

La fiscalidad como instrumento de control del consumo de tabaco 1980-2000¹

Oscar Bergasa Perdomo (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

La evidencia empírica confirma que el hábito de fumar determina un comportamiento del consumidor caracterizado por la fuerte rigidez de su demanda y que los efectos más visibles de los impuestos que gravan este bien son los que se refieren a un incremento espectacular de los precios y de la recaudación fiscal, antes que a una reducción significativa del número de fumadores. Las consecuencias que desde un punto de vista de equidad tienen estos resultados, se discuten en el ámbito académico, sin que hasta el presente se haya dado una respuesta concluyente a la cuestión.

1.-Estructura de la imposición.

Los impuestos son un producto de la experiencia histórica de las sociedades modernas, y por lo tanto, no pueden aislarse de sus contextos sociales. Los objetivos de equidad y eficiencia que se le asignan a los impuestos en los desarrollos contemporáneos de la teoría y la política impositiva, se han extendido al campo de la fiscalidad del tabaco, pero en las dos últimas décadas, se ha ido abriendo paso la idea de que además de proporcionar recursos financieros al gobierno, podría ser un buen instrumento para disuadir a los consumidores del hábito de fumar.

Desde el punto de vista de la Administración Tributaria, la fiscalidad sobre el tabaco se presenta como un supuesto de **“optimalidad fiscal”** en virtud de un conjunto de argumentos teóricos y de política tributaria, que lo convierten en un instrumento eficiente

¹ La presente ponencia tiene su origen en mi monografía “La Fiscalidad sobre el Tabaco” editada por Altadis en el año 2003. Desde esa fecha se han sucedido los acontecimientos que colocan al tabaco y al hábito de fumar en el **“ojo del huracán”** y se ha acentuado la presión gubernamental sobre los fumadores en Europa y en los EE.UU.

en sus efectos económicos y de una gran simplicidad en su aplicación. Efectivamente, opera sobre productos homogéneos y claramente diferenciados, permite la discriminación en función de los precios y por consiguiente actúa de forma correlativa al comportamiento de las funciones de demanda de los consumidores. Es decir, se trata de un mecanismo fiscal que tiene la virtualidad de reducir al mínimo las distorsiones derivadas de los impuestos de carácter general.

Desde el punto de vista de la eficiencia económica, no siempre es deseable una estructura impositiva homogénea. En un modelo de análisis de equilibrio parcial (Hicks, 1947) en el que existen efectos precios cruzados² y donde las derivadas renta³ relevantes son nulas, se puede demostrar con relativa facilidad que en última instancia, lo que resulta decisivo para medir qué instrumento fiscal es preferible es el efecto que produce sobre el bienestar individual medido a través del excedente del consumidor.⁴

Cuando el Gobierno elige las tasas impositivas sobre diferentes bienes con el fin de obtener una recaudación dada con el mínimo exceso de gravamen (distorsión), en realidad impone una restricción financiera, lo que plantea un problema de maximización condicionada. Los resultados de la solución de este problema indican, **que el tipo o tasa impositiva sobre el bien gravado debería ser inversamente proporcional a la elasticidad-precio de demanda de dicho bien**⁵. Por consiguiente, la imposición uniforme sólo estaría justificada en el supuesto de que la elasticidad-precio de la demanda fuera idéntica para todos los bienes. En los casos extremos en los que los bienes demandados tuvieran una demanda completamente inelástica, el exceso de gravamen, o distorsión, sería nulo. Pero esta conclusión, aparentemente tan simple, ha sido ignorada en base a la idea de que no es

² Existen efectos cruzados cuando las cantidades demandadas de un bien se ven afectadas por cambios en los precios de otros bienes. Si la cantidad demandada de un bien aumenta al incrementarse el precio de otro, ambos bienes son sustitutivos; si la demanda de un bien se contrae al aumentar el precio del otro, los bienes son complementarios.

³ La derivada de la demanda respecto de la renta mide la elasticidad-renta de un bien, es decir, la variación porcentual de la demanda de dicho bien cuando la renta aumenta en un 1%.

⁴ El excedente del consumidor es la diferencia entre la cantidad máxima que éste está dispuesto a pagar por la cantidad de un bien demandado y la cantidad que paga realmente.

⁵ A.B. Atkinson y J.E. Stiglitz. *Lectures on Public Economics*. Mc Graw-Hill Internacional Editions (págs. 366 y ss.) 1980.

posible hacer comparaciones interpersonales de utilidad, o si se prefiere, que cada individuo es un “**mundo aparte**”.

Tratando de superar esta limitación, Ramsey (1927)⁶ deriva un mecanismo más sofisticado que implica que el impuesto sólo sería admisible si produce una reducción equiproporcional del consumo a lo largo de la curva de demanda compensada de todos los bienes.⁷

El objetivo es simple, ya que los impuestos provocan no solo un efecto sobre la renta del consumidor, sino que también pueden inducir un efecto de sustitución (ya sean los bienes sustitutivos perfectos o no), que alteren el conjunto de preferencias de los individuos y por lo tanto su asignación de recursos al consumo. Aunque los argumentos puedan parecer excesivamente abstractos, en realidad toda la evidencia empírica de que disponemos nos dice que el comportamiento de un consumidor racional se mueve en esa dirección. En cierto modo, todo el sistema de impuestos indirectos, posiblemente el más antiguo diseñado por el gobierno (cualquiera que este fuese), responde a un mecanismo equivalente apoyado en la idea de necesidad. Se supone que gravando los bienes, podrá obtenerse el nivel de recaudación deseado y, si se trata de bienes imprescindibles (alimentos, vestido, calzado, etc.) este resultado se alcanzará con mayor grado de certidumbre.

Si introducimos consideraciones de equidad, el sistema de imposición indirecta puede parecernos menos aceptable, a pesar de que el coste fiscal sea soportado por quien elige libremente un determinado conjunto de bienes con información suficiente. Tal es el caso del tabaco, en el que el consumidor sabe que una parte sustancial del precio está representada por los impuestos. Sin embargo, cuando se aplica una fiscalidad específica igual para todos los productos del tabaco de características homogéneas (por ejemplo, cigarrillos), se impone un sacrificio absoluto igual para todos los consumidores, con independencia de su capacidad de pago (o habilidad para pagar). Si el objetivo del Gobierno es maximizar el bienestar de la sociedad, lo que prevalece en este enfoque es la habilidad o capacidad de los individuos para maximizar su utilidad derivada del conjunto de bienes elegidos para el consumo y del ocio.

⁶ F.P. Ramsey (1927) *The Pure Theory of Optimal Taxation*. *Economic Journal*, 37, 47-61

⁷ La función de demanda compensada o hicksiana ($h(p,u)$) muestra la relación que existe entre los precios (p) y la utilidad (u) con las cantidades demandadas del bien cuando no existe efecto ingreso.

En el cuadro siguiente se recoge la estructura del precio de los cigarrillos de la marca más vendida en España desde 1988 a 2000. Se puede comprobar como el peso de los impuestos especiales sobre el precio de venta (penúltima columna) ha crecido en más de 10 puntos porcentuales en los trece años considerados. El crecimiento del porcentaje que el total de impuestos representan sobre el precio es incluso mayor, por encima de 12 puntos porcentuales. En ambos casos se observa una clara tendencia a la baja desde 1996.

El mecanismo implícito en la fiscalidad especial sobre el tabaco es el de incidencia mínima determinada por las normas de **la Unión Europea** para la armonización de las accisas en el ámbito del mercado interior. De esta forma se pretende conseguir el objetivo de que todos los consumidores europeos soporten una carga fiscal igual, con independencia del precio y el lugar donde se realiza el consumo. Como es lógico, este objetivo de política tributaria choca con fuertes resistencias de los estados que históricamente han apostado mas por una fiscalidad “ **ad valorem** “, frente a impuestos específicos de tipo unitario.

