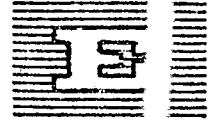


NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/298

10 de marzo de 1953

ESPAÑOL

ORIGINAL: INGLES

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Quinto Período de Sesiones
Río de Janeiro, Brasil
6 de abril de 1953.

TRIBUTACION, EN LOS PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES
DE CAPITAL, DE LAS INVERSIONES PRIVADAS EXTRANJERAS
EN LA AMERICA LATINA

El texto impreso de este informe será distribuido antes del
Quinto Período de Sesiones.

Distr.
GENERAL

ST/ECA/18
20 enero 1953
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

TRIBUTACION, EN LOS PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES
DE CAPITAL, DE LAS INVERSIONES PRIVADAS EXTRANJERAS
EN LA AMÉRICA LATINA

Tomo I

Régimen tributario aplicado por los Estados Unidos de América
a las inversiones privadas estadounidenses en la
América Latina

Descripción del régimen tributario de los Estados Unidos
y algunas de sus consecuencias

NACIONES UNIDAS

Departamento de Asuntos Económicos

Nueva York

53-00999

ST/ECA/18
Español
Página 2

NOTA

Este trabajo constituye una revisión y ampliación de los conceptos expuestos en el documento titulado Taxation in Capital-Exporting and Capital-Importing Countries of Foreign Private Investment in Latin America (documento E/CN.8/69).

PROLOGO

El incremento de la participación del capital privado extranjero en el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados ha constituido una preocupación primordial de las Naciones Unidas. Parte de esta preocupación se ha concentrado en la influencia que tienen los factores tributarios sobre la determinación de la magnitud y sentido de la corriente de inversiones privadas extranjeras.

Un estudio publicado con anterioridad por la Secretaría bajo el título de "Efectos de la Tributación en el Comercio Exterior y las Inversiones del Extranjero" (documento ST/ECA/1), analizaba objetivamente las principales clases de barreras e incentivos tributarios y el problema de la tributación internacional múltiple y los medios de evitarla; también se refería al efecto que sobre los ingresos públicos de los países exportadores e importadores de capital tienen las medidas destinadas a eliminar las barreras tributarias u ofrecer incentivos fiscales eficaces al comercio exterior y a las inversiones extranjeras.

Este estudio constituye una nueva etapa de la investigación, y se ha preparado de conformidad con lo dispuesto en la resolución 378 B I y II (XII) del Consejo Económico y Social, por la que se aprobó la solicitud formulada por la Comisión Fiscal para que se continuaran los estudios acerca de los efectos de la tributación sobre el comercio exterior y las inversiones en el extranjero, y en la resolución 3 (IV) de la Comisión Económica para América Latina, en la que se solicitó de su Secretario Ejecutivo "que presente un informe, si es necesario en colaboración con los organismos adecuados de las Naciones Unidas, acerca de la influencia que el régimen fiscal de los países exportadores de capital pueda tener en las decisiones de sus contribuyentes para hacer inversiones en el extranjero".

En la resolución 416 D (XIV) del Consejo Económico y Social relativa a los incentivos fiscales para aumentar la corriente internacional de capitales privados destinados al desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados, el Consejo tomó nota de los estudios encargados por la Comisión Fiscal y por la Comisión Económica para América Latina y pidió a la

Comisión Fiscal que "siguiera examinando los problemas de la tributación en su relación con las inversiones extranjeras... [y] prosiga el estudio de la proposición según la cual, mediante acuerdos bilaterales o medidas unilaterales, los ingresos procedentes de las inversiones extranjeras en los países insuficientemente desarrollados sean gravados únicamente en estos países y queden exentos de impuesto en los países distintos de aquellos en que se hayan hecho las inversiones extranjeras..."

