

Paso a paso, ayudandote a tener éxito en Estados Unidos

Guía sobre el impuesto
a la renta de sociedades
para quienes invierten
en Estados Unidos.



Guía sobre el impuesto a la renta de sociedades para quienes invierten en Estados Unidos.

Las inversiones extranjeras desempeñan una función importante en la economía estadounidense. De acuerdo con los datos más recientes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, entre 2006 y 2009 se hicieron más inversiones extranjeras directas en Estados Unidos que en cualquier otro país del mundo. Las afiliadas de Estados Unidos cuyos accionistas mayoritarios son sociedades controladas en el extranjero produjeron USD 670.000 millones en bienes y servicios, lo que representó cerca del 6% de la producción privada de Estados Unidos de 2008. Además, los inversionistas extranjeros en Estados Unidos invirtieron USD 188.000 millones en gastos de capital y USD 40.500 millones en investigación y desarrollo. A pesar del retroceso económico, que causó una caída del 50% de las inversiones extranjeras en Estados Unidos entre 2007 y 2009, la actividad de las inversiones extranjeras en Estados Unidos se mantiene fuerte y aumentó 49% sobre el nivel que alcanzó en la crisis económica de 2009.¹ De hecho, el Presidente Obama reafirmó el valor de las inversiones por parte de sociedades residentes en el extranjero en la economía estadounidense y se comprometió a tratar a todos los inversionistas de manera justa y equitativa, de manera que Estados Unidos continúe siendo "el destino de preferencia de los inversionistas de todo el mundo."²

Como la economía mundial más importante del mundo, Estados Unidos ofrece numerosas oportunidades para operar, una fuerza de trabajo innovadora y productiva, una infraestructura excelente y mercados lucrativos

de consumo y entre empresas. También ofrece una legislación y disposiciones de carácter tributaria de más de 17.000 páginas, así como antecedentes del derecho consuetudinario. A pesar de que no todas las disposiciones se aplican necesariamente a quienes invierten en Estados Unidos, a veces es preciso explorar regímenes tributarios federales, estatales y municipales que pueden resultar imprecisos (y muchas veces confusos) para maximizar las posibilidades y administrar los riesgos. Los errores y la información faltante causan un riesgo innecesario y afectan el éxito final de sus operaciones transfronterizas. Por lo anterior, Ernst & Young está aquí para ayudarlo.

Sabemos que cada negocio cuenta con un conjunto de circunstancias y características únicas que dan origen a obligaciones tributarias específicas. Dicho esto, hay ciertas normas, políticas y enfoques generales que facilitan el proceso para hacer negocios en Estados Unidos. Este manual fue diseñado para ofrecerle una guía rápida sobre extractos de esta información. De todos modos, lo alentamos a que consulte a un asesor calificado y confiable antes de tomar cualquier decisión importante de negocios o tributaria, para obtener una comprensión más cabal del efecto que puede tener el código tributario o el panorama financiero de Estados Unidos en su empresa.

Deseamos que tenga éxito al hacer negocios en Estados Unidos.

¹"U.S. Inbound Foreign Direct Investment" (inversión extranjera directa en Estados Unidos), Oficina del Consejo de Asesores Económicos de Estados Unidos, junio de 2011.

²"Statement by the President on United States Commitment to Open Investment Policy" (discurso del Presidente acerca del compromiso de Estados Unidos frente a la política de inversiones del Secretario de Prensa), 20 de junio de 2011.

Índice

El panorama tributario de EE. UU.	01
Impuesto a la renta de sociedades: cuestiones fundamentales	02
¿Quién debe pagar?	02
¿A cuánto asciende el impuesto?.....	03
Panorama sobre las tasas fiscales	03
¿Quiénes no deben pagar?	04
Calcular la renta gravada	05
El Código Fiscal de Estados Unidos y los inversionistas extranjeros	05
Estructurar la entidad de Estados Unidos y sus actividades	06
Tipos de sociedades y sus consecuencias fiscales	06
Crear una sociedad en Estados Unidos	10
Algunas estructuras especiales de inversión	10
Financiamiento de inversiones en Estados Unidos	11
Otras posible obligaciones fiscales para la sociedad	12
Impuesto estatal y municipal	12
Los precios de transferencia y la documentación	12
Impuestos sobre las ventas y el uso de bienes	13
Los recursos humanos y el impuesto a la renta de las personas físicas	13
Convenios para evitar la doble imposición	16
Controversias, concepciones erradas y posibles áreas problemáticas	17
Glosario	18

El panorama tributario de Estados Unidos

En Estados Unidos, los responsables de redactar y aprobar leyes tributarias federales son el Congreso y el presidente. El Departamento del Tesoro emite normas que interpretan la ley tributaria. El "IRS" (Servicio Estadounidense de Impuestos Internos) hace cumplir las leyes tributarias, cobra impuestos, procesa las declaraciones juradas de impuestos, dispone devoluciones de impuestos y envía los impuestos cobrados al Departamento del Tesoro de Estados Unidos, el que a su vez paga los diversos gastos del gobierno. El cumplimiento de la ley de comercio exterior y aduanera y la cobranza de derechos están bajo la responsabilidad de una variedad de organismos dentro de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza.

Se podría decir que Estados Unidos cuenta con uno de los sistemas tributarios más complejos del mundo. Además de las autoridades fiscales federales, hay organismos estatales y municipales dentro

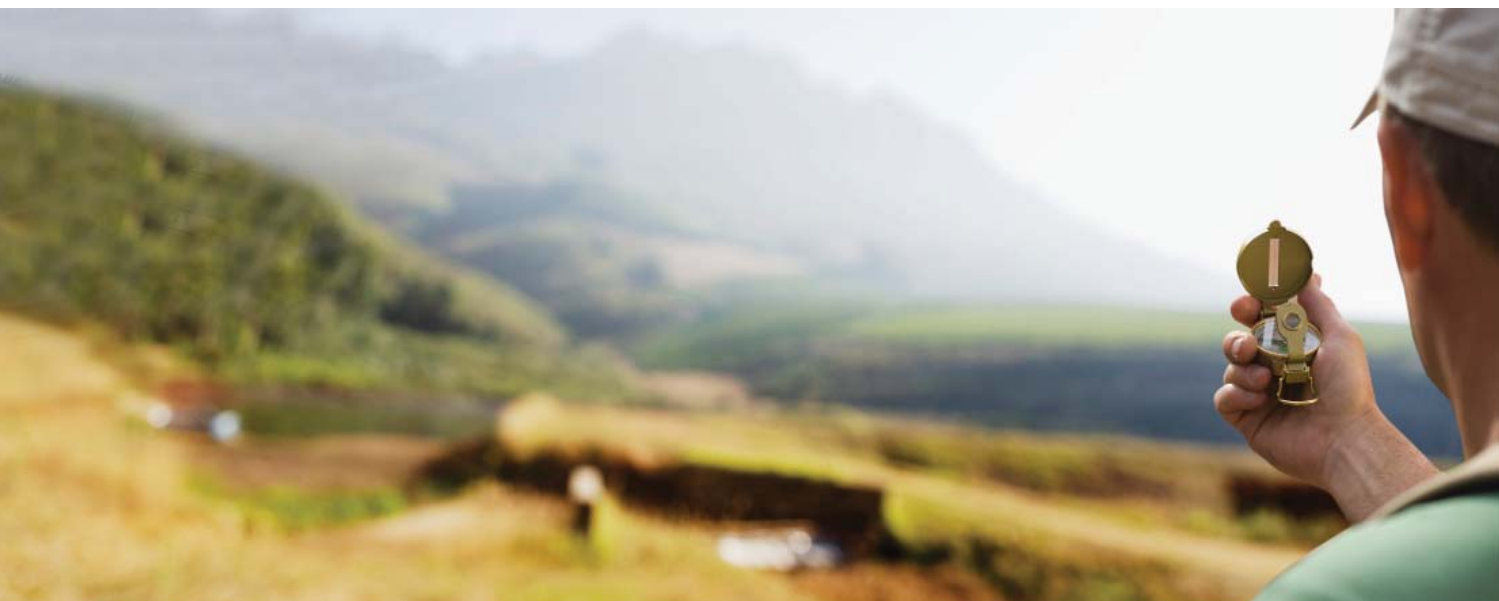
de los cincuenta estados del país. Estos entes reguladores y organismos tributarios son los responsables de desarrollar y hacer cumplir sus propias leyes jurisdiccionales junto con los entes reguladores federales.

A pesar de que Estados Unidos no exige un impuesto al valor agregado o un impuesto de sellos, todas las personas, organizaciones y sociedades están sujetas al impuesto a la renta en el país. Se deben informar las rentas y calcular y pagar los impuestos. Incluso las organizaciones exentas deben presentar una declaración jurada y, si no cumplen determinados criterios, es posible que se les quite la exención impositiva.

Las rentas incluyen salarios, intereses, dividendos, rentas provenientes de inversiones y pensiones, entre otros. Estados Unidos utiliza un sistema de contribuciones y reparto en relación con el impuesto a la renta. Los impuestos sobre las remuneraciones

que se le pagan a un individuo se deducen y envían directamente a las autoridades fiscales. El impuesto a la renta de las sociedades se paga de manera trimestral.

La declaración anual del impuesto a la renta de sociedades vence el decimoquinto día del tercer mes después del cierre del ejercicio impositivo de la sociedad; la fecha para presentar las declaraciones de los contribuyentes que son personas físicas es el 15 de abril. Una sociedad puede solicitar y tiene derecho a una extensión de seis meses para presentar su declaración jurada. En general, el total de la obligación fiscal de la sociedad se debe abonar por medio de pagos provisionales trimestrales durante el ejercicio en el que se obtiene la renta. Estos pagos estimados vencen el decimoquinto día del cuarto, sexto, noveno y duodécimo mes del ejercicio fiscal de la sociedad.



Impuesto a la renta de sociedades: temas fundamentales

Todas las operaciones tienen consecuencias fiscales. Al mismo tiempo, todas las empresas no estadounidenses que operan en Estados Unidos lo hacen bajo un conjunto único de hechos y circunstancias que determinan dichas consecuencias y crean una variedad de obligaciones impositivas, principalmente sobre la base del "US Internal Revenue Code" (código fiscal estadounidense), "IRC" o el "Código" y las normas relacionadas.

¿Quién debe pagar?

Los sujetos y sociedades estadounidenses, así como sus sucursales del exterior, deben pagar impuestos federales, estatales y municipales sobre un principio de renta mundial. En cambio, las empresas y sus sucursales, así como las sociedades extranjeras de personas en Estados Unidos están sujetas a impuestos en el país solamente sobre la renta que de hecho está relacionada con un negocio o actividad comercial estadounidense, o sobre la renta fija, determinable, anual o periódica.

La renta fija, determinable, anual o periódica incluye intereses de fuente estadounidense, dividendos, rentas y regalías, y en general no incluye ganancias de capital.³ A pesar de que la renta por dividendos y los intereses de fuente estadounidense están sujetos a impuestos como la renta fija, determinable, anual o periódica, es posible que resulten aplicables ciertas exenciones establecidas. Algunas de estas exenciones incluyen:

- ▶ Intereses sobre depósitos bancarios pagados por una entidad bancaria estadounidense a un sujeto del exterior
- ▶ "Portfolio interest" (intereses pagados a sujetos extranjeros que están exentos de la retención del 30% en la fuente) sobre obligaciones de terceros que se mantienen con fines de inversión, lo que incluye el interés sobre el descuento de emisión.

