vinetur

Karnataka afronta críticas por una fiscalidad del alcohol que deja el grueso del nuevo ingreso en IML

La cerveza rozó el 50% más en ventas frente a una aportación cercana al 18% del alza recaudatoria

sábado 10 de octubre de 2026



En Bangalore, este viernes, 9 de octubre, la patronal CIABC cuestionó la nueva política fiscal sobre bebidas alcohólicas de Karnataka tras la publicación, este jueves, 8 de octubre, de los datos oficiales de ventas del periodo julio-septiembre de 2026. La

organización sostiene que el nuevo régimen AIB está favoreciendo un fuerte aumento del volumen de cerveza, pero que la mayor parte del dinero adicional que entra en las arcas públicas sigue llegando desde la categoría IML, mientras soporta una presión fiscal mayor.

Los datos del Gobierno estatal muestran una diferencia clara entre volumen vendido y recaudación por categorías. En IML, las ventas pasaron de 169,12 lakh de cajas a 171,69 lakh, un alza del 1,52%. Un lakh equivale a 100.000 unidades. Pese a ese avance limitado en volumen, la recaudación atribuida a IML subió de 7.968,69 crore de rupias a 9.033,21 crore, con un incremento de 1.064,52 crore, equivalente al 13,36%. Un crore equivale a diez millones de rupias.

En cerveza ocurrió lo contrario. Las ventas subieron de 84,63 lakh de cajas a 126,68 lakh, con un aumento del 49,69%. Sin embargo, los ingresos fiscales pasaron de 1.234,50 crore a 1.463,07 crore. Eso supone 228,57 crore más, un 18,52% adicional. La brecha entre ambas categorías es la base de la crítica de CIABC, que considera que el sistema permite un fuerte avance del volumen en cerveza sin una aportación proporcional al aumento de los ingresos públicos.

La diferencia se aprecia mejor en el reparto del aumento total de la recaudación. Entre julio y septiembre, el ingreso por impuestos especiales sobre bebidas alcohólicas creció en 1.291,94 crore de rupias. De esa cifra, 1.064,52 crore, cerca del 82%, procedieron de IML. La cerveza aportó 228,57 crore, alrededor del 18%, pese a haber registrado la subida más amplia en volumen. Para la patronal, estos datos indican que la mejora de la caja pública en Karnataka no la está impulsando la categoría que más unidades ha vendido en el trimestre, sino la que soporta una carga fiscal mayor por unidad comercializada.

CIABC añade que, si el volumen de IML sigue casi plano en los principales tramos del mercado, la estrategia de elevar la presión tributaria sobre esa categoría puede limitar su capacidad de crecimiento y, con el tiempo, afectar a la evolución futura de la recaudación. La organización también sostiene que, en los segmentos de precio bajo, el mayor impuesto acaba trasladándose al consumidor. A su juicio, el sistema actual desplaza parte del esfuerzo recaudatorio hacia los compradores habituales de IML sin

que exista una expansión equivalente del volumen vendido.

La patronal vincula esa crítica con otro argumento: el efecto de la política no debería medirse solo por el aumento agregado de los ingresos, sino por qué categoría los genera y a cambio de qué cambio en el consumo. En ese sentido, afirma que el consumo total expresado en litros de alcohol puro ha subido, no ha bajado, durante el periodo analizado. A partir de ahí, defiende que el debate regulatorio no debe centrarse en presentar una bebida como más “ligera” o más “segura” que otra, sino en la cantidad ingerida y en la frecuencia de consumo.

Para apoyar esa idea, CIABC recuerda que distintas bebidas pueden contener una cantidad equivalente de alcohol puro en raciones distintas. La organización pone tres ejemplos: una copa de vino de 98 mililitros al 13% de graduación, una ración de 30 mililitros de destilado al 42,8% y un vaso de cerveza de 255 mililitros al 5% contienen, según su explicación, la misma cantidad de alcohol puro. Con ese razonamiento, la patronal pide que la fiscalidad no genere diferencias amplias entre categorías si el objetivo público es ordenar el consumo y recaudar con equilibrio.

El debate va más allá de Karnataka. Varios estados indios revisan de forma periódica sus esquemas de impuestos especiales sobre alcohol, y la experiencia de este trimestre puede servir de referencia en futuras reformas. Para fabricantes de cerveza, licores y otras bebidas, así como para inversores con presencia en India, la forma en que cada administración reparte la carga fiscal entre categorías puede alterar precios, márgenes y decisiones comerciales. También puede modificar la mezcla de ventas del mercado si una familia de productos queda en mejor posición de precio que otra.

CIABC reclama un marco tributario más equilibrado entre categorías, con menos diferencias de trato y con una vigilancia mayor sobre dos variables: cuánto sube el volumen y cuánto dinero adicional entra realmente en la hacienda regional. El caso de Karnataka, al menos con las cifras de julio a septiembre, deja una señal clara para ese debate: la cerveza rozó el 50% de aumento en volumen, pero el grueso del nuevo ingreso fiscal siguió llegando desde IML.