

Tratamiento tributario de la cerveza en el Perú

(PRIMERA PARTE)

Miguel Pecho Trigueros (*)

EL AUTOR HACE UN IMPORTANTE ANÁLISIS SOBRE LOS FUNDAMENTOS (CAPACIDAD CONTRIBUTIVA Y DISMINUCIÓN DE EXTERNALIDADES) DE LA IMPOSICIÓN AL CONSUMO Y, A PARTIR DE ELLO, SEÑALA EL MODELO DE IMPOSICIÓN AL CONSUMO EN EL PERÚ, ENJUICIANDO EL RÉGIMEN APLICABLE RESPECTO A LA CERVEZA.

El presente documento revisa los fundamentos de la imposición al consumo y basado en ellos y en información del mercado, discute diversos aspectos del tratamiento tributario previsto para la cerveza en el Perú.

I. TEORÍA SOBRE LA IMPOSICIÓN AL CONSUMO

Los impuestos sobre el consumo son impuestos que se aplican sobre los bienes y servicios de una economía, principalmente para capturar de forma indirecta la capacidad contributiva de los individuos. Otras veces se utilizan para incentivar o controlar las externalidades que genera para la sociedad el consumo de algunos bienes.

1. Capacidad contributiva

La discusión más frecuente en la literatura sobre la imposición óptima sobre el consumo, es la relacionada con la conveniencia de utilizar una alícuota uniforme, si lo que se busca es capturar la capacidad contributiva de los individuos sin distorsionar sus decisiones de consumo.

Considere al individuo representativo típico de los libros de texto de microeconomía que, en un escenario estático⁽¹⁾, busca un óptimo balance entre el consumo de dos (2) bienes x_1 y x_2 y el ocio l , es decir, el tiempo destinado a actividades diferentes al trabajo remunerado.

Dadas unas preferencias, la dotación de tiempo que ofrece la naturaleza (H), los precios de los bienes (p_1 y p_2) y el salario (w), el problema del individuo tradicionalmente se representa de la siguiente forma:

$$\text{Max } U(x_1, x_2, l)$$

$$\text{s.t. } w(\bar{H} - l) = \sum p_i x_i$$

Si el ocio puede ser gravado, un impuesto uniforme t sobre todos los bienes y el ocio es equivalente al hipotético impuesto de cuantía fija de la Teoría del Bienestar que no genera exceso de gravamen, por lo que es una forma muy eficiente de gravar la capacidad contributiva.

Para ver esto, considere que con el impuesto uniforme sobre todos los bienes, la restricción de presupuesto del individuo toma la siguiente forma:

$$\frac{w\bar{H}}{1+t} - wl = \sum p_i x_i$$

Si $t = \frac{\tau}{1-\tau}$, esta restricción de presupuesto es equivalente a la que resultaría de aplicar un impuesto de cuantía fija de $\tau w\bar{H}$ por lo que la solución óptima del problema del individuo no generaría exceso de gravamen⁽²⁾.

Sin embargo, en el mundo real el ocio no puede ser gravado. En ese sentido, la pregunta que cabe hacerse es si aun un impuesto uniforme sobre todos los bienes es óptimo.

Ramsey sugiere que no, al establecer la necesidad de usar una alícuota diferente para cada bien de la economía, la cual incluso puede ser negativa, implicando un subsidio. Las alícuotas deben ser tales que logren que la demanda de cada uno de los bienes se vea reducida porcentualmente en la misma magnitud. Debe recordarse que estos resultados suponen individuos idénticos y separabilidad en las decisiones de consumo y ocio⁽³⁾.

Sólo en el caso que no existiera ninguna interdependencia entre las demandas de los bienes, *i.e.* que las elasticidades cruzadas sean nulas, la regla de Ramsey se resume al caso específico de aplicar alícuotas más altas a los bienes con demandas más inelásticas a cambios en su precio y alícuotas más bajas o negativas a los bienes con demandas más elásticas a cambios en su precio (la famosa regla de la elasticidad inversa).

Manteniendo la imposibilidad de gravar el ocio, pero negando el supuesto de separabilidad de las decisiones de consumo y ocio, Corlett y Hague reinterpretan a Ramsey y sugieren que es óptimo gravar con alícuotas más altas a los bienes complementarios con el ocio y con alícuotas más bajas o negativas a los bienes complementarios con el trabajo, ya que de esta forma los resultados se acercarían a los que lograría un hipotético impuesto de cuantía fija que no genera exceso de gravamen⁽⁴⁾.

