

Hacia un sistema de impuestos al consumo

La muestra más enternecedora del extraordinario civismo de los puertorriqueños es que le llamamos contribuciones a los impuestos. En las últimas dos décadas, hemos tenido dos “reformas contributivas”, algo que en otros países hubieran llamado “reformas impositivas”. Pero por más que nos guste contribuir, nos preocupa, al igual que a los ciudadanos de otros países, que el sistema de impuestos sea eficiente y justo. Eficiente en el sentido de que cumpla su función de recaudar fondos para el erario reduciendo al mínimo los costos de administración y las distorsiones en la estructura de incentivos económicos. Y justo, en el sentido de que ningún ciudadano o entidad sobrelleve una carga desproporcionada de los impuestos.

En los últimos meses se ha vuelto a discutir públicamente la posibilidad de otra “reforma”. El renovado interés en el tema se debe en gran medida a la queja de muchos puertorriqueños (los que pagan) de que en nuestro país no se distribuye equitativamente la «carga contributiva», como la llamamos sin pestañear ante la contradicción que encierra. Muchos no pagan, o pagan menos de lo que les toca; o al menos eso piensa buena parte de la ciudadanía. Al gobierno, por su parte, le preocupa que el sistema no es tan eficiente como podría serlo; podría compararse, aunque exagerando, con los tubos de Acueductos, que pierden casi tanta agua como la que acarrearán.

En esta ronda de “reforma”, la atención se ha centrado en la deseabilidad y viabilidad de movernos hacia un sistema que le de más peso relativo a los impuestos al consumo frente a los impuestos al ingreso y la propiedad. Específicamente, la discusión se ha enfocado en un debate sobre si se debe implantar en la Isla un Impuesto al Valor Añadido (IVA) o un impuesto a las ventas, como el *sales tax* que se aplica en tantos estados y ciudades de Estados Unidos. Los dos tipos de impuestos son similares en algunos aspectos y diferentes en otros, por lo que hay margen para discutir los méritos relativos de cada uno. La discusión tiene elementos conceptuales y teóricos, pero también tiene que abordar consideraciones prácticas referentes a la aplicación de cada tipo de impuesto en el contexto institucional específico de nuestro país.

Dos profesores del Departamento de Economía, los catedráticos Ramón Cao y Francisco Martínez, han participado en las discusiones especializadas sobre el tema en varios foros, incluyendo una jornada especial en la Cámara de Representantes de Puerto Rico realizada en agosto de 2002. Este número del *Boletín de Economía* se dedica por completo a este tópico, utilizando materiales preparados por los profesores Martínez y Cao.

En este número:

Hacia un sistema de impuestos al consumo	1
¿Por qué una reforma contributiva?	2
El Impuesto al Valor Añadido y el Impuesto a las Ventas	6
El Impuesto al Valor Añadido en la Unión Europea	9

¿Por qué una reforma contributiva?

El Boletín de Economía es una publicación de la Unidad de Investigaciones del Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Los artículos son responsabilidad de los autores y no representan necesariamente las opiniones o posiciones de la Unidad de Investigaciones.

Unidad de Investigaciones Económicas
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
Apartado 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345
Tel (787) 764-0000 Ext. 2451/ 2458
Fax (787) 763-5599
economia@upracd.upr.clu.edu

Junta Editora

Juan Lara Fontánez

Francisco E. Martínez

Diseño Gráfico y Base de Datos

Maribel Rodríguez Rivera

El Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico es un Patrono con Igualdad de Oportunidades en el Empleo. No se discrimina en contra de ningún miembro del personal universitario o en contra de aspirante a empleo, por razón de raza, color, orientación sexual, sexo, nacimiento, edad, impedimento físico o mental, origen o condición social, ni por ideas políticas o religiosas.

¿Por qué una reforma contributiva?

*Los Editores**

El sistema impositivo es el conjunto de impuestos que se gravan en una sociedad. Su objetivo más obvio es recaudar fondos para financiar las actividades del estado, pero esa no es su única función. Los impuestos proveen también estímulos para modificar la conducta de las personas y las empresas, por lo cual sirven de instrumentos de política pública en muchas facetas del quehacer social. En particular, los impuestos se pueden usar para transformar estructuras económicas en un país; quizás el mejor ejemplo es el uso de las exenciones contributivas para fomentar la manufactura en Puerto Rico.

Es esta pluralidad de funciones las que hace necesario tener una multiplicidad de impuestos, en lugar de un solo impuesto. Un sistema de un solo impuesto sin duda sería más simple, pero no sería capaz de atender los múltiples objetivos del estado y la sociedad. Dado que los diferentes impuestos tienen efectos diferentes en las relaciones económicas y la conducta social, se hace necesario contar con un conjunto de impuestos. De ahí se deriva una norma que no debe perderse de vista en la discusión de cualquier reforma contributiva: siempre se debe evaluar el efecto conjunto del sistema, aún cuando el foco de atención en un momento dado sea un tipo de impuesto particular.