Este estudio analiza las disposiciones pertinentes del régimen tributario de los Estados Unidos de América y las propuestas de modificación que están considerándose, y pone de relieve su influencia en las decisiones de los contribuyentes norteamericanos que realizan inversiones en la América Latina. Así, pues, no constituye un tratado sobre el régimen tributario de los Estados Unidos aplicable a todos los contribuyentes norteamericanos, sino que más bien destaca las disposiciones y propuestas para modificar las obligaciones tributarias de los contribuyentes norteamericanos que invierten fondos en el extranjero, y principalmente en la América Latina, o que revisten especial importancia para esos inversionistas.

En el capítulo final del trabajo se analizan los primeros resultados de la encuesta que se está realizando entre los inversionistas norteamericanos interesados en la América Latina, para conocer su actitud acerca de las cuestiones tributarias que plantean las inversiones en la América Latina y a la influencia que probablemente tendrán los factores tributarios en las decisiones que adopten acerca de sus inversiones de capital.

El anexo da más información acerca de los impuestos sobre la renta obtenida en la América Latina que no puede repatriarse a causa de las restricciones de cambios en vigor; contiene además un cuadro comparativo de los resultados fiscales que producen las distintas formas de desarrollar las actividades industriales o comerciales (sucursal, filial o extranjera, empresa individual, etc.).

El Secretario General propone que se prosiga este estudio. Se tiene el propósito de estudiar los regímenes tributarios y la distribución de las inversiones de los países latinoamericanos, ampliar la investigación para incluir

la influencia que el factor tributario tiene en las decisiones de los inversionistas norteamericanos acerca de la inversión de sus capitales y abarcar otros países importadores de capital. El estudio y las investigaciones se efectuarán en colaboración con la Facultad de Derecho de la Universidad de Harvard, mediante un programa de trabajos sobre tributación internacional.

El profesor Stanley S. Surrey, Director del programa de trabajo sobre tributación internacional de la Facultad de Derecho de Harvard, y el Sr. Dan Throop Smith, profesor de Finanzas de la Escuela de Administración Comercial para Graduados de la Universidad de Harvard, asesoraron a la División Fiscal del Departamento de Asuntos Económicos y tuvieron a su cargo la parte principal del estudio sobre el régimen tributario de los Estados Unidos. También colaboró con ellos en la preparación del trabajo el Sr. Ira T. Wendler, del Colegio de Abogados de Nueva York. El profesor Smith terminó la parte que le corresponde en el estudio antes de ser nombrado Secretario auxiliar del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos; su colaboración no es motivo para deducir consecuencias acerca de la posición oficial del Departamento en relación con el contenido de este informe.

INDICE

	<u>Página</u>
I. Impuestos estadounidenses sobre la renta	11
A. Antecedentes del impuesto estadounidense sobre la renta	13
B. Régimen aplicable a la renta obtenida en el extranjero en virtud de la ley estadounidense de impuesto sobre la renta	13
1. Trato general dado a la renta obtenida en el extranjero	13
a. Principio aplicado	13
b. Impuestos extranjeros	14
c. Sucursales y filiales	15
2. Excepciones en el trato dado a las rentas extranjeras	16
a. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental - Artículo 109	16
b. Posesiones de los Estados Unidos - Artículo 251	17
c. Exclusión de las rentas del trabajo - Artículo 116 a)	17
C. La fuente de la renta	18
1. Ventas de bienes muebles	18
2. Dividendos	19
3. Intereses	19
4. Rentas del trabajo	19
5. Otras rentas	19
II. Efectos del régimen del impuesto estadounidense sobre la renta en las inversiones estadounidenses en la América Latina	20
A. Medios de evitar la doble tributación internacional - El descuento por impuestos extranjeros	20
1. Descripción general del descuento por impuestos extranjeros	20
2. Aplicación del descuento por impuestos extranjeros	21
a. Limitación a los impuestos extranjeros sobre la renta	21
b. Limitación por país y limitación global	23
c. Limitaciones debidas al empleo de conceptos distintos	28
1) El concepto de la fuente de la renta	28
2) El concepto de la renta imponible	33
3) El concepto del contribuyente	34

