

---

# LA TRIBUTACIÓN MULTIESTATAL DE SOCIEDADES EN ESTADOS UNIDOS (Una introducción al modelo de articulación entre sistemas tributarios estatales del mercado norteamericano)

---

**Richard Pomp**

Profesor  
Connecticut Law School

**Mayra O. Lucas Mas**

Asesora fiscal  
Comisión Europea

## RESUMEN

Existen en la actualidad diversos modelos de tributación societaria a nivel comunitario propuestos desde la Comisión Europea, a fin de dar pleno sentido y mejor funcionamiento al Mercado Interior que desean construir los países europeos. Al margen de las dificultades políticas para tomar una determinación en aras a la coordinación de la fiscalidad directa de las empresas, las propuestas que hay sobre la mesa siguen teniendo connotaciones de proyecto probeta difícilmente implementable en la práctica. Este artículo trata de acercar al lector la realidad estadounidense, en cuyo mercado coexisten diferentes autoridades fiscales que precisan de un sistema de articulación y coordinación entre las mismas. A lo largo del mismo, además de examinar sus características más destacadas, se analiza su incidencia en la estructuración y toma de decisiones de los agentes económicos afectados. Dicho recorrido puede servir de piedra de toque en el diseño de un eventual modelo para la unión Europea.

*Palabras clave:* Impuesto sobre Sociedades, armonización fiscal, coordinación fiscal, sistemas tributarios comparados.

## SUMARIO

1. INTRODUCCIÓN. 2. ALGUNAS CUESTIONES FISCALES PREVIAS. 2.1. *Business income v. nonbusiness income*. 2.2. Empresas intraestatales y empresas multie estatales. 2.3. La tributación en Estados Unidos. 3. UN POCO DE HISTORIA. 4. MÉTODOS PARA DIVIDIR, DISTRIBUIR O ASIGNAR LA BASE IMPONIBLE DE EMPRESAS CON OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS. 4.1. La contabilidad separada. 4.2. La fórmula de prorrateo. 4.2.1. *La formula*. 4.2.2. *El derecho a prorratear la renta*. 4.2.3. *La interacción entre el sistema de fórmula de prorrateo y la disposición P.L. 86-272*. 4.2.4. *La renta prorrateable*. 4.3. Imputación específica. 4.4. El equilibrio entre gastos e ingresos. 5. DECLARACIÓN COMBINADA. 5.1. Las ventas de la declaración combinada para los Estados. 5.2. El uso de sociedades instrumentales. 5.3. Declaración combinada a nivel mundial.

## 1. INTRODUCCIÓN

El proceso de integración europea ha avanzado a pasos agigantados en la construcción de una Unión económica y monetaria, eliminando progresivamente más y más barreras para la consecución de un Mercado Interior competitivo y eficiente. Sin embargo, la fiscalidad es una de las áreas en la que los cambios están aconteciendo con mayor dificultad, ya que se trata de un ámbito siempre delicado a nivel político por las implicaciones en materia de soberanía.

En el ámbito europeo, la acción de armonización y coordinación en el ámbito de la fiscalidad se justifica por el fin global establecido en los Tratados constitutivos de suprimir «entre los Estados miembros, los derechos de aduanas, así como cualesquiera otras medidas de efecto equivalente», así como de «garantizar que la competencia no sea falseada en el mercado interior».

La presión fiscal y la estructura impositiva son condicionantes esenciales de la competitividad de una economía, pudiendo determinar patrones de crecimiento diferencial a medio y largo plazo. Así pues, es evidente la fuerte incidencia del sistema fiscal sobre la economía, más en un área de fuertes contrastes socioeconómicos como la Unión Europea.

Consciente de ello, la Comisión Europea emitió en el año 2001 una Comunicación en la que analizaba la repercusión de la tributación acumulada de las empresas en diferentes Estados Miembros en la construcción de un Mercado Interior. Asimismo, el documento recogía las posibles estrategias para facilitar a las empresas el cómputo de los beneficios en una base imponible común consolidada y la aplicación de una fórmula para la distribución de dichos beneficios entre los distintos Estados Miembros.

El modelo propuesto por la DG de Fiscalidad y Unión Aduanera presenta marcadas similitudes con el régimen fiscal a nivel estatal aplicable a las empresas estadounidenses y que, salvando las diferencias existentes entre los Estados Unidos y la Unión Europea, puede servir como punto de referencia en la articulación e implementación del sistema fiscal europeo.

A fin de poder sacar partido a la experiencia de Estados Unidos, es esencial conocer en profundidad los fundamentos legales y el funcionamiento en la práctica de la tributación multiestatal de las empresas. Éste es el objetivo del presente artículo.

El trabajo tiene dos grandes apartados. En el primero, se analizan los tres sistemas existentes en Estados Unidos para la división, distribución o asignación de los ingresos de las empresas que operan en más de un Estado (1): contabilidad separada (*separate accounting*), la fórmula de prorrateo (*formulary apportionment*) e imputación específica (*specific allocation*).

El segundo gran tema del artículo, y dentro del marco normativo estadounidense, es el uso del sistema de declaración combinada y su posible incidencia de la estructura legal de la empresa en la determinación de su responsabilidad fiscal. Algunos de los interrogantes que se plantean son, si una empresa con dos divisiones operativas debería ser gravada de la misma manera por un estado, si posteriormente una de las divisiones se constituye como sociedad filial de la otra. Y viceversa, si debería esta sociedad ser sometida al mismo gravamen en el supuesto de liquidación de la sociedad filial, siendo gestionada como una división más de la empresa.

---

(1) El término «Estado» hace referencia a los cincuenta territorios que conforman los Estados Unidos como Estado federal.

Antes de iniciar nuestro recorrido, hay que señalar que existen numerosos aspectos del sistema impositivo de las empresas en Estados Unidos que plantean gran dificultad y complejidad (2), sin olvidar que la administración y el cumplimiento con los procedimientos y requisitos del impuesto societario en cada estado generan elevados costes y consumo de tiempo. En consecuencia, el número de litigios es cada vez más abundante, pues las empresas que operan en más de un estado consideran que en ocasiones se grava más del 100 por 100 de sus ingresos, con la correspondiente pérdida de competitividad que ello supone. Por otra parte, aquellas empresas cuyas operaciones son intraestatales (su actividad económica tiene lugar únicamente en un estado), sostienen que las grandes compañías, cuyos negocios tienen lugar interestatalmente, tienen una mayor capacidad para crear estructuras fiscales mucho más sofisticadas de las que están a su alcance, a fin de minimizar el impacto fiscal. Son copiosos los ejemplos que respaldan ambas visiones, algunos de los cuales veremos a continuación.

Con carácter previo a iniciar nuestro exhaustivo estudio del sistema diseñado por los estados y el gobierno federal, en el campo de la fiscalidad, hay una serie de conceptos que es necesario explicar, pues sobre ellos pivota toda la estructura dual de tributación existente en Estados Unidos, propia además del ámbito de la fiscalidad internacional.

## 2. ALGUNAS CUESTIONES FISCALES PREVIAS

En Estados Unidos, el Distrito de Columbia y otros cuarenta y cinco Estados, de los actuales cincuenta existentes, han implementado y desarrollado sólidos sistemas impositivos destinados a gravar la renta de las empresas.

Cada Estado ha diseñado su propio impuesto de sociedades. Todos ellos guardan importantes similitudes, ya que ningún estado se ha aventurado a reinventar el impuesto de sociedades federal, regulado en el *Internal Revenue Code* (código tributario estadounidense, en adelante «IRC»). Generalmente, el impuesto de sociedades estatal toma como punto de partida la renta imponible federal (3). Los conceptos y principios de contabilidad propios de la regulación federal constituyen el fundamento de la normativa impositiva de diversos estados.

La similitud legislativa del Impuesto sobre Sociedades en los distintos Estados se debe asimismo a la adopción, por la mitad de los estados con un impuesto de sociedades estatal, de los principios contenidos en el *Uniform Division of Income for Tax Purposes Act* (UDITPA), promulgado en 1957 por la Conferencia Nacional de Comisarios para la Uniformidad de las Leyes Estatales (*National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*). Aquéllos que no han acogido expresamente la regulación contenida en

---

(2) Para una lectura comprensible de algunos de estas cuestiones, *vid.* David BRUNORI, *State Tax policy*, 2001, págs. 103-118.

(3) Cada Estado ajustará su definición de renta imponible a la descrita en el IRC, permitiendo una cierta flexibilidad. Una de las diferencias existentes entre los distintos Estados es la regulación sobre depreciación. A fin de estimular la economía, el Congreso se sirvió de normas especiales de depreciación. Así, por ejemplo, en 1981, el presidente Ronald Reagan modificó en gran medida el impuesto federal sobre la renta al introducir un sistema acelerado de recuperación de costes (*Accelerated Cost Recovery System*, ACRS). Por su parte, el presidente George W. Bush emuló a su predecesor con el bonus de depreciación (*bonus depreciation*). Estas generosas normas de depreciación redujeron la renta federal imponible y, de no ser por la fuerte oposición mostrada por los Estados, hubiese tenido el mismo efecto sobre la renta estatal imponible. Así, numerosos Estados se alejaron del contenido de estas reglas de depreciación especiales, complicando aún más el panorama que ofrece la regulación fiscal.

UDITPA han optado por aprobar otras leyes cuyo contenido parte esencialmente del enfoque básico de esta disposición.

### **2.1. *Business income v. nonbusiness income***

En líneas generales, en una empresa se pueden distinguir dos tipos de ingresos: los de carácter comercial o empresarial (*business income*) y los ingresos no comerciales o empresariales (*nonbusiness income*). El método de la fórmula de prorrateo identifica la parte de los ingresos comerciales que puede ser sometida a gravamen por un Estado con el que la empresa tenga un nexo. En este sentido, las empresas se sirven de la fórmula establecida por cada estado a fin de calcular un porcentaje, que es igual a la cuantía de sus actividades dentro del Estado sobre la totalidad de sus actividades comerciales. Este porcentaje representa la participación del estado en los ingresos comerciales o empresariales de la compañía.

Los ingresos no comerciales o empresariales se atribuyen en su totalidad a determinados estados. A diferencia del sistema de la fórmula de prorrateo, que divide los ingresos empresariales de la empresa entre todos aquellos en los que ésta tiene un nexo suficiente, el método de imputación específica asigna, por lo general, una determinada cuantía de ingresos a un en concreto.

Metafóricamente se pueden concebir los ingresos comerciales o empresariales de una sociedad como un pastel; la fórmula de prorrateo determina el trozo de pastel que se lleva cada Estado. Por su parte, la imputación específica se podría asimilar a un helado de cucurucho, pues establece qué Estado se come todas las bolas del helado junto con su trozo de pastel.

El término «nexo» hace referencia a una cuestión de carácter jurisdiccional. Aquellos Estados que tienen nexo con las actividades de una empresa, pueden alegar jurisdicción para gravar los ingresos generados por esas transacciones. Hay que tener presente que la Constitución de los Estados Unidos establece restricciones en cuanto al tipo de actividades, vínculos o relaciones que constituyen un nexo. Junto con éstas, existen también limitaciones jurisdiccionales fijadas por leyes federales, así como las que puede establecer la propia constitución de un Estado.

### **2.2. *Empresas intraestatales y empresas multiestatales***

Por empresas intraestatales (4) se entiende aquellas empresas que desarrollan su actividad económica en un solo Estado, y que, habitualmente, no generan los problemas propios de la tributación de ingresos derivados de operaciones transfronterizas. No obstante, incluso en el supuesto en que todos los Estados, en un país como Estados Unidos, tuviesen únicamente empresas intraestatales, el diseño y la administración del impuesto sobre los beneficios de las sociedades de dichos Estados seguirían mostrando una gran complejidad.

---

(4) Este tipo de empresas reciben también el nombre de domiciliarias. El término hace referencia al domicilio comercial de la empresa, que es generalmente definido como el lugar principal donde tiene lugar la dirección y gestión del negocio. Asimismo, pese a no ser muy habitual, el domicilio se considera el lugar de constitución legal de la empresa. En el caso de empresas intraestatales, que acostumbran a ser de pequeño y mediano tamaño, el domicilio comercial y el domicilio legal suelen a coincidir.

Las compañías que operan económicamente en más de un Estado reciben el nombre de empresas interestatales o multiestatales, y son aquéllas que llevan a cabo actividades transfronterizas.

La tributación de las empresas que tienen puntos de conexión y desarrollan su actividad comercial y económica en más de un Estado plantea algunos desafíos. Así, una sociedad puede manufacturar un producto en el Estado A, almacenarlo en el Estado B y venderlo a través del departamento de ventas en el Estado C, para el consumo de clientes que residen en el Estado D. A, B, C y D tienen la capacidad para gravar una parte de los ingresos generados, únicamente limitada por la regulación federal (5). La dificultad radica en determinar qué parte de dichos ingresos puede someter a imposición cada Estado.

La necesidad de dividir la base impositiva entre las distintas jurisdicciones implicadas no afecta únicamente a los Estados, ya que cualquier jurisdicción que pretenda ejercer su poder impositivo debe fijar las reglas aplicables a las rentas obtenidas en operaciones transfronterizas. Los Estados Unidos, por ejemplo, necesitan una normativa fiscal que prevea el tratamiento de empresas estadounidenses con inversiones y negocios en el extranjero, así como otro elenco de normas para empresas foráneas que lleven a cabo inversiones y actividades económicas en territorio estadounidense. La normativa federal de los Estados Unidos difiere, como es obvio, de la prevista por los Estados. Estas diferencias reflejan las restricciones constitucionales que afectan a los Estados, pero no así a al gobierno federal.