¿Para qué una reforma contributiva (impositiva)?

Hay varias razones por las cuales puede ser deseable reestructurar un sistema tributario; entre ellas, las siguientes:

1. El sistema impositivo puede dejar de ser satisfactorio como resultado de cambios que ocurran en la sociedad o la economía. Por ejemplo, la liberalización del comercio internacional y en muchos países ha hecho que los aranceles de importación dejen de ser una fuente importante de ingresos fiscales, por lo cual los gobiernos han tenido que buscar otras fuentes de recaudación.
2. Las prioridades sociales y los objetivos económicos pueden cambiar, y ello puede requerir modificaciones correspondientes en la estructura impositiva.

3. El estado puede sentirse insatisfecho con la capacidad recaudadora del sistema.

4. Las percepciones de la sociedad y el estado sobre la equidad del sistema pueden impulsar cambios en la estructura tributaria.

Todas estas razones se aplican en mayor o menor grado a la situación actual de Puerto Rico, lo cual ayuda a entender por qué se está discutiendo nuevamente el tema de reforma contributiva. En las dos décadas pasadas han ocurrido cambios importantes en la estructura económica de la Isla. El más conocido de éstos es la pérdida de dinamismo del sector manufacturero, que si bien sigue siendo uno de los sectores más grandes de la economía local, ya no tiene el ritmo elevado de expansión que lo caracterizó en décadas anteriores. Esta tendencia ha dado lugar a una búsqueda apremiante en dos direcciones: primero, el diseñar mecanismos para reactivar la manufactura y, segundo, la diversificación del fomento económico para estimular otras actividades como el turismo, el comercio y los servicios de diversos tipos, en particular aquellos con potencial de exportación.

Los cambios en la estructura económica se reflejan en varias tendencias nada halagüeñas, como son la desaceleración en el crecimiento de la economía, el lento ritmo de creación de empleos y la creciente disparidad entre lo que se produce en Puerto Rico y la fracción de esa producción que está disponible para los puertorriqueños. Estas tendencias son los síntomas visibles de una recomposición estructural que aún no entendemos cabalmente y que nos urge comprender para poderla influenciar. No sería prudente recargar en la política contributiva toda la responsabilidad por responder a estas transformaciones de la economía, pero no hay duda de que el sistema impositivo tiene un papel que jugar en el proceso.

Además de los cambios en la economía, en el Puerto Rico actual preocupa también el deterioro de la capacidad recaudadora de los impuestos. Este tema merece un comentario más detallado.

La «boyancia» de los impuestos

Las gráficas 1 y 2 ilustran el comportamiento reciente de la «boyancia» de dos impuestos importantes en Puerto Rico: la contribución sobre ingresos y el arbitrio general de 5%. Antes de comentar lo que las

gráficas muestran, conviene explicar el concepto de «boyancia». Esta es una medida de la capacidad de recaudación de un impuesto o un sistema impositivo. Todo impuesto grava una «base», que es el valor económico sobre el cual se impone. Por ejemplo, la base de la contribución sobre ingresos es el ingreso personal agregado de los puertorriqueños, con ciertas exenciones y ajustes, y la base del arbitrio a la cerveza es el gasto agregado en la compra de cerveza. Mientras mayor es la boyancia del impuesto, mayor es su capacidad para aprovechar el crecimiento de la base. Por el contrario, cuando la boyancia se reduce, el impuesto puede no recaudar el flujo esperado de recursos aún cuando la base esté creciendo.

La boyancia o tasa de boyancia de un impuesto (tax bouyancy) es el crecimiento de las recaudaciones por el impuesto dividido por el crecimiento de la base. Se dice que un impuesto o un sistema impositivo es «boyante» si los recaudos aumentan más que la base. El concepto se parece al de elasticidad, pero difiere de éste porque incluye no sólo el efecto del crecimiento de la base sobre las recaudaciones, sino también el efecto de acciones discrecionales del gobierno, como cambios en la cobertura o en las tasas impositivas. La elasticidad, en cambio, mide el cambio en la recaudación inducido solamente por el crecimiento de la base. Por lo tanto, un gobierno puede aumentar la boyancia de un impuesto (o del sistema impositivo en su totalidad) con medidas como aumentar la tasa del impuesto o eliminar exenciones para ampliar la base, aunque el impuesto en sí (o el sistema) sea inelástico con respecto a su base. En pocas palabras, un impuesto puede ser inelástico, y aún así ser boyante.