B.	Inversiones de las sociedades estadounidenses de capital en la América Latina	4
1.	Distribución corriente o acumulación de la renta extranjera	5
a.	Distribución corriente	5
1)	Sucursales	5
2)	Sociedades estadounidenses de capital que sean filiales	3
3)	Sociedades mercantiles del hemisferio occidental	7
4)	Sociedades extranjeras de capital	11
5)	Consecuencias tributarias para las sociedades de capital del uso de las diversas formas de inversión posibles	17
b.	Acumulación de la renta extranjera	17
1)	Ritmo de acumulación	19
2)	Realización final por liquidación	19
2.	La clase de actividad industrial o comercial y la manera como se ejerce	21
a.	Limitaciones tributarias en cuanto a la forma que reviste la actividad industrial o comercial	21
1)	Sociedades mercantiles del hemisferio occidental	21
2)	Sociedades extranjeras de capital	21
b.	Industrias extractivas	21
3.	Las pérdidas en las distintas formas de inversión	26
a.	Pérdidas de explotación	26
b.	Pérdida de las actividades económicas en el extranjero	26
C.	Rentas de trabajo de ciudadanos norteamericanos o residentes en la América Latina	26
D.	Inversiones efectuadas por ciudadanos norteamericanos o residentes en la América Latina	26
III.	Algunas consecuencias para los países latinoamericanos de los efectos del régimen tributario de los Estados Unidos sobre la renta	27
A.	Incentivos al comercio y a las inversiones en la América Latina que ofreció el régimen del impuesto estadounidense sobre la renta	27

	<u>Página</u>
1. El descuento impositivo otorgado por el Artículo 131 (f)	71
2. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental	71
a. Exportaciones de los países latinoamericanos	72
1) Extracción de recursos naturales para la exportación	73
2) Manufacturas y cultivos para la exportación	76
b. Desarrollo interno que no implica exportaciones	77
c. Importaciones de los países latinoamericanos : Exportaciones de los Estados Unidos	78
d. Conclusiones	79
3. Aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta para las utilidades procedentes del extranjero	81
4. Conclusiones	81
B. Los regímenes tributarios de los países latinoamericanos como elementos de disuasión o incentivo para las inversiones estadounidenses	82
1. La cuantía y el momento de percepción de los impuestos latinoamericanos sobre la renta	83
2. La clase de impuesto aplicado	84
C. Disposiciones no relativas a impuestos de las legislaciones de los países latinoamericanos que pueden obrar como elementos de disuasión para las inversiones debido al régimen del impuesto estadounidense sobre la renta	85
IV. Examen de propuestas destinadas a modificar el régimen del impuesto estadounidense sobre la renta que se aplica en la actualidad a las inversiones de los Estados Unidos en el extranjero	86
A. Exención de la renta obtenida en el extranjero	86
1. Desventajas en la competencia	87
2. Imparcialidad impositiva	89
3. El efecto de la exención en el régimen, política y administración del impuesto estadounidense sobre la renta	90
a. Definición de la renta procedente del extranjero	90
b. Política fiscal y equidad de los impuestos	91
4. Efectos de la exención de impuestos sobre el régimen tributario de los demás países	92

	<u>Página</u>
5. La eficacia del método de la exención total	93
6. El alcance de la exención	94
B. Modificación del descuento por impuestos pagados en el extranjero	96
1. Aumento del alcance de los gravámenes por los que se concede descuento impositivo	96
2. Las limitaciones por país y global	100
a. Críticas a las limitaciones por país y global	100
b. Propuesta para modificar las limitaciones del descuento por impuestos pagados en el extranjero	100
1) Supresión de la limitación por país	100
2) Supresión de la limitación global	100
3) Autorización para elegir entre la limitación por país y la global	100
4) Empleo de las disposiciones de la legislación extranjera para determinar las fuentes de la renta	111
5) Otras modificaciones técnicas	111
C. Aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta de una sucursal	111
D. Ampliación y modificación de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental	113
1. Ampliación del alcance geográfico de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental	113
2. Modificación de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental	119
E. Pérdidas	120
F. Acuerdos relativos al impuesto sobre la renta	122
V. Necesidad de continuar la investigación y el análisis y alcance que deberán tener los nuevos estudios	123
A. Método de investigación	123
B. Conclusiones provisionales sobre las actitudes de los hombres de negocios estadounidenses acerca de las inversiones en el extranjero	126
C. Objetivos principales de las nuevas investigaciones	121