- ▶ Intereses a corto plazo sobre instrumentos cuyo vencimiento opera a los 183 días o menos

En adición a retenciones sobre ingresos de fuente Estadounidense, la renta que de hecho está relacionada con una actividad derivada de negocio o una empresa ubicada en el territorio estadounidense puede derivar en generar una presencia gravable en este país. Esta presencia gravable se conoce bajo el concepto de "US trade or business". Cualquier sociedad, incluidas las sucursales de sociedades extranjeras, pueden desarrollar una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos. No hay una definición que limite el alcance de las actividades que pudieran dar origen a un "US Trade or Business" más allá de la premisa de que se necesita una actividad lucrativa, continua, regular y considerable

para establecer una actividad comercial o un negocio. Las actividades aisladas u ocasionales y las actividades de inversión pasiva suelen ser insuficientes para generar renta que realmente esté relacionada con una actividad comercial o un negocio estadounidense ("US trade or business"). La jurisprudencia suele dar luz a la pregunta sobre la base de la medición del nivel de actividad del propietario.

El cuadro que figura a continuación muestra algunos ejemplos de actividades empresariales y en qué circunstancias constituyen un "US Trade or Business".

En tanto que sociedad extranjera está ubicada en un país que cuenta con un convenio para evitar la doble imposición con Estados Unidos, los beneficios empresariales solo están gravados en el país en la medida en que

Determinando una actividad comercial o de negocio

Actividad	Actividad comercial o negocio ("US Trade or Business")	Actividad que no es ni una actividad comercial ni un negocio
Propiedad de inmuebles	▶ Propiedad de alquiler que administra el propietario activamente o a través de agentes	▶ Terreno cuyo propósito es de inversión solamente. Propiedad de alquiler que está sujeta a un tipo de arrendamiento por el cual el arrendatario paga no solo el alquiler sino los impuestos, el seguro y los gastos de mantenimiento que surgen del uso del inmueble.
Intereses sobre recursos naturales	▶ Interés económico en la explotación si el propietario desempeña funciones diarias de supervisión y control	▶ Intereses por regalías ▶ Interés económico en la explotación si el propietario delega la función de control diaria en un operador independiente
Venta de propiedades	▶ Ventas múltiples de bienes muebles	▶ Venta de propiedades de inversión
Préstamos de dinero	▶ Préstamo a "clientes"	▶ Inversión en bonos
Servicios personales	▶ Los servicios personales, tanto los que presta un empleado como un contratista independiente, siempre constituyen actividades comerciales o negocios sujetos a ciertas excepciones mínimas.	
Oficinas de representación	▶ Acciones promocionales de venta	▶ Actividades puramente promocionales, tales como la publicidad o las actividades relacionadas con recolectar o transmitir información

³ La fuente de los intereses se determina, en general, de acuerdo con la residencia del deudor.

la renta sea atribuible a un establecimiento permanente en ese país. A pesar de que la definición de renta que está realmente relacionada con una actividad comercial o un negocio estadounidense es similar a la definición de los beneficios atribuibles a los establecimientos permanentes en muchos convenios, existen algunas diferencias. En general, para que exista un establecimiento permanente debe haber una conexión más estable o permanente con Estados Unidos. Por lo tanto, es posible que una empresa extranjera desarrolle una actividad comercial o un negocio ("US Trade or Business") en Estados Unidos sin que constituya un establecimiento permanente. Por lo tanto, en el caso de que resulten aplicables las disposiciones de un convenio para evitar la doble imposición sobre los establecimientos permanentes, la renta no estaría gravada en Estados Unidos. Sin embargo, de todos modos, se debe presentar una declaración de impuestos anual.

¿A cuánto asciende el impuesto?

El monto neto de la renta que de hecho está relacionada con una actividad comercial o un negocio estadounidense está sujeto a tasas escalonadas comparables con el impuesto al que están sujetas las sociedades estadounidenses. Esto es, 34% en el caso de las sociedades cuya renta gravada oscila entre los USD 75,000 y los USD 10 millones, hasta una tasa mínima del 35% sobre la renta gravada que supere los USD 10 millones a los fines de los impuestos federales.

Las sucursales y las sociedades de personas que generan renta que realmente está relacionada con una actividad o un negocio estadounidense están sujetas al impuesto sobre los beneficios de las sucursales. Como ocurre con el tratamiento impositivo de las sociedades que emiten dividendos, el impuesto sobre los beneficios de las sucursales asciende al 30% sobre los retiros estimados de la sucursal. La base imponible está formada fundamentalmente por las utilidades del

ejercicio de la sucursal, menos los montos que se reinvirtieron en Estados Unidos.

El impuesto sobre la renta fija, determinable, anual o periódica se retiene en origen sobre el monto bruto utilizando la tasa del 30% establecida por ley. Sin embargo, es posible que esta tasa se reduzca en virtud de un convenio si el destinatario cumple con los requisitos para gozar de los beneficios de dicho convenio.

Además de la obligación fiscal federal, es posible que la renta originada en Estados Unidos esté gravada a nivel estatal y municipal. Las tasas fiscales estatales oscilan entre 0% y 13% y el impuesto a la renta estatal que se abone es deducible del impuesto a la renta federal.⁴ Dado que existe una variedad de impuestos, no es inusual que una sociedad cuente con una tasa marginal efectiva del impuesto a la renta en Estados Unidos de entre 38% y 40%.

Panorama sobre las tasas fiscales

Este cuadro ofrece una lista básica de los impuestos y las tasas potenciales a las que puede estar sujeta una sociedad que invierte en Estados Unidos. No todos los impuestos alcanzan a todos los inversionistas y es posible que varíen de acuerdo con la madurez del negocio. Además, algunos de estos impuestos pueden reducirse de acuerdo con factores tales como reinversiones, disposiciones de convenios y otras excepciones. Asegúrese de verificar con su asesor de servicios profesionales si tuvo en cuenta todas las áreas pertinentes y potencialmente pertinentes de las obligaciones fiscales.

Naturaleza del impuesto	Rate
Ingreso a la renta de sociedades	35%
Rentas de capital	35%
Impuesto estatal y municipal	Varía de acuerdo con el estado y la ubicación
Retenciones, que incluyen:	30% (aplicable a los pagos de fuente de riqueza en el país que se realizan a los no residentes)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dividendos ▶ Intereses ▶ Regalías y alquileres ▶ Servicios prestados en Estados Unidos 	
Aduana y derechos	0% - 20% (de acuerdo con las circunstancias)
Beneficios de las sucursales	30%
Intereses de las sucursales	30%
Personal holding company (sociedades cuyos propietarios no son más de cinco y que perciben importes excesivos de determinado tipo de renta) (rentas pasivas no distribuidas)	15%
Rentas acumuladas (excesivas)	15%
Nómina:	
▶ Seguro federal de desempleo	▶ 6% sobre los primeros USD 7.000 del salario
▶ Seguro de riesgos del trabajo	▶ varía de acuerdo con las leyes del estado y la naturaleza del trabajo
▶ Seguridad social (sobre salarios de hasta USD 106.800)	▶ 7,65% (contribuciones patronales)
	▶ 5,65% (aportes del empleado)

⁴ Encontrará más información acerca del impuesto estatal y municipal más adelante en esta guía.

¿Quiénes no deben pagar?

En general, la renta proveniente de sociedades extranjeras que no constituyen actividades comerciales o negocios ("US trade or business") en Estados Unidos no está gravada en el país. Sin embargo, esta norma presenta numerosas excepciones. Por ejemplo, es posible que las sociedades extranjeras que cuentan con renta de fuente estadounidense estén sujetas a impuesto tanto en Estados Unidos como en el extranjero. En este caso, la manera de evitar una doble tributación puede realizarse en la medida en que la jurisdicción extranjera cuente con

un sistema de exenciones o un mecanismo de créditos fiscales extranjeros. Además, las empresas estadounidenses que cuentan con participaciones en sociedades extranjeras controladas o una sociedad extranjera que obtiene rentas pasivas considerables están gravadas en Estados Unidos sobre esas utilidades extranjeras, así como en la jurisdicción extranjera. En este caso, la doble imposición se puede mitigar a través de la aplicación del mecanismo de créditos fiscales extranjeros de Estados Unidos. El mecanismo de créditos fiscales extranjeros estadounidense permite compensar impuestos extranjeros pagados hasta el monto del impuesto estadounidense que grava una determinada renta, este mecanismo es complejo y está sujeto a ciertas condiciones y limitaciones.

Ejemplo: analicemos la descripción de los hechos de una sociedad no estadounidense que realiza ventas a Estados Unidos para ver si hay una obligación fiscal federal sobre la renta. Una sociedad europea (Sociedad), que califica para recibir los beneficios del convenio, se dedica a la fabricación personalizada. Cerca de 40% de sus ventas están destinadas a clientes que residen en Estados Unidos. A la fecha, todos los empleados y las instalaciones están ubicados en el país de origen, donde se aprueban los pedidos de venta. La Sociedad quiere contratar oficiales de venta a tiempo completo en Estados Unidos. Estos oficiales realizan acciones de venta pero no tendrán la autoridad de obligar a la Sociedad de manera contractual. La Sociedad no les brindará oficinas, ni de manera directa ni a través de reintegros, y deben enviar todos los pedidos a la casa matriz del país de origen para que los revise y realice los envíos una vez que están aprobados. Estos oficiales estadounidenses no prestarán ningún servicio relacionado con la capacitación, las garantías o las reparaciones, la cobranza de cuentas o las actividades posventa.

Dado que la Sociedad cumple con los requisitos para recibir los beneficios del convenio, los requisitos del convenio relacionados con los establecimientos permanentes resultarían aplicables para determinar si hay una obligación fiscal en

Estados Unidos. En el caso que nos ocupa, las actividades de la Sociedad no darían lugar a un establecimiento permanente gravable a nivel federal a pesar de que los oficiales de venta son empleados de la Sociedad que trabajan en Estados Unidos a tiempo completo. Sin embargo, hay algunas obligaciones con las que la Sociedad debe cumplir.

La Sociedad debe:

- ▶ establecer una nómina en Estados Unidos, generalmente mediante la apertura de cuentas bancarias en el país y la contratación de un estudio que preste servicios de nómina para manejar erogaciones, retenciones, presentaciones, etc.;
- ▶ obtener los números de identificación de contribuyente en Estados Unidos y donde sea apropiado;
- ▶ presentar un formulario 1120-F (de revelación de información solamente) basado en el convenio una vez por año;
- ▶ cobrar y enviar el impuesto a las ventas sobre propiedad tangible, excepto que los clientes revendan los bienes (en cuyo caso, se deberá presentar la documentación de reventa).

Dado que las actividades que se desarrollan en Estados Unidos solo comprenden las acciones promocionales de venta, la Sociedad no estaría sujeta a ningún impuesto estatal ni municipal. Sin embargo, pueden surgir algunas obligaciones fiscales a partir de actividades municipales y estatales que involucran capital, patrimonio neto, actividades comerciales u otros impuestos sobre sociedades, especialmente en los estados de los que son oriundos los oficiales.



Calcular la renta gravada

Para el cálculo del impuesto, la renta se computa generalmente de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Estados Unidos, ajustados según las disposiciones fiscales normativas. Esto significa que la renta gravada generalmente no es equivalente a la renta que se calcula para presentar la información financiera.

Cuando una sociedad extranjera elige hacer negocios en Estados Unidos a través de sociedades estadounidenses, estas últimas pueden optar por consolidar sus utilidades y pérdidas para calcular el impuesto a la renta federal. En su mayoría, se puede incluir una sociedad en un grupo consolidado si al menos 80% de su capital es propiedad de otra sociedad estadounidense (en términos de votos y valor). Sin embargo, la cadena de participación accionaria entre las sociedades controladora y controlada se rompe si interviene una sociedad que no se puede incluir en el grupo.

