

Fedesarrollo

**Estimación de los Efectos en el Recaudo Tributario
Imputables a Modificaciones en las Tasas de los
Impuestos de los Vinos, Licores y Cervezas**

Versión Final

**Luis Alberto Zuleta J.
Carlos Caballero A.
Lino Jaramillo G.**

Mayo de 2008

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	3
-------------------	---

CAPITULO I

LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y EL RECAUDO DE IMPUESTOS

1.1	INTRODUCCION.....	5
1.2	LOS CONCEPTOS DE ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA DE UN PRODUCTO.....	6
1.2.1	La elasticidad-precio de la oferta.....	6
1.2.2	La elasticidad-precio de la demanda.....	7
1.3	LA INCIDENCIA DE UNA MODIFICACION DE LA TARIFA DE UN IMPUESTO ESPECÍFICO AL CONSUMO SOBRE EL RECAUDO DEL IMPUESTO.....	11
1.4	METODOLOGIA DE ESTIMACION PARA EL CASO DE LOS LICORES, VINOS Y CERVEZAS EN COLOMBIA.....	16
1.4.1	Introducción.....	16
1.4.2	Los cambios en los precios de venta.....	18
1.4.3	Los cambios en las cantidades vendidas.....	18
1.5	LAS ESTIMACIONES EXISTENTES SOBRE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA POR VINOS, LICORES Y CERVEZAS.....	19
1.6	EL CASO DE COLOMBIA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO.....	27
1.7	PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO.....	34

CAPITULO II

EVOLUCION DEL RECAUDO DE IMPUESTOS INDIRECTOS Y DEL MERCADO DE LOS LICORES, VINOS Y CERVEZAS EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS AÑOS

2.1	LAS TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA.....	36
2.2	EVOLUCION DEL RECAUDO.....	40
2.2.1	Los recaudos totales.....	40
2.2.2	Las ventas de productos nacionales y las importaciones.....	46
2.2.3	El crecimiento de la producción y las importaciones.....	54
2.3	RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL CAPITULO.....	69

CAPITULO III

ESTIMACION DEL POSIBLE IMPACTO DEL CAMBIO EN LAS TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS SOBRE EL RECAUDO

3.1	INTRODUCCION	74
3.2	SUPUESTOS DE ELASTICIDADES-PRECIO	76
3.3	ESCENARIOS DE CAMBIO DE TARIFAS	78
3.4	RESULTADOS DE LOS ESCENARIOS	81
3.4.1	Escenario con impuesto al consumo de la cerveza de \$151 y lo mismo para vinos y licores varios	81
	Como se puede observar, este escenario afecta únicamente a los vinos, pero tiene dos ventajas: permite que la cerveza entre con mayor probabilidad al esquema de impuestos por grado alcohólico y, como se verá más adelante (Cuadro No.3.13), disminuye el grado de discriminación impositiva entre bebidas alcohólicas.	82
3.4.2	Escenarios con alzas progresivas en los impuestos a la cerveza, los vinos y los licores varios	83
3.4.3	Escenario con una tarifa de impuesto a la cerveza de \$200	88
3.4.4	Escenario de impuesto de \$168 a la cerveza y a los licores de entre 15° y 35° de concentración de alcohol	90
	Este escenario genera un alza del 10% en el impuesto a la cerveza pero cambios mínimos en precios y cantidades de dicha bebida. Significa un fuerte impacto en disminución de impuestos por botella y precios y aumento en ventas para el aguardiente, el ron nacional y el brandy nacional. El recaudo no se afecta y la discriminación impositiva aumenta con respecto a la actual (ver Cuadro No.1.13).	91
3.4.5	Escenario con tarifa de \$200 para la cerveza y con reducción en tarifas de licores de entre 15° y 35° para equilibrar el recaudo	91
3.4.6	Escenario con un impuesto único al consumo de \$237	93
	Este escenario significa un apreciable incremento en los impuestos para la cerveza, los vinos y los licores varios, con un impacto entre moderado y alto en sus precios y ventas. Por otra parte, implica una reducción apreciable en los impuestos a los demás licores importados, con impactos notables en los precios y ventas del whisky estándar y secundario, el vodka, la ginebra, el brandy, el tequila y el ron. El recaudo se incrementa apreciablemente y la discriminación impositiva por tipo de bebida desaparece.	94
3.4.7	Escenario con un impuesto único al consumo de \$168, que no afecte el recaudo ..	94
3.4.8	El impuesto por centímetro cúbico de contenido de alcohol en los diferentes escenarios	96
3.4.9	El impacto en el recaudo, en los precios de venta al público y en el volumen de ventas	100
3.5	RESUMEN DEL CAPITULO	102

INTRODUCCION

El objetivo de este estudio consiste en analizar los efectos sobre el recaudo de impuestos indirectos sobre los vinos, licores y cervezas, al efectuar modificaciones en la estructura impositiva indirecta que recae sobre las bebidas alcohólicas (impuestos al consumo y al valor agregado).

Fedesarrollo realizó en el año 2006 un estudio similar, pero aplicado únicamente a los licores importados.

Este documento se organiza de la siguiente manera:

En el capítulo I se retoman las bases conceptuales presentadas en el estudio anterior y se agrega nueva evidencia internacional sobre mediciones de elasticidad de la demanda para bebidas alcohólicas.

En el capítulo II, se revisa la evolución del recaudo tributario proveniente de los impuestos a los licores para todas las bebidas alcohólicas: vinos y licores nacionales e importados y la cerveza.

En el capítulo III, se presentan distintos escenarios de estimación del recaudo frente a modificaciones en las tasas impositivas.

El estudio se basa en un modelo microeconómico de oferta y demanda que permite la determinación de precios y cantidades transadas ante cambios en las tarifas de impuestos al consumo. El modelo se construye con base en supuestos sobre las elasticidades-precio de la demanda y oferta, utilizando para ello los resultados de una importante muestra de estudios internacionales.

El estudio encuentra que existe todavía una importante discriminación impositiva en contra de los licores importados y muestra que reduciendo la dispersión de tarifas por grado de alcohol del impuesto al consumo, incluyendo en dicho esquema a la cerveza, puede inclusive aumentarse el recaudo de impuestos sobre bebidas alcohólicas hasta en un 30%. Por supuesto, también es posible disminuir apreciablemente la dispersión de las

tarifas sin incrementar el recaudo y sin efectos notables sobre precios al público y volúmenes de venta.

Así mismo, el recaudo viene aumentando a tasas reales por encima del 10% anual desde 2003 tanto para el caso de los vinos y licores, como también para la cerveza. Su crecimiento no ha sido mayor porque persisten importantes fuentes de contrabando técnico y falsificación en licores derivadas de las leyes sobre zonas aduaneras especiales.

CAPITULO I

LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y EL RECAUDO DE IMPUESTOS

1.1 INTRODUCCION

El principal objetivo de este estudio consiste en estimar los efectos sobre el recaudo de los impuestos indirectos aplicados sobre bebidas alcohólicas de producción nacional, ante cambios en las tasas impositivas, básicamente gravámenes al consumo y al valor agregado.

La metodología utilizada para estas estimaciones parte de un modelo microeconómico que apunta a vincular los cambios en los impuestos indirectos con cambios en los precios y en las cantidades transadas.

El modelo microeconómico reconoce que los resultados finales sobre precios y cantidades dependen de una serie importante de variables, además de los impuestos, como es el caso de los cambios en los ingresos de las familias, los costos y la tecnología de producción, el tipo de competencia prevaleciente en el mercado, la mayor o menor existencia de sustitutos a las bebidas alcohólicas, las relaciones de sustituibilidad entre las mismas bebidas, la importancia del gasto de las familias en bebidas alcohólicas, las campañas de consumo razonable, los mayores o menores incentivos existentes en la economía para el contrabando y la falsificación de bebidas, entre otros factores.

Para el presente ejercicio, el modelo utiliza las relaciones entre impuestos, precios y cantidades como escenarios cuyos cambios tienen repercusiones principalmente aislables o identificables en el corto plazo, pero que persisten y posiblemente se acentúan en el largo plazo en la medida que los cambios en impuestos también ejercen su impacto en medio de los cambios en las otras variables. Esto es más evidente si los cambios en los impuestos afectan la estructura impositiva por tipo de bebida.

Las relaciones mencionadas en el párrafo anterior, de oferta y de demanda, se refieren precisamente a un modelo microeconómico que asume que las únicas variables que se modifican en un momento determinado son los precios o alguno de sus componentes (un impuesto al consumo, por ejemplo).

Los efectos mencionados de los impuestos sobre los precios y, a través de ellos, sobre las cantidades transadas, se estiman recurriendo al concepto de elasticidad-precio. Para ilustración del lector, este concepto se explica en mayor detalle en la siguiente sección.

1.2 LOS CONCEPTOS DE ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA DE UN PRODUCTO

Los cambios en el precio de un bien o un servicio, producidos por cambios en impuestos específicos o por otras circunstancias, generan respuestas tanto de los productores como de los consumidores ^{1/}.

1.2.1 La elasticidad-precio de la oferta

La respuesta de los productores (o comercializadores) ante los cambios en los precios de su producto se conoce en la literatura económica como **elasticidad-precio de la oferta**.

Como se mencionó en el trabajo anterior, para esta ocasión se asume que la respuesta de los productores e importadores de bebidas alcohólicas ante cambios en precios puede ser potencialmente muy rápida, en la medida que en plazos no muy largos (dos o tres meses) pueden sin mayor dificultad (costos y tiempos) aumentar o disminuir su oferta ante cambios en las circunstancias (precios, por ejemplo) del mercado. Este supuesto asume que los productores tienen capacidad de producción excedente y no tienen problemas serios de abastecimiento de insumos claves y, que los importadores pueden traer al país sin sobrecostos sustanciales los productos que el mercado requiera, en parte por la no existencia de obstáculos legales a las importaciones (cuotas o contingentes o listas de prohibida importación o de licencia previa restrictiva) y en parte por el pequeño tamaño del mercado local frente al mercado internacional.

A pesar del tamaño relativamente reducido del mercado local, sería posible que los importadores hubieran alcanzado algunas economías de escala, lo cual parece haber

^{1/} Por supuesto, los cambios en otras variables como los ingresos, la tecnología, los precios de los insumos, los gustos de los consumidores, la introducción de nuevos productos, los precios de los sustitutos, etc., también producen respuestas de productores y consumidores. En este caso, se asume que, al menos en el corto plazo, estas variables no se afectan.

dado bases para las reducciones de precios y el aumento del recaudo de impuestos que experimentaron algunos licores importados después de la reforma impositiva del 2002.

Para el caso específico de la cerveza de producción nacional se asume una elasticidad-precio de la oferta que es igual a uno, es decir, una elasticidad ni muy alta ni muy baja. Esto debido a la no disponibilidad de información reciente acerca de capacidades instaladas y utilizadas por parte del principal productor nacional ^{2/}.

Cuando se asume que la oferta tiene la posibilidad de responder rápidamente ante cambios en los precios del mercado, se está afirmando que la elasticidad-precio de la oferta de bebidas alcohólicas es alta.

1.2.2 La elasticidad-precio de la demanda

a. Factores que afectan la elasticidad

Por su parte, la respuesta de los consumidores ante cambios en precios de un producto, o **elasticidad-precio de la demanda**, depende de algunos elementos como la existencia de un mayor o menor número de sustitutos, la manera en que dichos sustitutos satisfagan como tales las necesidades de los consumidores, la proporción del gasto de los consumidores representada por sus compras del producto, la forma en que responde el consumidor como comprador del producto ante cambios en su ingreso, entre otros aspectos de carácter estático. Si se introducen algunos aspectos dinámicos como la mayor o menor innovación en el sentido de introducción de nuevos productos, también se altera la respuesta de los consumidores ante cambios en precios.

En la medida que la respuesta de los consumidores de un producto ante cambios en sus precios sea más alta, se dice que la demanda tiene una alta elasticidad-precio de la demanda y viceversa.

^{2/} El Informe Anual de Bavaria de 2004 expresa que la empresa puede aumentar “significativamente” su demanda si reduce los precios, aunque no menciona ninguna cifra sobre elasticidad-precio. Grupo Empresarial Bavaria, Annual Report 2004, página F-39. En 2004, Bavaria utilizaba un 83% de su capacidad instalada en Colombia, pero antes de la adquisición de Leona y de la construcción de una nueva planta en Cali.

En los términos de los dos párrafos anteriores, se afirma que un producto puede tener una alta elasticidad-precio de la demanda cuando el producto tiene muchos **sustitutos** o cuando unos pocos sustitutos abastecen relativamente bien las mismas necesidades que el producto que se esté analizando. Es el caso, por ejemplo, de bebidas no alcohólicas, cuando se afirma que el té y el chocolate pueden ser unos buenos sustitutos del café pues para mucha gente llenan las mismas necesidades de este último producto. En este caso también se habla de elasticidades-precio cruzadas de la demanda, es decir, que los cambios en los precios del café afectan la demanda de té y de chocolate.

La elasticidad-precio de la demanda también está influenciada por la **proporción del gasto** que dedican los consumidores al producto. Es claro que para un consumidor es mucho más importante la modificación de un precio en un producto al que dedica una alta proporción de sus ingresos (por ejemplo los gastos de arrendamiento de vivienda o las cuotas de amortización de una vivienda para familias de ingresos medios o bajos) que cuando solo dedica una proporción ínfima de sus ingresos al consumo del producto (el ejemplo típico: la sal).

Así las cosas, se afirma que la elasticidad-precio de la demanda de un producto es mayor entre mayor sea la proporción de sus ingresos dedicadas a la compra del producto.

Otro elemento de mucha importancia que afecta la elasticidad-precio son las modificaciones que introducen los consumidores en la estructura de sus gastos cuando experimentan cambios en sus ingresos. La proporción del gasto del consumidor respecto a su ingreso se aumenta para unos bienes, permanece igual para otros y disminuye para algunos, cuando el consumidor experimenta incrementos en sus ingresos. Se denominan bienes normales a los primeros y segundos y bienes inferiores a los terceros, sin que esta última denominación denote juicios de valor sobre calidad sino meros comportamientos del consumidor^{3/}. La respuesta del consumidor como adquirente de un producto ante cambios en el ingreso se conoce en la literatura económica como **elasticidad-ingreso** de la demanda y esta puede ser mayor o igual a uno para los bienes normales y menor a uno para los bienes inferiores, en la medida que la variación porcentual en las cantidades

^{3/} Por ejemplo, en la historia económica es muy conocido el caso de la papa, cuyo consumo paradójicamente disminuía en algunos países cuando la situación económica mejoraba y viceversa.

demandadas por el consumidor sea mayor, igual o menor a la variación porcentual en los ingresos del consumidor.

La innovación, en el sentido de la introducción de nuevos productos en el mercado, también es un factor que puede modificar las respuestas del consumidor ante cambios en los precios. Así por ejemplo, las empresas que elaboran productos de consumo como jabones de tocador, detergentes, gaseosas, automóviles, teléfonos celulares, computadores, formatos para gravar música, prendas de vestir y una inmensa gama de otros productos, entre ellos las bebidas alcohólicas, compiten agresivamente para introducir al mercado nuevos productos o nuevas referencias que atraigan a nuevos consumidores o mantengan la lealtad de los existentes. Las empresas poco innovadoras ven cómo sus consumidores se trasladan hacia la competencia.^{4/}

La innovación, por supuesto, es muy difícil de cuantificar y representa un aspecto dinámico que debe ser analizado en términos de estática comparativa. Sin embargo, sí es muy claro que, por ejemplo, en el caso de los formatos para gravar música, el consumidor de los años 80's estaba dispuesto a pagar un precio mayor por un CD que por un disco de vinilo de larga duración, aún si contenía el mismo número de canciones.

Un factor adicional no mencionado anteriormente pero que sí ha sido estudiado en los nuevos modelos microeconómicos que tratan de explicar el comportamiento del consumidor, y especialmente del consumidor en un contexto internacional, es **la variedad** y la preferencia del consumidor por la misma. El consumidor ama la variedad en sí misma y está dispuesto a pagar más por obtenerla. Inclusive, un modelo de este tipo es utilizado en la teoría del comercio internacional para explicar el intercambio de bienes entre países que tienen la misma dotación relativa de insumos. La base del modelo es la posibilidad que tienen los empresarios de diferenciar sus productos y aprovechar de mejor manera las economías de escala que surgen de la mayor especialización, lo cual incrementa la variedad de posibilidades que enfrenta el consumidor para cada producto, a menor costo, teniendo en cuenta los productos tanto locales como del mercado internacional. Se reduce el número de productos de cada país (mayor especialización y menor costo) pero

^{4/} En términos del modelo estático microeconómico de oferta y demanda, la innovación en productos equivale a un traslado hacia la derecha-arriba de la curva de demanda, con lo cual la empresa innovadora puede fijar precios más altos a las nuevas variedades o versiones que reemplazan a las anteriores.

sumados los de todos los países que comercian el producto entre sí la variedad se incrementa para los consumidores^{5/}.

Los modelos de variedad ayudan a explicar el hecho de que consumidores de países como los Estados Unidos adquieran vehículos o computadores alemanes o japoneses y que los consumidores alemanes o japoneses estén dispuestos a adquirir también esos mismos productos en los Estados Unidos. Lo mismo sucede con una parte importante del comercio intraindustrial de bienes de consumo diferenciados o diferenciables entre países industrializados. La teoría predominante sobre el comercio internacional (la teoría de las ventajas comparativas) no logra explicar estas decisiones de los consumidores. Lo que se quiere enfatizar aquí es que una parte importante del comercio entre países responde a la preferencia de los consumidores por la variedad.

b. Definiciones de elasticidad-precio de la demanda

Una vez explicados los factores que afectan la elasticidad de la demanda, conviene definirla explícitamente, dada su importancia en el modelo.

La elasticidad-precio de la demanda se define como la respuesta porcentual de las cantidades demandadas por el consumidor ante un cambio porcentual unitario en los precios de venta. También se define en términos del gasto del consumidor: La respuesta porcentual del gasto total del consumidor ante el cambio porcentual dado en el precio.

$$e_d = (\Delta Q/Q)\% / (\Delta p/p)\% \quad (1)$$

$$e_d = (\Delta G/G)\% / (\Delta p/p)\% \quad (2)$$

Donde e_d es la elasticidad-precio de la demanda, Q son las cantidades demandadas, Δ es el operador matemático de incremento, G es el gasto del consumidor y p es el precio del producto en el mercado.

^{5/} Carlton, Dennis W., y Jeffrey M. Perloff (1999). **Modern Industrial Organization**, Addison-Wesley, p.570. Krugman, Paul R., y Maurice Obstfeld (1994). **Economía Internacional, Teoría y Política**, segunda edición, McGraw-Hill, p.p.144-162.

Respecto al valor algebraico de la elasticidad-precio de la demanda, se considera que es negativo pues los precios y las cantidades consumidas se mueven en direcciones contrarias, confirmando que la curva de demanda tiene una inclinación (pendiente) negativa.

Se definen tres tipos de curvas de demanda según que el valor absoluto de sus elasticidades-precio sea mayor que uno, igual a uno o menor que uno.

En el primer caso, se denominan **curvas de demanda elástica al precio**, cuando el impacto porcentual sobre las cantidades demandadas es mayor al cambio porcentual dado en los precios. Cuando el impacto sobre las cantidades es igual al cambio en los precios, la **curva de demanda es unitaria** y, cuando dicho impacto sobre las cantidades es menor al cambio en los precios la **curva de demanda se considera inelástica**.

Un aspecto que debe tenerse en cuenta respecto a las curvas de demanda lineales o en línea recta es que la elasticidad-precio de la demanda varía a lo largo de la curva, siendo más alta (elástica) entre mayor sea el precio y más baja (inelástica) entre menor sea el precio del producto, con un valor de uno en el punto medio de la curva.

1.3 LA INCIDENCIA DE UNA MODIFICACION DE LA TARIFA DE UN IMPUESTO ESPECÍFICO AL CONSUMO SOBRE EL RECAUDO DEL IMPUESTO ^{6/}

En este trabajo, se denomina t el impuesto específico por botella que se aplica según grados de contenido alcohólico en cada producto.

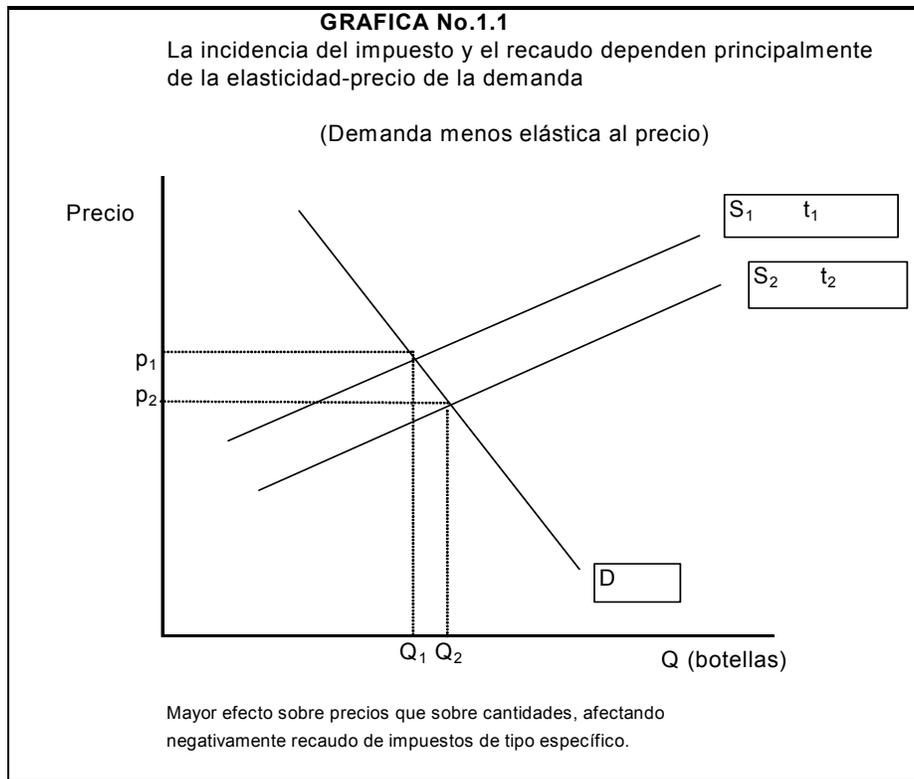
En un análisis estático de corto plazo los cambios en los impuestos indirectos que se recaudan a través de los productores o comercializadores desplazan paralelamente la curva de oferta de estos agentes y, a su vez, modifican las cantidades que el consumidor está dispuesto a adquirir a los nuevos precios del mercado. La curva de demanda no se modifica en el corto plazo^{7/}.

^{6/} Dado que en este trabajo se utiliza el mismo modelo microeconómico del estudio de Fedesarrollo de 2006 ya citado, algunos párrafos de esta sección se copian textualmente de ese trabajo.

^{7/} Se modifican las cantidades demandadas pero no la curva de demanda en sí. Se producen movimientos a lo largo de la curva sin trasladarla.

En el modelo se asume que la curva de oferta tiene una elasticidad muy alta, que para simplificar se supone como infinita. En este entendido, un cambio de un impuesto al consumo traslada verticalmente la oferta por la cuantía de la modificación del impuesto. Como resultado del cambio en el impuesto, cambia el precio que enfrentan los consumidores y se modifican las cantidades vendidas en dirección contraria a la modificación del precio. Aquí es donde entra el concepto de elasticidad-precio de la demanda. Dada una elasticidad-precio de la curva de oferta, cuánto más elástica sea la demanda menos disminuirá el precio de equilibrio del mercado cuando se disminuye el impuesto pero mayor será el incremento sobre las cantidades adquiridas. Todo lo contrario ocurre en el caso de que se aumente el nivel del impuesto al consumo.

En esta sección se asume que se introduce una modificación del impuesto al consumo que traslada la curva de oferta, modificando los precios y cantidades transadas en el mercado. En este caso, después de modificado el impuesto, los productores o comercializadores recibirán como ingreso por botella vendida $(p_i - t_i)$ y su ingreso total será $(p_i - t_i) \cdot Q_i$. En esta fórmula anterior el subíndice i corresponde a las ventas y precios de equilibrio final del mercado y a la nueva tarifa de impuestos. A su vez, los ingresos que recibe el gobierno se pueden expresar como $(t_i \cdot Q_i)$. Por su parte, el consumidor gasta un ingreso calculado en $(p_i \cdot Q_i)$ (Gráfica No.1.1).



El gasto del consumidor en el producto se distribuye, entonces, de la siguiente forma:

$$p_i \cdot Q_i = (p_i - t_i) \cdot Q_i + t_i \cdot Q_i \quad (3)$$

Es decir, el gasto de los consumidores, ante las nuevas tarifas de impuestos y los nuevos precios y cantidades de equilibrio, es igual a la suma de los ingresos netos de los productores y comercializadores más el recaudo del impuesto.

De allí la importancia de lo que suceda con los precios y las cantidades vendidas, para conocer la posición final de cada participante. Los valores de las elasticidades de oferta y de demanda son críticas al respecto.

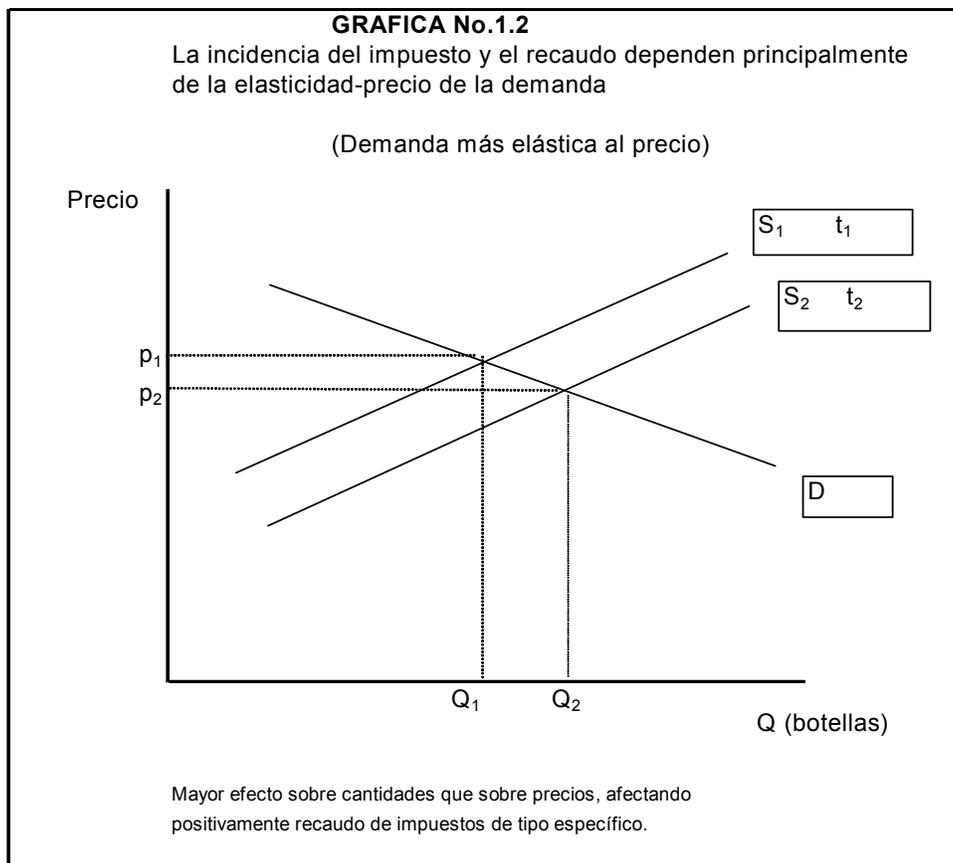
El precio que pagan los consumidores, ante un cambio en el impuesto al consumo, debe modificarse de acuerdo con la siguiente relación^{8/}:

^{8/} Para la deducción de la fórmula (1) ver Jeffrey M. Perloff, **Microeconomía**, 3era edición, 2004, Pearson Educación S.A. Madrid, página 763.

$$\Delta p = [e_s / (e_s - e_d)] * \Delta t \quad (4)$$

Donde e_s corresponde a la elasticidad de la oferta y e_d a la elasticidad de la demanda en la situación de equilibrio del mercado. La primera de estas dos elasticidades es positiva en términos algebraicos mientras que la segunda es negativa.

De acuerdo con la fórmula (4), para una determinada elasticidad de la oferta, cuanto más elástica sea la demanda, menos se modificará el precio de equilibrio cuando cambia un impuesto específico (Gráficas Nos. 1.1 y 1.2).



Por su parte, la incidencia de un impuesto sobre los consumidores es la parte del mismo que recae sobre los consumidores. Esta incidencia se puede estimar como.

$$\text{Incidencia del impuesto} = \Delta p / \Delta t \quad (5)$$

Esta incidencia es en otras palabras la magnitud en que varía el precio que deben pagar los consumidores como proporción de la modificación de los impuestos.

También puede expresarse dicha incidencia partiendo de la fórmula (4):

$$\Delta p / \Delta t = [e_s / (e_s - e_d)] \quad ^9/ \quad (6)$$

Existe un concepto semejante para la incidencia del impuesto sobre las empresas: la cantidad en que varía el precio que reciben debido a la magnitud del cambio del impuesto, dividido por el cambio del impuesto.

Si la oferta es suficientemente elástica al precio, los productores y los importadores trasladarán la mayor parte de la reducción o incremento del impuesto a los consumidores. Por supuesto, en este caso, el cambio del precio del mercado será aproximadamente equivalente a la magnitud de la modificación del impuesto pero la cuantía del gasto de los consumidores (y el recaudo) dependerá casi exclusivamente de la elasticidad-precio de la demanda: si la demanda es altamente elástica al precio, el cambio en el recaudo debido a la modificación de la tarifa puede ser compensado (en mayor o en menor proporción) por el cambio del recaudo debido a la variación en las cantidades consumidas (Gráficas Nos.1.1 y 1.2).^{10/}

Por supuesto, también puede definirse la incidencia de un impuesto por el inverso de la relación (5), es decir, la participación del impuesto en el precio del producto, como incidencia promedia o el cambio del impuesto en relación al cambio en el precio, como incidencia marginal del impuesto.

En un esquema impositivo progresivo en función del contenido de alcohol, también es posible medir la incidencia de los impuestos por unidad de volumen de contenido de alcohol de los diferentes licores. Así, para ello se puede dividir el impuesto pagado por el

^{9/} Es necesario advertir que cuando los cambios en impuestos son muy grandes pueden existir problemas conceptuales al utilizar elasticidades punto de la demanda y no elasticidades arco pues es casi seguro que la medida de la elasticidad cambie a lo largo de la curva de demanda (sobre todo si se asumen curvas de demanda lineales), siendo más alta a precios altos y más baja a precios bajos.

^{10/} Otra razón para bajar precios ante reducciones en tarifas de impuestos es la presencia de economías de escala, aunque el análisis de este párrafo asume la presencia de rendimientos constantes a escala.

volumen de alcohol que contiene un producto, utilizando una medida estándar de tamaño de los envases.