### 2.3. La tributación en Estados Unidos

Las empresas estadounidenses tributan en base a su renta mundial. Ya que existe la posibilidad de gravar los mismos ingresos en más de un país, dichas empresas pueden beneficiarse de un crédito fiscal por los impuestos pagados en otros países, reduciendo la cuantía del impuesto de sociedades a pagar al gobierno norteamericano.

Generalmente, las empresas extranjeras son gravadas en Estados Unidos (con alguna que otra excepción) en base a los ingresos generados dentro de sus fronteras. La normativa aplicable a dichas empresas es diferente en función de si la renta obtenida procede de una actividad o negocio desarrollado en territorio estadounidense (*U.S. trade or business*) y en tal caso, los ingresos se califican como efectivamente vinculados (*effectively connected income*), o si por el contrario, se trata de otra categoría de renta, conocida como ingresos fijos o determinables, de carácter anual o periódico (*fixed and determinable, annual and periodical income*), que incluye dividendos, intereses, alquileres y *royalties*, no derivados de actividades comerciales.

A fin de mantener el equilibrio oportuno en el nivel de competitividad entre las empresas norteamericanas y sus competidores extranjeros, los ingresos efectivamente vinculados a una actividad económica se rigen por la normativa fiscal general estadounidense. Ello implica que la empresa extranjera tendrá derecho a aplicar las deducciones correspondientes y tendrá el mismo régimen fiscal que las empresas americanas. Las rentas fijas o determinables, anuales y periódicas están sometidas a un régimen im-

---

(5) La cláusula comercial de la Constitución de Estados Unidos (*Commerce Clause*) otorga al gobierno federal el poder para establecer límites a la capacidad impositiva de los Estados en el ámbito del comercio interestatal. Pese a que el Congreso no ha materializado esta posibilidad de manera plena, sí que ha impuesto una importante restricción con la aprobación de la Ley Pública 86-272 (en adelante, «P.L. 86-272»). Las constituciones de los Estados también pueden limitar la capacidad que tienen en materia fiscal, conferida por la ley federal.

sitivo especial, que acostumbra a ser más favorable que el general a fin de fomentar la inversión de capital extranjero.

En resumen, el régimen aplicable a las empresas norteamericanas está basado en el concepto de residencia; así, y como ya hemos mencionado, una sociedad que esté constituida en los Estados Unidos será sometida a tributación en base a su renta mundial.

Por el contrario, el concepto de origen o fuente de ingresos inspira el sistema aplicable a las empresas extranjeras que operan o invierten en Estados Unidos.

Los Estados Unidos tienen un elenco de sofisticadas normas a fin de calificar las rentas en función de su origen, y su importancia depende de si son aplicadas a un sujeto pasivo estadounidense o no. Para las empresas norteamericanas, las reglas para establecer la fuente de los ingresos también determinan la cuantía del crédito que obtendrán por los impuestos pagados a los gobiernos de otros países. Para las empresas extranjeras, las mismas reglas tienen un papel fundamental en lo relativo a cuestiones jurisdiccionales, pues resuelven si dicha entidad deberá pagar impuestos en Estados Unidos.

### 3. UN POCO DE HISTORIA

En el siglo diecinueve, la principal fuente de ingresos por vía impositiva para los Estados era el impuesto sobre la propiedad (*property tax*) (6). Es por ello que cuando surgió la titularidad de acciones, de manera cada vez más habitual y creciente, los Estados centraron sus esfuerzos en hallar la manera de gravar dicha titularidad o participaciones societarias mediante el impuesto sobre la propiedad. Los primeros intentos para implementar un modelo de impuesto societario por parte de los Estados no tuvieron mucho éxito.

Con la llegada del siglo XX, y tras la adopción en 1909 del impuesto societario federal (7), soplaron nuevos vientos a favor de la adopción de un impuesto sobre sociedades a nivel estatal. Así, y siguiendo el modelo federal, numerosos Estados diseñaron e instauraron impuestos similares (8). Wisconsin fue el primero en adoptar un impuesto sobre sociedades en 1911. Durante los años veinte, se sumaron Connecticut, Massachusetts, Missouri, Montana, Nueva York, Dakota del Norte y Virginia, seguidos por Arkansas, California, Georgia, Misisipi, Carolina del Norte, Oregon, Carolina del Sur y Tennessee (la mitad de los cuales establecieron los citados impuestos en 1929).

Con la Gran Depresión de 1929, muchos Estados tuvieron que buscar nuevas fuentes de financiación. El Distrito de Columbia y 16 Estados más emplearon el impuesto sobre sociedades a tales efectos (9). Durante las décadas de los cuarenta y los cincuenta, las

---

(6) Según el Black's Law Dictionary, en Estados Unidos el impuesto sobre la propiedad (*property tax*) consiste en gravar al titular de los bienes, y en especial, aquéllos de naturaleza real.

(7) El impuesto sobre sociedades federal fue aprobado en 1894, por una ley que también establecía el sistema de imposición sobre la renta de las personas físicas. La ley fue declarada inconstitucional en el caso *Pollack v. Farmer's Loan & Trust Company*, 158 U.S. 601 (1885). El impuesto sobre sociedades federal de 1909 era parte integrante de un cuerpo legislativo más amplio, la *Payne-Aldrich Tariff Act*, ley que fue confirmada por el Tribunal Supremo en el caso *Flint v. Stone Tracy Company*, 220 U.S. 107, (1911).

(8) Habitualmente, los Estados aprobaban a la vez el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Vid.* Clara PENNIMAN, *State Income Taxation 2*, 1980, Cuadro 1.

(9) Dakota del Sur y West Virginia aprobaron sus impuestos sobre sociedades durante la crisis económica de 1929, pero posteriormente los derogaron. Además, durante el mismo periodo, muchos Estados adoptaron el impuesto sobre ventas.

economías estatales habían ganado estabilidad y, por ende, perdieron interés en emplear el sistema fiscal como fuente de ingresos. Sólo Delaware, New Jersey y Rhode Island implementaron un impuesto societario. Finalmente, en los años sesenta y setenta, como consecuencia del fuerte incremento en el gasto público, se produjo la última ronda importante de adopciones del impuesto (10).

Actualmente, salvo Michigan, Nevada, Dakota del Sur, Washington y Wyoming, todos los Estados han incorporado a sus sistemas fiscales el impuesto sobre sociedades (11).

En líneas generales, el impuesto sobre la renta de carácter estatal se puede implementar de dos maneras distintas: a) mediante el denominado *franchise tax*, consistente en imponer un gravamen a las empresas por el privilegio de llevar a cabo su actividad económica dentro del Estado en cuestión, midiéndose en base a los ingresos netos; b) mediante la tributación directa de los beneficios procedentes, o que puedan ser atribuidos, al Estado de imposición. En adelante, se empleará el término «impuesto sobre sociedades» para referirnos a ambas modalidades.

#### 4. MÉTODOS PARA DIVIDIR, DISTRIBUIR O ASIGNAR LA BASE IMPONIBLE DE EMPRESAS CON OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS

La Constitución de los Estados Unidos permite a los Estados gravar una parte de la renta de las empresas, siempre y cuando exista una conexión o relación suficiente con dicho Estado, comúnmente conocido como nexo.

La existencia de nexo implica que la renta que se somete a imposición deriva de manera significativa de las actividades desarrolladas por la empresa dentro de las fronteras del Estado (12) que impone el tributo. Por lo tanto, «algún tipo de relación o mínima conexión» (13) debe existir entre el Estado que grava la renta y las actividades que generan ésta.

No obstante, se requiere también que exista una relación de carácter racional entre la renta gravada y las actividades económicas que tienen lugar en el Estado (14): un Estado (distinto al de constitución de la sociedad) puede someter a imposición una parte, o la

(10) Florida, Illinois, Indiana, Maine, Nebraska, New Hampshire, Ohio y West Virginia. Michigan estableció el impuesto sobre sociedades en 1967, pero lo sustituyó en 1975 por un impuesto sobre actividades económicas (*single business tax*). Éste estaba diseñado, más que como un impuesto sobre los beneficios de la empresa, como un gravamen sobre el valor añadido.

(11) Dakota del Sur únicamente grava la renta e ingresos de instituciones financieras. Para una visión exhaustiva de las características y funcionamiento de la fiscalidad de empresas a nivel estatal, *vid.* John HEALY y Michael S. SCHADEWALD, *Multistate Corporate Tax Guide*, Vol. 1, 2005.

(12) El estudio no establece diferencias entre empresas constituidas en el Estado de imposición y aquellas empresas constituidas en otros Estados; generalmente, las reglas que se describen se aplican de manera uniforme a todas las empresas, independientemente de su lugar de constitución. Éste es una de los rasgos diferenciales del sistema fiscal federal, en el que existen dos tipos de normativa: aquélla aplicable a las empresas constituidas de acuerdo, y bajo, las leyes de los Estados Unidos; y, la destinada a regular el tratamiento de empresas extranjeras. Cabe destacar que, dentro del sistema fiscal federal, son sociedades extranjeras aquéllas constituidas fuera de los Estados Unidos. Sin embargo, en el ámbito de la tributación estatal, al hablar de sociedades extranjeras, se está haciendo referencia a personas jurídicas constituidas en otro Estado, distinto al que ejerce su capacidad impositiva.

(13) En este sentido se pronunció el Tribunal Supremo en *Miller Bros. v. Maryland*, 347 U.S. 340, (1954).

(14) *Vid.* *Container Corp. v. Franchise Tax Bd.*, 463 US 159 (1983).

totalidad, de los ingresos de una empresa, siempre y cuando estos sean efectivamente producto de las operaciones y actividades comerciales de dicha empresa en el Estado de imposición (15).

Como ya se ha señalado al principio, a nivel estatal existen tres procedimientos para determinar la renta de las empresas que puede ser susceptible de imposición, de acuerdo con los parámetros establecidos por la Constitución de los Estados Unidos: la contabilidad separada, la fórmula de prorrateo y la imputación específica. El sistema de la fórmula de prorrateo es el más extendido y empleado actualmente.

La contabilidad separada, en su día comúnmente utilizada, ha perdido hoy su vigencia (16). Por su parte, el uso de la fórmula de prorrateo y de la imputación específica coexisten; algunos elementos de la renta de la empresa pueden estar sujetos al sistema de fórmula de prorrateo, mientras otros seguirán el método de la imputación específica. UDITPA, por su parte, ha adoptado el siguiente esquema: los ingresos comerciales tributarán de acuerdo a la fórmula de prorrateo, mientras que los que entran en la categoría de no comerciales se acogerán a las directrices de la imputación específica (17). El método de contabilidad separada constituye una alternativa a la fórmula de prorrateo, pese a que la contabilidad separada de entidades (que es una de las modalidades de contabilidad separada), se emplea junto a la fórmula de prorrateo y la imputación específica, a fin de determinar la base imponible, antes de dividirla. La importancia de la contabilidad separada se halla en el contexto de declaración individual y declaración combinada.

A modo de ejemplo, imaginemos que una sociedad filial adquiere todos los productos elaborados por la sociedad matriz. Algunos Estados calcularían la renta y el porcentaje de prorrateo de la matriz independientemente de la renta y el porcentaje de prorrateo de la filial. La técnica de contabilidad separada se serviría de los libros de contabilidad y documentación relevante existente, como punto de inicio para establecer los ingresos de la matriz y de la filial. Seguidamente, se aplicaría la fórmula de prorrateo y el sistema de imputación específica a fin de fijar la parte de dicha renta que corresponde al Estado de imposición.

El procedimiento opuesto a la contabilidad separada es el régimen de declaración combinada, que ignora la existencia independiente de la matriz y la filial a efectos de calcular la base imponible.

#### 4.1. La contabilidad separada (*Separate accounting*)

La contabilidad separada se basa en la premisa de que es viable y práctico aislar la renta imponible generada por cada división o parte de un negocio que desarrolla la em-

---

(15) *Vid.* Complete Auto Transit, Inc. v. Brady, 430 U.S. 274 (1977); Mobil Oil Corp. v. Comm'r of Taxes, 445 U.S. 425 (1980). Existen otras limitaciones constitucionales, como por ejemplo, la prohibición de cualquier tipo de discriminación en el ámbito del comercio interestatal. También cabe tener en cuenta la cláusula que establece la igualdad de protección (equal protection clause), así como las garantías procesales legalmente previstas.

(16) Mississippi y Oklahoma prevén el método de contabilidad separada para las empresas petroleras y de gas. Habitualmente, los Estados aplican este sistema a empresas que se dedican a la explotación de recursos naturales. No obstante, los contribuyentes se basan en los principios y funcionamiento de la contabilidad separada para demostrar en los tribunales que el uso de otros enfoques (predominantemente, el de la fórmula de prorrateo) ofrecen resultados equívocos y no acordes a los mandatos constitucionales. *Vid.* Hans Rees' Sons, Incorporated v. Noth Carolina Ex. Rel. Maxwell Commissioner of Revenue, 283 U.S. 123 (1931); Butler Bros. v. Mc Colgan, 315 U.S. 501 (1942); Exxon Corp. v. Wisconsin, 447 U.S. 207 (1980); Container, supra nota 14.

(17) *Vid.* el artículo §II.C. de UDITPA.

presa en un Estado. Así, este enfoque pretende esclarecer la renta que se obtendría si una entidad distinta e independiente llevase a cabo las actividades de la compañía dentro del Estado de imposición (18).