Deducciones

En general, está permitido que las sociedades deduzcan los gastos ordinarios incurridos que son necesarios para el desarrollo de la actividad comercial o el negocio. Sin embargo, es posible que los gastos que originan un activo cuya vida útil es superior a un año deban ser capitalizados.

Depreciación

Está disponible una deducción por depreciación relacionada con el costo de la mayoría de los activos cuya vida útil es superior a un año (excepto los terrenos) que utiliza una actividad comercial o un negocio, o que se destinan a la producción de renta (como las propiedades de alquiler). Los esquemas de depreciación se basan en la fecha en la que se comenzó a utilizar la propiedad en Estados Unidos.

Pérdidas

Si las deducciones permitidas superan la renta bruta de una sociedad, al exceso se lo denomina quebranto. En general, se pueden aplicar quebrantos a dos ejercicios anteriores y a veinte ejercicios futuros para compensar la renta gravada de esos ejercicios. Las pérdidas de capital se pueden aplicar a 3 ejercicios anteriores y a cinco ejercicios posteriores únicamente para compensar renta de capital. Sin embargo, el traslado a ejercicios anteriores solo está disponible si la pérdida de capital no crea o aumenta un quebranto. El IRC se refiere al abuso potencial de deducciones de pérdidas en lo que se denomina "limitación del artículo 382", que limita el monto de la renta que se puede compensar por medio de los saldos remanentes después de un cambio de titularidad. El artículo 382 fue diseñado para prevenir de manera eficaz que ocurra una deducción irrestricta de pérdidas de un grupo de propietarios de empresas a otro grupo. Las sociedades están sujetas a esta limitación si atraviesan un cambio de titularidad y experimentan pérdidas, traslados de quebrantos a ejercicios futuros o pérdidas no realizadas en el ejercicio en curso. Las pérdidas que no pueden deducirse en un ejercicio impositivo particular debido a la limitación del artículo 382 pueden trasladarse a ejercicios futuros.

Inventarios

A los fines fiscales, se suelen valorar los inventarios al costo.

El Código Fiscal de Estados Unidos y los inversionistas extranjeros

Algunas de las miles de disposiciones del Código Fiscal estadounidense revisten especial interés para los inversionistas extranjeros. Asegúrese de verificar con su asesor en temas fiscales de Estados Unidos que abarcó todas las áreas que pueden generar obligaciones fiscales u otros riesgos fiscales partiendo de esta lista.

Sección del Código	Área
§163(j)	Limitaciones de "earnings stripping" (deducibilidad de intereses de ciertas deudas con partes relacionadas)
§1441	Retenciones impositivas
§267(a)3	Limitaciones a las deducciones: "principio de correlación de costos e ingresos"
§304	Operaciones de venta de acciones de partes relacionadas
§881	Normas sobre entidades vehículo (pagos a través de sociedades intermediarias)
§894	"Reverse hybrid" (entidad que se considera una sociedad a los fines del impuesto a la renta en Estados Unidos y una entidad vehículo en el país extranjero que grava la renta de esa entidad), transparencia fiscal
§41	Crédito para impulsar la investigación
§861	Normas para identificar la fuente de la renta bruta
§382	Limitaciones a las pérdidas fiscales
§385	Limitaciones a la capitalización insuficiente de deducciones de intereses
§482	Precios de transferencia entre partes independientes entre entidades relacionadas
§338	Opciones de compra de acciones en fusiones y adquisiciones
§897	"FIRPTA" (normas impositivas especiales para operaciones inmobiliarias en Estados Unidos)
§168	Depreciación
§199	Deducción sobre actividades de fabricación interna
§882/884	Impuestos de sucursales

Estructurar la entidad de Estados Unidos y sus actividades



Hay diversas maneras en las que su sociedad inversorionista extranjera puede estructurar actividades comerciales en Estados Unidos, de acuerdo con su modelo de negocios. Es importante optar por una estructura que sea compatible con la manera en la que el grupo espera operar en Estados Unidos. Recuerde no hacer nada que sea solamente por razones fiscales. Dicho esto, sus elecciones tendrán consecuencias fiscales, así que asegúrese de tenerlas en cuenta también de manera anticipada.

Las autoridades fiscales estadounidenses asumen que existe un fin de negocios para las oportunidades que mayormente no han sido exploradas ni definidas. Sobre la base de esta premisa, los inversorionistas pueden estructurar sus operaciones de la manera que mejor les parezca. Se presume que las operaciones iniciales en inversiones inexploradas persiguen un propósito comercial, no solo evadir impuestos.

Tipos de empresas y sus implicaciones fiscales

La manera en la que usted estructura sus operaciones a largo plazo en Estados Unidos define los impuestos a los que estarán sujetas, así que la elección tiene un efecto potencial considerable sobre la rentabilidad. En general, las normas del Departamento del Tesoro de Estados Unidos le permiten a una gran cantidad de entidades comerciales elegir entre formar una sociedad de capital, una sociedad de personas o una ficción impositiva sobre entidades que no existen o son "ignovadas" a efectos tributarios. Hay entidades transparentes a efectos fiscales, sucursales sin personalidad jurídica y sociedades de responsabilidad limitada. También hay representantes de distribuidores y fabricantes, negocios conjuntos y sociedades

de personas. ¿Dónde estará ubicada la casa matriz y qué actividades se desarrollarán en Estados Unidos? Cada elección tiene sus propias implicaciones, complicaciones y criterios. Las diversas estructuras también se enfrentan a cuestiones financieras, de responsabilidad legal y de flexibilidad en relación con el crecimiento. Así que dada la variedad de estructuras viables que podrían aplicarse a su negocio, ¿cómo decidir cuál elegir? Los modelos de negocio típicos incluyen una oficina de representación, una sucursal o una subsidiaria totalmente controlada.

Oficina de representación

Una oficina de representación es la opción más fácil para una sociedad que comienza a hacer negocios en Estados Unidos. No es necesario constituir una persona jurídica separada y no dará origen al impuesto a la renta de sociedades⁵ siempre que la naturaleza de las actividades sea limitada. Esto incluiría actividades secundarias y de respaldo, tales como publicidad y actividades promocionales, investigaciones de mercado y la compra de bienes en nombre de la casa matriz. Una oficina de representación es la opción más apropiada en las etapas más tempranas de la presencia de su empresa en Estados Unidos. Más adelante, es posible que quiera o necesite realizar la transición hacia una estructura de sucursal o subsidiaria a medida que crece su negocio en Estados Unidos. Usted y su asesor deben revisar en forma periódica la adecuación de su estructura y las actividades para asegurarse de que no está originando una estructura sujeta a impuestos de manera no intencionada por medio de la realización de actividades más allá de las permitidas.

⁵ Se pueden realizar actividades limitadas en Estados Unidos sin originar una obligación fiscal en relación con el impuesto federal sobre la renta (ver análisis sobre los negocios y empresas estadounidenses; sin embargo, dichas actividades suelen dar origen a obligaciones fiscales estatales o municipales.

Sucursal

La naturaleza de una estructura de sucursal es similar a una oficina de representación en que no requiere que se constituya una persona jurídica separada. El beneficio de contar con una sucursal en lugar de una oficina de representación es que la variedad de actividades que puede realizar una sucursal estadounidense es mucho mayor. Sin embargo, constituirá una entidad sujeta a imposición en Estados Unidos, lo que significa que una vez por año usted deberá rendir cuentas y presentar la declaración de renta de sociedades estadounidenses sobre la renta de la sucursal.

En general, la sucursal está sujeta a un impuesto a la renta de sociedades de hasta el 35%⁶ en Estados Unidos. Además, cualquier envío de rentas netas de impuestos por parte de la sucursal a la casa matriz está gravado por un impuesto sobre las remesas de sucursales del 30%. Sin embargo, los convenios para evitar la doble imposición de Estados Unidos suelen reducir el impuesto sobre las remesas de sucursales.

La estructura de la sucursal es adecuada si usted espera incurrir en pérdidas en el futuro cercano o repatriar rentas de

manera regular. Las pérdidas operativas de la sucursal de Estados Unidos se pueden compensar con las rentas operativas de la casa matriz. En una situación inversa, en la que la sucursal es rentable, la sociedad extranjera también puede estar sujeta a impuestos en el país de origen con respecto a la renta proveniente de Estados Unidos.

Tenga en cuenta que es posible que una sociedad que invierte en Estados Unidos por medio de una sucursal exponga una parte desproporcionada de la renta de la sociedad extranjera a una tasa fiscal más alta en Estados Unidos, ya que la atribución de la renta a las actividades de la sucursal está sujeta a un análisis del principio de independencia. También se corre el riesgo de que los bienes intangibles, tales como la propiedad intelectual y la identidad de marca crezcan en Estados Unidos a medida que pasa el tiempo. Como consecuencia, podría dar origen a más obligaciones fiscales a largo plazo en Estados Unidos a medida que el grupo tenga más éxito en el mercado estadounidense, ya que estos bienes intangibles requieren atribuir más rentas a la sucursal.

Subsidiaria

En una estructura de subsidiaria, la sociedad extranjera que invierte en el país constituye una subsidiaria en Estados Unidos, la cual una persona jurídica diferenciada de la sociedad matriz en el extranjero. Esta estructura se puede utilizar para limitar cualquier riesgo que sea inherente a la opción de la sucursal. Las rentas que gana la subsidiaria de Estados Unidos estarían gravadas en el país hasta en un 35%⁷. Además, la repatriación de la renta (distribución de dividendos) por parte de la subsidiaria estadounidense a la sociedad controladora extranjera está sujeta a una retención del 30%. Sin embargo, los convenios para evitar la doble imposición de Estados Unidos suelen reducir las retenciones sobre los dividendos.

La tabla de la página siguiente ofrece una vista panorámica de algunas de las consideraciones específicas de cada uno de los tres modelos típicos.



⁶ Además, muchos estados de Estados Unidos también gravan la renta o cuentan con impuestos basados en el capital.

⁷ Además, muchos estados de Estados Unidos también gravan la renta o cuentan con impuestos basados en el capital.