Utilizando la fórmula (4) se puede calcular el efecto de la modificación de un impuesto específico por botella sobre el recaudo total del impuesto, partiendo de la siguiente expresión:

$$\Delta t = \Delta p / [e_s / (e_s - e_d)] \quad (7)$$

Multiplicando ambos lados de (7) por ΔQ se obtiene la relación siguiente:

$$\Delta t * \Delta Q = (\Delta p * \Delta Q) / [e_s / (e_s - e_d)] \quad (8)$$

Lo anterior quiere decir que, **el efecto total en el recaudo de una modificación en la tarifa t del impuesto por botella para algún tipo específico de licor es igual al cambio en el gasto total de los consumidores sobre este tipo de licores dividido por la relación indicada de elasticidades de oferta y de demanda.**

1.4 METODOLOGIA DE ESTIMACION PARA EL CASO DE LOS LICORES, VINOS Y CERVEZAS EN COLOMBIA

1.4.1 Introducción

Los impuestos indirectos actuales en Colombia a los vinos y a los licores se establecieron en 2002 como impuestos específicos que gravan cada botella de 750 c.c. por su contenido de alcohol (pesos -\$- por grado de alcohol para una botella de 750 cc), de tal forma que los vinos y licores con mayor contenido alcohólico pagan un impuesto mayor que las bebidas con menor contenido. Este impuesto indirecto se denomina genéricamente como impuesto al consumo, pero en realidad está dividido en dos: impuesto al consumo propiamente dicho (65% del total del impuesto) e IVA (35% del total del impuesto), ambos con una base gravable única: el contenido de alcohol ^{11/}.

^{11/} Así, el aguardiente paga en 2008 un impuesto de \$237 por grado alcohólico; como la botella de aguardiente de 750 cc contiene 29° de alcohol, pagaría un total de 29x237 de impuesto, o \$6.873. De esta suma el 65% (\$4.467) se considera impuesto al consumo propiamente dicho (ingresos departamentales) y el 35% (\$2.405) se considera IVA (ingresos nacionales pero cedidos a los departamentos).

Al contrario de los vinos y licores, el impuesto indirecto a la cerveza corresponde a una modalidad *ad valorem*, es decir, se aplica un impuesto porcentual sobre una base gravable en pesos. El porcentaje del impuesto es del 51% y la base gravable corresponde al precio de venta al detallista para el caso de la producción nacional y el precio CIF de importación, ajustado por aranceles, tasa de cambio y por un margen de comercialización del 30%, para el caso de las cervezas importadas.

Sin embargo, este impuesto a la cerveza, como en el caso de vinos y licores, recauda tanto los impuestos indirectos territoriales (impuesto al consumo) como los impuestos nacionales (impuesto a las ventas y al valor agregado). Así, el impuesto de 51% está dividido en tres porciones: 40 puntos porcentuales (de los 51 del impuesto) corresponden al impuesto al consumo propiamente dicho, 8 puntos porcentuales al impuesto a las ventas y 3 puntos porcentuales al IVA.

En ambos casos, para licores de productores oficiales y para productores locales de cerveza, las normas admiten que las empresas puedan descontar de la parte del impuesto correspondiente al IVA, el IVA pagado por los insumos^{12/}.

Ahora bien, volviendo a la fórmula (8) anterior, se puede ver que el impacto en el recaudo de una modificación del impuesto al consumo de los vinos y licores es un resultado del producto de la magnitud del cambio propuesto en la tarifa del impuesto específico por grado alcohólico para una botella de 750 c.c., multiplicado por los cambios que se presenten en las cantidades vendidas de cada tipo de licor y ajustado por la relación de elasticidades de oferta y demanda que se observa en la fórmula (8).

De la fórmula (8) y sus variables se puede hacer el siguiente recuento:

- El cambio en la tarifa, respecto a la tarifa actual, se establece directamente en los ejercicios alternativos propuestos.
- El cambio en los precios se puede estimar (ver sección 1.4.2).

^{12/} Existe, sin embargo, una controversia jurídica respecto al descuento del costo de los insumos al IVA para el caso de las licorerías oficiales, después de que dicho descuento fue derogado por la Ley 1111 de 2006, vuelto a poner en vigencia por el Decreto 541 de febrero de 2007 y suspendido (ante una demanda) por el Consejo de Estado hasta que dicha entidad emita un fallo.

- El cambio en las cantidades también se puede estimar (ver sección 1.4.3).
- La elasticidad-precio de la oferta se asume como relativamente alta.
- La elasticidad-precio de la demanda se puede asumir con varios valores, dentro de escenarios alternativos, teniendo en cuenta la información existente sobre valores de estas elasticidades para otros países y para Colombia.

Para el caso de la cerveza, los ejercicios sobre modificaciones a las tarifas del impuesto al consumo en el capítulo 3 parten de un equivalente en pesos por grado alcohólico del impuesto actual *ad valorem* que paga esta bebida.

1.4.2 Los cambios en los precios de venta

Los cambios en los precios de venta, a través de las elasticidades de oferta y demanda se expresan por la siguiente fórmula:

$$\Delta p = [e_s / (e_s - e_d)] * \Delta t \quad (9)$$

En esta fórmula, se conocen o se asumen todos los componentes de la derecha.

1.4.3 Los cambios en las cantidades vendidas

Finalmente, los cambios en las cantidades vendidas pueden expresarse de la siguiente manera, recurriendo simplemente a la definición de la elasticidad-precio de la demanda, $e_d = (\Delta Q/Q)\% / (\Delta p/p)\%$, de donde:

$$\Delta Q = Q * e_d * (\Delta p/p)\% \quad (10)$$

Q corresponde a las ventas actuales (antes del cambio en el impuesto), **p** a los precios actuales (antes del cambio en el impuesto) y **Δp** se obtiene de la fórmula (9).

1.5 LAS ESTIMACIONES EXISTENTES SOBRE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA POR VINOS, LICORES Y CERVEZAS

La aplicación de las fórmulas (8), (9) y (10) anteriores debe recurrir a una serie de supuestos acerca de las elasticidades-precio de la demanda y de la oferta, debido a la casi total inexistencia o disponibilidad de estudios para Colombia y para la mayoría de los países en desarrollo. Para el caso de las elasticidades de demanda, se parte del análisis de una importante bibliografía internacional, principalmente para países desarrollados.

En el trabajo anterior (en 2006) se recolectó una importante evidencia empírica acerca de las elasticidades-precio de la demanda de bebidas alcohólicas, divididas en tres grupos: licores, vinos y cervezas. En esa ocasión dicha evidencia se extrajo de 24 estudios acerca del tema de los efectos de cambios en los impuestos indirectos sobre la demanda de bebidas alcohólicas.

Para el presente ejercicio se identificaron todavía más fuentes bibliográficas, de tal forma que con las anteriores se dispone de 64 resultados de elasticidades-precio de la demanda, lo que constituye un número significativo de referencias.

Así mismo, como resultado de la ampliación de la mayor disponibilidad de fuentes bibliográficas, se pasó de cifras sobre 11 países o grupos de ellos a cifras sobre 21 países o grupos de ellos, incluyendo algunos pocos países en desarrollo.

Las principales observaciones sobre los estudios anteriores se mantienen para esta ocasión aunque de las nuevas referencias bibliográficas se extrajeron algunas conclusiones adicionales:

- Las elasticidades-precio de demanda son consistentemente negativas en todos los estudios aunque sus niveles presentan una muy importante dispersión, aún si se comparan resultados de un mismo país en épocas no muy distantes entre sí (Cuadros No.1.1, No.1.2 y No.1.3).

CUADRO No.1.1 ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS Y EN ALGUNOS POCOS PAISES EN DESARROLLO, SIGLO XX Y PRIMER QUINQUENIO DEL SIGLO XXI (Elasticidades)							
Pais	Período	Alcohol	Licores	Vino	Cerveza	Fuente	
Australia	1955-1985		-0,61	-0,60	-0,15	Selvanathan (1991)	
	1955-1995 a/		-0,64	-0,43	-0,20	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
	1957-1971			-1,80		Miller y Roberts (1972)	
	1956-1977		-0,52	-0,34	-0,12	Clements y Selvanathan (1987)	
	1956-1986		-0,61	-0,32	-0,15	Clements y Selvanathan (1991)	
	1956-1977		-0,53	-0,40	-0,11	Clements y Johnson (1983)	
Nueva Zelanda	1966-1982		-0,32	-0,35	-0,15	Pearce (1986)	
	1965-1986		-0,52	-0,42	-0,12	Selvanathan (1991)	
	1983-1991		-0,50	-1,10	-1,10	Wette et al. (1993)	
	1955-1995 a/		-0,40	-0,34	-0,18	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
Canadá	1953-1982		-0,30	-0,58	-0,28	Quek (1985)	
			-0,79	-0,88	-0,31	Fuss y Waverman (1987)	
	1955-1971 (s)		-0,50	-0,22	-0,91	Johnson y Oksanen (1974)	
	1955-1971 (l)		-1,60	-1,30	-0,38	Johnson y Oksanen (1974)	
	1956-1983 (s)		-0,45	-0,70	-0,36	Johnson et al (1992)	
	1956-1983 (l)		-0,37	-1,17	-0,14	Johnson et al (1992)	
			-0,65			Irvine y Sims (1993)	
	1955-1995 a/		-0,29	-0,48	-0,22	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
	1951-2000		-0,80	-0,55	-0,17	Björn (2005)	
	Estados Unidos	1962-1977		-1,80			Cook y Tauchen (1982)
		1934-1960		-2,00	-1,00	-0,70	Niskanen (1962)
1956-1959					-0,89	Hogarty y Elzinga (1972)	
1955-1961			-0,79			Simon (1966)	
1947-1964 (s)			-0,25	-0,68	-0,56	Comanor y Wilson (1974)	
1947-1964 (l)			-0,30	-0,84	-0,39	Comanor y Wilson (1974)	
1970			-1,95			Smith (1976)	
1954-1971				-1,04		Labys (1976)	
1946-1970					-0,87	Norman (1975)	
1974-1978			-0,92		-0,17	Stanley y Hanssens (1985)	
1974-1978			-0,66		-0,12	Stanley y Hanssens (1985)	
1976-1980					-1,18 / -0,59	Coate y Grossman (1986)	
1997-2002					-0,30 / -0,43	Markowitz y Tauras (2006)	
			-0,80		-0,10	Ornstein y Hanssens (1985)	
1949-1982			-0,10	-0,22	-0,09	Clements y Selvanathan (1987)	
			-0,50	-0,23	-0,09	Heien y Pompelli (1989)	
			-0,70			Baltagi y Goel (1990)	
		-1,50	-1,00	-0,30	Leung y Phelps (1993)		
1960-1982 (s,l)		-0,20/-0,69			Balgati y Griffin (1995)		
1983	-0,42				Manning, Blumberg y Moulton (1995)		
1985 b/	-0,511/-1,653				Kenkel (1996)		
1975-1996 (s,l)	-0,86/-1,26				Grossman, Chaloupka y Sirtalan (1998)		
1977-1994		-0,11	-0,69	-0,20	Nelson (1999)		
1961-1995 (l)				-0,10	Freeman (2000)		
1955-1995 a/		-0,18	-0,27	-0,13	Selvanathan y Selvanathan (2005)		
Holanda	1960-1983			-0,50		Eecen (1985)	
	1969-1986		-1,00	-1,30	-0,60	Salo (1990)	
Finlandia			-1,20	-2,30	-0,30	Holm y Suonemi (1992)	
	1955-1995 a/		-0,30	-0,78	-0,24	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
	1969-1983		-0,73	-0,86	-0,54	Selvanathan (1991)	
	1960-1974		-1,20	-1,50		Horverak (1979)	
Noruega	1960-1986		-0,18	-0,07	-0,14	Selvanathan (1991)	
	1955-1995 a/		-0,09	-0,14	-0,04	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
	1955-1995 a/		-0,35	-0,32	-0,45	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
Suecia	1923-1939		-0,30	-0,90		Malmquist (1948)	
	1920-1951		-0,50	-1,60	-1,20	Bryding y Rosen (1969)	
	1931-1954		-0,30	-1,60		Sundstrom-Ekstrom (1962)	
	1956-1968		-1,20	-0,70		Huiffeldt y Jorner (1972)	
	1960-1986		-0,22	-0,87	-0,35	Selvanathan (1991)	
	1954-1971			-1,14		Labys (1976)	
Bélgica	1954-1971			-0,06		Labys (1976)	
	1955-1995 a/		-0,06	-0,05	-0,06	Selvanathan y Selvanathan (2005)	
Italia	1954-1971			-1,00		Labys (1976)	
	1954-1971			-0,38		Labys (1976)	
Alemania Federal	1954-1971					Atkinson et al (1990)	
	1870-1938		-0,57		-0,66	Prest (1949)	
	1920-1938		-0,51	-0,99	-0,25	Wong (1988)	
	1920-1938		-0,72		-0,73	Stone (1945)	
	1920-1948		-0,57	-1,17	-0,69	Stone (1951)	
	1955-1975		-0,47	-0,28	-0,13	Walsh (1982)	

CUADRO No.1.2 ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA PROMEDIAS PARA BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS			
Promedios aritméticos de estudios disponibles (ver Cuadro 1.1) (Elasticidades)			
Países	Licores	Vino	Cerveza
Australia	-0,58	-0,65	-0,15
Nueva Zelanda	-0,44	-0,55	-0,39
Canadá	-0,64	-0,74	-0,35
Estados Unidos	-0,84	-0,66	-0,34
Finlandia	-0,81	-1,31	-0,42
Reino Unido	-0,69	-0,73	-0,35
Bélgica a/		-1,14	
Francia	-0,06	-0,06	-0,06
Alemania Federal a/		-0,38	
Italia a/		-1,00	
Japón	-0,46	-0,13	-0,19
Rusia a/	-1,80	-1,00	-3,00
Holanda a/		-0,50	
Noruega	-0,49	-0,57	-0,09
Suecia	-0,48	-1,00	-0,67
Promedio	-0,67	-0,76	-0,43
Moda	-0,3	-1,00	-0,12
Mediana	-0,55	-0,70	-0,24
Desviación estándar	0,47	0,51	0,58
Coefficiente variación	-70%	-68%	-135%
Fuente: Estimaciones realizadas con base en el Cuadro No.1.1.			
a/ Resultado de un solo estudio.			
*/ Países desarrollados en el Cuadro 1.1 desde Australia hasta Japón. No califican en este grupo Irlanda, España y Portugal para los períodos considerados.			

CUADRO No.1.3 RANGOS DE ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA PARA BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS			
Según estimaciones de estudios disponibles (ver Cuadro 1.1) (Elasticidades)			
Países	Licores	Vino	Cerveza
Australia	-0,52 / -0,64	-0,32 / -1,80	-0,11 / -0,20
Nueva Zelanda	-0,32 / -0,52	-0,34 / -1,10	-0,12 / -1,10
Canadá	-0,29 / -1,60	-0,22 / -1,30	-0,14 / -0,91
Estados Unidos	-0,10 / -2,00	-0,22 / -1,04	-0,09 / -1,18
Finlandia	-0,30 / -1,20	-0,78 / -2,30	-0,24 / -0,60
Noruega	-0,09 / -1,20	-0,07 / -1,50	-0,04 / -0,14
Suecia	-0,22 / -1,20	-0,32 / -1,60	-0,35 / -1,20
Francia	-0,06 / -0,06	-0,05 / -0,06	-0,06 / -0,06
Reino Unido	-0,24 / -1,60	-0,23 / -2,30	-0,09 / -3,20
Japón	-0,24 / -0,68	-0,13 / -0,13	-0,12 / -0,25
Fuente: Estimaciones realizadas con base en el Cuadro No.1.1.			

La gran dispersión que existe entre los resultados de los diferentes estudios de elasticidad de la demanda refleja una variedad de motivos desde diferentes metodologías (series de tiempo o encuestas, por ejemplo), la misma evolución de las técnicas econométricas acerca de series de tiempos, cambios en los valores de las elasticidades a través del tiempo por modificaciones en las preferencias de los consumidores, diferencias importantes en la amplitud o rango de los períodos considerados en cada estudio, diferencias en la calidad de las cifras utilizadas, diferencias en los modelos utilizados, aperturas al comercio internacional^{13/}, entre muchas otras razones^{14/}.

Otras razones para explicar las diferencias de niveles de elasticidades entre los países desarrollados son aportadas por Fogarty (2004)^{15/}. Menciona tres: el nivel de consumo per cápita de cada país, las participaciones relativas de los vinos, licores y cerveza en el consumo total en cada país y los niveles y estructura de tasas de impuestos a las bebidas alcohólicas en cada país.

Fogarty encuentra en su estudio lo siguiente:

- . Respecto al consumo per cápita, encuentra que para los licores existe una relación directa entre su consumo per cápita y la elasticidad-precio de la demanda.
- . En cuanto a las participaciones relativas de cada tipo de bebida en el mercado total de cada país, Fogarty encuentra que existe una relación inversa entre la participación de mercado de una bebida, medida por su contenido de alcohol, y la elasticidad-precio de la demanda. Bebidas con una alta participación de mercado tienden a tener curvas de demanda más inelásticas que las bebidas con bajas participaciones de mercado.

^{13/} Bentzen y Smith (2004): *Short-run and long-run relationships in the consumption of alcohol in the Scandinavian countries*, **working paper 04-14, Department of Economics**, Aarhus School of Business; afirman, sin hacer referencia a elasticidades, que la creación de la Unión Europea modificó apreciablemente las preferencias de los consumidores acerca del consumo de bebidas alcohólicas en los países escandinavos (Dinamarca, Noruega y Suecia).

^{14/} Un análisis de las posibles razones para la gran dispersión de las mediciones de elasticidades-precio de la demanda por alcohol se encuentra en Fogarty, James (2004); *The Own-price elasticity of alcohol: A meta analysis*; **Economics Programme, University of Western Australia**.

^{15/} Fogarty (2004), *ibidem*, p.10.

- . Fogarty no encuentra en las cifras una relación entre la elasticidad de la demanda y los niveles de los impuestos.
- El promedio de elasticidades-precio de la demanda encontrado en países desarrollados fue de -0.67 para licores, -0.76 para vinos y -0.43 para cervezas. Estos promedios cubren períodos que van desde 1870 para el Reino Unido hasta 2002 para Estados Unidos y Rusia.

A partir de los datos anteriores, se puede afirmar que las elasticidades-precio de la demanda de vinos y licores no son muy diferentes entre sí y que la demanda de cerveza es relativamente inelástica si se compara con las de vinos y licores.

- Según Fogarty (2004), las estimaciones de elasticidad-precio de la demanda de vinos y licores, a pesar de que varían entre estudios, se mueven de manera similar a través del tiempo.
- Los estudios que incluyen cifras de períodos relativamente más recientes (de 1970 a 2002) reportan en promedio elasticidades-precio mayores que aquellos que incluyen cifras de períodos más extensos (de 1951 a 2000). Los promedios aritméticos para los primeros fueron de -0.95 para licores, -1.06 para vinos y de -0.45 para cervezas, mientras que los promedios para los segundos fueron de -0.35 para licores, -0.50 para vinos y -0.40 para cervezas (Cuadro No.1.4).

Lo anterior es importante a la hora de establecer supuestos de trabajo sobre las elasticidades-precio de la demanda (ver capítulo 3) pues los aumentos en las elasticidades en las últimas décadas del siglo XX parecen tener una base en procesos económicos y sociales como el mayor crecimiento económico y del comercio internacional de post-guerra, la mayor apertura comercial global, el auge de acuerdos bilaterales y principalmente multilaterales de libertad de comercio, la globalización de los gustos y preferencias de los consumidores y el auge de las comunicaciones y la Internet ^{16/}, entre otras variables.

^{16/} La aldea global de la que hablaba McLuhan en 1967 (**The Medium is the Message**)

CUADRO No.1.4 ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS Y EN ALGUNOS POCOS PAISES EN DESARROLLO, SEGUNDA PARTE DEL SIGLO XX Y PRIMER QUINQUENIO DEL SIGLO XXI

Cifras extraídas del Cuadro 1.1
(Elasticidades)

País	Período	Alcohol	Licores	Vino	Cerveza	Fuente
ESTUDIOS CON CIFRAS A PARTIR DE 1970						
Estados Unidos	1997-2002				-0,30 / -0,43	Markowitz y Tauras (2006)
Estados Unidos	1985 b/	-0,511/-1,653				Kenkel (1996)
Nueva Zelanda	1983-1991		-0,50	-1,10	-1,10	Wette et al. (1993)
Estados Unidos	1983	-0,42				Manning, Blumberg y Moulton (1995)
Reino Unido	1980		-1,60	-1,10	-0,20	Treasury (1980)
Estados Unidos	1977-1994		-0,11	-0,69	-0,20	Nelson (1999)
Estados Unidos	1976-1980				-1,18 / -0,59	Coate y Grossman (1986)
Estados Unidos	1975-1996 (s,l)	-0,86/-1,26				Grossman, Chaloupka y Sirtalan (1998)
Estados Unidos	1974-1978		-0,92		-0,17	Stanley y Hanssens (1985)
Estados Unidos	1974-1978		-0,66		-0,12	Stanley y Hanssens (1985)
Reino Unido	1970-1986		-0,94	-1,37	-0,88	Baker y Mckay (1990)
Estados Unidos	1970		-1,95			Smith (1976)
	Promedio		-0,95	-1,06	-0,45	
ESTUDIOS CON CIFRAS A PARTIR DE 1951						
Reino Unido	1964-1995 c/			-2,30	-3,20	Moosa y Baxter (2005)
Estados Unidos	1961-1995 (l)				-0,10	Freeman (2000)
Australia	1955-1995 a/		-0,64	-0,43	-0,20	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Canadá	1955-1995 a/		-0,29	-0,48	-0,22	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Estados Unidos	1955-1995 a/		-0,18	-0,27	-0,13	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Finlandia	1955-1995 a/		-0,30	-0,78	-0,24	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Francia	1955-1995 a/		-0,06	-0,05	-0,06	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Japón	1955-1995 a/		-0,24	-0,13	-0,12	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Noruega	1955-1995 a/		-0,09	-0,14	-0,04	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Nueva Zelanda	1955-1995 a/		-0,40	-0,34	-0,18	Selvanathan y Selvanathan (2005)
OECD prom	1955-1995 a/		-0,31	-0,35	-0,19	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Reino Unido	1955-1995 a/		-0,56	-0,35	-0,27	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Suecia	1955-1995 a/		-0,35	-0,32	-0,45	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Canadá	1951-2000		-0,80	-0,55	-0,17	Björn (2005)
	Promedio		-0,35	-0,50	-0,40	

Fuente: Estimaciones de promedios sobre cifras agrupadas del Cuadro No.1.1

Notas:

a/ Parte de un estudio sobre los países de la OECD, con distintos períodos de las décadas de los años 50 a los 90 dependiendo del país.

b/ Elasticidades según sean bebedores con poca o bastante información acerca de los costos sociales de la bebida, respectivamente.

c/ Elasticidades de la participación de las bebidas en el presupuesto de las familias al variar los precios.

(s) = Corto plazo.

(l) = Largo plazo

(s,l) Corto y largo plazo, respectivamente.

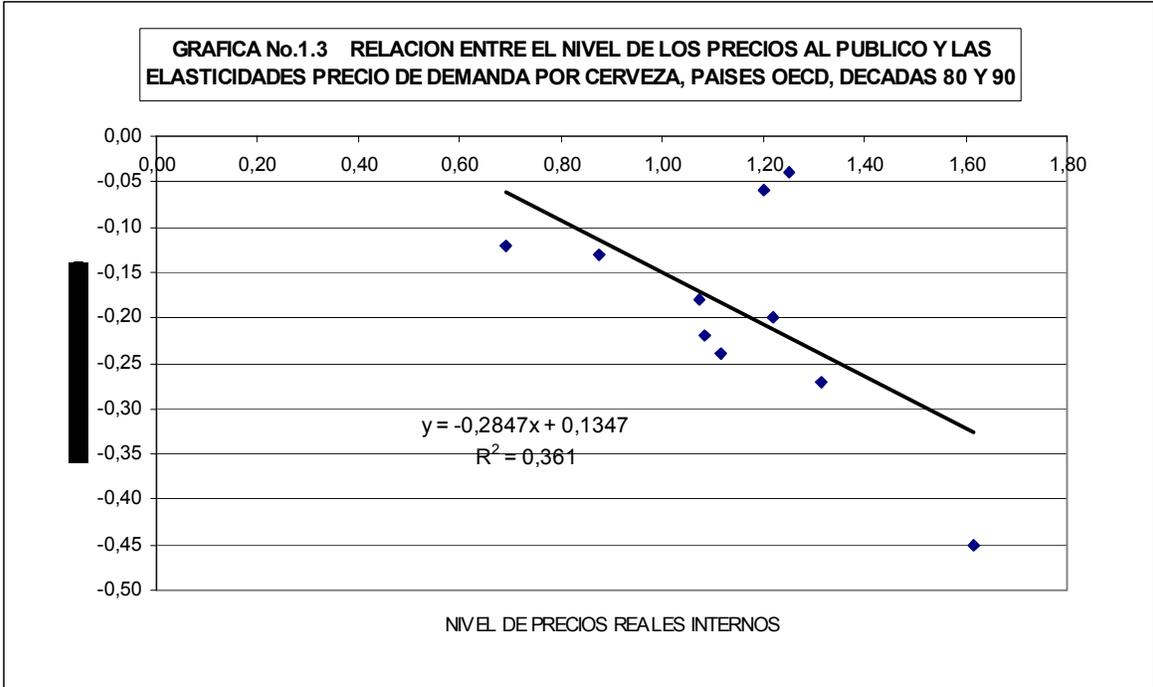
- En general, las elasticidades de corto plazo tienden a ser menores en términos absolutos que las de largo plazo, lo cual es consistente con la teoría microeconómica (Cuadro No.1.1).
- En los países en que existe un fuerte contrabando o un alto nivel de producción de bebidas de manera artesanal, la elasticidad-precio de la demanda de las bebidas vendidas en el mercado legal resulta mucho más alta que en los países en donde esta dualidad no está presente o lo está en menor cuantía.

En el caso de Rusia, país con una importante producción artesanal de licores, las elasticidades son de -3.0 para la cerveza, -1.8 para los licores y -1.0 para los vinos. Además, la elasticidad-precio cruzada entre el vodka y los licores producidos ilegalmente es de 5.6 (Adrienko y Nemtsov, 2005).

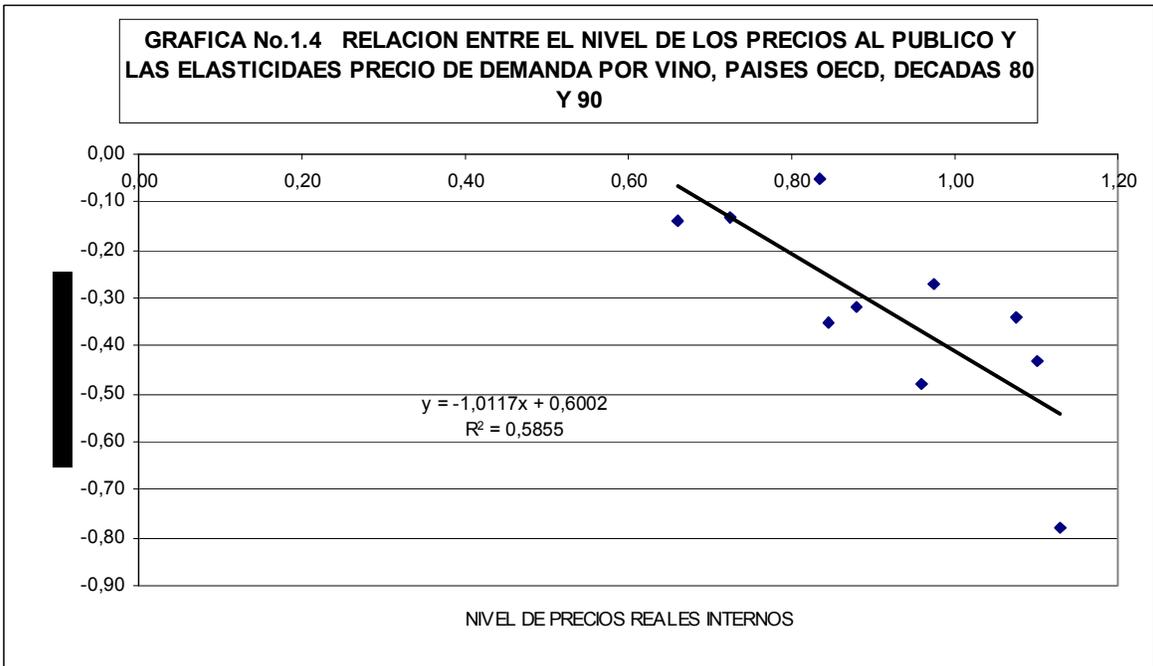
Para el caso del Canadá, donde existe un importante contrabando de licores y cigarrillos, existe un estudio de elasticidades-precio con y sin contrabando, pero para el tabaco. En dicho estudio se encuentra que la elasticidad-precio es 53% más alta si se tienen en cuenta las provincias en donde el contrabando es fuerte (Gruber, Sen y Stabile, 2003).

La experiencia de los casos de Rusia y Canadá conduce a que, en los supuestos acerca de las elasticidades-precio de la demanda que se vayan a utilizar en los ejercicios del capítulo III sobre Colombia, deban tenerse en cuenta que la existencia del contrabando, la producción artesanal y la adulteración de licores. Estas elasticidades son mayores que cuando no existen dichas actividades.

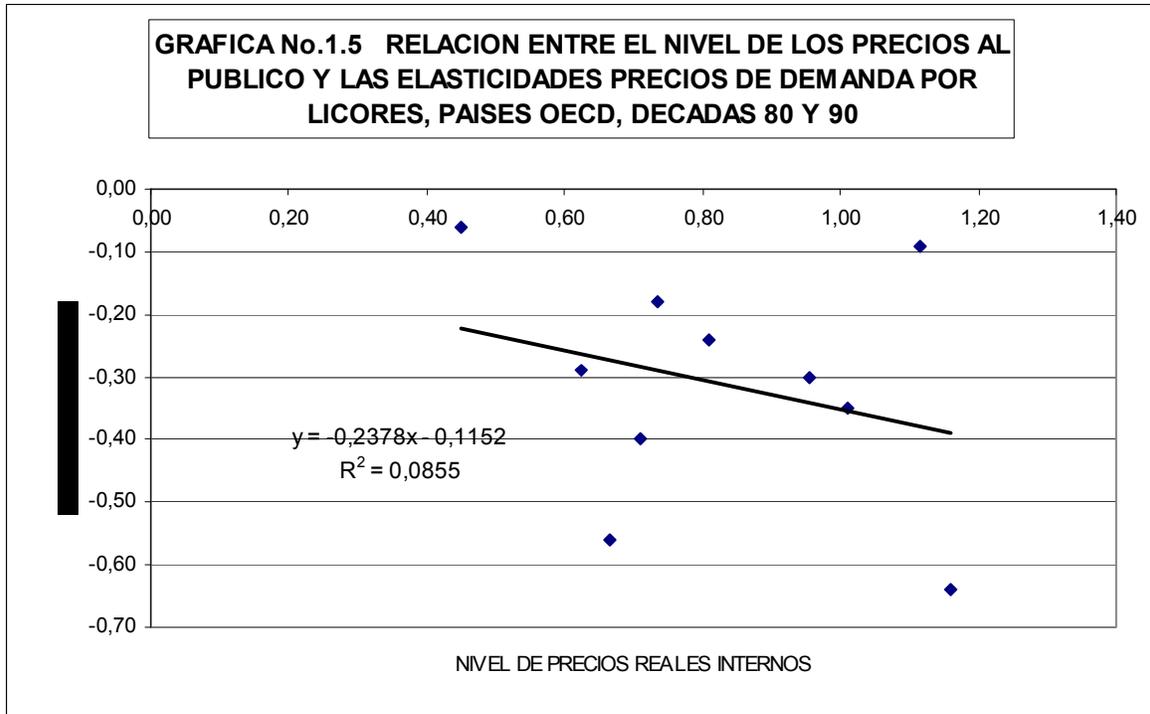
- De las cifras básicas del anexo del trabajo sobre las elasticidades-precio en la OECD puede construirse una relación entre los niveles de precios reales (medidos dividiendo el índice de precios al consumidor de la bebida respectiva por el índice general de precios al consumidor en cada país) y la elasticidad-precio de la demanda estimada en dicho trabajo, de tal modo que en los países de mayores precios también se presenta una más alta elasticidad-precio de la demanda. Este resultado es también consistente con la teoría microeconómica (Selvanathan y Selvanathan, 2005) (Gráficas Nos.1.3, 1.4 y 1.5).