ANEXOS

	<u>Página</u>
I. Impuestos que gravan las rentas bloqueadas y las transacciones en divisas	1
1. El problema de las rentas bloqueadas	1
2. La jurisprudencia	2
3. Transacciones en divisas	7
II. Cuadro comparativo de las consecuencias tributarias de los diferentes métodos de desarrollar actividades económicas en la América Latina . .	1

I. IMPUESTOS ESTADOUNIDENSES SOBRE LA RENTA

A. Antecedentes del impuesto estadounidense sobre la renta

Más del 70 por ciento de los ingresos fiscales de los Estados Unidos durante los últimos diez años se han obtenido de los impuestos sobre la renta. En la actualidad se aplican tres tipos de impuestos: un impuesto muy progresivo sobre la renta de las personas físicas; un impuesto sobre la renta de las sociedades de capital; y un impuesto sobre las utilidades extraordinarias de esas sociedades. Las tasas del impuesto sobre la renta de las personas físicas oscilan entre el 22,2 por ciento sobre los primeros 2.000 dólares de renta imponible, y el 92 por ciento sobre las rentas superiores a 200.000 dólares. Se aplica una tasa máxima general del 88 por ciento de la renta imponible. Los impuestos sobre la renta de las sociedades de capital consisten en un impuesto normal del 30 por ciento sobre la renta imponible total y un recargo del 22 por ciento sobre la renta imponible que exceda de 25.000 dólares. Se aplica asimismo un impuesto del 30 por ciento sobre las utilidades extraordinarias a las rentas que exceden de un porcentaje determinado de la renta media obtenida por una sociedad de capital en el período comprendido entre 1946 y 1949, o que exceden del porcentaje de utilidades sobre el capital invertido permitido por la ley. Sin embargo, la suma total de los impuestos sobre la renta sobre las utilidades extraordinarias está, de hecho, limitado al 70 por ciento de la renta imponible. La ley del impuesto sobre las utilidades extraordinarias dispone que dejará de aplicarse el 30 de junio de 1953. La renta procedente de la venta de bienes de determinadas clases se considera como ganancias de capital y está sujeta a un impuesto máximo del 26 por ciento, que se aplica indistintamente a las personas físicas y a las sociedades de capital, en lugar de los impuestos normales sobre la renta.

La base del impuesto sobre la renta es la renta imponible. La ley considera renta imponible la renta bruta menos las deducciones, descuentos impositivos y exenciones previstos por la ley. La ley define en un sentido amplio la renta bruta como los ingresos netos procedentes del ejercicio de actividades industriales y comerciales, las utilidades derivadas de la venta

/de bienes

de bienes inmuebles y la remuneración por servicios personales, los dividendos, los intereses, los alquileres y otros elementos típicos de la renta. Las principales deducciones son los intereses, los impuestos (salvo los impuestos estadounidenses sobre la renta), las pérdidas, la depreciación el agotamiento gradual de los recursos naturales y los demás gastos ordinarios e indispensables de toda actividad lucrativa, tales como los suministros, las reparaciones, los alquileres y los sueldos y salarios. El impuesto sobre la renta es un impuesto unitario, en el cual se combinan todos los elementos de la renta bruta y todas las deducciones para llegar a la renta neta global sujeta al impuesto. En consecuencia, el gravámen no es un impuesto cédular que se calcule por separado sobre cada categoría de renta.