En la gráfica 1 se muestra la boyancia de la contribución sobre ingresos con respecto a su base (el ingreso personal) para los años de 1998 a 2001. Como puede apreciarse, la boyancia ha ido declinando, y en el 2001 se hizo ligeramente negativa; prácticamente cero. Esto significa que la recaudación del impuesto no creció en ese año, a pesar de que la base sí creció. En resumen, lo que la gráfica muestra es una tendencia de deterioro en la capacidad de recaudación de este impuesto, el cual aporta alrededor de 37% de los ingresos tributarios totales y es el que más siente directamente la ciudadanía porque viene acompañado del ritual primaveral de la planilla.

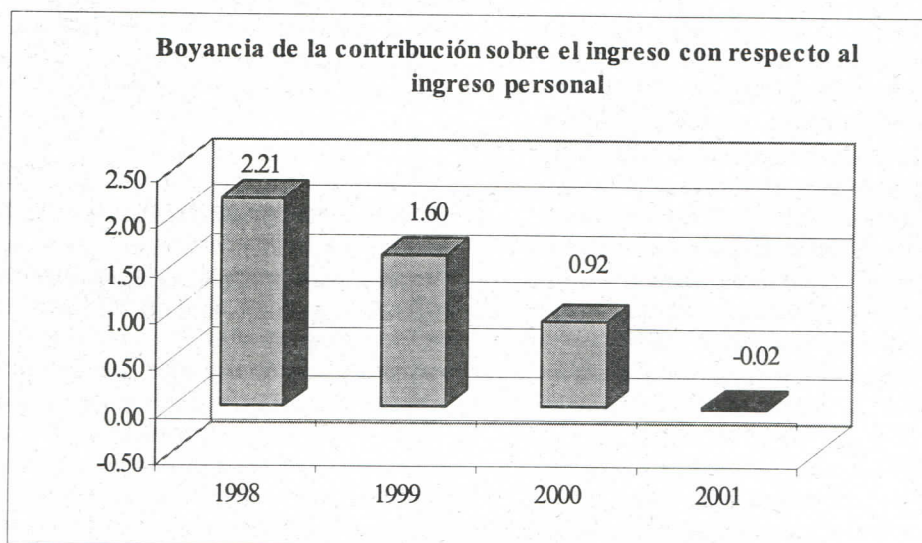
La boyancia del arbitrio general de 5% muestra una tendencia muy similar a la de la

¿Por qué una reforma contributiva?

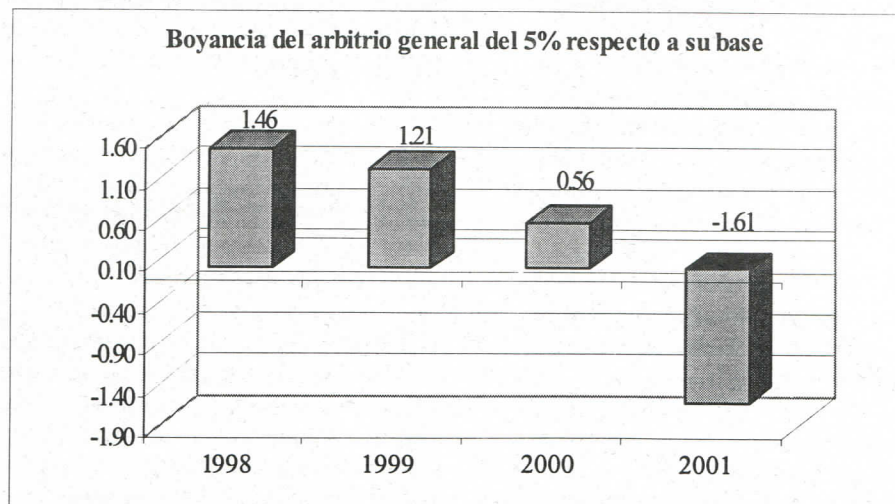
contribución sobre ingresos, pero con un deterioro aún mayor en los años recientes. Este impuesto, que se aplica a un gran número de productos y se paga antes de la venta de los artículos a los usuarios finales, tuvo

una boyancia negativa, de -1.61 , en el 2001. En otras palabras, la recaudación se redujo, a pesar de que la base aumentó. Este impuesto aporta casi 40% del total de las recaudaciones por arbitrios.

Gráfica 1



Gráfica 2



Objetivos de una reforma contributiva

De la discusión anterior se desprende que un objetivo operacional clave de una reforma contributiva en Puerto Rico tiene que ser el fortalecer y estabilizar la tasa de boyancia de la estructura impositiva. Pero este no es el único objetivo, ni necesariamente el más apremiante. Entre los objetivos generales que debe perseguir cualquier sistema impositivo, además de recaudar fondos, están los siguientes: minimizar los costos administrativos y de cumplimiento; promover la eficiencia económica; mantener la neutralidad tributaria; y promover la equidad, no sólo entre grupos sociales contemporáneos, sino también entre la generación presente y las futuras.