Consideraciones típicas de los modelos de subsidiarias

Consideraciones	Subsidiaria constituida en Estados Unidos	Operaciones de las sucursales estadounidenses	Oficina de representación de Estados Unidos
Funciones permitidas	Una subsidiaria constituida por una sociedad controladora extranjera en Estados Unidos no está sujeta a limitaciones/restricciones específicas en cuanto a sus actividades que no sean las limitaciones generales; por ejemplo, las referidas al control de las exportaciones y las normas de defensa a la competencia. En el caso de las adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de inversionistas extranjeros, es posible que estén sujetas a ciertos requisitos de presentación de información.	A pesar de las limitaciones generales (ver la columna referida a las subsidiarias), las operaciones de una sucursal estadounidense no están sujetas a restricciones específicas.	Las actividades se limitan a aquellas secundarias o de apoyo; por ejemplo, publicidad, investigación de mercado y compras en nombre de las casas matrices del exterior.
Impuestos federales estadounidenses	Rentas: gravadas de acuerdo con las tasas de Estados Unidos, que aumentan de manera progresiva del 15% al 35%.	Rentas: las rentas de la sucursal, en el caso de que estén relacionadas realmente con una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos se gravan de acuerdo con las tasas de Estados Unidos, que aumentan en forma progresiva del 15% al 35%.	Rentas: la oficina de representación no debería generar rentas que estén relacionadas realmente una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos. Por lo tanto, no debería haber impuesto a la renta.
	Pérdidas: se pueden trasladar a dos ejercicios anteriores o a veinte ejercicios posteriores. Las pérdidas pueden compensar las utilidades presentes y futuras del grupo consolidado en Estados Unidos.	Pérdidas: se pueden trasladar a dos ejercicios anteriores o a veinte ejercicios posteriores. Las pérdidas pueden estar disponibles para compensar las rentas de la sociedad controladora extranjera de acuerdo con las normas de la jurisdicción de la sociedad controladora extranjera.	Pérdidas: como se grava el monto bruto por medio de la retención, las pérdidas no se pueden utilizar de ninguna manera a los fines impositivos en Estados Unidos.
	Dividendos: sujetos a una retención del 30% en origen excepto si el convenio para evitar la doble imposición aplicable la reduce o elimina.	Dividendos: es posible que resulte aplicable una retención del 30% relacionada con el impuesto sobre los beneficios de las sucursales a los retiros esperados de la sucursal, así como una retención del 30% relacionada con el interés de las sucursales. Tanto el impuesto sobre los beneficios como los intereses de las sucursales pueden estar sujetos a reducciones bajo el convenio para evitar la doble imposición aplicable.	Dividendos: la oficina de representación no debería poder repatriar dividendos.
Impuestos estatales*	La renta o el capital asignados a la subsidiaria de Estados Unidos serán considerados para determinar el impuesto estatal sobre sociedades. A partir de 2007, es preciso presentar la información en forma combinada en el caso de operaciones de montos considerables entre empresas (sin incluir dividendos), independientemente del precio de transferencia aplicado.	Este impuesto se determinará sobre la base de la renta o el capital asignados a la empresa extranjera por medio de factores de asignación mundiales.	Las actividades secundarias que pueden calificarse como “meras acciones promocionales” no se consideran suficientes para establecer una conexión y así crear una obligación con relación a este impuesto en el estado de Nueva York.
Requisitos de creación	La creación de las sociedades está sujeta a la ley estatal. La ley estatal no suele establecer un número mínimo ni máximo de accionistas. Sin embargo, en general el capital se integra antes de que se emitan las acciones autorizadas.	Excepto las sucursales de bancos extranjeros, no existen otras normas además de las que se refieren a los requisitos de registro. En particular, no hay requisitos de capitalización mínima ni de auditoría; sin embargo, la sucursal de Estados Unidos debe llevar y mantener los libros de manera adecuada.	No aplica ninguna norma específica aparte de los requisitos de registro.
Responsabilidad	Responsabilidad limitada.	Dado que una sucursal de Estados Unidos no se considera una persona jurídica, la responsabilidad recae sobre la casa matriz.	Ocurre lo mismo que con las sucursales de Estados Unidos.

* Este análisis se basó en los impuestos del estado de Nueva York; cada estado aplica normas distintas sobre las operaciones ejemplificadas.

¿Distribuidor o representante del fabricante?

Cuando una sociedad extranjera decide utilizar una subsidiaria de Estados Unidos para que se ocupe de las ventas de Estados Unidos, esa subsidiaria de Estados Unidos suele actuar ya sea como distribuidor o en su caso como representante de un fabricante. Si le dan a elegir entre ambos, es más probable que el "IRS" afirme que una empresa extranjera que realiza operaciones a través de un representante de un fabricante da lugar a una presencia gravable en Estados Unidos para la sociedad extranjera. En ese caso, las rentas que se le atribuyen a esa entidad son gravables



en Estados Unidos. Si un agente exclusivo –por ejemplo, el representante de un fabricante– tiene la autoridad de firmar contratos en nombre del mandante extranjero y ejerce esa autoridad en forma habitual, se constituye una presencia gravable. Para evitar esto, usted debe asegurarse de que su subsidiaria no tenga el poder de comprometerse o firmar contratos en nombre de la empresa extranjera.

Estas son algunas de las características típicas de una empresa que representa a un fabricante:

- ▶ representa al fabricante durante el proceso de obtención de pedidos, que luego se envían al fabricante para que los acepte o rechace;
- ▶ gana una comisión básica sobre la base de las ventas realmente aceptadas;
- ▶ presta un servicio;
- ▶ no realiza ventas en su nombre (por ejemplo, los clientes son clientes del fabricante);
- ▶ no detenta la propiedad del producto ni asume el riesgo de pérdida;
- ▶ su único activo intangible de valor es la fuerza de trabajo actual;
- ▶ no suele asumir riesgos relacionados con el inventario, las diferencias de cambio, las devoluciones de mercadería o los deudas incobrables;
- ▶ solo asume los costos vinculados con las ventas.

Se espera que el representante del fabricante genere rentas anuales. Sin embargo, dado que el representante de un fabricante es un proveedor de servicios que asume pocos riesgos, sus beneficios generalmente van a ser más bajos que los que obtenga una empresa de comercio exitosa. También se espera que este tipo de entidad obtenga la autorización de las mercaderías por parte de la aduana a su precio de reventa (por ejemplo, al precio final) y no se espera que cobre el impuesto a las ventas (a cargo del fabricante extranjero). En general, si la empresa que representa al fabricante cumple con estas características, no debería crear un establecimiento permanente para el fabricante extranjero.

Distribuidores

Estas son algunas de las características de una distribuidora:

- ▶ compra productos a un precio fijo y los revende "como están" al precio que dicte el mercado;
- ▶ tiene sus propios clientes, no los del fabricante;
- ▶ detenta la propiedad del producto y asume el riesgo de pérdida;
- ▶ cuenta con intangibles de valor que incluyen el valor llave y la fuerza de trabajo reunida;
- ▶ puede asumir riesgos vinculados con el inventario o no;
- ▶ puede asumir riesgos vinculados con las diferencias de cambio o no;
- ▶ puede asumir riesgos vinculados con las devoluciones o no;
- ▶ en general, asume el riesgo relacionado con los deudores incobrables.

Se espera que el distribuidor obtenga beneficios luego de un período de años razonable. También realiza el despacho aduanero de los productos al precio de transferencia y se ocupa de todas las comunicaciones con el cliente que son importantes para el grupo. Esta entidad es probablemente la única que está obligada a cobrar y enviar el impuesto sobre todas sus ventas a los estados que regularmente hacen pedidos de venta. En general, si la empresa de comercio cumple con estas características, no debería crear un establecimiento permanente para su fabricante extranjero.

Crear una sociedad en Estados Unidos

En Estados Unidos, las sociedades se crean de acuerdo con la ley del estado en el que se constituye la sociedad. A pesar de que las leyes societarias de la mayoría de los estados son similares, las de ciertos estados (por ejemplo, Delaware) son más flexibles que otras. Una práctica común consiste en constituir una sociedad en un estado con leyes liberales de constitución y luego solicitar el certificado que le permite realizar operaciones en cualquier otro estado en el que desee operar. Una sociedad generalmente adquiere personalidad jurídica al presentar el certificado de constitución en la oficina del secretario del estado donde se constituye.

En general, la mayoría de los estados no establecen un número mínimo ni máximo de accionistas. En general, no hay requisitos de capitalización mínima, excepto por las sociedades que realizan actividades bancarias, de seguros o actividades relacionadas. La mayoría de los estados exigen que el capital suscrito se integre antes de que se emitan las acciones autorizadas. Siempre se deben realizar consultas a abogados calificados al constituir una sociedad o cualquier otra entidad legal en Estados Unidos. Una gran cantidad de estados de Estados Unidos permiten la creación de una "limited liability company" (sociedad comercial estadounidense similar a una sociedad de responsabilidad limitada).

En virtud de las normas del "IRS" denominadas "Check-the-Box", los contribuyentes pueden elegir entre inscribirse como sociedades de personas o sociedades de capital a los fines del impuesto a la renta en el caso de todas las entidades locales o extranjeras, mientras la entidad no haya sido designada por las normas como una sociedad per se. Una sociedad per se es una entidad a la que se la trata específicamente como una sociedad bajo las leyes fiscales de Estados Unidos, y los contribuyentes no cuentan con ninguna opción disponible para cambiar ese estado. Una entidad que cumple los requisitos y

está formada por dos o más miembros puede elegir ser clasificada como una sociedad de capital o una sociedad de personas; una entidad que cumple con los requisitos y es unipersonal puede elegir ser clasificada como una sociedad de capital o como una "disregarded entity" (un tipo societario que se considera como separada del propietario en cuanto a la responsabilidad y unido a él a los fines impositivos; p. ej., una sucursal).

Las operaciones que realiza una "disregarded entity" reciben el tratamiento que recibirían las que realizaría el propietario de esa entidad. Las operaciones entre una sucursal "disregarded" y su propietario generalmente se ignoran a los fines de cálculo del impuesto a la renta en Estados Unidos.

Algunas estructuras especiales de inversión

Negocios conjuntos

Los negocios conjuntos o "joint ventures" son combinaciones de dos o más empresas que se asocian con el objetivo de alcanzar un único objetivo comercial. A los fines legales y fiscales, si dos empresas con o sin personalidad jurídica no relacionadas acuerdan hacer negocios como un negocio conjunto no societario, se suele considerar al negocio como una sociedad de personas limitada en alcance y duración. Los negocios conjuntos con personalidad jurídica consisten en dos entidades que forman una sociedad de personas para alcanzar un objetivo comercial específico.

Sociedades de Tenedoras de acciones ("Holding companies")

Como entidad inversionista extranjera, es su decisión invertir directamente en Estados Unidos o realizar inversiones en entidades dependientes en ese país utilizando jurisdicciones intermediarias que sean favorables desde el punto de vista fiscal. Esas sociedades tenedoras intermediarias ayudan a planificar la utilización eficaz de las diversas fuentes de renta (de las sociedades operativas dependientes), tanto sea para inversiones futuras o para una mayor expansión. A pesar de que la lista no es exhaustiva, las jurisdicciones clave para las sociedades tenedoras de acciones son los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y el Reino Unido.

El concepto de objeto social es especialmente importante en el caso de las sociedades tenedoras de acciones. Es muy probable que las estructuras de sociedades tenedoras que se establecen con el único objeto de reducir los impuestos en Estados Unidos sean cuestionadas. De hecho, una variedad de convenios para evitar la doble imposición que suscribió Estados Unidos cuentan con disposiciones muy estrictas que niegan los beneficios fiscales del convenio a las sociedades que se constituyen para abusar de los convenios y evadir impuestos. Si usted está considerando utilizar la estructura de las sociedades de cartera, asegúrese de prestar especial atención al tema desde la perspectiva de la planificación del negocio y documentar las razones y el objeto social para respaldar sus elecciones.



Los fondos de inversión inmobiliaria y las entidades vehículo para las inversiones inmobiliarias

La adquisición de propiedades comerciales de Estados Unidos por parte de extranjeros se redujo considerablemente en 2008 luego de alcanzar los niveles más altos de la historia en 2007. La baja en la adquisición por parte de extranjeros abarca todos los tipos de propiedades comerciales estadounidenses, que varían desde la baja interanual del 93% vinculada con los locales de venta minorista a la del 53% relacionada con las oficinas. Sobre la base de la economía en sentido amplio, se espera que el mercado comercial mejore en 2011.⁸

Los inversores extranjeros pueden invertir en propiedades de Estados Unidos en forma directa o indirecta. Entre los instrumentos indirectos están los fondos de inversión inmobiliaria, que se constituyen cuando los inversores ofrecen un monto determinado de dinero que se coloca en un fondo común para adquirir la propiedad, o las entidades vehículo para la inversión inmobiliaria, en las que se invierte dinero para adquirir títulos con garantía hipotecaria. En general, ni la renta de los fondos de inversión inmobiliaria ni la de las entidades vehículo para las inversiones inmobiliarias están gravadas. En general, el inversionista es el que está sujeto al impuesto.