CUADRO 1.1

Evolución de la estructura de los componentes del precio de los cigarrillos en España

Franja de precio más vendida (Pts. Por caja de 20 uu.)

AÑO	PVP (1)	Desglose de los componentes del precio de venta al público						RATIOS	
		Precio antes de impuestos y comisión (2)	Comisión (3)	Cuota tributaria				Imp. Especiales	Total de impuestos
				Específico (4)	Propor. (5)	IVA (6)	TOTAL (7)		
1988	49	15,9	4,17	3	20,09	5,85	28,94	47,12%	59,06%
1989	51	16,16	4,34	3	21,42	6,09	30,51	47,88%	59,82%
1990	58	18,79	4,93	3	24,36	6,92	34,28	47,17%	59,11%
1991	62	20,29	5,27	3	26,04	7,4	36,44	46,84%	58,78%
1992	73	20,96	6,21	3	33,22	9,62	45,83	49,61%	62,79%
1993	89	22,27	7,57	3	43,17	13	59,17	51,87%	66,48%
1994	110	23,68	9,35	7	53,9	16,07	76,97	55,36%	69,97%
1995	125	24,81	10,63	8	62,5	19,06	89,56	56,40%	71,65%
1996	140	27,59	11,9	8,32	70,84	21,35	100,51	56,54%	71,79%
1996	170 (a)	27,83	14,45	10	91,8	25,92	127,72	59,88%	75,13%
1997	170	30,3	14,45	10	91,8	23,45	125,25	59,88%	73,68%
1997	190 (b)	35,04	16,15	10	102,6	26,21	138,81	59,26%	73,06%
1998	200 (c)	37,41	17	10	108	27,59	145,59	59%	72,79%
1999	200	37,41	17	10	108	27,59	145,59	59%	72,79%
2000 (*)	295	59,93	25	10	159,3	40,69	209,99	57,39%	71,18%

Fuente: Revista "El Fumador". Nº 98 – Octubre 2001

- (a) Precio de los cigarrillos a partir del 31 de julio de 1996
- (b) Precio de los cigarrillos a partir del 13 de septiembre de 1997
- (c) Precio de los cigarrillos a partir del 29 de diciembre de 1998
- (*) Hasta 2000, la franja de referencia para el impuesto era Ducados. A partir de esta fecha pasa a ser la de franja de Fortuna

En el cuadro 1.2 (véase al final) se observa la situación de la imposición en la Unión Europea a 1 de octubre de 1999. Como se puede comprobar, algunos miembros de la Unión han optado por potenciar la fiscalidad específica, como es el caso del Reino Unido y Dinamarca, donde dicho componente alcanza los valores más altos con 2,37 y 1,63 euros por cajetilla, respectivamente. Francia, Italia y Grecia, por su parte aplican los porcentajes más altos en el componente “*ad valorem*”, colocándose en o por encima del 5%

Por otra parte, existen razones adicionales para que el Estado haya tratado la fiscalidad sobre el tabaco de forma específica. En efecto, desde que se establecieron los monopolios fiscales modernos, y pese a sus vicisitudes a lo largo de unos trescientos años, la industria tabaquera ha seguido un acusado proceso de concentración, incluso en aquellas economías que como la de los EEUU no conocieron el monopolio público.

Este fenómeno ha facilitado la eficacia recaudatoria del impuesto al operar sobre un número reducido de sustitutos del verdadero contribuyente que es el consumidor. A fines del siglo XIX ya existía un fuerte control monopolístico del mercado de tabaco en EEUU, y en 1911 Duke’s American Tobacco Co. controlaba el 92% del negocio mundial⁸ y en 1945 las tres mayores compañías tabaqueras de los EEUU son condenadas por violación de las leyes Antitrust. Para esas fechas, el 53% de los varones adultos son fumadores habituales. La industria establece en EEUU el **Tobacco Tax Council** que tiene como objetivo central conseguir una baja fiscalidad para el tabaco, que constituye uno de los elementos distintivos de la diferencia social. Cigarrillos y Cigarros, acompañan la imagen de héroes y heroínas de ficción y contribuyen a perfilar un “modelo” de prestigio social

En el cuadro 1.3 puede comprobarse que la composición del impuesto especial en la Unión Europea combina tipos *ad valorem* y específicos, en tanto en EEUU sólo opera con un tipo específico unitario.

CUADRO 1.3

⁸ El tabaco ha conseguido quedar fuera de la Food and Drugs Act federal de 1906, que definía la lista de productos que podían ser considerados como droga.

Estructura del impuesto especial sobre el tabaco en el año 2000 en la Unión Europea y Estados Unidos

Unión Europea (1)	Específico¹	20,33
	Ad valorem¹	38,49
Estados Unidos (2)	Federal²	34,0
	Estatal²	40,10

Fuente: (1) Comisión de las Comunidades Europeas

(2) *The Tax Burden On Tobacco., Volume 30. 1995.* The Tobacco Institute; Campaign For Tobacco Free-Kids. www.tobaccofreekids.org

Elaboración propia

1. Porcentaje del precio de venta al público

2. Centavos por cajetilla

Con demandas relativamente inelásticas(véase el Anexo I), se supone una cierta incapacidad del impuesto específico sobre el tabaco para servir al fin disuasorio de su consumo, cuando se intenta utilizar para ese propósito. Desde mediados del siglo XX, la población consumidora de tabaco en sus diferentes clases ha permanecido relativamente estable en los países industriales, apreciándose a partir de la década final una suave tendencia al descenso, compensada con la entrada de la mujer en el consumo de tabaco. Sin embargo, la investigación ha puesto de relieve que, incrementos importantes en los precios de las variedades mas económicas, contribuyen al abandono del hábito o en su caso, a no iniciarlo en aquellos grupos cuya elasticidad-precio es relativamente mas elevada(jóvenes y personas de bajo nivel de renta).

2.Comportamiento del consumidor e imposición sobre el tabaco.

Si la fiscalidad sobre el tabaco ha cumplido una fundamental función recaudatoria a lo largo de los últimos trescientos años, ahora se pretende asignarle un papel estratégico en la corrección de los hábitos de consumo, ya que desde el punto de vista del Análisis Económico, existen argumentos sólidos para desarrollar una teoría consistente del comportamiento del **consumidor adicto**. A lo largo de la década de los años ochenta se ha producido una amplia literatura científica en este campo, a partir de los trabajos pioneros de Grossman,Becker y Murphy (1977,1988 y 1991).

Una cuestión que ha ocupado un papel central en el debate suscitado en relación con el papel del gobierno en la corrección de los hábitos de consumo de los llamados bienes

adictivos se refiere al papel que la fiscalidad debe jugar no solo para compensar las externalidades generadas, sino como verdadero instrumento de disuasión(Gruber y Kozsegi,2002).

En función de los supuestos alternativos que se adopten, se han configurado en la literatura científica diferentes modelos entre los que destacan los siguientes: **el modelo de formación de hábitos miope, el modelo de adicción racional, el modelo de racionalidad limitada, y los modelos de elección bajo incertidumbre**⁹.

Las primeras teorías en el campo de los estudios sobre el consumo de bienes adictivos se basaban en una estructura de comportamiento de tipo “**miope**”, determinada en un sistema de preferencias endógenas¹⁰ frente a los modelos tradicionales de consumo basados en preferencias exógenas¹¹. Esto implica que los individuos, al tomar sus decisiones de consumo, maximizan la utilidad de un sólo periodo, pero incorporan un proceso de formación de hábitos derivado del consumo pasado de determinados bienes -los bienes adictivos- aunque no tienen en cuenta las consecuencias futuras de sus decisiones actuales.