Cuando adicionalmente a buscar no distorsionar las decisiones de consumo, el Estado buscara alcanzar determinados objeti-

(*) Economista por la Universidad de Lima. Diploma de Especialización en Tributación por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Master of Science in Economics, University of London at University College. Gerente de Investigación Tributaria del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT).

(1) Sin posibilidad de ahorro.

(2) ROSEN, H. *Hacienda Pública*, 5ta. ed., McGraw-Hill, Madrid, 2002, cap. 15.

(3) RAMSEY, F.P. "A Contribution to The Theory of Taxation". EN: *Economic Journal*, vol. 37, 1927, págs. 47-61.

(4) CORLETT, W. J. y HAGUE, D. C. "Complementarity and the excess burden of taxation". EN: *Review of Economic Studies*, vol. 21, 1953, págs. 21-30.

vos redistributivos ante las diferentes capacidades contributivas de los individuos, esto es los individuos no son idénticos, el uso de alícuotas diferentes sigue siendo la recomendación.

Diamond y Mirrlees proponen gravar con alícuotas más altas los bienes suntuarios y con alícuotas más bajas o negativas los bienes necesarios, para que la reducción porcentual en la demanda de los bienes consumidos por los más ricos sea mayor que la reducción porcentual en la demanda de los bienes consumidos por los más pobres y de esta forma maximizar el bienestar social⁽⁵⁾.

Debe notarse que la efectividad para la redistribución de esta recomendación es cuestionable ya que al ser los bienes suntuarios también bienes con demandas más elásticas a cambios en su precio, la aplicación de alícuotas más altas incrementaría también la pérdida de eficiencia en la economía (afectando incluso a los productores), por lo que todas las ganancias en el bienestar social derivadas de la redistribución podrían perderse. Esto no es más que la clásica dicotomía entre los objetivos de eficiencia y equidad en el diseño de impuestos⁽⁶⁾.

En un horizonte intertemporal la pregunta vuelve a surgir: ¿Es conveniente utilizar una alícuota uniforme en un impuesto sobre el consumo? En este escenario, el problema del individuo representativo cambia un poco. Más que elegir la combinación óptima de bienes, su problema es el de distribuir óptimamente su gasto en bienes de consumo en el tiempo, siendo la variable de control el ahorro.

Debe recordarse que el ahorro no es más que una postergación (o un adelanto) del consumo en el tiempo. Sin embargo, como sus rendimientos podrían ser gravados por los impuestos sobre los ingresos que pudieran existir, algunas consideraciones sobre la base imponible sobre la cual aplicar el impuesto sobre el consumo deben ser discutidas antes de responder a la pregunta planteada.

Gravar los rendimientos del ahorro altera el precio relativo intertemporal del consumo, lo cual distorsiona las decisiones de los individuos. Para ver esto, considere la restricción presupuestaria del individuo en un horizonte de sólo dos (2) periodos –el presente y el futuro– y la presencia de un impuesto sobre los ingresos que se aplique a lo largo de todo su ciclo de vida con una alícuota $t = 0,3$. Asuma una oferta de trabajo perfectamente inelástica, esto es el individuo no disfruta del ocio, e introduzca también un supuesto de separabilidad intertemporal del consumo. Considere además que el individuo recibe ingresos laborales sólo en el presente (está jubilado en el futuro⁽⁷⁾) y que no recibe ni deja herencias o donaciones.

Si el individuo recibiera un ingreso laboral de 100, en caso gastase en bienes de consumo todo su ingreso después de impuestos, podría consumir $100 \cdot (1 - 0,3)$ unidades reales en el presente. Sin embargo, si ahorrara todo su ingreso después de impuestos y la tasa de interés de mercado r fuera 0,1 (igual a su tasa de preferencia por el tiempo⁽⁸⁾), podría consumir sólo $[100 \cdot (1 - 0,3) \cdot (1 + 0,1 \cdot (1 - 0,3))] / 1,1$ unidades reales en el futuro, medidas en valor presente. Esto es así por la doble imposición del ahorro que implica un impuesto sobre los ingresos en un horizonte intertemporal.

