



**Estimación de los Efectos en el Recaudo Tributario
Imputables a Modificaciones en las Tasas de los
Impuestos al Consumo de los Licores Importados**

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

Noviembre 2006

Fedesarrollo

**Estimación de los Efectos en el Recaudo Tributario
Imputables a Modificaciones en las Tasas de los
Impuestos al Consumo de los Licores Importados**

Luis Alberto Zuleta J.

Carlos Caballero A.

Lino Jaramillo G.

Noviembre de 2006

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION GENERAL.....	3
RESUMEN EJECUTIVO.....	4

CAPITULO I

EL CONCEPTO DE ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y SU RELEVANCIA PARA EL RECAUDO DE IMPUESTOS

1.1	INTRODUCCION	12
1.2	LOS CONCEPTOS DE ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA DE UN PRODUCTO.....	13
1.3	LA INCIDENCIA DE UNA MODIFICACION DE LA TARIFA DE UN IMPUESTO ESPECÍFICO AL CONSUMO SOBRE EL RECAUDO DEL IMPUESTO	14
1.3.1	La importancia de las elasticidades.....	14
1.3.2	Supuesto de alta elasticidad-precio de la oferta en el mediano y largo plazos	14
1.3.3	La incidencia de la disminución en impuestos específicos sobre los precios al público y el recaudo del impuesto.....	15
1.4	METODOLOGIA DE ESTIMACIÓN PARA EL CASO DE LOS LICORES Y VINOS EN COLOMBIA.....	19
1.4.1	Introducción	19
1.4.2	Los cambios en los precios de venta.....	20
1.4.3	Los cambios en las cantidades vendidas	20
1.5	LAS ESTIMACIONES EXISTENTES SOBRE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA POR LICORES	21
1.5.1	Países desarrollados	21
1.5.2	El caso de Colombia y otros países latinoamericanos	27
1.6	PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO	30
A N E X O		32
ANEXO AL CAPITULO I.....		33
ESTIMACION DEL RECAUDO SOBRE IMPUESTOS A LOS LICORES CUANDO EL OPTIMO NO ES LA EFICIENCIA SINO LA MAXIMIZACION DE LOS RECAUDOS FISCALES.....		33

CAPITULO II
EVOLUCION DEL RECAUDO DE IMPUESTOS A LOS LICORES Y VINOS EN
COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

2.1	INTRODUCCION	36
2.2	EVOLUCION DEL RECAUDO DESPUÉS DE LA REFORMA	36
2.2.1	Los recaudos totales y sobre bebidas importadas.....	36
2.2.2	Las importaciones.....	42
2.3	PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL CAPITULO	47

CAPITULO III
ESTIMACIÓN DEL POSIBLE IMPACTO DEL CAMBIO EN LAS TARIFAS IMPOSITIVAS
SOBRE EL RECAUDO DE LICORES Y VINOS IMPORTADOS

3.1	INTRODUCCION	50
3.2	LOS NIVELES DE RECAUDO ESPERADOS CON LAS NUEVAS PROPUESTAS DE REFORMA.....	53
3.3	LAS NORMAS DEL GATT Y DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	69
3.4	RESUMEN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS DEL CAPITULO.....	72
	ANEXO	74
	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT de 1947).....	74

INTRODUCCION GENERAL

Este documento tiene como objetivo fundamental estimar los posibles efectos en el recaudo tributario bajo distintos escenarios de modificación en las tasas impositivas al consumo de vinos y licores importados.

La conclusión principal del estudio es que una tarifa única de impuesto al consumo de \$220 por grado alcoholímetro incrementaría en 10% el recaudo tributario sobre los vinos y los licores importados durante el 2007 y sería una manera efectiva de combatir el contrabando y la adulteración de licores. La imposición de esta tarifa sería, además, compatible con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio, OMC.

El documento se organiza de la siguiente manera:

- En el primer capítulo se presentan los fundamentos conceptuales para la estimación del recaudo tributario ante cambios en las tasas de tributación, así como los resultados de estudios internacionales sobre elasticidades de corto y mediano plazo de los principales tipos de licores.
- En el segundo se incluye la evolución reciente de los recaudos de impuestos sobre los licores en Colombia, incluido el período posterior a la reforma de los impuestos a los licores, introducida por la ley 788 de 2002.
- En el tercero se presentan las estimaciones de los efectos en los recaudos del impuesto al consumo, ante variaciones en las tasas impositivas, bajo los distintos escenarios. Este capítulo incluye también las recomendaciones que se desprenden del análisis realizado.

Debe advertirse que este documento no tiene en cuenta el posible impacto que pueda tener la reforma propuesta del impuesto al consumo en el recaudo del impuesto arancelario, como consecuencia de los incrementos en demanda derivados de la reforma.

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo central de este documento es estimar los posibles efectos en el recaudo tributario del impuesto al consumo sobre los licores, bajo distintos escenarios de modificación en las tasas impositivas para vinos y licores importados.

El documento presenta, en el primer capítulo, los fundamentos conceptuales para la estimación del recaudo tributario ante cambios en las tasas, así como los resultados de estudios internacionales sobre elasticidades de corto y mediano plazo sobre los principales tipos de licores. En el segundo se incluye la evolución reciente de los recaudos tributarios en Colombia, incluido el período posterior a la reforma de los impuestos a los licores introducida por la ley 788 de 2002. En el tercero se presentan las estimaciones de los efectos en los recaudos del impuesto al consumo, ante variaciones en las tasas impositivas, bajo distintos escenarios. Y se incluyen, también, las recomendaciones que se desprenden del análisis.

El concepto de elasticidad-precio de la demanda permite estimar los efectos de cambios en las tarifas de impuestos – en un sentido o el otro - sobre la demanda y la oferta de vinos y licores, midiendo el impacto de dichas medidas de política sobre los precios de los productos. El concepto de elasticidad es básico, además, para estimar el impacto de los cambios en tarifas de impuestos sobre el recaudo de los mismos.

La evidencia internacional sobre las elasticidades-precio de la demanda permite concluir, en términos generales, lo siguiente:

- Las elasticidades de demanda en los países desarrollados son relativamente bajas aunque se presenta una amplia dispersión en sus niveles, dependiendo de los diferentes países.
- 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 aquellos países en los cuales no están presentes estos fenómenos de informalidad. Podrían llegar a ser aproximadamente un 50% más altas. Esto implica que reducciones en las tarifas impositivas que se reflejen en menores precios de venta al público de los

productos “legales”, darían lugar a una mayor competencia de estos con los ofrecidos por el contrabando y con la producción artesanal o los licores adulterados o falsificados.

- 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 de un grupo de los bebedores ¹/, 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; altos precios implican elasticidades altas y bajos precios, elasticidades bajas.
- 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, altos niveles de contrabando, escasa conciencia sobre los problemas a la salud derivados de la bebida en exceso, son algunos de los elementos que explicarían este comportamiento.
- En Colombia, la reforma de 2002 colocó a la oferta formal importada en una mejor posición competitiva frente al contrabando. Algunos contrabandistas respondieron con fuertes reducciones en los precios y otros a través de prácticas de adulteración de licores. El hecho, es que persisten problemas competitivos frente al contrabando, debidos a los impuestos; este es el caso de los licores de alto contenido alcohólico y precio medio o bajo.

De las cifras de recaudo de impuestos y de importaciones de los vinos y licores en Colombia después de la Reforma de 2002, se pueden derivar las siguientes conclusiones principales:

- Si se examina el período post reforma, 2003-2005, el recaudo sobre el consumo de vinos y licores creció a una tasa real anual real de 3%, el recaudo sobre el consumo de licores legalmente importados creció simultáneamente a una tasa más de seis veces mayor que la del total (18.4% anual real y 113% en términos nominales entre el año 2002 y el 2005).

¹ / Aunque la información disponible es mayor para países desarrollados, la información para el grupo de bebedores fuertes en estos países es escasa.

- La participación inicial del recaudo sobre bebidas alcohólicas importadas era de 6.7% en 2002, participación que subió al 10.2% en 2005. El bajo crecimiento del recaudo global se explica por la tributación de los licores nacionales.
- El recaudo sobre los licores y vinos importados no creció a tasas más altas en el período 2003-2005 porque para algunos licores -los de alto contenido alcohólico y precio alto-^{2/} ya se había producido la mayor parte de la sustitución del contrabando por importaciones legales o, inclusive, por productos nacionales. En otros -los de alto contenido alcohólico y más bajo precio-, dicha sustitución puede estar frenada por las que, todavía, constituyen altas tasas de impuestos. Para los primeros, las elasticidades-precio de corto plazo parecen haber disminuido; para los segundos todavía pueden ser altas.
- Si se examina la relación impuesto al consumo/precio de venta al público, es claro que persiste una alta tributación a los productos importados pues, para casi todos, dicha relación es mayor al 20%.
- La reforma tributaria del 2002 fue promulgada en un momento muy oportuno. La economía comenzaba su proceso de recuperación después de la fuerte contracción de la producción y las ventas del período 1998-2001. Sin la reforma, el favorable crecimiento del PIB que tuvo lugar del 2003 en adelante, hubiera beneficiado principalmente el contrabando.
- Aunque los recaudos sobre los licores y vinos importados no continuaran incrementándose a los altos ritmos de los años 2003 y 2004, su nivel absoluto a precios constantes es ahora mayor que antes de la reforma, lo cual, de por sí, es un logro significativo de la reforma en la tributación a los licores de 2002.
- Algunos importadores parecen haber considerado, después del primer año de vigencia de la reforma, que la alta elasticidad-precio de corto plazo observada para ese primer año iba a mantenerse por un período de tiempo más largo. De hecho, lo que se observó fue una respuesta doble de los contrabandistas, que parece haber amortiguado en parte los efectos de la reforma: una reducción de sus márgenes de utilidad y una renovada práctica de la adulteración mediante la sustitución de licores importados de alto precio por licores importados de bajo precio (whisky premium y superpremium por whisky secundario).
- Es posible que la magnitud de la sustitución de los licores nacionales, y del mismo contrabando, por licores importados, como resultado de la reforma impositiva del

^{2/} Esto es más cierto para los licores superpremium.

2002, haya sido acentuada por la preferencia de algunos consumidores por otras bebidas alcohólicas de menor precio, debido a sus más bajos impuestos por grado alcoholimétrico, como son los vinos y las cervezas.

- La información sobre importaciones legales revela otro dato interesante: las importaciones de vinos, en botellas, representaron el 64% del total importado legalmente al país en 2005.

Los ejercicios de impacto de las propuestas de reforma de los impuestos al consumo sobre el recaudo plantean los siguientes escenarios:

Escenario A: Escenario con niveles de elasticidades-precio de la demanda similares a las de los países desarrollados.

Escenario B: Escenario con niveles de elasticidades-precio 50% mayores que las predominantes en los países desarrollados, con niveles que pueden ser parecidos a los de Rusia. Existencia de contrabando y/o producción artesanal.

Escenario C: Escenario con elasticidades-precio para un país en desarrollo con altos niveles de contrabando. El nivel de la elasticidad podría llegar a 3, pero debería disminuir rápidamente en la medida que se sustituye la oferta informal.

Escenario D: Escenario con elasticidades-precio diferentes según el tipo de licor y de vino, dependiendo de la posibilidad de sustitución adicional del contrabando y de la magnitud de la modificación del impuesto.

Como es lógico, estos escenarios anteriores de diferentes elasticidades-precio deben combinarse a su vez con escenarios alternativos de cambio en las tasas impositivas, tal como se presenta en el cuadro siguiente:

ALTERNATIVAS DE TASAS DE IMPUESTOS PARA VINOS Y LICORES					
<i>(Pesos por grado alcohólico)</i>					
	2006	Alternativa 1 2007 a/	Alternativa 2 2007 b/	Alternativa 3 2007 b/	Alternativa 4 2007 b/
LICORES					
De 2.5° hasta 15°	\$ 134	\$ 139	\$180	\$200	\$ 220
Mas de 15° hasta 35°	\$ 219	\$ 228	\$180	\$200	\$ 220
Mas de 35°	\$ 330	\$ 343	\$180	\$200	\$ 220
VINOS					
Hasta 10°	\$ 72	\$ 75	\$180	\$200	\$ 220
Notas: a/ Sin reforma. Inflación esperada del 4% para 2007, según DNP y B. de la R. Incumple principios de la OMC. b/ Alternativas de tarifa única, de acuerdo a los principios de la OMC.					

- **Escenario 1**, en el cual simplemente se ajustan las tasas actuales por la inflación. Corresponde al escenario que existiría si no se realiza una nueva reforma a los impuestos.
- **Escenario 2**: \$180 por grado alcohólico para todos los vinos y licores.
- **Escenario 3**: \$200 por grado alcohólico para todos los vinos y licores.
- **Escenario 4**: \$220 por grado alcohólico para todos los vinos y licores.

El siguiente Cuadro resume los efectos sobre recaudo de los diferentes escenarios.

ESTIMACION DE LOS RESULTADOS SOBRE EL RECAUDO DE IMPUESTOS DE LAS PROPUESTAS DE MODIFICACION DE LA ESTRUCTURA DE IMPUESTOS A LOS VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2007							
(Porcentajes, elasticidades y pesos corrientes)							
DESCRIPCION ESCENARIOS	Nombre Escenario	DISMINUCION O INCREMENTO % IMPUESTOS POR BOTELLA (licores-vinos)	ELASTICIDAD DE DEMANDA (licores-vinos)	INCREMENTO EN EL RECAUDO	INCREMENTO EN EL RECAUDO	INCREMENTO EN EL RECAUDO	INCREMENTO EN EL RECAUDO
				LICORES MILLONES DE PESOS - 2007	VINOS MILLONES DE PESOS - 2007	TOTAL EN MILLONES DE PESOS - 2007	EN EL RECAUDO TOTAL EN MILLONES DE PESOS - 2007
Paises desarrollados y sin reforma	Escenario A-1	+4,0%;+3,5%	-1,50;-1,20	1.483	416	1.899	2,6%
Paises desarrollados y todos \$180	Escenario A-2	-45%;+150%	-1,50;-1,20	-20.211	16.117	-4.095	-5,6%
Paises desarrollados y todos \$200	Escenario A-3	-39%;+178%	-1,50;-1,20	-16.577	18.777	2.200	3,0%
Paises desarrollados y todos \$220	Escenario A-4	-33%;+206%	-1,50;-1,20	-13.128	21.336	8.208	11,1%
Paises desarrollados con oferta informal y sin reforma	Escenario B-1	+3,9%;+4,2%	-2,25;-1,80	1.012	473	1.485	2,0%
Paises desarrollados con oferta informal y todos \$180	Escenario B-2	-45%;+150%	-2,25;-1,80	-17.569	14.888	-2.681	-3,6%
Paises desarrollados con oferta informal y todos \$200	Escenario B-3	-39%;+178%	-2,25;-1,80	-14.104	17.159	3.055	4,1%
Paises desarrollados con oferta informal y todos \$220	Escenario B-4	-33%;+206%	-2,25;-1,80	-10.917	19.278	8.361	11,4%
Paises en desarrollo con oferta informal y sin reforma	Escenario C-1	+3,9%;+4,2%	-3,00;-2,40	548	459	1.007	1,4%
Paises en desarrollo con oferta informal y todos \$180	Escenario C-2	-45%;+150%	-3,00;-2,40	-14.931	13.661	-1.270	-1,7%
Paises en desarrollo con oferta informal y todos \$200	Escenario C-3	-39%;+178%	-3,00;-2,40	-11.635	15.543	3.908	5,3%
Paises en desarrollo con oferta informal y todos \$220	Escenario C-4	-33%;+206%	-3,00;-2,40	-8.710	17.223	8.513	11,6%
Elasticidades promedias y sin reforma	Escenario D-1	+4,0%;+3,5%	Según vino o licor	918	392	1.310	1,8%
Elasticidades promedias y todos \$180	Escenario D-2	-45%;+150%	Según vino o licor	-16.815	13.661	-3.154	-4,3%
Elasticidades promedias y todos \$200	Escenario D-3	-39%;+178%	Según vino o licor	-13.306	15.543	2.237	3,0%
Elasticidades promedias y todos \$220	Escenario D-4	-33%;+206%	Según vino o licor	-10.083	17.223	7.139	9,7%

Fuente: Cifras tomadas de los cuadros Nos.3.3 a 3.18

Como se puede observar de las cifras, todas las propuestas anteriores, excepto la que no contempla reforma a los impuestos, se traducen en una reducción de los recaudos sobre licores importados, la cual se compensa total o parcialmente con aumentos en los recaudos sobre el vino.

Cuando no se proponen incrementos en los impuestos a los vinos, el resultado neto del recaudo es positivo, aunque no muy significativo, pero sigue dependiendo para ello de que se mantenga la discriminación impositiva en contra de los licores importados, con todos los efectos negativos anotados. Cuando se propone unificar todos los impuestos a vinos y licores, en \$180 o \$200 por grado alcoholimétrico, los resultados netos del recaudo tampoco son muy significativos. En estos casos, los incrementos en el recaudo de los vinos compensan total o parcialmente las disminuciones en los recaudos en licores. Una tarifa de \$220 por grado de alcohol incrementa el recaudo de manera importante, lo cual es muy atractivo para las autoridades departamentales.

Los escenarios con una tarifa de \$220 tienen algunas importantes ventajas sobre los demás:

- a) Generar un incremento significativo en el recaudo sobre las importaciones de vinos y licores (de casi el 10%);
- b) Reducir drásticamente los incentivos al contrabando y a la adulteración de licores;
- c) Disminuir la discriminación existente entre los impuestos a los vinos y a los licores, por un lado, y entre los impuestos a los licores y a la cerveza, por el otro;
- d) Eliminar la discriminación existente sobre los licores importados, sobre todo si se tiene en cuenta que, según ACODIL, la oferta total de licores de más de 35° en Colombia está integrada en más del 95% por los licores importados;
- e) Eliminar, también, una de las incompatibilidades de las normas colombianas sobre impuestos a las bebidas alcohólicas frente a las políticas y principios de la Organización Mundial del Comercio.
- f) Simplificar, adicionalmente, la estructura impositiva sobre los vinos y licores.

Respecto al incremento en los recaudos totales del impuesto al consumo sobre productos importados, del 2007 al 2006, las diferentes alternativas generan los siguientes impactos, haciendo referencia únicamente al escenario D:

- Incremento de 1.8% cuando no se realiza reforma alguna;
- Disminución de 4.3% cuando el impuesto al consumo es de \$180 para todo tipo de vinos y licores;
- Incremento del 3% cuando el impuesto al consumo es de \$200 para todo tipo de vinos y licores;
- Incremento del 9.7% cuando el impuesto al consumo es de \$220 para todo tipo de vinos y licores.

Como se esperaba, el incremento en la elasticidad de la demanda tiende a hacer menos negativos los resultados sobre el recaudo y aún más positivos los resultados positivos sobre dicha variable^{3/}.

^{3/} En los ejercicios efectuados no se tuvieron en cuenta los impactos de la reforma sobre el recaudo de aranceles en un mercado que crecería más rápidamente como consecuencia de la nueva reforma impositiva. Tampoco se hace referencia en el estudio a la posibilidad de que los resultados estén afectados por diferentes estrategias de márgenes de utilidad que apliquen los diferentes importadores en un mercado caracterizado por una alta competencia y en medio de los esfuerzos de cada importador por no perder participación en un mercado que se expandiría precisamente con la reforma impositiva. Más técnicamente, el ejercicio no incorpora hipótesis acerca de la estructura de mercado ni del tipo de competencia existente en el sector.

Por último, debe advertirse que la OMC ha fallado en contra de estructuras impositivas que discriminan a los licores importados, en casos como los de Chile, Japón y Corea, entre otros.

Por consiguiente, la recomendación fundamental de este estudio es que la tarifa de impuestos para la totalidad de los licores – incluyendo vinos y cerveza - debería unificarse en \$ 220 por grado alcoholimétrico. Esto sería lo más conveniente desde el punto de vista del recaudo y tendría la gran virtud de profundizar una política que ha probado su utilidad en la lucha contra el contrabando y contra los mercados informales de licores que, además, ponen en riesgo la salud de los colombianos.