Un inversionista extranjero que invierte en un derecho sobre una propiedad de Estados Unidos está obligado a pagar el impuesto sobre la renta y sobre la venta de la propiedad. En la fase durante la cual se tiene la titularidad del inmueble, el inversionista está sujeto al impuesto sobre la renta sobre la propiedad de Estados Unidos de una manera similar a la que está sujeta toda renta de fuente estadounidense. Sin embargo, si el inversionista extranjero vende el derecho sobre la propiedad, la venta está sujeta al impuesto bajo las disposiciones de la "FIRPTA" (ley fiscal sobre la inversión extranjera en propiedades).

Las disposiciones "FIRPTA" gravan con el impuesto a la renta de Estados Unidos toda

ganancia que surja de la venta de un derecho sobre un inmueble estadounidense, ya que trata dicha ganancia como una renta que está realmente relacionada con una actividad comercial o un negocio de Estados Unidos ("US Trade or business"). Generalmente, los convenios para evitar la doble imposición de Estados Unidos no ofrecen protección contra las disposiciones "FIRPTA." En principio, los inversores extranjeros están sujetos a una retención del 10% sobre el monto bruto que obtienen de la venta de un derecho sobre un inmueble estadounidense. Luego, esa retención se compensa contra el impuesto a las ganancias de capital a pagar una vez que se presenta la declaración jurada.

Financiamiento de inversiones en Estados Unidos

Las operaciones de inversión en Estados Unidos pueden financiarse a través de deuda o capital. En general, el interés sobre la deuda en la que incurre una sociedad estadounidense es deducible. El debate deuda vs. patrimonio en el contexto de las partes relacionadas ha sido polémico. El "IRS" suele utilizar el principio de la realidad económica como argumento para distinguir entre deuda y capital desde una perspectiva fiscal. No hay ninguna norma definida ni en el Código ni en la jurisprudencia para distinguir entre deuda y patrimonio, pero el artículo 385 del "IRC" (normas de capitalización insuficiente) afirma que se considerarán los siguientes factores. Sin embargo, ninguno de ellos controla:

1. si hay una promesa escrita e incondicional para pagar a pedido, o en una fecha específica, una suma cierta en dinero en compensación por una contraprestación adecuada y para pagar intereses;
2. si alguna de las deudas de la sociedad está subordinada a otras o si se la prefiere;
3. el índice de endeudamiento de la sociedad;

4. si es posible la conversión de acciones de la sociedad;
5. la relación entre las tenencias de acciones en la sociedad y la tenencia del derecho en cuestión.

Incluso si a un instrumento se lo considera como deuda bajo las normas del artículo 385 del "IRC" y la jurisprudencia asociada, es posible que la deducción del interés asociado todavía sea limitada. El artículo 482 del "IRC" (precios de transferencia entre partes independientes), el "IRC" tiene la autoridad de reasignar deducciones, inclusive las deducciones de intereses, entre las partes relacionadas para reflejar el principio de independencia.

Finalmente, las disposiciones acerca del impuesto a la renta federal del artículo 267(a)(3) (Principio de correlación de costos e ingresos) y las del artículo 163(j) ("Earnings Stripping Rule," norma que limita la deducibilidad de intereses de ciertas deudas con partes relacionadas) del "IRC" se deben cumplir antes de deducir el interés a pagar de la subsidiaria estadounidense. En general, la aplicación del artículo 267 de "IRC" difiere la deducibilidad de los intereses hasta el momento en el que realmente se pagan, no cuando se devengan. El artículo 163(j) del "IRC" limita la deducción de intereses en relación con determinadas clases de deudas de partes relacionadas (o deudas que están garantizadas por partes relacionadas) si el índice de endeudamiento es mayor a 1,5:1,0 y hay intereses a pagar en exceso. En general, si los intereses a pagar no superan la mitad del flujo de efectivo anual (es decir, el EBITDA sobre la base de lo percibido), no debería haber "intereses a pagar en exceso". En el caso de que resulten aplicables las normas de "earnings stripping," los intereses a pagar no pueden deducirse hasta el año siguiente.

Hay normas complejas que rigen la aplicación inicial de las normas de "earnings stripping" (es decir, cuando una multinacional extranjera adquiere una empresa estadounidense de un vendedor estadounidense). Si su sociedad está en circunstancias similares, asegúrese de consultar a un asesor fiscal de Estados Unidos.

⁸ "Foreign Investment in US Real Estate: Current Trends and Historical Perspective," (Inversión extranjera en propiedades: tendencias actuales y perspectiva histórica), The National Association of Realtors (asociación estadounidense de agentes inmobiliarios), junio de 2010.

Otras posible obligaciones fiscales para la sociedad

Además de las actividades y estructuras que generan obligaciones fiscales federales, las empresas inversorsionistas del exterior –según dónde estén ubicadas y de qué manera operen– también pueden estar sujetas a impuestos estatales, regionales y municipales, así como a obligaciones fiscales laborales.

Impuesto estatal y municipal

Una concepción errada que tienen las empresas que vienen a Estados Unidos a invertir es que realizar negocios en Estados Unidos es igual a realizar negocios en cada uno de los 50 estados: esto no es verdad. De igual que los países individuales de otras partes del mundo tienen sus propias leyes fiscales, los estados de Estados Unidos cuentan con normas específicas dentro de sus propias jurisdicciones fiscales. Esta circunstancia también puede darse en determinadas ciudades y regiones dentro de los estados.

Los estados cuya jurisdicción grava una sociedad que opera en múltiples estados o un grupo de sociedades con un impuesto basado en la renta, primero deben determinar la base imponible de dicho estado –la renta imponible total según la ley estatal– y determinar luego la porción de esa renta que le corresponde al estado, el prorrateo

de la base imponible para ese estado. La base imponible del estado con respecto a una sociedad o un grupo de sociedades relacionadas depende de las reglas y los métodos de cálculo que aplique cada estado.

A pesar de que los estados difieren en los métodos permitidos u obligatorios para presentar una declaración jurada de rentas, los métodos generales son: declaración jurada individual, presentación de información de entidades que tienen presencia física en el estado, presentación de información de un grupo de afiliadas que conforman una unidad y presentación de información consolidada. Su asesor fiscal estatal y municipal lo ayudará a determinar qué método aplicar para su entidad inversorsionista extranjera.

Las tasas estatales varían entre el 0% y el 12%. Sin embargo, el impuesto a la renta estatal se puede deducir del impuesto federal. A pesar de que los impuestos a la renta estatales se basan generalmente en los conceptos federales de impuesto a la renta, las normas subyacentes varían entre los estados.

En general, los estados pueden elegir si desean adecuarse al “IRC” federal. Algunos estados eligen la correspondencia “fija”, que significa que siguen las disposiciones del “IRC” a partir de una fecha determinada. Otros estados utilizan la correspondencia “móvil” y actualizan su referencia al “IRC” en forma automática y continua, por lo que coinciden con la versión del Código más reciente.

Como regla general, los estados no participan en los convenios para evitar la doble imposición entre Estados Unidos y los otros países. Esto significa que es posible que una sociedad extranjera esté sujeta al impuesto estatal a pesar de que no esté sujeta al impuesto federal de Estados Unidos en virtud de un convenio para evitar la doble imposición. Como ejemplo, tomemos una sociedad extranjera

que cumple con los requisitos para gozar de los beneficios de un convenio para evitar la doble imposición celebrado con Estados Unidos. La sociedad extranjera almacena inventarios en consignación en un estado, acepta pedidos de venta en su país de origen y prepara las entregas de las ventas de Estados Unidos con el inventario de bienes en consignación. De acuerdo con el convenio, es posible que las actividades de la sociedad extranjera en Estados Unidos no se consideren como las de un establecimiento permanente, así que la sociedad extranjera puede no estar sujeta al impuesto a la renta federal. Sin embargo, según el estado, puede estar sujeta al impuesto sobre la renta o a algún otro impuesto estatal. Como hay 50 estados con normas diferentes, asegúrese de consultar con los profesionales fiscales estatales y municipales para analizar las ramificaciones de todas las actividades que se llevan a cabo en ubicaciones específicas.

Los precios de transferencia y la documentación

Los precios de transferencia presentan un desafío complejo y a la vez interesante para las empresas multinacionales, que deben establecer precios adecuados para la transferencia de bienes, servicios, instrumentos financieros e incluso propiedad intelectual, entre sus empresas vinculadas. Estas prácticas de establecimiento de precios se rigen por normas complejas y cambiantes que afectan a las subsidiarias, las cadenas de suministro y la estrategia competitiva.

Las decisiones sobre precios determinan dónde se reconoce la renta. Por lo tanto, esta es una cuestión que preocupa en gran medida a los gobiernos federal y estatales porque la distribución de la renta tiene un efecto directo en la recaudación tributaria. Durante los últimos años, la necesidad y la importancia de que exista una documentación

de precios de transferencia contemporánea aumentó de manera considerable, no solo por el proceso en sí, sino por la tendencia en aumento entre las autoridades fiscales de todo el mundo de compartir información.

Las normas del Departamento del Tesoro requieren que los contribuyentes preparen diez documentos principales junto con todos los antecedentes o materiales de soporte cuando se presenta la declaración jurada (deben ser contemporáneos).

Estos son los documentos obligatorios:

- ▶ Una reseña del negocio de la sociedad, incluidos los factores económicos y legales que afectan los precios de sus productos o servicios.
- ▶ Una descripción de la estructura de la sociedad, incluidas todas las partes relacionadas cuyas actividades son pertinentes en materia de precios de transferencia.
- ▶ Todos los documentos que exijan las normas del artículo 482 (por ejemplo, la documentación de los riesgos no rutinarios y acuerdos de participación en los costos).
- ▶ Una descripción del método seleccionado y el motivo que originó su selección.
- ▶ Una descripción de los métodos alternativos que se consideraron y una explicación del motivo por el cual no fueron seleccionados.
- ▶ Una descripción de las operaciones controladas (incluidos los términos de venta) y todos los datos internos que se utilizaron en el análisis.
- ▶ Una descripción de las empresas comparables utilizadas, la manera en la que se evaluó la comparabilidad y los ajustes que se realizaron.
- ▶ Una explicación del análisis económico y las proyecciones en las que se basaron para desarrollar el método.
- ▶ Una descripción o resumen de todos los datos pertinentes que obtiene la sociedad después del cierre del ejercicio y antes de presentar la declaración jurada.
- ▶ Un índice de los documentos principales y los de soporte.

La documentación se presenta ante el IRS en respuesta a un pedido en el caso de que se produzca una auditoría, dentro de los 30 días del pedido. Sin embargo, la fecha debe ser la misma o anterior a la fecha de presentación de la declaración jurada para evitar sanciones.

En el entorno actual caracterizado por la responsabilidad y la transparencia mundial, junto con la amenaza cada vez más fuerte del aumento de los impuestos, es casi imposible evitar los desacuerdos con las autoridades fiscales. Sírvase leer la sección de este manual llamada “Controversias, concepciones erradas y posibles áreas problemáticas” para obtener más información acerca de las controversias en materia de precios de transferencia.