Alternativamente, considere un impuesto que grave el gasto en bienes de consumo que realiza el individuo a lo largo de todo su ciclo de vida con una alícuota $t = 0,3$. Contrariamente a lo visto antes, si el individuo decidiera ahorrar todo su ingreso podría consumir $[100 \cdot (1 + 0,1)] / [(1 + 0,3) \cdot 1,1]$ unidades reales en el futuro, medidas en valor presente, tan igual como si decidiera gastar todo su ingreso en el presente. Si $t = \frac{\tau}{1 - \tau}$, el impuesto

capturaría la misma capacidad contributiva que el anterior impuesto sobre los ingresos, sólo que de manera más eficiente, al no generar exceso de gravamen, siendo la única diferencia el momento en que el Estado percibe la recaudación.

De esta forma, si y sólo si la base imponible de un impuesto sobre el consumo fuera el gasto personal en bienes de consumo, sería óptimo, en un horizonte intertemporal, que el mismo utilice una alícuota única. Este impuesto podría también tomar la forma de (i) un impuesto sobre los ingresos netos del ahorro, (ii) un impuesto sobre los ingresos que sólo grave los ingresos laborales, o (iii) un impuesto sobre los ingresos netos de los rendimientos del ahorro. El impuesto puede hacerse tan progresivo como uno quiera para alcanzar ciertos objetivos redistributivos, determinando un umbral de capacidad contributiva por encima del cual recién aplicar la alícuota.

Por la imposibilidad de gravar el ocio, los elevados costos de cumplimiento que implicaría administrar una completa estructura de alícuotas diferenciadas (una para cada bien de la economía) o las dificultades para determinar correctamente el gasto personal en bienes de consumo, la manera más simple que han encontrado los países para gravar la capacidad contributiva expresada en el consumo ha sido la aplicación de un impuesto general de alícuota única que grave todos los bienes de la economía, combinado con el establecimiento de cargas tributarias diferenciadas para bienes con características de mercado particulares, con el fin de incrementar la eficiencia y/o la equidad de la imposición sobre el consumo.

El impuesto general normalmente toma la forma de un Impuesto sobre las Ventas cobrado en la etapa final de la cadena de producción-distribución, o el de un Impuesto al Valor Agregado (IVA) del tipo Consumo bajo el principio de destino, cobrado a lo largo de toda la cadena⁽⁹⁾. Las cargas tributarias diferenciadas pueden alcanzarse variando alícuotas o fijando exoneraciones dentro del mismo impuesto general, utilizando impuestos selectivos adicionales o estableciendo subsidios.

2. Externalidades en el consumo

Una externalidad en el consumo está presente cuando un agente económico recibe un impacto directo en su bienestar (positivo o negativo) debido al consumo de ciertos bienes por parte de otro agente económico. Esto es así, porque éste último no incorpora el valor o costo "social" del bien al momento de tomar sus decisiones de consumo.

Cuando el mercado no pueda encontrar soluciones privadas, la teoría económica sugiere que el Estado puede intervenir, entre otras formas, estableciendo impuestos o subsidios Pigouvianos⁽¹⁰⁾ para alinear los incentivos privados con los sociales y de esta forma inducir al mercado a alcanzar los niveles de consumo socialmente óptimos de ciertos bienes.

En el ámbito tributario, el mayor interés recae en el uso de impuestos Pigouvianos para controlar las externalidades negativas asociadas al consumo de ciertos bienes. En esos casos, la mejor forma que han encontrado los países para gravar dichos bienes ha sido el uso de impuestos selectivos adicionales a los impuestos generales sobre el consumo como los mencionados anteriormente, para fijar una carga tributaria para dichos bienes que guarde relación con el daño que su consumo genera a la sociedad.

(5) DIAMOND, P. A. y MIRRLEES, J. A. "Optimal taxation and public production I: Producción Eficiencia y II: Tax Rules". EN: *American Economic Review*, vol. 61, 1971, págs. 8-27 y 261-278.

(6) Ver ATKINSON, A. B. y STIGLITZ, J. E. *Lectures on Public Economics*. McGraw-Hill, London, 1980, Cap. 15, para entender adicionalmente por qué un impuesto sobre los bienes no es útil para alcanzar objetivos redistributivos en presencia de un impuesto óptimo sobre los ingresos.

(7) Esto impide que se endeude en el presente.

(8) El individuo muestra preferencias por el consumo en el tiempo, pero siempre prefiere consumir ahora antes que mañana. En ese sentido, aplica al consumo futuro una tasa de descuento subjetiva o tasa de preferencia por el tiempo que representa su grado de paciencia.

(9) En el Apéndice 1 de este artículo se demuestra por qué un IVA-Consumo bajo el principio de destino y un Impuesto sobre las Ventas son equivalentes.