CAPITULO I

EL CONCEPTO DE ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y SU RELEVANCIA PARA EL RECAUDO DE IMPUESTOS

1.1 INTRODUCCION

La demanda y la oferta de un producto dependen de una serie de factores como los precios del producto, los precios de otros productos que pueden ser sustitutos o complementos del producto analizado, los ingresos de los consumidores, los costos y la tecnología de producción, las tasas de impuestos al consumo o al valor agregado, los niveles de competencia imperantes, entre otros factores.

Igualmente, se puede afirmar que cuando se altera alguno de los anteriores factores, es de esperar que se generen efectos inmediatos sobre la oferta o la demanda y efectos más retardados o de más largo plazo sobre estas mismas variables, dependiendo por supuesto de las características del producto, de la existencia de sustitutos, de los costos de cambiar de producto o marca y de la importancia del producto en el gasto de los consumidores.

Una de las variaciones más estudiadas en la literatura es la de los precios del propio producto, ya sea generada por cambios del mercado o por modificaciones en las tasas de impuestos. Para el caso de productos como los licores y el tabaco, los continuos cambios en las tasas de impuestos al consumo configuran una oportunidad para este tipo de análisis.

Por supuesto, al analizar el efecto de los cambios en las tasas de impuestos sobre la demanda y la oferta (a través de su impacto sobre los precios) se asume que los demás factores son constantes o que no se modifican durante el análisis, de tal forma que se puedan utilizar las curvas de oferta y de demanda tradicionales.

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

La disminución de un impuesto al consumo que grava un producto como los licores, asumiendo por simplicidad que ninguno de los demás factores que afectan la demanda y la oferta del producto se modifican, permite que los productores u oferentes aumenten su oferta ante los nuevos precios del mercado. Los consumidores, por supuesto, también estarían dispuestos a incrementar las cantidades que demandan ante precios más bajos.

El precio final que se alcance en el mercado, así como el gasto total de los consumidores y el recaudo del impuesto, dependen así de la magnitud de las respuestas de productores y consumidores ante las nuevas circunstancias de precios. Estas respuestas se conocen como la elasticidad-precio de la oferta y la elasticidad-precio de la demanda, respectivamente, y pueden ser fuertes (elástica) o débiles (inelástica)^{4/}.

Técnicamente, la elasticidad-precio se define como la respuesta porcentual de las cantidades ofrecidas o demandadas por el productor y el consumidor, respectivamente, ante un cambio porcentual dado en los precios de venta. También se puede definir la elasticidad - precio de la demanda (oferta) como la respuesta porcentual del gasto (ingreso) total del consumidor (productor) ante el cambio porcentual dado en precios.

Una curva de demanda es elástica al precio si el impacto porcentual sobre las cantidades demandadas es mayor al cambio porcentual dado de los precios e inelástica si dicho impacto es menor. También, una curva de demanda es elástica al precio si ante cambios en precios el gasto total se modifica en dirección opuesta e inelástica si al cambiar los precios el gasto también se modifica en la misma dirección.

Por su parte, la curva de oferta es inelástica cuando un cambio de precios modifica en menor proporción las cantidades ofrecidas o los ingresos recibidos. Es elástica cuando ocurre lo contrario, es decir, que un cambio en precios afecta las cantidades ofrecidas o el ingreso recibido en mayor proporción que el mismo cambio en precios.

^{4/} Se asume aquí la presencia de curvas de oferta y demanda normales, es decir, curvas de oferta de pendiente positiva y curvas de demanda de pendiente negativa.

1.3 LA INCIDENCIA DE UNA MODIFICACION DE LA TARIFA DE UN IMPUESTO ESPECÍFICO AL CONSUMO SOBRE EL RECAUDO DEL IMPUESTO^{5/}

1.3.1 La importancia de las elasticidades

En esta sección se asume que se disminuye un impuesto por botella que se cobra sobre el consumo de un licor. El impuesto, uno específico (\$ por grado alcohólico), se denomina como t .

En un análisis estático de corto plazo los impuestos que se recaudan a través de los productores o comercializadores afectan directamente la curva de oferta, desplazándola paralelamente, y 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^{6/}.

Una disminución de un impuesto al consumo aumenta la oferta por la cuantía de la reducción del impuesto. Como resultado, disminuye el precio a los consumidores y se incrementan las cantidades vendidas. 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.

Por supuesto, la elasticidad-precio de la curva de oferta también es importante. De hecho, dada una elasticidad-precio de la curva de demanda, cuanto mayor sea la elasticidad de la oferta, mayor será la disminución del precio de equilibrio del mercado cuando disminuye o se elimina un impuesto.

1.3.2 Supuesto de alta elasticidad-precio de la oferta en el mediano y largo plazos

Para este análisis se puede suponer válidamente que la elasticidad de la oferta es relativamente alta, sobretodo para el caso de los licores de alto contenido alcohólico la

^{5/} Internet, página de South-Western/Thomson Learning 2003, "Price Elasticity and Tax Incidence", Chapter 5 Appendix. Ver en Internet el Capítulo 3 del libro **Managerial Economics** de I.P.L Png y C.W.J. Cheng, 2001. También ver Jeffrey M. Perloff, **Microeconomía**, 3era. Edición, Pearson, Addison-Wesley, sec. 3.5.

^{6/} Se modifican las cantidades demandadas pero no la curva de demanda en sí.

mayoría de los cuales son importados. Esto quiere decir que la elasticidad-precio de la oferta es relativamente alta para períodos de más de 2 o 3 meses, dependiendo del ciclo de los inventarios. Esto es claro si se tiene en cuenta que no existen contingentes o cuotas de importación ni para los productos finales ni para los insumos. Para el caso de los licores importados es más claro que posiblemente exista una elasticidad de oferta en el mediano y largo plazos relativamente alta, en parte debido a la pequeñez del mercado colombiano en el ámbito internacional. Siempre existirá una menor elasticidad en el corto plazo debido a los tiempos de transporte y nacionalización y a las dificultades de incrementar en el corto plazo la capacidad operativa y los inventarios.

De todas formas es importante discutir este supuesto a la luz de los diferentes costos unitarios de importación y comercialización que enfrentan los importadores, pues es posible que algunos de dichos costos pudieran aumentar con el volumen, aún en el largo plazo, como pueden ser los de inventarios (operativos, de capital y financieros) y los demás relacionados con mayores ventas y mayor capacidad de operación (personal, capital y financieros). Se asume en este estudio que dichos costos unitarios no se incrementan en el mediano y largo plazos.

Es importante aclarar que no se menciona en la literatura internacional sobre impuestos a las bebidas alcohólicas el tema de la elasticidad-precio de la oferta, posiblemente porque se asume que dicha elasticidad es relativamente alta y no representa un problema a la hora de modificar las tasas de impuestos.

1.3.3 La incidencia de la disminución en impuestos específicos sobre los precios al público y el recaudo del impuesto

Dado que la curva de oferta se traslada con la disminución del impuesto t , pasando, por ejemplo, de t_1 a t_2 la cuantía del mismo (al disminuirlo del período 1 al período 2), y presentándose una disminución en los precios de p_1 a p_2 , los productores o comercializadores recibirán como ingreso por botella vendida $p_i - t_i$ y su ingreso total será $(p_i - t_i) * Q_i$. En esta fórmula anterior Q_i corresponde a las ventas de equilibrio final del mercado, en este caso Q_2 . A su vez, los ingresos que recibe el gobierno se pueden expresar como $t_i * Q_i$. Por su parte, el consumidor gasta un ingreso calculado en $p_i * Q_i$.

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 críticos al respecto.

Técnicamente, el precio que pagan los consumidores debe disminuir de acuerdo a la siguiente relación^{7/}:

$$\Delta p = [e_s / (e_s - e_d)] * \Delta t \quad (1)$$

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 a la fórmula (1), para una determinada elasticidad de la oferta, cuanto más elástica sea la demanda, menos disminuirá el precio de equilibrio cuando disminuye un impuesto específico.

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

$$\text{Incidencia del impuesto} = \Delta p / \Delta t \quad (2)$$

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

También puede expresarse dicha incidencia de la fórmula (1):

$$\Delta p / \Delta t = [e_s / (e_s - e_d)] \quad ^{8/} \quad (3)$$

^{7/} Para la deducción de la fórmula (1) ver Jeffrey M. Perloff, **Microeconomía**, 3era edición, 2004, Pearson Educación S.A. Madrid, página 763.

^{8/} 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.

De la misma manera, existe un concepto análogo para la incidencia del impuesto sobre las empresas: la cantidad en que aumenta el precio que reciben debido a la disminución del impuesto, dividido por la disminución del impuesto.

La suma de ambas incidencias – a consumidores y productores – debe sumar uno o 100%. La disminución del precio para los consumidores menos el aumento del precio para los productores debe ser igual a la disminución del impuesto.

$$\Delta t = \Delta p_d - \Delta p_s \quad (3)$$

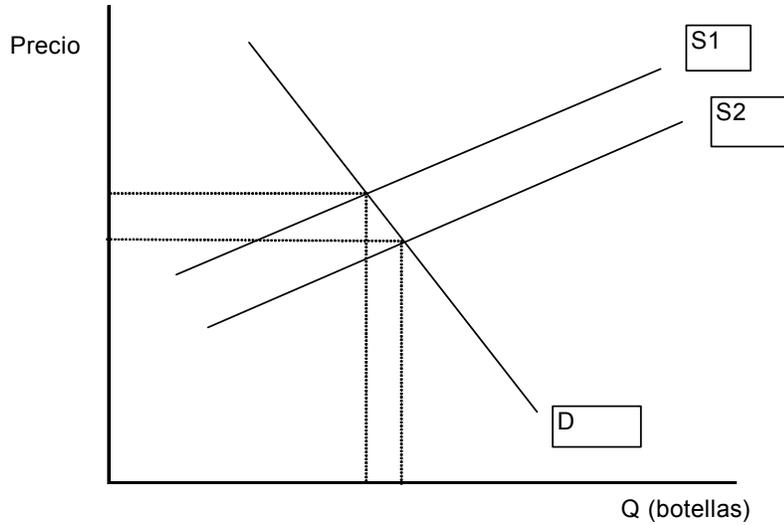
Donde Δp_d es igual al Δp de las fórmulas anteriores, es decir, al cambio en el precio de mercado para los consumidores y Δp_s corresponde al incremento en el precio que reciben los productores.

Si la oferta es suficientemente elástica al precio, los productores trasladarán la mayor parte de la reducción del impuesto a favor de los consumidores. Por supuesto, en este caso, la disminución del precio del mercado será aproximadamente equivalente a la magnitud de la rebaja 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, la reducción del recaudo debido a la disminución de la tarifa puede ser compensada (en mayor o en menor proporción) por el incremento del recaudo debido al aumento en las cantidades consumidas (Gráficas Nos.1.1 y 1.2).

GRAFICA No.1.1

La incidencia del impuesto y el recaudo dependen principalmente de la elasticidad-precio de la demanda

(Demanda menos elástica al precio)

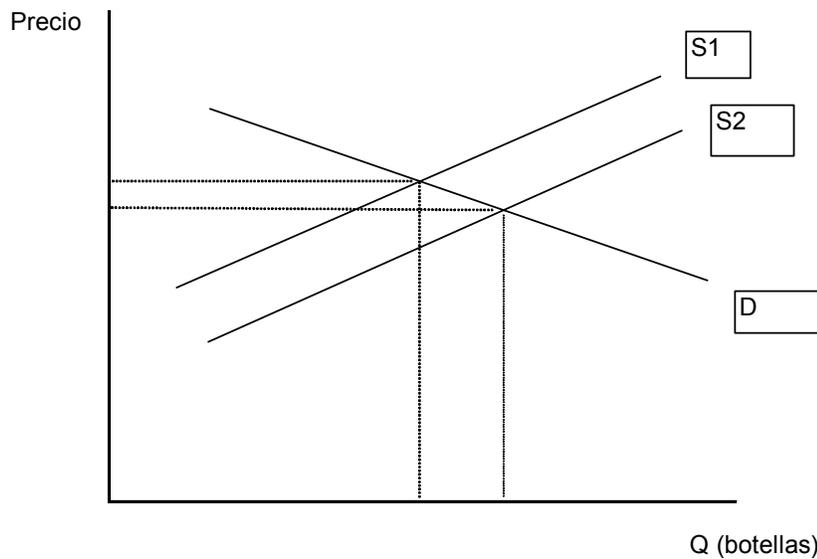


Mayor efecto sobre precios que sobre cantidades, afectando negativamente recaudo de impuestos de tipo específico.

GRAFICA No.1.2

La incidencia del impuesto y el recaudo dependen principalmente de la elasticidad-precio de la demanda

(Demanda más elástica al precio)



Mayor efecto sobre cantidades que sobre precios, afectando positivamente recaudo de impuestos de tipo específico.

Utilizando la fórmula (1) se puede calcular que el efecto de la disminución de un impuesto específico por botella sobre el recaudo total del impuesto es el siguiente:

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

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

Lo anterior quiere decir que, por ejemplo, el efecto total en el recaudo de una disminución en la tarifa t del impuesto por botella para los licores de más de 35° grados alcohólicos 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.

Igualmente, el efecto sobre el recaudo puede estimarse con la fórmula (3), así:

$$\Delta t * \Delta Q = [\Delta p_d - \Delta p_s] * \Delta Q \quad (5)$$

En esta formulación, el cambio en el recaudo al modificar un impuesto específico como el de licores, es el producto del cambio en las cantidades compradas y vendidas multiplicado por la diferencia entre el impacto sobre el precio al consumidor y el impacto sobre el precio al productor o distribuidor.

En el caso de suponer una elasticidad de oferta suficientemente alta, los cambios en el gasto de los consumidores y en el recaudo total del impuesto dependerán principalmente de la elasticidad de la demanda.

1.4 METODOLOGIA DE ESTIMACIÓN PARA EL CASO DE LOS LICORES Y VINOS EN COLOMBIA

1.4.1 Introducción

El impacto en el recaudo de impuestos a los vinos y a los licores parte de la situación actual de dichos impuestos en Colombia, los cuales se establecieron como impuestos específicos que gravan cada botella de 750 c.c. por su contenido de alcohol, de tal forma

que las bebidas alcohólicas con mayor contenido alcohólico paguen un impuesto mayor que las bebidas con menor contenido (Ley 788 de 2002).

El impacto en el recaudo es un resultado, entonces, del producto de la magnitud del cambio propuesto en la tarifa del impuesto específico por grado alcohólico para una botella de 750 c.c., por los cambios que se presenten en las cantidades vendidas de cada tipo de licor, tal como se observa en la fórmula (4).

De las variables incluidas en dicha fórmula 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).
- 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.

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:

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

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:

$$\Delta Q = Q * e_d * (\Delta p/p)$$

(7)

En este caso, Q corresponde a las ventas actuales (antes del impuesto), p a los precios actuales (antes del impuesto) y Δp se obtiene de la fórmula (6).

1.5 LAS ESTIMACIONES EXISTENTES SOBRE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA POR LICORES

1.5.1 Países desarrollados

Existe una abundante literatura internacional sobre estimaciones de la elasticidad-precio de la demanda en los países desarrollados para tres tipos de bebidas alcohólicas: cerveza, vino y licores (*spirits*).

Del análisis de la literatura analizada y únicamente teniendo en cuenta los objetivos del presente estudio, se derivan las siguientes conclusiones principales (Cuadro No.1.1):

CUADRO No.1.1 ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS, AÑOS 80, 90 Y PRIMER QUINQUENIO DEL SIGLO XXI						
(Elasticidades)						
País	Período	Alcohol	Licores	Vino	Cerveza	Fuente
Australia	1955-1985		-0,61	-0,60	-0,15	Selvanathan (1991)
Australia	1955-1995 a/		-0,64	-0,43	-0,20	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Canadá	1953-1982		-0,30	-0,58	-0,28	Quek (1985)
Canadá			-0,79	-0,88	-0,31	Fuss y Waverman (1987)
Canadá b/			-0,45	-0,70	-0,36	Jhonson et al (1992)
Canadá c/			-0,37	-1,17	-0,14	Jhonson et al (1992)
Canadá			-0,65			Irvine y Sims (1993)
Canada	1955-1995 a/		-0,29	-0,48	-0,22	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Canadá	1951-2000		-0,80	-0,55	-0,17	Björn (2005)
Estados Unidos	1962-1977		-1,80			Cook y Tauchen (1982)
Estados Unidos	1974-1978		-0,92 / -0,66		-0,17 / -0,12	Stanley y Hanssens (1985)
Estados Unidos			-0,80		-0,10	Ornstein y Hanssens (1985)
Estados Unidos	1949-1982		-0,10	-0,22	-0,09	Clements, Selvanathan (1987)
Estados Unidos			-0,50	-0,23	-0,09	Heien y Pompelli (1989)
Estados Unidos			-0,70			Baltagi y Goel (1990)
Estados Unidos			-1,50	-1,00	-0,30	Leung y Phelps (1993)
Estados Unidos	1960-1982 d/		-0,20/-0,69			Balgati y Griffin (1995)
Estados Unidos	1983	-0,42				Manning, Blumberg y Moulton (1995)
Estados Unidos	1985 e/	-0,511/-1,653				Kenkel (1996)
Estados Unidos	1975-1996 f/	-0,86/-1,26				Grossman, Chaloupka y Sirtalan (1998)
Estados Unidos	1977-1994		-0,11	-0,69	-0,20	Nelson (1999)
Estados Unidos	1961-1995 g/				-0,10	Freeman (2000)
Estados Unidos	1955-1995 a/		-0,18	-0,27	-0,13	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Finlandia	1969-1986		-1,00	-1,30	-0,60	Salo (1990)
Finlandia			-1,20	-2,30	-0,30	Holm y Suonemi (1992)
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			-1,00			Atkinson et al (1990)
Reino Unido	1955-1985		-0,31	-0,40	-0,13	Selvanathan (1991)
Reino Unido	1955-1995 a/		-0,56	-0,35	-0,27	Selvanathan y Selvanathan (2005)
Reino Unido	1964-1995 h/			-2,30	-3,20	Moosa y Baxter (2005)
Rusia	1994-2002		-1,80	-1,00	-3,00	Andrienko y Nemtsov (2005)
Suecia	1955-1995 a/		-0,35	-0,32	-0,45	Selvanathan y Selvanathan (2005)

Fuente: Elaboración de Fedesarrollo con base en la literatura especializada.

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 de corto plazo.

c/ Elasticidades de largo plazo.

d/ Elasticidades de corto y largo plazo, respectivamente.

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

f/ Elasticidades de corto y de largo plazo, respectivamente.

g/ Elasticidad de largo plazo.

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

- De manera consistente, todos los estudios sobre elasticidad de demanda encuentran elasticidades-precio negativas de la demanda, tal como lo prevé la teoría microeconómica.
- Para los países en que existe la mayor disponibilidad de estudios (Estados Unidos, Australia, Canadá, Finlandia y Reino Unido) la elasticidad-precio promedio puede

estar entre -0.50 y -0.80 para licores, -0.50 y -1.50 para vinos y -0.15 y -0.40 para cerveza. Esto significa que en promedio, la elasticidad-precio de la cerveza es menor que la de los dos otros productos y que en promedio las elasticidades-precio de vinos y licores no son muy diferentes. De hecho, la elasticidad-precio de los licores para el total de 10 países de la OECD se encontró en un nivel de -0.31, la de los vinos en -0.35 y la de la cerveza en -0.19 (Cuadro No.1.2).

CUADRO No.1.2 ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA PROMEDIAS PARA BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS			
(Elasticidades)			
Países	Licores	Vino	Cerveza
Australia a/	-0,63	-0,52	-0,18
Canadá a/	-0,52	-0,73	-0,25
Estados Unidos a/	-0,71	-0,48	-0,14
Finlandia a/	-0,83	-1,46	-0,38
Reino Unido a/	-0,62	-0,38	-0,20
Japón b/	-0,24	-0,13	-0,12
Rusia b/	-1,80	-1,00	-3,00
Suecia b/	-0,35	-0,32	-0,45

Fuente: Ver Cuadro No.1.1
 Notas: a/ Promedio aritmético de varios estudios.
 b/ Resultado de un solo estudio.

- Para los países con más de un estudio analizado, los rangos de variación de las elasticidades-precio estimadas son altos para Canadá, los Estados Unidos, Finlandia y el Reino Unido. Son bajos dichos rangos para Australia. Esto responde, principalmente, a las diferentes metodologías utilizadas en los diferentes estudios, aunque también puede reflejar cambios de los valores absolutos de las elasticidades a través del tiempo y diferencias en la amplitud de los períodos de tiempo cubiertos por los estudios (Cuadro No.1.3).