Impuestos sobre las ventas y el uso de bienes

En Estados Unidos no hay un impuesto federal sobre las ventas ni al valor agregado. Sin embargo, la mayoría de los estados y las municipalidades gravan las ventas. Las alícuotas combinadas, incluidas las municipales, alcanzan hasta el 11%. Estos impuestos sobre las ventas se suelen calcular sobre la compra del consumidor final; las operaciones mayoristas mantienen la exención. Como regla general, todas las ventas de bienes muebles tangibles dentro de las fronteras de un estado están sujetas al impuesto sobre las ventas a menos que su exención esté específicamente establecida por la ley. Las ventas de servicios y bienes intangibles (por ejemplo, software) también pueden estar sujetas al impuesto sobre las ventas; sin embargo, esto varía entre estados. El vendedor es el responsable de cobrar y transferir el impuesto a las ventas, en general, pasando el costo al consumidor.

Los impuestos sobre el uso gravan el uso, el almacenamiento o el consumo de bienes muebles tangibles por parte de una empresa dentro de las fronteras de un estado. Los impuestos sobre el uso complementan los impuestos sobre las ventas.

Los recursos humanos y el impuesto a la renta de las personas físicas

Recursos Humanos es un área que puede presentar grandes desafíos a una empresa inversionista extranjera, especialmente si la casa matriz del país de origen tiene que lidiar con los requisitos diversos y muchas veces complejos de las jurisdicciones fiscales federales y de múltiples estados. Muchas empresas que llegan a Estados Unidos deciden tercerizar algunas de las actividades de gestión de recursos humanos o todas, tales como la liquidación de sueldos y la gestión de los beneficios, dado que estas áreas requieren un gran conocimiento local.

Los impuestos referidos a los extranjeros que trabajan en Estados Unidos dependen del estado de la residencia del sujeto. En general, los extranjeros se pueden considerar extranjeros residentes si son residentes legales permanentes (titulares de “green cards” o tarjetas de residencia permanente) o si su presencia física en Estados Unidos tiene una duración suficiente como para pasar la prueba de presencia física en Estados Unidos. La prueba de presencia física determina que un extranjero es residente en Estados Unidos si cumple con dos condiciones. La primera es simplemente que el sujeto esté presente en Estados Unidos por al menos 31 días durante el año en curso. La segunda condición, la “regla de los 183 días” es un poco más compleja. El sujeto cumplirá con la “regla de los 183 días” si se considera que estuvo presente por al menos 183 días durante un período de prueba de tres años que incluye el año en curso, utilizando esta fórmula: el 100% de los días del corriente año, 33,3% del año inmediato anterior y 16,67% del año anterior a ese. Mediante la utilización de esta fórmula, si un extranjero permanece en Estados Unidos un promedio de 122 días en el transcurso de tres años consecutivos, se considera un residente estadounidense en el marco de la prueba de la presencia física.

Los extranjeros residentes, como los ciudadanos estadounidenses, están sujetos al impuesto sobre la renta que obtienen en todo el mundo, sin importar la fuente. Un extranjero no residente está sujeto al impuesto en Estados Unidos de acuerdo con una escala de tasas sobre la renta que está efectivamente relacionada con una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos ("US Trade or business") y sobre la renta sobre inversiones en Estados Unidos (por ejemplo, dividendos, regalías y rentas) considerando el importe bruto y a una tasa fija del 30%.

En general, un extranjero no residente que presta servicios como empleado en Estados Unidos en cualquier momento durante el ejercicio fiscal se considera que forma parte de una actividad comercial o un negocio estadounidense ("US trade or business"). La excepción a esta regla resulta aplicable a los extranjeros no residentes que prestan servicios en Estados Unidos y cumplen con estas tres condiciones:

1. Prestan servicios a un empleador extranjero.
2. El empleado está presente durante no más de 90 días durante el ejercicio fiscal.
3. La compensación por los servicios no supera los USD 3.000.

Estas condiciones son similares a las que contienen muchos convenios para evitar la doble imposición que se refieren al impuesto a la renta, a pesar de que los convenios suelen extender el límite de tiempo a 183 días e incrementar o eliminar el importe máximo en dólares de la compensación.

Cargas sociales

De acuerdo con la "FICA" (ley de contribuciones de seguridad social), las cargas sociales gravan los salarios o que reciben los empleados para financiar los beneficios jubilatorios que paga el gobierno federal. En el año 2010, las cargas sociales del 15,3%, que incluyen el impuesto del 12,4% para los ancianos, sobrevivientes y discapacitados y el 2,9% del impuesto de "Medicare," gravan los primeros USD 106.800 de la renta anual del trabajo personal. Sin embargo, no resulta

aplicable ningún límite al monto del salario sujeto a la porción de las cargas sociales relacionadas con "Medicare." La mitad del impuesto se retiene del salario del empleado y la otra mitad la abona el empleador. En 2011 hubo una reducción temporal del 2% de un año de vigencia en relación con la porción que abona el empleador del impuesto destinado a los ancianos, sobrevivientes y discapacitados.

Observación importante: El impuesto de la "FICA" grava las compensaciones por servicios prestados en Estados Unidos, independientemente de la ciudadanía o residencia del empleado o el empleador. Por lo tanto, a menos que haya una excepción específica, los empleados extranjeros no residentes que prestan servicios en Estados Unidos están alcanzados por el impuesto de la "FICA."

Impuesto destinado al desempleo

El impuesto federal de la "FUTA" (ley que rige el impuesto destinado al desempleo) grava los salarios que abonan los empleadores a sus empleados por los servicios prestados en Estados Unidos, independientemente de la ciudadanía o residencia del empleador o empleado. La tasa del impuesto de 2010 es 6,2% sobre los primeros USD 7,000 del salario de cada empleado. En 2011, se determinó que el recargo del 0,2% sobre la tasa del impuesto de la "FUTA" vencería el 30 de junio. La mayoría de los estados también cuenta con impuestos destinados al desempleo que pueden compensar el impuesto de la "FUTA" en el momento del pago. Los trabajadores independientes no están alcanzados por el impuesto de la "FUTA."

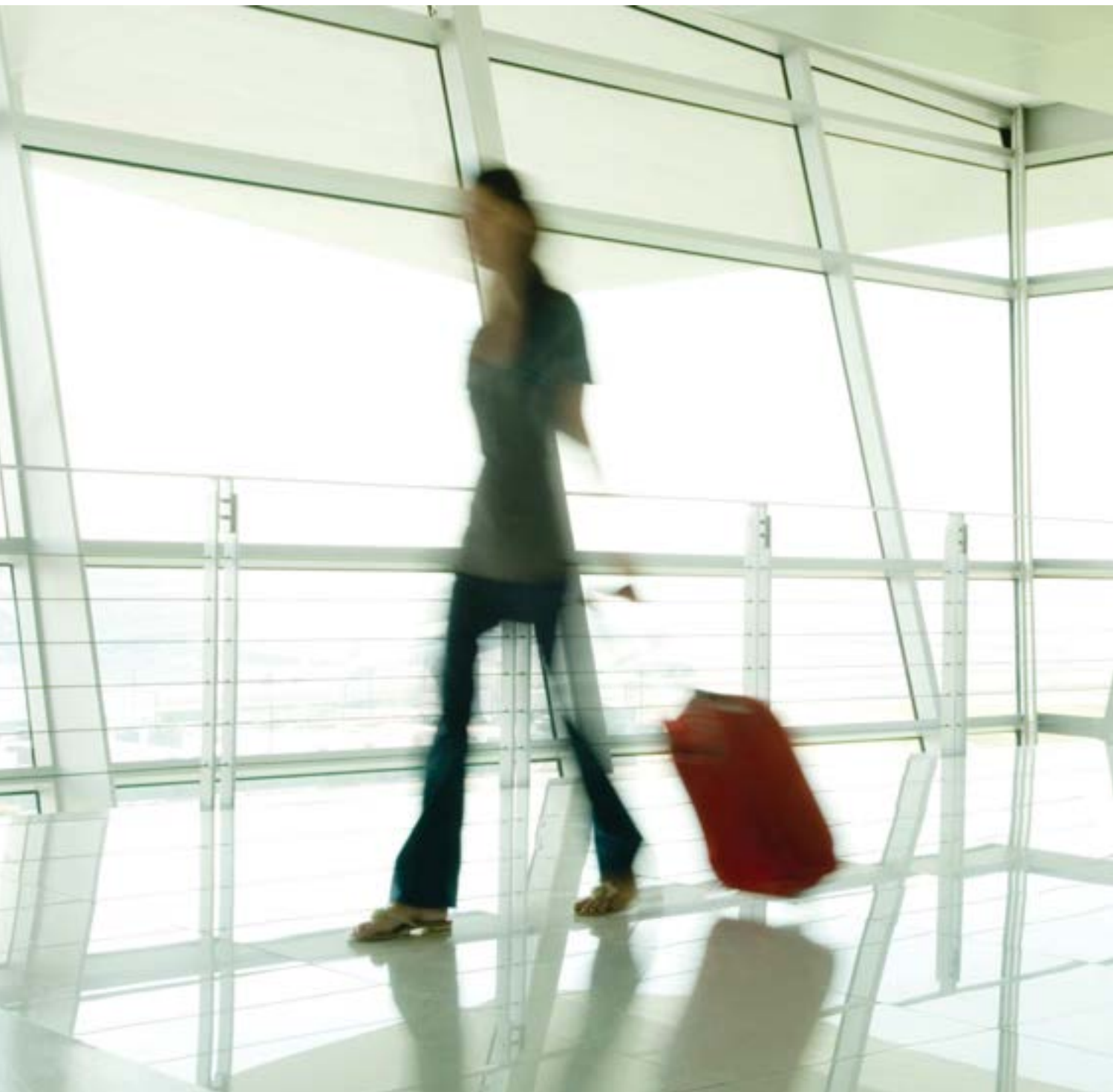
La presentación de información y las retenciones del empleador

El empleador –ya sea estadounidense o extranjero– es el responsable de retener y transferir el impuesto sobre la renta y las cargas sociales del salario de los empleados extranjeros residentes y no residentes. El empleador también es el responsable de informar la renta que sus empleados reciben como compensación por su trabajo en Estados Unidos. Cuando un empleador

extranjero no cuenta con un número de identificación como empleador en Estados Unidos, las responsabilidades de informar y retener suelen estar a cargo de una filial estadounidense o del empleador extranjero.

Visas

En general, los extranjeros que desean ingresar en Estados Unidos para cualquier propósito deben obtener visas. Las leyes de inmigración de Estados Unidos distinguen entre los extranjeros que buscan una admisión temporal (no inmigrantes) y los que desean permanecer en Estados Unidos de manera permanente (inmigrantes). Hay visas diferentes para no inmigrantes que autorizan una variedad de actividades en Estados Unidos, tales como visitas, estudio y trabajo. Las categorías se identifican por medio de combinaciones de letras y números que autorizan las visas especiales; por ejemplo, B-1 para los visitantes de negocios. Cada categoría para no inmigrantes permite una estadía máxima y un rango de actividades permitidas. Las visas de residentes permanentes o inmigrantes, conocidas como green cards, se otorgan a quienes quieren residir en forma permanente en Estados Unidos. Quienes tienen visa de inmigrantes pueden vivir y trabajar en Estados Unidos, con algunas restricciones. Los sujetos que deseen obtener la residencia permanente en Estados Unidos deberían consultar a un abogado con experiencia en migraciones, así como un asesor fiscal experimentado, para asegurarse de que comprenden cuáles son sus obligaciones.