Es evidente que no es tarea fácil diseñar un sistema óptimo que responda a todos estos criterios, sobre todo si se añade el ingrediente de la dinámica político-partidista y de los grupos de intereses particulares. En teoría, el diseño de un sistema óptimo que respete las restricciones de eficiencia, equidad, neutralidad, etcétera, no está condenado a desembocar en el conjunto nulo, pero en la práctica, la economía política del proceso puede volverlo muy complicado y llevar a componendas sub-óptimas.

Además de los objetivos generales, puede haber objetivos específicos que dependen de las circunstancias locales. Por ejemplo, en Puerto Rico nos enfrentamos a un problema muy serio de escasez de agua, y podría ser necesario instituir impuestos que incentiven la utilización más racional de este recurso.

Impuestos al consumo

En la discusión actual sobre la reforma contributiva se le ha dado atención especial a la posibilidad de implantar un impuesto general al consumo. Este sería un impuesto de base amplia, a diferencia de los arbitrios específicos que se imponen a varios productos. Para la tributación de base amplia al consumo se pueden considerar varias posibilidades, entre ellas las siguientes: un impuesto sobre las ventas de manufactureros e importadores, que sería un arbitrio general; un impuesto a las ventas al detalle; o un impuesto al valor añadido (IVA)

La primera de estas opciones se parece al sistema de arbitrio general que existe en la actualidad, pero tendría una cobertura más amplia. El segundo se

parece al impuesto a las ventas (sales tax) que se utiliza ampliamente en Estados Unidos. El tercero sería una novedad en Puerto Rico, aunque es uno de los impuestos más generalizados a través del mundo. El IVA se cobra en todas las etapas de la producción y distribución de bienes, con la intención de que se tribute sobre la diferencia entre las ventas y las compras en cada etapa, lo que se conoce como valor añadido. De ahí su nombre.

En la tabla que sigue se presentan los resultados de una simulación para estos tres tipos de impuestos al consumo, suponiendo una tasa de 5% en cada caso.

IMPUESTO	RECAUDACION
Arbitrio general	\$509.0 millones
Ventas al detalle*	\$599.9 millones
IVA**	\$1,129.2 millones

*sin gravar servicios; captación 60%

**gravando servicios; captación 60%

Las diferencias en el rendimiento de estos impuestos obedecen en gran medida a que tienen diferentes coberturas, a pesar de que se utiliza la misma tasa de 5%. Las diferencias en cobertura supuestas para la simulación están a tono con la experiencia práctica en las modalidades de implantación de estos impuestos en Estados Unidos y otros países. Debe tenerse presente, sin embargo, que los resultados son sensibles a los supuestos que se adopten sobre la cobertura y los niveles de captación, entre otras variables.

Comentario final

En las condiciones actuales de Puerto Rico y en el futuro previsible, es difícil pensar que se pueda depender únicamente de un impuesto general al consumo. Sin embargo, existe mucho apoyo para que se instituya este tipo de impuesto, y el mismo puede llegar a ocupar un lugar central en la estructura tributaria del País. No se debe olvidar, sin embargo, que los cambios al sistema deben hacerse con una visión de conjunto y eludiendo las soluciones simplistas que subestiman la complejidad de la tarea.

*Véase Nota de Los Editores

**El Impuesto al Valor Añadido y
el Impuesto a las Ventas**

*Los Editores**

En Puerto Rico se ha estado discutiendo recientemente la conveniencia de implantar un impuesto general al consumo. Se han considerado principalmente dos formas posibles para dicho impuesto: un impuesto a las ventas al detalle (IV), parecido al "sales tax" que se usa en Estados Unidos, o un impuesto al valor añadido (IVA). Este artículo discute algunas de las ventajas y desventajas de estos dos tipos de impuesto.

Antes de entrar a la discusión del tema, conviene preguntarse por qué existe interés en gravar directamente el consumo. Varios grupos del sector privado, y muchos ciudadanos particulares, favorecen que se le dé más peso a los impuestos al consumo dentro de la estructura tributaria del País, y se reduzca correspondientemente la importancia de la contribución sobre ingreso. En gran medida, el apoyo a esta idea viene de la percepción—correcta o equivocada— de que hay mucha evasión de la contribución sobre ingresos, debido a la existencia de una economía informal relativamente grande y a las posibilidades de evasión que se presentan aún dentro de la economía formal. En vista de que todo el que recibe ingresos gasta en bienes y servicios de consumo, el argumento que se presenta es que al gravar el consumo se obliga a pagar impuesto a quienes en el sistema actual no pagan como les corresponde. En otras palabras, muchas personas piensan que un sistema de impuestos enfocado más en el consumo que en los ingresos distribuiría la carga impositiva más equitativamente, y quizás produciría también mayores ingresos fiscales.