**CUADRO No.1.3 RANGOS DE ELASTICIDADES
PRECIO DE DEMANDA PARA BEBIDAS
ALCOHOLICAS EN PAISES DESARROLLADOS**

(Elasticidades)

Países	Licores	Vino	Cerveza
Australia	-0,61 / -0,64	-0,43 / -0,60	-0,15 / -0,20
Canadá	-0,30 / -0,80	-0,48 / -1,17	-0,14 / -0,36
Estados Unidos	-0,10 / -1,80	-0,22 / -1,00	-0,10 / -0,30
Finlandia	-0,30 / -1,20	-0,78 / -2,30	-0,24 / -0,60
Reino Unido	-0,31 / -1,00	-0,35 / -0,40	-0,13 / -0,27

Fuente: Ver Cuadro No.1.1

Nota: De Japón, Rusia y Suecia se cuenta con cifras de un solo estudio para cada caso.

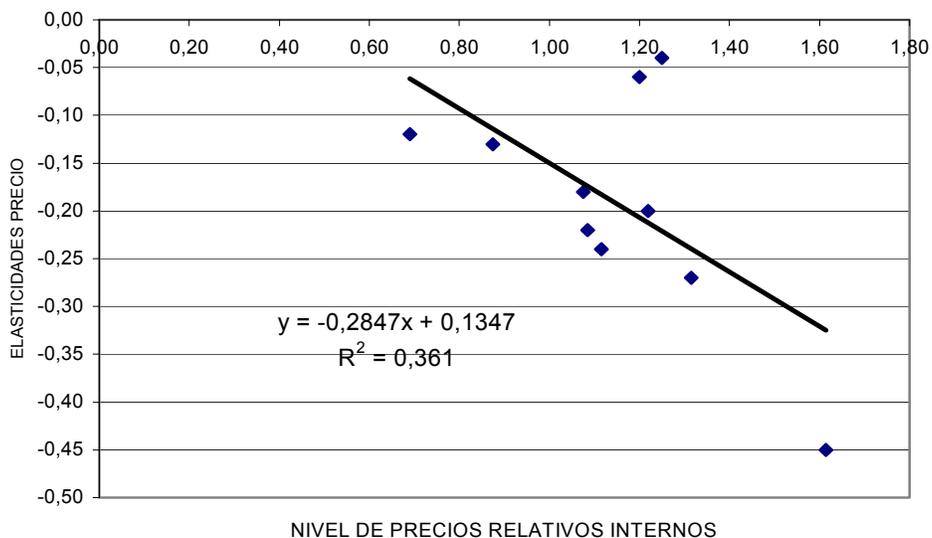
- En general, las elasticidades-precio estimadas son diferentes según el plazo considerado. Las de corto plazo resultan menores en valores absolutos que las de largo plazo. El concepto de largo plazo tiene mucho que ver, para este tipo de productos, con las características adictivas de las bebidas alcohólicas - Balgati y Griffin (1995); Grossman, Chaloupka y Sirtalan (1998), entre otros. Los últimos autores citados encuentran que las elasticidades de largo plazo superan a las de corto plazo en casi 50%.
- Las elasticidades-precio de la demanda tienden a ser mayores cuando los bebedores tienen una mayor información sobre los daños que producen (a sí mismos o a otros) cuando están embriagados. También son mayores para los bebedores moderados que para los bebedores fuertes con poca información – Kenkel (1996).
- 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).

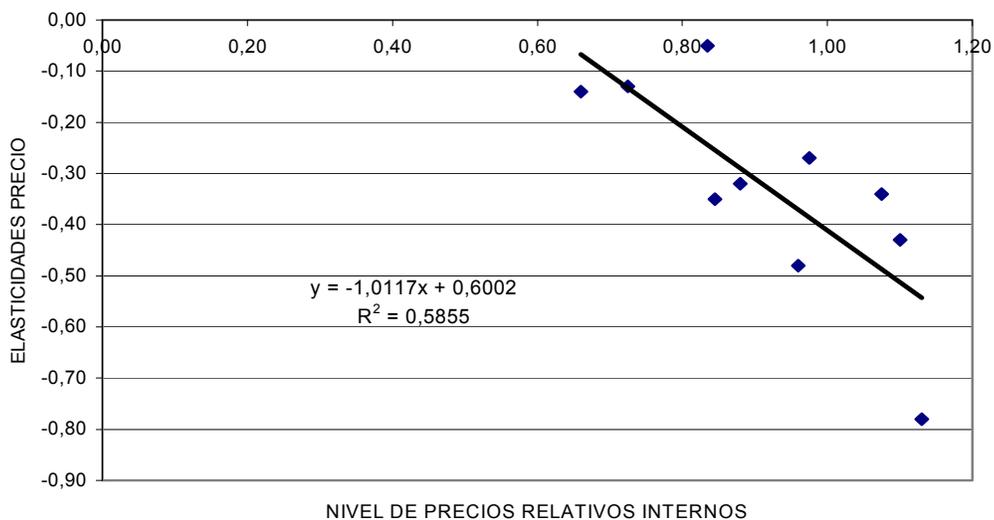
- Un aspecto interesante del trabajo sobre las elasticidades-precio en la OECD es la relación que existe, al examinar las cifras disponibles en el artículo, entre los niveles de precios (medidos dividiendo el índice de precios al consumidor de la bebida respectiva por el índice general de precios al consumidor en cada país) y la elasticidad-precio de la demanda, 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).

GRAFICA No.1.3 RELACION ENTRE EL NIVEL DE LOS PRECIOS AL PUBLICO Y LAS ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA POR CERVEZA, PAISES OECD, DECADAS 80 Y 90

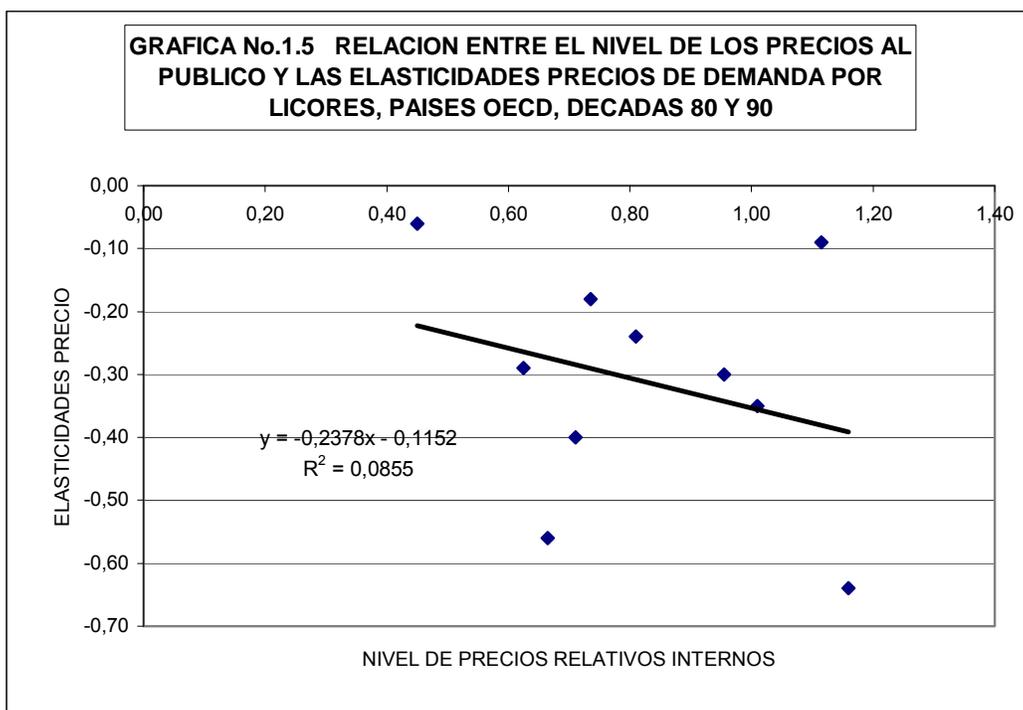


Fuente: Estimado por FEDESARROLLO con base en la información incluida por S. Selvanathan y E.A. Selvanathan en "Empirical Regularities in Cross-Country Alcohol Consumption"; Economic Record, agosto 2005, 81, p.p.128-142.

GRAFICA No.1.4 RELACION ENTRE EL NIVEL DE LOS PRECIOS AL PUBLICO Y LAS ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA POR VINO, PAISES OECD, DECADAS 80 Y 90



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.

1.5.2 El caso de Colombia y otros países latinoamericanos

Es realmente muy escasa la evidencia econométrica acerca de la elasticidad-precio de la demanda de bebidas alcohólicas en los países latinoamericanos. De la información al respecto se conoce lo siguiente:

Para el caso del Perú, se menciona en un trabajo publicado en Internet que la empresa Maximixe (consultora peruana) estimó una elasticidad-precio de la demanda de cerveza en dicho país del orden de -1.67, sin mencionar detalles de la metodología y período cubierto por la investigación^{9/}.

^{9/} Porlles Loartésé Angel. **Modelo de Evaluación de Mercado: Una Alternativa para Decisión de Negocios**. www.monografias.com/trabajos19/evaluacion-mercado. La página web de Maximixe no permite acceso al trabajo en mención.

Por su parte, en México se estimó en 2004 que la elasticidad-precio de demanda de cerveza era de -0.78, resultado de un ejercicio econométrico con cifras del período 1983-2002 ^{10/}.

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, los estudios existentes no son públicos pues son estudios contratados por entidades privadas. Un estudio realizado por la empresa consultora Gemines en 1995 muestra una elasticidad-precio para el pisco (variedad de aguardiente) que varía entre -1.46 y -2.46. Otro estudio sobre el pisco, realizado para enfrentar acusaciones de competencia desleal ante la OMC muestra una elasticidad-precio del pisco de -1.31.

También sobre el caso chileno, otro estudio de la empresa Gemines, realizado en 1996, pero no publicado, reportó en la prensa lo siguiente sobre el whisky: una rebaja del 50% en la tasa del impuesto implicaría una caída del 47% en el precio del whisky y, como consecuencia, una disminución del 17% en las ventas de pisco.

De esta información de Gemines (1996) se puede deducir que la elasticidad-precio de la demanda de whisky en Chile puede ser alta si se aplica la fórmula (6) de la sección 1.4 y se asume una elasticidad-precio de la oferta también alta.

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 de sustitutos con menor variedad y calidad

^{10/} 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.**

percibida por el consumidor (aguardiente y ron) y del contrabando. Este último 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).

La evidencia en Colombia sobre reducciones en precios de los licores vendidos en San Andresito muestra disminuciones de los precios, particularmente del whisky (Cuadro No.1.4).

CUADRO No.1,4 PRECIOS PROMEDIO E INCREMENTOS EN LOS PRECIOS DE SAN ANDRESITO DEL WHISKY Y OTROS LICORES IMPORTADOS, 2003 Y 2006			
(Pesos y porcentajes)			
	2003	2006	Increment.%
WHISKY			
Super Premium	153.333	92.500	-39,7%
Premium	51.750	41.667	-19,5%
Estandar	26.800	20.833	-22,3%
Embotellado	16.000	15.000	-6,3%
GINEBRA	28.000	27.167	-3,0%
RON	17.000	15.833	-6,9%
TEQUILA	23.000	22.833	-0,7%
VODKA	18.000	19.300	7,2%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo con base en cifras suministradas por Diageo.

Las disminuciones del precio del whisky son de la siguiente magnitud:

- Whisky Super Premium, disminución del 40%;
- Whisky Premium, disminución del 19.5%;
- Whisky estándar, disminución del 22%;
- Whisky embotellado, reducción del 6%.

Como se puede observar, la reforma impositiva del 2002 obligó a los contrabandistas a reducir sus precios en San Andresito como consecuencia de que dicha reforma redujo la demanda de los licores de contrabando a favor de los licores legalmente importados.

La evidencia muestra que los contrabandistas redujeron sus precios para mejorar su posición competitiva o para impedir que ésta se deteriorara significativamente por efecto

de la reforma del 2002, además de que han recurrido a prácticas de adulteración de licores que les permite aumentar sus márgenes de utilidad.

El impacto de la reforma impositiva del 2002 fue diferente por tipo de whisky según se desprende de lo acontecido a los precios del contrabando, debido a que la magnitud en que se redujo la discriminación en contra de cada uno de los tipos de whisky importado legalmente también fue diferente, siendo mayor para los licores de alto precio y alto contenido alcohólico. En consecuencia, los menores efectos de dicha reforma parecen haber sucedido sobre los precios de los licores importados legalmente, de precio medio y bajo y de alto contenido alcohólico (whisky diferente al superpremium).

1.6 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 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.
- 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, entre otros aspectos.

- En Colombia, la reforma de 2002 colocó a 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 los impuestos, en el caso de los licores de alto contenido alcohólico y precio medio o bajo.

A N E X O

ANEXO AL CAPITULO I

ESTIMACION DEL RECAUDO SOBRE IMPUESTOS A LOS LICORES CUANDO EL OPTIMO NO ES LA EFICIENCIA SINO LA MAXIMIZACION DE LOS RECAUDOS FISCALES

Existen dos principios básicos en la estimación de las tasas óptimas de impuestos, incluidos los impuestos específicos para los licores.

Un principio, conocido como los precios o regla de Ramsey, calcula la tasa de impuestos que dadas unas metas de recaudo minimiza los efectos adversos del impuesto sobre la eficiencia, es decir, minimiza las pérdidas no compensadas generadas por un monopolista (el gobierno) que unilateralmente impone un sobreprecio (el impuesto) sobre la venta de un producto.

El otro principio, de mayor interés para los objetivos del presente trabajo, es el de la curva de Laffer. En este caso, de lo que se trata es de imponer una tarifa de impuestos que maximice los recaudos fiscales. Como afirmaba Laffer, no siempre el aumento de las tasas conduce a ello, pues es posible que la disminución en la base de aplicación del impuesto (número de botellas para el caso de los impuestos específicos) resulte en una disminución en el recaudo, lo contrario de lo que se está persiguiendo. Por supuesto, en el caso de una disminución de la tasa del impuesto, el aumento en la base puede compensar la caída en la tarifa.

Así, una curva de Laffer podría estimarse siguiendo el siguiente proceso de derivación:

$$R = t * B \quad (1)$$

Donde **R** son los recaudos de impuestos, **t** es la tasa del impuesto y **B** es la base del mismo o mercado legal. **B**, para el caso colombiano, es el número de botellas vendidas legalmente.

B, la base del impuesto, es un resultado de un conjunto de variables, como la misma tasa del impuesto a los licores, los precios de los licores, los impuestos a productos sustitutos

o complementos de los licores (tabaco, cerveza, vino), los ingresos y las preferencias de los consumidores, entre otras variables.

Se asume, para simplificar la exposición, que la base del impuesto puede representarse por medio de la siguiente relación^{11/}:

$$B = (a - c * t) \quad (2)$$

En la anterior expresión se asume una relación lineal del número de botellas con respecto a la tarifa t . Un modelo más completo (ver Ghaus, 1995) incluiría como variables explicatorias de la base a las demás variables mencionadas (precios e ingresos).

En la anterior expresión, a es el tamaño inicial del mercado legal en botellas y c es la tasa a la que se sustituye, cuando cambia la tarifa t , entre el mercado legal del producto analizado, por un lado, y el mercado legal de otros productos sustitutos legales y el contrabando, por otro lado. c , inclusive, podría dividirse en dos: c' para los otros sustitutos del mercado legal y c'' para el contrabando.

El recaudo estaría así determinado por la siguiente expresión:

$$R = t * (a - c' t - c''t) = at - (c' + c'') t^2 \quad (3)$$

Como la meta es maximizar los recaudos, diferenciando (3) con respecto a t se obtienen las condiciones de primer orden para un máximo:

$$\delta R / \delta t = a - 2(c' + c'') * t = 0 \quad (4)$$

De donde la t óptima (t°) es igual a:

$$t^\circ = a / 2(c'+c'') \quad (5)$$

^{11/} Un modelo más complejo, con variables como precios e ingresos, entre otras, se puede encontrar en Ghaus, A.F. Aisha. 1995. "Optimal Local Sales Tax." *Urban Studies* 32: 1369-1381.

De tal forma que los determinantes de la tarifa óptima pueden ser estimados mediante una regresión econométrica que relacione los recaudos con la tarifa mediante la siguiente expresión, tomada de (3):

$$R = m - at - ct^2 + e \quad (6)$$

Siendo **m** un término constante y **e** los errores estocásticos. Las estimaciones pueden efectuarse en un ejercicio de secciones cruzadas (regional o de encuestas) o a través del tiempo.

En la fórmula (6) anterior es claro que debe existir información adicional que permita dividir **c** entre **c'** y **c''**, pues la regresión solo arrojaría un estimativo de **c**. Es suficiente, sin embargo, para estimar la tarifa óptima en presencia de un alto nivel de contrabando, pero al disminuir este debido a la disminución en la tarifa, debe recalcularse (6) al cabo de un tiempo para estimar un nuevo nivel de la tarifa óptima, es decir, se tienen niveles óptimos de tarifas de corto y de largo plazo ^{12/}.

Finalmente, la expresión (4) también podría ser utilizada para estimar el impacto de un cambio en la tarifa sobre el recaudo:

$$\delta R / \delta t = a - 2ct \quad (7)$$

y la elasticidad correspondiente:

$$(\delta R / \delta t) * t / R = [a - 2ct] * t / R \quad (8)$$

CONCLUSION FINAL. La expresión de la tarifa óptima parece indicar que la magnitud de la misma depende de dos aspectos: directamente del tamaño inicial del mercado legal (**a**) e inversamente de la tasa a la que cambia la base del impuesto (se sustituya entre el producto legal y sus sustitutos legales y el contrabando) cuando se modifica la tarifa (**c'** y **c''**).

¹² / Esta metodología no se utiliza en este estudio por no disponer de la información empírica requerida para su estimación (recaudos tributarios por tipo de licor).

CAPITULO II

EVOLUCION DEL RECAUDO DE IMPUESTOS A LOS LICORES Y VINOS EN COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

2.1 INTRODUCCION

El análisis de la evolución de los recaudos debe tener en cuenta los drásticos cambios introducidos en la normatividad impositiva de este sector hacia finales de 2002 con la aprobación de la Ley 788 de 2002 ^{13/}.

La ley 788 modificó el régimen de tarifas al pasar de unos impuestos *ad valorem* a otros específicos. Los primeros consistían en unos porcentajes que se aplicaban sobre una compleja base gravable de valor; los segundos son simplemente una tarifa en pesos (reajutable anualmente con el IPC) que se aplica a cada botella de 750 cc de acuerdo al número de grados de alcohol que contenga.

Aunque la ley 788 de 2002 disminuyó parcialmente la discriminación existente contra los licores importados, permanecen todavía importantes elementos de discriminación contra las importaciones. Este tipo de discriminación es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Sobre este tema se profundizará en el capítulo 3 de este estudio.

2.2 EVOLUCION DEL RECAUDO DESPUÉS DE LA REFORMA

2.2.1 Los recaudos totales y sobre bebidas importadas

En el primer año de vigencia de la reforma impositiva, el 2003, los impuestos a los vinos y licores crecieron a una tasa real de 16% frente a tasas de crecimiento promedias anuales de -2.3% en el período 1996-2000 y 1.6% durante 2001-2002. En 2003, los impuestos sobre los vinos y licores importados crecieron en 25% real mientras que los impuestos sobre los licores nacionales crecieron en 16% real (Cuadro No.2.1).

¹³ / Fedesarrollo llevó a cabo en 2004 una primera evaluación de los resultados de esta Reforma: "Evaluación Inicial de la Reforma a los Impuestos a los Licores en Colombia". Fedesarrollo (2004).