Fuente: Estimado por FEDESARROLLO con base en la información incluida por S. Selvanathan y E.A. Selvanathan en "Empirical Regularities in Cross-Country Alcohol Consumption"; Economic Record, agosto 2005, 81, .p.128-142.



Fuente: Estimado por FEDESARROLLO con base en la información incluida por S. Selvanathan y E.A. Selvanathan en "Empirical Regularities in Cross-Country Alcohol Consumption"; Economic Record, agosto 2005, 81, p.p.128-142.



Fuente: Estimado por FEDESARROLLO con base en la información incluida por S. Selvanathan y E.A. Selvanathan en "Empirical Regularities in Cross-Country Alcohol Consumption"; Economic Record, agosto 2005, 81, p.p.128-142.

Estos resultados de las tres gráficas anteriores muestran que en países con altos niveles de protección a la producción nacional, altos impuestos y altos costos de transporte, lo que se traduce en altos precios al consumidor, existen elasticidades-precio de la demanda relativamente altas (respecto sobre todo a los licores importados) que se hacen evidentes a través de la existencia de altos niveles de contrabando. De allí que los procesos de apertura comercial, las reducciones del arancel, las inversiones en reducción de costos de transporte y la disminución en la utilización de otros instrumentos del Estado como medios de protección a la producción local (impuestos de IVA, monopolios estatales, vistos buenos, etc.) se traduzcan generalmente en la existencia inicial de muy altas elasticidades-precio de la demanda.

1.6 EL CASO DE COLOMBIA Y OTROS PAÍSES EN DESARROLLO

a. Introducción

La evidencia empírica econométrica sobre elasticidades-precio de la demanda en los países en desarrollo es bien escasa y, en la mayoría de los casos la existente no está

quiera publicada sino que se conocen fragmentos de ella citados en revistas o publicaciones no especializadas pues los estudios son realizados por consultoras independientes que conservan la confidencialidad debida a los clientes que contratan los estudios.

La escasa evidencia disponible apunta a la existencia de elasticidades-precio de la demanda más altas que las que se encuentran para el promedio de los países desarrollados.

Algunas cifras son las siguientes:

- Elasticidad-precio de la demanda de cerveza en Perú de -1.67, sin conocer el período cubierto por la investigación ¹⁷/.
- Elasticidad-precio de la demanda de cerveza en México estimada en -0.78, resultado de un ejercicio econométrico con cifras del período 1983-2002 ¹⁸/.

Se puede anotar, respecto a estas dos elasticidades-precio de la demanda por cerveza, que ambas son significativamente mayores que las estimadas para los países desarrollados.

- En el caso de Chile, existen dos estimaciones de la elasticidad-precio para el pisco (variedad de aguardiente): una con cifras que varían entre -1.46 y -2.46 y otra que muestra una elasticidad-precio del pisco de -1.31 (Gémines, 1995).

También se observa que estos niveles de elasticidad-precio para el pisco en Chile están por encima de las elasticidades promedio en los países desarrollados.

¹⁷/ Maximixe, consultora peruana. La página web de Maximixe no permite acceso al trabajo en mención.

¹⁸/ Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza y Cámara Nacional de la Industria de la Cerveza y la Malta (2004). **Condiciones de Competitividad y Tratamiento Fiscal de la Industria Cervecería Mexicana. Anexos.**

b. El caso de Colombia

En Colombia, Echeverri (2004) estimó algunas elasticidades precio de demanda para el whisky Premium, en un modelo no temporal en que se comparaban pares de licores: el whisky Premium y el aguardiente, por una parte, y el whisky Premium y el ron de origen nacional, por otra. Las elasticidades-precio propias del whisky dependían del licor con que se compararan: -53.4 si la comparación era con el aguardiente y -16.2 si se contrastaba con el ron nacional. A pesar de las limitaciones (de información) del ejercicio, es claro que el whisky presenta una alta elasticidad precio de la demanda, al menos en Colombia, posiblemente debido a la presencia tanto de sustitutos con menor variedad y calidad percibida por el consumidor (aguardiente y ron) como también de los fenómenos del contrabando, la falsificación y la adulteración de licores. Estos últimos fenómenos posiblemente persiste para los licores de alto contenido alcohólico (más de 35°) y de precio medio (tequila, whisky estándar, entre otros) o bajo (ron importado, whisky secundario, brandy importado y vodka importado).

Como se mencionó anteriormente, es posible que exista alguna relación entre la elasticidad-precio propia de la demanda de los licores, y aún de las elasticidades-precio cruzadas entre diversos tipos de licor, y los niveles del contrabando y la falsificación. Podría avanzarse la hipótesis que altos niveles de contrabando y falsificación propician una situación, al menos en el corto plazo, de altas elasticidades propias de los licores en general y también altas elasticidades cruzadas de demanda entre algunos de ellos, de tal forma que las disminuciones de tarifas a los licores no solo pueden reducir en general el contrabando de licores e incrementar su demanda, sino afectar la estructura de demanda entre los diferentes licores.

Desafortunadamente, no existe información en Colombia sobre la importancia del contrabando ni la falsificación, de tal forma que permita estimar la importancia de estas actividades ilícitas en la oferta total de bebidas alcohólicas. Además, estas actividades no solo afectan la estructura de precios del mercado sino también los recaudos que podrían recibir las entidades territoriales.

La única información disponible en Colombia sobre el contrabando abierto son los precios promedios de venta en el San Andresito de Bogotá y únicamente para unos cuantos tipos de licor y de vino.

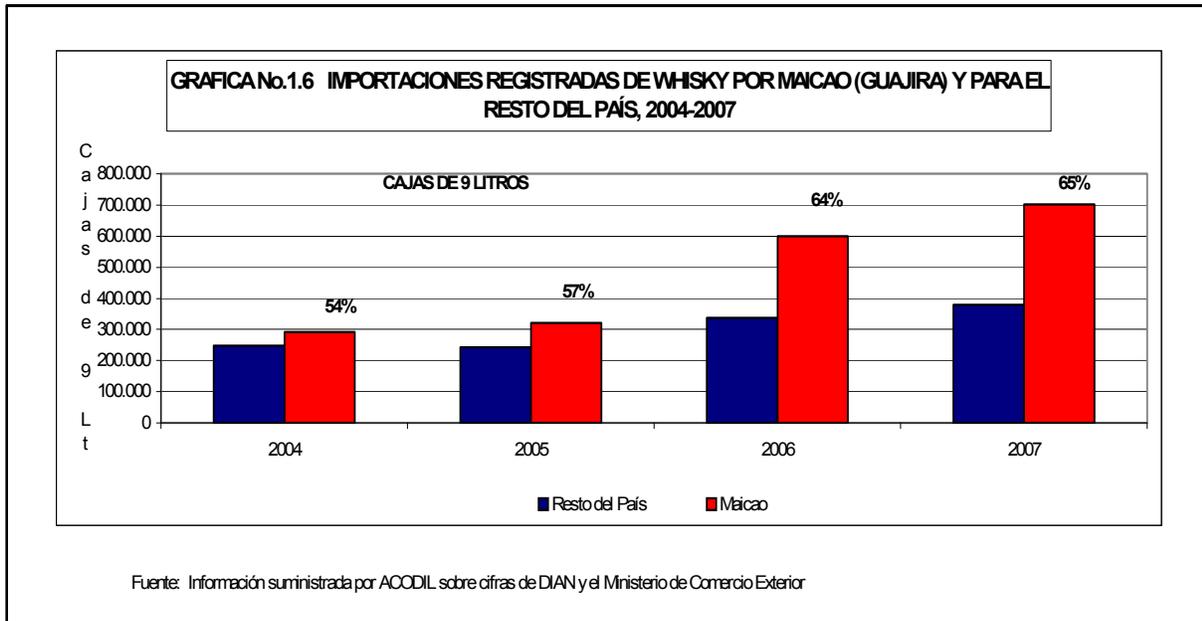
Además del contrabando abierto de licores, existe un tipo de contrabando que algunos llaman técnico pero que no es otra cosa que una burla a la ley en el sentido que los contrabandistas aprovechan las normas de las zonas aduaneras especiales a favor de la Guajira (leyes 677 de 2001 y 1087 de 2006) para desviar de manera ilegal hacia el resto del país licores que en el papel son primeramente importados a la Guajira, con el pago de un impuesto del 4% (sin el pago del arancel del 20% o del total del impuesto al consumo-IVA), con el objeto explícito de reexportarlos luego hacia terceros países, por supuesto hacia un país bien próximo geográficamente. Finalmente, estas “reexportaciones” son reintroducidas de manera subrepticia hacia el interior de Colombia sin el pago de impuesto alguno.

Así, la posibilidad de introducir a las Zonas Aduaneras Especiales mercancías formalmente en tránsito, sin necesidad de realizar la declaración de importaciones y pagando un impuesto único del 4%, es utilizada como una plataforma de contrabando y adulteración, introduciendo ilegalmente al resto del territorio colombiano una proporción de los licores introducidos inicialmente de manera legal, y en calidad de tránsito, a dichas Zonas. Además, desde la Ley 788 de 2002 se había suspendido el escalamiento del impuesto único, el cual debía pasar progresivamente del 4% mencionado al 10% desde el primero de diciembre de 2002, con lo cual se incrementó la rentabilidad del contrabando y la adulteración. Esta suspensión fue ratificada por la Ley 1087 de 2006^{19/}.

La importancia de lo que acontece con las importaciones a través de La Guajira, utilizando los mecanismos de la Zona Aduanera Especial, puede ilustrarse comparando para los años 2004 a 2007 las importaciones registradas de whisky por Maicao con el total de las importaciones registradas de whisky al resto del país. En la Gráfica No.1.6 se observa que por Maicao se importaron en 2004, 292 mil cajas de 9 litros, lo que representó un 54% del total importado al país (Maicao más interior). Para 2007 ya se importaban por Maicao 701 mil cajas, las que representaron el 65% del total importado legalmente al país,

^{19/} Se menciona por parte de los importadores que las autoridades no ejercen control alguno sobre el licor que efectivamente salga reexportado hacia terceros países y que luego es reintroducido de manera ilegal hacia el interior de Colombia.

con un crecimiento anual promedio del 34%. Mientras tanto, el whisky importado de manera legal y directamente al interior del país creció a una tasa anual promedio del 15%.



La comparación de precios entre los supermercados de Bogotá y el San Andresito también de Bogotá muestra una fuerte disminución de los precios de San Andresito respecto a los de los supermercados, entre 2003 y 2007, como una reacción a la reforma fiscal del 2002, inclusive en medio de una reducción de precios reales por parte de los supermercados. Como consecuencia, la participación de los precios de los San Andresitos en los precios en los supermercados se reduce durante el período.

La siguiente es la descripción de la evolución de los precios de los licores importados ya sea legalmente o a través del contrabando (Cuadro No.1.5)²⁰:

²⁰/ Posiblemente la comparación de precios entre los años 2002 y 2007 reflejaría cambios en precios mayores a los contemplados en el texto, debido a que en 2002 existía una estructura de impuestos a los licores diferente, pero existe el problema de cambios en la canasta de licores encuestados en San Andresito entre 2002 y 2003 que dificulta las comparaciones con el 2006 y el 2007. Por ejemplo, la encuesta de 2002 no incluye al whisky super premium.

CUADRO No.1.5 PRECIOS PROMEDIO E INCREMENTOS EN LOS PRECIOS DE SUPERMERCADOS Y SAN ANDRESITO DEL WHISKY Y OTROS LICORES IMPORTADOS, 2003, 2006 Y 2007															
(Pesos y porcentajes)															
	PRECIOS PROMEDIO SUPERMERCADOS						PRECIOS PROMEDIO SAN ANDRESITO						S.ANDRESITO / SUPERMERCADOS		
	2003	2006	Increment.% anual 2003/2006	2007	Increment.% 2007	Increment.% anual 2003/2007	2003	2006	Increment.% anual 2003/2006	2007	Increment.% 2007	Increment.% anual 2003/2007	2003	2006	2007
WHISKY															
Super Premium	191.463	139.359	-10,0%	144.064	3,4%	-6,9%	153.333	89.833	-16,3%	86.833	-3,3%	-13,3%	80%	64%	60%
Premium	66.492	74.509	3,9%	73.977	-0,7%	2,7%	51.750	42.111	-6,6%	41.333	-1,8%	-5,5%	78%	57%	56%
Estandar	38.605	42.772	3,5%	43.604	1,9%	3,1%	26.800	21.556	-7,0%	20.778	-3,6%	-6,2%	69%	50%	48%
Embotellado	24.696	31.066	7,9%	37.350	20,2%	10,9%	16.000	14.667	-2,9%	14.667	0,0%	-2,2%	65%	47%	39%
GINEBRA	40.533	62.234	15,4%	57.830	-7,1%	9,3%	28.000	27.167	-1,0%	27.000	-0,6%	-0,9%	69%	44%	47%
RON	23.850	26.408	3,5%	26.500	0,3%	2,7%	17.000	17.000	0,0%	16.000	-5,9%	-1,5%	71%	64%	60%
TEQUILA	40.566	53.365	9,6%	52.200	-2,2%	6,5%	23.000	22.667	-0,5%	22.667	0,0%	-0,4%	57%	42%	43%
VODKA	35.524	43.948	7,4%	41.256	-6,1%	3,8%	18.000	20.000	3,6%	19.000	-5,0%	1,4%	51%	46%	46%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo con base en cifras de ACODIL (San Andresito) o tomadas directamente de supermercados.
Notas: a/ Se tomaron como comparación algunas marcas específicas en los 3 años.

- En el caso del whisky super premium, sus precios disminuyeron entre 2003 y 2007 a una tasa anual de 6.9% en los supermercados y a otra de 13.3% en San Andresito, mostrando la fuerte reacción de los contrabandistas ante las reducciones de precio de los importadores legales. Esto ya de por sí revela la alta elasticidad-precio de sustitución entre el producto legal y el de contrabando.
- Igual sucede con el whisky premium, y por las mismas razones: una alza anual de 2.7% en el caso del precio en los supermercados y una reducción del 5.5% en el precio en San Andresito. Una alza del 2.7% anual representa de todas formas una disminución en el precio real del whisky, si se tiene en cuenta que la inflación anual promedio del período fue del 5.1%.
- En el caso del whisky estándar, la evolución de los precios es similar a los dos anteriores: aumento anual de 3.1% en los precios en los supermercados (con reducción real) y disminución del 6.2% en los precios en San Andresito.
- El whisky embotellado también experimentó reducciones de precios en San Andresito (-2.2%) y alzas de precios en los supermercados por encima del IPC (10.9%). Aquí se ve el impacto negativo de la reforma del 2002 sobre los precios de licores de alto contenido alcohólico y bajo precio.
- El ron y el vodka siguen la tendencia ya observada en el whisky: alzas anuales en supermercados por debajo del IPC (2.7% y 3.8%) y reducciones o alzas menores en precios en San Andresito (-1.5% y 1.4%).
- La ginebra y el tequila se comportan, más bien, como el whisky embotellado: alzas en supermercados por encima del IPC (9.3% y 6.5%) y reducciones de precios en San Andresito (-0.9% y -0.4%).

Todos los tipos de whisky (menos el embotellado en Colombia), el ron y el vodka importados vendidos en supermercados experimentaron incrementos anuales en los precios por debajo del índice general de precios al consumidor (IPC), el cual aumentó a un ritmo de 5.1% anual en el período considerado. Esto quiere decir que dichos productos experimentaron reducciones en su precio real durante el período 2003 a 2007. Al contrario, el whisky embotellado en Colombia, la ginebra y el tequila tuvieron alzas en sus precios reales.

Es indudable que la reducción de los impuestos a los licores importados (a finales de 2002) y una política comercial más agresiva por parte de los importadores legales, ha generado una respuesta aún más agresiva de reducciones de precios de los contrabandistas (ver Cuadro No.1.5). Es posible que esta respuesta haya sido un resultado de la disminución de la demanda que deben haber experimentado los contrabandistas debido a las reducciones de precios reales entre 2003 y 2007 de la mayoría de los productos legalmente importados, principalmente del whisky no embotellado en Colombia y el ron.

Es posible también que la rápida reducción de precios en los San Andresitos haya sido impulsada adicionalmente por un muy rápido crecimiento de la oferta de licor ilegal al multiplicarse los procesos de adulteración y falsificación de whisky.

Igualmente, es posible que una parte de las reducciones en precios de los licores importados durante el período, tanto legalmente como de contrabando, frente a crecimientos en la demanda, sea debido a la revaluación del peso. La tasa promedio de mercado pasó de un nivel de \$2.878 por dólar en 2003 a otro de \$2.078 por dólar en 2007, con una disminución continua equivalente a una tasa anual promedio del 7.8%.

Podría aventurarse la hipótesis que reducciones en los precios de los licores legalmente importados se reflejan en reducciones mucho mayores en los precios de los contrabandistas y adulteradores de licores fundamentalmente porque las reducciones en los precios del producto importado legalmente generan un importante traslado de consumidores del mercado ilegal al formal, es decir, que al menos en el corto y mediano plazos se presenta una alta elasticidad de demanda cruzada entre estas dos fuentes de oferta.

Sin embargo, se observa también que la reforma impositiva del 2002 parece no haber tenido suficiente incidencia favorable sobre los precios de los licores importados legalmente que corresponden a categorías de precio medio y bajo, y de alto contenido alcohólico (whisky embotellado, y ginebra, por ejemplo), aunque es prudente considerar que algunos movimientos relativos de precios puedan deberse a cambios en las preferencias del consumidor. Es claro que para este tipo de licores las tasas del impuesto al consumo siguen siendo muy altas (ver capítulo III)^{21/}.

Finalmente, otro elemento que pudo haber atemperado el efecto de la reforma impositiva del 2002 sobre los precios de los licores importados es el auge de las economías emergentes de gran tamaño como las de China, India y Brasil. El enorme crecimiento de la demanda en estos países seguramente hizo que el abastecimiento de productos en otras economías en desarrollo se hiciera a un mayor precio (o redujera la cuantía de las reducciones de precios que resultan de la reforma impositiva y de la revaluación del peso).

1.7 PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

De la lectura de la evidencia internacional acerca de las elasticidades-precio de la demanda se pueden extraer las siguientes conclusiones generales:

- Las elasticidades de demanda en los países desarrollados son relativamente bajas (inelásticas) aunque se presenta una amplia dispersión en las cifras.
- En algunos países desarrollados con existencia de producción artesanal (p.e. Rusia) o de contrabando (p.e. Canadá) las elasticidades-precio de la demanda son significativamente más altas que en los países desarrollados que no experimentan dichas actividades informales. Podrían ser alrededor de 50% más altas.
- Las elasticidades-precio de demanda en los países desarrollados son más altas en el largo plazo debido a los problemas de adicción y al bajo nivel de información

^{21/} Caballero, Zuleta y Jaramillo (2004): Evaluación Inicial de la Reforma a los Impuestos a los Licores en Colombia; agosto de 2004.

de algunos de los bebedores acerca de los daños que el beber en exceso produce en ellos y en otras personas.

- Existe una correlación positiva, en los países desarrollados entre niveles de precios de las bebidas y niveles de las elasticidades-precio.
- Existe evidencia en los países desarrollados que la elasticidad-precio de la demanda de bebidas alcohólicas ha venido incrementándose en las últimas décadas, tal vez debido a procesos de mayor apertura comercial, auge de los tratados comerciales bilaterales y multilaterales, reducción en los costos de transporte, globalización de la cultura, entre otros elementos ^{22/}.
- Para algunos tipos de productos existe una relación directa en los mercados de los países desarrollados entre su consumo per cápita y la elasticidad-precio de la demanda, como en el caso de los licores. El alto precio de los licores en Colombia, previo a los procesos de apertura, reducción de aranceles y reforma impositiva, es un soporte al supuesto de altos niveles de elasticidad-precio en el país, el cual se mantiene sobre todo en algunos tipos de licores que no se vieron beneficiados por dicha reforma.
- Las elasticidades-precio en los países en desarrollo, a pesar de la escasa evidencia existente, son más altas que en los países desarrollados por varias razones: altos precios, existencia de altos niveles de contrabando, escasa conciencia sobre los problemas derivados de la bebida en exceso, bajas participaciones de mercado para algunas bebidas de alto crecimiento en demanda, entre otros aspectos. Este es un hallazgo importante a ser utilizado en los supuestos sobre elasticidad-precio existente en Colombia, en el capítulo 3.
- En Colombia, la reforma de 2002 colocó a una parte de la oferta formal importada en una mejor posición competitiva frente al contrabando. Este último respondió con fuertes reducciones en los precios y prácticas de adulteración de licores. Persisten problemas competitivos frente al contrabando, debido a la persistencia de discriminación impositiva contra los licores importados, principalmente, pero no exclusivamente, los de alto contenido alcohólico y precio medio o bajo.

^{22/} En la teoría del consumidor de Lancaster (1966, 1971, 1979), Salop (1979) y otros, dentro de las teorías de diferenciación de los productos, se afirma que entre mas marcas de un producto se lancen al mercado, es posible que la diferenciación entre los productos se haga menor y mayor será, por lo tanto, la elasticidad-precio cruzada de demanda entre las diferentes marcas.

CAPITULO II

EVOLUCION DEL RECAUDO DE IMPUESTOS INDIRECTOS Y DEL MERCADO DE LOS LICORES, VINOS Y CERVEZAS EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS AÑOS

2.1 LAS TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA

a. Licores y vinos

A partir de la expedición de la ley 788 de diciembre de 2002 el impuesto al consumo de vinos y licores en Colombia es aplicado desde el primero de enero de 2003 sobre una base específica, que consiste en el cobro de una tarifa en pesos por grado alcohólico contenido en una botella de 750 centímetros cúbicos (cc) o proporcionalmente de acuerdo al tamaño o volumen de la botella en cc.

Las tarifas del impuesto al consumo están organizadas en una tabla que aplica tarifas mayores a los licores y vinos de mayor contenido alcohólico por botella y viceversa. Así, para el equivalente a una botella de 750 cc los vinos y licores pagarán para 2008 las siguientes tarifas (Cuadro No.2.1):

CUADRO No.2.1 TARIFAS IMPUESTO UNIFICADO CONSUMO-IVA E IMPUESTO ARANCELARIO DE LICORES, 2003 - 2008								
Pesos \$ por grado alcohólico por botella de 750 cc y porcentajes								
GRADO ALCOHOLIMETRO DE LA BEBIDA	Ley 788/2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio participaciones 2008 a/
IMPUESTO UNIFICADO CONSUMO-IVA - TARIFA GENERAL								
De 2.5° Hasta 15° b/	110	116	122	128	134	139	145	145
Más de 15° hasta 35° c/	180	190	200	210	219	228	237	245
Mas de 35° d/	270	285	301	316	330	343	357	357
Vinos hasta 10°	60	63	66	69	72	75	78	78
ARANCEL		20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Fuente: Ley 788 de 2002 y Acodil.								
Nota: a/ Si se utilizan para 2008 las tasas de participación de los departamentos el promedio de las tarifas, ponderado por la importancia poblacional de cada departamento difiere en alguna proporción de las tarifas actualizadas de la ley 788 de 2002.								
b/ Principalmente cremas, sangrías, bebidas listas para tomar, aperitivos, entre otras bebidas.								
c/ Aguardiente, ron nacional, brandy nacional.								
d/ Whisky, ginebra, ron importado, vodka, tequila, brandy importado, entre otras bebidas.								

- Productos con concentraciones de alcohol de entre 2.5° hasta 15° la suma de \$145 por grado de alcohol.
- Productos con concentraciones de más de 15° y hasta 35° pagarán \$237 por grado alcohólico.
- Productos de más de 35° pagarán \$357 por grado.
- Los vinos hasta de 10° la suma de \$78 por grado.

Las tarifas son actualizadas anualmente de acuerdo al índice de inflación.

Las entidades territoriales, en ejercicio del monopolio que detentan sobre la producción y distribución de licores, pueden establecer tasas del impuesto diferentes a las de la ley, siempre y cuando no sean menores. Estas tasas reciben el nombre de **tasas de participación**, reemplazan en algunos departamentos a las tarifas establecidas por la ley y son aprobadas anualmente por las asambleas departamentales.

En general, las tasas de participación que establecen las entidades territoriales son similares a las de la ley, como se puede observar en la última columna del Cuadro No.2.1

que presenta el cálculo ponderado de las tarifas de participación establecidas por las Asambleas Departamentales, con una ponderación dada por el peso de cada departamento en el total de la población del país. La única diferencia se presenta en la tarifa correspondiente al rango de contenido alcohólico de más de 15° hasta 35°, pues la tarifa de participación ponderada es de \$245 por grado alcohólico, mientras la ley estableció una de \$237.

El impuesto al consumo del ron importado, por ejemplo, para una botella de 750 cc se calcula entonces de la siguiente forma: con un contenido de alcohol en volumen de 40° pagaría una tarifa de \$357 por grado, es decir, 357 multiplicado por 40, o \$14.280.

Como se explicó en el capítulo I, el total en pesos del llamado impuesto al consumo de vinos y licores está dividido en dos partes:

a) Una primera del 65% del total, que corresponde al impuesto al consumo propiamente dicho; en el caso del ejemplo del ron importado sería igual al 65% de \$14.280 o sea \$9.282.

b) Una segunda parte, el 35% del total, corresponde al IVA, es decir, \$4.998 para el caso del ron importado (\$14.280 multiplicado por 35%). Este último impuesto (el 35% del total) fue cedido por la Nación a los departamentos para financiar sus gastos de salud (70% del IVA) y fomento al deporte (30% del IVA).

Un aspecto difícil de precisar con la información disponible es lo que se puede denominar tarifas o participaciones efectivas o netas, es decir, la tarifa nominal menos los descuentos establecidos en la ley a favor de las licoreras oficiales, las cuales “podrán descontar del componente del IVA de este impuesto, el IVA pagado en la producción de los bienes gravados” (artículo 54 de la ley 788 de 2002)^{23/}.

^{23/} Sobre la viabilidad de efectuar el descuento sobre el IVA por parte de las licoreras, existe en la actualidad un debate jurídico (ver nota de pie de página número 12).

Existe alguna evidencia de años anteriores que indicaría que dicho descuento es de alrededor del 11% del componente de IVA del impuesto (11% del 35% del impuesto al consumo)^{24/}.

c. Cerveza

Por su parte, la cerveza está gravada con un impuesto indirecto global *ad valorem* que involucra tres diferentes impuestos que se cobran conjuntamente: consumo, ventas e IVA. El impuesto se establece en forma porcentual y se aplica sobre una base gravable en pesos (\$).

El impuesto *ad valorem* consumo-ventas-IVA de la cerveza es actualmente del 51% y se distribuye en la siguiente forma:

- Un **impuesto al consumo** del 40% del precio de venta a los niveles minoristas para el caso de la cerveza elaborada localmente y también del 40% del precio CIF más aranceles y más un margen de comercialización del 30% para el caso de la cerveza importada.
- Un impuesto del 8% correspondiente al **impuesto a las ventas**, el cual se cobra sobre las mismas bases del impuesto al consumo, según la cerveza sea de origen local o importado.
- Un **impuesto al valor agregado** o IVA del 3% sobre las mismas bases expuestas anteriormente para el caso de los productos elaborados localmente e importados, respectivamente.

Como en el caso de las licoreras departamentales, existe la posibilidad para los productores locales de cerveza de descontar del IVA del 3% el IVA pagado por los insumos utilizados.

^{24/} Porcentaje aproximado con base en información reciente de las licoreras, publicada en la prensa. Para el año 2002, la DIAN estimaba unos descuentos globales de IVA de producción y comercialización del 14.8% para la industria de bebidas alcohólicas y de 7% para la parte industrial únicamente.

2.2 EVOLUCION DEL RECAUDO

En esta sección del capítulo se hace un análisis de la evolución del recaudo de impuestos por grandes categorías (licores, vinos y cervezas; productos nacionales e importados; impuesto al consumo, IVA y arancel).

Al respecto, es posible que las modificaciones establecidas por la tributación a los vinos y licores en la ley 788 de 2002 y los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores hayan modificado la estructura del mercado en los últimos años, incluida la cerveza. No es de descartar la influencia que posiblemente han tenido en estos cambios factores como la globalización de los mercados y las personas, la apertura y el crecimiento económicos y la enorme emigración de colombianos al exterior, de todas las clases sociales.

Las cifras de la evolución del mercado muestran cambios en las preferencias de los consumidores respecto a los vinos, licores y cervezas del mercado formal, resultado seguramente tanto de factores internos y externos como de las modificaciones en la tributación, tal como se verá más adelante en este capítulo.

2.2.1 Los recaudos totales

Solo se dispone de cifras completas de recaudo hasta el 2006 y para casi todo el 2007. Por ejemplo, para el 2007 hay información disponible sobre el impuesto al consumo y el IVA para productos nacionales solo hasta noviembre. Por esta razón, el análisis que sigue sobre recaudo de impuestos es realizado con cifras que llegan únicamente hasta diciembre de 2006.

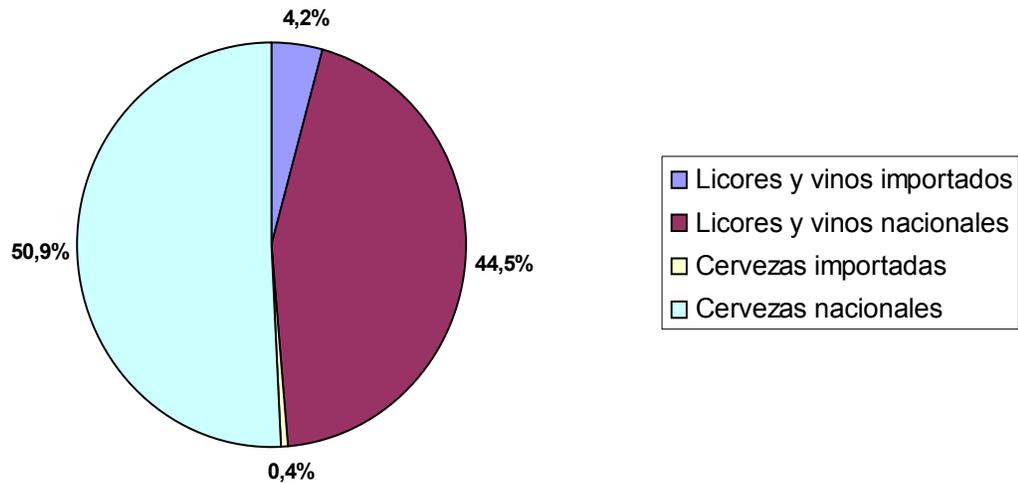
Para el año 2006 se estiman unos recaudos de impuestos a los vinos y licores del orden de \$1.300 miles de millones, otros de \$1.367 miles de millones a la cerveza, para un total de \$2.667 miles de millones (Cuadro No.2.2).