A modo de ejemplo, imaginemos una compañía que lleva a cabo la fabricación de un producto en el Estado A, lo almacena en el Estado B y, finalmente, el departamento de ventas del Estado C lo vende a sus clientes en el Estado D. Cuando la empresa calcule el importe de los impuestos a pagar en el Estado A, empleando la técnica de contabilidad separada, tendrá que asumir que la producción en dicho Estado fue efectuada por una empresa distinta e independiente que vende el producto terminado a un tercero para su almacenamiento y posterior venta al público.

Una de las formas para calcular la renta imponible derivada de la producción en el Estado A consiste en fijar un precio hipotético para los productos terminados: se asume que dicho importe es el que pagaría una empresa no vinculada e independiente (19) por dichos productos, siendo el precio de mercado el que servirá para calcular los ingresos derivados de las ventas, y a su vez, la renta susceptible de gravamen (20).

Tanto en el plano teórico como en el terreno práctico, existen problemas que entorpecen la utilidad de la contabilidad separada. Administrativamente, resulta complejo establecer un precio de mercado adecuado. A fin de señalar un hipotético precio de transferencia para el ejemplo expuesto se puede tomar como punto de partida el precio de venta para distribuidores independientes fijado por los fabricantes, cuyos productos tengan unas características y circunstancias comparables. No obstante, hay que tener en cuenta que dichos comparables pueden no hallarse, ya sea porque en ocasiones, tales

---

(18) Según el Tribunal Supremo, la contabilidad separada tiene como objetivo identificar la fuente geográfica de los ingresos del contribuyente. Por su parte, el sistema de fórmula de prorrateo alcanza una mera aproximación de la renta de la sociedad que está razonablemente vinculada a las actividades que se llevan a cabo en el Estado de imposición. *Vid.* Moorman, *Mgf. Co. v. Bair*, 437 U.S. 267 (1978).

Hay que tener presente que los Estados Unidos deben prever, asimismo, normativa aplicable a las rentas generadas en operaciones transfronterizas.

(19) Hay diversas maneras de establecer un precio a valor de mercado para la transferencia de productos entre empresas vinculadas. El estudio emplea el sistema de los comparables, aunque también existe la posibilidad de añadir un beneficio razonable al coste de producción. Esta cuantía bruta constituirá el precio de venta hipotético. Aquellas personas que estén familiarizadas con el sistema fiscal estadounidense aplicable a operaciones transfronterizas, se percatarán con toda seguridad del paralelismo existente entre el asunto que nos ocupa y la cuestión de establecer los beneficios obtenidos por una compañía filial de acuerdo con la §482 del IRC. Para una discusión general sobre el tema, véase Michael J. McIntyre, *The International Income Tax Rules of the United States*, Professional Edition.

(20) En este supuesto, se asume que el Estado A considera que el beneficio derivado de las actividades de producción constituye su porción de la base imponible. Al tratarse de producción, este método es inusual y en pocas ocasiones se aplica. No obstante, en otras circunstancias, el Estado A necesitaría formular explícitamente las reglas necesarias para definir con detalle qué fase o parte de la operación descrita le corresponde gravar. Por ejemplo, imaginemos que un banco obtiene dinero en el Estado B, que presta a un cliente domiciliado en el Estado B para su inversión en sus negocios en varios Estados. Si comparamos este supuesto al de la manufacturación de productos, las reglas para desentrañar qué parte de los beneficios derivados de la actividad económica son atribuibles al Estado A no son en absoluto claras, y no han sido todavía analizadas. Este área de la fiscalidad todavía no ha sido plenamente desarrollado debido a la aparición y uso generalizado de la fórmula de prorrateo, por lo que dejó de ser una cuestión apremiante explorar nuevas y más sofisticadas normas de contabilidad separada. Sin lugar a dudas, la dificultad de emplear la contabilidad separada en este tipo de supuestos descritos contribuyó a decantar la balanza en favor del enfoque basado en el prorrateo de la base imponible.

fabricantes, que constituyen un comparable, no existen; que, de existir, no comercialicen productos similares; y, que aún en el caso de hacerlo, no los vendan a distribuidores no vinculados.

No es suficiente que dichos comparables existan, pues pueden surgir más obstáculos. Las operaciones consideradas comparables únicamente proporcionan una estimación del precio de transferencia relevante, es decir, un intervalo, dentro de cual podemos hallar un número más o menos amplio de precios que pueden ser válidos. Sin embargo, a mayor amplitud del intervalo, menor es la utilidad de la información que proporciona.

Administrativamente, la tarea de obtención de cientos o miles de precios de transferencia hipotéticos es ardua y severa. El sistema de contabilidad separada tiene unos costos muy elevados, tanto para el sector público como para el privado. Los departamentos de fiscalidad de los Estados no disponen de los medios necesarios para controlar el gran número de empresas que llevan a cabo operaciones transfronterizas. Por su parte, las pequeñas y medianas empresas no tienen la capacidad para implementar el sistema de contabilidad separada, e incluso las grandes empresas tienen dificultades para ello (21). También cabe mencionar que no es posible el empleo de la contabilidad separada en toda clase de actividades transfronterizas. Así, existen dificultades para aplicarla a contribuyentes que prestan servicios de telecomunicaciones en más de un Estado, a compañías aéreas que recogen y depositan pasajeros en diversos Estados, o a una empresa que proporciona acceso a Internet en el Estado de imposición. El hecho que la propiedad intelectual sea cada día, y con mayor frecuencia, objeto de numerosos contratos y transacciones no ha hecho más que generar nuevos retos para el método de contabilidad separada, ya que aquellas compañías cuyos beneficios derivan de marcas, patentes, franquicias, carteras de clientes, *copyright*, sistemas de gestión o *know-how* no son capaces, en la mayoría de ocasiones, de hallar transacciones o supuestos similares con un tercero, existiendo desacuerdo sobre si dicho comparable existe o no.

Finalmente, y a efectos prácticos, el enfoque de contabilidad separada presenta otra deficiencia en aquellas compañías cuyo beneficio global deriva de actividades interdependientes, integradas o sinérgicas. En estos casos, cada actividad es esencial y necesaria para obtener resultados favorables, por lo que los esfuerzos por imputar a cada transacción un precio hipotético son inertes al no reflejar realmente el valor de los intercambios económicos. Es ilustrativo de esto el supuesto en que el director de fabricación, que se lleva a cabo en el Estado A, llama al director del departamento de investigación y desarrollo, que tienen lugar en el Estado B, y le informa de la solución a un problema, cuya resolución incrementará los beneficios de la compañía. Cabe plantearse de qué manera el sistema de contabilidad separada imputará el valor que tiene la llamada telefónica en cuestión, a efectos de calcular la parte de la base imponible que le corresponde al Estado A y al Estado B. Tal y como ha reconocido el Tribunal Supremo, la contabilidad separada con frecuencia ignora o, cuanto menos, capta de manera inadecuada las numerosas, sutiles e incuantificables transferencias de valor que tienen lugar entre las distintas partes que integran una sola empresa (22).

---

(21) Las dificultades que han tenido que afrontar los contribuyentes y el Internal Revenue Service (Departamento de Hacienda) en la aplicación de la normativa sobre precios de transferencia, recogida en la §482 del IRC confirma el acierto de los Estados en su decisión de abandonar el sistema de contabilidad separada. En 1994, el Internal Revenue Service aprobó nuevos reglamentos al amparo del artículo §482, a fin de solucionar las dificultades existentes tanto para los contribuyentes como para él.

(22) *Vid.* Container, supra nota 14.

Asimismo, la jurisprudencia ha declarado que, pese a que el sistema de contabilidad separada pretende aislar el porcentaje de ingresos generados en distintos Estados, puede fracasar en detectar y cuantificar las ventajas derivadas de una integración funcional, centralización de la gestión o de las economías de escala que, generalmente, se reflejan en la rentabilidad de la empresa (23). No obstante, la contabilidad separada continúa siendo una alternativa viable en caso de que los otros dos enfoques (la fórmula de prorrateo y la imputación específica) no consigan identificar satisfactoriamente las actividades comerciales del contribuyente en el Estado de imposición.

#### 4.2. La fórmula de prorrateo (*Formulary apportionment*)

Los Estados han desarrollado un sistema alternativo al de la contabilidad separada, debido a las carencias ya comentadas. Este sistema emplea una fórmula para dividir la renta imponible de una empresa entre los Estados en los que ésta lleva a cabo sus actividades económicas (24). En concreto, la fórmula se aplica a fin de obtener un porcentaje de prorrateo, basado en el grado de actividad o presencia de la compañía en ese Estado. El funcionamiento de la fórmula es el siguiente:

$$TI A = TI M \times 1/3 (Ventas A/Ventas M + salarios A/salarios M + Propiedad A/propiedad M)$$

TI A	Renta mundial gravable de la compañía atribuible al Estado A, y calculada en base a la normativa de dicho Estado.
TI M	Renta mundial gravable prorrateable de acuerdo con la normativa del Estado A.
Ventas A	Volumen de ventas en el Estado A.
Ventas M	Volumen de ventas a nivel mundial.
Salarios A	Nivel de salarios en el Estado A.
Salarios M	Nivel de salarios a nivel mundial.
Propiedad A	Propiedades sitas en el Estado A.
Propiedad M	Propiedades de la compañía a nivel mundial.

Para calcular el importe del impuesto en el Estado A, en primer lugar se debe calcular la renta imponible mundial que puede ser prorrateada en dicho Estado, de acuerdo con su normativa fiscal, dando como resultado la base imponible previa al prorrateo (25). A continuación, la sociedad debe fijar el porcentaje de prorrateo, basado en la fórmula expuesta (o aquella que haya adoptado el Estado implicado), en la que sólo se incluyen los factores que efectivamente han contribuido a la obtención de los ingresos. En tercer lugar, se debe multiplicar la renta imponible mundial (que sea prorrateable) por el porcentaje obtenido. Ello da como resultado los ingresos que pueden ser sometidos a grava-

(23) *Vid.* Mobil, supra nota 15.

(24) En particular, la fórmula prorratea los ingresos obtenidos en los Estados en los que la compañía presenta los factores que son tenidos en cuenta por la fórmula que se emplee. Tal y como se verá continuación, los elementos tenidos generalmente en consideración son la propiedad, el nivel de salarios y el volumen de ventas.

(25) Tal y como se explicará más adelante, no todos los ingresos obtenidos por una sociedad son susceptibles de prorrateo. La fórmula se aplica únicamente a la renta mundial que efectivamente puede ser dividida. Asimismo, sólo se deben tomar en consideración los factores asociados a la generación de dicha renta.

men por el Estado A. Finalmente, se calcula la cuota a ingresar, que es el resultado de multiplicar la base imponible determinada previamente, por el tipo impositivo vigente en el Estado A y efectuar las reducciones pertinentes por créditos.

#### 4.2.1. *La fórmula*

Las primeras fórmulas de prorrateo que aparecieron se basaban únicamente en un factor: la propiedad (26). La fórmula consistía en la división del valor de la propiedad en el Estado, por la totalidad del valor de las propiedades titularidad de la empresa (a nivel mundial). Posteriormente, se incorporaron otros factores, tales como el nivel de salarios. Al tener en cuenta estos dos elementos, la renta era asignada a aquellos Estados en los que se llevaban a cabo las actividades de producción, razón por la que se consideró políticamente inaceptable para los Estados que, pese a tener una industria productora poco significativa, constituían el mercado de venta de los productos fabricados en otras territorios.

A fin de conciliar los intereses de estos mercados, la fórmula añadió como nueva variable el volumen de ventas. En ocasiones, a éste se le denomina el «factor ingresos», pues el término «ingresos» tiene un significado mucho más amplio que la palabra «ventas», comprendiendo la compensación por servicios, alquileres, dividendos, intereses y otros tipos de renta generada por la explotación de activos o trabajo, que en circunstancias normales no entrarían dentro del concepto de ventas. Independientemente de la etiqueta que lleve, este factor comprende únicamente los ingresos que entran en el cálculo de la renta prorrateable de la sociedad, por lo que no comprende necesariamente la totalidad de los mismos (27).

En consecuencia, en cuanto a la asignación de la renta derivada de la producción, un gran número de Estados aplican actualmente una fórmula basada en tres factores: propiedad, salarios y ventas. Los tribunales se han mostrado reticentes a la hora de imponer un modelo único de fórmula (28), si bien es cierto que han considerado la fórmula

---

(26) *Vid.*, por ejemplo, *Underwood Typewriter Company v. Chamberlain, treasurer of the State of Connecticut*, 254 U.S. 274 (1977); *Bass, Ratcliff & Gretton, Limited v. State Tax Commission*, 266 U.S. 271 (1924); y, *Hans Rees' Sons*, supra nota 16. Los límites constitucionales a la división de la renta y el concepto de unidad de negocio fueron desarrollados por los tribunales en casos surgidos en el marco del impuesto sobre la propiedad, en los que una de las partes eran compañías de telégrafos o ferroviarias. *Vid. Western Union Tel. Co. v. Taggart*, 163 U.S. 1 (1896); *Pullmans Palace Car Co. v. Penn.*, 141 U.S. 18 (1891); *Union Pacific Railway v. Cheyenne*, 113 U.S. 516 (1884); *State Railroad Tax Cases*, 92 U.S. 575 (1875). En estos casos, aquellos Estados en los cuales había vía de ferrocarril, pero no así terminales significativas, calculaban la cuantía del impuesto sobre la propiedad aplicando la fórmula a la totalidad de la vía férrea. Los tribunales alegaron que la vía tenía de por sí valor económico por servir de instrumento conector entre las terminales principales.