(10) PIGOU, A. C., *The Economics of Welfare*, 4ta. ed., Macmillan, London, 1932.

II. IMPOSICIÓN AL CONSUMO EN EL PERÚ

Dejando de lado los subsidios que pudieran existir para promover el consumo de ciertos bienes meritorios, en el Perú los impuestos sobre el consumo son varios. A la fecha de elaboración del presente Informe (agosto de 2009), el Gobierno Nacional cobra el Impuesto General a las Ventas (IGV) más el Impuesto de Promoción Municipal (+ IPM), el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), el Impuesto a la Venta de Arroz Pilado (IVAP) y el Impuesto al Rodaje. Los Gobiernos Locales cobran el Impuesto sobre los Espectáculos Públicos No Deportivos y el Impuesto a los Juegos sobre bingos, rifas, sorteos y similares, y juegos de *pimball*, juegos de video y demás juegos electrónicos.

El IGV (+ IPM) es un IVA-Producto bajo el principio de destino⁽¹¹⁾ que grava con una alícuota única la venta en el país de bienes muebles y la prestación de servicios. De alguna manera el régimen de recuperación anticipada acerca el IGV (+ IPM) a un IVA-Consumo, aunque este mecanismo no elimina la imposibilidad de obtener una devolución inmediata de los impuestos pagados por la adquisición de bienes de capital.

Forma parte de la base del IVA, el ISC y cualquier otro tributo que afecte la producción, venta o prestación de servicios.

Debe señalarse que el IGV (+ IPM) maneja ciertas inafectaciones y exoneraciones, como las que se aplican sobre los bienes de la canasta básica y algunos servicios⁽¹²⁾.

El principal impuesto selectivo en el Perú es el ISC. El ISC es un impuesto monofásico que grava la venta en el país a nivel de productor y la importación de los combustibles, los vehículos, algunas bebidas no alcohólicas (como las gaseosas, las bebidas isotónicas y las bebidas energizantes), las bebidas alcohólicas (como el pisco, la cerveza y demás licores) y los cigarrillos, cigarros, cigarrillos y otros derivados del tabaco. También están gravados los juegos de azar y las apuestas, tales como las loterías, los bingos, las rifas, los sorteos y los eventos hípicas.

El impuesto puede determinarse bajo tres (3) modalidades diferentes:

- El Sistema al Valor, que implica cobrar un porcentaje del valor de venta del bien o de su valor en aduana (incluido los Derechos de Aduana). Los bienes que utilizan esta forma de cálculo son los vehículos, las bebidas no alcohólicas, las bebidas alcohólicas diferentes a la cerveza y el pisco, y los cigarros, cigarrillos y otros derivados del tabaco. Asimismo, los juegos de azar y las apuestas. Debe notarse que con este sistema la base imponible es fácilmente manipulable, más aún en el caso de la importación, debido a prácticas desleales de comercio como la subvaluación. Por ello, en el caso de estos bienes, el impuesto se cobra en dos (2) momentos: cuando ingresan al país y cuando el importador los vende posteriormente, sirviendo como crédito lo pagado en la importación. De esta forma, se protege la base imponible del ISC.
- El Sistema Específico, que implica cobrar un monto fijo por unidad vendida o importada de los bienes. Los bienes que utilizan esta forma de cálculo son los combustibles y el pisco. Bajo este sistema el control de la Administración Tributaria es más sencillo.
- El Sistema al Valor según Precio de Venta al Público (PVP), que implica cobrar un porcentaje del precio sugerido por el productor o importador, neto del IGV. Los bienes que utilizan esta forma de cálculo son los cigarrillos y la cerveza.

Otros impuestos selectivos son el IVAP, que grava la primera operación de venta en el territorio nacional del arroz pilado, así como su importación⁽¹³⁾, el Impuesto al Rodaje que grava la venta o importación de gasolinas⁽¹⁴⁾, el Impuesto sobre los Espectáculos

Públicos No Deportivos que grava el monto que se abona por concepto de ingreso a espectáculos públicos no deportivos y el Impuesto a los Juegos que grava el valor nominal (i) de los cartones de juego de los bingos, (ii) de los boletos de juego de rifas, sorteos y similares, y (iii) de la ficha o cualquier otro medio utilizado en el funcionamiento o alquiler de los juegos de *pimball*, juegos de video y demás juegos electrónicos.

