

CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD Y TRATAMIENTO FISCAL DE LA INDUSTRIA CERVECERA MEXICANA.

CONTEXTO.

El desarrollo de la Industria Cervecera nacional ha generado múltiples beneficios en la economía de México; ha sido y es:

- Promotora del desarrollo regional, al consumir la totalidad de la producción de cebada maltera, en 11 estados de la República, a un precio mayor al internacional.
- Generadora de más de 800 mil empleos directos e indirectos en torno al agrupamiento industrial cervecero, entre ellos, más de 92,000 empleos agrícolas distribuidos entre productores, trabajadores de planta y jornaleros.
- Una industria que encadena a la mitad de las actividades productivas del país
- Captadora de más de 1,200 millones de dólares, que le ha situado como el segundo país exportador de cerveza más importante del mundo y el primero a los Estados Unidos
- Un importante contribuyente al erario público, aportando el 3.8% de los ingresos tributarios del gobierno mexicano y el equivalente al 1.6% del Producto Interno Bruto.

HISTORIA FISCAL DE LA CERVEZA.

En 1985, la tasa *ad valorem* del IEPS cerveza ascendía al 21.5%.

En 1986, como contribución al financiamiento de los gastos de reconstrucción del DF después de los sismos de 1985, se acuerda que la tasa se incremente transitoriamente de 21.5 a 25%.

Desde 1991 la tasa del 25% deja de ser transitoria al incorporarse a la Ley de manera permanente.

Como consecuencia del TLCAN en 1992, dada la disparidad en la tasa *ad valorem* a la cerveza entre México y EUA en ese momento (25 y 12% respectivamente), se decreta la reducción de la tasa en 1.5 puntos porcentuales anuales a partir de 1993 hasta llegar a 19% en 1996. Se elimina también el arancel de importación a la cerveza en México para Canadá y EUA. La aprobación de la reducción en el IEPS cerveza se condiciona a demostrar técnicamente que la recaudación anual no caería en términos reales en el periodo 1993-1996, como sucedió.

Para diciembre de 1997 la tasa del IEPS cerveza se incrementa de 19 a 25% a partir de 1998. Se argumenta la necesidad de incrementar los ingresos de la Federación en 1,389 millones de pesos para apoyar a los municipios del país. El aumento en el IEPS se traslada al consumidor. Se genera un error en la estimación de aumento en la tasa IEPS necesaria para llegar a esos 1,389 millones de pesos: sólo eran necesarios tres puntos de aumento (de 19 a 22%).

Para 1998, la SHCP reconoce el error de cálculo en la tasa del IEPS cerveza. Ante la imposibilidad de corregir legalmente, concede a la industria un diferimiento de 60 días en el pago del IEPS a partir de marzo, con el compromiso de proponer al Legislativo una reducción en la tasa de 25 a 22% para 1999.

En octubre de 1998, la SHCP presenta Iniciativa para reducción a 22%. El Congreso la rechaza aludiendo a la baja en el precio del petróleo.

Para el ejercicio de 1999, la SHCP renueva el diferimiento del pago del IEPS.

En el 2000 se revoca el diferimiento.

Resultados del tratamiento fiscal.

Medidas temporales por razones de emergencia se han vuelto permanentes (sismos de 1985, fondos para Estados y Municipios para 1998 y bajos precios del petróleo para 1999)

Con respecto a los demás productos gravados con IEPS, la cerveza ha tenido un trato claramente discriminatorio:

A nivel doméstico, mientras algunos productos sujetos al IEPS han dejado de gravarse y otros han reducido o apenas mantenido su contribución al erario, durante los últimos 14 años el IEPS cerveza recaudado ha crecido a una tasa anual promedio superior a 4% en términos reales, lo que resulta en un crecimiento real acumulado de 82%. Su participación en la recaudación del IEPS total, excluyendo petrolíferos, se ha más que duplicado, al pasar de 18% en 1988 a 44% en el 2002.

A nivel internacional se grava a las bebidas alcohólicas en función a su contenido de alcohol. Sin embargo, en México, mientras que en 1997 los vinos pagaban una tasa de IEPS de 25% y la cerveza de 19%, hoy en día ambos son gravados igual (25%) no obstante que el contenido de alcohol del vino es tres veces mayor que el de la cerveza (12 GL v.s. 4.5 GL). Lo mismo sucede con bebidas cuyo contenido de alcohol es 10

veces superior al de la cerveza mientras que el IEPS que las grava es sólo dos veces mayor.

Con el error de cálculo en 1997, la SHCP logró una recaudación adicional de 4,452 millones de pesos de 1998 al 2002, (741 millones en 1998; 757 millones en 1999; 925 millones en el 2000; 1,002 millones en el 2001 y 1,027 millones más en el 2002). Se estima que a raíz del traslado del incremento del IEPS al consumidor, el consumo de cerveza se redujo en alrededor de 1.1 millones de hectolitros anuales de 1998 a 2002.

Así entonces, el IEPS cerveza se ha considerado solamente como un instrumento recaudatorio, sin tomar en cuenta su impacto en una cadena productiva como la de la cerveza, con alto contenido social en empleo y captación de divisas, en un entorno de competencia mundial.

COMPARATIVO FISCAL FEDERAL SOBRE LA CERVEZA: MÉXICO Y EUA Y ENTORNO INTERNACIONAL.

Mientras que en México el IEPS por litro de alcohol en las bebidas de media y alta graduación es sólo 26% mayor que el correspondiente a la cerveza, en Estados Unidos es 105% mayor.