(27) Por ejemplo, la normativa de la Multistate Tax Comisión (en adelante, «MTC») (artículo § IV.18 (c)) excluye del factor ingresos los ingresos brutos derivados de la venta ocasional de activos fijos empleados en el negocio de la empresa (sin embargo, sí se incluye en la renta prorrateable).

Por su parte, UDITPA (artículo §17) establece que los ingresos procedentes de servicios se incluyen en el numerador del factor ingresos de un Estado en caso de que: a) la actividad que genera dichos ingresos se lleva a cabo dentro del Estado; o, b) en el caso de servicios ejecutados en más de un Estado, una parte significativa de la actividad se desarrolla en el Estado en cuestión, y que se mide por los costes de ejecución.

En caso de que el grupo de sociedades presenten declaración consolidada, las ventas entre las compañías del grupo quedan excluidas del factor ingresos.

(28) *Vid. Moorman*, supra nota 18.

de tres factores como el punto de referencia para evaluar el resto de fórmulas existentes (29).

Hay que señalar que la fórmula de tres factores se desarrolló en unos años en los que la economía estaba orientada hacia la producción y el mercantilismo, contexto en el cual la fórmula funcionó satisfactoriamente. Sin embargo, los Estados empleaban al mismo tiempo fórmulas específicas para determinados sectores, como el bancario, el asegurador o el financiero (30), así como para mutualidades, telecomunicaciones, actividades petroleras, transporte, publicación, recursos naturales, construcción y aerolíneas, entre otros (31). De hecho, el impuesto de sociedades ha demostrado tener una gran elasticidad ante los diversos cambios estructurales acontecidos, gracias a la continua elaboración de nuevas fórmulas alternativas.

Durante muchos años, los Estados atribuyeron el mismo valor a cada factor en la fórmula (32). Actualmente, la gran mayoría de Estados con un impuesto de sociedades le dan mayor peso al volumen de ventas (en ocasiones multiplican por dos su valor (33)) que a los factores de propiedad o salario, existiendo incluso sistemas fiscales estatales que han implantado la fórmula basada en un solo factor (34).

En función de las relaciones matemáticas que se establezcan entre el factor de ventas y los factores de propiedad y de salarios, las consecuencias de emplear una fórmula con mayor valor en el factor ventas variarán (35). Así, aquellas compañías cuyo factor ventas es menor que la media de los factores propiedad y salarios obtendrán un beneficio al aplicar este tipo de fórmula; sin embargo, las compañías cuyo factor ventas sea mayor que la media de los otros dos factores, se verán perjudicadas por la aplicación de una fórmula con doble valor asignado al valor ventas.

(29) *Vid.* Container, supra nota 14.

(30) En *Cocker Equipment Leasing, Inc. v. Dept. of Rev.*, 838 P.2d 552 (1992), el contribuyente, una institución financiera, cuestionó con éxito la fórmula de tres factores empleada por el Estado de Oregón, pudiendo así incluir dentro del factor de propiedad los activos intangibles de la empresa.

(31) Debido a que el número de actividades con fórmulas especiales es cada vez más significativo en diversos Estados que el número de actividades de producción, la tradicional fórmula de tres factores ha dejado de ser la dominante.

(32) Algunos Estados eliminan uno de los factores de la fórmula si su denominador es cero. Otros, eliminan un factor si se considera que tiene poca incidencia en la generación de los ingresos.

(33) En 2005, los siguientes Estados ponderaron en más de 1/3 el factor ingresos: Arizona, Arkansas, California, Connecticut, Florida, Georgia, Idaho, Indiana, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan (90% ventas), Minnesota (75% ventas), New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York (60% ventas), North Carolina, Ohio (60% ventas), Oklahoma, Oregon (90% ventas), Pennsylvania (60% ventas), Carolina del Sur, Tennessee, Virginia, West Virginia y Wisconsin (60% ventas). Colorado daba la opción de utilizar una fórmula con dos factores (ventas y propiedad).

(34) Iowa ha adoptado desde hace muchos años una fórmula basada únicamente en las ventas, siendo de hecho confirmada en *Moorman*, supra nota 18. Connecticut también empleó una fórmula de un solo factor para empresas de manufacturación, expandiendo su aplicación a otras actividades y negocios. Mississippi permite a minoristas, mayoristas y compañías de servicios el uso de la fórmula de un solo factor. También Carolina del Sur prevé esta fórmula basada en ventas sólo para empresas que no sean de manufacturación así como para comerciantes de activos intangibles. Missouri sigue esta tendencia, pero con ciertas condiciones. Nebraska ha adoptado recientemente esta modalidad de fórmula, al igual que Texas e Illinois.

(35) Debido a estas relaciones matemáticas, para poder afirmar que el hecho de que el factor ventas tenga mayor peso dentro de la fórmula incrementa los ingresos fiscales estatales, se precisa llevar a cabo un análisis empírico.

Como ya hemos comentado, la sustitución de una fórmula con igual valor de los factores por otra que le da superioridad al factor ventas sobre el resto, puede ser un poderoso instrumento en manos de los Estados para atraer inversiones de capital porque, en el caso de compañías con actividades de producción en el Estado (y las de venta en otros Estados) reduce la cuantía del impuesto y, por ende, constituye un incentivo para ampliar las operaciones y negocio de esas empresas en el Estado (36). Y a la inversa, la cuantía de los impuestos se incrementa para aquellas empresas que producen en otros Estados y venden sus productos en el Estado de imposición que se sirve de una fórmula con mayor valor asignado a las ventas (y que no entran en el ámbito de protección de la P.L. 86-272).

Los Estados no sólo pueden alterar el valor de cada elemento dentro de la fórmula. También pueden modificar las características de los diferentes factores. Por ejemplo, el factor propiedad, que a simple vista plantea pocas dudas, desde un punto de vista de política fiscal puede generar un gran número de interrogantes:

- Tipo de propiedad a tener en cuenta.
- Sistemas de valoración: coste histórico o precio de mercado. Sustracción del importe de la depreciación fiscal o contable.
- Fecha de valoración de la propiedad: principios de año o el último día del año natural o fiscal.
- Determinación de los Estados a los que se debe asignar propiedad movable.
- En el caso de propiedad intangible, numeradores que se ven alterados por los activos, que deben además tenerse en cuenta en el denominador del factor propiedad.

El factor salario también plantea algunos interrogantes:

- Tratamiento de los beneficios salariales exentos a efectos fiscales, así como de las aportaciones a un plan de remuneración diferida o de pensión.
- Tratamiento del salario percibido por un empleado que genera renta prorrateable y renta no prorrateable.
- Tratamiento del salario percibido por un empleado que se desplaza y viaja habitualmente.
- La decisión de exclusión o inclusión de las retribuciones de altos ejecutivos, que puede incrementar el atractivo de un Estado para nuevas empresas o expansión de las existentes.
- Aplicación de reglas de reversión.
- La inclusión o exclusión del salario pagado a trabajadores autónomos.

Finalmente, se plantean algunos de los puntos conflictivos en relación al factor ingresos o ventas:

- Inclusión o exclusión en el factor de intereses, dividendos, así como de las ganancias patrimoniales, en el caso de que éstas sean susceptibles de prorrateo.

---

(36) Aunque no hay constancia de una clara y nítida relación causa-efecto, las siguientes compañías han apoyado o están aunando esfuerzos para que sus Estados otorguen mayor valor al factor ventas: la industria papelera en Maine; Coca Cola, Georgia-Pacific y la empresa automovilística en Georgia; los contratistas militares en Florida; la industria minera en West Virginia; Intel Corporation en Nuevo México; y Kraft, Motorola y Abbott Labs en Illinois.

- Determinación de los Estados que deberían incluir los importes por los conceptos correspondientes en su numerador.

En la mayoría de los casos, los Estados emplean el principio de destino para decidir si la venta de inmovilizado material debe quedar integrado en el factor ingresos. De acuerdo con el principio de destino, los bienes enviados o entregados a clientes en el Estado de imposición deben incluirse en el numerador del factor ventas de ese Estado. Según el artículo §16 de UDITPA, el importe por la venta de bienes materiales se debe incluir en el numerador del factor ventas del Estado, si ésta es remitida o entregada a un comprador (que no sea los Estados Unidos) en el Estado imposición, independientemente del punto F.O.B. o de las condiciones adicionales de la venta (37).

En el marco de los servicios, el artículo §17 de UDITPA prevé que cuando las actividades que generan la renta tienen lugar en más de un Estado, la retribución por dichos servicios debe estar comprendida en el numerador del Estado en el cual se haya realizado la mayor parte de la actividad, y que va en función del coste de ejecución, siendo una regla de todo o nada. Así, si se incurre el 3 por 100 de los costes de ejecución en cada uno de los 32 Estados, y un 4 por 100 de los costes en otro Estado, los ingresos obtenidos serán asignados por entero a este último. Este enfoque ha generado insatisfacción en numerosos Estados, que han sustituido este mecanismo de asignación por el de atribución de los ingresos en proporción a los costes de ejecución incurridos en cada uno de los Estados.

De lo expuesto hasta el momento, parece que todos los Estados emplean fórmulas de prorrateo similares. Sin embargo, la complejidad radica en las particularidades de cada una. Es más, aunque todos los Estados adoptasen los mismos criterios para determinar la renta imponible prorrateable (cosa que no es así actualmente), la interacción de fórmulas que resultasen inconsecuentes tendría como resultado gravar en exceso o en defecto el 100 por 100 de la renta imponible.

Los tribunales estadounidenses exigen que la fórmula de prorrateo sea, ante todo, justa, prohibiendo explícitamente la adopción e implementación de fórmulas inherente (38) o intrínsecamente (39) arbitrarias. Por tanto, la fórmula de prorrateo debe tener consis-

---

(37) Antes del uso generalizado del principio de destino, era práctica habitual asignar las ventas al Estado donde tenían lugar las negociaciones, el Estado en el que se aceptaban los pedidos, o el Estado desde el que se enviaban los bienes. La normativa del MTC, al amparo de lo dispuesto en UDITPA, prevé una regla especial para la renta generada por la propiedad intangible. De acuerdo con la misma, si la renta derivada de la propiedad intangible no puede asignarse a ninguna actividad en concreto, se excluye del denominador y numerador del factor ingresos (MTC Reg. IV. 18 (c)). Los Estados Unidos, a fin de determinar la procedencia de los ingresos por la venta de la propiedad material, emplea el criterio del traspaso del título. Esta regla favorece a los exportadores ya que permite generar renta en el extranjero, al transmitir el título de la propiedad fuera de los Estados Unidos. Hay que recordar que la cuantía de los créditos fiscales extranjeros de una compañía estadounidense está en función de los ingresos obtenidos fuera del Estados Unidos. Por lo tanto, el traspaso de título merma la imposición por parte de Estados Unidos al incrementar el importe de los créditos fiscales extranjeros. Esta regla se considera un subsidio a la exportación que no viola el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Los Estados Unidos emplean el principio de destino para determinar la procedencia de la renta en determinadas circunstancias, sobre todo en aquéllas en las que no estén involucrados exportadores estadounidenses. Por su parte, las empresas extranjeras pueden utilizar el criterio de transmisión del título para fijar la procedencia de la renta derivada de la venta de propiedad material, que tiene como destinatario último el mercado americano. Generalmente, las compañías extranjeras transmiten el título fuera de Estados Unidos para generar renta foránea, fuera del alcance fiscal estadounidense.

(38) *Vid.* Underwood, *supra* nota 26, p. 121.

(39) *Vid.* Hans Rees', *supra* nota 16, p. 133.

tencia interna, que significa que, en caso de que la fórmula se aplicase en todas y cada una de las jurisdicciones, no más del 100 por 100 de la renta obtenida por una empresa sería sometida a imposición (40). Además, debe tener consistencia externa, es decir, el factor o factores de la fórmula deben reflejar de manera efectiva y razonable cómo se generan los ingresos (41).

Constitucionalmente, el contribuyente tiene el derecho a probar que la fórmula adoptada y empleada por un Estado distorsiona los resultados (42). Asimismo, numerosos Estados permiten a los contribuyentes modificar o sustituir la fórmula en vigencia por un método diferente, siempre y cuando consigan demostrar que la fórmula alcanza resultados indebidos. Muchos contribuyentes intentan invalidar la fórmula basándose en el método de contabilidad separada (43). El Tribunal Supremo, por su parte, ha declarado que el objetivo del sistema de contabilidad separada es aislar la renta obtenida en varios Estados. Sin embargo, no siempre refleja adecuadamente cómo contribuyen la integración funcional, la centralización de la gestión o las economías de escala en la generación de renta (44). Por ello, aquellos contribuyentes que aleguen la invalidez de una fórmula, deben presentar evidencias claras y concluyentes (45) de que la fórmula da resultados desproporcionados en relación a las actividades desarrolladas en el Estado. Igualmente, la Constitución estadounidense no invalida una fórmula de prorrateo si su aplicación puede, en algún caso, someter a imposición parte de la renta no derivada de las actividades en el Estado de imposición (46). Generalmente, la normativa fiscal de los Estados establece una presunción en favor de la razonabilidad de las reglas de prorrateo.