En resumen, podría afirmarse que el Perú ha optado por la práctica internacional de aplicar un impuesto general como el IGV (+ IPM) para gravar uniformemente la capacidad contributiva que los individuos expresan en su consumo, junto con la aplicación de varios impuestos selectivos para lograr cargas tributarias diferenciadas para bienes que tienen características de mercado particulares, con el fin de incrementar la eficiencia y/o la equidad de la imposición sobre el consumo o controlar ciertas externalidades negativas.

En el Cuadro N° 1 se presenta una posible clasificación de los impuestos peruanos aquí considerados, en función de los objetivos de política esbozados por la teoría económica. Necesariamente, información del mercado debe ser utilizada para verificar que efectivamente los bienes a los cuales se les aplica una carga tributaria diferenciada tienen demandas más inelásticas a cambios en su precio, son complementarios con el ocio, son suntuarios o que su consumo genera externalidades negativas para la sociedad.

CUADRO N° 1
CLASIFICACIÓN DE IMPUESTOS AL CONSUMO PERUANOS

| Para alcanzar la capacidad contributiva de los individuos de forma más eficiente y/o equitativa | | | Para reducir el impacto de las externalidades negativas que genera el consumo de ciertos bienes y servicios |
|---|--|---|---|
| ... Gravando más a los bienes y servicios con demandas inelásticas a cambios en su precio | ... Gravando más a los bienes y servicios complementarios con el ocio | ... Gravando los bienes y servicios suntuarios | |
| <ul style="list-style-type: none"> - ISC Combustibles - ISC Cerveza - ISC Gaseosas | <ul style="list-style-type: none"> - ISC Juegos de Azar y Apuestas - Impuesto a los Juegos - ISC Licores - ISC Cerveza | <ul style="list-style-type: none"> - ISC Vehículos - ISC Cigarrillos - ISC Cigarros, cigarrillos y otros derivados del tabaco - ISC Licores - ISC Energizantes | <ul style="list-style-type: none"> - ISC Combustibles - Impuesto al Rodaje - ISC Energizantes - ISC Cigarrillos - ISC Cigarros, cigarrillos y demás tabacos - ISC Juegos de Azar y Apuestas - Impuesto a los Juegos - ISC Cerveza - ISC Gaseosas - ISC Isotónicas - ISC Licores - ISC Pisco - Impuesto sobre los Espectáculos Públicos No Deportivos |

III. EL TRATO A LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS

El IGV (+ IPM) grava las bebidas alcohólicas con la alícuota de 19 por ciento como al resto de bienes y servicios de la economía. Forma parte de la base del IGV, el ISC y cualquier otro tributo que afecte la producción, venta o prestación de servicios.

Por su parte, el ISC grava las bebidas alcohólicas con diferentes alícuotas y sistemas de determinación.

(11) No toda la exportación de servicios goza de la tasa cero.

(12) Un detalle reciente de las mismas puede encontrarse en CALLER, M. E. y PECHO, M. E. Informe Técnico. Implicancias legales y económicas de la implementación en el Perú de las Decisiones N°s. 599 y 600. SG/di 904, Comunidad Andina de Naciones, 2008.

(13) El arroz pilado no está gravado con el IGV. La importación no paga aranceles.

(14) Constituye base imponible del ISC.

La venta en el país a nivel de productor y la importación de cervezas está gravada bajo el Sistema al Valor según PVP. La alícuota aplicable es de 27,8 por ciento. Este sistema implica aplicar este porcentaje al precio sugerido por el productor o importador, el cual incluye todos los tributos que afectan la importación, producción o venta de dichos bienes. Un factor a tres decimales remueve el IGV antes de la aplicación de la alícuota.

La venta en el país a nivel de productor y la importación de pisco está gravada bajo el Sistema Específico. El monto fijo aplicable es de S/. 1.50 por litro. Bajo este sistema el control de la Administración Tributaria es más sencillo, aunque se premia a las presentaciones de mayor precio.

Finalmente, la venta en el país a nivel de productor, la importación y la venta en el país por parte del importador de vinos de uva, vermouths, sidra y demás bebidas fermentadas, alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados o no, aguardientes de vino o de orujo de uvas, *whisky*, ron, aguardientes de caña, gin y ginebra, y los demás licores, están gravadas bajo el Sistema al Valor. La alícuota aplicable es de 20 por ciento. En el caso de importaciones, no debe olvidarse que la base imponible incluye los Derechos de Aduana correspondientes.