CUADRO No.2.2 RECAUDO EFECTIVO DE IMPUESTOS A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS, 1995-2007 (nov/dic)									
IVA, CONSUMO Y ARANCEL									
(Millones de pesos corrientes)									
	2002 */	2003	2004	2005	2006	2007 Nov/Dic	DISTRIBUCION PORCENTUAL		
							2006	2002	2006
LICORES Y VINOS									
Impoconsumo licores y vinos	512.677	692.537	816.383	766.224	830.827	734.000	31,1%	68%	63,9%
Impoconsumo importaciones declaradas a/	23.429	34.066	45.860	48.399	58.994	71.417	2,2%	3,1%	4,5%
Impoconsumo producción nacional b/	489.248	658.471	770.523	717.825	771.833	662.583	28,9%	65%	59,4%
Iva licores y vinos	231.470	372.898	439.591	412.581	447.368	395.230	16,8%	31%	34,4%
Iva importaciones declaradas c/	35.641	18.337	24.694	26.061	31.766	38.455	1,2%	4,7%	2,4%
Iva producción nacional d/	195.829	354.561	414.897	386.520	415.602	356.775	15,6%	26%	32,0%
Arancel licores y vinos e/	9.446	13.012	19.741	22.057	21.924	20.504	0,8%	1,3%	1,7%
LICORES Y VINOS	753.593	1.078.447	1.275.715	1.200.862	1.300.119	1.149.735	48,7%	100%	100,0%
LICORES Y VINOS NACIONALES	685.077	1.013.032	1.185.420	1.104.345	1.187.435	1.019.359	44,5%	91%	91,3%
LICORES Y VINOS IMPORTADOS	68.516	65.415	90.295	96.517	112.684	130.376	4,2%	9,1%	8,7%
CERVEZAS									
Impoconsumo cervezas nacionales (40%) f/		804.520	874.730	973.540	1.077.105	1.246.791	40,3%		
Impoconsumo cervezas importadas (40%) g/		4.931	4.893	4.607	5.969	8.919	0,2%		
Impoventas cervezas nacionales (8%) i/		160.904	174.946	194.708	215.421	249.422	8,1%		
Impoventas cervezas importadas (8%) j/		986	978	921	1.193	1.784	0,04%		
Iva cervezas nacionales (3%) DIAN h/		50.283	54.671	60.846	67.319	93.474	2,5%		
Iva cervezas importadas (3%) DIAN h/		370	367	346	448	669	0,02%		
Arancel cervezas importadas (20%) k/		1667	1092	1500	2.038	nd			
TOTAL CERVEZAS		1.023.660	1.111.677	1.236.468	1.369.493	1.601.058	51,3%		
TOTAL BEBIDAS ALCOHOLICAS		2.102.107	2.387.392	2.437.330	2.669.612	2.750.793	100%		
Base gravable cervezas nacionales (estimada) l/		2.011.300	2.186.825	2.433.850	2.692.763	3.117.771			
Base gravable cervezas importadas (estimada) m/		12.327	12.232	11.517	14.921	22.298			
Total pagado cervezas nacionales (estimado)		1.015.707	1.104.347	1.229.094	1.359.845	1.589.686			
Mencionado en publicaciones de Bavaria n/				1.260.000	1.440.000				

Fuentes: Fondo Cuenta de la Federación Nacional de Departamentos, Superintendencia de Salud, ACODIL y estimaciones propias. Notas: a/ Fondo Cuenta. 2007 hasta octubre.
b/ Estimado con la siguiente fórmula: Impoconsumo produc nacional = 65% (Cifra Supersalud IVA cedido / (70%*35%)). Se parte de cifras de la Superintendencia de Salud.
c/ Cifras Fondo Cuenta
d/ Estimado con la siguiente fórmula: Iva produc nacional = 35% (Cifra Supersalud IVA cedido / (70%*35%)). Se parte de cifras de la Superintendencia de Salud.
e/ Estimativos de ACODIL sobre cifras DIAN.
f/ 40% de la base gravable estimada.
g/ Información del Fondo Cuenta, excepto 2004 que fue estimado.
h/ Estimado como 2.5% de la base gravable estimada para nacionales, considerando medio punto de descuentos.
i/ Información de la Superintendencia de Salud.
j/ Información del Fondo Cuenta, excepto para el 2004 que es de la Supersalud.
k/ Información de la DIAN en la Internet.
l/ Información de la Superintendencia de Salud dividida por 0.08.
m/ Información del Fondo Cuenta dividida por 0.48.
n/ Documentos de la página de Internet de Bavaria. */ Fuente: ACODIL, con información de la DAF, Supersalud y cálculos propios.

En cuanto a la participación de los recaudos (impuesto al consumo, IVA y arancel) por origen de los licores, vinos y cervezas se tiene la siguiente distribución para 2006 (Gráfica No.2.1):

GRAFICA No.2.1 DISTRIBUCION PORCENTUAL ESTIMADA DEL RECAUDO SOBRE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN COLOMBIA: IMPUESTO AL CONSUMO-IVA, VENTAS Y ARANCEL, 2006



Fuente: Cuadro No.2.2

- Los licores y vinos importados con una participación del 4.2% del total recaudado.
- Los licores y vinos nacionales con una participación del 44.5%.
- La cerveza importada con una participación del 0.4%.
- La cerveza nacional con una participación del 50.9%.

Como se puede observar, las bebidas de producción local responden por el 95.4% del total del recaudo de impuestos al consumo e IVA del total de bebidas alcohólicas.

Es importante mirar lo que ha sucedido desde la reforma impositiva de 2002 con los recaudos, principalmente de vinos y licores, los cuales han estado influidos por dicha reforma y, por supuesto, por otra serie de factores (crecimiento económico, cambio de preferencias del consumidor, entre otros factores) que se analizan más adelante.

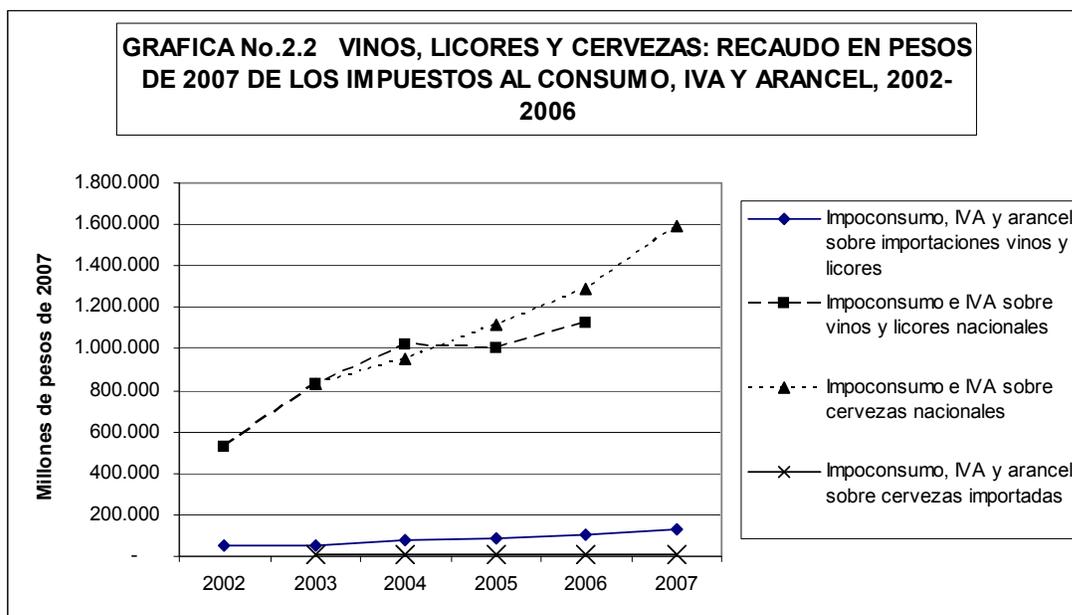
Si se toma el período 2003-2006-7 para los vinos y licores (licores nacionales hasta 2006 y licores importados hasta 2007) y el período 2004-2007 para la cerveza^{25/}, se tienen las siguientes tasas de crecimiento real anual de los recaudos totales (impuesto al consumo, IVA y arancel) y de los diferentes tipos de bebidas, según procedencia nacional o importada (Cuadro No.2.3 y Gráfica No.2.2):

CUADRO No.2.3 RECAUDO EFECTIVO REAL DE IMPUESTOS A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2002-2007 (nov/dic) IVA, CONSUMO Y ARANCEL											
(Millones de pesos de 2007)											
	2002 */	2003	2004	2005	2006	2007 nov/dic	TASAS DE CRECIMIENTO REAL ANUAL				
							2004	2005	2006	2007	CreCIM%/2003/2006/7
LICORES Y VINOS	579.349	882.899	1.101.839	1.087.492	1.230.125	1.149.735	24,8%	-1,3%	13,1%	nd	20,7%
Impoconsumo e IVA sobre importaciones	45.412	42.901	60.938	67.431	85.874	109.872	42,0%	10,7%	27,4%	27,9%	19,3%
Impoconsumo e IVA sobre productos nacion	526.675	829.345	1.023.851	1.000.086	1.123.508	1.019.359	23,5%	-2,3%	12,3%	nd	20,9%
Arancel sobre importaciones	7.262	10.653	17.050	19.975	20.744	20.504	60,1%	17,2%	3,9%	-1,2%	23,1%
Impoconsumo, IVA y arancel sobre import.	52.674	53.554	77.988	87.405	106.617	130.376	45,6%	12,1%	22,0%	22,3%	19,9%
		2003	2004	2005	2006	2007 nov/dic	2004	2005	2006		CreCIM%/2004/2006/7
CERVEZAS	nd	838.046	960.159	1.119.736	1.295.764	1.601.058	14,6%	16,6%	15,7%	nd	15,6%
Impoconsumo e Iva sobre importaciones	nd	5.147	5.388	5.319	7.200	11.372	4,7%	-1,3%	35,4%	57,9%	21,9%
Impoconsumo e Iva sobre cervezas nacion.	nd	831.535	953.828	1.113.059	1.286.636	1.589.686	14,7%	16,7%	15,6%	23,6%	17,6%
Arancel sobre importaciones	nd	1.365	943	1.358	1.928		-30,9%	44,0%	42,0%	nd	12,2%
Impoconsumo, Iva y arancel sobre import.	nd	6.511	6.331	6.677	9.128	11.372	-2,8%	5,5%	36,7%	nd	11,9%
LICORES, VINOS Y CERVEZAS		1.720.945	2.061.998	2.207.228	2.525.889	2.750.793	19,8%	7,0%	14,4%	nd	13,6%

Fuentes: Fondo Cuenta de la Federación Nacional de Departamentos, Superintendencia de Salud, ACODIL y estimaciones propias. Deflactadas con el IPC del DANE. Ver Cuadro No.2.3

ND: No disponible.

*/ Fuente: ACODIL, con información de la DAF, Supersalud y cálculos propios.



Fuente: Cuadro No.2.4

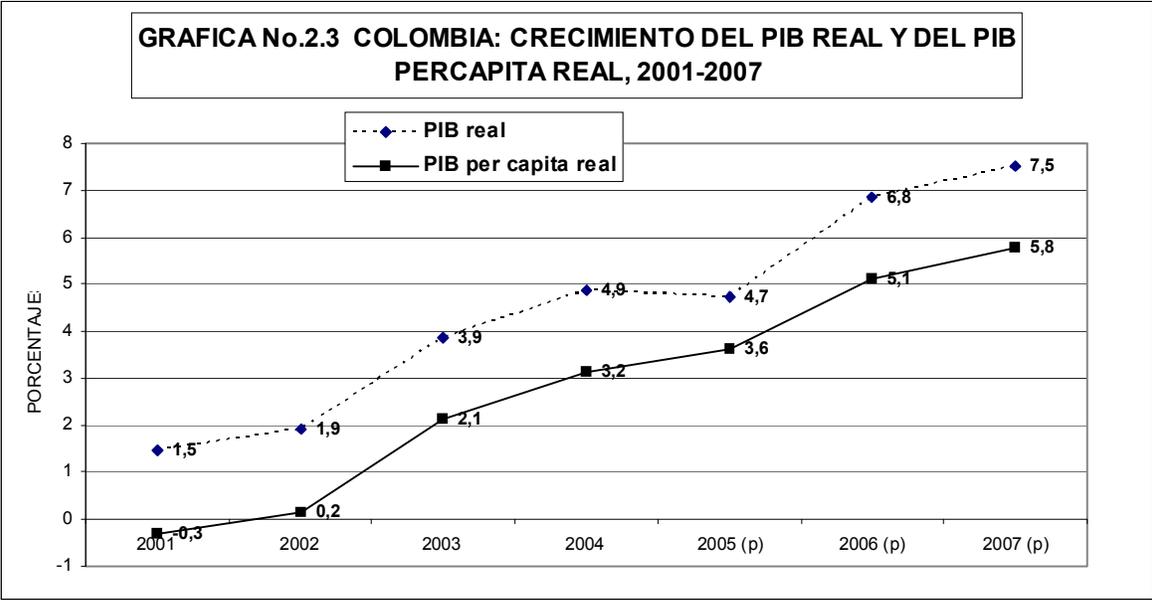
^{25/} No se dispone de cifras de recaudo para la cerveza en 2002.

- Las bebidas alcohólicas en general, con un crecimiento real anual promedio del recaudo del 13.6% en el período 2004-2006 (no se tiene información de la cerveza en 2002) y otros de 7% y 14.4% en 2005 y 2006. Como se ve los crecimientos del recaudo en los últimos años son mayores a los del crecimiento de la economía en su conjunto.
- Los licores y vinos en general con un crecimiento real anual promedio del recaudo de 20.7% en el período 2003-2006 y otros de -1.3% en 2005 y 13% en 2006.
- La cerveza en general con un crecimiento real anual de 15.6% en el período 2004-2006 y otros de 16.6% en 2005 y 15.7% en 2006. Faltando cifras para los recaudos del arancel en 2007, los recaudos de la cerveza aumentaron 24% en 2007.
- Los licores y vinos importados con un crecimiento real anual del 19.9% en el período 2003-2007 y otros de 12% en 2005 y 22% en 2006. Para 2007, el recaudo sobre este tipo de bebidas aumentó nuevamente en 22% real aunque el arancelario disminuyó en términos absolutos debido seguramente a la revaluación del peso.
- Los licores y vinos nacionales con un crecimiento de 20.9% en el período 2003-2006 y otros de -2.3% en 2005 y 12.3% en 2006.
- La cerveza importada con un crecimiento real anual de 11.9% en el período 2004-2006 y otros de 5.5% en 2005 y 36.7% en 2006. El crecimiento en 2007 del impuesto al consumo-IVA, sin arancel, ya era del 57.9%.
- La cerveza nacional con un crecimiento de 17.6% en el período 2004-2007 y otros de 16.7% y 15.6% en 2005 y 2006, respectivamente. En 2007, los impuestos a la cerveza nacional crecieron en 23.6%.

Las tasas de crecimiento real del recaudo para vinos y licores fueron muy altas después de la reforma impositiva de 2002: 52.4% en 2003 y 24.8% en 2004; sin embargo, no se puede atribuir totalmente a la reforma este resultado pues justamente en 2003 comenzó una importante recuperación de la economía colombiana, después de algunos años de muy bajos crecimientos.

También hay que anotar que dicho crecimiento en los primeros años después de la reforma se dio primero en licores y vinos nacionales (57.5% en 2003 y 23.5% en 2004) para luego aumentar también en los licores y vinos importados (1.7% en 2003 y 45.6% en 2004)^{26/}. En 2005 se produjo una fuerte reducción en la tasa de crecimiento real de los recaudos tanto en licores y vinos importados (12%) como principalmente en licores y vinos nacionales (-2.3%).

Esta reducción en el recaudo del 2005 puede deberse a algunas causas específicas: Por ejemplo, para los licores importados puede haberse agotado la primera fase de sustitución del contrabando junto con alguna sobre valoración de la misma que hizo pensar a los empresarios que se extendería más hacia el futuro, de tal forma que, posiblemente, se realizaron importaciones excesivas en 2004, lo cual pudo repercutir en acumulación de inventarios y una menor importación y recaudación en 2005. De todas formas es de anotar que un crecimiento real del 12% del recaudo en licores y vinos importados es importante frente a un crecimiento del 5.3% en el PIB en dicho año (Gráfica No.2.3 y Cuadro No.2.4).



^{26/} Debido principalmente a la eliminación del IVA a la comercialización de los vinos y licores el primer año se presentó una caída en el IVA a este tipo de bebidas para luego retomar un rápido crecimiento del total del impuesto al consumo-IVA, ahora integrado. Pudo ser un resultado, igualmente, del cambio en las bases gravables del impuesto.

CUADRO No.2.4 CRECIMIENTO REAL DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA, 2001-2007		
(Porcentajes)		
	PIB real	PIB per capita real
2001	1,5	-0,3
2002	1,9	0,2
2003	3,9	2,1
2004	4,9	3,2
2005 (p)	4,7	3,6
2006 (p)	6,8	5,1
2007 (p)	7,5	5,8
Fuente: DANE.		

En 2006, el recaudo sobre el consumo de licores y vinos nacionales se recuperó en 12% mientras que el de licores y vinos importados saltó al 22%, producto seguramente del acelerado crecimiento de la economía: 6.8% el PIB, pero más importante, 5.1% el PIB per cápita. Para 2007, el recaudo sobre licores y vinos importados mantuvo una tasa real de crecimiento del 22%.

En resumen, el recaudo sobre el impuesto al consumo-IVA que recae sobre las bebidas alcohólicas muestra un crecimiento real muy favorable en los últimos años (2004 a 2007), por encima del crecimiento de la economía, lo que parece indicar que en su conjunto las bebidas alcohólicas muestran una elasticidad-ingreso de la demanda mayor que uno, aunque dicha variable de comportamiento del consumidor no sea igual para todo tipo de bebida alcohólica. Falta, sin embargo, la información del recaudo para 2007 sobre las bebidas de origen local, sin que se prevea un aumento significativo al respecto dado el comportamiento de las ventas de los principales licores de venta local: aguardiente, ron y brandy en el año completo, tal como se mostrará en la sección siguiente (ver Cuadro No.2.5 en dicha sección).

2.2.2 Las ventas de productos nacionales y las importaciones

Para tener mayores elementos de análisis sobre los factores que han afectado el recaudo de impuestos de bebidas alcohólicas en los últimos años es fundamental analizar algunos de los factores que, a su vez, han afectado las decisiones de compra de dichas bebidas. En el caso de los vinos y los licores el recaudo global de impuestos está relacionado tanto

con los grados de alcohol como también con el volumen consumido. En el caso de la cerveza, el recaudo de impuestos depende del volumen consumido y del precio de venta a los minoristas, estando además dichas dos variables relacionadas entre sí.

Retomando y ampliando la discusión del capítulo I acerca de los elementos que afectan las decisiones de compra de bebidas alcohólicas, mencionados en la literatura especializada, es claro que algunos de dichos elementos, como en todo de tipo de bienes, se refieren a cambios en sus precios relativos (incluidos los impuestos indirectos y las tasas de cambio con los principales mercados en el exterior) y en los ingresos de los consumidores, a los niveles de apertura de los mercados y a la tasa de innovación o introducción de nuevos productos y marcas, mientras que otros son más específicos de las bebidas alcohólicas como la existencia de impuestos al consumo (específicos de las bebidas alcohólicas), los controles a la publicidad, las campañas en contra del consumo excesivo y a favor de algunos tipos de bebidas por sus efectos sobre la salud, entre otros elementos. Estos factores han sido determinantes en la evolución del mercado colombiano de bebidas alcohólicas en los últimos años.

Otro factor que tiene una considerable influencia sobre los recaudos es la existencia del mercado informal de bebidas alcohólicas (contrabando y falsificación). Es muy difícil, sin embargo, tener alguna idea sobre la importancia cuantitativa de este segmento ilegal del mercado total por la no existencia de estudios al respecto. Solo se tiene alguna evidencia acerca de los precios de algunos productos que son objeto frecuente de estas prácticas ilícitas. Los niveles de impuestos a los productos legalmente producidos o importados, la calidad de la oferta de estos mismos segmentos, el nivel de competencia imperante en el mercado formal y la magnitud y calidad de las campañas y los controles en contra del contrabando y la falsificación afectan la oferta y los precios de este segmento ilegal del mercado.

El mercado de vinos, licores y cervezas, o bebidas alcohólicas en general, puede analizarse tanto en términos de volumen como de valor. Para empezar, es importante incorporar a la cerveza como parte integrante del mercado de bebidas alcohólicas debido a que se menciona repetidamente que esta bebida puede ser un sustituto, hasta cierto punto, de bebidas como el aguardiente, el ron, el whisky secundario y el mismo vino, sobretodo si su tratamiento impositivo por volumen de alcohol es más favorable.

En 2006, se estima que se produjeron en Colombia 2.4 miles de millones de botellas de bebidas alcohólicas de 750 cc. De este número, 2.27 miles de millones corresponden a la cerveza y solo 0.18 miles de millones de botellas a los vinos y licores (Cuadro No.2.5).

CUADRO No.2.5 VENTAS O CONSUMO APARENTE DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN COLOMBIA, 2002-2007													
TIPO DE PRODUCTO	Miles de botellas de 750 cc						CRECIMIENTO ANUAL					Promedio 2005-2006-7	Promedio 2003-2006-7
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007		
LICORES, VINOS Y CERVEZAS	2.150.648	2.250.389	2.290.765	2.397.257	2.448.812	nd	4,6%	1,8%	4,6%	2,2%		3,4%	3,3%
LICORES, VINOS Y CERVEZAS IMPORTADOS	36.095	26.584	25.383	28.471	32.067	39.542	-26,4%	-4,5%	12,2%	12,6%	23,3%	15,9%	1,8%
LICORES, VINOS Y CERVEZAS NACIONALES	2.114.553	2.223.805	2.265.382	2.368.786	2.416.745	nd	5,2%	1,9%	4,6%	2,0%		3,3%	3,4%
LICORES Y VINOS	178.092	191.783	189.232	177.200	178.595	nd	7,7%	-1,3%	-6,4%	0,8%		-2,9%	0,1%
LICORES Y VINOS IMPORTADOS	12.135	14.823	18.881	18.411	19.614	23.177	22,2%	27,4%	-2,5%	6,5%	18,2%	7,1%	13,8%
LICORES Y VINOS NACIONALES	165.957	176.960	170.351	158.789	158.980	nd	6,6%	-3,7%	-6,8%	0,1%		-3,4%	-1,1%
LICORES	149.434	156.831	153.194	142.254	143.823	nd	4,9%	-2,3%	-7,1%	1,1%		-3,1%	-1,0%
LICORES IMPORTADOS	4.369	5.767	7.918	6.875	7.124	9.808	32,0%	37,3%	-13,2%	3,6%	37,7%	7,4%	17,6%
LICORES NACIONALES	145.065	151.064	145.276	135.379	136.699	nd	4,1%	-3,8%	-6,8%	1,0%		-3,0%	-1,5%
VINOS	28.658	34.952	36.038	34.946	34.772	nd	22,0%	3,1%	-3,0%	-0,5%		-1,8%	5,0%
VINOS IMPORTADOS	7.766	9.056	10.963	11.536	12.490	13.368	16,6%	21,0%	5,2%	8,3%		6,7%	12,6%
VINOS NACIONALES	20.892	25.896	25.075	23.409	22.281	nd	24,0%	-3,2%	-6,6%	-4,8%		-5,7%	1,6%
CERVEZAS	1.972.556	2.058.605	2.101.532	2.220.057	2.270.218	2.643.945	4,4%	2,1%	5,6%	2,3%	16,5%	8,0%	6,0%
Cerveza nacional	1.948.596	2.046.845	2.095.030	2.209.997	2.257.765	2.627.580	5,0%	2,4%	5,5%	2,2%	16,4%	7,8%	6,2%
Cerveza importada	23.960	11.761	6.502	10.060	12.452	16.365	-50,9%	-44,7%	54,7%	23,8%	31,4%	36,0%	-7,3%
Whisky importado	1.522	2.319	2.976	2.906	4.062	4.558	52,4%	28,3%	-2,3%	39,4%	12,5%	15,3%	24,5%
Licores varios importados	1.650	2.269	3.534	2.590	1.878	3.781	37,5%	55,8%	-26,7%	-27,5%	101,3%	2,3%	18,0%
Vinos Argentinos	610	885	1.682	2.236	2.768	3.191	45,0%	90,0%	32,9%	23,8%	15,3%	23,8%	39,2%
Vinos Chilenos	4.074	4.942	5.715	5.201	5.664	6.295	21,3%	15,7%	-9,0%	8,9%	11,1%	3,3%	9,1%
Vinos Terceros Países (incluye vermouth)	2.658	2.791	2.902	3.502	3.009	2.943	5,0%	3,9%	20,7%	-14,1%	-2,2%	0,5%	2,1%
Ron Nacional	33.759	34.495	44.450	48.357	52.280	51.392	2,2%	28,9%	8,8%	8,1%	-1,7%	5,0%	8,8%
Aguardiente	86.881	82.981	80.947	73.111	70.296	65.113	-4,5%	-2,5%	-9,7%	-3,8%	-7,4%	-7,0%	-5,6%
Brandy nacional	9.264	5.334	7.569	4.630	4.161	nd	-42,4%	41,9%	-38,8%	-10,1%		-25,9%	-18,1%
Licores varios nacionales	13.649	27.954	12.026	8.998	9.777	nd	104,8%	-57,0%	-25,2%	8,7%		-9,8%	-8,0%
Vinos nacionales excepto espumosos	17.868	18.669	18.778	17.630	17.467	nd	4,5%	0,6%	-6,1%	-0,9%		-3,6%	-0,6%
Vinos espumosos nacionales	3.024	7.227	6.297	5.779	4.814	nd	139,0%	-12,9%	-8,2%	-16,7%		-12,6%	12,3%
Subtotal licores	146.725	155.353	151.501	140.592	142.444	nd	5,9%	-2,5%	-7,2%	1,3%		-3,0%	-0,7%
Subtotal licores y vinos	174.959	189.867	186.875	174.941	176.167	nd	8,5%	-1,6%	-6,4%	0,7%		-2,9%	0,2%
Subtotal licores, vinos y cerveza	2.147.515	2.248.472	2.288.407	2.394.997	2.446.385	nd	4,7%	1,8%	4,7%	2,1%		3,4%	3,3%
Resto licores nacionales	1.512	300	285	283	185	nd	-80,2%	-4,9%	-0,6%	-34,8%		-19,5%	-40,9%
Resto licores importados	1.197	1.179	1.409	1.379	1.194	1.470	-1,6%	19,5%	-2,1%	-13,4%	23,1%	1,4%	-0,1%
Resto vinos importados	424	438	664	598	1.049	940	3,5%	51,5%	-10,0%	75,5%	-10,4%	12,3%	25,4%

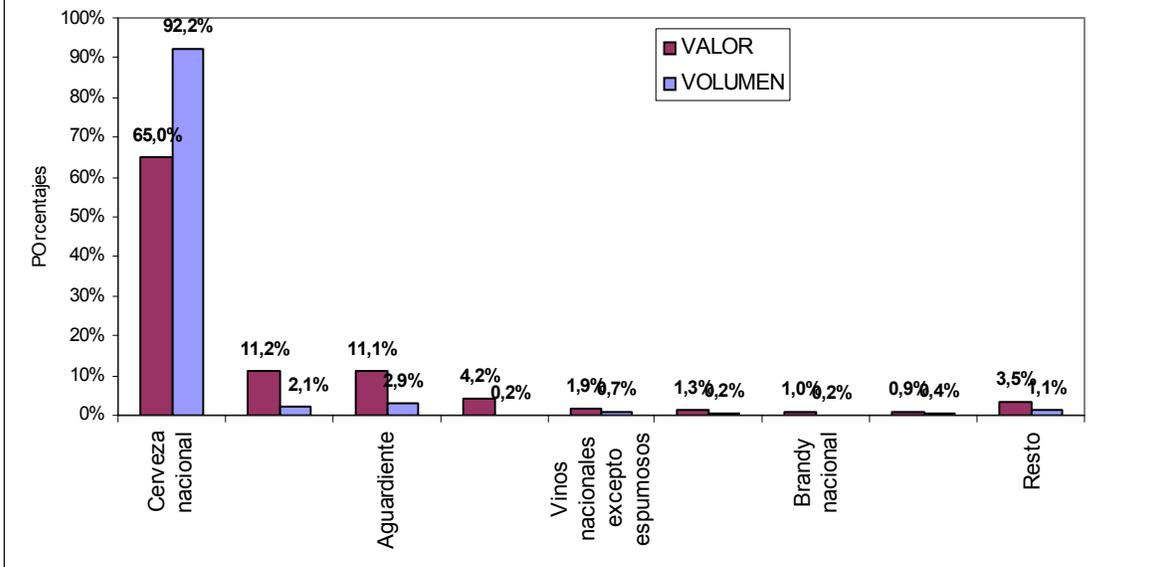
Fuente: ACODIL, ACIL y Federación de Departamentos.

Como se puede observar, la industria de la cerveza ocupa una situación predominante en la industria de bebidas alcohólicas, con una participación del 92.7% en cuanto al volumen producido en 2006²⁷/, aunque con una participación en valor que se reduce a 65.8%, indicando con ello el bajo precio por unidad vendida. Los licores, por su parte, representaron en 2006 solo el 5.9% en volumen pero el 29.2% en valor, mostrando al contrario un alto precio por unidad vendida. Los vinos, por último, representaron en 2006 1.4% del volumen total y 5.0% del valor total (Gráfica No.2.4 y Cuadros Nos.2.6 y 2.7)²⁸/.

²⁷/ No se dispone para el 2007 de toda la información de volumen vendido para los licores y vinos nacionales.

²⁸/ Para cuantificar el valor del mercado se utilizaron precios promedios por tipo de producto, resultado de encuestas en supermercados y grandes tiendas detallistas de 7 ciudades colombianas y en información de precios publicada en Internet por Almacenes Éxito y Almacenes La 14.