CUADRO No.2.1 CRECIMIENTO DEL RECAUDO EFECTIVO REAL DE IMPUESTOS A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2001-2005								
IVA, CONSUMO Y ARANCEL								
NO INCLUYE IMPUESTOS DE IVA A LA COMERCIALIZACION								
(Porcentajes)								
	2001	2002	2003	2004	2005	TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO		
						1996-2000	2001-2002	2003-2005
Recaudo Imptoconsumo e Iva sobre importaciones a/	23%	7,4%	23%	28%	0,7%	-1,4%	15,0%	16,4%
Recaudo Imptoconsumo e Iva sobre productos nacionales a/	5,6%	-4,1%	16%	3%	-12%	-2,5%	0,7%	1,7%
Recaudo arancel efectivo importaciones declaradas	40%	37%	35%	41%	6,5%	15,0%	38,3%	26,5%
RECAUDO EFECTIVO SIN IVA A COMERCIALIZACION	6,6%	-3,2%	16%	5%	-10,8%	-2,3%	1,6%	3,0%
RECAUDO SOBRE LICORES IMPORTADOS	25%	11,9%	25%	30%	1,9%	0,2%	18,5%	18,4%

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con base en las cifras del Cuadro No.2.2

Notas: a/ El impuesto al consumo y el Iva se cobraban por separado antes de la reforma que comenzó a operar en 2003. De ahí en adelante se cobran como un solo impuesto.

Las cifras de recaudo del 2003 revelan que los consumidores prefieren ahora licores de mayor calidad y variedad preferiblemente importados legalmente si se los ofrece a precios que consideren razonables. Por otra parte, los licores importados legalmente también parecieron beneficiarse de la reducción paralela que debió presentarse en el contrabando como se ilustró en el capítulo anterior con la reducción en los precios del whisky en San Andresito de 2003 a 2006.

El año 2004 presentó un panorama un poco diferente: Crecimiento agregado del recaudo de 5%, producto de un muy bajo crecimiento del recaudo en vinos y licores nacionales (3%) compensado parcialmente por el alto crecimiento en el recaudo sobre los licores y vinos importados (30%). Estas cifras indicarían que los licores y vinos importados y posiblemente la cerveza continuaron sustituyendo a los licores nacionales y a los de contrabando, pero como se explicó en el capítulo anterior, posiblemente la sustitución entre licores nacionales e importados no continuó al ritmo del 2003. Sin embargo, los importadores posiblemente percibieron tardíamente este hecho resultando en una acumulación de inventarios^{14/}.

Los productores nacionales de licores afirman que la sustitución entre licores nacionales y la cerveza y entre licores nacionales y vinos importados ha continuado en virtud de los bajos impuestos al consumo que se aplican tanto a la cerveza como a los vinos. De hecho, según estimaciones de ACIL, la cerveza paga actualmente solo un 64% de lo que pagan los productores nacionales de aguardiente, calculados ambos gravámenes por grado alcoholímetro (\$139.8 la cerveza versus \$219 el aguardiente para una botella

^{14/} Los impuestos son cancelados por los importadores y productores no al momento de la venta al público sino al momento de la importación y la producción.

equivalente de 750 cc en ambos casos)^{15/}. Los vinos solo pagan \$72 por grado alcoholímetro.

Por su parte, los contrabandistas parecen haber encontrado, como ocurre siempre, los resquicios de las normas, de tal forma que los aprovechan en su beneficio y en perjuicio de los productores nacionales, los importadores legales y el recaudo de impuestos. Medidas como las de la Ley 677 de 2001 y la Ley 1087 de 2006, las cuales pretenden propiciar el desarrollo económico y social de algunas regiones deprimidas del país, como la Guajira, son aprovechadas por los contrabandistas para incrementar su actividad delictiva y adulterar licores.

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 importante proporción de los licores introducidos legalmente, 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 ^{16/}.

El año 2005, por consiguiente, presenta unas cifras no muy favorables de recaudo, con un decrecimiento estimado (no existen cifras oficiales respecto a los licores nacionales) de casi el 11%, producto de una reducción estimada del 12% en el recaudo sobre los licores nacionales ^{17/} y de un incremento de solo 2% en el recaudo sobre licores importados.

Las cifras de recaudo en 2005 a precios corrientes fueron de \$948.902 millones y a precios constantes de 2006 de \$991.602 millones. De estos valores, el 10.2% (\$96.454

^{15/} Información publicada en el diario La República, septiembre 8 de 2006.

^{16/} Únicamente los vinos soportan impuestos tan bajos: la participación del impuesto en el precio al público oscila alrededor del 4% o 5% del precio. Los licores importados soportan incidencias mucho más altas: whisky estándar, 30%; whisky secundario, 42%; ron, 50%; vodka, 29%; ginebra, 24% y tequila, 24%. Por supuesto, en el caso del contrabando a través de Zonas Especiales, la incidencia es menor al 4%, pues éste se paga sobre el valor de aduanas y no sobre el precio de venta.

^{17/} El impuesto al consumo para licores nacionales se estima a partir de la diferencia entre las cifras de la Contraloría General de la República sobre el impuesto total al consumo y el impuesto al consumo del Fondo Cuenta de licores extranjeros.

millones corrientes o \$100.795 millones constantes de 2006) corresponde a los licores importados, anotando que en 2002 dicha participación fue de 6.7%. El solo impuesto al consumo de los licores importados pasó de representar el 5.4% del recaudo total en 2001 al 7.8% en 2005 (Cuadros Nos.2.2 a 2.4 y Gráficas Nos.2.1 y 2.2).

CUADRO No.2.2 RECAUDO DE IMPUESTOS A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS, 2001-2005 IVA, CONSUMO Y ARANCEL NO INCLUYE IMPUESTOS DE IVA A LA COMERCIALIZACION (Millones de pesos corrientes)						
	2001	2002	2003	2004	2005	Crecimiento nominal total del período
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre importaciones a/ */	34.920	40.122	52.403	70.554	74.460	113,2%
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre productos nacionales a/ **/	670.867	688.441	847.723	924.227	852.447	27,1%
Recaudo arancel efectivo importaciones declaradas b/	6.298	9.229	13.232	19.702	21.994	249,2%
RECAUDO EFECTIVO SIN IVA A COMERCIALIZACION	712.085	737.791	913.358	1.014.483	948.902	33,3%
RECAUDO SOBRE LICORES IMPORTADOS	41.218	49.351	65.635	90.256	96.454	134,0%

Fuentes: Contraloría General de la República, DIAN, Federación de Departamentos y Superintendencia Nacional de Salud.
Notas: a/ El impuesto al consumo y el Iva se cobraban por separado antes de la reforma que comenzó a operar en 2003. De ahí en adelante se cobran como un solo impuesto.
b/ DIAN.
*/ Fondo Cuenta.
**/Para imoconsumo diferencia entre cifras CGR de imoconsumo total e imoconsumo Fondo Cuenta de licores extranjeros.
NB/ A partir de 2003 se eliminó el impuesto a la comercialización.

CUADRO No.2.3 RECAUDO DE IMPUESTOS A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS A PRECIOS CONSTANTES DE 2006, PERIODO 2001-2005 IVA, CONSUMO Y ARANCEL NO INCLUYE IMPUESTOS DE IVA A LA COMERCIALIZACION (Millones de pesos de 2006)						
	2001	2002	2003	2004	2005	Crecimiento nominal total del período
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre importaciones a/	45.990	49.390	60.573	77.306	77.811	69,2%
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre productos nacionales a/	883.532	847.470	979.883	1.012.676	890.807	0,8%
Recaudo arancel efectivo importaciones declaradas b/	8.294	11.361	15.295	21.587	22.984	177,1%
RECAUDO EFECTIVO SIN IVA A COMERCIALIZACION	937.816	908.221	1.055.750	1.111.569	991.602	5,7%
RECAUDO SOBRE LICORES IMPORTADOS	54.284	60.751	75.867	98.893	100.795	85,7%

Fuentes: Contraloría General de la República, DIAN, Federación de Departamentos y Superintendencia Nacional de Salud. Cifras deflactadas con el IPC.
Notas: a/ El impuesto al consumo y el Iva se cobraban por separado antes de la reforma que comenzó a operar en 2003. De ahí en adelante se cobran como un solo impuesto.
b/ DIAN.
*/ Fondo Cuenta.
**/Para imoconsumo diferencia entre cifras CGR de imoconsumo total e imoconsumo Fondo Cuenta de licores extranjeros.
NB/ A partir de 2003 se eliminó el impuesto a la comercialización.

CUADRO No.2.4 DISTRIBUCION DEL RECAUDO SOBRE BEBIDAS ALCOHOLICAS IMPORTADAS Y PRODUCIDAS LOCALMENTE, 2002 Y 2005

(Porcentajes)

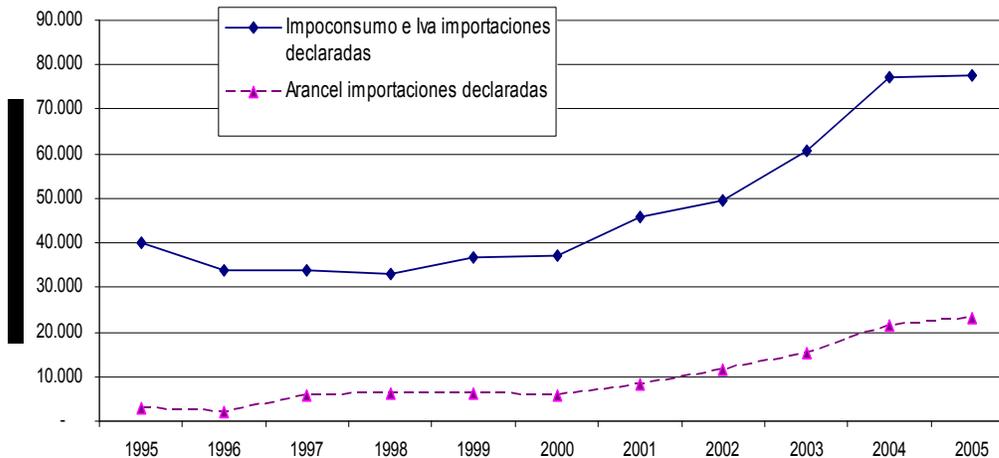
	Distribución % 2002	Distribución % 2005
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre importaciones a/	5,4%	7,8%
Recaudo Impoconsumo e Iva sobre productos nacionales a/	93,3%	89,8%
Recaudo arancel efectivo importaciones declaradas b/	1,3%	2,3%
RECAUDO EFECTIVO SIN IVA A COMERCIALIZACION	100,0%	100,0%
RECAUDO SOBRE LICORES IMPORTADOS	6,7%	10,2%

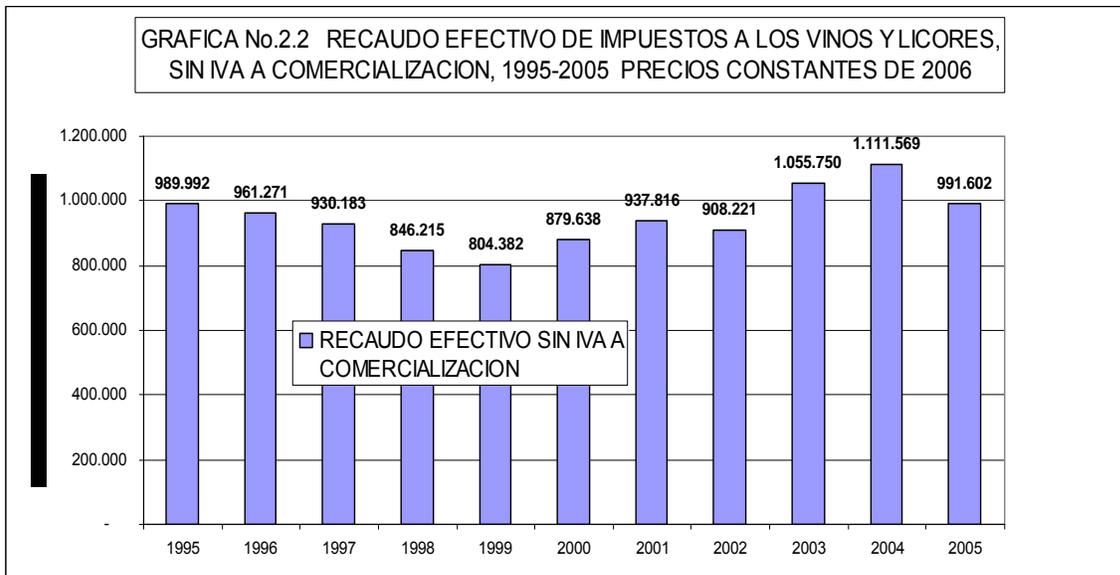
Fuentes: Cálculos de Fedesarrollo con base en cifras del Cuadro No.2.2

Notas: a/ El impuesto al consumo y el Iva se cobraban por separado antes de la reforma que comenzó a operar en 2003. De ahí en adelante se cobran como un solo impuesto. b/ DIAN.

*/ A partir de 2003 se eliminó el impuesto a la comercialización.

**GRAFICA No.2.1 RECAUDO DE IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES DE VINOS Y LICORES, SIN IVA A LA COMERCIALIZACION, 1995-2005
PRECIOS CONSTANTES DE 2006**





La evolución global del recaudo desde 2003 ha estado marcada por una sustitución en el consumo de licores nacionales y de contrabando por los licores y vinos importados y la cerveza. Sin embargo, se considera que el proceso fuerte de sustitución entre los licores nacionales y los de contrabando, por un lado, y los licores legalmente importados, por otro, no duró más allá de un año o año y medio (2003 y posiblemente una parte de 2004), lo que muestra la alta elasticidad-precio de corto plazo de los licores importados, pero también las dificultades de seguir dicha sustitución sin nuevas modificaciones en los niveles o en la estructura de los impuestos^{18/}. Como se dijo, el recaudo sobre los licores nacionales ha sido afectado también significativamente por la sustitución entre licores nacionales, por un lado, y vinos importados y cerveza, a favor de estos últimos, en gran parte debido a los bajos impuestos por grado alcoholímetro que gravan tanto a los vinos como a la cerveza.

Sin embargo, es posible que dicho proceso de sustitución haya continuado después de 2003, aunque de una manera menos drástica, afectando los recaudos sobre los licores nacionales aún en 2005, con una continua aunque menos intensa sustitución de este tipo de licores por los de origen importado, de mayor variedad y calidad percibida por el consumidor, y por los vinos y la cerveza, por sus bajos impuestos, en presencia de un

^{18/} Es posible que dicha sustitución haya continuado entre licores nacionales y vinos importados.

crecimiento económico que fue alto y creciente durante el período 2003-2005 (efecto ingreso negativo y efecto sustitución alto)^{19/}.

Lo importante de destacar de la reforma de 2002 es que el nivel del mercado formal es ahora más grande que antes, no solo por el mayor crecimiento económico sino principalmente por la sustitución que se presentó a favor del producto formal, el cual sustituyó parcialmente la importación ilegal o contrabando. Esto también significa que aunque los cambios en el recaudo solo ocurren durante un tiempo no muy extenso, el nuevo y más alto nivel de los recaudos se mantiene de manera permanentemente para el futuro.

2.2.2 Las importaciones

La reducción drástica en el crecimiento de los recaudos sobre vinos y licores importados en 2005 tuvo su contraparte en una reducción absoluta del 2.5% en las importaciones físicas de dicho tipo de bebidas. Por su peso dentro del total de bebidas alcohólicas importadas, las más importantes dentro de dicha reducción fueron el whisky estándar (-15%), el ron (-4.6%), los licores varios (-27%) (cremas, aperitivos, bebidas listas para beber, etc.) y los vinos espumosos (-10%). Estos licores configuran el 26% del volumen importado en 2005 (Cuadros Nos. 2.5 y 2.6).

CUADRO No.2.5 IMPORTACIONES DE LICORES EN BOTELLAS DE 750 CC, 2003-2006											
(Botellas de 750 cc)											
	2002	2003	Crec 03-02	2004	Crec 04-03	2005	Crec 05-04	2005/ene-jun	2006/ene-jun	Crec 06-05	Tasa Crec. Prom. 2003-2005
WHISKY PREMIUM	254.904	869.952	241,3%	1.221.110	40,4%	1.539.576	26,1%	391.259	597.796	52,8%	82,1%
WHISKY ESTANDAR	582.132	805.644	38,4%	1.113.686	38,2%	949.890	-14,7%	371.849	500.590	34,6%	17,7%
WHISKY SECUNDARIO	684.864	643.644	-6,0%	640.961	-0,4%	416.682	-35,0%	170.945	145.550	-14,9%	-15,3%
WHISKY	1.521.900	2.319.240	52,4%	2.975.758	28,3%	2.906.148	-2,3%	934.053	1.243.937	33,2%	24,1%
VODKA	361.490	375.761	3,9%	398.499	6,1%	436.495	9,5%	212.636	142.895	-32,8%	6,5%
GINEBRA	37.065	77.547	109,2%	95.597	23,3%	70.432	-26,3%	30.084	22.570	-25,0%	23,9%
BRANDY Y COGNAC	160.830	63.068	-60,8%	25.752	-59,2%	24.589	-4,5%	7.629	17.318	127,0%	-46,5%
RON	498.174	523.771	5,1%	721.995	37,8%	688.592	-4,6%	229.031	111.835	-51,2%	11,4%
TEQUILA	68.895	104.917	52,3%	166.807	59,0%	158.692	-4,9%	67.920	84.874	25,0%	32,1%
LICORES VARIOS	1.649.695	2.268.761	37,5%	3.533.735	55,8%	2.589.964	-26,7%	1.034.372	670.643	-35,2%	16,2%
VINOS NEGOCIADOS	4.684.555	5.826.557	24,4%	7.397.061	27,0%	7.436.415	0,5%	2.400.049	2.806.631	16,9%	16,7%
VINOS TERCEROS PAISES	2.646.262	2.675.664	1,1%	2.595.732	-3,0%	3.321.412	28,0%	1.156.319	915.254	-20,8%	7,9%
VINOS ESPUMOSOS	423.620	438.400	3,5%	664.003	51,5%	597.584	-10,0%	113.805	309.275	171,8%	12,2%
VERMOUT	111.391	115.781	3,9%	305.936	164,2%	180.985	-40,8%	119.599	44.865	-62,5%	17,6%
TOTAL	12.163.876	14.789.468	21,6%	18.880.874	27,7%	18.411.308	-2,5%	6.305.497	6.370.096	1,0%	14,8%

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con base en cifras de ACOOIL.

^{19/} El PIB creció 3.9% en 2003, 4.8% en 2004, 5.1% en 2005 y se prevé que crezca 4.8% en 2006.

CUADRO No.2.6 DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES DE LICORES SEGÚN VOLUMEN, 2002-2006										
(Botellas de 750 cc y porcentajes)										
	2002	Distrib.%	2003	Distrib.%	2004	Distrib.%	2005	Distrib.%	2006/ene-jun	Distrib.%
WHISKY PREMIUM	254.904	2,1%	869.952	5,9%	1.221.110	6,5%	1.539.576	8,4%	597.796	9,4%
WHISKY ESTANDAR	582.132	4,8%	805.644	5,4%	1.113.686	5,9%	949.890	5,2%	500.590	7,9%
WHISKY SECUNDARIO	684.864	5,6%	643.644	4,4%	640.961	3,4%	416.682	2,3%	145.550	2,3%
WHISKY	1.521.900	12,5%	2.319.240	15,7%	2.975.758	15,8%	2.906.148	15,8%	1.243.937	19,5%
VODKA	361.490	3,0%	375.761	2,5%	398.499	2,1%	436.495	2,4%	142.895	2,2%
GINEBRA	37.065	0,3%	77.547	0,5%	95.597	0,5%	70.432	0,4%	22.570	0,4%
BRANDY Y COGNAC	160.830	1,3%	63.068	0,4%	25.752	0,1%	24.589	0,1%	17.318	0,3%
RON	498.174	4,1%	523.771	3,5%	721.995	3,8%	688.592	3,7%	111.835	1,8%
TEQUILA	68.895	0,6%	104.917	0,7%	166.807	0,9%	158.692	0,9%	84.874	1,3%
LICORES VARIOS	1.649.695	13,6%	2.268.761	15,3%	3.533.735	18,7%	2.589.964	14,1%	670.643	10,5%
VINOS NEGOCIADOS	4.684.555	38,5%	5.826.557	39,4%	7.397.061	39,2%	7.436.415	40,4%	2.806.631	44,1%
VINOS TERCEROS PAISES	2.646.262	21,8%	2.675.664	18,1%	2.595.732	13,7%	3.321.412	18,0%	915.254	14,4%
VINOS ESPUMOSOS	423.620	3,5%	438.400	3,0%	664.003	3,5%	597.584	3,2%	309.275	4,9%
VERMOUT	111.391	0,9%	115.781	0,8%	305.936	1,6%	180.985	1,0%	44.865	0,7%
TOTAL	12.163.876	100,0%	14.789.468	100,0%	18.880.874	100,0%	18.411.308	100,0%	6.370.096	100,0%

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con base en cifras de ACODIL.