El modelo de comportamiento “**miope**” tiene una gran importancia desde el punto de vista de la política pública para el control del consumo de productos adictivos. Teniendo en cuenta que bajo el supuesto de comportamiento “miope” los individuos no incluyen en sus valoraciones el posible efecto futuro de su consumo presente, las políticas destinadas a prevenir acerca de los riesgos sobre la salud resultarían básicamente ineficientes.

Frente a los modelos de comportamiento “miope” surge el enfoque alternativo de **adicción racional**, que supone que las preferencias de los consumidores son estables y se basan en la maximización intertemporal de su utilidad y en la formación de stocks de hábito.

El modelo de adicción racional de Becker y Stigler (1977)¹² supone que las preferencias permanecen estables y constantes en el tiempo y que son las **variaciones en el**

⁹ Para un análisis más detallado véase: Portillo, F. y Antoñanzas, F. *Análisis económico de los comportamientos aditivos no saludables: Principales Propuestas Teóricas*. FEDEA Mayo 2001

¹⁰ Las preferencias son endógenas o adaptativas cuando se ven afectadas por las experiencias (consumos) previos de los individuos.

¹¹ Las preferencias son exógenas cuando no se ven afectadas por las experiencias pasadas de los individuos.

¹² Stigler, G.J.; y Becker, G.S. (1977): "De Gustibus Non Est Disputandum". The American Economic Review, núm 67, pag. 76-90.

precio sombra¹³ de los bienes adictivos (que se derivan de los incrementos en el stock de hábito) las que determinan el comportamiento. Es decir, están directamente relacionados con los costes y beneficios derivados del consumo del bien adictivo. Para los bienes adictivos perjudiciales, el **precio sombra** aumenta a lo largo del tiempo, ya que sus costes son crecientes derivado de la existencia de externalidades. Estos cambios en el precio sombra, combinados con la elasticidad de la curva de demanda compensada del bien adictivo, determinarían las elecciones del consumidor.

A partir del modelo de adicción racional comentado y del modelo racional de formación de hábitos, Becker y Murphy (1988)¹⁴ desarrollan la **Teoría de la Adicción Racional**, que supone que los consumidores anticipan las consecuencias que sus acciones presentes puedan tener en el futuro. Existen algunos bienes –los bienes adictivos-, cuyo consumo pasado influye en el consumo presente, al afectar a la utilidad marginal¹⁵ del consumo presente y futuro¹⁶.

Lo anteriormente expuesto tiene una consecuencia crucial, y ésta es que el consumo pasado actúa como un factor de reforzamiento del consumo presente en el caso de los bienes adictivos. Este concepto de "**reforzamiento**" es clave en la teoría de la adicción racional. El reforzamiento implica que el consumo pasado del bien adictivo aumenta el deseo por el consumo presente. También incluye la idea de que el consumo de bienes en diferentes momentos del tiempo es de tipo complementario. Por lo tanto, como indican Becker, Grossman y Murphy (1991), un incremento en los precios pasados o en el valor de

¹³ El precio sombra de un bien o servicio hace referencia a su valor social. Los precios sombra representan los verdaderos beneficios y costes sociales de los inputs y outputs de los programas públicos, así como los "precios de mercado" que expresan las cantidades percibidas y abonadas por el Gobierno. (Feldstein, M.; *Cálculo del beneficio social neto y la decisión sobre inversión pública*. Oxford Economics Papers, Marzo 1964, Página 114-131. O.U.P.

¹⁴ Becker, G.S.; y Murphy K. .M. (1988): "A Theory of Rational Addiction". Journal of Political Economy, núm. 96(4), pág. 675-700.

¹⁵ La utilidad marginal es el incremento (o disminución) de la utilidad derivado de un aumento infinitesimal en el consumo.

¹⁶ La explicación es la siguiente: suponiendo que los individuos viven más de un periodo de tiempo y que por lo tanto existe un efecto intertemporal en sus acciones, un consumo elevado en el pasado de bienes potencialmente adictivos estimula el consumo presente, ya que su utilidad marginal supera al valor actual del daño marginal que produciría el consumo futuro. Esto implica que el consumidor racional tiene muy poco o nada en cuenta las consecuencias futuras de sus acciones, a pesar de que suponemos que actúa con información suficiente. En este sentido, el consumidor racional ha elegido conscientemente el bien que le produce adicción y considera que puede consumirlo siempre que sea el quien decide la cantidad y el gasto asignado.

los previstos en el futuro disminuye el consumo presente, disminución que variará en función de la tasa de depreciación del capital salud¹⁷ y de la tasa de preferencia temporal de los individuos a la que descuentan su stock de capital.

Otro de los conceptos que juegan un papel fundamental en la Teoría de la Adicción Racional es el de **tolerancia**. La tolerancia supone que la utilidad de una cantidad de consumo es menor, cuando el consumo pasado ha sido mayor. En este sentido, un individuo será potencialmente adicto a un bien, tal y como lo definen Becker y Murphy, si un aumento en el consumo actual de dicho bien tiene como consecuencia un incremento en el consumo futuro de dicho bien.¹⁸

La implicación normativa clave del modelo de Becker y Murphy es que la función reguladora óptima para el gobierno, es solamente una función de las externalidades interpersonales inducidas por el fumador. El hecho de que los fumadores se impongan enormes costes sobre si mismos es irrelevante .

Aparece claramente una contradicción en el marco de la Teoría de la Adicción Racional que se trata de superar con respuestas alternativas. En este marco surgen los modelos de "**Racionalidad Limitada**" y los denominados de "**Elección bajo Incertidumbre**".

¹⁷ Capital Salud o Health Status es una categoría importante del análisis, ya que implica asignar a cada individuo un stock inicial de capital salud, que se agota a lo largo del tiempo por efecto de enfermedad, accidente, trabajo y hábitos de comportamiento antisaludables. Está afectado por una tasa de descuento que nos permite evaluar los efectos de los cambios en la magnitud.. Los resultados de la teoría de adicción racional implican que aquellos individuos que aplican una tasa mayor de descuento, tienen mayor disposición a caer en la adicción, ya que dan menos importancia a las consecuencias futuras de sus elecciones presentes. Por otra parte, la adicción en el modelo de Becker y Murphy será también mayor si los efectos del consumo pasado se deprecian más rápidamente.

¹⁸ Becker, y Murphy (1994) extraen otra importante consecuencia de la teoría de la adicción racional en lo que se refiere al comportamiento de la industria monopolística que se resume en lo siguiente:

“El monopolista asigna un precio en cada periodo para el cual el ingreso marginal es inferior al coste marginal en tanto que el consumo sea adictivo (y el monopolista lo sabe) y que los precios futuros tiendan a exceder el coste marginal futuro debido al poder de monopolio”.

Esto se debe a que si los precios actuales son menores, el consumo actual será mayor y, debido al carácter adictivo del bien, el consumo futuro se verá incrementado, con lo cual los beneficios futuros serán más elevados. En resumen, el modelo sugiere que la industria monopolística coloca precios bajos como estrategia para “engancharse” a más consumidores al bien adictivo. Esto tendría sentido si el hábito de fumar se adquiriese en función de la cantidad consumida, lo que será cierto para continuar fumando pero no para comenzar a fumar, ¿por qué alguien comienza a fumar? Esta es la cuestión a responder. El "modelo" de fumador es un "arquetipo" con más de cuatrocientos años de historia. Si se trata de un modelo cultural, esto implica que en mayor o menor medida lo asumirá el conjunto de la sociedad.

Una conducta más lógica del monopolista sería actuar como discriminador, ya que se supone que la elasticidad varía entre diferentes grupos de edad y renta ¿no será esto lo que hace?.