GRAFICA No.2.4 ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DEL VOLUMEN Y EL VALOR DE MERCADO DE LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS EN COLOMBIA, 2006



Fuente: Cuadro No.2.7

CUADRO No.2.6 DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS VENTAS O CONSUMO APARENTE DE VINOS, LICORES Y CERVEZA, 2006 PORCENTAJES SOBRE VOLUMENES					
(Porcentajes sobre volumen)					
TIPO DE PRODUCTO	PARTICIPACIONES %			Crecim %	
	Respecto a licores, vinos y cervezas, 2006	Respecto a licores y vinos, 2006	Respecto a licores, 2006	2005	2006
LICORES, VINOS Y CERVEZAS	100,00%			4,6%	2,2%
LICORES, VINOS Y CERVEZAS IMPORTADOS	1,31%			12,2%	12,6%
LICORES, VINOS Y CERVEZAS NACIONALES	98,69%			4,6%	2,0%
LICORES Y VINOS	7,29%	100,00%		-6,4%	0,8%
LICORES Y VINOS IMPORTADOS	0,80%	10,98%		-2,5%	6,5%
LICORES Y VINOS NACIONALES	6,49%	89,02%		-6,8%	0,1%
LICORES	5,87%	80,53%	100,00%	-7,1%	1,1%
LICORES IMPORTADOS	0,29%	3,99%	4,95%	-13,2%	3,6%
LICORES NACIONALES	5,58%	76,54%	95,05%	-6,8%	1,0%
VINOS	1,42%	19,47%		-3,0%	-0,5%
VINOS IMPORTADOS	0,51%	6,99%		5,2%	8,3%
VINOS NACIONALES	0,91%	12,48%		-6,6%	-4,8%
CERVEZA	92,71%			5,6%	2,3%
Cerveza nacional	92,20%			5,5%	2,2%
Cerveza importada	0,51%			54,7%	23,8%
Whisky importado	0,17%	2,27%	2,82%	-2,3%	39,4%
Licores varios importados	0,08%	1,05%	1,31%	-26,7%	-27,5%
Vinos Argentinos	0,11%	1,55%		32,9%	23,8%
Vinos Chilenos	0,23%	3,17%		-9,0%	8,9%
Vinos Terceros Paises	0,12%	1,68%		20,7%	-14,1%
Ron Nacional	2,13%	29,27%	36,35%	8,8%	8,1%
Aguardiente	2,87%	39,36%	48,88%	-9,7%	-3,8%
Brandy nacional	0,17%	2,33%	2,89%	-38,8%	-10,1%
Licores varios nacionales	0,40%	5,47%	6,80%	-25,2%	8,7%
Vinos nacionales excepto espumosos	0,71%	9,78%		-6,1%	-0,9%
Vinos espumosos nacionales	0,20%	2,70%		-8,2%	-16,7%
Subtotal	99,9%	98,6%	99,0%		
Subtotal licores				-7,2%	1,3%
Subtotal licores y vinos				-6,4%	0,7%
Subtotal licores, vinos y cerveza				4,7%	2,1%
Resto	0,10%	1,36%	0,96%		
Resto licores				-1,9%	-17,1%
Resto licores y vinos				-4,2%	7,4%

Fuente: Estimaciones de FEDESARROLLO con base en las cifras del Cuadro No.2.5

CUADRO No.2.7 CERVEZAS, VINOS Y LICORES - DISTRIBUCION PORCENTUAL ESTIMADA DEL VALOR DEL MERCADO, 2006									
(Porcentajes)									
	Licores, vinos y cervezas			Licores y vinos			Licores		
	Respecto a licores, vinos y cervezas	Respecto a licores, vinos y cervezas importados	Respecto a licores, vinos y cervezas nacionales	Respecto a licores y vinos	Respecto a licores y vinos importados	Respecto a licores y vinos nacionales	Respecto a licores	Respecto a licores importados	Respecto a licores nacionales
AGRUPACIONES									
LICORES, VINOS Y CERVEZAS	100%								
LICORES, VINOS Y CERVEZAS IMPORTADOS	8,46%	100%							
LICORES, VINOS Y CERVEZAS NACIONALES	91,54%		100%						
LICORES Y VINOS	34,19%			100%					
LICORES Y VINOS IMPORTADOS	7,65%	90,45%		22,37%	100%				
LICORES Y VINOS NACIONALES	26,54%		28,99%	77,63%		100%			
LICORES	29,23%			85,48%			100%		
LICORES IMPORTADOS	5,01%	59,21%		14,64%	65,46%		17,13%	100%	
LICORES NACIONALES	24,22%		26,46%	70,84%		91,25%	82,87%		100%
VINOS	4,96%			14,52%					
VINOS IMPORTADOS	2,64%	31,24%		7,73%	34,54%				
VINOS NACIONALES	2,32%		2,54%	6,79%		8,75%			
CERVEZAS	65,81%								
PRINCIPALES PRODUCTOS									
Cerveza nacional	65,00%		71,01%						
Cerveza importada	0,81%	9,55%							
Ron Nacional	11,17%		12,20%	32,66%		42,08%	38,21%		46,11%
Aguardiente	11,06%		12,09%	32,36%		41,68%	37,86%		45,68%
Brandy nacional	1,02%		1,12%	2,99%		3,85%	3,50%		4,22%
Licores varios nacionales	0,92%		1,01%	2,69%		3,47%	3,15%		3,80%
Vinos nacionales excepto espumosos	1,89%		2,06%	5,52%		7,11%			
Vinos espumosos nacionales	0,44%		0,48%	1,28%		1,64%			
Whisky importado	4,16%	49,21%		12,17%	54,41%		14,24%	83,12%	
Vodka Importado	0,20%	2,38%		0,59%	2,63%		0,69%	4,01%	
Ron Importado	0,12%	1,44%		0,36%	1,59%		0,42%	2,43%	
Tequila	0,13%	1,56%		0,39%	1,73%		0,45%	2,64%	
Licores varios importados	0,31%	3,67%		0,91%	4,06%		1,06%	6,20%	
Vinos Argentinos	0,65%	7,63%		1,89%	8,44%				
Vinos Chilenos	1,32%	15,61%		3,86%	17,26%				
Vinos Terceros Países	0,45%	5,27%		1,30%	5,82%				
Vinos espumosos importados	0,23%	2,73%		0,68%	3,02%				
Subtotal	99,87%	99,06%	99,95%	99,63%	98,96%	99,83%	99,57%	98,4%	99,81%
Resto licores nacionales	0,05%		0,05%	0,14%		0,17%	0,16%		0,19%
Resto licores importados	0,08%	0,94%		0,23%	1,04%		0,27%	1,60%	

Fuente: Estimado por FEDESARROLLO con base en las cifras de volumen y los precios promedios estimados para cada tipo de licor.

Por supuesto, si se define el mercado de una forma más estrecha, como vinos y licores, los primeros representaron en 2006 el 19.5% del volumen y el 14.5% del valor mientras que los licores, de más alto precio promedio, representaron 80.5% en volumen y 85.5% en valor.

Si se indaga un poco más sobre la procedencia nacional o extranjera de las bebidas alcohólicas en 2006 por tipo de bebida alcohólica, se obtiene lo siguiente (Grafica No.2.4 y Cuadros Nos.2.6 y 2.7):

- Con una definición amplia del mercado, es decir, incluyendo a cervezas, vinos y licores, el 1.3% del volumen total fue importado mientras el 98.7% fue de procedencia nacional.

En valor (en pesos), sin embargo, las importaciones representaron 8.5% mientras que la producción nacional representó el 91.5%, mostrando que en promedio el producto extranjero es de mayor precio.

- Con una definición más estrecha del mercado, solo vinos y licores, el producto importado representó el 11.0% en volumen y el 22.4% en valor, mientras que el producto nacional participó con el 89.0% en volumen y el 77.6% en valor, mostrando nuevamente que el producto importado es, en promedio, de más alto precio que el nacional²⁹.
- Si solamente se analiza el mercado de licores, el producto importado representó el 4.9% en volumen y el 17% en valor, mientras que el producto nacional representó en 2006 el resto: 95.1% en volumen y 83% en valor. Aquí también se observan las importantes diferencias en precios promedios entre el producto importado y el nacional, a favor del primero.

Por otra parte, si lo que se desea es mostrar cuáles son los principales productos o tipos de productos que componen el mercado de bebidas alcohólicas, se encuentra lo siguiente:

- La cerveza nacional es, de lejos, el principal producto ofrecido al mercado, tanto en volumen (91.5%) como en valor (65.0%).

El principal y casi único productor de cervezas en el país es la empresa Bavaria S.A. del grupo SabMiller.

- El ron y el aguardiente, de producción nacional, son en valor los segundos productos en importancia en el mercado local, con participaciones de 11.2% para el ron y de 11.1% para el aguardiente y de 2.1% y 2.9% en volumen, respectivamente.

²⁹ Es indudable que los importadores, en general, importan una importante gama de productos de alta calidad de los mercados externos, o que el consumidor percibe como tales, a pesar de que en todos los países existen también productos considerados populares.

Los principales productores de aguardiente son las licoreras oficiales de Antioquia, Cundinamarca, Valle y Caldas. En cuanto al ron nacional, los principales productores son las licoreras oficiales de Antioquia, Caldas y Cundinamarca.

- En tercer lugar en cuanto a valor figura el whisky importado, el cual a pesar de que participó en 2006 con solo el 0.17% del volumen total ofrecido en el mercado de bebidas alcohólicas representa el 4.2% del valor del mismo. En el mercado de licores, el whisky importado representa en volumen el 2.8% y en valor el 14.2%. Además, representa el 83% del valor de los licores importados legalmente.

Los principales importadores de whisky son las empresas Diageo Colombia S.A., Pernod Ricard Colombia S.A., Almacenes Éxito S.A. y Juanbe S.A.

- Le siguen en importancia, según valor, los vinos importados, los cuales representan el 2.6% del valor total y el 0.5% del volumen.

Los principales importadores de vinos son los siguientes: Dislicores S.A., Almacenes Éxito S.A., Vinos de La Corte S.A., CI Casa Ibáñez Ltda., Diageo Colombia S.A., Global Wine & Spirits Ltda., Carrefour y Pedro Domecq Colombia.

- Luego están los vinos nacionales, con una participación del 3.5% en valor y del 0.9% en volumen.

Los principales productores nacionales de vino son los siguientes: Bodegas del Rhin Ltda., Vinos de La Corte S.A., Casa Grajales S.A. y Enalia.

- Finalmente se ubica el brandy de producción nacional, el cual representó en 2006 el 1.5% del valor y el 0.17% del volumen del mercado.

El principal productor nacional de brandy es Pedro Domecq Colombia S.A.

Los anteriores tipos de productos representan el 99.8% del valor y el 99.9% del volumen total del mercado.

2.2.3 El crecimiento de la producción y las importaciones

a. Descripción

El total de la oferta interna de bebidas alcohólicas creció en 2005 a una tasa de 4.6% y en 2006 a otra de 2.2% en cuanto al número de botellas. Para el período 2003-2006 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 3.3%, tasa más baja que la de la economía en su conjunto (promedio anual de 5.2% durante dicho período) aunque más alta que la de la población (1.65% anual) lo que evidencia un crecimiento en el consumo per cápita de bebidas alcohólicas. En el 2005 y 2006, y para algunos el 2007, los crecimientos por tipo de licor fueron los siguientes (Cuadros Nos.2.5 y 2.8):

CUADRO No.2.8 CRECIMIENTOS DEL VOLUMEN DEL MERCADO PARA EL TOTAL Y DIFERENTES TIPOS ESPECIFICOS DE BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2005 Y 2006-7 (Porcentajes)				
	2005	2006	2007	2005-2006 o 7
Total bebidas alcohólicas	4.6%	2.2%	Nd	3.4% (6)
Total cervezas	5.6	2.3	16.5	8.0 (7)
Total licores	-7.1	1.1	Nd	-3.1 (6)
Total vinos	-3.0	-0.5	Nd	-1.8 (6)
Cerveza nacional	5.5	2.2	16.4	7.8 (7)
Cerveza importada	54.7	23.8	31.4	36.0 (7)
Aguardiente nacional	-9.7	-3.8	-7.4	-7.0 (7)
Ron nacional	8.8	8.1	-1.7	5.0 (7)
Brandy nacional	-38.8	-10.1	nd	-25.9 (6)
Licores varios nacionales	-25.2	8.7	nd	-9.8 (6)
Whisky importado	-2.3	39.4	12.5	15.3 (7)
Licores varios importados	-26.7	-27.5	101.3	2.3 (7)
Vinos nacionales espumosos	-8.2	-16.7	nd	-12.6 (6)
Vinos nacionales no espumosos	-6.1	-0.9	nd	-3.6 (6)
Vinos importados de Argentina	32.9	23.8	15.3	23.8 (7)
Vinos importados de Chile	-9.0	8.9	11.1	3.3 (7)
Vinos importados de terceros países	20.7	-14.1	-2.2	0.5 (7)
Fuente: Cálculos de FEDESARROLLO con base en Cuadro No.2.5				

- Crecimiento anual del 3.4% para el total de bebidas en el período 2005-2006, con tasas anuales de 4.6% en 2005 y 2.2% en 2006, faltando información sobre una parte de las bebidas nacionales para el 2007. Por el peso específico de la cerveza, se espera un mayor crecimiento del consumo total de bebidas alcohólicas para 2007.

- Crecimiento anual de 8.0% anual para las cervezas durante el período 2005-2007, con tasas de 5.6% en 2005, 2.3% en 2006 y 16.5% en 2007.
- Crecimiento anual de -3% para los licores en el período 2005-2006, con tasas de -7% en 2005 y 1.1% en 2006. Las perspectivas de lo ocurrido en 2007 no parecen muy favorables de acuerdo a las cifras del aguardiente y el ron y teniendo en cuenta el peso de estos dos licores en la oferta total de este tipo de bebida.
- Crecimiento anual de -1.8% en vinos en el período 2005-2006, con tasas de -3% en 2006 y -0.5% en 2006. La disminución progresiva en el consumo de vinos nacionales, y su peso en el total del mercado de los vinos, no hacen presagiar ningún crecimiento positivo para el 2007, aunque sí pueda ser parcialmente contrarrestado por el desempeño de los vinos argentinos y chilenos.
- Por tipo de bebida han mostrado crecimientos favorables en los años 2005-2007 los siguientes: licores importados (7.4% anual en el período 2005-2007), vinos importados (6.7% anual), cerveza nacional (7.8% anual), cerveza importada (36% anual), whisky importado (15.3% anual), vinos argentinos (23.8% anual) y ron nacional (5% anual aunque con un crecimiento negativo en 2007).
- Algunos tipos de bebidas con crecimientos promedios anuales en el período bajos o aún negativos muestran una amplia recuperación en 2007: licores varios importados (2.3% en periodo y 101% en 2007) y vinos chilenos (3.3% en período y 11% en 2007).
- Otros productos, principalmente nacionales crecen muy poco o decrecen en términos absolutos: aguardiente (-7.0% anual en el período y -7.4% en 2007), brandy nacional (-26.0% durante 2005-2006), licores varios nacionales (-9.8% en 2005-2006, aunque habían crecido 8.7% en 2006), vinos nacionales no espumosos (-3.6% durante 2005-2006), vinos nacionales espumosos (-12.6% durante 2005-2006) y vinos de terceros países, incluyendo el vermouth (0.5% anual durante el período 2005-2007).

Es claro que el crecimiento global del mercado físico en la industria de bebidas alcohólicas está muy influido por lo que ocurra con la venta de cervezas, principalmente nacionales, dada la muy alta participación de dicha industria en el mercado total (92% del

mercado de bebidas alcohólicas en volumen). Por el mismo motivo, el crecimiento de los licores está dominado por lo que ocurre con el producto nacional (95% del total de licores), básicamente el aguardiente, el ron y el brandy. El crecimiento de los vinos está también muy influido por la evolución de la producción nacional (70% del total de vinos).

Observando las cifras del Cuadro No.2.8 y las descripciones anteriores, se puede concluir que los años 2005 a 2007 fueron de crecimientos positivos para la cerveza nacional e importada y para los licores y vinos importados (con un bache en 2005 para los primeros) y de crecimientos negativos o casi cero para los licores nacionales y vinos nacionales.

Es de anotar que si se considera el período completo 2003-2007, los mayores crecimientos en las bebidas alcohólicas se dieron en los licores y vinos importados: 17.6% anual los primeros y 12.6% los segundos. A nivel de productos individuales, es de destacar el alto crecimiento anual del whisky importado (24.5% anual), los vinos argentinos (39% anual), los licores varios importados (18% anual) y, en alguna medida, los vinos chilenos ^{30/} (9% anual) y el mismo ron nacional (8.6% anual) (Cuadro No.2.5).

Se podrían adelantar algunos comentarios que surgen de las anteriores cifras y clasificaciones:

- La competencia entre vinos definitivamente está afectada por el arancel del 20%: los vinos negociados (Argentina y Chile) están en ventaja competitiva frente a los vinos no negociados pues su arancel de importación a Colombia es de 0%.
- El ron nacional parece estar en mejor posición que el aguardiente para enfrentar la competencia.
- La cerveza nacional y la importada parecen estar compitiendo con mucha efectividad con vinos y licores en general.
- La cerveza importada está experimentando un muy rápido crecimiento aunque todavía presenta una muy baja participación en los mercados de bebidas alcohólicas y de cervezas. Este tipo de bebidas importadas posiblemente compite

^{30/} La caída de las importaciones de vinos chilenos en 2005 respondió sencillamente a una interrupción en las preferencias arancelarias concedidas a dicho país durante dicho año y parte del 2006. Dichas preferencias arancelarias estuvieron nuevamente vigentes en agosto de 2006 y durante todo 2007. El arancel para los demás productos es de 20%.

con las cervezas premium nacionales y con bebidas como el aguardiente y los vinos.

- Algunos productos no parecen ser competencia para la cerveza, como el whisky importado por diferencias en la calidad percibida por el consumidor de medianos y altos ingresos, los vinos negociados por el no pago de aranceles y el ron nacional posiblemente porque aquellos que no desean seguir consumiendo aguardiente pero tampoco encuentran a la cerveza como un buen sustituto, se pasan al ron nacional como bebida alternativa de precio relativamente bajo y que además sirve para preparar cócteles.
- Los vinos nacionales posiblemente son percibidos como productos de menor calidad que los vinos importados, lo cual lleva a que ni siquiera por precio puedan competir con la cerveza, licores nacionales como el ron y los vinos chilenos y argentinos.
- Los licores varios nacionales presentan una gran variedad de productos y precios, pues algunos han visto incrementadas sus ventas como productos que posiblemente le compiten en mejor posición que el aguardiente a la cerveza y a los vinos por su bajo precio (algunos aperitivos y cremas) mientras que otros no han tenido buena aceptación (bebidas listas para tomar y sangrías). A su vez, los aperitivos de aguardiente y ron pueden configurar una competencia para las bebidas de las que provienen.
- De la misma manera, los licores varios importados presentan una gran variedad, calidad percibida por el consumidor y precio. Únicamente las cremas han mantenido sus crecimientos positivos en los años analizados, mientras que las sangrías y bebidas listas para tomar pasaron de crecimientos altamente negativos durante los años 2005 y 2006 a crecer en 142% en 2007.

b. Algunos elementos de análisis

- **El crecimiento del ingreso**

Existen algunos elementos conceptuales que deben tenerse en cuenta para explicar en mayor detalle los procesos que se han venido dando de sustitución entre unas bebidas y otras.

Por una parte, el rápido y acelerado crecimiento del país durante el período 2003-2007, con tasas de crecimiento del PIB per cápita crecientes que van de -0.3% en 2001 a 5.8% en 2007, debe haber influido en las preferencias de los consumidores en la medida que un aumento en el ingreso los lleva a otorgar mayor preferencia a unos productos que a otros (Gráfica No.2.3). En concreto, en la medida que aumenta el ingreso los consumidores incrementan también la proporción de dicho ingreso que compran de unos bienes, disminuyen la de otros y dejan igual las de algunos más.

Este es un tipo de conducta del consumidor muy estudiado en la literatura económica desde hace siglos. Por ejemplo, se considera que en la medida que aumenta el ingreso de las familias, estas tienden a gastar una proporción menor del ingreso en alimentos en general y tienden a incrementar la proporción gastada en bienes como viajes, electrodomésticos, vehículos, joyas y relojería, medicamentos, educación, comidas fuera de casa, fiestas, diversiones, etc.

Aún dentro de un mismo tipo de bienes, los consumidores los clasifican de acuerdo a los mismos criterios que para la totalidad de los bienes. Así, todos los tipos y marcas de bebidas alcohólicas reciben una valoración diferente por parte del consumidor, siendo unas más apreciadas o valoradas que otras, de tal forma que aquellas mayormente valoradas ven incrementado su consumo cuando el ingreso aumenta mientras otras sufren el proceso contrario.

El anterior concepto es conocido en la literatura como la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes y servicios. Se puede plantear como hipótesis que productos como el whisky Premium y el whisky estándar son considerados por el consumidor como bienes superiores, con una elasticidad-ingreso mayor a uno, es decir, que, otras cosas igual, su consumo se incrementa en mayor proporción que el ingreso cuando este último aumenta. Algo diferente ocurre, posiblemente con productos como el aguardiente, el cual puede ver afectado su consumo si tiene una elasticidad-ingreso menor a uno.

La evidencia internacional recolectada (Selvanathan y Selvanathan, 2007) es clara en cuanto a que los licores (*spirits*) tienen elasticidades-ingreso de la demanda mayores a uno, mientras que los vinos tienen una elasticidad-ingreso cercana a uno y la cerveza otra de casi 0.7. Estas elasticidades-ingreso fueron obtenidas en un estudio sobre 10 países

desarrollados que encontró que justamente la elasticidad-ingreso de los licores era mayor a uno en los diez países. La elasticidad-ingreso de los vinos fue mayor a uno en cinco países y menor a uno en los otros cinco; la elasticidad-ingreso de la cerveza fue mayor a uno solo en el Japón y menor a uno en los otros nueve (Cuadro No.2.9).

CUADRO No.2.9 ELASTICIDADES-INGRESO DE LA DEMANDA PARA VINOS, CERVEZAS Y LICORES EN PAISES DESARROLLADOS, 1950-2002 a/			
(Elasticidad-ingreso) b/			
	Cerveza	Vino	Licores
Australia	0,78	0,90	1,92
Canadá	0,65	1,17	1,35
Finlandia	0,43	1,58	1,27
Francia	0,79	0,61	1,48
Japón	1,30	0,59	1,02
Nueva Zelanda	0,88	1,05	1,27
Noruega	0,37	1,21	1,73
Suecia	0,87	0,37	1,34
Reino Unido	0,84	0,72	1,56
Estados Unidos	0,81	1,12	1,22
Cifras agregadas	0,66	0,95	1,48

Fuente: Selvanathan, Saroja y Eliyathamby Selvanathan; Another look at the identical tastes hypothesis on the analysis of cross-country alcohol data; Empirical Economics (2007), 32:185-215.

Notas: a/ 1950.2002 es el rango de los períodos de tiempo utilizados, diferentes para cada país.
b/ Definida como el cambio porcentual en la demanda de la bebida dividido por el cambio porcentual en el ingreso.

- La innovación y la publicidad

Las empresas hacen ingentes esfuerzos para mantener una alta consideración de sus productos entre sus consumidores o para evitar que los mismos sean catalogados como bienes inferiores (con elasticidad-ingreso de la demanda menor que uno o incluso negativa). Los principales instrumentos para ello son la innovación y la publicidad.

Con la innovación, los empresarios lanzan al mercado nuevos productos y presentaciones atractivas de los existentes, y realizan intensas campañas de publicidad, con lo que tratan de diferenciar su producto en la mente del consumidor para poder aumentar su poder de

mercado y así aumentar sus ventas y cobrar precios remunerativos^{31/}. La publicidad puede tener como objetivo aumentar el volumen de venta dentro de los consumidores actuales o atraer nuevos consumidores al producto sustrayéndolos de la competencia. Es vital para los empresarios tratar de captar para su producto la mayor proporción posible de los aumentos de demanda derivados del crecimiento económico.

Se considera también que la publicidad es un elemento que puede incrementar o mantener la percepción de calidad de un producto en la mente de los consumidores, de tal forma que se evite enfrentar elasticidades-ingreso menores que uno^{32/}.

Otro elemento que afecta las decisiones del consumidor es el precio. Este, a su vez, puede estar afectado por los costos de producción, la comercialización y el transporte, las preferencias de los consumidores, la tasa de cambio del peso con otras monedas, los impuestos indirectos como el IVA, el impuesto al consumo y el arancel y, por la competencia del contrabando y la falsificación. Es innegable que las preferencias del consumidor están, a su vez, afectadas por los esfuerzos en innovación y publicidad que realizan los empresarios.

- **El impuesto al consumo y los objetivos de la política económica**

Según la teoría económica sobre los impuestos a los licores ^{33/}, el impuesto al consumo cumple una función de **desestímulo al consumo ante las consecuencias adversas (externalidades negativas)** que puede traer el consumo excesivo de bebidas alcohólicas para la salud y la propiedad. Sin embargo, la presencia del contrabando, la falsificación y la producción artesanal de bebidas alcohólicas siempre es un freno al nivel que pueden alcanzar estos impuestos para mantener a un nivel *per cápita* aceptable o razonable (desde el punto de vista de la salud) el consumo de alcohol.

En el caso de Colombia, este objetivo de la política de tributación a los vinos y licores exige que no exista discriminación entre bebidas, es decir, que las tarifas de impuestos

^{31/} Para el importador, la diferenciación de su(s) producto(s) puede ser obtenida simplemente variando la gama de productos y marcas que importa.

^{32/} Al respecto ver por Milgrom y Roberts (1986): *Price and advertising signals of product quality*, **Journal of Political Economy** 94:796-821.

^{33/} / Ver por ejemplo: S. Smith: "Economic Issues in Alcohol Taxation". En: *Excise Tax Policy and Administration*". The Hague (April 2002).

sean neutras entre las mismas, por centímetro cúbico (cc) de contenido de alcohol. Así, un contenido de alcohol determinado debería soportar el mismo nivel de tributación sin importar el tipo de licor. Esta es una manera de afirmar que una botella de 750 cc de ron nacional, con un contenido de alcohol de 263 cc (el 35%), debería tributar lo mismo que 8.75 botellas de cerveza de 750 cc cada una, las cuales tendrían también el mismo contenido de alcohol. Pero en la realidad esto no ocurre así, como se verá más adelante.

La razón de la no neutralidad de la estructura de tarifas de las bebidas alcohólicas en Colombia puede atribuirse a que este criterio se combinó con otros objetivos a los cuales se les terminó otorgando prioridad. Precisamente, el más importante objetivo de la política colombiana de tributación es la **protección a la producción nacional**, lo cual se traduce en que la mayoría de los licores importados (la excepción son las cremas y los aperitivos) tienen un alto contenido de alcohol (mayor a 38°) por botella de 750 cc y, que en razón del reducido tamaño del mercado colombiano en el contexto internacional, este contenido de alcohol no va a ser disminuido por los productores para adaptarse a los rangos de tarifas del impuesto de un país pequeño como Colombia. Los principales licores de producción nacional son incluidos en un rango intermedio (entre 15° y 35°), ya sea porque siempre han tenido un contenido de alcohol bajo, como el aguardiente (29°), o porque sus contenidos de alcohol son adaptados para acogerse a dicho rango intermedio, como el ron (tres grados menor que el internacional) y el brandy (cinco grados menor que el importado).

Las distorsiones de la estructura de impuestos a las bebidas alcohólicas se profundizan si se incluye la cerveza en el análisis. Su nivel de tributación es inclusive menor que el de los licores de origen local.

Un objetivo adicional, que se buscaba con la reforma del 2002, era **desestimular el contrabando y la falsificación e incrementar simultáneamente el recaudo**. Lo anterior, con base en la percepción de que existían altas elasticidades-precio cruzadas entre los productos de alto precio importados legalmente y el contrabando.

Como se observa, el legislador se vio en la necesidad de transar entre el incremento en el recaudo (tercer objetivo)- que aconsejaba disminuir las tarifas excesivas que discriminaban al producto importado legalmente (el contrabando no paga impuestos)-, el

desestimulo al consumo del alcohol (primer objetivo) - que haría recaer la incidencia del impuesto en el contenido de alcohol de cada producto y debería llevar a la uniformidad en las tarifas por grado alcohólico -, y la utilización de un instrumento como el impuesto al consumo con propósitos de protección a la producción nacional - que conserva estructuras de impuestos discriminatorias en contra del licor importado con respecto al licor nacional y en contra de los dos anteriores con respecto a la cerveza.

Como resultado del énfasis dado por el legislador al cumplimiento del segundo objetivo, protección a la producción nacional, se llega al diseño de estructuras impositivas complejas, que discriminan contra el producto importado, son contrarias a los acuerdos internacionales (multilaterales como la OMC o bilaterales como el TLC) y duplican el papel de otros instrumentos más apropiados y aceptados internacionalmente para la protección del producto local, como el arancel.

Todos estos objetivos, con un solo instrumento (la tarifa), llevan a que sea muy difícil llegar a una estructura ideal, sobre todo si se tiene en cuenta que el criterio aplicado para fijar el impuesto a la cerveza es totalmente diferente.

- **El impuesto al consumo y el precio de venta al público: incidencia**

El impuesto al consumo (incluyendo el IVA) afecta el precio de venta de las bebidas alcohólicas. En general, se espera que los productos más afectados negativamente con los impuestos fijados sobre el contenido en grados alcohólicos, para cada escala del impuesto, sean aquellos de menor precio y mayor contenido de alcohol.