El año 2006, hasta el primer semestre, muestra una aparente continuación de lo acontecido en 2005 en cuanto al conjunto de los vinos y licores importados: un muy lento crecimiento en las importaciones, de solo 1%. Es posible que para el año completo, el crecimiento ascienda al 4%, si se tiene en cuenta que se realiza una mayor proporción de las importaciones durante el segundo semestre (Cuadros Nos.2.5 y 2.7).

**CUADRO No.2.7 ESTIMACION IMPORTACIONES TOTALES
DE LICORES Y VINOS EN 2006**

	Botellas de 750 cc	Crec. resp. 2005
WHISKY PREMIUM	1.672.520	8,6%
WHISKY ESTANDAR	1.393.767	46,7%
WHISKY SECUNDARIO	418.130	0,3%
WHISKY	3.484.417	19,9%
VODKA	317.545	-27,3%
GINEBRA	59.394	-15,7%
BRANDY Y COGÑAC	53.285	116,7%
RON	311.519	-54,8%
TEQUILA	195.113	23,0%
LICORES VARIOS	1.676.606	-35,3%
VINOS NEGOCIADOS	9.171.997	23,3%
VINOS TERCEROS PAISES	2.554.435	-23,1%
VINOS ESPUMOSOS	1.237.100	107,0%
VERMOUT	112.162	-38,0%
TOTAL	19.173.573	4,1%

Fuente: Calculos de Fedesarrollo con base en cifras de ACODIL.

Metodología: Se proyecta el segundo semestre de acuerdo a la relación de importaciones entre el primero y el segundo semestre encontrada en el año anterior.

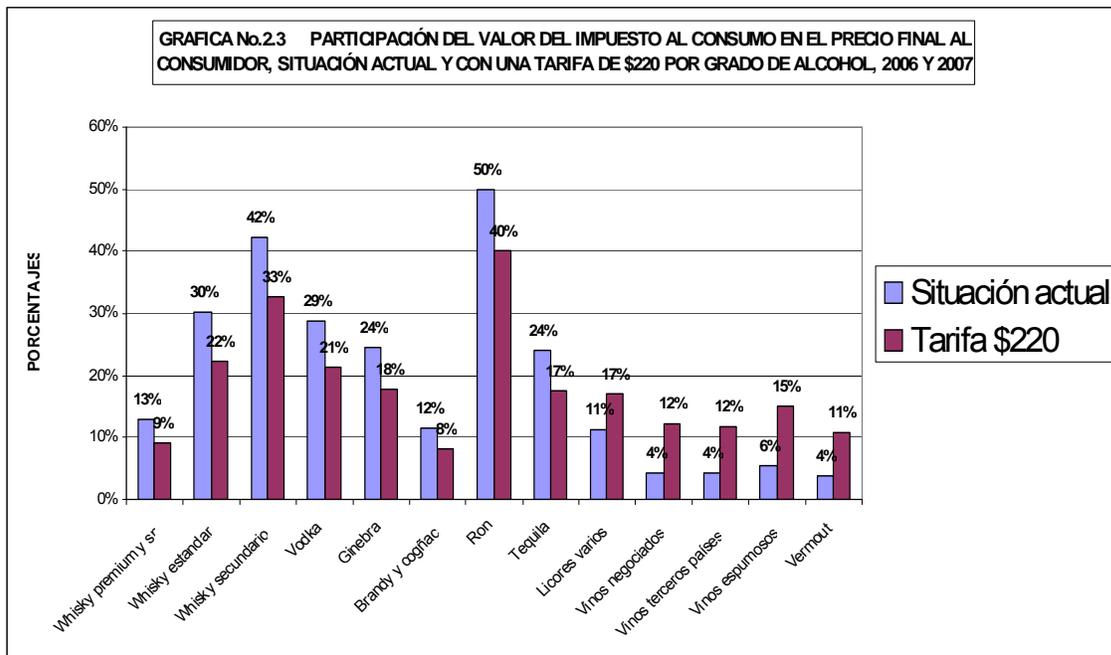
En algunos casos es relativamente sencillo realizar un diagnóstico de las causas de la disminución en las importaciones de vinos y licores. Por ejemplo, el whisky secundario, el ron y algunos de los licores varios tienen una característica común: Precios relativamente bajos y alto contenido alcohólico. Esto los coloca en una posición competitiva desventajosa frente a los licores de más alto precio y que también tienen alto contenido alcohólico²⁰. Su participación conjunta en los volúmenes importados cayó de 23% en 2002 a 14.6% en los primeros seis meses de 2006 (Cuadro No.2.6).

Otros licores, los de alto precio y alto contenido alcohólico, como el whisky premium y super premium, el whisky estándar y la tequila, se vieron beneficiados por la reforma y el alto crecimiento económico, aumentando su participación en el total importado así: el whisky premium y super premium de 2.1% en 2002 a 9.4% en los primeros 6 meses de

²⁰/ De hecho, las participaciones del impuesto al consumo en los precios de venta de los dos primeros es de 42% y 50%, respectivamente, las más altas entre todos los licores importados.

2006, el whisky estándar de 4.8% en 2002 a 7.9% en los primeros 6 meses de 2006 y la tequila de 0.6% a 1.3% durante el mismo período considerado.

Sin embargo, persiste una muy alta incidencia del impuesto al consumo en los precios de venta sobre la mayoría de los licores importados, si se juzga por la participación del impuesto al consumo en los precios de venta. Para el ron (50%), el whisky secundario (42%) y el whisky estándar (30%) dicha participación es igual o superior al 30%. Otros licores, como el vodka (29%), la ginebra (24%) y el tequila (24%) mantienen participaciones del impuesto al consumo en el precio de venta superiores al 20% (Gráfica No.2.3).



Por su parte, las importaciones de vinos y vermouth crecieron solo 5% en 2005, afectando también el crecimiento de los recaudos, cuando en 2003 y 2004 habían crecido en 15% y 21%, respectivamente. Es posible que aquí se haya dado una sustitución en 2003 y 2004 entre vinos negociados y vinos de terceros países en favor de los primeros, pero que los problemas comerciales con Chile y un excesivo abastecimiento hayan nuevamente reducido para 2005 los vinos negociados con un incremento paralelo en los vinos procedentes de terceros países. La participación agregada de los vinos en los volúmenes

importados prácticamente no se ha modificado durante el período 2002-2006-I (de 64.7% a 64.1%) (Cuadro No.2.6).

En general, podría afirmarse que la coincidencia de un ciclo económico favorable a partir de 2003, junto con la reforma de finales de 2002, tuvo un importante efecto sobre la demanda del mercado formal en 2003 debido a que se sustituyeron productos del mercado informal, y posiblemente algunos productos nacionales, por productos legalmente importados, ahora más baratos y considerados por el consumidor como de mayor calidad y variedad. Este efecto sustitución de corto plazo de una reducción en impuestos no persistió más allá del 2003 y algunos meses del 2004. Si algunos importadores pensaron que la demanda de sus productos podría crecer también en el 2004 al mismo ritmo del 2003 posiblemente acumularon inventarios excesivos en 2004, lo cual repercutió negativamente en el total de las importaciones del 2005 y permite prever alguna recuperación, aunque no muy notable, para el 2006 (Cuadros Nos.2.7 y 2.8).

CUADRO No.2,8 VALOR APROXIMADO DEL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS IMPORTADAS EN 2006 a/ (Botellas y millones de \$)				
	Botellas de 750 cc	Distrib.% Volumen	Valor mercado (Millones de \$)	Distrib.% Valor
WHISKY PREMIUM	1.672.520	8,7%	135.465	25,1%
WHISKY ESTANDAR	1.393.767	7,3%	59.614	11,0%
WHISKY SECUNDARIO	418.130	2,2%	12.990	2,4%
WHISKY	3.484.417	18,2%	208.069	38,5%
VODKA	317.545	1,7%	11.927	2,2%
GINEBRA	59.394	0,3%	2.451	0,5%
BRANDY Y COGNAC	53.285	0,3%	4.753	0,9%
RON	311.519	1,6%	8.760	1,6%
TEQUILA	195.113	1,0%	10.923	2,0%
LICORES VARIOS	1.676.606	8,7%	26.251	4,9%
VINOS NEGOCIADOS	9.171.997	47,8%	199.877	37,0%
VINOS TERCEROS PAISES	2.554.435	13,3%	42.507	7,9%
VINOS ESPUMOSOS	1.237.100	6,5%	21.223	3,9%
VERMOUT	112.162	0,6%	3.208	0,6%
TOTAL	19.173.573	100,0%	539.949	100,0%
Nota: a/ Los valores no corresponden estrictamente al valor de las ventas sino al valor aproximado de las importaciones en el mercado final, es decir, las importaciones valoradas a los precios de supermercado.				

La reforma del 2002 tenía ante sí una muy alta elasticidad-precio de la demanda de corto plazo (2003) pero más bajas elasticidades de corto plazo para los siguientes años una vez se efectuaran las sustituciones mencionadas. La elasticidad de largo plazo es más alta que la de corto plazo pero es simplemente la consideración de comportamientos en un período mayor a un año.

Los elementos anteriores se tendrán en cuenta al analizar los distintos escenarios de recaudo frente a eventuales cambios en el régimen tributario sobre licores, tema que es objeto del capítulo siguiente.

En los ejercicios del próximo capítulo no se tuvieron en cuenta dos aspectos que pueden afectar el recaudo: los efectos de las reducciones del impuesto a la renta sobre los recaudos del arancel y el impacto que puedan tener sobre el recaudo del impuesto de consumo diferentes estrategias de precios que puedan aplicar los diferentes importadores, quienes competirán por no perder participación en un mercado que crece más rápidamente como consecuencia de la nueva reforma impositiva.

2.3 PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL CAPITULO

De las cifras de recaudo de impuestos y de importaciones de los vinos y licores se pueden derivar las siguientes conclusiones principales:

- Si se examina el período post reforma 2003-2005, el recaudo sobre el consumo de vinos y licores creció a una tasa anual real de solo 3%, pero con la anotación de que el recaudo sobre el consumo de licores legalmente importados creció paralelamente a una tasa más de seis veces mayor que la del total (18.4% anual real).
- El reducido impacto del crecimiento del recaudo a los licores y vinos importados sobre el crecimiento del recaudo total se debe a que la participación inicial del recaudo sobre bebidas alcohólicas importadas era de solo 6.7% en 2002, participación que subió al 10.2% en 2005. El problema del bajo crecimiento del recaudo global se ubica en los licores nacionales.
- El recaudo sobre los licores y vinos importados no creció a tasas aún mayores en el período 2003-2005 debido a que para algunos licores (los de alto contenido

alcohólico y precio alto)^{21/} ya se ha producido la mayor parte de la sustitución del contrabando por importaciones legales o, inclusive, por productos nacionales, mientras que para otros (los de alto contenido alcohólico y más bajo precio), dicha sustitución puede estar frenada por las que todavía constituyen altas tasas de impuestos. Para los primeros, las elasticidades-precio de corto plazo parecen haber disminuido, mientras que para los segundos todavía pueden ser altas.

- Si se examina la relación impuesto al consumo/precio de venta al público, es claro que persiste una alta tributación a los productos importados pues, para casi todos, dicha relación es mayor al 20%.
- La reforma tributaria del 2002 fue promulgada en un momento muy oportuno en el cual la economía comenzaba su proceso de recuperación de la recesión y lento crecimiento de finales de los años 90 y principios del siglo XXI. Sin la reforma, dada la modificación de los precios relativos que produce, este favorable crecimiento del PIB del 2003 en adelante hubiera beneficiado principalmente al contrabando.
- No debe perderse de vista que aunque los recaudos sobre los licores y vinos importados no sigan incrementándose a las altas tasas de los años 2003 y 2004, su nivel absoluto a precios constantes sí es ahora mayor que antes de la reforma. Este de por sí es un logro significativo de la reforma tributaria de 2002.
- Una proporción de los importadores parecen haber pensado, después del primer año de vigencia de la reforma, que la alta elasticidad-precio de corto plazo observada para ese primer año iba a permanecer en altos niveles por un período de tiempo más largo. De hecho, lo que se observa es una respuesta doble de los contrabandistas, que parece haber amortiguado en parte los efectos de la reforma: una reducción de sus márgenes de utilidad y un renovado recurso a la adulteración de licores de alto precio mediante importación de licores de bajo precio (whisky premium y superpremium por whisky secundario).
- Es posible que la magnitud de la sustitución de los licores nacionales, y del mismo contrabando, por licores importados, haya sido afectada por la preferencia de algunos consumidores por otras bebidas alcohólica de menor precio, debido a sus más bajos impuestos por grado alcoholimétrico, como son los vinos y las cervezas.

^{21/} Esto es más cierto para los licores superpremium.

- La información sobre importaciones legales revela otro dato interesante: las importaciones de vinos, en botellas, representaron el 64% del total importado legalmente al país en 2005.

CAPITULO III

ESTIMACIÓN DEL POSIBLE IMPACTO DEL CAMBIO EN LAS TARIFAS IMPOSITIVAS SOBRE EL RECAUDO DE LICORES Y VINOS IMPORTADOS

3.1 INTRODUCCION

Tal como se destacó en el capítulo I de este documento, las cifras sobre estimaciones internacionales de la elasticidad-precio de la demanda por bebidas alcohólicas, indican que existe un panorama sumamente amplio de resultados para el caso de los licores (*spirits*) y los vinos importados, desde elasticidades muy bajas para los licores como en los casos de Suecia (-0.35) y Japón (-0.24) hasta elasticidades más altas como es el caso de Finlandia (-0.83 en promedio pero llegando a -1.20) y los Estados Unidos (-0.71 en promedio pero con estimaciones hasta -1.80). Los vinos presentan elasticidades-precio tan bajas como las de Japón (-0.13) hasta niveles tan altos como los de Finlandia (-2.3) (ver cuadros Nos.1.1, 1.2 y 1.3 del capítulo I).

De la experiencia internacional descrita en el capítulo I se deriva que las elasticidades-precio de la demanda son, en promedio, relativamente bajas pero alcanzan niveles altos en dos circunstancias: Cuando se trata de países en desarrollo y cuando hay una alta participación del contrabando o la producción artesanal en la oferta final. Las elasticidades-precio de la cerveza en Perú y México son una muestra de ello, como también se mostró para los casos de Canadá (tabaco), Rusia (vodka) y otros países en que existe una fuerte presencia del contrabando. En estos casos, las elasticidades-precio pueden ser entre 50% y 100% mayores que las predominantes en los países desarrollados que no enfrentan el problema del contrabando.

Para el caso de Colombia, las estimaciones de Echeverri ^{22/}, a pesar de las limitaciones de información en las que fueron construidas, muestran también la presencia de una alta elasticidad-precio de la demanda.

Todo lo anterior marca unos rangos de variación de esta elasticidad dentro de los siguientes escenarios relevantes (Cuadro No.3.1):

^{22/} J. C. Echeverri: "El Impacto de los Menores Impuestos a los Licores sobre el Recaudo en Colombia" (Julio 2004).

CUADRO No.3.1 ESCENARIOS DE TRIBUTACION SEGÚN NIVELES DE ELASTICIDADES-PRECIO DE LA DEMANDA DE VINOS Y LICORES			
(Elasticidades de corto plazo)			
ESCENARIOS	RANGOS DE ELASTICIDADES PRECIO DE DEMANDA		
	LICORES		VINOS
Países desarrollados sin problemas de contrabando	-0,50 a -1,50		-0,30 a -1,20
Países desarrollados con problemas de contrabando	-0,75 a -2,25		-0,45 a -1,80
Países en desarrollo con problemas de contrabando	-1,00 a -3,00		-0,60 a -2,40

Fuente: Tomados de Cuadro No.1.1.

- **Escenario A**

Escenario con niveles de elasticidades-precio de la demanda similares a las de los países desarrollados.

- **Escenario B**

Escenario con niveles de elasticidades-precio 50% mayores que las predominantes en los países desarrollados, con niveles que pueden ser parecidos a los de Rusia.

- **Escenario C**

Escenario con elasticidades-precio para un país en desarrollo con altos niveles de contrabando. Los niveles podrían llegar a 3%, pero deberían disminuir rápidamente en la medida que se sustituye la oferta informal.

- **Escenario D**

Escenario con elasticidades-precio diferentes según el tipo de licor y de vino, dependiendo su nivel de la posibilidad de sustitución adicional del contrabando y de la magnitud de la modificación del impuesto.

Como es lógico, estos escenarios anteriores de diferentes elasticidades-precio deben combinarse a su vez con escenarios alternativos de cambio en las tasas impositivas. Estos escenarios son los siguientes: el primero corresponde al contenido original de la Ley 788 de 2002 ajustando por inflación las tasas, mientras los otros tres escenarios corresponden a tasas únicas de impuestos de \$180, \$200 y \$220 por grado alcoholímetro, respectivamente (Cuadro No.3.2):

CUADRO No.3.2 ALTERNATIVAS DE TASAS DE IMPUESTOS PARA VINOS Y LICORES					
<i>(Pesos por grado alcohólico)</i>					
	2006	Alternativa 1 2007 a/	Alternativa 2 2007 b/	Alternativa 3 2007 b/	Alternativa 4 2007 b/
LICORES					
De 2.5° hasta 15°	\$ 134	\$ 139	\$180	\$200	\$ 220
Mas de 15° hasta 35°	\$ 219	\$ 228	\$180	\$200	\$ 220
Mas de 35°	\$ 330	\$ 343	\$180	\$200	\$ 220
VINOS					
Hasta 10°	\$ 72	\$ 75	\$180	\$200	\$ 220
Notas: a/ Sin reforma. Inflación esperada del 4% para 2007, según DNP y B. de la R. Incumple principios de la OMC. b/ Alternativas de tarifa única, de acuerdo a los principios de la OMC.					

- **Escenario 1**, en el cual simplemente se ajustan las tasas actuales por la inflación. Corresponde al escenario que existiría si no se realiza una nueva reforma a los impuestos. Los impuestos se modificarían así: de \$134 a \$139 por grado alcohólico para licores de entre 2.5° y 15° de alcohol, de \$219 a \$228 para los licores de más de 15° y hasta 35° de alcohol, de \$330 a \$343 por grado alcoholimétrico para los licores de más de 35° y de \$72 a \$75 para los vinos.
- **Escenario 2**: \$180 por grado alcohólico para todos los vinos y licores. Los impuestos se modificarían así: de \$134 a \$180 para los licores entre 2.5° y 15° de contenido alcohólico; de \$219 a \$180 para los licores de más de 15° y hasta 35° de grado alcohólico; de \$330 a \$180 para los licores de más de 35° de alcohol y, de \$72 a \$180 para los vinos.

- **Escenario 3:** \$200 por grado alcohólico para todos los vinos y licores. Los impuestos se modificarían así: de \$134 a \$200 para los licores entre 2.5° y 15° de contenido alcohólico; de \$219 a \$200 para los licores de más de 15° y hasta 35° de grado alcohólico; de \$330 a \$200 para los licores de más de 35° de alcohol y, de \$72 a \$200 para los vinos.

- **Escenario 4:** \$220 por grado alcohólico para todos los vinos y licores. Los impuestos se modificarían así: de \$134 a \$220 para los licores entre 2.5° y 15° de contenido alcohólico; de \$219 a \$220 para los licores de más de 15° y hasta 35° de grado alcohólico; de \$330 a \$220 para los licores de más de 35° de alcohol y, de \$72 a \$220 para los vinos.

3.2 LOS NIVELES DE RECAUDO ESPERADOS CON LAS NUEVAS PROPUESTAS DE REFORMA

En esta sección se combina cada uno de los escenarios de elasticidades con cada uno de los escenarios de cambio en los impuestos a los vinos y a los licores. Es conveniente señalar que los resultados totales de una reforma impositiva al impuesto al consumo de los vinos y licores deben tener en cuenta también los efectos de los posibles cambios en las tarifas sobre los recaudos a los licores nacionales, sobre todo cuando se considera la alta participación de dichos licores en la oferta total doméstica de vinos y licores. Para este estudio no se dispuso de la información pertinente (ventas) a dichas bebidas para los años 2005 y 2006. Una estimación completa de los efectos de una reforma debe tener en cuenta dicho aspecto.