Sin entrar por lo pronto en la validez del argumento señalado, hay que reconocer que existe un interés considerable en modificar la estructura impositiva de Puerto Rico para gravar más el consumo. Debe señalarse también que los impuestos generales al consumo—en particular, el IVA— son un componente importante de los sistemas tributarios de la mayoría de los países, por lo cual el sistema actual de la Isla está más del lado de la excepción que de la regla.

Características del IVA

Como su nombre indica, el IVA es un impuesto al valor añadido. El valor añadido es la diferencia entre el valor de las ventas y el valor de las compras en cualquier etapa de la cadena de producción y distribución. En principio, equivale al valor que los factores de producción le añaden a los insumos intermedios que se utilizan en cada etapa del proceso productivo. Por ejemplo, una fábrica de ropa compra tela y la transforma en camisas; y en esa transformación le añade valor a la tela; el valor añadido es la diferencia entre el valor de las camisas y el valor de la tela.

Hay diferentes formas de implantar un IVA. En el modelo típico—el más utilizado comúnmente—se cobra el impuesto en las ventas de todas las entidades cubiertas y se aplica un crédito por el IVA pagado en las compras en cada etapa de la cadena. A esto se le conoce como el método de crédito o método de facturación. Se le llama así porque el IVA se registra en las facturas asociadas con actividades de compra y venta y el impuesto a remitir es la diferencia entre el impuesto que se cobra en las ventas y el que se paga en las compras.

En el IVA típico se aplica además el principio de gravar en el destino de las mercancías, en lugar de gravar en el origen. Esto tiene el efecto de gravar las importaciones que entran al país, pero no las exportaciones.

Entre las características del IVA típico se encuentran las siguientes:

- Es el más neutral de las modalidades que existen
- No ocasiona distorsiones en la producción
- No afecta la tasa de inflación
- Si es neutral, no afecta el nivel general de precios

La operación de un IVA típico se ilustra en la parte superior del Diagrama 1, suponiendo una tasa impositiva de 10%.

El impuesto a las ventas al detalle (IV)

A diferencia del IVA, el impuesto a las ventas al detalle no se aplica en todas las etapas de la cadena de producción y ventas, sino solamente en la última etapa, que la de las ventas al usuario final. En lugar de irse cobrando el impuesto en cada transacción de compra-venta, se le cobra sólo al consumidor final. Por

lo tanto, no es necesario el sistema de facturación por etapas y créditos por impuestos pagados en las compras que se utilizan en el IVA.

Bajo ciertas condiciones, el IVA y el IV son equivalentes, en el sentido de que terminan recaudando la misma cantidad. En el Diagrama 1 se presenta, en la parte inferior, un ejemplo del IV suponiendo una tasa de 10%. Como se puede apreciar en el diagrama, el efecto final de este impuesto es el mismo que el de un IVA con una tasa de 10%, el cual se ilustra en la parte superior del diagrama. En ambos casos hay ventas finales de \$300 y se recaudan \$30 por el impuesto; es decir, 10% de las ventas finales. Esta equivalencia no siempre se cumple, ya que en el IVA se pueden poner en vigor ciertas exenciones o excepciones en algunas etapas de la producción, o instituirse tasas impositivas diferentes para diferentes actividades, que afectarían las recaudaciones finales.

En los dos sistemas, los costos de implantación deben ser similares, al igual que los costos de fiscalización. El número de participantes también debe ser similar. Aunque el impuesto sólo se cobra en la última etapa, los comercios tienen que registrarse para que en sus compras de insumos no se les cobre el impuesto. Sólo los negocios registrados pueden solicitar alivio contributivo en las compras comerciales que realizan.

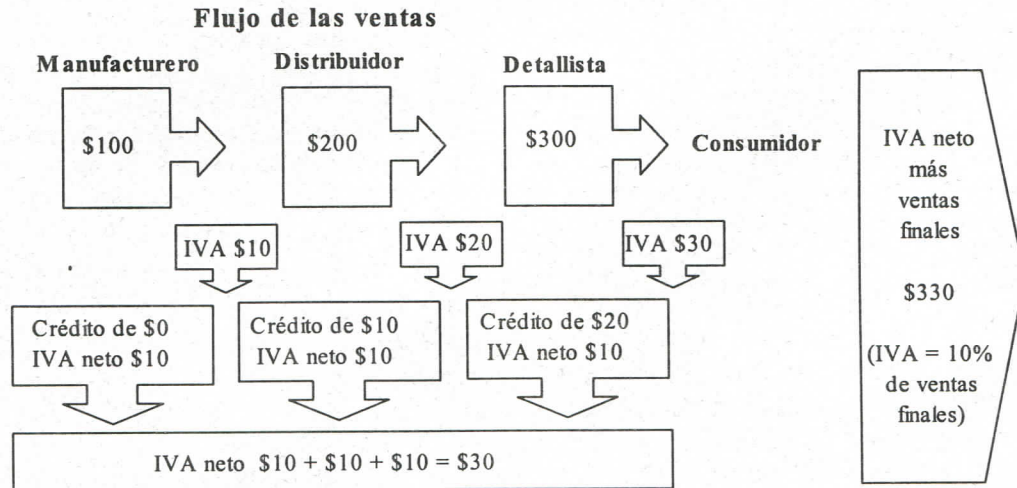
Esto le da una ventaja administrativa al IVA, ya que bajo éste no es necesario distinguir entre tipos de compras, porque todas son tributables. En el IV, es necesario distinguir entre compras exentas que realiza un comercio a sus suplidores y ventas no exentas que realiza los consumidores. Esto conlleva documentación contable específica y crea cierta complejidad en la administración del IV.