Las bebidas alcohólicas muestran la siguiente incidencia del impuesto al consumo en el precio de venta al público (Cuadro No.2.10 y Gráficas Nos.2.5 y 2.6):

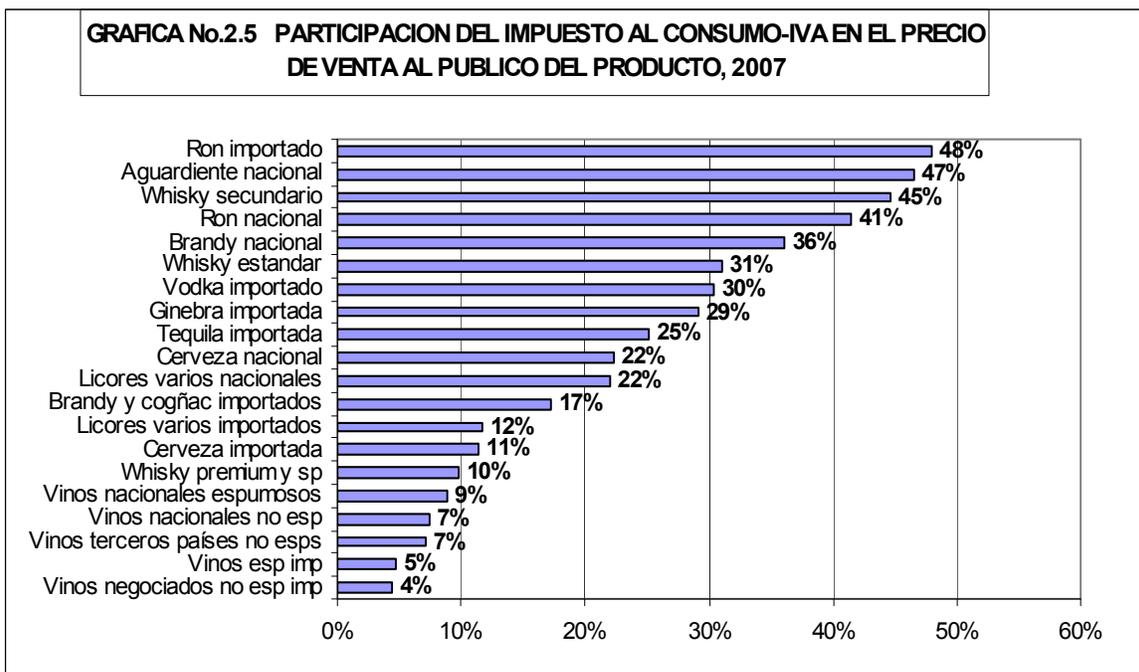
**CUADRO No.2.10 INCIDENCIA DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA EN EL PRECIO Y EN EL CONTENIDO DE ALCOHOL
POR BOTELLA DE BEBIDA ALCOHOLICA DE 750 CC, 2007**

(Grados, pesos, centímetros cúbicos y porcentajes)

Tipos de bebidas alcohólicas	Grados	Impuesto por	Impuesto	Precio	Contenido de	Participación	Impuesto por
	promedios de alcohol °	grado 2007 \$	por botella 2007 \$	promedio 2007 \$	alcohol por botella cc	impuesto en precio al público %	cc de contenido de alcohol \$
	(1)	(2)	(3)=(1)*(2)	(4)	(5)=750*(1)/100	(6)=(3)/(4)	(7)=(3)/(5)
Whisky secundario	40	344	13.760	30.773	300	44,7%	46
Whisky estandar	40	344	13.760	44.290	300	31,1%	46
Whisky premium y sp	40	344	13.863	142.335	302	9,7%	46
Ginebra nacional	46	344	15.824	31.380	345	50,4%	46
Ginebra importada	46	344	15.824	54.305	345	29,1%	46
Ron importado	40	344	13.760	28.654	300	48,0%	46
Vodka nacional	40	344	13.760	28.882	300	47,6%	46
Vodka importado	38	344	13.072	42.931	285	30,4%	46
Tequila importada	39	344	13.416	53.333	293	25,2%	46
Brandy y cognac importados	38	344	13.072	75.828	285	17,2%	46
Aguardiente nacional	29	238	6.902	14.817	218	46,6%	32
Ron nacional	35	238	8.330	20.110	263	41,4%	32
Brandy nacional	35	238	8.330	23.115	263	36,0%	32
Cerveza nacional	4		605	2.710	30	22,3%	20
Cerveza importada	4,6		695	6.107	35	11,4%	20
Licores varios nacionales	14	139	1.946	8.859	105	22,0%	19
Licores varios importados	13	139	1.818	15.571	98	11,7%	19
Vinos nacionales espumosos	10	75	750	8.525	75	8,8%	10
Vinos nacionales no espumosos	10	75	750	10.166	75	7,4%	10
Vinos terceros países no espumosos importados	13	75	986	13.933	99	7,1%	10
Vermout importado	15	75	1.125	20.742	113	5,4%	10
Vinos espumosos importados	13	75	986	20.723	99	4,8%	10
Vinos negociados no espumosos importados	13	75	986	21.944	99	4,5%	10

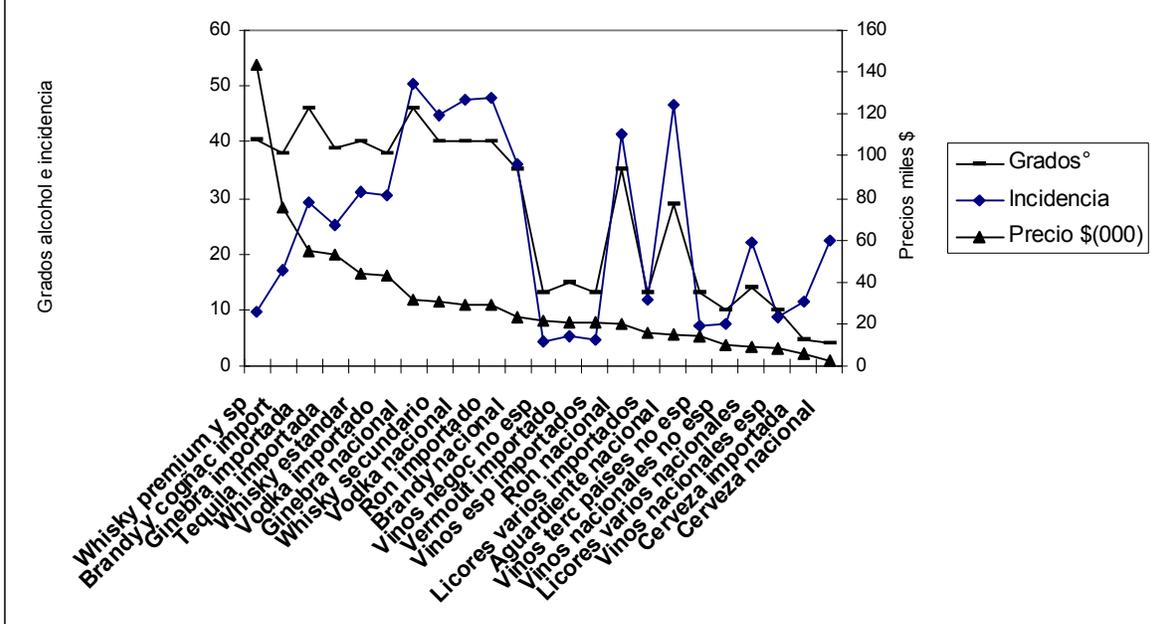
Fuente: De acuerdo a tablas de impuestos a vinos, licores y cervezas y asumiendo algunos descuentos para el IVA de cervezas nacionales (2 puntos del IVA) y licores elaborados por las licoreras oficiales (14.5% del 35% del impuesto)..

**GRAFICA No.2.5 PARTICIPACION DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA EN EL PRECIO
DE VENTA AL PUBLICO DEL PRODUCTO, 2007**



Fuente: Cuadro No.2.10

GRAFICA No.2.6 BEBIDAS ALCOHOLICAS: PRECIOS, GRADOS DE ALCOHOL E INCIDENCIA DEL IMPUESTO AL CONSUMO EN EL PRECIO DE VENTA, 2007



- . Ginebra nacional, 50% del precio.
- . Ron importado, 48%.
- . Vodka nacional, 47.6%.
- . Aguardiente nacional, 46.6%.
- . Whisky secundario, 44.7%.
- . Ron nacional, 41.4%.

Los productos que enfrentan una alta incidencia del impuesto al consumo en el precio de venta pueden dividirse en dos grupos (Gráfica No.2.6): a) Los que tienen un grado de alcohol entre intermedio y alto, un bajo precio de venta al público y una tarifa de impuesto intermedia, como el aguardiente y el ron, y, b) los que tienen tarifas del impuesto y grados de alcohol altos y un precio intermedio, como la ginebra y el vodka nacionales y el ron y el whisky secundario importados.

Otros productos muestran una incidencia del impuesto al consumo en el precio al público que se podría considerar intermedia:

- . Brandy nacional, 36%.

- . Whisky estándar, 31%.
- . Vodka importado, 30%.
- . Ginebra importada, 29%.
- . Tequila importada, 25%.
- . Licores varios nacionales, 22%.
- . Cerveza nacional, 22.3%.

Los productos que enfrentan una incidencia intermedia del impuesto al consumo en el precio de venta al público pueden dividirse en tres grupos, dependiendo de su nivel de precios (Gráfica No.2.6): a) Productos de altos precios, grados de alcohol y tarifa de impuestos, como la ginebra, el tequila, el whisky estándar y el vodka importados. Estos son productos que, en general, presentan también una alta elasticidad-precio cruzada de la demanda con el producto de contrabando, principalmente por su alto precio y demanda; b) productos de precios, grados de alcohol y tarifas del impuesto intermedios, como el brandy nacional y; c) productos de precios, grados de alcohol y tarifas del impuesto relativamente bajos, como la cerveza.

Las bebidas que presentan la menor incidencia del impuesto al consumo en el precio de venta son las siguientes:

- . Brandy y coñac importados, 17%.
- . Licores varios importados, 11.7%.
- . Cerveza importada, 11.4%.
- . Whisky Premium, 9.7%.
- . Vinos nacionales espumosos, 8.8%.
- . Vinos nacionales no espumosos, 7.4%.
- . Vinos terceros países, 7%.
- . Vinos espumosos importados, 4.8%.
- . Vinos negociados no espumosos negociados, 4.5%.

Definitivamente la incidencia del impuesto en los vinos nacionales e importados es muy baja, resultado de una combinación de bajo precio con impuestos y grados de alcohol también bajos. Un argumento similar es aplicable a la generalidad de los licores varios importados y a la cerveza importada.

Una bebida que también enfrenta una baja incidencia del impuesto en el precio son los whiskys premium y superpremium, debido a la conjunción de un alto impuesto aplicado a un alto contenido alcohólico pero un mucho más alto precio de venta. La razón de ser de esta baja incidencia del impuesto al consumo en el precio es la necesidad de evitar incentivar el contrabando. Dada la alta elasticidad-precio cruzada entre el whisky importado legalmente y el importado de manera ilegal, una mayor incidencia del impuesto en el precio resultaría en una pérdida de recaudo con traslado del consumo hacia el contrabando *sin reducción en el consumo total de estos licores*. Un argumento similar aunque menos crítico se podría aplicar para el brandy y el coñac importados (alto precio y alto contenido de alcohol pero baja incidencia del impuesto). Este argumento no se aplica para el caso de los vinos, productos que son objeto de muy bajo contrabando.

- **El impuesto al consumo y el contenido de alcohol: Incidencia**

El legislador colombiano estableció una tabla del impuesto al consumo-IVA que tuvo en cuenta el grado de contenido de alcohol de cada botella de 750 cc según tipo de bebida, con niveles mayores de impuesto a aquellos licores con mayor contenido alcohólico y viceversa por botella de 750 cc. El criterio no fue la incidencia del impuesto por cc de contenido de alcohol sino más bien en el contenido alcohólico de una botella de 750 cc.

La tabla de impuestos así diseñada parecería en teoría indicar que el legislador colombiano buscaba desestimular el consumo de las bebidas de mayor contenido alcohólico por sus efectos adversos (externalidades) sobre el consumidor. Sin embargo, este objetivo de desestimular el consumo de alcohol, si fuese el único aplicado llevaría a que la tarifa del impuesto fuera necesariamente uniforme por grado alcohólico pues tantas externalidades negativas puede generar el consumo de una botella de vodka como el consumo de diez botellas de cerveza o de tres botellas de vino, pues el contenido de alcohol sería exactamente el mismo (300 cc).

Esta teoría hay que contrastarla con el hecho claro de que los principales licores importados se ubican casi en su totalidad en el rango de tarifas más altas mientras que, no coincidentalmente, los principales licores de producción local se ubican en un rango menor de tarifas. Otro tanto ocurre con la cerveza.

Para el análisis de este criterio, o desestímulo general al consumo excesivo de alcohol, se utiliza usualmente el indicador del valor del impuesto al consumo dividido por el contenido de alcohol de una botella de 750 cc. Es claro que cuando una botella de 750 cc de vodka tiene 38° de alcohol quiere decir que el volumen de alcohol contenido en dicha botella es de 285 cc, obtenido mediante la multiplicación de 0.38 por 750.

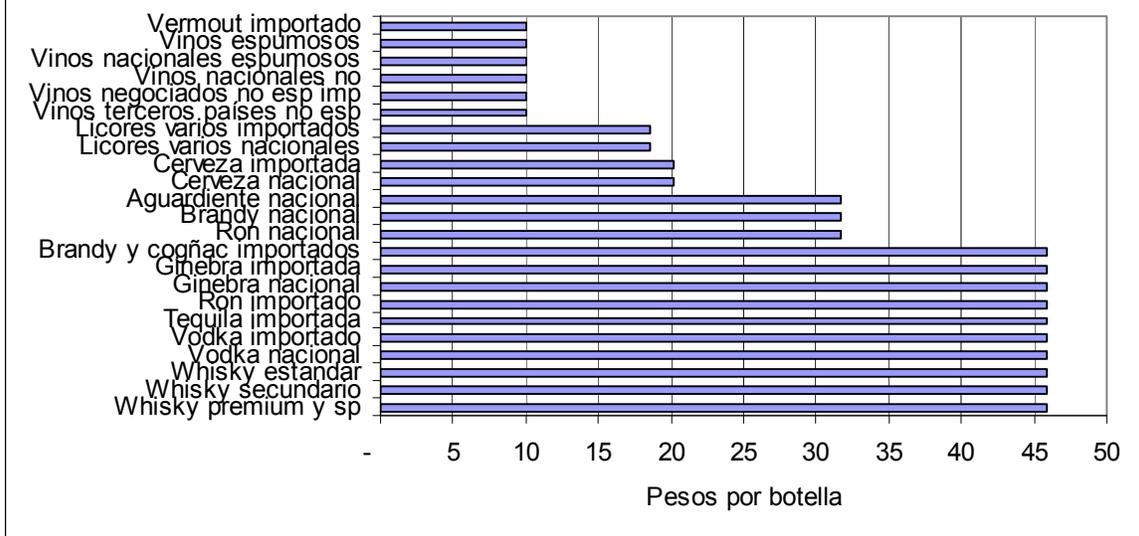
A su vez, el impuesto por grado alcohólico de una botella de 750 cc está establecido en las tablas de tarifas del impuesto al consumo y se calcula multiplicando, para una bebida específica, la tarifa del impuesto por el número de grados de alcohol que contenga la botella. Así, por ejemplo, para una botella de 750 cc de vodka importado debió cancelarse en 2007 un impuesto por botella de \$344 multiplicado por el número de grados de alcohol de esta bebida que es de 38, resultando en un impuesto por botella de 750 cc de \$13.072.

Si se relacionan los resultados de los dos párrafos anteriores, se tendría que el comprador de vodka importado debió pagar un impuesto de \$46 por centímetro cúbico de contenido de alcohol de una botella de 750 cc, cifra que resulta de dividir el impuesto por botella (\$13.072) por el contenido de alcohol en volumen (285 cc) de dicho tamaño de botella.

De la misma manera se puede estimar sin ninguna dificultad³⁴/ la incidencia del impuesto por centímetro cúbico de contenido alcohólico para las demás bebidas, resultando en los siguientes valores por botella de 750 cc, según su contenido de alcohol (Cuadro No.2.10 y Gráfica No.2.7):

³⁴/Salvo para las bebidas producidas por las licorerías oficiales y para la cerveza de producción nacional, pues existen en estos casos unos descuentos al IVA, cuya cuantía efectiva no es conocida públicamente, que hacen que las estimaciones de incidencia para este tipo de bebidas sea aproximada, tomadas como valores máximos, al menos utilizando cifras de contenido de alcohol por botella y las tarifas nominales del impuesto.

GRAFICA No.2.7 IMPUESTO POR VOLUMEN DE CONTENIDO ALCOHOLICO DE UNA BOTELLA DE 750 CC, 2007



Fuente: Cuadro No.2.10

- \$46 para los siguientes licores importados: whisky, brandy, coñac, ginebra, tequila, vodka y ron. El mismo valor debió ser cancelado por el vodka y la ginebra de producción nacional.
- \$32 para el brandy nacional, el ron nacional y el aguardiente.
- \$20 para la cerveza nacional y para la importada.
- \$19 para los licores varios nacionales e importados.
- \$10 para todos los vinos, nacionales e importados.

Como se puede concluir de lo anterior, los licores importados y algunos nacionales pagan, con este criterio, 1.4 veces más que los principales licores nacionales y 2.3 veces más que la cerveza nacional. Por supuesto, los licores nacionales, a su vez, pagan 1.6 veces más que la cerveza. Definitivamente, los vinos y los licores varios nacionales e importados pagan un impuesto por contenido de alcohol relativamente muy bajo con respecto al que pagan los licores nacionales e importados ^{35/}.

^{35/} ACIL afirma que los licores nacionales (aguardiente y ron) soportan un impuesto por contenido alcohólico mayor al que recae sobre los licores importados de más de 35° de contenido de alcohol. No se dispone de las estimaciones pertinentes comparativas, pero estas son realizadas con base en las cifras globales de volumen de ventas y pago de impuestos y no con la metodología aquí utilizada.

2.3 RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL CAPITULO

El impuesto al consumo de vinos y licores en Colombia es aplicado sobre una base específica, que consiste en el cobro de una tarifa en pesos por cada grado alcohólico contenido en una botella de 750 centímetros cúbicos (cc). Por su parte, la cerveza está gravada con un impuesto porcentual al consumo y un IVA sobre una base gravable que consiste en el precio de venta en fábrica para la cerveza nacional y en el valor CIF, más aranceles y un costo de comercialización del 30%, para el caso de la cerveza importada.

Para el año 2006 (último año con disponibilidad de cifras totales sobre recaudo) se estiman unos recaudos de impuestos a los vinos y licores del orden de \$1.300 miles de millones, otros de \$1.367 miles de millones a la cerveza, para un total de \$2.667 miles de millones. En cuanto a la participación de los recaudos (impuesto al consumo, IVA y arancel) por origen de los licores, vinos y cervezas se tiene que los licores y vinos importados participan con el 4.2% del total recaudado, los licores y vinos nacionales el 44.5%, la cerveza importada el 0.4% y la cerveza nacional el 50.9%. Las bebidas de producción local responden por el 95.4% del total del recaudo de impuestos al consumo e IVA del total de bebidas alcohólicas.

Los recaudos sobre el consumo de bebidas alcohólicas durante el período 2004-2007 crecieron a una tasa real anual promedio del 13.6% y a tasa de 7% y 14.4% en 2005 y 2006. Como se ve, los crecimientos del recaudo en los últimos años son mayores a los del crecimiento de la economía en su conjunto. Por procedencia de los productos, el recaudo sobre el consumo creció a las siguientes tasas reales anuales: licores y vinos importados 19.9% en el período 2003-2007, licores y vinos nacionales 20.9% en el período 2003-2006, cerveza importada 11.9% en el período 2004-2006 y cerveza nacional 17.6% en el período 2004-2007.

En resumen, el recaudo sobre el impuesto al consumo-IVA que recae sobre las bebidas alcohólicas muestra un crecimiento real muy favorable en los últimos años (2004 a 2007), por encima del crecimiento de la economía, lo que parece indicar que en su conjunto las bebidas alcohólicas muestran una elasticidad-ingreso de la demanda mayor que uno, aunque dicha variable de comportamiento del consumidor no sea igual para todo tipo de bebida alcohólica.

En cuanto a los volúmenes y valor de las ventas de bebidas alcohólicas, se estima que en 2006 se produjeron en Colombia 2.4 miles de millones de botellas de bebidas alcohólicas de 750 cc. De este número, 2.27 miles de millones corresponden a la cerveza y solo 0.18 miles de millones de botellas a los vinos y licores.

Como se puede observar, la industria de la cerveza ocupa una situación predominante en la industria de bebidas alcohólicas, con una participación del 92.7% en cuanto al volumen producido en 2006, aunque con una participación en valor que se reduce a 65.8%, indicando con ello el bajo precio por unidad vendida. Los licores, por su parte, representaron en 2006 solo el 5.9% en volumen pero el 29.2% en valor, mostrando al contrario un alto precio por unidad vendida. Los vinos, por último, representaron en 2006 1.4% del volumen total y 5.0% del valor total.

El total del volumen físico de la oferta interna de bebidas alcohólicas creció en 2005 a una tasa de 4.6% y en 2006 a otra de 2.2%. Para el período 2003-2006 la tasa de crecimiento promedia anual fue de 3.3%, tasa más baja que la de la economía en su conjunto (promedio anual de 5.2% durante dicho período) aunque más alta que la de la población (1.65% anual) lo que evidencia un crecimiento en el consumo per cápita de bebidas alcohólicas.

A un nivel más desagregado, se presentaron crecimientos como los siguientes: 8.0% anual para las cervezas durante el período 2005-2007, -3% para los licores en el período 2005-2006 y -1.8% en vinos en el período 2005-2006. Observando las cifras con algo más de detalle se puede concluir que los años 2005 a 2007 fueron de crecimientos positivos para la cerveza nacional e importada y para los vinos y licores importados y de crecimientos negativos o casi cero para los licores nacionales y vinos nacionales.

Se podrían adelantar algunos comentarios que surgen del análisis de las cifras de consumo de los diferentes tipos de bebidas alcohólicas:

- La competencia entre vinos definitivamente está afectada por el arancel del 20% pues los vinos negociados (Argentina y Chile) están en ventaja competitiva frente a los vinos no negociados.

- El ron nacional parece estar en mejor posición que el aguardiente para enfrentar la competencia.
- La cerveza nacional y la importada parecen estar compitiendo con mucha efectividad con vinos y licores en general.
- La cerveza importada está experimentando un muy rápido crecimiento aunque todavía presenta una muy baja participación en los mercados de bebidas alcohólicas y de cervezas. Este tipo de bebidas importadas posiblemente compite con las cervezas premium nacionales y con bebidas como el aguardiente y los vinos.
- Algunos productos no parecen ser competencia para la cerveza, como el whisky importado por diferencias en la calidad percibida por el consumidor de medianos y altos ingresos, los vinos negociados por el no pago de aranceles y el ron nacional posiblemente porque aquellos que no desean seguir consumiendo aguardiente pero tampoco encuentran a la cerveza como un buen sustituto, se pasan al ron nacional como bebida alternativa de precio relativamente bajo y que además sirve para preparar cócteles.
- Los vinos nacionales posiblemente son percibidos como productos de menor calidad que los vinos importados, lo cual lleva a que ni siquiera por precio puedan competir con la cerveza, licores nacionales como el ron y los vinos chilenos y argentinos.
- Los licores varios nacionales presentan una gran variedad de productos y precios, pues algunos han visto incrementadas sus ventas como productos que posiblemente le compiten en mejor posición que el aguardiente a la cerveza y a los vinos por su bajo precio (algunos aperitivos y cremas) mientras que otros no han tenido buena aceptación (bebidas listas para tomar y sangrías). A su vez, los aperitivos de aguardiente y ron pueden configurar una competencia para las bebidas de las que provienen.
- De la misma manera, los licores varios importados presentan una gran variedad, calidad percibida por el consumidor y precio. Únicamente las cremas han mantenido sus crecimientos positivos en los años analizados, mientras que las sangrías y bebidas listas para tomar pasaron de crecimientos altamente negativos durante los años 2005 y 2006 a crecer en 142% en 2007.

El impuesto al consumo-IVA intenta cumplir en Colombia una serie de objetivos. Primero que todo en teoría cumple una función de **desestímulo al consumo** ante las consecuencias adversas (externalidades negativas) que puede traer el consumo excesivo de bebidas alcohólicas para la salud y la propiedad. Otro objetivo comúnmente mencionado de los impuestos a las bebidas alcohólicas es el mismo **nivel del recaudo**, aunque dicho objetivo debe conciliarse con lo mencionado en el párrafo anterior.

En la práctica, el primero de los dos objetivos anteriores no se cumple, el segundo se ha tratado de implementar parcialmente y, ambos objetivos anteriores están supeditados al objetivo de **protección a la producción nacional** en la estructura de impuestos que se diseñó debido a que prácticamente todos los licores importados (con excepción de las cremas y aperitivos) tienen un alto contenido de alcohol (mayor a 38°) por botella de 750 cc mientras que los principales licores nacionales son incluidos en un rango intermedio (entre 15° y 35°). El asunto se complica aún más cuando se introduce la cerveza en el análisis. Son demasiados objetivos con un solo instrumento.

La mezcla de los anteriores objetivos, con predominio del objetivo de protección a la producción nacional resulta en la siguiente estructura de impuestos por cc de contenido de alcohol:

- \$46 para los siguientes licores importados: whisky, brandy, coñac, ginebra, tequila, vodka y ron. El mismo valor debió ser cancelado por el vodka y la ginebra de producción nacional.
- \$32 para el brandy nacional, el ron nacional y el aguardiente.
- \$20 para la cerveza nacional
- \$19 para los licores varios nacionales e importados.
- \$10 para todos los vinos, nacionales e importados.

Como se puede concluir de lo anterior, los licores importados y algunos nacionales pagan, con este criterio de tributación por cc de contenido de alcohol, 1.4 veces más que los principales licores nacionales y 2.3 veces más que la cerveza nacional. Por supuesto, los licores nacionales, a su vez, pagan 1.6 veces más que la cerveza. Definitivamente, los vinos y los licores varios nacionales e importados pagan un impuesto por contenido de

alcohol relativamente muy bajo con respecto al que pagan los licores nacionales e importados.

CAPITULO III

ESTIMACION DEL POSIBLE IMPACTO DEL CAMBIO EN LAS TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS SOBRE EL RECAUDO

3.1 INTRODUCCION

El objetivo de este capítulo consiste en estimar el posible impacto de cambios en los niveles reales de las tarifas del impuesto al consumo^{36/} de vinos, cervezas y licores sobre los valores del recaudo de dicho impuesto.

Como base de cálculo, el ejercicio utiliza las tarifas del impuesto del año 2008 y las cantidades vendidas de bebidas alcohólicas en 2007. Se estima el impacto que tendrían los cambios reales de dichas tarifas para algunas bebidas sobre los precios de venta al público, la tarifa pagada por botella, el volumen de ventas y los recaudos del impuesto.

La cerveza se introduce en el modelo (basado en tarifas por grado alcohólico) después de estimar el impuesto equivalente por grado alcohólico que dicha bebida pagó en 2007 sobre una botella de 750 cc, utilizando cifras de la empresa Bavaria.

Como se mencionó en el capítulo I, el modelo de estimación está basado en supuestos acerca de la elasticidad-precio de la demanda de las diferentes bebidas alcohólicas, debido a la ausencia en Colombia de estudios de demanda sobre este tipo de productos.

Los supuestos sobre elasticidades-precio de la demanda se basan en la abundante evidencia empírica internacional, proveniente de información de 64 estudios de distintos países. Este importante acopio de cifras sobre elasticidades-precio de la demanda para vinos, cervezas y licores permite tener alguna percepción sobre el posible rango de variación de este parámetro de comportamiento económico de los consumidores.

^{36/} Incluyendo en el concepto de impuesto al consumo la parte correspondiente al IVA en el caso de los licores y vinos y el IVA y el impuesto a las ventas en el caso de la cerveza.

La evidencia internacional sobre elasticidades-precio de la demanda reseñada en el capítulo I de este estudio, y que se utiliza para establecer los supuestos de este capítulo, se puede resumir de la siguiente manera:

- En los países desarrollados las elasticidades promedias de demanda son bajas, pero con niveles más altos si sólo se consideran estudios con estimaciones que cubren períodos de información desde 1970 y no los que incluyen cifras desde 1951 o desde años anteriores.
- En los países desarrollados las elasticidades de demanda son altas, cuando se da una importante presencia de producción artesanal (p.e. Rusia) o de contrabando (p.e. Canadá). Podrían estar alrededor de 50% por encima de los países sin estas características.
- Las elasticidades-precio del largo plazo son más altas que las del corto plazo, aunque su incremento en el tiempo sigue “camino” o “velocidades” diferentes según exista o no contrabando o producción informal.
- Existe una correlación positiva entre niveles de precios de las bebidas y niveles de las elasticidades-precio.
- En algunos países de Europa se han evidenciado aumentos en la elasticidad-precio de la demanda como resultado de los procesos de apertura comercial.
- Bebidas con una alta participación de mercado tienden a tener curvas de demanda más inelásticas que las bebidas con bajas participaciones de mercado.
- **Las elasticidades-precio en los países en desarrollo, a pesar de la escasa evidencia existente, son más altas que en los países desarrollados por varias razones: altos precios, existencia de altos niveles de contrabando, escasa conciencia sobre los problemas derivados de la bebida en exceso, apertura comercial y globalización, entre otros aspectos.**
- En Colombia subsisten problemas competitivos frente al contrabando, debido a los impuestos, en el caso de los licores de alto contenido alcohólico y precio medio o bajo.
- En Colombia, los licores y cervezas importadas legalmente tienen una baja pero creciente participación de mercado, lo cual puede hacer que sus curvas de demanda sean relativamente elásticas frente a las de los licores y cervezas de más alta participación. Esto es más cierto si se tiene en cuenta la competencia

que enfrentan las importaciones registradas de parte del contrabando y la falsificación.

3.2 SUPUESTOS DE ELASTICIDADES-PRECIO

A partir de los resultados del capítulo I, se toman los siguientes resultados relacionados con las elasticidades-precio de los diferentes licores:

- Se toma los niveles promedios de las elasticidades de los países desarrollados para períodos posteriores a 1970.
- Se tiene en cuenta un nivel más alto de las elasticidades cuando existe contrabando o producción informal.
- Se considera el impacto de la apertura comercial en el nivel de las elasticidades en algunos casos.
- Se asume que la elasticidad precio del vino es alta cuando el consumo per cápita es bajo.
- Se asume que la elasticidad-precio de los licores es alta cuando el consumo per cápita es alto.
- La participación de mercado y la elasticidad de la demanda parecen estar correlacionadas negativamente.
- Las elasticidades-precio en los países en desarrollo tienden a ser más altas que en los países desarrollados.

Con estos resultados de la literatura internacional, se pueden plantear unos niveles promedio de elasticidades-precio para países desarrollados, países desarrollados con presencia de contrabando y países en desarrollo y Colombia, de la siguiente forma (Cuadro No.3.1):

CUADRO No.3.1 ELASTICIDADES-PRECIO DE LA DEMANDA ASUMIDAS PARA VINOS, LICORES Y CERVEZAS			
(Elasticidades de corto plazo)			
ESCENARIOS	ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA		
	LICORES	VINOS	CERVEZAS
Países desarrollados sin problemas de contrabando a/	-0,95	-1,06	-0,45
Países desarrollados con problemas de contrabando b/	-1,43	-1,17	-0,495
Países en desarrollo con problemas de contrabando c/	-1,43 o -1,53	-1,17	-1,23

Fuente: Tomados de Cuadro No.1.4 y Capítulo 1.

Notas:
a/ Según estimaciones internacionales de los años 70's en adelante.
b/ 50% más altas para licores y 10% más altas para vinos y cervezas que cuando no hay problemas de contrabando o producción artesanal.
c/ Un poco más altas que las internacionales con contrabando para whisky, aguardiente y brandy nacional. Iguales para el resto en caso de licores y vinos. Promedio entre las de Chile y México para la cerveza. Bavaria afirma que la elasticidad-precio de la demanda de la cerveza en Colombia es "significativa".

- Las elasticidades-precio promedias de referencia para países desarrollados sin problemas de contrabando serían de -0.95 para los licores, -1.06 para vinos y - 0.41 para cerveza^{37/}.
- Las elasticidades-precio de referencia para licores del mercado formal en países desarrollados con problemas de contrabando o producción artesanal serían 50% más altas que las anteriores. Para vinos y cervezas serían solo un tanto mayores a las anteriores (se asumen solo 10% mayores).
- Para el caso de países en desarrollo, las elasticidades-precio para algunos licores podrían llegar a ser un poco mayores que las de los países en desarrollo con contrabando. Se puede argumentar para ello la existencia de altos precios, eventos continuos de procesos de apertura comercial en países pequeños, bajas participaciones de mercado, posibles altas elasticidades-ingreso de la demanda, entre otros argumentos. Se asume, sin embargo, para licores, una elasticidad-precio similar a la del grupo de países anteriores (desarrollados con contrabando), de -1.43, a falta de estudios más específicos.

^{37/} Ver Cuadro No.1.4 del capítulo 1.

Para algunos tipos de licor, como el aguardiente y el whisky, se utilizan elasticidades-precio un tanto mayores (a un nivel de -1.53), debido a la alta competencia que enfrentan estos licores, ya sea con respecto a la cerveza o los aperitivos en el primer caso y el contrabando en el segundo caso.

- En el caso del vino en países en desarrollo como Colombia, las elasticidades-precio podrían tomarse como relativamente altas debido a procesos de apertura, bajo consumo per cápita, bajas participaciones de mercado, consideración de bien de lujo para el vino importado (alta elasticidad-ingreso), etc. Se asumen, a falta de estudios específicos, las mismas elasticidades que se asumieron para el caso de los países desarrollados con contrabando (-1.17).
- Respecto a la cerveza, pueden plantearse para Colombia unas elasticidades-precio cruzadas de demanda altas entre la cerveza y el aguardiente y los aperitivos y, en alguna medida, entre la cerveza y el brandy nacional. Se asume una elasticidad-precio promedia entre la estimada para Chile (-1.67) y la estimada para México (-0.78), es decir, -1.23.^{38/}

Como se colige de los anteriores supuestos, se utilizan niveles de elasticidad-precio considerados relativamente conservadores (bajos) debido a la ausencia de evidencia directa (sobre Colombia) acerca del comportamiento del consumidor frente a los precios, pero manteniendo lo que indican las tendencias internacionales relevantes.

3.3 ESCENARIOS DE CAMBIO DE TARIFAS

Las cifras de elasticidades-precio de demanda de la sección anterior son la base para los escenarios de cambio en las tarifas de algunas bebidas alcohólicas que se plantean en este trabajo.

Los escenarios se refieren principalmente a cambios en las tarifas de la cerveza, los vinos y las bebidas ubicadas en los dos rangos de impuesto al consumo que van entre 2.5° y hasta 35° de contenido de alcohol.