También, como se mencionó en el capítulo anterior, no se tuvieron en cuenta los efectos de la reforma del impuesto al consumo sobre los recaudos arancelarios y sobre las diferentes estrategias de márgenes de utilidad que puedan aplicar las empresas importadoras en su afán por no perder participación en un mercado fuertemente competitivo.

a. Escenario A: Niveles de elasticidad-precio de países desarrollados

Este escenario correspondería a un país desarrollado sin grandes problemas de contrabando o producción artesanal de licores. En este y en los demás escenarios las elasticidades de corto plazo son menores a las de largo plazo pues debido a los problemas de adicción e información, los consumidores se toman un tiempo para modificar su nivel y estructura de gastos sobre bebidas alcohólicas.

Para este escenario se asumen los siguientes rangos de niveles de la elasticidad-precio de la demanda de licores y vinos:

- Licores: -0.50 y -1.50;
- Vinos: -0.30 y -1.20.

En todos los escenarios, menos en el D, se toma como referencia de elasticidad el nivel superior del rango debido a que de todas formas se trata de ejercicios que deben comportarse conforme a los indicadores de un país en desarrollo.

En este escenario se asume unas elasticidades-precio de la demanda de -1.50 para licores y de -1.20 para vinos. Los niveles de impuestos por grado alcohólico cambiarían de la forma explicada en la sección anterior (Cuadro No.3.2).

Los resultados de este escenario se resumen a continuación en cuanto a su efecto estimado sobre los recaudos de impuestos de licores y de vinos para el 2007:

- **Escenario 1 (sin reforma):** Incremento en el recaudo sobre licores: \$1.483 millones. Aumento en los recaudos sobre vinos, \$416 millones. Neto de aumento de \$1.899 millones. El aumento de los impuestos por botella de 750 cc es de 4% para licores mientras que para los vinos es de 3.5% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS Y SIN NUEVA REFORMA										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO A-1										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,50	330	343	4,0%	0,5%	-0,8%	22.237.452.169	22.941.464.884	704.012.715	
Whisky estandar	-1,50	330	343	4,0%	1,2%	-1,8%	18.393.260.686	18.779.498.328	386.237.642	
Whisky secundario	-1,50	330	343	4,0%	1,7%	-2,5%	5.517.978.206	5.592.999.718	75.021.512	
Vodka	-1,50	330	343	4,0%	1,1%	-1,7%	3.981.047.570	4.068.045.522	86.997.952	
Ginebra	-1,50	330	343	4,0%	1,0%	-1,4%	901.377.558	923.543.845	22.166.288	
Brandy y coñac	-1,50	330	343	4,0%	0,5%	-0,7%	668.030.949	689.723.159	21.692.210	
Ron	-1,50	330	343	4,0%	2,0%	-3,0%	4.111.049.491	4.147.209.350	36.159.859	
Tequila	-1,50	330	343	4,0%	1,0%	-1,4%	2.510.500.438	2.572.663.497	62.163.059	
Licores varios	-1,50	134	139	3,6%	0,4%	-0,6%	2.941.472.471	3.029.697.423	88.224.952	
Licores							61.262.169.538	62.744.845.726	1.482.676.188	2,4%
Vinos negociados	-1,20	72	75	3,5%	0,2%	-0,2%	8.730.471.443	9.022.279.622	291.808.179	
Vinos terceros países	-1,20	72	75	3,5%	0,1%	-0,2%	2.431.468.425	2.512.872.953	81.404.527	
Vinos espumosos	-1,20	72	75	3,5%	0,2%	-0,2%	1.177.548.290	1.216.297.165	38.748.875	
Vermout	-1,20	72	75	3,5%	0,1%	-0,2%	121.875.591	125.979.565	4.103.973	
Vinos							12.461.363.750	12.877.429.304	416.065.554	3,3%
TOTAL							73.723.533.288	75.622.275.029	1.898.741.741	2,6%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y sin nueva reforma.

- **Escenario 2 (tarifa \$180):** Disminución en el recaudo sobre licores de \$20.211 millones y aumento en el de vinos de \$16.117 para un neto negativo de \$4.095 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 45.5% mientras que los vinos lo incrementan en 150% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS Y TODOS \$180										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO A-2										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,50	330	180	-45,5%	-5,9%	8,8%	22.242.844.374	13.201.358.031	-9.041.486.343	
Whisky estandar	-1,50	330	180	-45,5%	-13,7%	20,6%	18.397.720.739	12.099.226.890	-6.298.493.849	
Whisky secundario	-1,50	330	180	-45,5%	-19,2%	28,7%	5.519.316.222	3.875.607.545	-1.643.708.677	
Vodka	-1,50	330	180	-45,5%	-13,1%	19,6%	3.982.012.907	2.598.298.960	-1.383.713.947	
Ginebra	-1,50	330	180	-45,5%	-11,1%	16,6%	901.596.126	573.444.013	-328.152.114	
Brandy y coñac	-1,50	330	180	-45,5%	-5,3%	7,9%	668.192.935	393.310.956	-274.881.979	
Ron	-1,50	330	180	-45,5%	-22,7%	34,0%	4.112.046.351	3.006.194.563	-1.105.851.788	
Tequila	-1,50	330	180	-45,5%	-10,9%	16,4%	2.511.109.192	1.594.582.648	-916.526.544	
Licores varios	-1,50	134	180	34,3%	3,8%	-5,8%	2.938.621.569	3.720.208.133	781.586.563	
Licores							61.273.460.416	41.062.231.740	-20.211.228.676	-33,0%
Vinos negociados	-1,20	72	180	150,0%	6,5%	-7,8%	8.677.442.627	20.000.391.197	11.322.948.570	
Vinos terceros países	-1,20	72	180	150,0%	6,3%	-7,6%	2.416.699.705	5.583.838.696	3.167.138.991	
Vinos espumosos	-1,20	72	180	150,0%	8,3%	-9,9%	1.170.395.871	2.635.888.102	1.465.492.232	
Vermout	-1,20	72	180	150,0%	5,7%	-6,8%	121.135.320	282.278.438	161.143.118	
Vinos							12.385.673.523	28.502.396.433	16.116.722.911	130,1%
TOTAL							73.659.133.939	69.564.628.173	-4.094.505.766	-5,6%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.

Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$180 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 3 (tarifa \$200):** Disminución en el recaudo sobre licores de \$16.577 millones y aumento en el de vinos de \$18.777 millones para un neto positivo de \$2.200 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 39% mientras que los vinos lo incrementan en 178% (Cuadro No.3.5).

CUADRO No.3.5 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS Y TODOS \$200										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO A-3										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,50	330	200	-39,4%	-5,1%	7,6%	22.242.844.374	14.509.820.410	-7.733.023.964	
Whisky estandar	-1,50	330	200	-39,4%	-11,9%	17,8%	18.397.720.739	13.137.791.880	-5.259.928.860	
Whisky secundario	-1,50	330	200	-39,4%	-16,6%	24,9%	5.519.316.222	4.178.071.876	-1.341.244.345	
Vodka	-1,50	330	200	-39,4%	-11,3%	17,0%	3.982.012.907	2.823.844.486	-1.158.168.421	
Ginebra	-1,50	330	200	-39,4%	-9,6%	14,4%	901.596.126	625.061.598	-276.534.528	
Brandy y cogn�ac	-1,50	330	200	-39,4%	-4,6%	6,9%	668.192.935	432.739.273	-235.453.663	
Ron	-1,50	330	200	-39,4%	-19,7%	29,5%	4.112.046.351	3.227.140.598	-884.905.753	
Tequila	-1,50	330	200	-39,4%	-9,5%	14,2%	2.511.109.192	1.738.441.946	-772.667.246	
Licores varios	-1,50	134	200	49,3%	5,5%	-8,3%	2.938.621.569	4.023.809.048	1.085.187.479	
Licores							61.273.460.416	44.696.721.115	-16.576.739.301	-27,1%
Vinos negociados	-1,20	72	200	177,8%	7,7%	-9,3%	8.677.442.627	21.874.258.661	13.196.816.034	
Vinos terceros países	-1,20	72	200	177,8%	7,5%	-9,0%	2.416.699.705	6.110.044.936	3.693.345.231	
Vinos espumosos	-1,20	72	200	177,8%	9,8%	-11,8%	1.170.395.871	2.869.072.876	1.698.677.005	
Vermout	-1,20	72	200	177,8%	6,7%	-8,0%	121.135.320	309.412.285	188.276.965	
Vinos							12.385.673.523	31.162.788.759	18.777.115.236	151,6%
TOTAL							73.659.133.939	75.859.509.874	2.200.375.935	3,0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$200 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 4 (tarifa \$220):** Disminución en el recaudo sobre licores de \$13.128 millones y aumento en el de vinos por \$21.336 millones para un neto positivo de \$8.208 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 33% mientras que los vinos lo incrementan en 206% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007 ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS Y TODOS \$220 (Pesos y porcentajes) ESCENARIO A-4										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006) \$	Impuesto por grado año 1 (2007) \$	Cambio % de los impuestos por botella %	Incremento % en precios %	Incremento % en cantidades vendidas %	Recaudo estimado año 2006 \$	Recaudo estimado año 2007 \$	Incremento o disminución en el recaudo para 2007 \$	Cambio % en el recaudo %
Whisky premium y sp	-1,50	330	220	-33,3%	-4,3%	6,5%	22.242.844.374	15.786.611.754	-6.456.232.620	
Whisky estandar	-1,50	330	220	-33,3%	-10,1%	15,1%	18.397.720.739	14.115.198.159	-4.282.522.580	
Whisky secundario	-1,50	330	220	-33,3%	-14,0%	21,1%	5.519.316.222	4.454.904.462	-1.064.411.760	
Vodka	-1,50	330	220	-33,3%	-9,6%	14,4%	3.982.012.907	3.036.759.140	-945.253.767	
Ginebra	-1,50	330	220	-33,3%	-8,1%	12,2%	901.596.126	674.259.500	-227.336.626	
Brandy y cognac	-1,50	330	220	-33,3%	-3,9%	5,8%	668.192.935	471.313.009	-196.879.927	
Ron	-1,50	330	220	-33,3%	-16,6%	25,0%	4.112.046.351	3.425.471.515	-686.574.836	
Tequila	-1,50	330	220	-33,3%	-8,0%	12,0%	2.511.109.192	1.875.637.934	-635.471.258	
Licores varios	-1,50	134	220	64,2%	7,2%	-10,8%	2.938.621.569	4.305.458.855	1.366.837.286	
Licores							61.273.460.416	48.145.614.327	-13.127.846.088	-21,4%
Vinos negociados	-1,20	72	220	205,6%	8,9%	-10,7%	8.677.442.627	23.678.446.480	15.001.003.853	
Vinos terceros países	-1,20	72	220	205,6%	8,7%	-10,4%	2.416.699.705	6.617.407.121	4.200.707.415	
Vinos espumosos	-1,20	72	220	205,6%	11,3%	-13,6%	1.170.395.871	3.090.319.314	1.919.923.443	
Vermout	-1,20	72	220	205,6%	7,8%	-9,3%	121.135.320	335.700.047	214.564.727	
Vinos							12.385.673.523	33.721.872.961	21.336.199.439	172,3%
TOTAL							73.659.133.939	81.867.487.289	8.208.353.350	11,1%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de impuesto de \$220 por grado alcohólico a todos los vinos y licores.

Como se puede observar de las cifras anteriores, todos los escenarios alternativos al actual, con elasticidades-precio relativamente bajas, se traducen en una reducción significativa de los recaudos sobre licores, la cual se compensa total o parcialmente con aumentos en los recaudos sobre el vino. Para que el efecto neto de las variaciones en las tarifas produzca crecimiento en los recaudos, se requieren incrementos de los impuestos por botella de los vinos de entre 150% y 206%. Estos incrementos en los impuestos a los vinos representan un aumento en la participación de los impuestos en los precios de venta: pasarían de una participación de entre 4.0% y 5.0% en la actualidad a otra de entre 12.0% y 15.5% si se adoptan tarifas por grado alcoholimétrico de entre \$180 y \$220 para este tipo de licores. Estas participaciones continuarían siendo, de todas formas, de entre las más bajas entre todos los tipos de bebidas alcohólicas importadas.

b. Escenario B: Niveles de elasticidad-precio de países desarrollados con contrabando y/o producción artesanal (elasticidad-precio 50% más alta que en los países desarrollados)

En este escenario, de países desarrollados, se asume que existe algún nivel de contrabando (Canadá) y/o producción artesanal (Rusia). Se asume que la respuesta de una reducción en los impuestos es mayor que en el caso anterior, por lo que las

elasticidades de corto plazo son también mayores. Las elasticidades de largo plazo son mayores a las de corto plazo y estas últimas se reducen al cabo del tiempo en la medida que se avanza en la sustitución de los licores de contrabando o artesanales por los licores importados del mercado formal.

Para este escenario se suponen los siguientes rangos de niveles de la elasticidad-precio de la demanda de licores y vinos:

- Licores: -0.75 y -2.25
- Vinos: -0.45 y -1.80

Sin embargo, se utilizan elasticidades-precio de la demanda de -2.25 para licores y de -1.80 para vinos. Los cambios propuestos en impuestos son los mismos que en el escenario anterior.

Los efectos sobre los recaudos, serían los siguientes:

- **Escenario 1 (sin reforma):** Aumento en recaudo sobre licores, \$1.012 millones. Aumento en los recaudos sobre vinos, \$473 millones. Incremento neto de \$1.485 millones. El incremento de los impuestos por botella de 750 cc es de 3.9% para licores y de 4.2% para los vinos (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS CON OFERTA INFORMAL Y SIN NUEVA REFORMA										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO B-1										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-2,25	330	343	3,9%	0,5%	-1,1%	22.242.844.374	22.854.486.129	611.641.755	
Whisky estandar	-2,25	330	343	3,9%	1,2%	-2,7%	18.397.720.739	18.611.537.022	213.816.283	
Whisky secundario	-2,25	330	343	3,9%	1,7%	-3,7%	5.519.316.222	5.522.606.777	3.290.555	
Vodka	-2,25	330	343	3,9%	1,1%	-2,5%	3.982.012.907	4.033.357.124	51.344.217	
Ginebra	-2,25	330	343	3,9%	1,0%	-2,2%	901.596.126	916.898.624	15.302.498	
Brandy y cognac	-2,25	330	343	3,9%	0,5%	-1,0%	668.192.935	687.376.209	19.183.274	
Ron	-2,25	330	343	3,9%	2,0%	-4,4%	4.112.046.351	4.085.101.034	-26.945.317	
Tequila	-2,25	330	343	3,9%	0,9%	-2,1%	2.511.109.192	2.554.363.924	43.254.732	
Licores varios	-2,25	134	139	3,7%	0,4%	-0,9%	2.938.621.569	3.019.687.995	81.066.426	
Licores							61.273.460.416	62.285.414.839	1.011.954.423	1,7%
Vinos negociados	-1,80	72	75	4,2%	0,2%	-0,3%	8.677.442.627	9.009.624.242	332.181.615	
Vinos terceros países	-1,80	72	75	4,2%	0,2%	-0,3%	2.416.699.705	2.509.450.451	92.750.746	
Vinos espumosos	-1,80	72	75	4,2%	0,2%	-0,4%	1.170.395.871	1.214.128.896	43.733.025	
Vermout	-1,80	72	75	4,2%	0,2%	-0,3%	121.135.320	125.825.897	4.690.577	
Vinos							12.385.673.523	12.859.029.486	473.355.964	3,8%
TOTAL							73.659.133.939	75.144.444.325	1.485.310.386	2,0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados con oferta informal y sin nueva reforma.

- **Escenario 2 (tarifa de \$180):** Disminución del recaudo en licores de \$17.569 millones y aumento en el de vinos de \$14.888 para un neto negativo de \$2.681 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 45.5% mientras que los vinos lo incrementan en 150% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$180										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO B-2										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-2,25	330	180	-45,5%	-5,9%	13,2%	22.242.844.374	13.734.606.953	-8.508.237.421	
Whisky estandar	-2,25	330	180	-45,5%	-13,7%	30,8%	18.397.720.739	13.128.963.227	-5.268.757.513	
Whisky secundario	-2,25	330	180	-45,5%	-19,1%	43,1%	5.519.316.222	4.307.172.237	-1.212.143.985	
Vodka	-2,25	330	180	-45,5%	-13,1%	29,4%	3.982.012.907	2.810.966.418	-1.171.046.489	
Ginebra	-2,25	330	180	-45,5%	-11,1%	24,9%	901.596.126	614.184.500	-287.411.626	
Brandy y cognac	-2,25	330	180	-45,5%	-5,3%	11,9%	668.192.935	407.699.623	-260.493.312	
Ron	-2,25	330	180	-45,5%	-22,7%	51,0%	4.112.046.351	3.386.967.918	-725.078.433	
Tequila	-2,25	330	180	-45,5%	-10,9%	24,6%	2.511.109.192	1.706.773.581	-804.335.610	
Licores varios	-2,25	134	180	34,3%	3,8%	-8,6%	2.938.621.569	3.606.866.165	668.244.595	
Licores							61.273.460.416	43.704.200.622	-17.569.259.794	-28,7%
Vinos negociados	-1,80	72	180	150,0%	6,5%	-11,7%	8.677.442.627	19.155.304.667	10.477.862.040	
Vinos terceros países	-1,80	72	180	150,0%	6,3%	-11,4%	2.416.699.705	5.355.294.791	2.938.595.086	
Vinos espumosos	-1,80	72	180	150,0%	8,3%	-14,9%	1.170.395.871	2.491.097.937	1.320.702.067	
Vermout	-1,80	72	180	150,0%	5,7%	-10,2%	121.135.320	272.016.978	150.881.658	
Vinos							12.385.673.523	27.273.714.374	14.888.040.851	120,2%
TOTAL							73.659.133.939	70.977.914.996	-2.681.218.943	-3,6%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados con oferta informal y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$180 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 3 (tarifa de \$200):** Disminución en el recaudo de licores de \$14.104 millones y aumento en el de vinos de \$17.159 millones para un neto positivo de \$3.055 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 39% mientras que los vinos lo incrementan en 178% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$200										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO B-3										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-2,25	330	200	-39,4%	-5,1%	11,4%	22.242.844.374	15.023.319.372	-7.219.525.002	
Whisky estandar	-2,25	330	200	-39,4%	-11,9%	26,7%	18.397.720.739	14.129.389.834	-4.268.330.906	
Whisky secundario	-2,25	330	200	-39,4%	-16,6%	37,3%	5.519.316.222	4.593.652.690	-925.663.531	
Vodka	-2,25	330	200	-39,4%	-11,3%	25,5%	3.982.012.907	3.028.635.371	-953.377.535	
Ginebra	-2,25	330	200	-39,4%	-9,6%	21,6%	901.596.126	664.293.179	-237.302.948	
Brandy y cogñac	-2,25	330	200	-39,4%	-4,6%	10,3%	668.192.935	446.595.026	-221.597.909	
Ron	-2,25	330	200	-39,4%	-19,6%	44,2%	4.112.046.351	3.593.811.236	-518.235.115	
Tequila	-2,25	330	200	-39,4%	-9,5%	21,3%	2.511.109.192	1.846.477.659	-664.631.532	
Licores varios	-2,25	134	200	49,3%	5,5%	-12,4%	2.938.621.569	3.843.118.954	904.497.385	
Licores							61.273.460.416	47.169.293.321	-14.104.167.094	-23,0%
Vinos negociados	-1,80	72	200	177,8%	7,7%	-13,9%	8.677.442.627	20.761.387.511	12.083.944.884	
Vinos terceros países	-1,80	72	200	177,8%	7,5%	-13,5%	2.416.699.705	5.809.081.770	3.392.382.065	
Vinos espumosos	-1,80	72	200	177,8%	9,8%	-17,6%	1.170.395.871	2.678.402.700	1.508.006.829	
Vermout	-1,80	72	200	177,8%	6,7%	-12,1%	121.135.320	295.899.251	174.763.931	
Vinos							12.385.673.523	29.544.771.232	17.159.097.709	138,5%
TOTAL							73.659.133.939	76.714.064.554	3.054.930.615	4,1%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados con oferta informal y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$200 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 4 (tarifa de \$220):** Disminución en el recaudo sobre licores de \$10.917 millones y aumento en el de vinos de \$19.278 millones para un neto positivo de \$8.361 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 33% mientras que los vinos lo incrementan en 206% (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES DESARROLLADOS CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$220										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO B-4										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-2,25	330	220	-33,3%	-4,3%	9,7%	22.242.844.374	16.264.560.787	-5.978.283.587	
Whisky estandar	-2,25	330	220	-33,3%	-10,0%	22,6%	18.397.720.739	15.038.147.024	-3.359.573.716	
Whisky secundario	-2,25	330	220	-33,3%	-14,0%	31,6%	5.519.316.222	4.841.714.296	-677.601.926	
Vodka	-2,25	330	220	-33,3%	-9,6%	21,6%	3.982.012.907	3.227.372.195	-754.640.712	
Ginebra	-2,25	330	220	-33,3%	-8,1%	18,3%	901.596.126	710.775.049	-190.821.078	
Brandy y cognac	-2,25	330	220	-33,3%	-3,9%	8,7%	668.192.935	484.209.518	-183.983.418	
Ron	-2,25	330	220	-33,3%	-16,6%	37,4%	4.112.046.351	3.766.757.263	-345.289.088	
Tequila	-2,25	330	220	-33,3%	-8,0%	18,0%	2.511.109.192	1.976.194.251	-534.914.940	
Licores varios	-2,25	134	220	64,2%	7,2%	-16,1%	2.938.621.569	4.046.469.720	1.107.848.151	
Licores							61.273.460.416	50.356.200.103	-10.917.260.313	-17,8%
Vinos negociados	-1,80	72	220	205,6%	8,9%	-16,0%	8.677.442.627	22.263.013.486	13.585.570.859	
Vinos terceros países	-1,80	72	220	205,6%	8,6%	-15,6%	2.416.699.705	6.234.619.593	3.817.919.888	
Vinos espumosos	-1,80	72	220	205,6%	11,3%	-20,4%	1.170.395.871	2.847.810.683	1.677.414.813	
Vermout	-1,80	72	220	205,6%	7,7%	-13,9%	121.135.320	318.513.157	197.377.837	
Vinos							12.385.673.523	31.663.956.920	19.278.283.397	155,6%
TOTAL							73.659.133.939	82.020.157.023	8.361.023.084	11,4%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados con oferta informal y propuesta de impuesto de \$220 a todos los vinos y licores.