Bajo este sistema la base imponible es fácilmente manipulable, más aún en el caso de la importación, debido a prácticas desleales de comercio como la subvaluación. Por ello, en el caso de la venta en el país por parte del importador, el impuesto se cobra en dos (2) momentos: cuando ingresan al país y cuando el importador los vende posteriormente, sirviendo como crédito lo pagado en la importación. De esta forma, se protege la base imponible.

En general, cualquiera sea el sistema de determinación del impuesto, las empresas que vendan bebidas alcohólicas adquiridas de productores o importadores con los que guarden vinculación económica, sin perjuicio de lo pagado por estos, quedan obligados al pago del impuesto con la alícuota que por dichas ventas corresponda al productor o importador vinculado, previa deducción del impuesto que haya gravado la compra de las bebidas alcohólicas adquiridas al productor o importador con los que guarda vinculación económica⁽¹⁵⁾.

Los dos objetivos de política que buscaría alcanzar un impuesto como el ISC a las bebidas alcohólicas serían (i) capturar la capacidad contributiva de los individuos de forma más eficiente y/o equitativa, y/o (ii) controlar las externalidades negativas asociadas a su consumo. La aplicación de cargas tributarias diferenciadas para las bebidas alcohólicas, basados en estos dos objetivos, requiere verificar que efectivamente las bebidas alcohólicas muestran demandas más inelásticas a cambios en su precio, son complementarios con el ocio, son suntuarios o que su consumo genera externalidades negativas a la sociedad.

Según Maximixe, la mayor parte de la población mayor de 18 años de Lima y Callao ha consumido bebidas alcohólicas alguna vez en su vida. Como se puede apreciar en el Cuadro N° 2, las bebidas alcohólicas que se consumen con mayor frecuencia son la cerveza y el vino, seguidas del pisco y el ron⁽¹⁶⁾.

CUADRO N° 2
FRECUENCIA DE CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS

| | Alguna vez consumió | Últimos seis meses | Últimos tres meses | Últimas cuatro semanas |
|---------|---------------------|--------------------|--------------------|------------------------|
| Cerveza | 97,8 | 91,1 | 83,8 | 70,7 |
| Vino | 78,5 | 45,5 | 36,9 | 24,0 |
| Pisco | 47,5 | 13,2 | 10,8 | 7,5 |
| Ron | 37,9 | 10,6 | 7,6 | 4,8 |
| Whisky | 34,8 | 10,8 | 6,8 | 3,5 |
| Vodka | 19,4 | 4,1 | 2,2 | 1,5 |

Fuente: Maximixe.

En el Cuadro N° 3 se presentan datos sobre el porcentaje de personas que consume bebidas alcohólicas en los diferentes segmentos socioeconómicos. Se puede apreciar que en el caso de la cerveza el porcentaje es casi el mismo en todos los segmentos, al igual que en el caso del ron. En el caso del vino, el porcentaje es mayor en los segmentos A y B, mientras que en el caso del pisco, *whisky* y el vodka, el porcentaje es claramente mayor en el segmento A.

CUADRO N° 3
CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS SEGÚN SEGMENTOS SOCIOECONÓMICOS

| | A | B | C | D | E |
|---------|------|------|------|------|------|
| Cerveza | 27,0 | 31,0 | 35,0 | 24,0 | 27,0 |
| Vino | 34,0 | 21,0 | 14,0 | 12,0 | 14,0 |
| Pisco | 17,0 | 5,0 | 9,0 | 0,0 | 0,0 |
| Ron | 6,0 | 9,0 | 6,0 | 2,0 | 4,0 |
| Whisky | 10,0 | 2,0 | 4,0 | 2,0 | 0,0 |
| Vodka | 6,0 | 1,0 | 4,0 | 0,0 | 0,0 |

Fuente: Apoyo.

Las necesidades que se satisfacen al consumir bebidas alcohólicas –celebrar, socializar, divertirse y subir el ánimo– no implican necesariamente un desplazamiento del trabajo. Es más, muchas veces el consumo moderado de bebidas alcohólicas puede potenciar el mismo. Es el consumo excesivo el que desplaza al trabajo. En ese sentido, es la elasticidad de la oferta de trabajo de aquellos que muestran un consumo excesivo de bebidas alcohólicas el que interesaría evaluar para fines tributarios. No existe en la actualidad estudios que hayan abordado este tema en el país.

El comportamiento del gasto en un bien está relacionado con la elasticidad-precio y la elasticidad-ingreso de su demanda.