Dichos modelos parten del supuesto que los consumidores no tienen posibilidad de conocer anticipadamente todos los posibles efectos de sus elecciones presentes. Se trata de modelos con capacidad de predicción limitada.

Los modelos de elección bajo el supuesto de racionalidad limitada surgen como respuesta al modelo de adicción racional y basan su crítica a este modelo en dos aspectos concretos del mismo:

1. Que las preferencias de los consumidores son no sólo estables sino constantes en el tiempo¹⁹.
2. La previsión de los consumidores es total: es decir, que los consumidores son capaces de incorporar a sus funciones de utilidad y a sus procesos de toma de decisiones toda la información necesaria para elegir la opción óptima²⁰.

El modelo de adicción con preferencias constantes y estables se fundamenta en la incapacidad del consumidor para prever completamente las consecuencias futuras de sus elecciones. Esto implicaría suponer que el consumidor tiene una capacidad limitada, frente a la capacidad ilimitada que asume el modelo de adicción racional, para conocer los efectos futuros de sus decisiones y poder incorporarlos a la hora de maximizar la utilidad intertemporal.

Este modelo, desarrollado por Suranovic et al. (1999) permite responder a una de las críticas de los modelos de adicción racional comentada anteriormente, la de los **adictos felices**. En efecto, en este caso se permite la existencia de adictos que se sienten infelices con su adicción pero a pesar de ello continúan fumando, ya que los costes de ajuste a los que tendrían que hacer frente para dejar de fumar superan la utilidad negativa derivada del consumo de tabaco.

Los modelos de previsión limitada incorporan un elemento importante en la toma de decisiones de los consumidores: los costes de ajuste. Estos costes están en función tanto del

¹⁹ Frente a esta idea, aparecen los modelos basados en preferencias estables pero no constantes.

²⁰ Como contrapartida surgen los modelos de preferencias estables y constantes, pero con previsión limitada.

consumo pasado de los individuos como también de su consumo presente y toman valores positivos cuando el individuo trata de reducir el consumo del bien adictivo por debajo de su nivel habitual. La inclusión de los costes de ajuste en el modelo permite explicar la existencia de individuos que continúan consumiendo el bien dañino a pesar de que éste les reporta utilidad negativa (consumidores infelices). **El alto nivel de los costes de ajuste cuando el consumo es habitual impide a los individuos reducir su consumo incluso cuando aparecen shocks externos como un aumento del precio.**

En **los modelos de adicción bajo incertidumbre**, el individuo se enfrenta a la toma de decisiones de consumo sin disponer de antemano de toda la información necesaria para realizar su elección óptima. Es decir, el consumidor desconoce todos los efectos negativos que el consumo del bien adictivo puede tener sobre su salud, así como del propio potencial adictivo del bien. El consumidor no sólo desconocerá las consecuencias futuras de su decisión sino que tampoco será capaz de cuantificar la incertidumbre a la que se enfrenta.

La incertidumbre forma parte de la mayoría de las decisiones, por lo que a medida que la experiencia y la información modifican las percepciones de riesgo de los individuos, éstos las incorporan en sus procesos de elección.

Orphanides et al. (1995) desarrollan un modelo de maximización de la utilidad intertemporal esperada, que se basa en las siguientes hipótesis:

(1) el consumo del bien adictivo no afecta de igual manera a todos los individuos, (2) cada individuo percibe los riesgos de convertirse en adicto de manera diferente y (3) los individuos incorporan a sus previsiones toda la información obtenida gracias a su experiencia acumulada de igual forma que en un proceso bayesiano.²¹

De estas premisas se infiere que aquellos individuos que reconozcan a tiempo el potencial adictivo del consumo de dicho bien no continuarán con dicho consumo, mientras que aquéllos que no acierten a percibir ese potencial y superen su nivel crítico de

²¹ Los procesos bayesianos se caracterizan porque los individuos actualizan sus percepciones o probabilidades a priori a partir de la nueva información que van acumulando a medida que aumenta su nivel de conocimiento.

acumulación se convertirán en adictos al bien. Estos individuos que reconozcan su adicción demasiado tarde continuarán con el consumo del bien pero no serán felices con éste²².

La idea central que emerge del análisis de la adicción racional es que **el mejor mecanismo de respuesta al comportamiento del consumidor, sea éste un individuo joven o de bajo nivel educativo (lo que implica normalmente bajo nivel de renta), sea un consumidor de alto nivel de educación y nivel de renta, son los precios** que actúan en el sentido contrario de elevar, a largo plazo, los valores de la elasticidad de la demanda y reduce los niveles de consumo creciente. **Por consiguiente, la fiscalidad jugaría un papel esencial en mantener la tendencia a largo plazo del incremento de los precios del tabaco, pese a caídas relativamente pequeñas de consumo por periodo.**

Si suponemos que los consumidores actúan con información completa y evalúan correctamente los costes a los que se enfrentan y enfrentarán en el futuro como consecuencia del hábito de fumar, **este mecanismo asegura que dichos costes podrán ser compensados con la recaudación fiscal**, al mismo tiempo que los impuestos han contribuido a corregir el consumo en el sentido de “estabilizar” la cifra total de fumadores teniendo en cuenta los que abandonan el consumo y los que los reemplazan. **Si los**

²² Para poder analizar la situación a la que se enfrentan los individuos en un proceso de decisión con incertidumbre existen diferentes criterios que se explicarán a continuación:

A) Criterio de Wald

Este es el criterio más conservador y consiste en lograr lo mejor de las peores condiciones posibles. Supone que ante cada decisión ocurrirá el estado pésimo.

B) Criterio de Laplace

Se basa en el principio de razón insuficiente y se fundamenta que ante la ausencia de conocimientos sobre la probabilidad de que suceda un hecho se les asignará la misma probabilidad a cada uno de los hechos posibles, de forma que todos los estados serán equiprobables. De esta forma se elegirá la opción que presente una mayor utilidad promedio.

C) Criterio de Hurwicz

Dado que generalmente las personas no son ni extremadamente pesimista ni optimista este criterio representa un intervalo de actitudes desde la más optimista hasta la más pesimista. Sin embargo en ocasiones puede llevar a resultados poco razonables.

D) Criterio de Savage

Este criterio trata de minimizar el arrepentimiento, el coste de oportunidad de haber elegido una alternativa que no es la óptima para cada estado. Es un criterio pesimista.

consumidores pueden anticipar el resultado de la política impositiva en el sentido de que ésta operará siempre a favor de un crecimiento de los precios, es claro que la función de la fiscalidad estaría perfectamente definida.

A partir de la década de los años 80, cuando la opinión médica y las campañas gubernamentales en pro de la salud, se han manifestado en contra del hábito de fumar, una de las funciones que se le pretende atribuir a la fiscalidad es la de contribuir a la reducción o en su caso a la disuasión del hábito de fumar, dado que los impuestos, a través de la incidencia, producen un claro efecto sobre la renta del consumidor y pueden inducir efectos de sustitución de bienes en la elección del consumidor. Esta función potencial de la imposición está adquiriendo una importancia creciente en la definición de las políticas públicas relativas al consumo de tabaco (López Nicolás,2001).

Admitidas las consecuencias negativas que para la salud individual puede tener el hábito de fumar en exceso y en general discutidos los efectos externos sobre los fumadores "pasivos"²³, se supone que la fiscalidad puede actuar como un poderoso disuasor del hábito. Pero si la tasa de sustitución de los fumadores que abandonan el hábito se mantiene en sus actuales valores, es poco probable que los efectos que la adicción tiene sobre la salud del consumidor experimenten alguna mejoría, en ausencia de programas específicos de prevención de los riesgos y sobre todo de mejora de la calidad de los productos consumidos por los fumadores.