En general, está sujeta al impuesto sobre la renta la renta total de los nacionales residentes y no residentes, de los extranjeros residentes y de las sociedades de capital nacionales. Cuando se trata de sociedades de capital extranjeras que se dedican a actividades industriales o comerciales en los Estados Unidos (calificadas de sociedades de capital extranjeras residentes), sólo se grava su renta procedente de fuentes situadas en los Estados Unidos. Se gravan con un impuesto del 30 por ciento, percibido por retención, los ingresos "anuales o periódicos fijos o determinables", tales como los dividendos, los intereses y los alquileres, procedentes de fuentes situadas en los Estados Unidos y pagados a personas físicas extranjeras no residentes y a sociedades de capital extranjeras que no ejercen actividades industriales o comerciales en los Estados Unidos.

Las sociedades de capital y las personas físicas se consideran entidades distintas a los efectos del pago del impuesto, pero no así las sociedades de personas o empresas individuales. Las sociedades de capital son gravadas por las utilidades que obtienen, tanto si las retienen como si las distribuyen. Cuando los accionistas perciben dividendos, éstos se gravan como parte de su renta. Los dividendos pagados a los accionistas individuales están sujetos a impuestos en su totalidad. Las sociedades de capital que son accionistas de otras pueden excluir de la renta sujeta al impuesto sobre las utilidades extraordinarias los dividendos percibidos de sociedades de capital extranjeras y nacionales. También están autorizadas para excluir el

85 por ciento de los dividendos percibidos de sociedades de capital nacionales al calcular la renta sujeta al impuesto normal y al recargo. Esta exclusión del 85 por ciento recibe el nombre de descuento impositivo por dividendos percibidos. Este descuento también se otorga para la parte de los dividendos pagados por las sociedades extranjeras de capital que se considera obtenida en fuentes situadas dentro de los Estados Unidos.

El impuesto se rige por el Internal Revenue Code (IRC) of the United States (Código de Rentas Internas de los Estados Unidos). Este se aplica mediante los reglamentos dictados por el Departamento del Tesoro, que tienen fuerza de ley en cuanto no sean incompatibles con el Código. La recaudación y la administración del impuesto están a cargo de la Bureau of Internal Revenue (Oficina de Rentas Internas) del Departamento del Tesoro. La oficina publica decisiones tributarias (denominadas antes memorándums de su asesor general) y normas en que se fija su posición acerca de la aplicación de las leyes impositivas. Puede apelarse ante los tribunales de justicia de las decisiones tomadas por las autoridades administrativas en controversias sobre impuestos.

El impuesto sobre la renta lo determina el propio contribuyente. Este presenta una declaración jurada todos los años y satisface el impuesto indicado en ella en el momento de presentarla. En algunos casos se permite el pago a plazos.

B. Régimen aplicable a la renta obtenida en el extranjero en virtud de la ley estadounidense de impuestos sobre la renta

1. Trato general dado a la renta obtenida en el extranjero

a. Principio aplicado

En general, está sujeta al impuesto la renta total de las sociedades de capital y de los nacionales estadounidenses y los extranjeros residentes, cualquiera que sea la fuente geográfica de esa renta. Este trato se funda evidentemente en el principio de que deben imponerse cargas tributarias iguales a los contribuyentes que tienen rentas de la misma importancia. Se ha defendido también desde el punto de vista económico, alegando que la forma en que los Estados Unidos gravan las rentas no debe ser el factor que decida a los inversionistas a invertir su capital en el país o en el extranjero. En

/consecuencia, el

consecuencia, el criterio básico de los Estados Unidos es que la renta obtenida en el extranjero debe gravarse de la misma manera que la renta obtenida en el país.