En cuanto a la evasión contributiva, en el IVA podría ocurrir que un negocio reclame créditos por pagos que en realidad no ha hecho, reduciendo de esa forma la remesa que le corresponde enviar a Hacienda. En el IV, la evasión tomaría la forma de someter información falsa sobre los recaudos, ya que se hacen en una sola etapa. En el caso del IVA, se alega que una de sus ventajas es que contribuye a reducir la evasión porque cada negocio participante es simultáneamente cobrador y pagador del impuesto, ya que se lo paga a aquellos a quienes les compra y se lo cobra a aquellos a quienes le vende. Como el negocio recibe un crédito por lo que paga, es su interés informarle a Hacienda todo lo que le cobraron otros negocios. De este modo, cada participante ayuda a fiscalizar a los demás. En el IV, por el contrario, el recaudo ocurre en una sola etapa, que es la más débil de la cadena en cuanto a documentación.

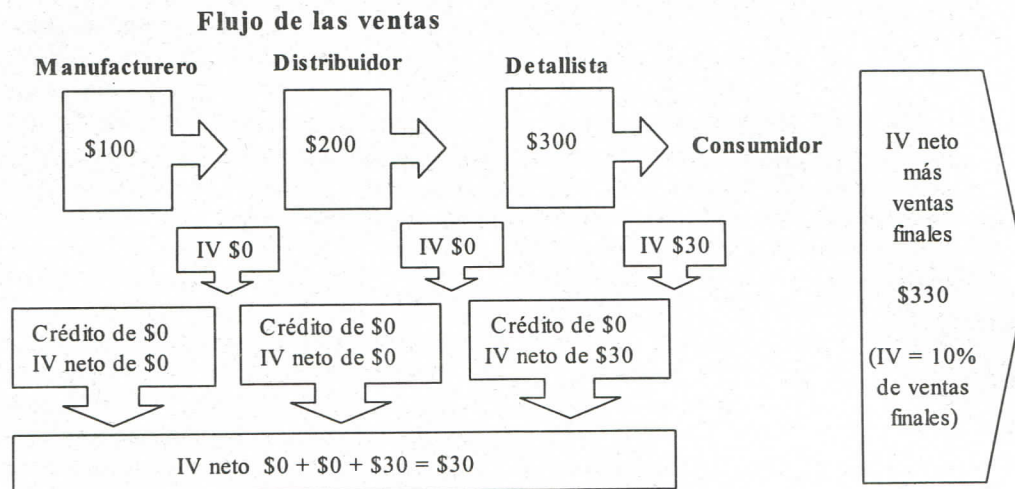
**Nota de Los Editores:*

Ambos artículos fueron redactados por Los Editores a partir de los materiales preparados por los Profesores Ramón J. Cao y Francisco E. Martínez, respectivamente; Catedráticos del Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Los Editores asumen la responsabilidad por la redacción y las opiniones expresadas.

IVA CON TASA DE 10%



IMPUESTO A LAS VENTAS CON TASA DE 10%



El IVA en la Unión Europea

Los Editores*

Desde bien temprano en su formación, la Unión Europea (UE) ha mostrado una clara preferencia por el IVA como impuesto general al consumo. En el 1967, cuando la UE tenía menos de la mitad de los miembros actuales, se adoptó una directriz que obligaba a todas las autoridades nacionales a reemplazar los impuestos indirectos por un IVA. Desde entonces, éste ha sido un requisito para ser miembro de la UE.

Desde el año 2001, la UE tiene vigente una directriz que establece una tasa mínima de 15 por ciento en el IVA, y se supone que esta norma esté vigente por lo menos hasta el 31 de diciembre de 2005. Esta es una tasa relativamente alta, que refleja la importancia de este impuesto para la UE. En México, la tasa del IVA fue 15% durante más de una década, y se vieron obligados a reducirla porque su elevado nivel incentivaba la evasión. Recientemente, el gobierno mexicano ha estado proponiendo nuevos aumentos a la tasa del IVA.