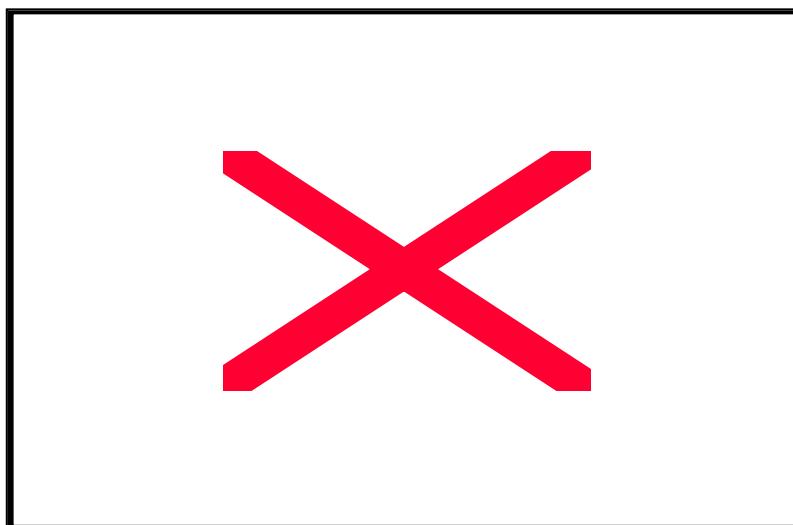
A partir de los datos contenidos en la Encuesta Nacional de la Salud (figura 1) se puede observar como en la década 1987-1997 el número de fumadores en España disminuye paulatinamente. El número de personas que declaran no haber fumado nunca permanece constante en el periodo observado. La primera consecuencia que podría extraerse de las cifras es que existe una tendencia clara al abandono del hábito de fumar por parte de la población fumadora. Cuestión distinta es discernir cuáles son los factores que están contribuyendo de forma más decisiva a esta tendencia.

Probablemente la publicación continúa de datos relativos a los efectos nocivos del tabaco sobre la salud y la constatación de la relación causal entre el consumo de tabaco y

²³ La primera vez que se planteó el problema de los fumadores pasivos fue en Alemania en 1936, cuando Fritz Lickint introdujo el término "Passivrauchen" (fumar pasivamente) en "Tabakgenuss und Gesundheit" (Disfrute del tabaco y salud). BORIO, G. *A Capsule History of tobacco*. www.tobacco.org

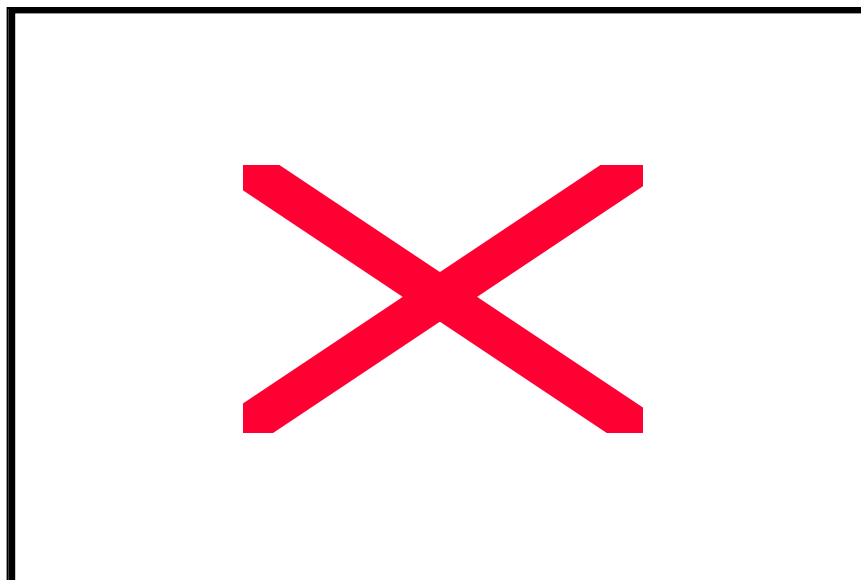
ciertos factores de morbilidad, están afectando a la decisión de abandono, junto al evidente encarecimiento del consumo.

Figura 1: Evolución del consumo de tabaco en España



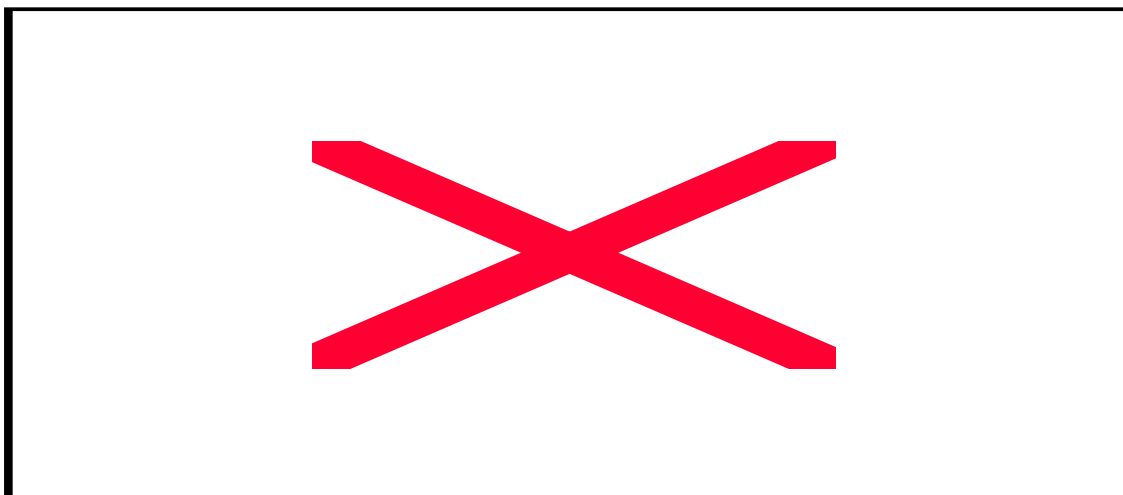
Los datos relativos al consumo de tabaco por sexos inducen a pensar que mientras disminuye el número de fumadores varones aumenta el número de mujeres que fuman. Como consecuencia de este hecho el número de ex-fumadores y no fumadores varones aumenta, mientras que en el sexo femenino el número de no fumadoras sigue la tendencia contraria, es decir disminuye.

Figura 2: Evolución del consumo de tabaco por sexo



Si comparamos estas cifras con las de consumo de tabaco en el conjunto de la Unión Europea (figura 3) se puede observar como el porcentaje de fumadores sobre la población total disminuye en el periodo 1987-1994 situándose en un valor medio de un 34-35% sobre la población total.

Figura 3: Porcentaje de población fumadora en la Unión Europea



La incidencia de la adicción al tabaco sobre la salud ya no se cuestiona en los círculos científicos y en la práctica médica aceptada y, por consiguiente, la función de la fiscalidad en este aspecto de la experiencia social en relación con el tabaco se ha visto claramente reforzada, en cuanto a sus posibilidades de actuar como un disuasor del hábito o como una barrera a la entrada del mismo.²⁴ **El consumo de cigarrillos en cualquier año es más bajo cuando los precios pasados y futuros son más altos o pueden serlo. La fiscalidad aquí una vez más actuaría como un mecanismo asegurador de dicho resultado.**

²⁴ El humo del cigarro contiene más de 3000 sustancias causantes de enfermedades como son la nicotina, el monóxido de carbono y el alquitrán y a pesar de que la dependencia al tabaco es la principal causa evitable de enfermedad y muerte en los países desarrollados, pocos sistemas sanitarios han realizado esfuerzos importantes dedicados al tratamiento de los fumadores. Los efectos nocivos del tabaco afectan a todos los sistemas funcionales del organismo humano, y no sólo, como se cree generalmente, a las funciones respiratorias. Respecto a las enfermedades que causa el tabaco, las que presentan un mayor nivel de riesgo de muerte son: el cáncer de pulmón (en España es el tumor que se diagnostica con mayor frecuencia en varones

Según un principio económico básico a medida que aumenta el precio de un bien, disminuye la cantidad demandada del mismo, tal y como se relata en el informe La Epidemia del Tabaquismo²⁵:

"en el pasado los investigadores sostenían que la naturaleza adictiva del tabaco determinaría una excepción a esa regla. Según este argumento, los fumadores son tan adictivos al tabaco que pagarían cualquier precio y continuarían fumando la misma cantidad de cigarrillos para satisfacer sus necesidades. Sin embargo, es cada vez mayor el número de estudios que demuestran que este argumento es falso y que la demanda de tabaco para los fumadores, pese a ser inelástica, resulta fuertemente afectada por los precios".