b. Impuestos extranjeros

Como las rentas procedentes de fuentes extranjeras suelen ser gravadas por los países donde esas rentas se producen, la norma seguida por los Estados Unidos de gravar también esas rentas plantea el problema de la doble tributación internacional. En el sistema impositivo estadounidense, la doble tributación sobre las rentas procedentes de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos se atenúa por medio de la deducción de los impuestos extranjeros o por el descuento impositivo de los impuestos pagados en el extranjero. En general, a los efectos del cálculo de la renta imponible, pueden deducirse de la renta bruta los impuestos extranjeros de todas clases. Las sociedades de capital de los Estados Unidos y los nacionales de este país y - a base de reciprocidad - los extranjeros residentes, pueden optar por que se les descuenten del impuesto aplicado por los Estados Unidos los impuestos sobre la renta satisfechos en el extranjero, deduciendo directamente del impuesto sobre la renta pagadero en los Estados Unidos los impuestos pagados en el extranjero. En la mayoría de los casos, lo más conveniente es optar por el descuento impositivo, esto es, por que se descuenta del impuesto de los Estados Unidos los impuestos pagados en el extranjero. Si se opta por el descuento, cuando la tasa impositiva extranjera es inferior a la estadounidense, el contribuyente paga a los Estados Unidos la cantidad en que el impuesto norteamericano excede del impuesto extranjero sobre la renta obtenida en el extranjero. Si la tasa extranjera es igual o superior a la tasa norteamericana, el descuento impositivo tiene por efecto eximir totalmente al contribuyente del pago del impuesto estadounidense. La cuantía del descuento impositivo se limita con objeto de que no pueda reducirse el impuesto sobre la renta obtenida en los Estados Unidos, cuando la tasa

/impositiva extranjera

impositiva extranjera sea más elevada que la tasa estadounidense. Si el contribuyente opta por el descuento impositivo, deben descontarse todos los impuestos extranjeros sobre la renta, y no puede deducirse ninguno de ellos. Sin embargo, todavía pueden deducirse los impuestos extranjeros distintos del impuesto sobre la renta.

c. Sucursales y filiales

Cuando las operaciones en el extranjero las realiza directamente la sociedad estadounidense de capital por medio de lo que la ley denomina una sucursal, no es necesario desglosar las utilidades o pérdidas de la sucursal extranjera para determinar los impuestos sobre la renta y sobre las utilidades extraordinarias. Si una sucursal extranjera sufre pérdidas, se reducen sus impuestos estadounidenses si la empresa ha obtenido utilidades en los Estados Unidos. Las utilidades de las sucursales están sujetas al impuesto estadounidense sobre la renta y pueden descontarse o deducirse según se ha explicado con anterioridad, los impuestos extranjeros que gravan estas utilidades.

Si la actividad exterior se lleva a cabo por medio de una filial organizada en un país extranjero, a los efectos del pago de impuestos se considera que la sociedad de capital matriz y la filial constituyen dos entidades distintas, y la compañía matriz no paga impuesto sobre las utilidades de la filial extranjera hasta que percibe esas utilidades. En consecuencia, la filial puede servir para diferir el pago del impuesto estadounidense sobre la renta extranjera hasta que ésta sea percibida por la compañía matriz. Las pérdidas de la filial no pueden deducirse de las utilidades de la compañía matriz al calcular la renta imponible.

De ordinario, sólo tiene derecho al descuento impositivo por los impuestos pagados en el extranjero el que haya pagado el impuesto extranjero, salvo cuando se trata de una sociedad estadounidense de capital que posee el 10 por ciento o más de las acciones con derecho a voto de una sociedad de capital extranjera. La compañía matriz estadounidense puede descontar la parte de los impuestos norteamericanos sobre la renta imputable a los dividendos recibidos de su filial extranjera una parte de los impuestos extranjeros sobre

la renta pagados por la filial sobre las utilidades con que se pagó el dividendo. La condición de que se posea el 10 por ciento de las acciones con derecho a voto tiene por objeto eliminar la dificultad administrativa que supondría tener que aplicar el descuento impositivo en aquellos casos en que la compañía matriz estadounidense sólo posea algunas acciones de la filial extranjera. La compañía matriz no puede deducir los impuestos extranjeros satisfechos por la filial. Por supuesto, la compañía matriz puede descontar o deducir los impuestos extranjeros que graven los dividendos que perciba de su filial extranjera.