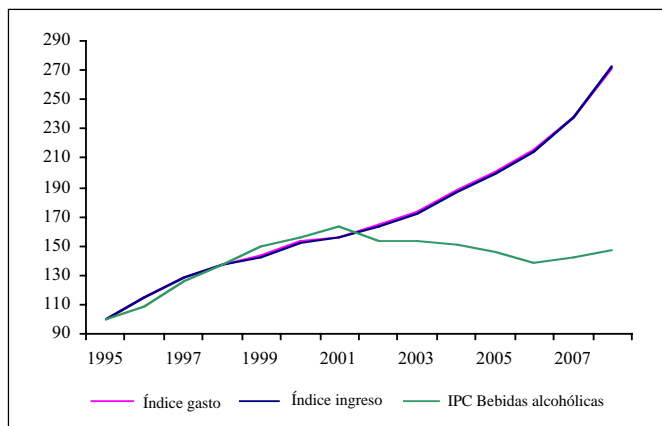
Manteniendo invariable el ingreso, si un bien enfrenta una demanda inelástica a cambios en su precio, *i.e.* es un bien necesario, como al aumentar (disminuir) el precio del bien la cantidad demandada disminuye (aumenta) en una menor proporción, el gasto total en dicho bien aumenta (disminuye). Contrariamente, si el bien enfrenta una demanda elástica a cambios en su precio, *i.e.* es un bien suntuario, como al aumentar (disminuir) el precio la cantidad demandada disminuye (aumenta) en una mayor proporción, el gasto total en dicho bien disminuye (aumenta).

Por otro lado, manteniendo invariable el precio, si un bien es suntuario, como al aumentar (disminuir) el ingreso la cantidad demandada aumenta (disminuye) en una mayor proporción, la participación del gasto destinado al bien respecto del gasto total aumenta (disminuye). Contrariamente, si un bien es necesario, como al aumentar (disminuir) el ingreso la cantidad demandada aumenta (disminuye) en una menor proporción, la participación del gasto destinado al bien respecto del gasto total disminuye (aumenta).

(15) No procede la aplicación de lo dispuesto en este párrafo si se demuestra que los precios de venta del productor o importador a la empresa vinculada no son menores a los consignados en los comprobantes de pago emitidos a otras empresas no vinculadas, siempre que el monto de las ventas al vinculado no sobrepase al 50 por ciento del total de las ventas en el ejercicio.

(16) Estudio sobre la demanda de bebidas alcohólicas y licores en Lima Metropolitana. Maximixe, 2008.

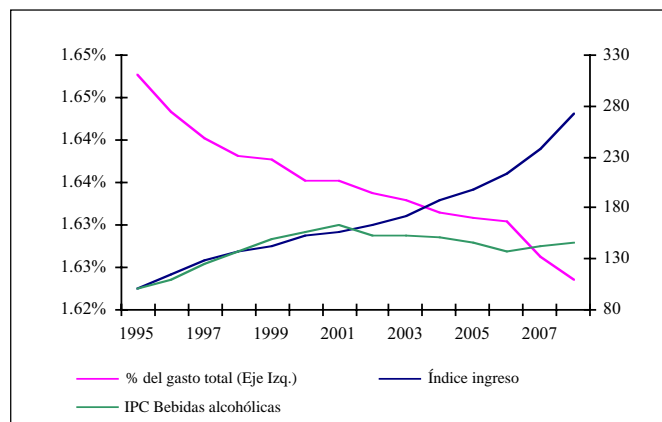
GRÁFICO Nº 1-A
GASTOS EN BEBIDAS ALCOHÓLICAS



Fuente: Euromonitor.

Usando datos del gasto y el ingreso disponible de los consumidores de Euromonitor, se puede observar en el Gráfico Nº 1-A que el gasto nominal en bebidas alcohólicas ha crecido tanto en años en los que el precio de las mismas crecía como en años en los que caía. Sin embargo, el Gráfico Nº 1-B muestra que la proporción del gasto de los consumidores destinado a bebidas alcohólicas ha caído conforme el ingreso disponible ha crecido, lo que señalaría que las bebidas alcohólicas son bienes necesarios, es decir, enfrentan una demanda inelástica a cambios en su precio.

GRÁFICO Nº 1-B
GASTOS EN BEBIDAS ALCOHÓLICAS



Fuente: Euromonitor.