En realidad el tabaquismo, al igual que otras adicciones humanas, tiene diferentes grados y produce distintos efectos sobre los individuos y sobre los grupos de individuos de características más o menos homogéneas. En efecto los fumadores jóvenes que corresponden a grupos de escaso o nulo nivel de renta, tienen demandas relativamente elásticas e igual sucede con grupos socioeconómicos (independientemente de su edad) de bajo nivel de renta. Sin embargo esta situación se invierte en los niveles superiores de renta, se trate o no de adictos racionales o miopes. Por otra parte también es cierto que cuando los precios de un producto aumentan, las probabilidades de que su consumo disminuya son mayores entre las personas de ingresos bajos que las de ingreso alto y viceversa.

El aumento de los impuestos, que se traslada automáticamente al precio final, como medida para reducir la demanda de tabaco induce a algunos fumadores a dejar de fumar y sobre todo evita que otros comiencen a hacerlo.

CUADRO 1.4

Valores medios de la imposición en la Unión Europea y Estados Unidos

1991	1993	1994	1995	1997	1999	2000
------	------	------	------	------	------	------

mientras que en mujeres todavía no es muy frecuente), enfermedades cardiovasculares y enfermedades respiratorias.

²⁵ "La epidemia del tabaquismo. Los gobiernos y los aspectos económicos del control del tabaco"(2000). Organización Panamericana de la Salud; Banco Mundial.

Unión	Específico¹	18,04	19,21	19,48	20,86	19,46	20,29	20,33
Europea (1)	Ad valorem¹	38,86	37,59	39,62	38,12	39,37	38,63	38,49
Estados Unidos (2)	Federal²	20,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	34,0
	Estatal²	23,36	26,34	28,99	31,29	33,17	39,14	40,10

Fuente: (1) Comisión de las Comunidades Europeas

(2) *The Tax Burden On Tobacco., Volume 30. 1995.* The Tobacco Institute; Campaign For Tobacco Free-Kids.
www.tobaccofreekids.org

Elaboración propia

1. Porcentaje del precio de venta al público

2. Centavos por cajetilla

Según el **Surgeon General Report** del año 2000 del Gobierno Federal de EEUU el incremento de los impuestos que gravan al tabaco provoca una reducción importante en el consumo de dicho producto por parte de los más jóvenes y a largo plazo produce beneficios importantes para la salud de los mismos.

Además de incrementar los impuestos, se ha producido un desarrollo en paralelo de regulaciones fuertemente restrictivas del consumo, e incluso se ha incentivado la demanda por daños inferidos supuestamente por los consumidores pasivos, sean los causantes personas desconocidas o próximas a los afectados (padres, cónyuges, etc).

En la mayoría de los países se han establecido limitaciones al consumo de tabaco en determinados lugares. Esta medida es favorable sobre todo para los no fumadores ya que evitan su exposición al humo. Sin embargo esta restricción no es del todo efectiva, puesto que la mayoría de los no fumadores inhalan humo en sus propios hogares cuando conviven con fumadores. En este sentido es nuevamente Estados Unidos tanto a nivel federal, como de los gobiernos estatales y locales, los que desarrollan las campañas más activas contra estas situaciones.

Se ha dicho que aunque solo existiera para corregir las externalidades atribuidas al tabaco, el impuesto especial estaría plenamente justificado, ya que representa un coste social imposible de compensar mediante mecanismos de mercado. Pero la pregunta que surge inmediatamente es ¿qué externalidades son atribuidas al hábito de fumar? y, seguidamente, ¿qué coste social producen?

Algunas definiciones tienen un gran éxito por su valor “**iconográfico**” y una de ellas es la de “**fumador pasivo**”, que trata de representar la imagen de alguien que ha de soportar pacientemente que otro le contamine, en tanto que no participa de esa acción. En realidad, es el mismo caso de los viandantes que soportan los gases expulsados por los automóviles, o el de los vecinos de una industria contaminante.

Los costes sanitarios provocados por los efectos que los fumadores producen a los llamados “**fumadores de segunda mano**” se han esgrimido como argumento sólido para justificar la fiscalidad específica sobre el tabaco (Chaloupka y Warner, 1998),pero han sido discutidos vehementemente por otros (Viscusi, 1995). En cualquier caso, los tipos impositivos aplicados al tabaco con carácter unitario exceden con mucho de las estimaciones mas fiables del daño aparentemente inducido y además, representan un alto grado de regresividad fiscal (Gruber y Kozsegi,2002).

. En particular, por lo que se refiere al tabaco, sería aparentemente muy simple resolver el problema del fumador pasivo, de acuerdo con el primer teorema de Coase²⁶, mediante una simple transacción, sin coste alguno, entre fumador y no fumador. La cuestión se complica cuando el número de fumadores y no fumadores es muy elevado (el caso de los recintos de uso común). En estos supuestos sólo cabe el establecimiento de normas que aseguren la separación entre fumadores y no fumadores, tal como ocurre en los actuales sistemas de ordenación del uso de los espacios públicos.

El segundo tipo de externalidad es la de carácter macroeconómico, que si puede significar costes de transacción muy elevados y de difícil compensación. El ejemplo característico es el de los costes sanitarios producidos por las enfermedades derivadas del hábito de fumar. La recaudación fiscal de los impuestos que gravan la producción y venta del tabaco actuarían como un mecanismo de tipo compensatorio. Pero es notorio que el Estado, cualquier Estado, recauda una proporción de renta por el tabaco muy superior a los costes sanitarios imputables al tabaco.

Si una externalidad macroeconómica como la que se supone implica el coste para los sistemas nacionales de salud de las enfermedades asociadas al consumo de tabaco, está largamente compensada por la recaudación tributaria obtenida de los productos de la industria tabaquera, sólo cabría esperar que con una adecuada regulación el problema quede resuelto. Si por el contrario las cosas se quieren llevar al extremo, los fumadores tendrían derecho a exigir que los impuestos se aplicasen, únicamente, a compensar los costes de su

²⁶ El primer teorema de Coase tiene el siguiente enunciado:

“en una economía competitiva con información completa y costes de transacción cero, la asignación de recursos sería eficiente e invariante con las reglas legales de propiedad”

hábito. Ésta sería la solución que aplicaría el profesor Pigou²⁷, al propio tiempo que se asignarían recursos públicos a los programas de desintoxicación de los adictos al tabaco.

La cuestión crucial que se discute ahora es, si la imposición específica puede y debe ser utilizada para disuadir a los fumadores reales o potenciales de continuar o iniciar el consumo de tabaco.

3.-Conclusiones.

Cualquiera que sea el enfoque desde el que se analice el comportamiento de los consumidores adictos al tabaco, la evidencia empírica disponible indica que una política tributaria orientada a producir incrementos constantes en los precios, reduce la probabilidad de acceso al consumo y contribuye al abandono del hábito por parte de los fumadores.