Otro de los argumentos esgrimidos en contra de la aplicación de la fórmula es que los factores no reflejan adecuadamente cómo se ha generado la renta obtenida. El escenario habitual es aquél en el que se gravan los dividendos recibidos de una sociedad vinculada. Consideremos el ejemplo de una multinacional petrolera estadounidense que reciba dividendos de sus filiales extranjeras. Si, de acuerdo con la regulación estatal, los dividendos se incluyen en la renta imponible de la empresa a efectos fiscales estadounidenses, cabe plantearse los siguientes interrogantes:

- Si los factores de las filiales que han pagado los dividendos deberían incluirse en la fórmula de prorrateo del Estado.
- Si la exclusión de los factores de las filiales de la fórmula podría suponer la violación del requisito establecido por los tribunales, que exige que los factores empleados en la fórmula deben efectivamente reflejar la obtención de la renta, así como que la renta atribuida a un Estado, a efectos fiscales, debe estar razonablemente conectada con el valor existente en el Estado de imposición (47).

---

(40) *Vid.* Container, supra nota 14, p. 169.

(41) *Ibid.*

(42) *Vid.* Hans Rees', supra nota 16.

(43) *Vid.* Hans Rees', Butler Bros., Exxon Corp. (supra nota 16), Container (supra nota 14), y Barclays Bank PLC v. Franchise Tax Bd, 512 U.S. 298.

(44) *Vid.* Mobil, supra nota 15, p. 438.

(45) *Id.*, págs. 453-454.

(46) *Vid.* Container, supra nota 14, pp. 169-170. En un caso sobre la tributación de material rodante de ferrocarriles, el contribuyente demostró con éxito al tribunal, utilizando la ubicación física del material, que la fórmula empleada por el Estado se extralimitaba en el ejercicio de su poder tributario al gravar valor de la empresa sito fuera de las fronteras del Estado. *Vid.* Norfolk & Western Ry. Co. v. Missouri State Tax Comm'n, 390 U.S. 317 (1986).

(47) *Vid.* Container, supra nota 14 y Moorman, supra nota 18.

Los contribuyentes con frecuencia se sirven del análisis que brinda el sistema de contabilidad separada para reforzar sus argumentos, basados en las distorsiones que genera la fórmula. El Tribunal Supremo todavía no ha abordado el denominado «factor representación» o «factor distorsión» (48), con la consiguiente incertidumbre para los contribuyentes y los tribunales estatales.

Una de las mayores virtudes del prorrateo es que la fórmula divide la renta que no puede ser fácilmente distribuida geográficamente, y para ello emplea factores que sí pueden ser identificados a efectos territoriales: propiedad, salarios y ventas (49). Los tribunales han declarado que alcanzar una asignación precisa de valor a nivel territorial, para compañías con un mayor o menor grado de integración, puede resultar un objetivo inaprensible, tanto a efectos teóricos como prácticos (50).

La generalizada aceptación de la fórmula de prorrateo se debe, en gran medida, al acierto en su forma de dividir la base imponible. Al servirse de la propiedad, el nivel de salarios y el volumen de ventas, la fórmula incorpora las exigencias de los Estados donde se desarrollan mayoritariamente actividades de producción, y también las exigencias de los Estados que constituyen predominantemente un mercado para productos fabricados en otros Estados.

Finalmente, la fórmula puede concebirse como un instrumento de asignación de ingresos a aquellos Estados que efectivamente prestan una serie de beneficios, servicios, oportunidades, infraestructuras y protección a las empresas. La existencia de carreteras, el mantenimiento de cuerpos de policías y bomberos, escuelas, infraestructuras legales y otros bienes y servicios públicos facilitan la obtención de beneficios para las empresas, teniendo los Estados derecho a una recompensa a cambio de todo ello. Así, los Estados que incurren en gastos para ofrecer servicios y facilidades a las compañías (51) emplean los factores de la fórmula como indicadores de los ingresos fiscales que deben recaudar (52).

(48) El ejemplo expuesto está basado en el caso Mobil, supra nota 15.

(49) Generalmente, aquellos elementos que no puede ser identificados a efectos geográficos se excluyen de los factores. Por ejemplo, el factor propiedad en muchos estados no comprende activos intangibles, y el factor ventas con frecuencia excluye la venta o uso de activos intangibles. En el caso del factor propiedad, se debe a la dificultad para determinar qué Estado debería incluir los activos en el numerador. En el caso del factor ventas, se debe a la inexistencia de una regla que sea convincente y adecuada para fijar en qué numeradores deberían incluirse los ingresos derivados de la venta. A los bienes materiales, por el contrario, se les aplica la regla de que la venta tiene lugar en el Estado de destino, y por lo tanto, si el bien es entregado o enviado a un comprador que se halle en el Estado de imposición, se incluirá en su numerador. Cabe plantearse si se podría aplicar una regla similar en el caso de intereses, dividendos, royalties o ganancias patrimoniales.

(50) *Vid.* Container, supra nota 14, p. 164.

(51) No es necesaria la existencia de una correlación exacta entre los servicios y los beneficios que proporciona un Estado y el coste efectivo en el que incurre para dar los servicios. Por ejemplo, el hecho de que un negocio pueda operar en un Estado bajo alguna de las formas societarias previstas no guarda ninguna relación lógica con los costes que supone tener una normativa mercantil que así lo establezca y lo regule.

(52) *Vid.* General Motors Corp. v. D.C., 380 U.S. 533 (1965), en el que el Tribunal Supremo declaró que la fórmula estándar de tres factores constituye una aproximación, bien de la distribución de la fuente de ingresos de una compañía, o de la distribución de los costes sociales que genera. El hecho de que una empresa pague pocos impuestos no significa que el Estado no siga proveyendo una serie de servicios y beneficios que, a su vez, tienen un coste. Por ello diversos Estados toman una de las medidas siguientes: a) la imposición de una cuantía mínima, a modo de impuesto; b) la obligación de pago del importe que resulte más elevado entre el impuesto de sociedades y algún impuesto alternativo.

#### 4.2.2. *El derecho a prorratear la renta*

En muchos Estados, la posibilidad de las compañías de usar el sistema de prorrateo de los ingresos está condicionada a lo que hacen otros Estados. Una de las prácticas más comunes, basada en el artículo §2 de UDITPA, consiste en permitir a las empresas aplicar el método de prorrateo únicamente si los ingresos procedentes de su actividad económica tributan, no sólo dentro, sino también fuera del Estado. Hay dos escenarios en los que se considera que una sociedad tributa en un Estado: a) si está sujeta en ese Estado a un impuesto sobre la renta neta, a una tasa calculada en función de la renta neta, a una tasa por el hecho de llevar a cabo actividades económicas dentro del Estado o a un impuesto sobre la titularidad de acciones de la empresa (denominado en Estados Unidos *corporate stock tax*); o, b) si el Estado tiene competencia para imponer un impuesto sobre la renta neta de la compañía, independientemente de si la ejercita o no (53).

Asimismo, otras disposiciones permiten la segregación de los ingresos siempre que las empresas: a) lleven a cabo sus negocios y actividad económica tanto dentro como fuera del Estado de imposición; b) mantengan de buena fe una oficina o establecimiento permanente en otro Estado; o, c) tenga negocios en otros Estados. Algunas legislaciones estatales van más allá y exigen que la compañía pague impuestos en otro Estado, como requisito previo para poder asignar parte de la renta a ese Estado en cuestión. Debido a ello, algunas empresas pagan de manera voluntaria impuestos en otros Estados, a fin de poder atribuir a éstos parte de sus ingresos (54).

#### 4.2.3. *La interacción entre el sistema de fórmula de prorrateo y la disposición P.L. 86-272*

La adopción e implementación del sistema de la fórmula de prorrateo atribuye en ocasiones ingresos a Estados que, por la aplicación de la norma P.L. 86-272, no pueden ejercer su competencia fiscal (55). Abordamos brevemente la existencia de esta disposi-

---

(53) Del artículo §3 de UDITPA se desprende que no es necesario que una sociedad tribute en todos y cada uno de los Estados a los que pretende asignar una porción de su renta. Así, una empresa sita en el Estado A (Estado de imposición) que lleva a cabo sus actividades económicas en los Estados A, B y C, puede atribuir parte de su renta tanto a B como a C, siempre que uno de los dos Estados grave a la empresa. A primera vista, puede parecer que esta interpretación permite asignar parte de los ingresos de una empresa a un Estado que no va a imponer gravamen alguno sobre ellos, teniendo como consecuencia que menos del 100% de la renta de la compañía será gravada. Sin embargo, UDITPA también prevé normas de reversión (*throwback rules*) para las ventas, en virtud de las cuales, se incluirá en el numerador del factor ventas del Estado A cualquier venta efectuada en un Estado en el que la compañía no está sujeta a imposición. Este tipo de normas reducen las posibilidades de que una empresa no sea sometida a tributación en el 100 por 100 de su renta. Para dar mayores garantías, UDITPA prevé estas mismas normas para la propiedad o el nivel de salarios; sin embargo, la existencia de bienes o trabajadores en un Estado es un indicador bastante fiable de que dicha empresa pagará impuestos en ese Estado. Una excepción a esta regla son las compañías cuya actividad se limita a solicitar pedidos a otros Estados y que, pese a tener bienes y empleados en ese Estado, no están sujetos a la fiscalidad de ese Estado debido a la aplicación de la disposición P.L. 86-272.

(54) Carolina del Norte ha establecido que una compañía no puede servirse de esta táctica (el pago voluntario de impuestos en otro Estado) a fin de prorratear su renta, si no ha defendido su inmunidad bajo la normativa P.L. 86-272.

(55) El sistema federal debe gestionar un problema similar en el marco de la aplicación de tratados internacionales fiscales que impiden a Estados Unidos gravar los ingresos obtenidos por una compañía extranjera dentro de sus fronteras, salvo que tenga un establecimiento permanente en

ción debido a que tiene importantes efectos en el sistema impositivo estatal. Además, en los últimos tiempos han surgido nuevas propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de aplicación de manera sustancial (56).

La disposición P.L. 86-272 fue aprobada en 1959 con carácter temporal y su cometido es impedir que un Estado grave aquellas empresas cuya única actividad dentro del mismo consiste en la solicitud y encargo de pedidos de bienes materiales. Además, dichos encargos deben ser aprobados en otro Estado distinto y los bienes deben ser entregados desde fuera del Estado en cuestión (57). La interacción entre la fórmula de prorrateo y la disposición P.L. 86-272 da como resultado que algunas empresas multiestatales paguen impuestos por debajo del 100 por 100 de la renta obtenida.

Imaginemos que una empresa produce todos sus bienes en el Estado A y vende exclusivamente la producción en otros Estados, salvo en A. La aplicación de P.L. 86-272 en los otros Estados impide que estos graven la renta de la empresa. Es más, si el Estado A (que emplea un fórmula de tres factores con el mismo valor) permite a la empresa dividir los ingresos y asignar una parte de los mismos a los otros Estados, teniendo que en cuenta que toda la propiedad y empleados de la compañía están situados en el Estado A, ésta únicamente tributará por el 66,6 por 100 de los ingresos obtenidos. Si, en cambio, el Estado A ha adoptado una fórmula basada únicamente en el factor ventas, la empresa no pagará impuestos.

Muchos Estados consideran que este resultado es inapropiado, y abogan por que las compañías asignen el 100 por 100 de su renta a Estados que puedan ejercer su competencia fiscal, independientemente de si lo hacen o no. Otros consideran que no se debe renunciar a gravar los ingresos de una empresa, salvo que otro Estado reivindique su competencia para someter a imposición esa misma renta. Además, la norma P.L. 86-272 acentúa las desigualdades de trato que reciben las empresas en los diferentes Estados.

Todas estas consideraciones han llevado a la adopción de contramedidas a fin de poder gravar las ventas efectuadas en Estados sin capacidad para ejercer su competencia fiscal. Una primera solución es la llamada regla de reversión (*throwback rule*), que redefine el factor ventas, a fin de que éstas sean atribuidas a aquellos Estados en los que la compañía pueda ser efectivamente sometida a gravamen. Más de la mitad de los Estados que tienen un impuesto de sociedades han adoptado también esta regla de rever-

---

territorio estadounidense. Además, cabe la posibilidad que la empresa extranjera no pague impuestos tampoco en su lugar de constitución, si dicho país no somete a imposición la renta obtenida fuera de sus fronteras. En consecuencia, asumiendo que ningún otro país tenga competencia para gravar los ingresos obtenidos en Estados Unidos, la compañía no tributará. Este problema no se da en el supuesto de empresas estadounidenses que operan económicamente en el extranjero, ya que los Estados Unidos grava a sus ciudadanos y residentes en base a la renta mundial obtenida. Así, el hecho de no pagar impuestos en el extranjero, lo único que hace es incrementar la cuantía del tributo a pagar al gobierno estadounidense.

(56) La última propuesta a nivel federal promovida por empresas con actividad interestatal (así como multinacional) es la disposición H.R. 1956. Ésta amplía notablemente el alcance de la P.L. 86-272 a la solicitud de pedidos para la venta o cualquier tipo de transacciones de bienes, tanto materiales como inmateriales, así como servicios. Asimismo, extiende la prohibición de imponer, no sólo un impuesto sobre la renta neta, sino cualquier tipo de impuesto sobre las actividades económicas o beneficios de la empresa. Finalmente, la propuesta prevé nuevos puertos seguros que evitan la presencia de un nexo(y que están en abierta oposición con la posición que sostiene la CMT en relación con la P.L. 86-272).

(57) No están dentro del ámbito de esta norma las compañías constituidas en el Estado de imposición.

sión (recogida en UDITPA), y que asigna los ingresos derivados de la compraventa al Estado de envío de los bienes (58), con el cual la compañía tiene nexo.

Otro de los remedios jurídicos es la regla de exclusión (*throughout rule*), empleada con menor frecuencia, y en virtud de la cual, el contribuyente que no tributa en otro Estado debe excluir el importe de las ventas de la fórmula en dicho Estado.