En una muestra de 21 países, que excluye a México y Estados Unidos, el IEPS a las bebidas de media y alta graduación es en promedio 181% mayor al de cerveza.

La Industria Cervecera Mexicana ha podido desarrollarse con éxito por el alto nivel de inversiones realizado en desarrollo de mercados, en tecnologías de punta y en creación de valor de marcas.

Sin embargo, el tratamiento fiscal discriminatorio incide negativamente en la capacidad de la industria de generar los recursos necesarios para mantenerse competitiva a nivel mundial, especialmente frente al mercado estadounidense y las nuevas tendencias de consolidación de oferta en los mercados.

Por cada peso de venta, el ingreso neto después de impuestos para la industria cervecera mexicana es de aproximadamente 70 centavos, mientras que para la industria estadounidense es de 85 centavos.

En EUA se paga una cuota fija por cada litro de cerveza (15.34 centavos EUA). En México el IEPS consiste en una tasa ad valorem de 25% sobre el precio de la cerveza al detallista.

Si comparamos ambos impuestos en los mismos términos, encontramos que en EUA la tasa ad valorem a la cerveza equivale a 10.4%. Además de ser mayor, el impuesto en México crece a medida que aumenta el precio de la cerveza.

Si además del IEPS cerveza en México se considera el IVA (15%) y al impuesto federal a la cerveza en EUA también se le considera el impuesto a las ventas (6.5% en promedio), resulta que por cada peso vendido de cerveza al detallista en México se pagan 27 centavos de impuestos, mientras que en EUA sólo 15 centavos*.

Por otra parte, México es un objetivo de conquista para los principales grupos cerveceros del mundo, por el crecimiento de

su mercado interno y por el valor de sus marcas en el mercado mundial de cerveza.

La Industria Cervecera Mexicana se encuentra en desventaja por la capacidad de generar flujos financieros, pieza clave en la competencia mundial de cerveza, frente a los grandes grupos: Anheuser Busch, South African Breweries, Interbrew, Heineken y Ambev que comprenden el 45% del volumen mundial. Incluso, recientemente se ha iniciado una nueva fusión entre Interbrew y Ambev, con implicaciones para la industria mexicana.

La principal razón de ésta desventaja, están en la diferencia de cargas fiscales entre México y EUA.

Además, la industria estadounidense cuenta con capacidad ociosa cercana a México, lo que ya le permite un aumento sostenido de exportaciones a México con estrategias competitivas de precios bajos, en especial en los mercados fronterizos.

FACTORES DE RIESGO DE LA INDUSTRIA CERVECERA MEXICANA

Pérdida gradual del mercado interno vía importaciones a precios bajos.

Pérdida de la capacidad de inversión para abastecer el mercado interno y seguir construyendo el valor de las marcas a nivel global, debido a un régimen fiscal que afecta negativamente.

Pérdida de generación de valor de mercado de la Industria Cervecera Mexicana que la expone a estrategias de fusión y/o adquisición como ha ocurrido en otros países. De suceder, una industria mexicana global y el mercado interno mismo, pasarían a formar parte de una estrategia de producción y

* No se consideran los impuestos estatales en EUA dada su diversidad según el Estado a que se refieren, ni en el caso de México los derechos estatales dada también su diversidad y complejidad de administrar

distribución regional de empresas con residencia en el extranjero.

En este escenario se mantendría la recaudación del IEPS e IVA, pero potencialmente se perdería la recaudación generada internamente por la cadena de producción y distribución nacional, así como el empleo y el desarrollo regional que genera la industria.

PROPUESTA

La industria cervecera mexicana requiere aumentar su capacidad instalada en los próximos cinco años en un 25%, es decir, en 16 millones de hectolitros más.

Dado el dinamismo esperado en el consumo de cerveza, similar al del crecimiento de la economía y conscientes de la necesidad de recursos que tiene nuestro gobierno para solventar las obligaciones del gasto público,

La industria cervecera mexicana propone una reducción anual de la tasa del IEPS cerveza equivalente al crecimiento porcentual de la economía en el año previo hasta alcanzar el 19%. Se parte de la premisa de que una reducción gradual con este criterio no afectará la recaudación del IEPS cerveza en términos reales por las características de la elasticidad en precio e ingreso y su impacto en los niveles reales de recaudación.

Como antecedente, la reducción paulatina experimentada en la tasa del IEPS cerveza durante el período 1993-1996 (de 25% a 19%), fue consistente con un crecimiento anual promedio en la recaudación por este concepto similar al índice de inflación general en el país.

Bondades de la propuesta

Con base en las elasticidades precio e ingreso real de la demanda de cerveza, así como en estimaciones del crecimiento de la economía, esta propuesta permite suponer que los ingresos fiscales por concepto de IEPS cerveza mantengan el nivel de recaudación actual en términos reales.

Las empresas cerveceras mexicanas podrían continuar su proceso de fortalecimiento y expansión. Ello a su vez mantendría su capacidad de generar empleos en la industria y en su cadena productiva así como sostener el crecimiento en los mercados externos. Todo lo anterior permitirá mantener su capacidad de contribución al erario nacional.

De igual forma, se daría un paso muy importante para que la industria cervecera mexicana siga siendo mexicana, manteniendo el valor y el posicionamiento de las marcas entre las mejores del mundo.

El anexo estadístico y metodológico fundamenta la propuesta.