Convenios para evitar la doble imposición

Estados Unidos suscribió convenios para evitar la doble imposición del impuesto a la renta con más de 60 países, que ofrecen beneficios considerables por medio de la reducción o eliminación del 30% sobre la renta fija, determinable, anual o periódica que se origina en Estados Unidos. Además, la renta de las empresas estadounidenses solo puede estar alcanzada por el impuesto si la actividad de la persona extranjera en Estados Unidos constituye un establecimiento permanente. En general, un establecimiento permanente no incluye las actividades que se consideran auxiliares y preparatorias. El mínimo no imponible para un establecimiento permanente es más alto que el de una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos (“US trade or business”), y es posible que, en virtud de la aplicación de un convenio, una entidad que de otro modo estaría sujeta al impuesto neto estadounidense sobre la renta que está relacionada realmente con una actividad comercial o un negocio en Estados Unidos (“US trade or business”) esté exenta de pagar el impuesto federal a la renta si su nivel de actividad no supera el mínimo no imponible de un establecimiento permanente. La exención de pagar el impuesto no exime al extranjero de otras obligaciones de presentación que resulten aplicables (por ejemplo, una declaración jurada anual del impuesto a la renta).

Un hecho que puede sorprender a los países con los que se suscribieron tratados es que de acuerdo con la Constitución estadounidense, los convenios y las leyes que aprueba el Congreso son leyes federales y tienen el mismo alcance. Eso significa que los lineamientos de las normas estadounidenses requieren solamente que se les preste la “debida consideración” a los convenios. Además, la jurisprudencia estadounidense suele respaldar la idea de que se le dé precedencia a la fuente de autoridad promulgada en forma más reciente. Por lo tanto, es posible que el Congreso promulgue leyes que reemplacen

los compromisos de los convenios suscriptos por Estados Unidos. Incluso cuando se mantienen los convenios, no rigen sobre los impuestos de los estados individuales.

Para combatir un abuso potencial del sistema de los convenios, las autoridades fiscales de Estados Unidos trataron de limitar la extensión de los beneficios de los convenios a los residentes de los países que firmaron convenios y que cumplen con tres condiciones:

- 1. Titularidad desde el punto de vista económico:** el residente debe ser el titular de la renta desde la perspectiva económica o como beneficiario.
- 2. Titularidad desde el punto de vista fiscal:** el residente debe estar sujeto al impuesto sobre la renta que exige el país del convenio como residente de ese país. Un ejemplo de las normas que limitan los beneficios del convenio en virtud de la titularidad desde el punto de vista impositivo son las normas que regulan las entidades híbridas (entidad que se considera una sociedad a los fines del impuesto a la renta en Estados Unidos y una entidad vehículo en el país extranjero que grava la renta de esa entidad) de acuerdo con el artículo 894 del “IRC.”
- 3. Conexión económica:** el residente debe tener una conexión económica suficiente con el país del convenio para establecer que no utiliza ese país solo para obtener una ventaja fiscal. Hay dos restricciones a la conexión: los artículos sobre limitaciones de beneficios, que definen otros requisitos que deben cumplirse además de la mera residencia, y las “disposiciones triangulares”, que niegan o reducen los beneficios destinados a cierta renta que se obtiene a través del establecimiento permanente de un tercer país.

Las autoridades fiscales estadounidenses limitan el acceso a las tasas preferenciales de los convenios a las entidades que cuentan con la titularidad desde el punto de vista económico de la renta que cumple con los requisitos para acceder a los beneficios de los convenios.

Es posible que el acceso a los beneficios de los convenios esté limitado a la condición de que la entidad que está sujeta a impuestos no tenga una conexión económica con la jurisdicción que otorga los beneficios del convenio. Muchos de los convenios de Estados Unidos cuentan con un artículo que limita los beneficios y evita que los no residentes accedan a los beneficios del convenio por medio del establecimiento de entidades intermediarias en los países con los que se suscribieron convenios.

El objetivo es limitar los beneficios del convenio a los residentes que cumplen con determinados criterios y que cumplen con un determinado propósito comercial en un país.



Controversias, concepciones erradas y posibles áreas problemáticas

Como organización mundial líder, Ernst & Young conoce tanto los aspectos de las operaciones de entrada y salida que se realicen en Estados Unidos. Ernst & Young ha estado trabajando con inversores extranjeros y empresas no estadounidenses que realizan negocios en Estados Unidos desde hace muchas décadas y por eso hemos aprendido algunas lecciones valiosas en nombre de nuestros clientes. Del mismo modo, vimos algunas dificultades comunes que atrapan hasta a las personas de negocios seguras y sofisticadas. Estas son algunas de las concepciones erradas que escuchamos, errores que vimos y dificultades que le podemos ayudar a evitar.

Controversia en materia de precios de transferencia

Una consecuencia de este mercado mundial en expansión es el potencial en aumento de la doble imposición: el resultado de que dos o más autoridades fiscales traten de gravar la misma renta porque no están de acuerdo con los precios de transferencia que usted calculó. La experiencia nos indica que el mejor plan es asumir que habrá una controversia y estar preparados con una estrategia para manejarla. Entre las opciones figuran los acuerdos previos de precio, las reducciones de impuestos por parte de la autoridad competente y el arbitraje.

Expatriados accidentales

A los empleados que viven y trabajan fuera de su país de origen se los suele llamar expatriados. Ese arreglo incluye en general la participación de su departamento de Recursos Humanos y un contrato predeterminado que tiene en cuenta las ramificaciones fiscales y otras ramificaciones comerciales tanto para el individuo como para la sociedad, en

el país de origen y en el exterior. Pero, ¿qué ocurre cuando se envía al empleado o al contratista a Estados Unidos solo por una asignación a corto plazo o para cubrir una necesidad comercial inmediata sin seguir los procedimientos formales? Según algunos factores y circunstancias claros –y no tan claros–, tales como la duración de la estadía o el monto de la compensación que se obtiene durante la permanencia en Estados Unidos, es posible que usted haya creado un “expatriado accidental”. Las actividades de estos individuos pueden acarrear riesgos considerables para usted y sus empleados, principalmente:

- ▶ Incumplimiento de las leyes migratorias, fiscales y de seguridad social de Estados Unidos.
- ▶ Doble imposición de las rentas comerciales por parte del país de origen y de Estados Unidos.
- ▶ Determinación de sanciones.
- ▶ No poder presupuestar y asignar costos de manera adecuada.
- ▶ Exposición de los empleados a impuestos relacionados con viajes internacionales de negocios de corto plazo.

Tenga en cuenta que a pesar de que nuestro manual se refiere específicamente a las sociedades extranjeras que realizan negocios en Estados Unidos, los expatriados accidentales también pueden surgir en otros países. El mejor enfoque es no tomar ningún viaje internacional a la ligera y asegurarse de que los profesionales de Recursos Humanos de su país y los de Estados Unidos participen en los contratos y procesos de reubicación.

Los convenios y las obligaciones fiscales estatales

Los extranjeros que invierten en Estados Unidos también deben tener en cuenta que la disponibilidad de los beneficios de los convenios para compensar el impuesto a la renta federal no necesariamente resultan aplicables para mitigar el impuesto a la renta estatal. Como regla general, los estados no participan en los convenios para evitar la doble imposición entre Estados Unidos y los otros países. De hecho, en algunos estados como California, no reconocen el artículo sobre los establecimientos permanentes de los convenios para evitar la doble imposición de Estados Unidos y no contienen ninguna otra norma por la cual la renta generada por las actividades que se llevan a cabo en ese estado esté exenta del impuesto a la renta estatal. Por ejemplo, imaginemos que una sociedad extranjera vende mercaderías en consignación como entre partes independientes a su subsidiaria totalmente controlada estadounidense establecida en California. La subsidiaria totalmente controlada estadounidense vende la mercadería en su propio nombre a minoristas y mayoristas independientes en todo Estados Unidos. La sociedad extranjera no cuenta con empleados en Estados Unidos y no lleva a cabo ningún otro negocio en Estados Unidos. De acuerdo con el convenio, es posible que las actividades de la sociedad extranjera en Estados Unidos no se consideren como las de un establecimiento permanente, así que la sociedad extranjera puede no estar sujeta al impuesto a la renta federal. Sin embargo, la parte prorrateada de la renta neta originada en California y generada por las actividades estaría sujeta al impuesto a la renta de California. Eso significa que la sociedad extranjera necesitaría presentar su declaración sobre la renta mundial en California y prorratear ese monto a California sobre la base de las leyes fiscales de ese estado.

Glosario

Cada país tiene su lista de términos comerciales que simplifican la comunicación. Estos son algunos de los términos más comunes con los que usted se puede encontrar cuando hace negocios en Estados Unidos, algunos de los cuales se utilizan en esta guía. A pesar de que muchos de ellos se utilizan de manera universal en el mercado mundial, otros son específicamente estadounidenses.

Normas "Check-the-Box": normas de Estados Unidos que permiten a las empresas que cumplen con determinados requisitos elegir su clasificación como sociedad de capital o de personas en el impuesto a la renta federal.

"Disregarded Entity": a los fines fiscales de Estados Unidos, la entidad es considerada como transparente y su renta, sus gastos y activos, entre otros, son los de su único propietario (responsable fiscal).

Renta que está realmente relacionada con una actividad comercial o un negocio estadounidense: renta asociada con una actividad que es considerable, continua, regular y sustancial; se utiliza para determinar qué sociedades extranjeras y sucursales y asociaciones estadounidenses están sujetas a impuesto en Estados Unidos.

Renta fija, determinable, anual o periódica: comprende dividendos, intereses y regalías. Algunas de las excepciones a este tipo de renta incluyen:

- ▶ Las ganancias que surgen de la venta de inmuebles o bienes muebles (incluidos el descuento del mercado y las primas de opciones, pero no el descuento de emisión).
- ▶ Los conceptos de la renta que no se incluyen de la renta bruta, sin importar que el propietario de la renta sea estadounidense o extranjero, tales como los intereses de bonos municipales, que están exentos, y ciertas rentas relacionadas con becas.

"FICA": ley de contribuciones de seguridad social; las cargas sociales que gravan los salarios que reciben los empleados para financiar los beneficios de jubilación que paga el gobierno federal.

"FIRPTA": ley fiscal sobre la inversión extranjera en inmuebles; la ley estadounidense que resulta aplicable a la venta de participaciones en manos de extranjeros no residentes y sociedades extranjeras ubicadas en Estados Unidos.

"FUTA": ley que rige el impuesto destinado al desempleo; grava los salarios que los empleadores pagan a sus empleados, sin importar la ciudadanía o residencia, por los servicios que se prestan dentro de Estados Unidos.

"IRC": código fiscal estadounidense; comprende la ley fiscal federal básica de Estados Unidos.

"IRS": servicio estadounidense de impuestos internos; el organismo estadounidense que se encarga de hacer cumplir las leyes fiscales, procesar las declaraciones juradas de impuestos y emitir devoluciones de impuestos.

"LLC": sociedad de responsabilidad limitada; entidad creada en virtud de las leyes estatales. Desde una perspectiva fiscal, una "LLC" es una entidad que cumple con los requisitos para elegir ser clasificada como una sociedad de personas, una sociedad de capital o una disregarded entity. Desde la perspectiva de las leyes comerciales estatales, las "LLC" limitan la protección de responsabilidad de los miembros que una sociedad de capital les ofrece a sus accionistas.

Limitaciones de beneficios: se definen en una variedad de convenios para evitar la doble imposición entre Estados Unidos y otros países.

Perdidas fiscales: período en el que las deducciones fiscales permitidas de una sociedad son mayores a su base imponible, lo que da origen a una ganancia imponible negativa; esto ocurre generalmente cuando una sociedad tiene más gastos que ingresos durante un período determinado.

Establecimiento permanente: un lugar de negocios fijo por medio del cual se lleva a cabo, en forma total o parcial, el negocio de una empresa. La OCDE afirma que incluye un lugar de administración, una sucursal, una oficina o una fábrica.