Los comentarios en este caso serían los mismos que en el escenario anterior: las reducciones en recaudos en licores se compensan total o parcialmente con incrementos en recaudos sobre vinos, excepto para el escenario sin reforma. Cuando no se proponen incrementos en los impuestos a los vinos (escenario sin reforma) el resultado neto del recaudo es positivo, aunque no muy alto, pero se continúa con la discriminación en contra de los licores importados y el incentivo al contrabando. Cuando se propone unificar todos los impuestos a vinos y licores en \$180 o en \$200 por grado alcoholimétrico, los resultados netos del recaudo son negativos para la primera tarifa y positivos pero no muy significativos para la segunda. Cuando se propone una tarifa de \$220, el efecto en el recaudo es significativo en forma positiva. **Un resultado neutro en el recaudo se alcanza con una tarifa de alrededor de \$192 por grado alcoholimétrico.**

c. Escenario C: Niveles de elasticidad-precio de países en desarrollo y alto nivel de contrabando (elasticidad-precio 100% o más alta que en los países desarrollados)

En este caso, se asume que los niveles de contrabando y adulteración son muy altos, haciendo que las elasticidades de corto plazo sean también muy altas. Estas elasticidades de corto plazo se reducen al cabo del tiempo (entre uno y dos años), dependiendo de la magnitud de la rebaja de impuestos. Para el caso de Colombia, se

están proponiendo rebajas significativas por lo que se puede esperar que la elasticidad-precio del corto plazo sea bastante alta (-3.0) pero que dicha elasticidad de corto plazo se reduzca para el segundo y tercer años (a los niveles de los escenarios B y A). Por supuesto, las elasticidades-precio del largo plazo son muy altas en este escenario.

Para este escenario se suponen los siguientes rangos de niveles de la elasticidad-precio de la demanda de licores y vinos:

- Licores: -1.00 y -3.00
- Vinos: -0.60 y -2.40

Se utilizan los niveles superiores del rango anterior. Los cambios en impuestos por botella son los mismos que en los escenarios anteriores.

Los efectos sobre los recaudos, de este escenario, serían los siguientes:

- **Escenario 1 (sin reforma):** Aumento en recaudo sobre licores, \$548 millones. Aumento en los recaudos sobre vinos, \$459 millones. Neto de incremento en recaudo de \$1.007 millones. El aumento de los impuestos por botella de 750 cc es de 3.9% para los licores y de 4.2% para los vinos (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 Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES EN DESARROLLO CON OFERTA INFORMAL Y SIN NUEVA REFORMA										
(Pesos y porcentajes)										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-3,00	330	343	3,9%	0,5%	-1,5%	22.242.844.374	22.766.552.759	523.708.385	
Whisky estandar	-3,00	330	343	3,9%	1,2%	-3,6%	18.397.720.739	18.441.732.299	44.011.559	
Whisky secundario	-3,00	330	343	3,9%	1,7%	-5,0%	5.519.316.222	5.451.441.256	-67.874.966	
Vodka	-3,00	330	343	3,9%	1,1%	-3,4%	3.982.012.907	3.998.288.012	16.275.105	
Ginebra	-3,00	330	343	3,9%	1,0%	-2,9%	901.596.126	910.180.470	8.584.344	
Brandy y cognac	-3,00	330	343	3,9%	0,5%	-1,4%	668.192.935	685.003.501	16.810.566	
Ron	-3,00	330	343	3,9%	2,0%	-5,9%	4.112.046.351	4.022.311.064	-89.735.287	
Tequila	-3,00	330	343	3,9%	0,9%	-2,8%	2.511.109.192	2.535.863.508	24.754.316	
Licores varios	-3,00	134	139	3,7%	0,4%	-1,2%	2.938.621.569	3.010.188.616	71.567.046	
Licores							61.273.460.416	61.821.561.485	548.101.069	0,9%
Vinos negociados	-2,40	72	75	4,2%	0,2%	-0,4%	8.677.442.627	8.999.854.857	322.412.230	
Vinos terceros países	-2,40	72	75	4,2%	0,2%	-0,4%	2.416.699.705	2.506.808.434	90.108.729	
Vinos espumosos	-2,40	72	75	4,2%	0,2%	-0,6%	1.170.395.871	1.212.455.090	42.059.219	
Vermout	-2,40	72	75	4,2%	0,2%	-0,4%	121.135.320	125.707.272	4.571.952	
Vinos							12.385.673.523	12.844.825.653	459.152.131	3,7%
TOTAL							73.659.133.939	74.666.387.138	1.007.253.200	1,4%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países en desarrollo con oferta informal y sin reforma.

- **Escenario 2 (tarifa \$180):** Disminución del recaudo en licores de \$14.931 millones y aumento en el de vinos de \$13.661 para un neto negativo de \$1.270 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 45.5% mientras que los vinos lo incrementan en 150% (Cuadro No.3.12).

CUADRO No.3.12 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES EN DESARROLLO CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$180										
(Pesos y porcentajes) ESCENARIO C-2										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-3,00	330	180	-45,5%	-5,9%	17,6%	22.242.844.374	14.267.058.393	-7.975.785.981	
Whisky estandar	-3,00	330	180	-45,5%	-13,7%	41,1%	18.397.720.739	14.157.159.579	-4.240.561.160	
Whisky secundario	-3,00	330	180	-45,5%	-19,1%	57,4%	5.519.316.222	4.738.091.518	-781.224.704	
Vodka	-3,00	330	180	-45,5%	-13,1%	39,2%	3.982.012.907	3.023.315.829	-958.697.078	
Ginebra	-3,00	330	180	-45,5%	-11,1%	33,2%	901.596.126	654.864.060	-246.732.066	
Brandy y coñac	-3,00	330	180	-45,5%	-5,3%	15,8%	668.192.935	422.066.772	-246.126.164	
Ron	-3,00	330	180	-45,5%	-22,7%	68,0%	4.112.046.351	3.767.171.821	-344.874.530	
Tequila	-3,00	330	180	-45,5%	-10,9%	32,8%	2.511.109.192	1.818.796.731	-692.312.460	
Licores varios	-3,00	134	180	34,3%	3,8%	-11,5%	2.938.621.569	3.493.693.701	555.072.131	
Licores							61.273.460.416	46.342.218.404	-14.931.242.012	-24,4%
Vinos negociados	-2,40	72	180	150,0%	6,5%	-15,6%	8.677.442.627	18.311.229.813	9.633.787.186	
Vinos terceros países	-2,40	72	180	150,0%	6,3%	-15,1%	2.416.699.705	5.127.024.483	2.710.324.778	
Vinos espumosos	-2,40	72	180	150,0%	8,3%	-19,8%	1.170.395.871	2.346.481.105	1.176.085.234	
Vermout	-2,40	72	180	150,0%	5,7%	-13,6%	121.135.320	261.767.802	140.632.482	
Vinos							12.385.673.523	26.046.503.203	13.660.829.681	110,3%
TOTAL							73.659.133.939	72.388.721.607	-1.270.412.331	-1,7%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países en desarrollo con oferta informal y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$180 para todos los tipos de vinos y licores.

- **Escenario 3 (tarifa \$200):** Disminución del recaudo sobre licores por \$11.635 millones y aumento en el de vinos por \$15.543 millones para un neto positivo de \$3.908 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 39% mientras que los vinos lo incrementan en 178% (Cuadro No.3.13).

CUADRO No.3.13 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES EN DESARROLLO CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$200										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO C-3										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-3,00	330	200	-39,4%	-5,1%	15,2%	22.242.844.374	15.536.050.389	-6.706.793.985	
Whisky estandar	-3,00	330	200	-39,4%	-11,9%	35,6%	18.397.720.739	15.119.504.840	-3.278.215.900	
Whisky secundario	-3,00	330	200	-39,4%	-16,6%	49,7%	5.519.316.222	5.008.611.998	-510.704.224	
Vodka	-3,00	330	200	-39,4%	-11,3%	34,0%	3.982.012.907	3.233.119.989	-748.892.917	
Ginebra	-3,00	330	200	-39,4%	-9,6%	28,7%	901.596.126	703.466.088	-198.130.038	
Brandy y cognac	-3,00	330	200	-39,4%	-4,6%	13,7%	668.192.935	460.430.058	-207.762.878	
Ron	-3,00	330	200	-39,4%	-19,6%	58,9%	4.112.046.351	3.959.933.513	-152.112.838	
Tequila	-3,00	330	200	-39,4%	-9,5%	28,4%	2.511.109.192	1.954.351.804	-556.757.388	
Licores varios	-3,00	134	200	49,3%	5,5%	-16,5%	2.938.621.569	3.662.699.084	724.077.515	
Licores							61.273.460.416	49.638.167.762	-11.635.292.653	-19,0%
Vinos negociados	-2,40	72	200	177,8%	7,7%	-18,5%	8.677.442.627	19.649.848.609	10.972.405.982	
Vinos terceros países	-2,40	72	200	177,8%	7,5%	-17,9%	2.416.699.705	5.508.478.895	3.091.779.190	
Vinos espumosos	-2,40	72	200	177,8%	9,8%	-23,5%	1.170.395.871	2.487.960.780	1.317.564.910	
Vermout	-2,40	72	200	177,8%	6,7%	-16,1%	121.135.320	282.402.394	161.267.074	
Vinos							12.385.673.523	27.928.690.678	15.543.017.155	125,5%
TOTAL							73.659.133.939	77.566.858.441	3.907.724.502	5,3%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países en desarrollo con oferta informal y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$200 para todo tipo de vinos y licores.

- **Escenario 4 (tarifa \$220):** Disminución en el recaudo de licores de \$8.710 millones y aumento en el de vinos de \$17.223 millones para un neto positivo de \$8.513 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 33% mientras que los vinos lo incrementan en 206% (Cuadro No.3.14).

CUADRO No.3.14 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PAISES EN DESARROLLO CON OFERTA INFORMAL Y TODOS \$220										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO C-4										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-3,00	330	220	-33,3%	-4,3%	12,9%	22.242.844.374	16.741.795.041	-5.501.049.333	
Whisky estandar	-3,00	330	220	-33,3%	-10,0%	30,1%	18.397.720.739	15.959.715.606	-2.438.005.133	
Whisky secundario	-3,00	330	220	-33,3%	-14,0%	42,1%	5.519.316.222	5.227.945.652	-291.370.570	
Vodka	-3,00	330	220	-33,3%	-9,6%	28,7%	3.982.012.907	3.417.700.186	-564.312.721	
Ginebra	-3,00	330	220	-33,3%	-8,1%	24,3%	901.596.126	747.235.987	-154.360.139	
Brandy y cognac	-3,00	330	220	-33,3%	-3,9%	11,6%	668.192.935	497.086.739	-171.106.196	
Ron	-3,00	330	220	-33,3%	-16,6%	49,8%	4.112.046.351	4.107.532.613	-4.513.738	
Tequila	-3,00	330	220	-33,3%	-8,0%	24,0%	2.511.109.192	2.076.600.186	-434.509.006	
Licores varios	-3,00	134	220	64,2%	7,2%	-21,5%	2.938.621.569	3.787.867.907	849.246.337	
Licores							61.273.460.416	52.563.479.917	-8.709.980.499	-14,2%
Vinos negociados	-2,40	72	220	205,6%	8,9%	-21,4%	8.677.442.627	20.849.274.945	12.171.832.318	
Vinos terceros países	-2,40	72	220	205,6%	8,6%	-20,7%	2.416.699.705	5.852.290.312	3.435.590.606	
Vinos espumosos	-2,40	72	220	205,6%	11,3%	-27,1%	1.170.395.871	2.605.592.367	1.435.196.496	
Vermout	-2,40	72	220	205,6%	7,7%	-18,6%	121.135.320	301.346.842	180.211.522	
Vinos							12.385.673.523	29.608.504.465	17.222.830.942	139,1%
TOTAL							73.659.133.939	82.171.984.382	8.512.850.444	11,6%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países en desarrollo con oferta informal y propuesta de impuesto de \$220 para vinos y licores.

En general, se aplican a este escenario los mismos comentarios que para el caso del escenario B. Por otra parte, como se esperaba, el incremento en la elasticidad de la demanda tiende a hacer menos negativos los resultados negativos sobre el recaudo y más positivos los resultados positivos sobre dicha variable.

d. Escenario D: Niveles de elasticidad-precio promedias que tienen en cuenta el tipo de licor y la magnitud del cambio en precios que se genere con el cambio propuesto en impuestos

Para este escenario se tienen en cuenta las perspectivas de que una rebaja adicional del impuesto permita que se continúe el proceso de sustitución del contrabando por el producto vendido con todas las formalidades legales, aunque dichas perspectivas no se asumen iguales para todo tipo de licor como en los escenarios anteriores.

Las perspectivas de sustitución entre licores de los mercados formal e informal se asumen mayores, por ejemplo, para los licores de alto contenido alcohólico y bajo precio de venta que para los licores de alto precio y alto contenido alcohólico, siendo que en el caso de estos últimos ya el proceso de sustitución está más adelantado gracias a la reforma impositiva del año 2002.

Otro aspecto que debería tenerse en cuenta en este escenario es el efecto que sobre las elasticidades-precio ejerce la magnitud del cambio de precios. Si la disminución de los precios es significativa (mayor, por ejemplo al 10%), es factible asumir que la elasticidad-precio disminuye rápidamente o debe ser tomada como menor (la elasticidad arco promedia es menor que la elasticidad punto en estos casos). Lo contrario ocurre cuando se trata de alzas notables de los impuestos y los precios. El problema, por supuesto, es que se carece de información para realizar este tipo de ajustes en las elasticidades-precio puntuales que se asumen. Una alternativa sería simplemente asumir como elasticidad en estos casos el promedio de elasticidad del rango a que pertenece el tipo de licor o de vino y no el valor superior del rango.

Sin el último ajuste mencionado, los recaudos serían los siguientes para cada una de las propuestas:

- **Escenario 1 (sin reforma):** Aumento en el recaudo sobre licores: \$918 millones. Aumento en los recaudos sobre vinos: \$392 millones. Incremento neto del recaudo: \$1.310 millones. El incremento de los impuestos por botella de 750 cc es de 4.0% para licores y de 3.5% para vinos (Cuadro No.3.15).

CUADRO No.3.15 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PROMEDIAS Y SIN REFORMA										
Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	(Pesos y porcentajes)			ESCENARIO D-1				
			Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo	
	\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%	
Whisky premium y sp	-1,88	329,92	343	4,0%	0,5%	-1,0%	22.237.452.169	22.896.554.086	659.101.916	
Whisky estandar	-2,25	329,92	343	4,0%	1,2%	-2,7%	18.393.260.686	18.608.392.761	215.132.075	
Whisky secundario	-3,00	329,92	343	4,0%	1,7%	-5,0%	5.517.978.206	5.449.685.548	-68.292.658	
Vodka	-2,63	329,92	343	4,0%	1,1%	-3,0%	3.981.047.570	4.014.823.461	33.775.890	
Ginebra	-2,25	329,92	343	4,0%	1,0%	-2,2%	901.377.558	916.774.225	15.396.667	
Brandy y cognac	-1,50	329,92	343	4,0%	0,5%	-0,7%	668.030.949	689.723.159	21.692.210	
Ron	-3,00	329,92	343	4,0%	2,0%	-5,9%	4.111.049.491	4.020.761.987	-90.287.504	
Tequila	-2,25	329,92	343	4,0%	1,0%	-2,1%	2.510.500.438	2.554.021.353	43.520.915	
Licores varios	-1,50	134,13	139	3,6%	0,4%	-0,6%	2.941.472.471	3.029.697.423	88.224.952	
Licores							61.262.169.538	62.180.434.002	918.264.464	1,5%
Vinos negociados	-2,40	72,44	75	3,5%	0,2%	-0,4%	8.730.471.443	9.005.596.546	275.125.103	
Vinos terceros países	-2,40	72,44	75	3,5%	0,1%	-0,4%	2.431.468.425	2.508.361.207	76.892.782	
Vinos espumosos	-2,40	72,44	75	3,5%	0,2%	-0,5%	1.177.548.290	1.213.438.824	35.890.534	
Vermout	-2,40	72,44	75	3,5%	0,1%	-0,3%	121.875.591	125.776.990	3.901.399	
Vinos							12.461.363.750	12.853.173.568	391.809.818	3,1%
TOTAL							73.723.533.288	75.033.607.570	1.310.074.282	1,8%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y sin reforma.

- **Escenario 2 (tarifa de \$180):** Disminución del recaudo sobre licores de \$16.815 millones y aumento en el de vinos de \$13.661 para un neto negativo de \$3.154 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 45.5% mientras que los vinos lo incrementan en 150% (Cuadro No.3.16).