Algunos Estados aplican estas dos figuras jurídicas al factor propiedad y al factor salarios.

La diferencia entre la regla de reversión y la regla de exclusión se puede ilustrar con el siguiente ejemplo: una empresa envía bienes desde el Estado A, en el cual tributa, al Estado B, en el que el contribuyente entra en el ámbito de protección de P.L. 86-272. Bajo la regla de reversión, el importe de las ventas se incluye en el factor ventas del Estado A, en lugar del Estado B, incrementando el porcentaje de prorrateo en el Estado A. En cambio, si aplicamos la regla de exclusión, las mismas ventas se excluirían del numerador y denominador de la fórmula de prorrateo de ambos Estados.

La regla de reversión recogida en UDITPA (artículos §3 y §16) se pone en funcionamiento si la compañía no tributa en el Estado de destino. Hay dos condiciones bajo las cuales se considera que una compañía está sujeta a tributación en un Estado: a) Si está obligada al pago de impuestos en ese Estado; o b) Si el Estado de destino tiene competencia para gravar los ingresos de la sociedad, independientemente de si la ejerce o no. Si la compañía tributa en cualquiera de los dos Estados, no hay reversión.

#### 4.2.4. *La renta prorrateable*

No toda la renta de una empresa es susceptible de división y asignación a diferentes Estados con los que tenga nexo. El Tribunal Supremo ha declarado en numerosas ocasiones que el principio de «unidad de negocio» es esencial en el sistema del prorrateo. Asimismo, afirma que la fórmula de prorrateo (o el sistema de negocio unitario) constituye un enfoque distinto a la manera de gravar las empresas que operan en más de una jurisdicción, pues se aleja de los esquemas propios de la contabilidad separada. Para calcular la base imponible estatal se necesita definir el alcance del negocio unitario, dentro del cual se hallan las actividades económicas que tienen lugar en el Estado de imposición. Seguidamente, se segrega la renta total del negocio unitario entre el Estado de imposición y el resto del mundo, en base a la fórmula predeterminada (59).

Imaginemos una compañía que desarrolla su actividad comercial dentro y fuera del Estado de imposición. En cualquiera de los Estados en los que opera esta compañía puede establecerse un vínculo, permitiéndoles gravar la renta derivada del negocio. Además, para que el Estado de imposición pueda someter a tributación los ingresos obtenidos en actividades fuera del Estado, es necesario que exista una relación clara, un nexo, entre esas actividades y las que se llevan a cabo dentro del Estado de imposición (60). Esta relación existe en el caso de empresas cuyas actividades dentro y fuera del Estado están fuertemente integradas, son interdependientes o fruto de sinergias. Por ello, empleamos la expresión «unidad de negocio».

---

(58) En un caso relativo al impuesto sobre ventas, *McLeod v. Dilworth*, 322 U.S. 327 (1944), el Tribunal Supremo de Estados Unidos consideró como Estado de envío el Estado de formalización de la venta.

(59) *Vid.* *Mobil*, supra nota 15, p. 439 y *Container*, supra nota 14, p. 165.

(60) *Vid.* *Allied-Signal, Inc. v. New Jersey*, 504 U.S. 425 (1980).

La jurisprudencia, lejos de establecer una definición precisa de qué se entiende por unidad de negocio o negocio unitario, se ha limitado a identificar algunos de los indicios de la existencia de un negocio unitario:

- La unidad de gestión y administración (61);
- La existencia de relaciones efectivas y concretas entre las actividades de dentro y fuera del Estado (62);
- La integración funcional, centralización de la administración y economías de escala (63);
- La dependencia recíproca sustancial (64); y,
- Los intercambios y transferencias de valor de difícil cuantificación.

Tal y como ha reconocido la jurisprudencia, la determinación de los beneficios obtenidos por cada una de las actividades en cada Estado es una tarea altamente difícil y ardua (65) en el marco de un negocio unitario.

Una sociedad puede tener más de una unidad de negocio, de las cuales sólo una desarrolle actividades en un Estado en concreto. En tal caso, la compañía debe calcular la renta imponible que corresponde al negocio que desarrolla en el Estado de imposición, tomando en consideración únicamente los factores vinculados a aquél; por su parte, el Estado sólo podrá gravar la parte de los ingresos que procedan de las actividades desarrolladas dentro de sus fronteras.

Por ejemplo, una empresa tiene gasolineras en los Estados A y B y una cadena de farmacias en los Estados C y D. Se puede afirmar que dirige dos negocios unitarios separados e independientes (66). Los Estados A y B aplicarán una fórmula de prorrateo para calcular la parte de renta derivada de las gasolineras y que les corresponde, y los Estados C y D harán lo mismo, pero sólo en relación a los ingresos obtenidos de las farmacias. Los Estados A y B no incluirán los ingresos de las farmacias en la base imponible sin prorratear, al igual que los Estados C y D no incluirán los ingresos derivados de las gasolineras, y los factores vinculados a éstas no se tomarán en cuenta en la fórmula de prorrateo (67). Lógicamente, la compañía deberá tener un sistema de contabilidad separado para cada negocio, para poder determinar sin dificultades adicionales las operaciones y resultados de cada negocio.

Las empresas también obtienen beneficios de las carteras de inversiones que mantienen. Así, una empresa puede invertir en acciones, que darán derecho a dividendos o generarán un beneficio, o pérdida, en el momento de su enajenación o transmisión. Es obvio que la renta que genere esta inversión no forma parte de ninguna unidad de negocio y, por lo tanto, los Estados de imposición de las actividades comerciales no siempre

(61) *Vid.* Butler Bros., supra nota 16.

(62) *Vid.* Container, supra nota 14, p. 166.

(63) *Vid.* Mobil, supra nota 15, p. 438.

(64) *Vid.* Woolworth Co. v. New Mexico, 458 U.S. 354 (1982).

(65) *Vid.* Underwood, supra nota 26, p. 120.

(66) El Tribunal Supremo ha considerado oportuno dejar que sean los tribunales estatales los que determinen si un conjunto de actividades conforman una unidad de negocio. *Vid.* Container, supra nota 14, p. 175. Asimismo, ha declarado que su tarea principal consiste en determinar si los tribunales estatales han empleado los criterios correctos en cada caso; y de ser así, comprobar que el fallo ha sido razonable.

(67) Si hay un factor que pertenece a ambos negocios, se tiene que bifurcar e incluir la parte relevante en la fórmula de prorrateo que corresponda.

tendrán derecho a gravar la renta procedente de inversiones (68). Se trata de ingresos no comerciales, para los cuales los Estados han diseñado reglas de tributación especiales. Se trata de las normas de imputación específica.

Al la hora de clasificar la renta de una compañía, no es aconsejable fiarse de las etiquetas. Hay que analizar con cuidado la relación que tienen la renta obtenida con el negocio. No se puede afirmar automáticamente que los dividendos, intereses o ganancias patrimoniales son ingresos procedentes de inversiones. Por ejemplo, una empresa puede mantener el capital circulante en una cuenta bancaria. Los intereses que genere dicha cuenta son parte integrante de la renta procedente del negocio unitario debido a la estrecha relación que tienen con el día a día de la empresa.

### 4.3. Imputación específica (*Specific allocation*)

El sistema de imputación específica asigna cierto tipo de renta a un solo Estado, el Estado de origen. Ésta es la diferencia más significativa con el método de la fórmula de prorrateo, que sirve para asignar los ingresos entre distintos Estados.

Al igual que en muchos otros ámbitos de la fiscalidad estatal, no existe una práctica uniforme de imputación específica. Generalmente, bajo los criterios establecidos por UDITPA, este sistema se aplica cuando no se puede emplear la fórmula de prorrateo porque la renta no procede de las actividades económicas del negocio unitario del contribuyente. Sin embargo, aunque con menos frecuencia, también se aplican las normas propias de la imputación específica a determinadas categorías de ingresos, independientemente de si forman parte de la renta comercial del contribuyente. Estas categorías comprenden los dividendos, los alquileres, los *royalties*, los intereses o las ganancias patrimoniales. Louisiana, por ejemplo, imputa los cánones y los *royalties* obtenidos de bienes muebles o inmuebles a los Estados donde se hallan sitios.

Tal y como se acaba de señalar, los ingresos derivados de bienes muebles o inmuebles se atribuyen al Estado donde estos radican. Al principio, los bienes y la renta generada por estos se consideraban una misma cosa y, por lo tanto, los Estados donde se hallaban los bienes consideraban que tenían el derecho a gravar no sólo la renta, sino también la propiedad generadora de la misma. Es debido a esto, que las primeras fórmulas de prorrateo de la renta constasen de un único factor: la propiedad. Así, la renta se atribuía a los Estados donde estaban las plantas y equipos de producción. A medida que pasó el tiempo, los ingresos derivados de la explotación de bienes muebles e inmuebles se fueron deslindando progresivamente de estos, y se adoptó el enfoque de considerarlos producto del negocio en su conjunto.

A diferencia de los activos materiales, los de carácter inmaterial son difíciles de ubicar en un Estado en concreto, salvo que se planteen ficciones legales. Según la antigua doctrina *mobilia sequuntur personam*, los activos intangibles están unidos al titular de los mismos. Esta teoría explica el por qué generalmente la renta generada por activos intangibles se imputa al Estado de domicilio social (69). Alternativamente, el domicilio

---

(68) La renta derivada de dividendos, intereses, alquileres, *royalties* o ganancias patrimoniales tendrá carácter comercial o empresarial únicamente si deriva de activos utilizados en el negocio, o si las actividades que éste comprende han sido factores determinantes en la obtención de dicha renta. Por ejemplo, el IRC da como ejemplo los intereses recibidos por créditos a clientes, dividendos e intereses obtenidos por un agente de bolsa, o cánones y *royalties* por el arrendamiento u otorgamiento de la licencia de un negocio.

(69) Según el artículo §1(b) de UDITPA, el domicilio social es el lugar desde el cual el negocio se dirige y gestiona. También se considera, aunque con menos frecuencia, que el Estado de consti-

social se puede considerar el lugar desde donde se gestionan los activos intangibles y, por lo tanto, como fuente de los ingresos (70).

Hoy por hoy, está ampliamente aceptada la tesis de que la renta procedente de todo tipo de activos, incluidos los inmateriales, forma parte de la totalidad de ingresos del negocio unitario de una compañía. En los Estados en los que se distingue entre ingresos comerciales y no comerciales, es irrelevante si éstos son atribuibles a una categoría específica de propiedad o a algún activo en particular. La diferencia entre ingresos prorrateables e imputables no radica en si han sido generados por activos materiales o inmateriales, sino en la relación de la propiedad o del flujo económico con las actividades y operaciones del negocio (71). Dicha categorización ha dado lugar a un gran número de litigios, en los que los Estados abogan por la división y asignación de parte de los ingresos de la compañía, y el contribuyente sostiene e intenta demostrar la inexistencia de nexo con el Estado. Sin embargo, cuando en lugar de ingresos se trata de pérdidas de la empresa, el Estado buscará la imputación de dicha pérdida a otro Estado a fin de que los ingresos que le son atribuibles no se vean disminuidos, mientras que el contribuyente pretenderá convencer al tribunal que la pérdida debe reducir la renta imponible prorrateable en el Estado de tributación.

A fin de ilustrar el modo de funcionamiento de las reglas de imputación específica, imaginemos una empresa de producción con actividad en los Estados A y B y que tiene una ganancia patrimonial por la venta de una inversión pasiva a largo plazo en un negocio no vinculado a sus actividades de producción. La plusvalía no se considera integrada en la renta comercial del negocio de producción y, por ende, no está sujeta al sistema de fórmula de prorrateo. Además, si tenemos en cuenta que tanto el Estado A como B siguen las normas de imputación de la renta no comercial recogidas en UDITPA (artículo §6), los ingresos por la venta de activos intangible se asignará al Estado donde se encuentre el domicilio social de la empresa.

Para calcular los impuestos a pagar en el Estado A, la sociedad deberá determinar la renta comercial susceptible de división y excluirá la ganancia patrimonial. Además, la fórmula de prorrateo deberá ponderar sólo aquellos factores asociados con el negocio de la producción. Si en el Estado A se hallase el domicilio social de la compañía, éste tendría derecho a gravar la plusvalía en su totalidad, si así lo prevé su legislación fiscal (72).

Si el Estado A no fuese el del domicilio social, otro Estado gravaría la ganancia patrimonial. El hecho de que la legislación del Estado A asigne la ganancia al Estado de do-

tación de la compañía es el del domicilio social. Vid. *Cream of Wheat v. County of Grand Forks*, 253 U.S. 325 (1920). La legislación federal normalmente emplea el Estado de constitución de la sociedad como fuente de ingresos tales como los dividendos o los intereses. Sin embargo, si existe una tenue y débil relación entre el Estado de constitución y las actividades económicas que generan tales ingresos, se aplica una teoría similar al levantamiento del velo, la denominada *look through rule*.

(70) Vid. *Wheelong Steel Corp. v. Fox*, 298 U.S. 193 (1936).

(71) En el caso *Allied-Signal*, supra nota 60, el Tribunal Supremo resumió la distinción entre renta comercial y no comercial en base a si la actividad que la ha generado sirve un propósito operacional o de inversión. El Tribunal declaró que las definiciones de renta comercial y no comercial, un tanto abstractas recogidas en UDIPTA, son compatibles con el principio de unidad de negocio.