Fondos de inversión inmobiliaria: un fondo de una sociedad o un negocio que reúne fondos de inversión para comprar inmuebles y que está sujeto a un tratamiento fiscal especial que elimina la mayoría de los impuestos a nivel entidad.

Entidades vehículo para la inversión inmobiliaria.

Propiedades estadounidenses (o participaciones en una sociedad tenedora de propiedades estadounidenses) cuyo propietario directo es el inversor extranjero.

Normas en contra de las entidades vehículo

Las normas en contra de las entidades vehículo le permiten al "IRS" no tener en cuenta la participación de entidades intermedias dentro de estructuras de financiamiento si la entidad intermedia se incluyó en la estructura con el propósito de reducir las retenciones estadounidenses. Por ejemplo, una sociedad extranjera que está ubicada en una jurisdicción que no cuenta con un convenio para evitar la doble imposición con Estados Unidos le presta dinero a una de sus subsidiarias extranjeras, la cual está ubicada en una jurisdicción que no cuenta con un convenio para evitar la doble imposición con Estados Unidos que reduzca la tasa de la retención estadounidense sobre los pagos de intereses a cero.

A su vez, la subsidiaria extranjera le presta ese dinero a una subsidiaria estadounidense de la sociedad extranjera. Según las normas contra las entidades vehículo, los préstamos cruzados en divisas se pueden reclasificar como préstamos directos que le hace la sociedad extranjera a la subsidiaria estadounidense. Luego de esta reclasificación, los pagos de intereses sobre el préstamo estarían sujetos a una retención del 30% en Estados Unidos y no a la tasa reducida que hubiera resultado aplicable si se hubiera respetado la forma de la operación.

Impuesto sobre los beneficios de las sucursales

El impuesto sobre los beneficios de las sucursales, que simula el tratamiento fiscal de una sociedad que emite dividendos, consiste en un impuesto del 30% sobre los retiros estimados de una sucursal. La base imponible para el impuesto sobre los beneficios de las sucursales es un monto equivalente al de los dividendos, el cual está formado en esencia por las utilidades del ejercicio de la sucursal menos los montos que se reinvertieron en Estados Unidos. En algunos casos, el impuesto del 30% sobre los beneficios de las sucursales se puede

reducir o eliminar en virtud a un convenio, siempre que el convenio que resulte aplicable se refiera al impuesto sobre los beneficios de las sucursales y se cumplan ciertos requisitos de residencia.

Impuesto sobre los intereses de las sucursales
En general, el interés que se paga sobre los préstamos que se toman para beneficiar una sucursal estadounidense está sujeto al impuesto sobre los intereses de las sucursales, sin importar si quien paga efectivamente el interés es la sucursal estadounidense o la sociedad extranjera. El impuesto sobre los intereses de las sucursales, como el impuesto sobre los beneficios de las sucursales, simula el tratamiento fiscal aplicable a una subsidiaria estadounidense de una sociedad extranjera. Por lo tanto, el pago de interés estimado está sujeto a una retención del 30%, el cual está sujeto a la reducción que surja del convenio.

"C corp": Las "C corp" se crean de acuerdo con las leyes del estado en el que se constituyen. A pesar de que las leyes societarias de la mayoría de los estados son similares, las de ciertos estados (por ejemplo, Delaware) son más flexibles que otras. Este tipo de sociedades cuentan con personalidad jurídica independiente de la de sus accionistas. Se pueden utilizar para limitar cualquier riesgo que sea inherente a una sucursal o sociedad de personas. El uso de este tipo de sociedades también previene que las rentas y las pérdidas estadounidenses se trasladen a los accionistas. La renta que obtiene una "C Corp" está gravada en Estados Unidos de acuerdo con tasas graduales. La tasa máxima es del 35%. Si una sociedad de este tipo distribuye su renta, esta también está sujeta a impuestos a nivel de los accionistas.

"Earnings stripping": Las normas de "earnings stripping" del artículo 163(j) del IRC fueron diseñadas para prevenir que las utilidades y la renta de sociedades que

cuentan con un alto nivel de financiamiento sean eliminadas del impuesto neto a pagar en Estados Unidos en forma de intereses. Las normas de earnings stripping limitan la deducción de intereses sobre determinadas clases de deudas de partes relacionadas (o deudas que están garantizadas por partes relacionadas) si el índice de endeudamiento es mayor a 1,5:1,0 y hay intereses a pagar en exceso. En general, si los intereses a pagar no superan la mitad del flujo de efectivo anual (es decir, el EBITDA sobre la base de lo percibido), no debería haber "intereses a pagar en exceso". En el caso de que resulten aplicables las normas de earnings stripping, los intereses a pagar no pueden deducirse hasta el año siguiente.

Conexión: la conexión entre un estado y la presencia considerable de un contribuyente potencial que le otorga al estado el derecho constitucional de exigir un impuesto.

Sociedad per se: una entidad a la que se la trata especialmente como una sociedad de capital en virtud de las leyes fiscales de Estados Unidos, y los contribuyentes no cuentan con ninguna opción disponible para cambiar ese estado (a diferencia de las que están sujetas a las normas "check-the box").

Extranjero residente: En general, los extranjeros se pueden considerar extranjeros residentes si son residentes legales permanentes (titulares de "green cards") o si su presencia física en Estados Unidos tiene una duración suficiente como para pasar la prueba de presencia física en Estados Unidos. La prueba de presencia física determina que un extranjero es residente de Estados Unidos si cumple con dos condiciones específicas. Primero, el sujeto esté presente en Estados Unidos al menos 31 días durante el año en curso. Segundo, se considera que el sujeto estuvo presente al menos 183 días durante un período de prueba de tres años que incluye el

año en curso, utilizando esta fórmula: el 100% de los días del corriente año, 33,3% del año inmediato anterior y 16,67% del año anterior a ese. Mediante la utilización de esta fórmula, la presencia en Estados Unidos durante un promedio de 122 días en el transcurso de tres años consecutivos hace que un extranjero sea considerado residente estadounidense en el marco de la prueba de la presencia física.

“S corp”: A diferencia de lo que ocurre con una “C corp”, una “S corp” traslada las rentas o las pérdidas netas a sus accionistas. El traslado de la renta significa que la renta de la sociedad solo está sujeta a impuestos a nivel de los accionistas; por lo tanto, evita la doble imposición de la renta de las “C corp.” Sin embargo, una “S corp” es similar a una “C corp” en que sus accionistas cuentan con una responsabilidad limitada. Las “S corp” tienen requisitos específicos de constitución. Si los propietarios no son estadounidenses, el estatus de “S corp” se pierde; sin embargo, los extranjeros que invierten en Estados Unidos suelen tener la oportunidad de comprarles una “S corp” existente a sus propietarios estadounidenses.

Capitalización insuficiente: Si una sociedad está sujeta a capitalización insuficiente, esto indica que tiene un alto índice de endeudamiento. No hay ninguna norma definida ni en el Código ni en la jurisprudencia para distinguir entre deuda y patrimonio, pero el artículo 385 del IRC afirma que se considerarán los siguientes factores. Sin embargo, ninguno de ellos controla:

1. si hay una promesa escrita e incondicional para pagar a pedido, o en una fecha específica, una suma cierta en dinero en compensación por una contraprestación adecuada y para pagar intereses;
2. si alguna de las deudas de la sociedad está subordinada a otras o si se la prefiere;
3. el índice de endeudamiento de la sociedad;
4. si es posible la conversión a acciones de la sociedad;
5. la relación entre las tenencias de acciones en la sociedad y la tenencia del derecho en cuestión.

Actividad comercial o negocio: No hay una definición abarcativa de una actividad comercial o un negocio estadounidense; la definición surge principalmente de la jurisprudencia. Para decidir si existe o no una actividad comercial o un negocio, se debe medir el nivel de actividad del propietario. La actividad lucrativa que es “considerable, continua y regular” es necesaria para establecer una actividad comercial o un negocio estadounidense.







Información de contacto

Si desea obtener más información sobre los servicios para inversionistas extranjeros, póngase en contacto con cualquier miembro del US Inbound Team de Ernst & Young LLP o con la oficina local de la firma miembro de Ernst & Young.

Equipo ITS Inbound del Departamento Nacional de Impuestos de Estados Unidos		
Lilo A. Hester	+1 202 327 5764	lilo.hester@ey.com
Stephen F. Jackson	+1 212 773 8555	steve.jackson@ey.com
Margaret (Peg) O'Connor	+1 202 327 6229	margaret.oconnor@ey.com
Jesus H. Castilla	+1 305 415 1416	jesus.castilla@ey.com
Katherine Loda	+1 212 773 6634	katherine.loda@ey.com
Julia Tonkovich	+1 202 327 8801	julia.tonkovich@ey.com

Ernst & Young

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

Acerca de Ernst & Young

Ernst & Young es líder mundial en servicios de auditoría, impuestos, operaciones y asesoramiento. En todo el mundo, nuestras 167,000 personas están unidas por nuestros valores compartidos y un inquebrantable compromiso con la calidad. Marcamos la diferencia al ayudar a nuestra gente, nuestros clientes y nuestras comunidades a concretar su potencial.

Ernst & Young se refiere a la organización mundial de firmas miembro de Ernst & Young Global Limited, cada una de las cuales es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited, company limited by guarantee del Reino Unido (sociedad limitada por garantía), no presta servicios a clientes. Para obtener más información, visite nuestra página www.ey.com.

Ernst & Young LLP es una firma miembro de Ernst & Young Global que brinda servicios a los clientes en Estados Unidos.

Acerca de los servicios fiscales internacionales de Ernst & Young

En el contexto actual que presenta desafíos, los ejecutivos buscan alinear su posición fiscal mundial con su estrategia comercial general para mantener una ventaja competitiva y brindarles valor a los accionistas. Lo ayudamos a administrar sus necesidades fiscales al aprovechar nuestra red mundial integrada de profesionales dedicados, especialistas en materia fiscal internacional que trabajan en forma conjunta para descubrir oportunidades, gestionar riesgos fiscales a nivel mundial, cumplir con las obligaciones transfronterizas de información y abordar cuestiones en materia de precios de transferencia.

Los equipos multidisciplinarios lo ayudarán a evaluar sus estrategias y exposiciones fiscales al brindarle asistencia con cuestiones fiscales internacionales, desde realizar planificaciones a largo plazo y elaborar informes, hasta mantener relaciones efectivas con las autoridades fiscales. Nuestro personal talentoso utiliza su perspectiva y discernimiento mundial para ayudarlo a elaborar estrategias mundiales de impuestos integradas y proactivas que aborden los riesgos fiscales de los negocios actuales y logren un crecimiento sostenible. Así es como Ernst & Young marca la diferencia.

www.ey.com

© 2013 Ernst & Young LLP.
Todos los derechos reservados.

SCORE No. YY2895
1301-1008292

ED None

Esta publicación contiene información resumida y, por lo tanto, está destinada exclusivamente como guía general. No está destinada a reemplazar una investigación minuciosa o al ejercicio de juicio profesional. Ni EYGM Limited ni ninguna otra firma miembro de la organización mundial de Ernst & Young aceptan responsabilidad alguna por perjuicios ocasionados a cualquier persona que actúe o se abstenga de actuar como consecuencia de cualquier material incluido en esta publicación. Deberá remitirse al asesor correspondiente por cualquier cuestión específica. Las opiniones de terceros que se incluyen en esta publicación no coinciden necesariamente con las opiniones de la organización mundial Ernst & Young o sus firmas miembro. Además, se las debe considerar dentro del contexto temporal en el que se expresaron.