Los problemas de equidad derivados del mayor grado de elasticidad –precio de la demanda de los consumidores de bajo nivel de renta y sus menores tasas de descuento del capital- salud, se verían compensados por las ganancias de bienestar.

Dadas las características estructurales de la imposición especial sobre el consumo, la tendencia lógica de las políticas tributarias orientadas a la corrección del hábito de fumar y a la compensación de los costes sociales derivados de aquel será la de aplicar impuestos específicos de carácter unitario, como efectivamente ocurre en el ámbito de la Unión Europea respecto de la estrategia de armonización de los impuestos que gravan el tabaco.

Las estrategias dirigidas a la disuasión del hábito de fumar mediante normas restrictivas o sancionadoras, o mediante la información relativa a los daños para la salud, tienen una eficacia limitada frente a la efectividad de la política tributaria.

ANEXO I: Modelo de estimación de las elasticidades precio y renta del consumo de tabaco en España.

²⁷ Pigou, A. *The Economics of Welfare* (1946) MacMillan. London

El modelo aplicado relaciona el consumo per cápita de los individuos mayores de 14 años con el precio y la renta per cápita. Los datos utilizados en lo relativo a cantidades anuales consumidas y precios medios de los cigarrillos han sido proporcionados por Altadís.

Para determinar el consumo per cápita se han utilizado las proyecciones de población por grupos de edad facilitadas por el Instituto Nacional de Estadística (I.N.E). Los datos de Renta Nacional Disponible también provienen del I.N.E. El horizonte de la serie temporal estudiada comprende desde 1971 hasta 1997.

La especificación del modelo se ha realizado de forma log-lineal, es decir, las variables están tomadas en logaritmos de manera que la ecuación que define el modelo es la siguiente:

$$\text{Log } q = C + \log (p) + \log (y)$$

Donde:

q, es el consumo de cajetillas per cápita de los mayores de 14 años.

p, es el precio medio de los cigarrillos en pesetas por cajetilla.

y, es la renta neta disponible per cápita en pesetas.

Los resultados obtenidos por mínimos cuadrados generalizados son los siguientes:

Dependent Variable: VENTASAJ2
 Method: Least Squares
 Date: 02/22/02 Time: 10:12
 Sample: 1971 1997
 Included observations: 27

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PVPAJ2	-0.279525	0.070916	-3.941630	0.0006
RENTAAJ2	0.319121	0.072748	4.386649	0.0002
CONSAJ2	1.703641	0.683375	2.492981	0.0200
R-squared	0.981124	Mean dependent var		2.740104
Adjusted R-squared	0.979551	S.D. dependent var		0.290294
S.E. of regression	0.041512	Akaike info criterion		-3.421229
Sum squared resid	0.041358	Schwarz criterion		-3.277247
Log likelihood	49.18659	F-statistic		623.7305
Durbin-Watson stat	1.991015	Prob(F-statistic)		0.000000

De estos resultados se observa que la **elasticidad precio** es de -0.27904 y la **elasticidad renta** es 0.319121 . Todas las variables de este modelo son significativas al 5%. El R^2 es 0.981124 lo que significa que las variables independientes tomadas explican un 98% de la variabilidad del consumo de cigarrillos.

El resultado de la estimación nos confirma que el grado de rigidez de la demanda de tabaco es relativamente alto, pero que dispone de un margen de sensibilidad ante cambios en los precios, como se confirma a partir de las simulaciones realizadas.

Para realizar la simulación se ha partido del precio medio de 286.1 ptas. por cajetilla que reflejan los datos facilitados por Altadis para el año 2000. Este precio se encuentra muy cerca del precio de la marca de cigarrillos más vendida, Fortuna, que a 1 de diciembre de 2000 se situaba en 280 ptas. por cajetilla.

Considerando los porcentajes que cada tipo de impuesto (IVA, impuesto especial ad valorem, impuesto especial específico) y la comisión suponen respecto del precio final de venta, se ha procedido a la descomposición de dicho precio, para determinar el precio antes de impuestos y comisión, que en este caso asciende a 57.83 ptas. por cajetilla. Partiendo de este precio como base se han realizado las diferentes simulaciones.

En esta simulación se ha supuesto que el impuesto específico sobre los cigarrillos vale respectivamente 5, 10, 15, 30, 50 y 70 euros por 1000 cigarrillos. La simulación ha consistido en calcular en primer lugar el precio mínimo que costaría una cajetilla de cigarrillos en cada uno de los supuestos anteriores y además de manera que se cumplan las condiciones que las Directivas Europeas exigen para la marca de cigarrillos más vendida. Estas condiciones son:

- El Impuesto Especial (Específico + Ad valorem) ha de suponer al menos un 57% del precio de venta al por menor incluido todos los impuestos.
- El Impuesto Específico no puede ser menor de un 5% ni mayor de un 55% del total de la carga fiscal (Específico + Ad valorem + IVA).
- Además, se ha añadido la condición de que la recaudación por el Impuesto Especial sea como mínimo de 70 euros por 1000 cigarrillos, ya que la Comisión ha propuesto esta condición en su último informe para modificar la imposición sobre el tabaco.

El segundo paso consiste en, una vez determinado el precio, calcular mediante la elasticidad, cual sería la variación en el consumo suponiendo que la renta permanece constante.

Como se puede comprobar el precio mínimo ascendería a 374.17 ptas por cajetilla para un impuesto específico de 5, 10,15 y 30 euros por 1000 cigarrillos y el consumo se reduciría en 11.17 cajetillas anuales per cápita. Para impuestos de 50 y 70 euros por 1000 cigarrillos el precio tendría que aumentar hasta 394 y 526 ptas respectivamente.

Bibliografía:

ABU-SHAM, K.; DE CARLOS IZQUIERDO, M; SEBASTIÁN ARIÑO, A. Y TIBERIO LÓPEZ G. (1998): "*El tabaco. Ayer, hoy y mañana*". Colección: Temas transversales. Gobierno de Navarra. Departamento de Educación y Cultura.

ATKINSON, A.B.; STIGLITZ, J.E. (1980). "*Lectures on Public Editions*" Ed. Mc Graw Hill International Editions. Series de Economía.

BECKER, G. S., GROSSMAN, M., MURPHY, K., M. (1991) "*Rational Addiction and the Effect of Price on Consumption*"

BECKER, G. S., GROSSMAN, M., MURPHY, K. M. (1994) "*An Empirical Analysis of Cigarette Addiction*

BERGASA, O. (2001) "*Economía Pública Moderna*" Ediciones Pirámides

CHALOUPKA, F.J; WARNER, K.E; (1999): "*The Economics of Smoking*" National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 7047

CORNES, R.; SANDLER, T. (1996): "*The theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Ed. Cambridge University Press.

DE IRALA, J.; MARTINEZ, M.A.; "*Tabaco y Salud Pública*" Universidad de Navarra, Pamplona.

ELLIOTT, J. (2000) *El Conde duque*. Ediciones Crítica.

ESCARIO, J,J; MOLINA J.J; (2000): *Do tobacco taxes reduce lung cancer mortality?*. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).

FERNÁNDEZ ALBALADEJO, P. (1984) *Monarquía, Cortes y "Cuestión Constitucional" en Castilla durante la Edad Moderna*. Publicaciones de las Revistas Cortes Generales.

GARZÓN PAREJA, M. (1980) *La Hacienda de Carlos II*. Ediciones Críticas.