Al igual que en muchos otros países, el IVA de la UE se aplica a las importaciones procedentes de fuera de la Unión, pero no se le cobra a las exportaciones que salen hacia el resto del mundo. Este trato diferenciado a las importaciones y exportaciones planteaba un problema muy particular durante los preparativos para el lanzamiento del "mercado único", evento que tuvo lugar el 1ro de enero de 1993. En el mercado único, como el nombre lo indica, se borran las fronteras nacionales para el tránsito de productos dentro de la unión, y ello requería, entre otras cosas, armonizar el IVA de los diferentes países para evitar que el impuesto actuara como un obstáculo imprevisto al comercio libre. En la práctica se adoptaron una serie de medidas de transición que todavía no han sido suplantadas por un sistema integral y definitivo.

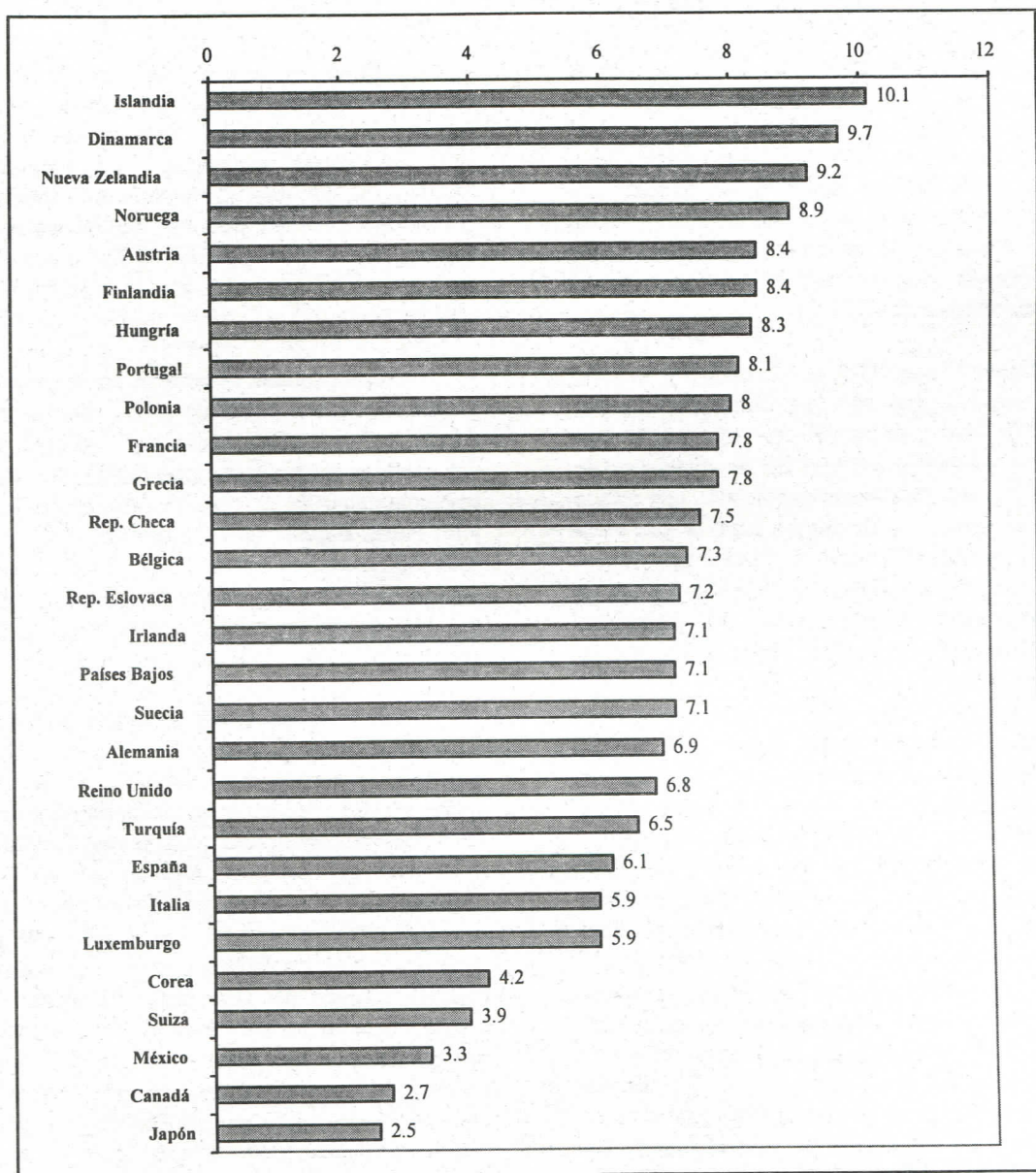
Como es de imaginar, uno de los asuntos más apremiantes para la UE en materia de política fiscal es la armonización y estandarización del IVA entre los países miembros. La recaudación y fiscalización del impuesto sigue siendo ámbito de los gobiernos nacionales, pero hay múltiples dimensiones de cooperación para asegurar la operación fluida de los sistemas nacionales dentro de la integridad de la unión.