CUADRO No.3.16 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PROMEDIAS Y PROPUESTA TODOS \$180										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO D-2										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,88	330	180	-45,5%	-5,9%	11,0%	22.242.844.374	13.471.637.263	-8.771.207.111	
Whisky estandar	-2,25	330	180	-45,5%	-13,7%	30,8%	18.397.720.739	13.128.963.227	-5.268.757.513	
Whisky secundario	-3,00	330	180	-45,5%	-19,1%	57,4%	5.519.316.222	4.738.091.518	-781.224.704	
Vodka	-2,63	330	180	-45,5%	-13,1%	34,4%	3.982.012.907	2.918.596.490	-1.063.416.417	
Ginebra	-2,25	330	180	-45,5%	-11,1%	24,9%	901.596.126	614.184.500	-287.411.626	
Brandy y cognac	-1,50	330	180	-45,5%	-5,3%	7,9%	668.192.935	393.310.956	-274.881.979	
Ron	-3,00	330	180	-45,5%	-22,7%	68,0%	4.112.046.351	3.767.171.821	-344.874.530	
Tequila	-2,25	330	180	-45,5%	-10,9%	24,6%	2.511.109.192	1.706.773.581	-804.335.610	
Licores varios	-1,50	134	180	34,3%	3,8%	-5,8%	2.938.621.569	3.720.208.133	781.586.563	
Licores							61.273.460.416	44.458.937.490	-16.814.522.925	-27,4%
Vinos negociados	-2,40	72	180	150,0%	6,5%	-15,6%	8.677.442.627	18.311.229.813	9.633.787.186	
Vinos terceros países	-2,40	72	180	150,0%	6,3%	-15,1%	2.416.699.705	5.127.024.483	2.710.324.778	
Vinos espumosos	-2,40	72	180	150,0%	8,3%	-19,8%	1.170.395.871	2.346.481.105	1.176.085.234	
Vermout	-2,40	72	180	150,0%	5,7%	-13,6%	121.135.320	261.767.802	140.632.482	
Vinos							12.385.673.523	26.046.503.203	13.660.829.681	110,3%
TOTAL							73.659.133.939	70.505.440.694	-3.153.693.245	-4,3%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$180 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 3 (tarifa de \$200):** Disminución del recaudo sobre licores de \$13.306 millones y aumento en el de vinos de \$15.543 millones para un neto positivo de \$2.237 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 39% mientras que los vinos lo incrementan en 178% (Cuadro No.3.17).

CUADRO No.3.17 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PROMEDIAS Y PROPUESTA TODOS \$200										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO D-3										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,88	330	200	-39,4%	-5,1%	9,6%	22.242.844.374	14.770.089.301	-7.472.755.073	
Whisky estandar	-2,25	330	200	-39,4%	-11,9%	26,7%	18.397.720.739	14.129.389.834	-4.268.330.906	
Whisky secundario	-3,00	330	200	-39,4%	-16,6%	49,7%	5.519.316.222	5.008.611.998	-510.704.224	
Vodka	-2,63	330	200	-39,4%	-11,3%	29,8%	3.982.012.907	3.132.279.144	-849.733.762	
Ginebra	-2,25	330	200	-39,4%	-9,6%	21,6%	901.596.126	664.293.179	-237.302.948	
Brandy y cognac	-1,50	330	200	-39,4%	-4,6%	6,9%	668.192.935	432.739.273	-235.453.663	
Ron	-3,00	330	200	-39,4%	-19,6%	58,9%	4.112.046.351	3.959.933.513	-152.112.838	
Tequila	-2,25	330	200	-39,4%	-9,5%	21,3%	2.511.109.192	1.846.477.659	-664.631.532	
Licores varios	-1,50	134	200	49,3%	5,5%	-8,3%	2.938.621.569	4.023.809.048	1.085.187.479	
Licores							61.273.460.416	47.967.622.949	-13.305.837.467	-21,7%
Vinos negociados	-2,40	72	200	177,8%	7,7%	-18,5%	8.677.442.627	19.649.848.609	10.972.405.982	
Vinos terceros países	-2,40	72	200	177,8%	7,5%	-17,9%	2.416.699.705	5.508.478.895	3.091.779.190	
Vinos espumosos	-2,40	72	200	177,8%	9,8%	-23,5%	1.170.395.871	2.487.960.780	1.317.564.910	
Vermout	-2,40	72	200	177,8%	6,7%	-16,1%	121.135.320	282.402.394	161.267.074	
Vinos							12.385.673.523	27.928.690.678	15.543.017.155	125,5%
TOTAL							73.659.133.939	75.896.313.627	2.237.179.689	3,0%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de unificar los impuestos por grado alcohólico en \$200 para todos tipo de vinos y licores.

- **Escenario 4 (tarifas de \$220):** Disminución en el recaudo sobre licores de \$10.083 millones y aumento en el de vinos de \$17.223 millones para un neto positivo de \$7.139 millones. Por botella los licores disminuyen su impuesto en 33% mientras que los vinos lo incrementan en 206% (Cuadro No.3.18).

CUADRO No.3.18 ESTIMACION DEL IMPACTO SOBRE EL RECAUDO DE UNA NUEVA REFORMA DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO DE VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2006-2007										
ESCENARIO ELASTICIDADES PROMEDIAS Y TODOS \$220										
(Pesos y porcentajes)										
ESCENARIO D-4										
	Elasticidad de demanda asumida	Impuesto por grado año 0 (2006)	Impuesto por grado año 1 (2007)	Cambio % de los impuestos por botella	Incremento % en precios	Incremento % en cantidades vendidas	Recaudo estimado año 2006	Recaudo estimado año 2007	Incremento o disminución en el recaudo para 2007	Cambio % en el recaudo
		\$	\$	%	%	%	\$	\$	\$	%
Whisky premium y sp	-1,88	330	220	-33,3%	-4,3%	8,1%	22.242.844.374	16.028.862.029	-6.213.982.345	
Whisky estandar	-2,25	330	220	-33,3%	-10,0%	22,6%	18.397.720.739	15.038.147.024	-3.359.573.716	
Whisky secundario	-3,00	330	220	-33,3%	-14,0%	42,1%	5.519.316.222	5.227.945.652	-291.370.570	
Vodka	-2,63	330	220	-33,3%	-9,6%	25,2%	3.982.012.907	3.323.840.630	-658.172.277	
Ginebra	-2,25	330	220	-33,3%	-8,1%	18,3%	901.596.126	710.775.049	-190.821.078	
Brandy y cognac	-1,50	330	220	-33,3%	-3,9%	5,8%	668.192.935	471.313.009	-196.879.927	
Ron	-3,00	330	220	-33,3%	-16,6%	49,8%	4.112.046.351	4.107.532.613	-4.513.738	
Tequila	-2,25	330	220	-33,3%	-8,0%	18,0%	2.511.109.192	1.976.194.251	-534.914.940	
Licores varios	-1,50	134	220	64,2%	7,2%	-10,8%	2.938.621.569	4.305.458.855	1.366.837.286	
Licores							61.273.460.416	51.190.069.111	-10.083.391.304	-16,5%
Vinos negociados	-2,40	72	220	205,6%	8,9%	-21,4%	8.677.442.627	20.849.274.945	12.171.832.318	
Vinos terceros países	-2,40	72	220	205,6%	8,6%	-20,7%	2.416.699.705	5.852.290.312	3.435.590.606	
Vinos espumosos	-2,40	72	220	205,6%	11,3%	-27,1%	1.170.395.871	2.605.592.367	1.435.196.496	
Vermout	-2,40	72	220	205,6%	7,7%	-18,6%	121.135.320	301.346.842	180.211.522	
Vinos							12.385.673.523	29.608.504.465	17.222.830.942	139,1%
TOTAL							73.659.133.939	80.798.573.577	7.139.439.638	9,7%

Fuente: Estimaciones de Fedesarrollo.
Descripción escenario: Elasticidades precio de la demanda de países desarrollados y propuesta de impuesto de \$220 por grado alcohólico a vinos y licores.

Este escenario muestra unos resultados que no difieren significativamente de los anteriores, arrojando sin embargo algunas diferencias que dependen de la mezcla de elasticidades seleccionada, según tipo de licor.

Los resultados de este escenario se consideran más realistas pues tienen en cuenta algunos de los efectos de la reforma del 2002, es decir de la sustitución parcial que ya se ha presentado del contrabando por las importaciones legales.

Los escenarios con una tarifa de \$220 tienen algunas ventajas importantes sobre los demás:

- Generar un incremento significativo en el recaudo sobre las importaciones de vinos y licores;

- b) Reducir drásticamente los incentivos al contrabando y a la adulteración de licores;
- c) Disminuir la discriminación existente entre los impuestos a los vinos y a los licores, por un lado, y entre los impuestos a los licores y a la cerveza, por el otro;
- d) Eliminar la discriminación existente sobre los licores importados, sobre todo si se tiene en cuenta que, según ACODIL, la oferta total de licores de más de 35° en Colombia está integrada en más del 95% por los licores importados;
- e) Al eliminar la anterior discriminación de impuestos sobre los licores importados se elimina también una de las incompatibilidades de las normas colombianas sobre impuestos a las bebidas alcohólicas respecto a las políticas y principios de la Organización Mundial del Comercio;
- f) Simplificar adicionalmente la estructura impositiva sobre los vinos y licores.

Respecto al incremento en los recaudos totales del impuesto al consumo sobre productos importados, entre 2006 y 2007, las diferentes alternativas generan los siguientes impactos, haciendo referencia únicamente al escenario D:

- Incremento de 1.8% cuando no se realiza reforma alguna;
- Disminución de 4.3% cuando el impuesto al consumo es de \$180 para todo tipo de vinos y licores;
- Incremento del 3% cuando el impuesto al consumo es de \$200 para todo tipo de vinos y licores;
- Incremento del 9.7% cuando el impuesto al consumo es de \$220 para todo tipo de vinos y licores.

3.3 LAS NORMAS DEL GATT Y DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) contempla la eliminación de la discriminación de los impuestos (diferentes al arancel) sobre los productos importados. Esta normatividad de la OMC, heredada del GATT, está incluida en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 (Ver Anexo).

Citando literalmente, la segunda frase afirma lo siguiente:

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

En las interpretaciones introducidas por la OMC para el análisis de demandas específicas realizadas por algunos países en contra de otros, se ha declarado que para que una medida impositiva interna se considere incompatible con la anterior disposición del GATT deben intervenir tres elementos:

- a) Debe presentarse algún grado de sustituibilidad directa entre los productos nacionales y los importados;
- b) Los productos nacionales e importados que compiten entre si por las preferencias del consumidor no deben estar sujetos “a un impuesto similar”;
- c) Los impuestos diferentes a los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí deben aplicarse “de manera que se proteja la producción nacional”, lo que requiere un examen de “los criterios subyacentes utilizados en una medida determinada, su estructura y su aplicación global...”. Tales criterios subyacentes incluyen “el diseño, la arquitectura y la estructura reveladora de la medida”, “la magnitud de la diferencia impositiva” y “todos los hechos pertinentes y todas las circunstancias relevantes de cualquier caso dado”.^{23/}

En el caso colombiano, todavía no analizado por la OMC, se configuran estos puntos anteriores, pues como se ha mencionado, existe algún grado de sustituibilidad entre los licores importados y los licores nacionales, tal como aparece en el estudio de Echeverri, el cual muestra que la elasticidad-precio cruzada de la demanda entre el aguardiente y el whisky es bastante alta. Indudablemente, los impuestos que recaen sobre licores nacionales e importados son diferentes, si se tiene en cuenta que, según ACODIL, más del 95% de los licores a los que se les aplica la tarifa más alta (los de más de 35° de

^{23/} Informes del Órgano de Apelación y del Grupo Especial en los casos de demandas contra el Japón y Corea, respectivamente (OMC).

contenido alcohólico) son importados. El aguardiente y el ron, los principales productos de origen local, soportan un impuesto al consumo menor al que soportan los licores de más de 35° (\$219 contra \$330 por grado de contenido de alcohol). La magnitud de la diferencia impositiva entre los licores nacionales y los importados es alta y no hay la menor duda de que esta diferencia tiene como objetivo fundamental proteger la producción de las licoreras oficiales.

En el caso de la demanda de la Comunidad Económica Europea contra la estructura de los impuestos a los licores en Chile, la cual favorecía a los productos nacionales (pisco) en contra de los importados (whisky y otros) el Grupo Especial de la OMC concluyó lo siguiente:

“8.1 A la luz de las constataciones precedentes, llegamos a la conclusión de que las bebidas alcohólicas destiladas nacionales producidas en Chile, incluido el pisco, y los productos importados actualmente identificados por la clasificación 2208 del SA son productos directamente competidores o que pueden sustituirse entre sí directamente. El sistema de transición chileno y el nuevo sistema chileno establecen una tributación diferente para los productos importados en una medida que excede de los niveles *de minimis*. Por último, la tributación diferente de ambos sistemas se aplica de manera que se proteja la producción nacional chilena. Llegamos por lo tanto a la conclusión de que existe anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para el demandante del GATT de 1994 en el sentido del párrafo 8 del artículo 3 del Entendimiento sobre la Solución de Diferencias.

8.2 Recomendamos que el Órgano de Solución de Diferencia pida a Chile que ponga sus impuestos sobre las bebidas alcohólicas destiladas en conformidad con sus obligaciones derivadas del GATT de 1994.”

Así mismo, para el caso de la demanda de los Estados Unidos en contra de la estructura de impuestos del Japón, la cual favorecía al producto local (shochu) frente al importado (vodka, whisky, brandy, ron, ginebra) el Grupo Especial concluyó lo siguiente:

“7.1 Sobre la base de las constataciones precedentes, el Grupo Especial llegó a las siguientes conclusiones:

- i. El shochu y el vodka son productos similares y el Japón, al aplicar al último de esos productos impuestos superiores a los aplicados al primero de ellos, vulnera la obligación que le impone la primera frase del párrafo 2 de artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- ii. El shochu, el whisky, el brandy, el ron, el gin, la ginebra y los licores son productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, y el Japón, al no aplicar a esos productos impuestos similares, infringe la

obligación que le impone la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

7.2 El Grupo Especial recomienda que el Órgano de Solución de Diferencias solicite al Japón que ponga la Ley del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas en conformidad con las obligaciones que impone a ese país el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.”

Finalmente, es importante recordar que Colombia adquirió en el TLC con los Estados Unidos la responsabilidad de establecer una estructura de impuestos a las bebidas alcohólicas que sea conforme a las disposiciones del GATT.

3.4 RESUMEN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS DEL CAPITULO

El Cuadro No.3.19 resume todos los anteriores resultados.

CUADRO No.3.19 ESTIMACION DE LOS RESULTADOS SOBRE EL RECAUDO DE IMPUESTOS DE LAS PROPUESTAS DE MODIFICACION DE LA ESTRUCTURA DE IMPUESTOS A LOS VINOS Y LICORES IMPORTADOS, 2007							
(Porcentajes, elasticidades y pesos corrientes)							
DESCRIPCION ESCENARIOS	Nombre Escenario	DISMINUCION O INCREMENTO % IMPUESTOS POR BOTELLA (licores-vinos)	ELASTICIDAD DE DEMANDA (licores-vinos)	INCREMENTO EN EL RECAUDO ELICORES MILLONES DE PESOS - 2007	INCREMENTO EN EL RECAUDO VINOS MILLONES DE PESOS - 2007	INCREMENTO EN EL RECAUDO TOTAL EN MILLONES DE PESOS - 2007	
						INCREMENTO EN EL RECAUDO TOTAL EN MILLONES DE PESOS - 2007	INCREMENTO EN EL RECAUDO TOTAL EN PORCENTAJES
Países desarrollados y sin reforma	Escenario A-1	+4,0%;+3,5%	-1,50;-1,20	1.483	416	1.899	2,6%
Países desarrollados y todos \$180	Escenario A-2	-45%;+150%	-1,50;-1,20	-20.211	16.117	-4.095	-5,6%
Países desarrollados y todos \$200	Escenario A-3	-39%;+178%	-1,50;-1,20	-16.577	18.777	2.200	3,0%
Países desarrollados y todos \$220	Escenario A-4	-33%;+206%	-1,50;-1,20	-13.128	21.336	8.208	11,1%
Países desarrollados con oferta informal y sin reforma	Escenario B-1	+3,9%;+4,2%	-2,25;-1,80	1.012	473	1.485	2,0%
Países desarrollados con oferta informal y todos \$180	Escenario B-2	-45%;+150%	-2,25;-1,80	-17.569	14.888	-2.681	-3,6%
Países desarrollados con oferta informal y todos \$200	Escenario B-3	-39%;+178%	-2,25;-1,80	-14.104	17.159	3.055	4,1%
Países desarrollados con oferta informal y todos \$220	Escenario B-4	-33%;+206%	-2,25;-1,80	-10.917	19.278	8.361	11,4%
Países en desarrollo con oferta informal y sin reforma	Escenario C-1	+3,9%;+4,2%	-3,00;-2,40	548	459	1.007	1,4%
Países en desarrollo con oferta informal y todos \$180	Escenario C-2	-45%;+150%	-3,00;-2,40	-14.931	13.661	-1.270	-1,7%
Países en desarrollo con oferta informal y todos \$200	Escenario C-3	-39%;+178%	-3,00;-2,40	-11.635	15.543	3.908	5,3%
Países en desarrollo con oferta informal y todos \$220	Escenario C-4	-33%;+206%	-3,00;-2,40	-8.710	17.223	8.513	11,6%
Elasticidades promedias y sin reforma	Escenario D-1	+4,0%;+3,5%	Según vino o licor	918	392	1.310	1,8%
Elasticidades promedias y todos \$180	Escenario D-2	-45%;+150%	Según vino o licor	-16.815	13.661	-3.154	-4,3%
Elasticidades promedias y todos \$200	Escenario D-3	-39%;+178%	Según vino o licor	-13.306	15.543	2.237	3,0%
Elasticidades promedias y todos \$220	Escenario D-4	-33%;+206%	Según vino o licor	-10.083	17.223	7.139	9,7%

Fuente: Cifras tomadas de los cuadros Nos.3.3 a 3.18

Como se puede observar de las cifras, todas las propuestas anteriores, excepto la que no contempla reforma a los impuestos, se traducen en una reducción de los recaudos sobre licores importados, la cual se compensa total o parcialmente con aumentos en los recaudos sobre el vino.

Cuando no se propone incrementos en los impuestos a los vinos el resultado neto del recaudo es positivo pero sigue dependiendo para ello de la permanencia de la discriminación impositiva en contra de los licores importados, con todos los efectos negativos anotados. Cuando se propone unificar todos los impuestos a vinos y licores, en \$180 y \$200 por grado, los resultados netos del recaudo no son muy significativos: los incrementos en vinos compensan total o parcialmente las disminuciones en licores. La tarifa de \$220 por grado de alcohol tiene la virtud, para las autoridades departamentales, de incrementar el recaudo de manera importante.

Los escenarios con una tarifa de \$220 tienen algunas importantes ventajas sobre los demás:

- a) Generar un incremento significativo en el recaudo sobre las importaciones de vinos y licores (de casi el 10%);
- b) Reducir drásticamente los incentivos al contrabando y a la adulteración de licores;
- c) Disminuir la discriminación existente entre los impuestos a los vinos y a los licores,
- d) por un lado, y entre los impuestos a los licores y a la cerveza, por el otro;
- e) Eliminar la discriminación existente sobre los licores importados, sobre todo si se tiene en cuenta que, según ACODIL, la oferta total de licores de más de 35° en Colombia está integrada en más del 95% por los licores importados;
- f) Al eliminar la anterior discriminación de impuestos sobre los licores importados se elimina también una de las incompatibilidades de las normas colombianas sobre impuestos a las bebidas alcohólicas respecto a las políticas y principios de la Organización Mundial del Comercio;
- g) Simplificar adicionalmente la estructura impositiva sobre los vinos y licores.

Por otra parte, como se esperaba, el incremento en la elasticidad de la demanda tiende a hacer menos negativos los resultados negativos sobre el recaudo y más positivos los resultados positivos sobre dicha variable.

ANEXO

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT de 1947)

Artículo III*

Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.*
2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.*
3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba contra aumento el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exoneración de las obligaciones contraídas en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión del elemento de protección de dicho impuesto.
4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

Notas al Artículo III

Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto

nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III.

Párrafo

1

La aplicación del párrafo 1 a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos o autoridades locales del territorio de una parte contratante estará sujeta a las disposiciones del último párrafo del artículo XXIV. La expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" que figura en dicho párrafo no debe interpretarse como que obliga, por ejemplo, a una parte contratante a la derogación de disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores que, aunque sean contrarios en la forma a la letra del artículo III no lo sean, de hecho, a su espíritu, si tal derogación pudiera causar graves dificultades financieras a los gobiernos o autoridades locales interesados. En lo que concierne a los impuestos establecidos por tales gobiernos o autoridades locales, que sean contrarios tanto a la letra como al espíritu del artículo III, la expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" permitirá a cualquier parte contratante suprimir gradualmente dichos impuestos en el curso de un período de transición, si su supresión súbita pudiera crear graves dificultades administrativas y financieras.

Párrafo

2

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede substituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

Párrafo 5

Toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades substanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación. No se podrá sostener que una reglamentación es compatible con las disposiciones de la segunda frase invocando el hecho de que al asignar una proporción o cantidad determinada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación se ha mantenido una relación equitativa entre los productos importados y los productos nacionales.