- GONZALEZ DE VEGA, J.M.; ROMERO ORTIZ, A. (1998): "*Tabaco y otros problemas de salud*" Libro blanco de prevención del tabaquismo. Barcelona Glosa Ediciones.
- GORETTI, M. (2001) *The Taxation of Tobacco*. ECON 513. Junio. Parlamento Europeo
- GUERY, A. (1986) *Orígenes financieros del Estado Moderno en Francia*. Cuaderno de Investigación Histórica nº 10. Fundación Universitario Española. Seminario Cisneros Madrid.
- HOBBS, T. (1991) *Del ciudadano y Leviatán*. Estudio preliminar y antología de Enrique Tierno Galván. Traducción de Enrique Tierno Galván y M. Sánchez Sarto. Colección Clásicos del Pensamiento. Editorial Tecnos S.A.
- LADERO QUESADA, M. (1973) *La Hacienda Real de Castilla*. Servicio de Publicaciones. Universidad de la Laguna.
- HAMILTON, J. L. (1972) *The Demand for Cigarettes: Advertising, the Health Scare, and the Cigarette Advertising Ban*.
- KATIFORIS, G. (2001) *Documento de Trabajo sobre la propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 92/79/CEE y la Directiva 95/59/CEE en lo referente a la estructura y a los tipos del impuesto especial que grava las labores del tabaco*. Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo.
- KESTENS, P., SCHMIT, M., (1994) *Armonización de las fiscalidad de los cigarrillos en la Unión Europea*. Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Libre de Bruselas.
- PARDELL, H.; SALTÓ, E.; JANE, M.; SALERAS, L. *Programa CINPA Cataluña*. Consejo Asesor sobre Tabaquismo. Dirección General de Salud Pública. Dpto. de Sanidad y Seguridad Social. Generalitat de Cataluña
- PORTILLO, F., ANTOÑANZAS, F., (2001) *Análisis Económico de los Comportamientos Adictivos no Saludables: Principales Propuestas Teóricas*. FEDEA.
- PORTILLO, F., ANTOÑANZAS, F., APELLÁNIZ, T. (2001) *Impacto de las políticas antitabáquicas informativas sobre la percepción de riesgos*. FEDEA.
- PRICE, J.M (1973) *France an the Cheseapeack. A History of the French Tobacco Monopoly (1674-1791)*. Michigan University Press.

SANCHEZ BELEN, J.A. (1996) *Política Fiscal en Castilla*. Ediciones Siglo XXI.

SENDO, J.A. (1999) *Fiscalidad en Castilla en el siglo XVII: Los Servicios de Millones 1601-1700*. Servicio Editorial Universidad del País Vasco.

SMITH, A. *La Riqueza de las Naciones*. Título original *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Obra publicada originalmente en dos volúmenes en Londres en 1776. Estudio preliminar y traducción de Carlos Rodríguez Braun. Editorial Alianza Madrid.

THOMPSON, I.A.A. (1982) *Crown and Cortes in Castile, 1590-1665* originariamente en *Parliaments, Estates and Representation*, 2/1, 29-45. Versión Castellana preparada por Julio A. Pardos Martínez.

VILALBI, J.R.; "*El tabaco como problema de Salud Pública*" Comité Nacional de Prevención del Tabaquismo.

Impuestos Especiales. Estudio relativo a 1999. Departamento de Aduanas e II. EE. AEAT

Impuestos Especiales. Estudio relativo a 2000. Departamento de Aduanas e II. EE. AEAT

Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la Estructura de los Impuestos Especiales que gravan los Cigarrillos y otros productos Elaborados del Tabaco. COM (2001) 133 final. Marzo 2001. Comisión de las Comunidades Europeas

Informe de la Comisión sobre la estructura y los tipos de los impuestos especiales establecidos en la Directiva 92/79/CEE del Consejo, de 19 de octubre de 1992, relativa a la aproximación de los impuestos sobre cigarrillos, y en la Directiva 92/80/CEE del Consejo, de 19 de octubre de 1992, relativa a la aproximación de los impuestos sobre el tabaco elaborado, excluidos los cigarrillos COM (1998) 320 final. Mayo 1998. Comisión de las Comunidades Europeas.

Plena Realización del Mercado Interior y Aproximación de los Impuestos Indirectos (Informe Scrivener). Secretaría General del Congreso de los Diputados

The Tax Burden On Tobacco, Historical Compilation. Volume 30, 1995. The Tobacco Institute

Tobacco Master Settlement Agreement (1998): Overview, Implementation by States, and Congressional Issues, November 1999. CRS Report for Congress. Congressional Research Service. The Library of Congress

La fiscalidad sobre los cigarrillos. Hojas de Actualidad Tabaquera. Abril 2001

La epidemia del tabaquismo. Los gobiernos y los aspectos económicos del control del tabaco"(2000). Organización Panamericana de la Salud; Banco Mundial.

Texto Propuesto por el Presidente para un convenio marco para la lucha antitabáquica. Organización Mundial de la Salud (9 de enero de 2001).

Informe sobre el tabaco: Situación actual de las políticas e intervenciones de las Administraciones Sanitarias. Recomendaciones. (Septiembre 2000) Propuesta del Grupo de Trabajo de Promoción de la Salud Pública del Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud. [www. diariomédico.com](http://www.diariomédico.com).

www.tobaccofreekids.org

Cuadro 1.2
(Situación a 1 de octubre de 1999)

PAÍS	TIPOS IMPOSITIVOS			LABOR MÁS VENDIDA								
	IMPUESTO ESPECIAL		IVA s/p.v.p. %	P.V.P (4)	CUOTAS TRIBUTARIAS				Total carga fiscal (1)+(5)+(6) (7)	RATIOS		
	Específico (1)	Ad valorem % (2)			IMPUESTO ESPECIAL		IVA (6)	(7)/(4) %		% I.E. s/p.v.p (1)+(5)/(4) (9)	% Espec. fiscal (1)/(7) (10)	
			Ad valorem (5)	Específico (1)								
Bélgica	0,26	47,36	17,36	2,61	1,24	0,26	0,45	1,95	74,59	57,23	13,23	
Dinamarca	1,63	21,22	20	4,03	0,85	1,63	0,81	3,29	81,68	61,68	49,53	
Alemania	0,94	21,96	13,79	2,69	0,59	0,94	0,37	1,9	70,78	56,99	49,49	
Grecia	0,06	53,86	15,25	1,77	0,96	0,06	0,27	1,29	72,75	57,50	5,01	
España (Ducados)	0,06	54	13,79	1,2	0,65	0,06	0,17	0,88	72,79	59,00	6,87	
España (Fortuna)	0,06	54	13,79	1,65	0,89	0,06	0,23	1,18	71,43	57,64	5,09	
Francia	0,12	54,5	17,08	2,95	1,61	0,12	0,5	2,23	75,50	58,42	5,19	
Irlanda	1,7	17,45	17,35	4,07	0,71	1,7	0,71	3,12	76,65	59,30	54,60	
Italia	0,07	54,26	16,67	1,91	1,04	0,07	0,32	1,43	74,67	58,00	5,01	
Luxemburgo	0,17	48,57	10,71	1,82	0,88	0,17	0,19	1,24	68,63	57,92	13,62	
Holanda	0,87	21,05	14,89	2,43	0,51	0,87	0,36	1,74	71,89	57,00	50,01	
Austria	0,36	42	16,67	2,32	0,97	0,36	0,39	1,72	74,04	57,37	20,76	
Portugal	0,58	32	14,53	1,74	0,56	0,58	0,25	1,39	79,68	65,15	41,60	
Finlandia	0,3	50	18,03	3,69	1,84	0,3	0,66	2,81	76,21	58,18	10,74	
Suecia	0,43	39,2	20	3,88	1,52	0,43	0,78	2,73	70,31	50,31	15,80	
Reino Unido	2,37	22	14,89	4,82	1,06	2,37	0,72	4,15	86,05	71,16	57,13	

- Las magnitudes no proporcionales se expresan en euros corrientes por cajetilla de 20 cigarrillos.
- Los tipos del IVA se expresan en porcentajes sobre precio de venta al público incluidos todos los impuestos.
- Fuente: Comisión Europea.