(72) El Tribunal Supremo nunca ha debatido si es constitucional o no que el Estado, donde radica el domicilio social de la compañía, grave enteramente la ganancia. Algunos Estados, que sirven de domicilio social, como Nueva York, dan un tratamiento muy favorable a las ganancias patrimoniales, dividendos e intereses. La legislación de Nueva York refleja la política adoptada después de la Segunda Guerra Mundial encaminada a atraer sociedades holding, así como las oficinas principales de grandes empresas. También Delaware tiene una legislación muy beneficiosa.

micilio social es irrelevante a efectos de su tributación en cualquier otro Estado, ya que uno tiene su propio sistema fiscal, así como reglas de imputación específica.

Algunas ganancias patrimoniales no pueden regirse por el sistema de imputación específica. Supongamos que la ganancia procede de la venta de acciones de una filial de la empresa, que ha sido recientemente creada a fin de satisfacer las condiciones de venta de una de las divisiones de la matriz. Las partes acuerdan que, en primer lugar, los activos de la división sean transferidos a la nueva filial y, posteriormente, las acciones de ésta sean vendidas al comprador. En este supuesto, los ingresos obtenidos se considerarían de carácter comercial por algunos Estados, al igual que lo sería la venta directa de los activos de la división (73).

Al hilo del ejemplo expuesto, asumamos que una compañía transforma una de las divisiones del negocio unitario que tiene en una sociedad filial. Los dividendos que reciba la matriz de la filial serán ingresos comerciales, ya que reflejan beneficios derivados de un negocio funcionalmente integrado. Se debe tener en cuenta la actividad de base, y no la forma que adopta la inversión.

Las consecuencias fiscales de mantener la división como tal, en lugar de constituir la sociedad filial, son distintas, al igual que la manera de gravar los dividendos. Así, en su condición de división, sus factores se integrarían en la fórmula de prorrateo de la matriz, mientras que al constituir la filial, los factores relativos a ella quedarían excluidos de la fórmula de prorrateo de la sociedad matriz. Son muchos los contribuyentes que mantienen que si los dividendos recibidos de la filial son gravados, los factores de ésta deben ser tomados en consideración en la fórmula de prorrateo.

#### 4.4. El equilibrio entre gastos e ingresos

Los gastos efectuados por una empresa deben deducirse a fin de obtener la base imponible prorrateable. Además, se deben calcular los gastos incurridos en la generación de la renta que se somete al sistema de imputación específica, pues también deberán ser deducidos (74). Hay que tener en cuenta que si el Estado no grava la renta, es obvio que no se puede deducir el gasto (75).

Hay gastos que están claramente relacionados con un tipo de ingresos, como por ejemplo, los costes de producción de inventario, deducibles en el cómputo de la renta imponible de la empresa en el año en que el inventario sea vendido. Sin embargo, imaginemos que la misma compañía tiene también una ganancia patrimonial (que se regirá por las normas de imputación específica), que no tributará en ninguno de los Estados

---

(73) Estos Estados suscribirían la definición funcional de renta comercial. Según la jurisprudencia, la definición de ingresos comerciales de UDITPA establece dos tipos de exámenes: uno de carácter transaccional y otro de tipo funcional. En base al primero, el análisis transaccional, la renta comercial o empresarial incluye los ingresos procedentes de las operaciones y actividades en el curso regular del negocio. De acuerdo con el análisis funcional, se considera renta comercial la obtenida en la adquisición, gestión y disposición de la propiedad que forma parte integral del negocio.

(74) Se asume que los gastos son directamente deducibles, y que no han de ser capitalizados. Éstos están generalmente asociados a un activo o futuro beneficio de la compañía, que a su vez serán o no clasificados como partes integrantes del negocio unitario. Así, un gasto capitalizable que se tenga en cuenta en el valor contable del activo no podrá ser deducido de los ingresos a gravar.

(75) El caso más reciente que aborda este aspecto es *Hunt-Wesson v. Franchise Tax Board*, 528

donde tiene lugar la producción; cabe preguntarse qué tratamiento debería recibir dicha plusvalía. Este tipo de problemas surgen como consecuencia de la existencia de numerosas categorías de renta con diferentes tratamientos fiscales. Como muchos Estados carecen de normas específicas para estos supuestos, los contribuyentes aprovechan el vacío legal para implementar estrategias dirigidas a minimizar sus impuestos.

## 5. DECLARACIÓN COMBINADA (76)

Uno de los problemas más frecuentes en el ámbito de la fiscalidad es la importancia que se le da a la forma que adopta una transacción, en detrimento de la sustancia o contenido de la misma. Por ejemplo, una empresa estadounidense manufacturera en el Estado A, almacena su inventario en el Estado B y lo vende en el Estado C a través del departamento de ventas. Es evidente que esta empresa tiene un negocio verticalmente integrado. A fin de calcular la carga fiscal en el Estado A, la empresa calculará el porcentaje de prorrateo, cuya fórmula comprenderá los factores en los Estados A, B y C, y que servirá para computar la parte de la renta correspondiente a la unidad de negocio en el Estado A.

Supongamos, no obstante, que las actividades, distintas a las de producción, las lleva a cabo una filial, recientemente creada, por lo que la estructura empresarial consta de una matriz, que manufactura en el Estado A, y una filial, que almacena el inventario en el Estado B y lo vende a través de la división de ventas en el Estado C. La matriz fija un precio para el inventario y lo vende a su filial. El importe cobrado a ésta última se incluye en el cálculo de la renta imponible de la matriz. De igual manera, el importe abonado por la filial forma parte del precio de venta, afectando el cálculo de la renta imponible.

El Estado A se enfrenta a una decisión política relevante. En la determinación de la renta imponible y del porcentaje de prorrateo de la matriz, ¿debería ignorar los factores y los ingresos de la filial? O, ¿debería ignorar las transacciones entre matriz-filial, en cuyo caso la renta imponible asignable al Estado A sería la misma a la que tendría de no haber creado la filial?

Hay Estados que fijan la renta imponible y el porcentaje de prorrateo de las empresas matrices, ignorando los elementos de la filial. Estos reciben el nombre de Estados de separación de entidades (77), o Estados no unitarios (denominación no muy acertada ya que estos Estados aplican la fórmula de prorrateo a los ingresos comerciales del negocio unitario con el que tienen un vínculo). Estos Estados ignoran la vinculación existente entre empresas del mismo grupo. Así como los ingresos y factores de un tercero no tendrían incidencia en los de otra empresa, la existencia de una filial tampoco incidirá en el cálculo de la renta imponible susceptible de prorrateo. Y a la inversa, los ingresos y factores de la sociedad no afectará los cálculos de la filial.

También hay Estados que han adoptado un modelo distinto e ignoran la estructura empresarial formal del negocio unitario, tratando las filiales como si fuesen divisiones o sucursales de la sociedad matriz. Se denominan Estados de declaración combinada, y conciben como divisiones del mismo negocio unitario tanto a la matriz como a las filia-

---

(76) El MTC está actualmente trabajando en un modelo de ley para regular el sistema de declaración combinada.

(77) En el ejemplo en cuestión, el Estado A no presenta nexo con la filial, y por lo tanto, no impondría ningún tipo de gravamen fiscal. En caso de que existiera, el Estado de separación de entidades calcularía los ingresos de la filial ignorando la matriz.

les. De esta manera, las transacciones entre las empresas son ignoradas y la renta declarada en los libros contables de las filiales se agregan a la de la matriz. Igualmente, el porcentaje de prorrateo se calcula teniendo en cuenta los factores de la matriz y la filial.

El empleo del sistema de declaración combinada no implica necesariamente una mayor o menor carga fiscal, en comparación con otros métodos. Pero, como es obvio, tanto la renta imponible como el porcentaje de prorrateo se ven alterados al emplear el sistema de declaración combinada. Por ejemplo, imaginemos que una empresa matriz con vínculos en el Estado A tiene una filial que, a final de año, presenta un volumen de pérdidas superior a los beneficios de la matriz. En este caso, la declaración combinada de ambas reduciría la responsabilidad de la matriz a cero.

Los Estados imponen varias condiciones a las empresas para poder acogerse a la declaración combinada, siendo entre otros:

- La necesidad de que las sociedades incluidas sean parte del negocio unitario.
- La obligatoriedad de que las empresas incluidas estén bajo el control de la misma sociedad o grupo de sociedades, en función de unos umbrales mínimos de titularidad de las acciones (control del 50% de la sociedad o sociedades, como mínimo).

Si una empresa decide adoptar el sistema de declaración combinada, no podrá presentar declaraciones separadas en sucesivos años, sin dar las oportunas explicaciones a las autoridades fiscales.

El concepto de declaración combinada es distinto al de declaración consolidada. De acuerdo con la normativa federal, aquellas empresas que posean como mínimo el 80 por 100 de una o más empresas y, por lo tanto, estén sometidas al control de la misma, pueden optar por presentar su declaración de acuerdo con el sistema de consolidación fiscal (78). Ello tiene ciertas ventajas, tales como la simplificación de los trámites administrativos, la posibilidad de compensar las pérdidas de una de las compañías con los beneficios de otras, la eliminación de los dividendos entre empresas vinculadas, el diferimiento en el reconocimiento de las ganancias derivadas de transacciones intercorporativas y el uso de créditos fiscales.

La mayor diferencia entre ambos sistemas radica en que no es necesario que las sociedades implicadas constituyan un negocio unitario para que puedan presentar la declaración consolidada. El concepto de unidad de negocio elaborado a nivel estatal no tiene una construcción equivalente a nivel federal. Constitucionalmente, los Estados no pueden obligar a un grupo de empresas, que no constituyen negocio unitario, a presentar una declaración consolidada. No obstante, algunos sí que exigen la presentación de declaración consolidada si las empresas afectadas tienen nexo con el Estado.

La declaración combinada toma en cuenta los factores y la renta de las empresas que sean estrictamente integrantes del negocio unitario, siempre y cuando se cumplan los requisitos legales establecidos y ya mencionados. No obstante, algunos Estados únicamente permiten el uso de la declaración combinada a aquellas compañías que tienen nexo con el Estado. Esta variante se conoce como el sistema de combinación por nexo (*nexus combination*).

A fin de ilustrar la diferencia entre ambas modalidades de declaración combinada, imaginemos una compañía que manufactura y almacena sus productos en el Estado A,

---

(78) Aproximadamente, son 30 los Estados que han adoptado el sistema de consolidación fiscal y permiten a las empresas presentar declaración consolidada, si se cumplen una serie de requisitos legales.

vendiendo su inventario a través del departamento de ventas en el Estado C. Si la compañía crease dos filiales, una encargada de las actividades de almacenamiento y otra de la venta de los productos, únicamente la matriz y la primera filial tendrían nexo con el Estado A y, por ende, presentarían declaración combinada en dicho territorio.

La combinación por existencia de nexo no tiene una sólida justificación legal, pues no es consistente con los principios rectores del sistema de declaración combinada, ya que implica que una empresa puede incidir en su carga fiscal mediante la estructura societaria que escoja. Si la empresa del supuesto anterior no constituyese las dos filiales mencionadas, todos los ingresos derivados del negocio unitario quedarían sometidos a la aplicación de la fórmula de prorrateo correspondiente. Pero, al crear las filiales, la matriz puede aislar la renta y los factores de las actividades de producción y almacenamiento de la renta y los factores de las actividades de venta, modificando la responsabilidad fiscal de la compañía. Por el contrario, la constitución de las sociedades filiales no tendría repercusión alguna a efectos fiscales, si se adopta un sistema puro de declaración combinada.

### 5.1. Las ventajas de la declaración combinada para los Estados

Un Estado con un sistema puro de declaración combinada puede evitar muchos de los problemas que plantea el sistema de declaración separada. En primer lugar, y como ya se ha explicado, los Estados que adoptan el sistema de declaración separada corren el riesgo de que las empresas manipulen su nivel de ingresos (a efectos de computar el impuesto de sociedades). Generalmente, los contribuyentes se sirven de todo tipo de estructuras empresariales y fiscales a efectos de obtener los resultados más óptimos a sus intereses. Una de las premisas básicas de la declaración combinada es que las diferencias formales en la organización del grupo empresarial no debe tener ningún tipo de repercusión, y por lo tanto, la empresa no dispone de la flexibilidad para fijar sus impuestos estatales en base a los cambios de estructuración (79).

En segundo lugar, la reestructuración empresarial de pequeñas y medianas empresas intraestatales generalmente no ofrece ningún tipo de ventaja fiscal. Por ello, no parece justo permitir la obtención de un ahorro fiscal a empresas sitas en diversos Estados que alteran su organización a tales efectos.

En tercer lugar, el sistema de declaración separada no refleja adecuadamente las sinergias, interdependencias, transferencias de valor y conocimientos, así como el *know-how*, elementos todos ellos presentes en un negocio unitario, pues tan sólo tiene en cuenta únicamente la renta y factores de las compañías con nexo en el Estado. Debido a ello, este sistema no puede determinar correctamente la renta imponible del negocio unitario atribuible a las actividades que se desarrollan en el Estado de imposición. Las mismas razones que en su día llevaron al abandono del sistema de contabilidad separada en los primeros tiempos del impuesto de sociedades estatal pueden conducir a la desestimación de la contabilidad de entidades separadas.

---

(79) Un sistema puro de declaración combinada grava el negocio unitario independientemente de la estructura societaria y empresarial de éste. No obstante, hay que ponderar la posibilidad de que la consecución de este objetivo se vea obstaculizada por la interacción del sistema con otras normas a nivel federal o estatal. Por ejemplo, imaginemos que una sociedad matriz y su filial presentan declaración combinada, pero que bajo el enfoque de la declaración separada, la sociedad matriz entra dentro del ámbito de aplicación de la P.L. 86-272 en el Estado X, pero no así la filial. ¿Debería la matriz perder la protección de la que goza en el Estado X a consecuencia de las actividades de la filial?