Los escenarios propuestos son los siguientes (Cuadro No.3.2):

^{38/} Técnicamente, unas altas elasticidades-precio cruzadas de bienes sustitutos repercuten en una alta elasticidad-precio propia.

CUADRO No.3.2 DESCRIPCION DE LOS ESCENARIOS DE CAMBIO EN TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA DE LICORES,VINOS Y CERVEZAS		
NOMBRE DE ESCENARIO	DESCRIPCION RESUMIDA	EXPLICACION
Escenario 151	Cerveza-Vinos-Licores varios \$151	Los impuestos a la cerveza, vinos y licores se fijan en \$151 por grado alcohólico. Los de los demás no se afectan.
Escenario 30%	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30%	Los impuestos a la cerveza, vinos y licores aumentan en un 30% de la diferencia entre los impuestos a los licores de 2.5° y hasta 35° de concentración y los impuestos a la cerveza.
Escenario 70%	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70%	Los impuestos a la cerveza, vinos y licores aumentan en un 70% de la diferencia entre los impuestos a los licores de 2.5° y hasta 35° de concentración y los impuestos a la cerveza.
Escenario 100%	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100%	Los impuestos a la cerveza, vinos y licores aumentan en un 100% de la diferencia entre los impuestos a los licores de 2.5° y hasta 35° de concentración y los impuestos a la cerveza.
Escenario 200 no compensado	Cerveza \$200	Los impuestos a la cerveza se fijan en \$200 por grado alcohólico. Los de las demás bebidas no se modifican.
Escenario 168 compensado	Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan	Los impuestos a la cerveza se fijan en \$168 por grado alcohólico y los de los licores de 2.5° a 35° se reducen para compensar el recaudo.
Escenario 200 compensado	Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan	Los impuestos a la cerveza se fijan en \$200 por grado alcohólico y los de los licores de 2.5° a 35° se reducen para compensar el recaudo.
Escenario 237	Todos \$237	Los impuestos a todo tipo de bebidas se fijan en \$237 por grado alcohólico.
Escenario neutro 168	Todos \$168	Los impuestos a todo tipo de bebidas se fijan en \$168 por grado alcohólico.

- a. Se fijan las tarifas de la cerveza en \$151 por grado alcohólico (nivel equivalente al exigido por la Legislación de la cerveza en 2007) y se aumentan las de los vinos y licores varios a dicho nivel. Este escenario busca analizar el impacto de introducir la cerveza en el esquema de impuestos por grados de alcohol sin aumentar su tributación pero sí aprovechando para igualar los impuestos de licores varios y vinos al nivel del impuesto a la cerveza con el fin de reducir la discriminación global.
- b. Los vinos, licores varios y cervezas incrementan sus tarifas al 30% de lo necesario para que las cervezas igualen su impuesto al del ron nacional y el aguardiente. Todo lo demás queda igual. La cuantía para que el impuesto a la cerveza iguale al

impuesto a los licores nacionales es de \$86 por grado alcohólico, o sea, se incrementa la tarifa a la cerveza, los vinos y los licores varios en $86 \cdot 30\% = \$25.8$.

c. Los vinos, licores varios y cervezas incrementan sus tarifas al 70% de lo necesario para que la cerveza iguale su tarifa a la del ron nacional y a la del aguardiente. Todo lo demás queda igual. Idem anterior = $\$86 \cdot 70\% = \60.2 de incremento en tarifa.

d. Los vinos, licores varios y las cervezas incrementan sus tarifas en la cuantía necesaria para que la cerveza iguale su tarifa a la del ron nacional y a la del aguardiente (\$86 por grado). Todo lo demás sigue igual.

Estos tres escenarios anteriores analizan los diferentes impactos que tendría aumentar progresivamente el impuesto a la cerveza (hasta igualarlo al impuesto al aguardiente y al ron nacional), arrastrando paralelamente los impuestos a los licores varios y vinos.

e. Simplemente se aumentan las tarifas de la cerveza a \$200 por grado alcohólico. Lo demás se deja igual. Este escenario simplemente busca estimar los efectos que tendría el aumentar los impuestos a la cerveza sin modificar ningún otro impuesto.

f. Se aumentan las tarifas de la cerveza a \$168 por grado y se disminuyen las del aguardiente y el ron nacionales a \$168, de manera que el recaudo total no se modifique.

g. Se aumentan las tarifas de la cerveza a \$200 por grado y se disminuyen las del aguardiente y el ron nacionales en la cuantía requerida para mantener el recaudo total.

Estos dos escenarios anteriores tienen como objetivo analizar los diferentes impactos de aumentar los impuestos a la cerveza pero compensando su efecto tributario con reducciones en los impuestos al aguardiente y ron.

h. Se aplica una tarifa uniforme de \$237 por grado alcohólico a todo tipo de bebida alcohólica, que es el nivel actual que soportan el aguardiente y el ron. El criterio de este escenario es analizar lo que sucede si se igualan todos los impuestos al nivel impositivo que actualmente tienen el aguardiente y el ron local.

i. Se fija una tarifa única de \$168 por grado alcohólico para todo tipo de bebida alcohólica. Esta tarifa no afecta el recaudo global. **El criterio en este caso es hallar una tarifa neutra entre las diferentes bebidas, pero que no afecte el recaudo total.**

El diseño de estos escenarios responde a inquietudes de varios actores del negocio de bebidas alcohólicas, como la Federación de Departamentos (licoreras oficiales), los importadores y ACIL.

Los criterios de análisis de los escenarios son los siguientes: a) nivel de discriminación impositiva entre tipos de bebidas, b) nivel de recaudo total, c) nivel de modificación de los precios relativos actuales, d) nivel de modificación de los impuestos por botella, e) nivel de producción global.

3.4 RESULTADOS DE LOS ESCENARIOS

El modelo microeconómico permite obtener resultados de algunas variables que son de importancia para los diferentes agentes económicos que tienen intereses en el mercado de las bebidas alcohólicas.

Se pueden obtener, mediante el modelo, una estimación de los posibles impactos de las modificaciones en las tarifas de impuestos en los niveles de impuestos por botella, en los precios de venta al público, en las cantidades vendidas y en los cambios en el recaudo.

3.4.1 Escenario con impuesto al consumo de la cerveza de \$151 y lo mismo para vinos y licores varios

Este es un escenario, llamado **Escenario 151**, que busca introducir la cerveza en el sistema de impuestos por grados de alcohol y aprovechar para aumentar al nivel de la cerveza los impuestos a las bebidas alcohólicas que pagan menos que la misma cerveza, como es el caso de los licores varios y los vinos.

Los resultados estimados para el escenario son los siguientes (Cuadro No.3.3):

CUADRO No.3.3 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008											
ESCUENARIO 151 NO COMPENSADO											
ESCUENARIO IMPUESTOS: CERVEZA, VINOS Y LICORES VARIOS A \$151											
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y cognac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	151	4,1%	19,3	20,1	0,5%	-0,7%	7.170	7.413	243	3,4%
Licores varios nacionales	145	151	4,1%	19,3	20,1	0,9%	-1,4%	19.848	20.389	541	2,7%
Licores				32,0	32,0	0,1%	-0,1%	1.023.133	1.023.918	784	0,1%
Vinos negociados	78	151	93,6%	10,4	20,1	4,4%	-5,1%	9.722	17.860	8.138	84%
Vinos terceros paises	78	151	93,6%	10,4	20,1	6,9%	-8,0%	2.802	4.988	2.186	78%
Vinos espumosos importados	78	151	93,6%	10,4	20,1	4,6%	-5,4%	963	1.764	801	83%
Vermout importado	78	151	93,6%	10,4	20,1	5,3%	-6,2%	244	444	199	82%
Vinos nacionales no espumosos	78	151	93,6%	10,4	20,1	7,2%	-8,4%	13.624	24.162	10.538	77%
Vinos nacionales espumosos	78	151	93,6%	10,4	20,1	8,6%	-10,0%	3.755	6.542	2.787	74%
Vinos				10,4	20,1	6,7%	-7,6%	31.111	55.759	24.648	79%
Cerveza nacional	151	151	0,0%	20,2	20,2	0,0%	0,0%	1.589.686	1.589.686	-	0%
Cerveza importada	151	151	0,0%	20,2	20,2	0,0%	0,0%	11.372	11.374	1	0%
Cerveza				20,2	20,2	0,0%	0,0%	1.601.058	1.601.059	1	0%
TOTAL				23,2	23,5	0,03%	-0,10%	2.655.302	2.680.736	25.434	1,0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Licores varios importados:** alzas de 4.1% en el impuesto por botella, de 0.5% en el precio de venta, de -0.7% en el volumen de ventas y de 3.4% en el recaudo.
- **Licores varios nacionales:** alzas de 4.1% en el impuesto por botella, de 0.9% en el precio de venta, de -1.4% en el volumen de ventas y de 2.7% en el recaudo.
- **Vinos:** alzas de 94% en el impuesto por botella, de 6.7% en los precios, de -7.6% en el volumen de ventas y de 79% en el recaudo.
- Alza del 1% en el recaudo global.

Como se puede observar, este escenario afecta únicamente a los vinos, pero tiene dos ventajas: permite que la cerveza entre con mayor probabilidad al esquema de impuestos por grado alcohólico y, como se verá más adelante (Cuadro No.3.13), disminuye el grado de discriminación impositiva entre bebidas alcohólicas.

3.4.2 Escenarios con alzas progresivas en los impuestos a la cerveza, los vinos y los licores varios

Con el objetivo de disminuir la discriminación existente en los impuestos al consumo entre los diferentes tipos de bebidas alcohólicas se proponen unos escenarios iniciales de aumentos progresivos en las tarifas para las bebidas que soportan las menores cargas impositivas por contenido alcohólico, de acuerdo a la información del capítulo anterior: la cerveza, los vinos y los licores varios.

- Escenario 30%

Como una primera aproximación, se propone un alza de las tarifas a las bebidas mencionadas en el último párrafo de tal forma que dicha alza cubra el 30% de lo necesario para que la carga tributaria a la cerveza se iguale a la de los licores con tarifas del rango de entre 2.5° y hasta 35°. **Este escenario se denomina Escenario 30%.**

Bajo el anterior supuesto, las tarifas del impuesto al consumo-ventas-IVA aumentarían de \$151 a \$177 para la cerveza (17%), de \$145 a \$177 para los licores varios (22%) y de \$78 a \$177 para los vinos (127%) (Cuadro No.3.4).

CUADRO No.3.4 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008 ESCENARIO 30% ESCENARIO IMPUESTOS CERVEZA, VINOS Y LICORES VARIOS 30% DE NECESARIO PARA IGUALAR IMPUESTO CERVEZA A IMPUESTOS DEL AGUARDIENTE Y RON (Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado alcohólico año 2007	Impuesto por grado alcohólico año 2008	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y cognac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	177	22,1%	19,3	23,6	2,7%	-3,8%	7.170	8.417	1.246	17%
Licores varios nacionales	145	177	22,1%	19,3	23,6	5,0%	-7,2%	19.848	22.479	2.631	13%
Licores				32,0	32,2	0,5%	-0,6%	1.023.133	1.027.010	3.877	0,4%
Vinos negociados	78	177	126,9%	10,4	23,6	5,9%	-6,9%	9.722	20.534	10.811	111%
Vinos terceros países	78	177	126,9%	10,4	23,6	9,3%	-10,9%	2.802	5.665	2.863	102%
Vinos espumosos importados	78	177	126,9%	10,4	23,6	6,3%	-7,3%	963	2.026	1.062	110%
Vermout importado	78	177	126,9%	10,4	23,6	7,2%	-8,4%	244	508	264	108%
Vinos nacionales no espumosos	78	177	126,9%	10,4	23,6	9,7%	-11,4%	13.624	27.398	13.774	101%
Vinos nacionales espumosos	78	177	126,9%	10,4	23,6	11,6%	-13,6%	3.755	7.365	3.610	96%
Vinos				10,4	23,6	9,1%	-10,3%	31.111	63.495	32.383	104%
Cerveza nacional	151	177	16,9%	20,2	23,6	1,7%	-2,1%	1.589.686	1.819.575	229.889	14%
Cerveza importada	151	177	17,0%	20,1	23,6	1,9%	-2,4%	11.372	12.993	1.620	14%
Cerveza				20,2	23,6	1,7%	-2,1%	1.601.058	1.832.568	231.510	14%
TOTAL				23,2	26,0	1,7%	-2,1%	2.655.302	2.923.072	267.770	10%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

Como efecto de estos cambios propuestos, los resultados estimados serían los siguientes:

- En cuanto a los **licores varios importados**, su tarifa por botella aumentaría en 22%, sus precios en 2.7%, sus ventas en volumen en -3.8% y los recaudos en 17%.
- Los **licores varios nacionales** experimentarían los siguientes impactos: alzas de 22% en el impuesto por botella, 5% en los precios, -7.2% en el volumen de ventas y 13% en los recaudos.
- Los **vinos** soportarían el mayor impacto: 127% de aumento en el impuesto por botella pero solo entre 6% y 10% en el precio al público, disminuciones entre 7% y 13.6% en el volumen de ventas y aumentos del 104% en los recaudos.

- La **cerveza nacional** tendría el siguiente impacto: incremento del 17% en el impuesto por botella y de 1.7% en los precios, disminución de 2.4% en el volumen de ventas y aumento del 14% en el recaudo.
- La **cerveza importada** experimentaría los siguientes impactos: 17% de aumento en el impuesto por botella y 1.9% en el precio de venta, disminución de 2.1% en el volumen de ventas y aumento del 14% en el recaudo.
- El recaudo global de las bebidas alcohólicas aumentaría en 10%.

Este escenario aumentaría en 17% los impuestos a la cerveza nacional y a la importada aunque el impacto sobre precios y cantidades de estos dos productos no sea significativo. Los mayores impactos en precios (aumento) y en cantidades (disminuciones) correrían por cuenta de los vinos y en menor cuantía por los licores varios. El recaudo aumentaría en 10%. La discriminación impositiva global disminuiría (ver Cuadro No.3.13).

- **Escenario 70%**

El escenario donde las tarifas de la cerveza, los vinos y los licores varios se incrementa en el 70% de la diferencia entre los impuestos actuales por grado alcohólico de los licores con un contenido de alcohol entre 2.5° y hasta 35°, por un lado, y la cerveza, por otro lado, tendría las siguientes posibles consecuencias, al fijarse una tarifa de \$211 por grado alcohólico para las bebidas inicialmente mencionadas (Cuadro No.3.5, **Escenario 70%**):

CUADRO No.3.5 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008 ESCENARIO 70% ESCENARIO IMPUESTOS CERVEZA, VINOS Y LICORES VARIOS 70% DE NECESARIO PARA IGUALAR IMPUESTO CERVEZA A IMPUESTOS DEL AGUARDIENTE Y RON (Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y coñiac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	211	45,7%	19,3	28,2	5,6%	-7,9%	7.170	9.614	2.444	34%
Licores varios nacionales	145	211	45,7%	19,3	28,2	10,4%	-14,9%	19.848	24.591	4.743	24%
Licores				32,0	32,4	1,02%	-1,25%	1.023.133	1.030.320	7.187	0,7%
Vinos negociados	78	211	170,8%	10,4	28,2	8,0%	-9,3%	9.722	23.871	14.149	146%
Vinos terceros países	78	211	170,8%	10,4	28,2	12,5%	-14,7%	2.802	6.473	3.671	131%
Vinos espumosos importados	78	211	170,8%	10,4	28,2	8,4%	-9,9%	963	2.351	1.388	144%
Vermout importado	78	211	170,8%	10,4	28,2	9,6%	-11,3%	244	587	343	140%
Vinos nacionales no espumosos	78	211	170,8%	10,4	28,2	13,1%	-15,3%	13.624	31.242	17.617	129%
Vinos nacionales espumosos	78	211	170,8%	10,4	28,2	15,6%	-18,3%	3.755	8.311	4.556	121%
Vinos				10,4	28,2	12,3%	-13,9%	31.111	72.835	41.724	134%
Cerveza nacional	151	211	39,6%	20,2	28,2	4,0%	-4,9%	1.589.686	2.111.448	521.762	33%
Cerveza importada	151	211	39,8%	20,1	28,2	4,5%	-5,6%	11.372	15.014	3.642	32%
Cerveza				20,2	28,2	4,0%	-4,9%	1.601.058	2.126.463	525.405	33%
TOTAL				23,2	29,4	4,0%	-4,8%	2.655.302	3.229.618	574.315	22%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Licores varios importados:** alzas de 45.7% en el impuesto por botella, de 5.6% en el precio de venta, de -7.9% en el volumen de ventas y de 34% en el recaudo.
- **Licores varios nacionales:** alzas de 45.7% en el impuesto por botella, de 10.4% en el precio de venta, de -14.9% en el volumen de ventas y de 24% en el recaudo.
- **Vinos:** alzas de 171% en el impuesto por botella, de 12.3% en precios, de -13.9% en volumen de ventas y de 134% en recaudo.
- **Cerveza nacional:** alzas de 39.6% en impuesto por botella, de 4% en precios, de -5.6% en volumen de ventas y de 33% en recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 39.8% en impuesto por botella, de 4.5% en precios, de -4.8% en volumen de ventas y de 33% en recaudo.
- Alza del 22% en el recaudo global.

La cerveza experimentaría un alza de casi 40% en su tarifa de impuesto. El impacto sería alto en impuestos por botella, precios de venta (alzas) y volumen de ventas (reducciones) para licores varios importados y principalmente nacionales, vinos y en alguna medida para las cervezas. El recaudo aumentaría de manera importante. La discriminación impositiva se reduciría a la mitad de la existente actualmente (ver Cuadro No.1.13).

- Escenario 100%

Finalmente, si se ajustan las tarifas del impuesto al consumo de cervezas, vinos y licores varios en un 100% de la diferencia entre los impuestos a los licores de entre 2.5° y hasta 35° de contenido alcohólico, por un lado, y los impuestos a la cerveza, por otro lado, los impactos posibles estimados, con una tarifa por grado alcohólico de \$237, serían los siguientes (**Escenario 100%**) (Cuadro No.3.6):

CUADRO No.3.6 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008											
ESCENARIO 100%											
ESCENARIO IMPUESTOS CERVEZA, VINOS Y LICORES VARIOS 100% DE NECESARIO PARA IGUALAR IMPUESTO CERVEZA A IMPUESTOS DEL AGUARDIENTE Y RON											
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y coñac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	237	63,4%	19,3	31,6	7,7%	-11,0%	7.170	10.426	3.256	45%
Licores varios nacionales	145	237	63,4%	19,3	31,6	14,5%	-20,8%	19.848	25.706	5.858	30%
Licores				32,0	32,5	1,4%	-1,7%	1.023.133	1.032.247	9.114	0,9%
Vinos negociados	78	237	203,8%	10,4	31,6	9,5%	-11,1%	9.722	26.254	16.532	170%
Vinos terceros países	78	237	203,8%	10,4	31,6	15,0%	-17,5%	2.802	7.022	4.220	151%
Vinos espumosos importados	78	237	203,8%	10,4	31,6	10,1%	-11,8%	963	2.582	1.619	168%
Vermout importado	78	237	203,8%	10,4	31,6	11,5%	-13,4%	244	642	398	163%
Vinos nacionales no espumosos	78	237	203,8%	10,4	31,6	15,6%	-18,3%	13.624	33.830	20.206	148%
Vinos nacionales espumosos	78	237	203,8%	10,4	31,6	18,6%	-21,8%	3.755	8.923	5.168	138%
Vinos				10,4	31,6	14,7%	-16,6%	31.111	79.253	48.142	155%
Cerveza nacional	151	237	56,7%	20,2	31,6	5,7%	-7,0%	1.589.686	2.317.064	727.379	46%
Cerveza importada	151	237	56,9%	20,1	31,6	6,5%	-8,0%	11.372	16.423	5.051	44%
Cerveza				20,2	31,6	5,7%	-7,0%	1.601.058	2.333.487	732.429	46%
TOTAL				23,2	31,9	5,8%	-6,8%	2.655.302	3.444.988	789.685	30%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Licores varios importados:** alzas de 63.4% en el impuesto por botella, de 7.7% en el precio de venta, de -11.0% en el volumen de ventas y de 45% en el recaudo.
- **Licores varios nacionales:** alzas de 63.4% en el impuesto por botella, de 14.5% en el precio de venta, de -20.8% en el volumen de ventas y de 30% en el recaudo.
- **Vinos:** alzas de 204% en el impuesto por botella, de 14.7% en los precios, de -16.6% en el volumen de ventas y de 155% en el recaudo.
- **Cerveza nacional:** alzas de 56.7% en el impuesto por botella, de 5.7% en los precios, de -8.0% en el volumen de ventas y de 46% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 56.9% en el impuesto por botella, de 6.5% en los precios, de -6.8% en el volumen de ventas y de 44% en el recaudo.
- Alza del 30% en el recaudo global.

Este escenario implicaría un alza del 57% en el impuesto de la cerveza y alzas importantes en los precios de venta al público y reducciones también importantes en los volúmenes vendidos para todas las bebidas mencionadas: licores varios, vinos y cervezas. El recaudo aumentaría de manera importante (30%) y la discriminación impositiva a menos de la mitad de la existente actualmente (ver Cuadro No.1.13).

3.4.3 Escenario con una tarifa de impuesto a la cerveza de \$200

Este escenario, llamado **Escenario 200 no compensado**, simplemente se pregunta qué sucede con el recaudo total y otras variables si el único impuesto que se aumenta es el de la cerveza, a \$200 por grado alcohólico, de \$151 que se estima como equivalente en 2007.

Los resultados del escenario se estiman así (Cuadro No.3.7):

CUADRO No.3.7 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008 ESCENARIO 200 NO COMPENSADO											
ESCENARIO IMPUESTOS: CERVEZA A \$200											
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y cogniac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	7.170	7.170	-	0%
Licores varios nacionales	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	19.848	19.848	-	0%
Licores				32,0	32,0	0,0%	0,0%	1.023.133	1.023.133	-	0%
Vinos negociados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	9.722	9.722	-	0%
Vinos terceros países	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	2.802	2.802	-	0%
Vinos espumosos importados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	963	963	-	0%
Vermout importado	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	244	244	-	0%
Vinos nacionales no espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	13.624	13.624	-	0%
Vinos nacionales espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	3.755	3.755	-	0%
Vinos				10,4	10,4	0,0%	0,0%	31.111	31.111	-	0%
Cerveza nacional	151	200	32,2%	20,2	26,7	3,2%	-4,0%	1.589.686	2.018.643	428.957	27%
Cerveza importada	151	200	32,4%	20,1	26,7	3,7%	-4,5%	11.372	14.374	3.002	26%
Cerveza				20,2	26,7	3,2%	-4,0%	1.601.058	2.033.017	431.959	27%
TOTAL				23,2	27,8	3,2%	-3,7%	2.655.302	3.087.261	431.959	16%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Cerveza nacional:** alzas de 32.2% en el impuesto por botella, de 3.2% en los precios, de -4.5% en el volumen de ventas y de 27% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 32.4% en el impuesto por botella, de 3.7% en los precios, de -3.7% en el volumen de ventas y de 26% en el recaudo.
- Alza del 16% en el recaudo global.

Como se ve, los únicos efectos directos del escenario se darían sobre la cerveza con impactos que se pueden considerar no muy fuertes sobre precios y cantidades pero sí un impacto del 16% sobre el recaudo y sin afectar casi nada la discriminación impositiva entre bebidas respecto a la situación actual (ver Cuadro No.1.13).

3.4.4 Escenario de impuesto de \$168 a la cerveza y a los licores de entre 15° y 35° de concentración de alcohol

Este escenario, llamado **Escenario 168 compensado**, aplica una tarifa para la cerveza incrementada en 10% y reduce al mismo nivel las tarifas para los licores nacionales de entre 15° y 35° grados de alcohol (aguardiente, ron local y brandy local).

Los resultados del escenario se estiman así (Cuadro No.3.8):

CUADRO No.3.8 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008											
ESCENARIO IMPUESTOS: \$168 CERVEZA, RON Y AGUARDIENTE										ESCENARIO 168 COMPENSADO	
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-13,5%	20,7%	447.520	382.311	-65.209	-15%
Ron nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-12,0%	17,2%	426.300	353.636	-72.665	-17%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y cogniac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-10,5%	16,0%	34.512	28.338	-6.174	-18%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	7.170	7.170	-	0%
Licores varios nacionales	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	19.848	19.848	-	0%
Licores				32,0	23,5	-11,6%	16,4%	1.023.133	879.086	-144.047	-14%
Vinos negociados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	9.722	9.722	-	0%
Vinos terceros países	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	2.802	2.802	-	0%
Vinos espumosos importados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	963	963	-	0%
Vermout importado	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	244	244	-	0%
Vinos nacionales no espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	13.624	13.624	-	0%
Vinos nacionales espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	3.755	3.755	-	0%
Vinos				10,4	10,4	0,0%	0,0%	31.111	31.111	-	0%
Cerveza nacional	151	167	10,4%	20,2	22,3	1,0%	-1,3%	1.589.686	1.732.719	143.033	9%
Cerveza importada	151	167	10,5%	20,1	22,3	1,2%	-1,5%	11.372	12.386	1.014	9%
Cerveza				20,2	22,3	1,0%	-1,3%	1.601.058	1.745.105	144.047	9%
TOTAL				23,2	22,4	1,0%	-0,4%	2.655.302	2.655.302	0	0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Cerveza nacional:** alzas de 10.4% en el impuesto por botella, de 1.0% en los precios, de -1.5% en el volumen de ventas y de 9% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 10.5% en el impuesto por botella, de 1.2% en los precios, de -0.4% en el volumen de ventas y de 9% en el recaudo.

- **Aguardiente:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 13.5% en el precio de venta y de 15% en el recaudo e incremento de 20.7% en el volumen de ventas.
- **Ron nacional:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 12.0% en el precio de venta y de 17% en el recaudo e incremento del 17.2% en el volumen de ventas.
- **Brandy nacional:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 10.5% en el precio de venta y de de 18% en el recaudo e incremento de 16% en el volumen de ventas.
- Alza del 0% en el recaudo global, dada la índole del ejercicio.

Este escenario genera un alza del 10% en el impuesto a la cerveza pero cambios mínimos en precios y cantidades de dicha bebida. Significa un fuerte impacto en disminución de impuestos por botella y precios y aumento en ventas para el aguardiente, el ron nacional y el brandy nacional. El recaudo no se afecta y la discriminación impositiva aumenta con respecto a la actual (ver Cuadro No.1.13).

3.4.5 Escenario con tarifa de \$200 para la cerveza y con reducción en tarifas de licores de entre 15° y 35° para equilibrar el recaudo

Este escenario hipotético plantea un incremento a \$200 por grado alcohólico de los impuestos a la cerveza (desde \$151 que se estima actualmente o 32%) y una reducción compensatoria en el recaudo en los impuestos a los licores nacionales.

A priori puede definirse que el cambio en los impuestos de los licores nacionales debe ser mucho mayor al 32%, dado el peso que tiene la cerveza en el mercado de bebidas alcohólicas y en el recaudo global sobre este tipo de productos. Como se mencionó en el capítulo anterior, la cerveza participa con el 65% del valor del mercado y el 51% del recaudo.

Este escenario puede denominarse como **Escenario 200 compensado**.

En este escenario se estiman los siguientes resultados (Cuadro No.3.9):

CUADRO No.3.9 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008
ESCENARIO IMPUESTOS: \$200 CERVEZA Y BAJA DE AGUARDIENTE Y RON PARA EQUILIBRAR
(Pesos y porcentajes)

	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	88	-62,7%	31,6	11,8	-29,0%	44,4%	447.520	241.216	-206.304	-46%
Ron nacional	237	88	-62,7%	31,6	11,8	-25,8%	36,9%	426.300	217.850	-208.450	-49%
Whisky premium y sp	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	36.015	36.015	-	0%
Whisky estandar	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	24.414	24.414	-	0%
Whisky secundario	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	4.663	4.663	-	0%
Vodka importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	8.888	8.888	-	0%
Vodka nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.107	1.107	-	0%
Ginebra importada	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	1.650	1.650	-	0%
Ginebra nacional	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	448	448	-	0%
Brandy y coñac importados	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	471	471	-	0%
Brandy nacional	237	88	-62,7%	31,6	11,8	-22,5%	34,4%	34.512	17.307	-17.205	-50%
Ron importado	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	7.345	7.345	-	0%
Tequila	357	357	0,0%	47,6	47,6	0,0%	0,0%	2.780	2.780	-	0%
Licores varios importados	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	7.170	7.170	-	0%
Licores varios nacionales	145	145	0,0%	19,3	19,3	0,0%	0,0%	19.848	19.848	-	0%
Licores				32,0	13,5	-24,8%	35,1%	1.023.133	591.174	-431.959	-42%
Vinos negociados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	9.722	9.722	-	0%
Vinos terceros países	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	2.802	2.802	-	0%
Vinos espumosos importados	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	963	963	-	0%
Vermout importado	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	244	244	-	0%
Vinos nacionales no espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	13.624	13.624	-	0%
Vinos nacionales espumosos	78	78	0,0%	10,4	10,4	0,0%	0,0%	3.755	3.755	-	0%
Vinos				10,4	10,4	0,0%	0,0%	31.111	31.111	-	0%
Cerveza nacional	151	200	32,2%	20,2	26,7	3,2%	-4,0%	1.589.686	2.018.643	428.957	27%
Cerveza importada	151	200	32,4%	20,1	26,7	3,7%	-4,5%	11.372	14.374	3.002	26%
Cerveza				20,2	26,7	3,2%	-4,0%	1.601.058	2.033.017	431.959	27%
TOTAL				23,2	21,6	1,8%	-2,0%	2.655.302	2.655.302	-0	0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Cerveza nacional:** alzas de 32.2% en el impuesto por botella, de 3.2% en los precios, de -4.5% en el volumen de ventas y de 27% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 32.4% en el impuesto por botella, de 3.7% en los precios, de -2.0% en el volumen de ventas y de 26% en el recaudo.
- **Aguardiente:** disminuciones de 62.7% en el impuesto por botella, de 29% en el precio de venta y de 46% en el recaudo e incremento de 44.4% en el volumen de ventas.
- **Ron nacional:** disminuciones de 62.7% en el impuesto por botella, de 25.8% en el precio de venta y de 49% en el recaudo e incremento del 36.9% en el volumen de ventas.
- **Brandy nacional:** disminuciones de 62.7% en el impuesto por botella, de 22.5% en el precio de venta y de 50% en el recaudo e incremento de 34.4% en el volumen de ventas.
- Alza del 0% en el recaudo global, dada la índole del ejercicio.

En este escenario se presenta un alza del 32% en el impuesto a la cerveza y otras del doble para los licores nacionales. Igualmente, los licores nacionales experimentarían fuertes disminuciones en sus precios y un aumento también fuerte en las ventas. La discriminación impositiva aumentaría de manera significativa con respecto a la situación actual (ver Cuadro No.1.13).