Parece que el Estado no podría justificar la aplicación del ISC a las bebidas alcohólicas basado en que son bienes suntuarios –salvo en los casos del vino, pisco, whisky y vodka– o que son bienes complementarios con el ocio, más si explotando argumentos de eficiencia en la recaudación basados en la regla de la elasticidad inversa de Ramsey. Sin embargo, sería necesario confirmar los resultados aquí esbozados con estimaciones econométricas de las elasticidades precio e ingreso de cada una de las bebidas alcohólicas antes de considerar alguna opción de política, lo cual escapa a los alcances del presente documento.

El otro argumento que el Estado podría explorar para justificar la aplicación del ISC a las bebidas alcohólicas es el hecho que el consumo excesivo de ellas genera externalidades negativas a la sociedad. Una estimación que bien resume el costo económico que toda la sociedad soporta por el consumo excesivo de bebidas alcohólicas es la pérdida de ingresos que experimenta el país a causa de los Años de Vida Sanos Perdidos (AVISA) y las muertes

que ocasionan los conductores que manejan en estado de ebriedad⁽¹⁷⁾.

Según el Ministerio de Salud (MINSa), el consumo excesivo de bebidas alcohólicas afecta en el corto plazo el aparato digestivo (irritación de la mucosa digestiva, gastritis aguda y crónica, inflamación del hígado), afecta el aparato cardiovascular (hipertensión arterial, arritmias, taquicardia, ahogos), el sistema nervioso central (inhibe centros funcionales, afecta el comportamiento habitual de las personas), además de tener otros efectos psicológicos como dificultad para hablar, torpeza en los movimientos y descoordinación, somnolencia y tristeza proclive al llanto, juicio alterado y pérdida del autocontrol, visión doble y confusión.

En el largo plazo afecta el sistema nervioso y genera trastornos neuro-psiquiátricos (encefalopatías, neuropatías, intoxicación etílica, depresión mayor, alucinaciones alcohólicas y psicosis paranoide, *delirium trémens*), el aparato reproductor (infertilidad, disminución del impulso sexual, impotencia, atrofia testicular, alteración hormonal, obesidad y envejecimiento precoz), el sistema digestivo (cánceres de colon, recto y gástrico, hepatitis aguda, cirrosis hepática, hígado graso, cáncer del hígado, pancreatitis aguda crónica, úlcera gastro duodenal), el sistema cardiovascular (insuficiencia cardíaca, enfermedades coronarias, miocardiopatía alcohólica), produce daños durante el embarazo (retraso mental, hiperactividad, malformaciones cerebrales, de la cara, corazón, huesos, columna vertebral, aborto espontáneo, muerte intrauterina, retardo en el crecimiento pre/posnatal), además de tener otros efectos psicológicos como trastornos de conducta, deterioro de la memoria, presentación de lagunas mentales, insomnio, conducta suspicaz y persecutoria y tendencias suicidas.

En el último Estudio de Carga de Enfermedad en el Perú 2004 del MINSa, se midió a nivel nacional, los Años de Vida Sanos Perdidos (AVISA) y sus componentes: los años de vida perdidos por muerte prematura (AVP) y los años vividos con discapacidad (AVD). En este estudio el abuso de alcohol ocupa el tercer lugar en la lista de enfermedades que más daños genera a la sociedad. Se ha calculado que por él, se han perdido 246,182 años de vida saludables, que representan el 4,43 por ciento de los AVISA totales.

Asimismo, se sabe que de las 94,162 muertes registradas en el MINSa durante el 2004, el 1,5 por ciento (1,369 muertes) fue causado por accidentes de transporte terrestre. Si según la Policía Nacional del Perú (PNP) el 9,4 por ciento de los accidentes de transporte terrestre son causados por la ebriedad del conductor, podría afirmarse que 129 personas murieron en el 2004 a causa del consumo excesivo de bebidas alcohólicas. Debe tenerse en cuenta que el gran nivel de sub-reportaje ante la PNP imposibilita tener una estadística más confiable.

No se cuenta con información reciente de los AVISA ni de las muertes causadas por conductores que manejan en estado de ebriedad, pero si hubieran sido los mismos del 2004, siendo el Producto Bruto Interno (PBI) *per cápita* estimado para el 2008 de S/. 12 944,8 millones⁽¹⁸⁾, la pérdida de ingresos para el país habría ascendido a S/. 3 188,5 millones.

(17) Otra aproximación sería estimar los costos presupuestales que deben asumir todos los contribuyentes para financiar los servicios de salud que atienden a quienes muestran signos de dependencia o a aquellos que soportan indirectamente los efectos del consumo excesivo de bebidas alcohólicas.

(18) Marco Macroeconómico Multianual 2010-2012 del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) e INEI.