Como puede apreciarse en la gráfica de la página 10, algunos países de la UE, como Dinamarca, Austria y Portugal, recaudan por concepto del IVA una cantidad equivalente a más del 8% del tamaño de sus economías. Otros, como Francia, Bélgica, Irlanda y los Países Bajos, captan por el IVA más del 7% del volumen de su actividad económica total. En ningún caso se encuentra un país del grupo que reciba menos del 5% de su Producto Interno Bruto (PIB) por concepto del IVA.

El IVA en la UE se aplica no sólo a las mercancías, sino también a los servicios. Esto ha planteado la necesidad de adoptar directrices para la aplicación del impuesto a servicios transados en línea (el llamado *e-commerce*), para lo cual la unión se ha propuesto el objetivo lógico de asegurar la uniformidad en el trato impositivo entre países y frente al resto del mundo. Se supone que para el primero de julio de 2003 entren en vigor normas que exigirán el pago del IVA en la transmisión digital dentro de la unión de servicios de computadora y programación, así como de ciertos servicios artísticos, deportivos y educativos. Se mantendrá, sin embargo, la exención para los servicios distribuidos electrónicamente desde la UE hacia el resto del mundo.

* Esta nota fue preparada por Los Editores con material de EU Law: Policy Overview, Value Added Tax, disponible en www.eurunion.org

Impuesto al Valor Añadido en los países de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED). Recaudos en 1999 como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB)



El impuesto al ingreso personal puede ser lo que le viene a la mente a la mayoría de la gente cuando se trata de impuestos, pero en los pasados 35 años ha ocurrido un desplazamiento hacia los impuestos al consumo. Actualmente, los impuestos al valor añadido (IVA) en las ventas de productos y servicios generan casi tantos recaudos gubernamentales como el impuesto al ingreso personal, y más aún en países como Francia, Corea y los Países Bajos. El IVA en Islandia capta más de 10% del valor de la economía del país, en contraste con sólo 2.5% en Japón. Estados Unidos es el único miembro de la OCED que no tiene un IVA, ya que prefiere un sistema de impuestos a las ventas a nivel de los estados, el cual produce alrededor de 8% de la totalidad de los impuestos en el país.

Tomado de *OECD in Figures; Statistics on the Member Countries*, OECD Observer 2001/Supplement 1, París, junio de 2002, p.88 (Traducción de Los Editores)

Facultad del Programa Graduado

Benson Arias, Jaime. Ph.D.
University of Massachusetts, 1992
Catedrático Asociado

Bofill Valdés, Jaime. Ph.D.
University College of Wales, 1988
Catedrático Asociado

Cao García, Ramón J. Ph.D.
Virginia Polytechnic Institute, 1979
Catedrático

Catalá Oliveras, Francisco. Ph.D.
Georgetown University, 1978
Catedrático

Del Valle Caballero, Jaime. Ph.D.
Universidad de Manchester, Inglaterra, 1992
Catedrático Asociado

Enchautegui Román, María E. Ph. D.
Florida State University, 1988
Catedrática Auxiliar.

Lara Fontáñez, Juan. Ph.D.
State University of New York at Stony Brook, 1981
Catedrático

Martínez Aponte, Francisco E. M.A.
University of Pennsylvania, 1978
Candidato al Ph.D.
Catedrático

Quiñones Pérez, Argeo T. M.A.
University of Massachusetts, 1982
Candidato al Ph.D.
Catedrático Asociado

Rodríguez Castro, Alicia. M.A.
Stanford University, 1978
Candidata al Ph.D.
Catedrática Asociada

Rodríguez Rodríguez, Ernesto L. M.A.
Virginia Polytechnic Institute, 1984
Candidato al Ph.D.
Catedrático Asociado

Segarra Alméstica, Eileen. Ph. D.
University of California at Berkeley, 1998
Catedrática Auxiliar

Toledo Rodríguez, Wilfredo. Ph.D.
Florida State University, 1990
Catedrático Asociado

Villagómez Escutia, Rafael. Ph.D.
Oklahoma State University, 1985
Catedrático Asociado

Intereso obtener información y/o documentos de solicitud de admisión al Programa Graduado de Economía de la Universidad de Puerto Rico.

- Nueva Admisión:** para estudiantes que no pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Readmisión:** para estudiantes que pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico, pero no son estudiantes activos
- Cambio de Clasificación:** para estudiantes activos del Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Información General del Programa Graduado**

Firma