2. Excepciones en el trato dado a las rentas extranjeras

El principio general que aplican los Estados Unidos de gravar todas las rentas, sea cual fuera el país donde se produzcan, tiene tres excepciones. Desde el año 1942 en que se incorporó al Internal Revenue Code una disposición que permite aplicarlo a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental, se concede exención parcial, mediante la aplicación de tasas impositivas más bajas, a las sociedades nacionales de capital cuya renta procede casi por completo de países del hemisferio occidental que no sean los Estados Unidos. Además, a los nacionales no residentes que obtienen rentas fuera de los Estados Unidos se les exime del impuesto sobre su renta obtenida en el extranjero. Asimismo, está totalmente exenta de impuestos la renta obtenida en las posesiones de los Estados Unidos por los nacionales y las sociedades de capital de los Estados Unidos que obtienen una parte importante de su renta en las citadas posesiones.

a. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental - Artículo 19

Las sociedades nacionales de capital que obtienen casi toda su renta bruta de fuentes situadas en países del hemisferio occidental distintos de los Estados Unidos pueden optar por que se les grave como sociedades mercantiles del hemisferio occidental. El hemisferio occidental abarca todos los países de la América del Sur, Central y del Norte. Estas sociedades mercantiles del hemisferio occidental están totalmente exentas del impuesto sobre las utilidades extraordinarias. También se les exime parcialmente del impuesto sobre la renta de las sociedades de capital mediante

la aplicación de una tasa inferior en 14 puntos al porcentaje de la tasa normal aplicable a las sociedades de capital.

Para todos los demás fines, las sociedades mercantiles del hemisferio occidental reciben el mismo trato que las demás sociedades nacionales de capital. Se les permite descontar los impuestos extranjeros. Las sociedades de capital que poseen acciones de otras sociedades pueden excluir de su renta imponible el 85 por ciento de los dividendos que perciben de una sociedad mercantil del hemisferio occidental.

b. Posesiones de los Estados Unidos - Artículo 251

Los ciudadanos y las sociedades nacionales de capital de los Estados Unidos que obtienen por lo menos el 80 por ciento de su renta bruta en un período determinado de fuentes situadas en una posesión de los Estados Unidos, y que obtienen por lo menos el 50 por ciento de su renta del ejercicio efectivo de actividades industriales o comerciales en una posesión de los Estados Unidos, se rigen por las disposiciones del artículo 251. Ese artículo establece que sólo está sujeta a impuesto la renta procedente de los Estados Unidos. Las sociedades de capital que se acogen a los beneficios previstos en este artículo suelen ser consideradas como sociedades extranjeras de capital; y a las acciones que poseen de otras compañías se les niega el descuento por dividendos percibidos. A las sociedades de capital que se acogen a los beneficios previstos en el artículo 251 no se les concede descuento alguno por los impuestos pagados en el extranjero. Las posesiones estadounidenses de referencia son Puerto Rico (excepto en lo que respecta a las personas físicas residentes en Puerto Rico), Guam, Samoa norteamericana, la isla de Wake, la isla de Midway y la Zona del Canal de Panamá. Las islas Vírgenes no se consideran posesiones a los efectos de la aplicación del artículo 251.

c. Exclusión de las rentas del trabajo - Artículo 116 a)

Los nacionales de los Estados Unidos que sean realmente residentes de un país extranjero o que hayan vivido en él 17 de cada 18 meses, pueden excluir de su renta sujeta al impuesto estadounidense la remuneración por servicios personales prestados fuera de los Estados Unidos. No se permiten deducciones correspondientes a la renta del trabajo excluida y, por lo tanto, no pueden

reducirse por este concepto las demás rentas que quedan sujetas a los impuestos norteamericanos.