En cuarto lugar, la declaración combinada elimina la necesidad de controlar los precios de transferencia fijados entre empresas vinculadas (80). En un Estado de separación de entidades, las transacciones entre empresas pueden ser el vehículo para mover los beneficios originados en Estados con tipos fiscales elevados a Estados que tengan tipos impositivos menores.

A modo ilustrativo, imaginemos una sociedad matriz que produce artilugios que, a su vez, vende a su filial. La primera tributa sólo en el Estado A y la segunda, en el Estado B. La renta de la sociedad matriz constituirá una de las variables a tener en cuenta para fijar el precio del inventario que vende a la filial (81). Si el Estado A tiene un tipo imponible mayor que el Estado B, el grupo empresarial puede tener la «tentación» de vender sus productos a la filial a un precio inferior al de mercado, práctica que tendría como consecuencia mover beneficios de la compañía matriz a la filial. Esta misma situación puede plantearse con las retribuciones por gestión, consultoría, *royalties*, o con los pago de intereses (82). Además, y dependiendo de la regulación fiscal de los Estados donde la empresa matriz tribute, cabe la posibilidad de que los beneficios de la filial puedan ser repatriados como un dividiendo exento.

La situación que se plantea con los precios de transferencia entre una empresa matriz y su filial es similar a la anteriormente comentada en el contexto de la contabilidad separada de sucursales. Recordemos que la empresa producía sus productos en el Estado A, los almacenaba en el Estado B, vendiendo el inventario en el Estado C, empleando el sistema de contabilidad separada para determinar la renta atribuible a las actividades de producción en el Estado A. Debido a que el intercambio de los productos del Estado A al Estado B tenía lugar dentro de la misma empresa, los principios que sustentan la contabilidad separada exigían la imputación de un precio de transferencia, creando la ficción, a efectos fiscales, de la existencia de la venta del inventario a un distribuidor independiente. Al constituir la filial y atribuirle las actividades de almacenamiento, quedando reservada a la sociedad matriz la manufacturación, la empresa ha materializado explícitamente los principios implícitos en el sistema de contabilidad separada. Es decir, el precio imputado inicialmente, existe efectivamente como resultado de la reorganización de las actividades.

## 5.2. El uso de sociedades instrumentales

La adopción del sistema de declaración combinada dificulta el uso de empresas instrumentales para trasladar beneficios de un Estado a otro. Por ejemplo, en Delaware

---

(80) Casi la mayoría de los Estados permiten a sus autoridades fiscales estatales ajustar los precios de transferencia y reasignar los ingresos entre las compañías involucradas. Aunque es cierto que en algunos Estados este poder está menos desarrollado y limitado que las capacidades que tiene en la materia el IRS (§482), hay otros Estados que han practicado ajustes muy agresivos en este campo. Los tribunales no siempre han apoyado la postura adoptada por estos Estados. *Vid.*, por ejemplo, *Sherwin Williams v. Tax Appeals Trib. of Dept. of Taxation & Fin. of State of N.Y.* (2004).

(81) Este supuesto muestra la coexistencia del sistema contabilidad de entidades separadas con el método de la fórmula de prorrateo. La sociedad matriz distribuirá sus ingresos empleando la fórmula, pero serán calculados en base a la contabilidad de entidades separadas.

(82) El Internal Revenue Service no colabora habitualmente con los Estados a fin de controlar los precios de transferencia fijados entre las compañías vinculadas si éstas son todas estadounidenses. Así, cuando los beneficios son trasladados del Estado de la sociedad matriz al de la sociedad filial, ello no afecta la cuantía de impuestos que pagará el grupo empresarial al gobierno federal, ya que tanto la empresa matriz como la filial están sometidas al mismo régimen fiscal.

existen este tipo de sociedades, cuyas actividades están limitadas al mantenimiento y gestión de inmovilizado inmaterial que genera ingresos, como por ejemplo ganancias patrimoniales, dividendos, intereses y *royalties*, que además están exentos fiscalmente en Delaware (83).

El traspaso de marcas registradas y de nombres comerciales a una sociedad instrumental es una de las prácticas más habituales. El funcionamiento es el siguiente: la sociedad *holding* formaliza un contrato de licencia, en virtud del cual la sociedad matriz puede utilizar la propiedad transferida. A cambio, la matriz abona un precio en forma de *royalty*, que es deducible a efectos de calcular la renta imponible que será distribuida entre los Estados en los que tenga actividades. Este escenario permite aplicarse la deducción, sin tener que pagar al mismo tiempo ningún impuesto por la recepción del *royalty* (84).

Otra de las posibles estrategias que facilita la existencia de una sociedad instrumental consiste en la formalización de préstamos por parte de la sociedad sita en Delaware a otras empresas del grupo. En este caso, la parte que efectúa el pago de los intereses, los deducirá en el cómputo de la renta imponible y, por su parte, la sociedad receptora de dichas cuantías no pagará impuestos, al estar exentos por el Estado de Delaware.

La transmisión de bonos y acciones a la sociedad instrumental también tiene ciertas ventajas. Los dividendos e intereses derivados de los activos transferidos no tributan en el Estado de la sociedad *holding*. Al mismo tiempo, hay que tener en cuenta que los ingresos generados por dichos activos (y que incrementarían la cuantía de los ingresos comerciales de la empresa enajenante de no existir la transacción descrita) no se incluyen en su renta, sino en la de la sociedad *holding*, que no pagará impuestos por ellos, como tampoco lo hará la ganancia en caso de venta de las acciones y bonos.

Hay muchos argumentos en base a los cuales se puede cuestionar la existencia y uso de sociedades *holding*, entre otros los siguientes:

- La transferencia de activos a la sociedad *holding* carece de propósito empresarial o de sustancia.
- El Estado de imposición podría sostener que tiene nexo con la sociedad instrumental.
- Las deducciones por importes pagados a la sociedad instrumental se podrían, o bien denegar por no constituir gastos comerciales legítimos, o recharacterizar como gastos de capital.

En ocasiones, la alegación de alguno de estos argumentos puede ser fácilmente rebatida por el contribuyente, debido a la existencia de motivos razonables por los cuales

---

(83) Para poder aprovechar los beneficios fiscales, la normativa de Delaware únicamente establece como requisito que la empresa tenga su sede en este Estado, por lo que no es necesario que Delaware sea también el lugar de constitución de la compañía. Otra alternativa es que la compañía sea residente en un Estado que no tenga un impuesto sobre la renta, como por ejemplo, Nevada. No obstante, según los expertos, la opción preferible es la constitución de una sociedad instrumental en un Estado en el que el contribuyente ya presenta declaración combinada. Michigan es otra de las jurisdicciones con una legislación fiscal favorable, ya que su impuesto societario (Single Business Tax-SBT) exenta los intereses y los *royalties*.

(84) De acuerdo con la normativa federal, el uso de marcas comerciales (instrumentado mediante licencias) en Estados Unidos por parte de una sociedad extranjera, tributa en base a la cuantía del *royalty*, salvo que un tratado fiscal prevea la exención de dichos ingresos.

centralizar la gestión de los nombres comerciales o las actividades de financiación y de arrendamiento financiero en una empresa filial. Este tipo de empresas han sido una constante en la historia empresarial de Estados Unidos. Por ello, dependiendo de las circunstancias, los Estados tendrán mayor o menor éxito en hacer prevalecer sus razones ante los tribunales.

Volviendo a las virtudes y ventajas del sistema de declaración combinada, cabe señalar que debido a su configuración y en relación al uso de sociedades instrumentales, los ingresos por éstas generados generalmente se incluirían en la base imponible previa a aplicar la fórmula de prorrateo, la cual ponderaría también los factores de la sociedad *holding* (85).

Salvo que el Estado obligue a determinadas empresas a declarar de manera combinada, su uso es preceptivo, pese a que ello no está reflejado en ninguna disposición. Es una elección que puede hacer el contribuyente. Hay una premisa que es básica y que cabe recordar: los Estados que no han adoptado e implementado el sistema de declaración combinada carecen de los medios para ejercer un control y disponer de la parte de la base imponible que les corresponde. Sus contribuyentes, no.

### 5.3. Declaración combinada a nivel mundial (*Worldwide combined reporting*)

Todo lo expuesto hasta el momento se basa en la presunción de que las actividades del grupo empresariales tienen lugar en Estados Unidos. Sin embargo, muchas empresas desarrollan sus negocios tanto dentro de Estados Unidos como en otros países extranjeros. Hay razones de peso (como la creciente emergencia de paraísos fiscales (86) o problemática que entrañan los precios de transferencia) para afirmar que aquellos Estados con un sistema de declaración combinada, no sólo deben aplicarlo a nivel nacional, sino también mundialmente, es decir, a los ingresos obtenidos por compañías sitas en el extranjero (87).

---

(85) Esta afirmación se basa en la presunción de que la sociedad instrumental forma parte del negocio unitario de la empresa que lleva a cabo sus actividades comerciales en el Estado de imposición.

(86) El sistema fiscal federal es vulnerable a la existencia de paraísos fiscales. Los Estados Unidos no gravan las empresas extranjeras salvo que tengan ingresos generados en territorio estadounidense. Por ello, si las empresas mueven beneficios de Estados Unidos a una empresa sita en un paraíso fiscal, sirviéndose del mecanismo de los precios de transferencia, la ventaja fiscal que obtienen es inmediata. Sólo cuando haya repatriación de la renta a una persona de nacionalidad estadounidense, los beneficios tributarán en Estados Unidos.

(87) Los estados de separación de entidades también gravan en base a la normativa estadounidense a las empresas nacionales con actividades en el extranjero, así como a las empresas foráneas que llevan a cabo transacciones en Estados Unidos. Por ejemplo, si una empresa estadounidense tiene una sucursal en el extranjero, el estado de separación de entidades aplicará sus propias normas fiscales a la totalidad de la renta, sin prever ninguna exención o tratamiento fiscal especial para los ingresos derivados de las actividades fuera de Estados Unidos, ni la exclusión de los factores de la sucursal del cálculo de la fórmula de prorrateo. Igualmente, una compañía extranjera con actividades comerciales en Estados Unidos tributará de acuerdo con las normas fiscales de la fórmula de prorrateo del estado de origen de los ingresos. La empresa deberá calcular la renta imponible sin aplicar reducción o exención alguna por las operaciones fuera de Estados Unidos. Los factores extranjeros se deben tomar en consideración para obtener la fórmula de prorrateo. En 1924, por primera vez un tribunal estatal confirmó un impuesto estatal sobre la renta mundial prorrateable de una empresa extranjera con una sucursal en Estados Unidos. Vid. Bass, Ratcliff & Gretton, *supra* nota 26.

Desde su aparición, el sistema de declaración combinada a nivel mundial ha generado importantes controversias. Generalmente, los contribuyentes intentan evitar su uso, alegando los elevados costes que conlleva el cumplimiento de las obligaciones contables. Además, sostienen que la declaración de los beneficios obtenidos, de los niveles de salarios y del valor de las propiedades en el extranjero junto con los mismos factores, pero a nivel nacional, distorsiona el resultado del nivel de renta a efectos estatales. Finalmente, gobiernos y contribuyentes de otros países se han opuesto a su uso por considerar que constituye un sistema sustancialmente distinto al empleado en otras partes del mundo.

Mientras que la MTC, desde su creación, ha respaldado esta concepción más amplia del sistema de declaración combinada, sólo una minoría de Estados, liderados por California, lo han impuesto para empresas con un negocio unitario, independientemente del país de constitución de sus sociedades o del lugar donde se llevan a cabo las actividades (88). El Tribunal Supremo ha fallado a favor de esta posición en dos ocasiones: en *Container* (89) y en *Barklays Bank* (90), siendo California parte en ambos casos (que es, por otra parte, el mayor promotor del sistema de declaración combinada mundial) (91). La victoria de California en el primero de los casos generó fuertes protestas por parte de la comunidad empresarial y del gobierno federal, que mostraron su rechazo por el sistema.

Durante muchos años, California ha sufrido las presiones por parte del gobierno federal de los Estados Unidos y de gobiernos extranjeros a fin de que abandone el sistema de declaración combinada, presiones a las que finalmente ha tenido que sucumbir. Tal como está configurado actualmente, la normativa sobre declaración combinada únicamente se aplica a elección del contribuyente, y sólo a empresas norteamericanas que forman parte de grupos de sociedades (92).

---

(88) Además de California, integran este colectivo Alaska (únicamente para empresas petroleras), Idaho, Montana, New Hampshire, North Dakota y Utah.

(89) *Vid.* *Container*, supra nota 14.

(90) *Vid.* *Barklays Bank*, supra nota 43.

(91) En *Container*, la sociedad matriz y las filiales extranjeras del negocio unitario desarrollaban actividades económicas en California. También en *Barklays*, operan en California una sociedad matriz y su filial, ambas residentes en terceros países. Además, *Barklays* tenía oficinas en numerosos países calificados como paraísos fiscales, como Bahamas, Barbados, Bermuda, las Islas Caimán, Gibraltar, Hong Kong, la Isla de Man, Nauru, las Antillas Holandesas, Singapur y las Islas Vírgenes.

(92) La normativa estatal que limita el uso de la declaración combinada a las empresas estadounidenses ha sido declarada válida pese a los ataques basados en lo dispuesto en la cláusula de comercio extranjera (*foreign commerce clause*), recogida en la Constitución de Estados Unidos.