3.4.6 Escenario con un impuesto único al consumo de \$237

Un escenario que vale la pena analizar es aquel en el cual a todas las bebidas alcohólicas se les aplicara el nivel de tributación de los principales licores de origen local, es decir, \$237 por centímetro cúbico de contenido de alcohol. Este escenario, llamado **Escenario 237 sin compensar**, obtendría los siguientes resultados para los principales tipos de bebida (Cuadro No.3.10):

CUADRO No.3.10 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008											
ESCENARIO IMPUESTOS: TODOS A \$237											
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento % en precios en 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	447.520	447.520	-	0%
Ron nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	426.300	426.300	-	0%
Whisky premium y sp	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-3,4%	5,2%	36.015	25.141	-10.874	-30%
Whisky estandar	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-10,8%	16,6%	24.414	18.891	-5.523	-23%
Whisky secundario	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-15,6%	22,3%	4.663	3.785	-878	-19%
Vodka importado	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-10,6%	15,2%	8.888	6.795	-2.093	-24%
Vodka nacional	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-16,6%	23,7%	1.107	910	-198	-18%
Ginebra importada	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-10,2%	14,5%	1.650	1.254	-396	-24%
Ginebra nacional	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-17,6%	25,1%	448	372	-76	-17%
Brandy y cogniac importados	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-6,0%	8,6%	471	340	-132	-28%
Brandy nacional	237	237	0,0%	31,6	31,6	0,0%	0,0%	34.512	34.512	-	0%
Ron importado	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-16,7%	23,9%	7.345	6.043	-1.303	-18%
Tequila	357	237	-33,6%	47,6	31,6	-8,8%	12,5%	2.780	2.077	-703	-25%
Licores varios importados	145	237	63,4%	19,3	31,6	7,7%	-11,0%	7.170	10.426	3.256	45%
Licores varios nacionales	145	237	63,4%	19,3	31,6	14,5%	-20,8%	19.848	25.706	5.858	30%
Licores				32,0	31,6	1,2%	-1,2%	1.023.133	1.010.073	-13.060	-1%
Vinos negociados	78	237	203,8%	10,4	31,6	9,5%	-11,1%	9.722	26.254	16.532	170%
Vinos terceros países	78	237	203,8%	10,4	31,6	15,0%	-17,5%	2.802	7.022	4.220	151%
Vinos espumosos importados	78	237	203,8%	10,4	31,6	10,1%	-11,8%	963	2.582	1.619	168%
Vermout importado	78	237	203,8%	10,4	31,6	11,5%	-13,4%	244	642	398	163%
Vinos nacionales no espumosos	78	237	203,8%	10,4	31,6	15,6%	-18,3%	13.624	33.830	20.206	148%
Vinos nacionales espumosos	78	237	203,8%	10,4	31,6	18,6%	-21,8%	3.755	8.923	5.168	138%
Vinos				10,4	31,6	14,7%	-16,6%	31.111	79.253	48.142	155%
Cerveza nacional	151	237	56,7%	20,2	31,6	5,7%	-7,0%	1.589.686	2.317.064	727.379	46%
Cerveza importada	151	237	56,9%	20,1	31,6	6,5%	-8,0%	11.372	16.423	5.051	44%
Cerveza				20,2	31,6	5,7%	-7,0%	1.601.058	2.333.487	732.429	46%
TOTAL				23,2	31,6	5,84%	-6,82%	2.655.302	3.422.813	767.511	29%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Cerveza nacional:** alzas de 56.7% en el impuesto por botella, de 5.7% en los precios, de -7.0% en el volumen de ventas y de 46% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 56.9% en el impuesto por botella, de 6.5% en los precios, de -8.0% en el volumen de ventas y de 44% en el recaudo.
- **Aguardiente, ron nacional y brandy nacional:** sin cambios en el impuesto por botella, los precios de venta, las cantidades vendidas y el recaudo.
- **Whisky premium y superpremium:** disminuciones de 33.6% en el impuesto por botella, de 3.4% en los precios de venta y de 30% en el recaudo e incremento de 5.2% en el volumen de ventas.
- **Whisky estándar:** disminuciones de 33.6% en el impuesto por botella, de 10.8% en los precios de venta y de 23% en el recaudo e incremento de 16.6% en el volumen de ventas.
- **Vinos:** alza del 204% en los impuestos por botella, de 14.7% en el precio promedio y de 155% en el recaudo, con una disminución del 16.6% en las cantidades vendidas.
- Alza del 29% en el recaudo global.

Este escenario significa un apreciable incremento en los impuestos para la cerveza, los vinos y los licores varios, con un impacto entre moderado y alto en sus precios y ventas. Por otra parte, implica una reducción apreciable en los impuestos a los demás licores importados, con impactos notables en los precios y ventas del whisky estándar y secundario, el vodka, la ginebra, el brandy, el tequila y el ron. El recaudo se incrementa apreciablemente y la discriminación impositiva por tipo de bebida desaparece.

3.4.7 Escenario con un impuesto único al consumo de \$168, que no afecte el recaudo

Una pregunta final, acorde con el objetivo de desestimular el consumo de todo tipo de alcoholes de manera no discriminada, sería la de encontrar una única tarifa por grado alcohólico para todas las bebidas que no afectara el recaudo global. Este escenario, llamado **Escenario neutro**, impondría una tarifa de \$168 por grado alcohólico.

Los resultados del escenario, para los principales tipos de bebida según recaudo, serían los siguientes (Cuadro No.3.11):

CUADRO No.3.11 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS, CERVEZAS Y LICORES, 2007-2008											
ESCAMENARIO IMPUESTOS: TODOS A \$168						ESCAMENARIO NEUTRO 168					
(Pesos y porcentajes)											
	Impuesto por grado año 0 (2007)	Impuesto por grado año 1 (2008)	Cambio % de los impuestos por grado alcohólico	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2007	Impuesto promedio por CC de contenido alcohólico 2008	Incremento en precios 2008	Incremento % en cantidades vendidas en 2008	Recaudo estimado año 2007	Recaudo estimado año 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008	Incremento o disminución en el recaudo para 2008
	\$	\$	%	\$	\$	%	%	\$ millones	\$ millones	\$ millones	%
Aguardiente nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-13,5%	20,7%	447.520	382.250	-65.270	-15%
Ron nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-12,0%	17,2%	426.300	353.573	-72.728	-17%
Whisky premium y sp	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-5,3%	8,1%	36.015	18.291	-17.724	-49%
Whisky estandar	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-17,1%	26,1%	24.414	14.462	-9.952	-41%
Whisky secundario	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-24,6%	35,1%	4.663	2.960	-1.703	-37%
Vodka importado	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-16,7%	23,9%	8.888	5.174	-3.714	-42%
Vodka nacional	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-26,2%	37,4%	1.107	715	-392	-35%
Ginebra importada	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-16,0%	22,9%	1.650	952	-697	-42%
Ginebra nacional	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-27,7%	39,6%	448	294	-154	-34%
Brandy y cogñac importados	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-9,5%	13,5%	471	251	-220	-47%
Brandy nacional	237	168	-29,2%	31,6	22,4	-10,5%	16,0%	34.512	28.333	-6.179	-18%
Ron importado	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-26,4%	37,7%	7.345	4.752	-2.593	-35%
Tequila	357	168	-53,0%	47,6	22,4	-13,8%	19,8%	2.780	1.564	-1.216	-44%
Licores varios importados	145	168	15,6%	19,3	22,4	1,9%	-2,7%	7.170	8.066	896	12%
Licores varios nacionales	145	168	15,6%	19,3	22,4	3,6%	-5,1%	19.848	21.778	1.930	10%
Licores				32,0	22,4	-11,6%	16,8%	1.023.133	843.415	-179.719	-18%
Vinos negociados	78	168	115,0%	10,4	22,4	5,4%	-6,3%	9.722	19.589	9.867	101%
Vinos terceros paises	78	168	115,0%	10,4	22,4	8,4%	-9,9%	2.802	5.428	2.626	94%
Vinos espumosos importados	78	168	115,0%	10,4	22,4	5,7%	-6,6%	963	1.933	970	101%
Vermout importado	78	168	115,0%	10,4	22,4	6,5%	-7,6%	244	485	241	99%
Vinos nacionales no espumosos	78	168	115,0%	10,4	22,4	8,8%	-10,3%	13.624	26.269	12.645	93%
Vinos nacionales espumosos	78	168	115,0%	10,4	22,4	10,5%	-12,3%	3.755	7.080	3.325	89%
Vinos				10,4	22,4	8,2%	-9,4%	31.111	60.785	29.674	95%
Cerveza nacional	151	168	10,9%	20,2	22,4	1,1%	-1,3%	1.589.686	1.738.797	149.111	9%
Cerveza importada	151	168	11,0%	20,1	22,4	1,2%	-1,5%	11.372	12.429	1.057	9%
Cerveza				20,2	22,4	1,1%	-1,3%	1.601.058	1.751.225	150.168	9%
TOTAL				23,2	22,4	1,13%	-0,54%	2.655.302	2.655.425	123	0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

- **Cerveza nacional:** alzas de 10.9% en el impuesto por botella, de 1.1% en los precios, de -1.5% en el volumen de ventas y de 9% en el recaudo.
- **Cerveza importada:** alzas de 11.0% en el impuesto por botella, de 1.2% en los precios, de -0.5% en el volumen de ventas y de 9% en el recaudo.
- **Aguardiente:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 13.5% en el precio de venta y de 15% en el recaudo e incremento de 20.7% en el volumen de ventas.
- **Ron nacional:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 12.0% en el precio de venta y de 17% en el recaudo e incremento del 17% en el volumen de ventas.

- **Brandy nacional:** disminuciones de 29.2% en el impuesto por botella, de 10.5% en el precio de venta y de de 18% en el recaudo e incremento de 16% en el volumen de ventas.
- **Whisky premium y superpremium:** disminuciones de 53% en el impuesto por botella, de 5.4% en los precios de venta y de 49% en el recaudo e incremento de 8.2% en el volumen de ventas.
- **Whisky estándar:** disminuciones de 53% en el impuesto por botella, de 17% en los precios de venta y de 41% en el recaudo e incremento de 26% en el volumen de ventas.
- **Vinos:** alza del 115% en el impuesto por botella, de 8.2% en los precios de venta y de 95% en el recaudo, con una disminución del 9.4% en las cantidades vendidas.
- Alza del 0% en el recaudo global, dada la índole del ejercicio.

El escenario reportaría incrementos moderados (10%) en el impuesto por botella de la cerveza pero impactos muy bajos en precios y ventas. Los licores importados y los principales licores de producción local experimentarían disminuciones importantes en sus impuestos y precios y aumentos también apreciables en sus ventas. Lo contrario se podría afirmar para los vinos. El recaudo no se afectaría y la discriminación impositiva desaparecería (ver Cuadro No.1.13).

3.4.8 El impuesto por centímetro cúbico de contenido de alcohol en los diferentes escenarios

Un indicador utilizado en Colombia para estimar la discriminación de la estructura impositiva entre los diferentes tipos de bebidas es el impuesto pagado por centímetro cúbico (CC) de contenido de alcohol.

El Cuadro No.3.12 presenta las estimaciones de impuesto por CC de contenido de alcohol para cada tipo de bebida según los diferentes escenarios. A su vez, el Cuadro No.3.13 presenta la información del Cuadro No.3.12 en términos de un índice respecto a la situación en que no se presenta discriminación alguna entre las diferentes bebidas y no hay incremento en el recaudo. Este último caso corresponde al Escenario neutro o en el

que todas las bebidas pagan \$168 por grado alcohólico. Para este escenario neutro el índice tiene un valor de 1.

CUADRO No.3.12 IMPUESTO POR CENTIMETRO CUBICO DE CONTENIDO DE ALCOHOL SEGÚN ESCENARIO, BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2007-2008											
(Grados de alcohol y \$)											
Tipos de bebidas alcohólicas	Grados alcohol	Impuesto por CC de Contenido de Alcohol	Cerveza-Vinos-Licores varios \$151	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30% Año 2008	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70% Año 2008	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100% Año 2008	Cerveza \$200 Año 2008	Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° Año 2008	Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° Año 2008	Todos \$237 Año 2008	Todos \$168 Año 2008
		Año 2007	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008	Año 2008
	°	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Aguardiente nacional	29	31,60	31,6	31,6	31,6	31,6	31,6	22,4	11,8	31,6	22,4
Ron nacional	35	31,60	31,6	31,6	31,6	31,6	31,6	22,4	11,8	31,6	22,4
Whisky premium y sp	40	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Whisky estandar	40	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Whisky secundario	40	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Vodka importado	38	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Vodka nacional	40	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Ginebra importada	46	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Ginebra nacional	46	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Brandy y cogniac importados	38	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Brandy nacional	35	31,60	31,6	31,6	31,6	31,6	31,6	22,4	11,8	31,6	22,4
Ron importado	40	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Tequila importada	39	47,60	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	31,6	22,4
Licores varios importados	13	19,33	20,1	23,6	28,2	31,6	19,3	19,3	19,3	31,6	22,4
Licores varios nacionales	14	19,33	20,1	23,6	28,2	31,6	19,3	19,3	19,3	31,6	22,4
Vinos negociados no espumosos importados	13	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Vinos terceros países no espumosos importados	13	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Vinos espumosos importados	13	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Vermout importado	15	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Vinos nacionales no espumosos	10	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Vinos nacionales espumosos	10	10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
Cerveza nacional	4	20,17	20,2	23,6	28,2	31,6	26,7	22,3	26,7	31,6	22,4
Cerveza importada	4,6	20,14	20,1	23,6	28,2	31,6	26,7	22,3	26,7	31,6	22,4
LICORES		31,99	32,0	32,2	32,4	32,5	32,0	23,5	13,5	31,6	22,4
VINOS		10,40	20,1	23,6	28,2	31,6	10,4	10,4	10,4	31,6	22,4
CERVEZAS		20,17	20,2	23,6	28,2	31,6	26,7	22,3	26,7	31,6	22,4
TOTAL		23,22	23,5	26,0	29,4	31,9	27,8	22,4	21,6	31,6	22,4

Fuente: Estimaciones con base en cifras de recaudo estimadas (Cuadros Nos. 3.2 a 3.10) y contenido estimado de alcohol por tipo de bebida según cantidades estimadas de botellas.

CUADRO No.3.13 INDICE DEL IMPUESTO POR CENTIMETRO CUBICO DE CONTENIDO DE ALCOHOL SEGÚN ESCENARIO, BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2007-2008

Todas las bebidas pagan \$168 por CC = 1.00

(Grados de alcohol e Índice de impuesto por CC de alcohol)

Tipos de bebidas alcohólicas	Grados alcohol	Impuesto por CC de Contenido de Alcohol Año 2007	Cerveza-Vinos-Licores varios \$151 Año 2008	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30% Año 2008	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70% Año 2008	Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100% Año 2008	Cerveza \$200 Año 2008	Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan Año 2008	Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan Año 2008	Todos \$237 Año 2008	Todos \$168 Año 2008
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Aguardiente nacional	29	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,00	0,53	1,41	1,00
Ron nacional	35	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,00	0,53	1,41	1,00
Whisky premium y sp	40	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Whisky estandar	40	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Whisky secundario	40	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Vodka importado	38	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Vodka nacional	40	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Ginebra importada	46	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Ginebra nacional	46	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Brandy y cognac importados	38	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Brandy nacional	35	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,00	0,53	1,41	1,00
Ron importado	40	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Tequila importada	39	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	1,41	1,00
Licores varios importados	13	0,86	0,90	1,06	1,26	1,41	0,86	0,86	0,86	1,41	1,00
Licores varios nacionales	14	0,86	0,90	1,06	1,26	1,41	0,86	0,86	0,86	1,41	1,00
Vinos negociados no espumosos importados	13	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Vinos terceros países no espumosos importados	13	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Vinos espumosos importados	13	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Vermout importado	15	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Vinos nacionales no espumosos	10	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Vinos nacionales espumosos	10	0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
Cerveza nacional	4	0,90	0,90	1,05	1,26	1,41	1,19	1,00	1,19	1,41	1,00
Cerveza importada	4,6	0,90	0,90	1,05	1,26	1,41	1,19	1,00	1,19	1,41	1,00
LICORES		1,43	1,43	1,44	1,45	1,45	1,43	1,05	0,61	1,41	1,00
VINOS		0,47	0,90	1,06	1,26	1,41	0,47	0,47	0,47	1,41	1,00
CERVEZAS		0,90	0,90	1,05	1,26	1,41	1,19	1,00	1,19	1,41	1,00
TOTAL		1,04	1,05	1,16	1,31	1,43	1,24	1,00	0,97	1,41	1,00
Índice promedio		1,38	1,50	1,57	1,66	1,72	1,41	1,34	1,29	1,41	1,00
Desviación estándar		0,73	0,59	0,52	0,43	0,36	0,71	0,73	0,78	0,00	0,00
Coefficiente de variación		52%	39%	33%	26%	21%	51%	55%	60%	0%	0%

Fuente: Estimaciones con base en cifras de recaudo estimadas (Cuadros Nos. 3.2 a 3.10) y contenido estimado de alcohol por tipo de bebida según cantidades estimadas de botellas.

En el Cuadro No.3.12 se observa que en promedio, en 2007, los licores pagaban un promedio de \$32 por CC de alcohol mientras los vinos pagaban \$10.4 por CC y la cerveza \$20.2. Respecto a un escenario no discriminatorio como el Escenario neutro, los licores pagan 1.43 veces más, los vinos 0.47 veces y la cerveza 0.90 veces.

Un indicador de discriminación muy sencillo que puede utilizarse es el de obtener el cociente porcentual, para cada escenario, entre la desviación estándar (DS) de los índices del impuesto de las diferentes bebidas y el promedio aritmético (PA) de dichos índices. Estadísticamente, este indicador es denominado el coeficiente de variación (CV) de una serie de datos e indica si una serie está más o menos dispersa que otra (un escenario tiene una dispersión del impuesto entre bebidas mayor o menor que otro).

Así, cada escenario genera una serie de datos en la forma del índice del impuesto al consumo por tipo de bebida. El coeficiente de variación indica si la estructura de impuestos de un escenario está más o menos dispersa que las de otros escenarios.

$CV_i = (DS_i / PA_i) \%$, donde i se refiere a cada escenario.

De acuerdo al indicador mencionado, los escenarios menos discriminadores desde el punto de vista impositivo entre diferentes bebidas alcohólicas, fuera de los escenarios Neutro y 237 sin compensar los cuales por definición no discriminan, son los siguientes, en su orden: a) el que sugiere aumentar los impuestos a la cerveza, los vinos y los licores al nivel del impuesto a las bebidas ubicadas entre 2.5° y hasta 35° de concentración de alcohol (Escenario 100%), mostrando un coeficiente de variación de 21%, por debajo del índice de discriminación impositivo actual (en 2007), el cual es del 52%; b) el Escenario 70%, con un coeficiente de variación de 26%; c) el Escenario 30%, con un coeficiente de variación del 33% y, d) el Escenario 151, con un coeficiente de variación de 39%.

Con el mismo criterio, los escenarios menos deseables serían aquellos que proponen aumentar el impuesto a la cerveza a \$200 sin compensar o a \$200 y \$168 y, al mismo tiempo, disminuir los impuestos a los licores de entre 2.5° y 35° de tal forma de compensar el aumento en el recaudo generado por el aumento en el impuesto a la cerveza (Escenario 200, Escenario 200 compensado y Escenario 168 compensado, respectivamente). El coeficiente de variación para estos tres escenarios es casi igual o mayor al 52% (índice actual) y llega en uno de ellos al 60%.

En resumen, de los nueve escenarios estudiados, seis incorporan índices de discriminación mucho menores al actual y tres índices casi iguales o mayores al actual. Los escenarios no deseables con este criterio son los que introducen tarifas compensatorias en los licores de 2.5° hasta 35° de alcohol ante tarifas propuestas para la cerveza de \$200 y \$168 por grado alcohólico y el que simplemente introduce un impuesto de \$200 por grado alcohólico a la cerveza.

3.4.9 El impacto en el recaudo, en los precios de venta al público y en el volumen de ventas

El Cuadro No.3.14 presenta en forma resumida los principales efectos de los escenarios propuestos. Principalmente para destacar los efectos sobre el recaudo, los precios de venta al público y el volumen de ventas.

CUADRO No.3.14 RESUMEN DE ESCENARIOS DE CAMBIO EN TARIFAS DEL IMPUESTO AL CONSUMO-IVA DE LICORES,VINOS Y CERVEZAS, 2007-2008						
(Millones de pesos y porcentajes)						
NOMBRE DE ESCENARIO	Recaudo Estimado 2007	Recaudo Estimado 2008	Incremento Porcentual en Recaudo Estimado en 2008	Incremento Promedio en los Impuestos por Botella de 750 cc 2008	Incremento Promedio en Precios de Venta al Público en 2008	Incremento Promedio en Volúmenes de Venta en 2008
LICORES	1.023.133					
Cerveza-Vinos-Licores varios \$151		1.023.918	0,1%	0,2%	0,1%	-0,1%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30%		1.027.010	0,4%	1,0%	0,5%	-0,6%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70%		1.030.320	0,7%	2,0%	1,0%	-1,3%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100%		1.032.247	0,9%	2,7%	1,4%	-1,7%
Cerveza \$200		1.023.133	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan		879.086	-14,1%	-26,2%	-11,6%	16,4%
Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan		591.174	-42,2%	-57,2%	-24,8%	35,1%
Todos \$237		1.010.073	-1,3%	-0,1%	1,2%	-1,2%
Todos \$168		843.415	-17,6%	-29,4%	-11,6%	16,8%
VINOS	31.111					
Cerveza-Vinos-Licores varios \$151		55.759	79,2%	94,0%	6,7%	-7,6%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30%		63.495	104,1%	127,6%	9,1%	-10,3%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70%		72.835	134,1%	171,9%	12,3%	-13,9%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100%		79.253	154,7%	205,4%	14,7%	-16,6%
Cerveza \$200		31.111	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan		31.111	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan		31.111	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Todos \$237		79.253	154,7%	205,4%	14,7%	-16,6%
Todos \$168		60.785	95,4%	115,6%	8,2%	-9,4%
CERVEZA	1.601.058					
Cerveza-Vinos-Licores varios \$151		1.601.059	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30%		1.832.568	14,5%	16,9%	1,7%	-2,1%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70%		2.126.463	32,8%	39,6%	4,0%	-4,9%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100%		2.333.487	45,7%	56,7%	5,7%	-7,0%
Cerveza \$200		2.033.017	27,0%	32,2%	3,2%	-4,0%
Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan		1.745.105	9,0%	10,4%	1,0%	-1,3%
Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan		2.033.017	27,0%	32,2%	3,2%	-4,0%
Todos \$237		2.333.487	45,7%	56,7%	5,7%	-7,0%
Todos \$168		1.751.225	9,4%	10,9%	1,1%	-1,3%
TOTAL	2.655.302					
Cerveza-Vinos-Licores varios \$151		2.680.736	1,0%	1,1%	0,0%	-0,1%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 30%		2.923.072	10,1%	12,5%	1,7%	-2,1%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 70%		3.229.618	21,6%	27,8%	4,0%	-4,8%
Incremento Cerveza-Vinos-Licores varios 100%		3.444.988	29,7%	39,3%	5,8%	-6,8%
Cerveza \$200		3.087.261	16,3%	20,8%	3,2%	-3,7%
Cerveza \$168 y licores 2.5°-35° compensan		2.655.302	0,0%	0,4%	1,0%	-0,4%
Cerveza \$200 y licores 2.5°-35° compensan		2.655.302	0,0%	2,0%	1,8%	-2,0%
Todos \$237		3.422.813	28,9%	38,3%	5,8%	-6,8%
Todos \$168		2.655.425	0,0%	0,5%	1,1%	-0,5%

Fuente: Cuadros Nos. 3.2 a 3.10

Tres de los escenarios incluyen como restricción que los recaudos globales del impuesto al consumo sobre bebidas alcohólicas no se incrementen: El **Escenario 200 compensado**, el **Escenario 168 compensado** y el **Escenario neutro 168**. Sin embargo, los dos primeros escenarios introducen una mayor discriminación impositiva, como se explicó en la sección anterior y, como consecuencia, un importante cambio en los precios relativos de las diferentes bebidas (reducciones del 25% y 12% en los precios de los licores frente a reducciones menores en la cerveza y sin afectar el precio de los vinos). Respecto al volumen de ventas, todos estos escenarios generan un alto impacto en los licores y únicamente en vinos el escenario neutro.

Otro escenario, el **Escenario 151**, no afecta los recaudos sino en 1%, pues representa únicamente un incremento en los recaudos para los licores varios y los vinos, aumentando el recaudo de los vinos en 79% y su precio en 6.7% y el recaudo de los licores varios en 3.4% los importados y en 2.7% los nacionales y aumentando sus precios menos del 1%. Debe destacarse que este escenario logra simultáneamente un aumento en el recaudo sobre los vinos, una menor discriminación impositiva y un aumento relativamente bajo en el precio de los vinos. En cuanto al volumen de ventas, únicamente los vinos resultan apreciablemente afectados. Otra ventaja del escenario es que permite incorporar con mayor facilidad a la cerveza al esquema de impuestos con base en los grados de alcohol.

Algunos escenarios, los escenarios 30%, 70% y 100% y los escenarios 200 y 237 no compensados están diseñados directamente para incrementar el recaudo. El incremento en los recaudos para estos escenarios es respectivamente de 10%, 22%, 30%, 16% y 29%.

- Los escenarios 30%, 70% y 100% incrementan los precios de los licores de manera mínima; los precios de los vinos en 9%, 12% y 15%, respectivamente y, los precios de la cerveza en 1.7%, 4% y 5.7%, también respectivamente. Los volúmenes de ventas en estos tres escenarios disminuyen en forma significativa únicamente para vinos en 10.3%, 13.9% y 16.6%, respectivamente y para la cerveza en 4.9% (Escenario 70%) y 7.0% (Escenario 100%).
- El Escenario 200 no compensado afecta en forma mínima los impuestos, precios y ventas de los licores y vinos pero sí afecta significativamente los impuestos por botella de la cerveza (32%) y moderadamente sus precios y cantidades vendidas

(porcentajes menores al 5%). Aumenta los recaudos en 16% pero no afecta la discriminación impositiva.

- El Escenario 237 no compensado (igual tarifa para todas las bebidas) afecta por su mismo diseño a todas las bebidas diferentes a los licores nacionales de mayor peso. El Escenario 237 no compensado aumenta los recaudos en 29% a través de fuertes alzas en los impuestos por botella de la cerveza (57%) y los vinos (205%); también aumenta los precios promedios de los licores en 1.2%, los de los vinos en 15% y los de la cerveza en 5.7%. Igualmente, este escenario disminuye las ventas de los licores en 1.2%, de los vinos en 17% y de la cerveza en 7%.

En estos últimos escenarios es de destacar el bajo impacto en los precios de los licores (solo se afectan los licores varios), el impacto medio en los precios de la cerveza (porcentajes menores al aumento en el IPC de 2007) pero un más alto impacto en los precios de los vinos en el Escenario 237 (porcentajes que doblan el aumento del IPC del 2007).

3.5 RESUMEN DEL CAPITULO

Los ejercicios del capítulo utilizan como base de cálculo las tarifas del impuesto del año 2008, así como las cantidades vendidas de bebidas alcohólicas en 2007, para estimar el impacto que tendrían los cambios de dichas tarifas en algunas bebidas sobre los precios de venta al público, la tarifa pagada por botella, el volumen de ventas y los recaudos del impuesto. El modelo de estimación está basado en supuestos acerca de la elasticidad-precio de la demanda de las diferentes bebidas alcohólicas.

Para el caso de países en desarrollo, las elasticidades-precio para algunos licores podrían llegar a ser un poco mayores que las de los países en desarrollo con contrabando. Se asume, sin embargo, para licores, una elasticidad-precio similar a la del grupo de países desarrollados con contrabando, de -1.43, a falta de estudios más específicos. Para algunos tipos de licor, como el aguardiente y el whisky, se utilizan elasticidades-precio a un nivel de -1.53. En el caso del vino en países en desarrollo como Colombia, se asumen, a falta de estudios específicos, las mismas elasticidades que se asumieron para el caso de los países desarrollados con contrabando (-1.17). Respecto a la cerveza, se

asume una elasticidad-precio promedia entre la estimada para Chile (-1.67) y la estimada para México (-0.78), es decir, -1.23.

Con el **objetivo de disminuir la discriminación existente en los impuestos** al consumo entre los diferentes tipos de bebidas alcohólicas, **e incrementar el recaudo**, se proponen unos escenarios iniciales de aumentos progresivos en las tarifas para las bebidas que soportan las menores cargas impositivas por contenido alcohólico, de acuerdo a la información del capítulo anterior: la cerveza, los vinos y los licores varios. Como una primera aproximación, se propone un alza de las tarifas a estas bebidas de tal forma que dicha alza cubra el 30%, el 70% y el 100% de lo necesario para que la carga tributaria a la cerveza se iguale a la de los licores con tarifas del rango de entre 2.5° y hasta 35° (favor mantener el Cuadro No.3.2 a la mano para una definición precisa de los diferentes escenarios)

Los escenarios 30%, 70% y 100% están diseñados directamente para incrementar el recaudo. El incremento en los recaudos para estos escenarios es respectivamente de 10%, 22% y 30%. Los escenarios 30%, 70% y 100% incrementan los precios de los licores en 0.5%, 1% y 1.4%, respectivamente; los precios de los vinos en 9%, 12% y 15%, respectivamente y, los precios de la cerveza en 1.7%, 4% y 5.7%, también respectivamente.

De estos tres escenarios anteriores, el escenario menos discriminador es el Escenario 100%, mostrando un coeficiente de variación de 21% (el actual es de 52%). Los escenarios 30% y 70% tienen unos índices de discriminación impositiva también relativamente bajos, del 33% y 26%, respectivamente.

El **Escenario 200 no compensado está diseñado también para incrementar el recaudo**. El incremento en los recaudos para este escenario es de 16%. En este escenario se incrementan los precios de la cerveza en 3.2%, sin afectar otros precios dada la índole del ejercicio. La discriminación impositiva en este escenario entre bebidas es alta, del 51%, prácticamente la misma que la actual.

Tres de los escenarios incluyen como restricción que los recaudos no se incrementen: El Escenario 200 compensado, el Escenario 168 compensado y el

Escenario neutro. Sin embargo, los dos primeros escenarios introducen una alta discriminación impositiva (coeficientes de variación de los impuestos del 60% y 55%, respectivamente) y un importante cambio en los precios relativos de las diferentes bebidas (reducciones del 25% y 12% en los precios de los licores frente a reducciones menores en la cerveza y sin afectar el precio de los vinos).

Otro escenario, **el Escenario 151, no afecta los recaudos sino en 1%**, pues representa únicamente un incremento en los recaudos para los licores varios y los vinos, aumentando el recaudo de los vinos en 79% y su precio en 6.7% y el recaudo de los licores varios importados en 3.4% y el de los nacionales en 2.7% y aumentando los precios de ambos en menos del 1%. Es de destacar que este escenario logra un aumento en el recaudo sobre los vinos y una discriminación impositiva entre bebidas alcohólicas menor a la actual (39% en vez de 52%) además de un aumento relativamente bajo en el precio de los vinos. Este escenario también presenta otra faceta interesante: permite que la cerveza se integre al esquema impositivo basado en grados de alcohol sin mucha dificultad.

El Escenario 237 no compensado cambia las tarifas de todas las bebidas menos las de los licores nacionales, aumenta los recaudos en 29%, los precios promedios de los licores en 1.2%, los de los vinos en 15% y los de la cerveza en 5.7%. Los volúmenes de ventas se afectan así: -1.2% licores, -16.6% vinos y -7.0% cerveza. Este escenario no discrimina impositivamente entre bebidas.

De los 9 escenarios propuestos 6 incorporan índices de discriminación mucho menores al actual y 3 índices casi iguales o mayores al actual. Los escenarios no deseables con este criterio son los que introducen tarifas compensatorias en los licores de 2.5° hasta 35° de alcohol ante tarifas propuestas para la cerveza de \$200 y \$168 por grado alcohólico y el que simplemente introduce un impuesto de \$200 por grado alcohólico a la cerveza.