C. La fuente de la renta

Como el descuento por impuestos pagados en el extranjero y las exenciones especiales descritas dependen de la medida en que la renta proceda de fuentes fuera de los Estados Unidos y dentro de un país determinado, es necesario determinar cuál es la fuente de la renta. Para clasificar la fuente de la renta se aplica un criterio cedular.

1. Ventas de bienes muebles

Conforme al derecho estadounidense, son bienes muebles todos los bienes, con excepción de los inmuebles. En consecuencia, se consideran bienes muebles las mercaderías y productos manufacturados de todas clases. Las reglas para determinar la fuente de las utilidades procedentes de la venta de bienes muebles son las siguientes :

- 1) Las utilidades de la venta de bienes muebles producidos dentro de los Estados Unidos y vendidos fuera de este país se consideran como renta que procede en parte de fuentes de los Estados Unidos y en parte de fuentes fuera de los Estados Unidos.
- 2) Las utilidades de la venta de bienes muebles producidos fuera de los Estados Unidos y vendidos dentro de este país se consideran como renta que procede en parte de fuentes de los Estados Unidos y en parte de fuentes fuera de los Estados Unidos.
- 3) Las utilidades de la venta de bienes muebles que fueron comprados originalmente por el contribuyente se consideran como renta que procede totalmente del país en que el contribuyente haya vendido los bienes muebles.

Como todas estas reglas para determinar la fuente de la renta respecto de los bienes muebles se fundan en el criterio del lugar de la venta, hacen falta nuevas normas para determinar cuál es el lugar de la venta. En general se considera país de venta de los bienes muebles el del lugar donde el título de propiedad de los mismos se transmite del vendedor al comprador. Sin embargo, el Bureau of Internal Revenue aplica el criterio de que si la

compraventa se realiza de una manera particular con objeto de evitar el impuesto el lugar de transmisión del título no basta para determinar la fuente de la renta. Por el contrario, se tomarán en consideración todos los elementos de la operación, entre ellos la celebración y la ejecución del contrato, el lugar del pago y la ubicación de los bienes muebles objeto de la transacción, y se considerará lugar de venta el país en que se hayan desarrollado las actividades esenciales de la venta. El Reglamento del Departamento del Tesoro da normas para la distribución de la renta cuando parte de ésta procede de fuentes de los Estados Unidos y parte de fuentes extranjeras. Estas reglas estipulan que las utilidades se distribuirán equitativamente entre la producción y la venta.

2. Dividendos

En general, se considera como fuente de los dividendos el país en que se ha constituido la sociedad de capital que los declara. Por consiguiente, los dividendos de las sociedades extranjeras de capital suelen considerarse como renta extranjera. Sin embargo, los dividendos de una sociedad extranjera de capital que obtenga por lo menos el 50 por ciento de su renta de fuentes de los Estados Unidos se consideran rentas de fuentes de los Estados Unidos en la proporción en que la renta bruta de la sociedad de capital de que se trate sea renta bruta en los Estados Unidos. Por otra parte, los dividendos de una sociedad nacional de capital que obtenga menos del 20 por ciento de su renta bruta de fuentes estadounidenses se consideran rentas de fuentes fuera de los Estados Unidos.

3. Intereses

Se consideran de fuentes estadounidenses los intereses pagados por un residente de los Estados Unidos, a menos que el que los paga obtenga menos del 20 por ciento de sus rentas brutas de fuentes estadounidenses.

4. Rentas del trabajo

La remuneración por servicios personales se considera renta de fuentes del país en que se hayan prestado esos servicios.

5. Otras rentas

Las ganancias, utilidades o renta procedentes de la venta de bienes inmuebles se consideran rentas del país en que estén situados los bienes inmuebles de que se trata. Se otorga un trato similar a los alquileres y regalías de bienes personales, tales como patentes y derechos de autor, que se usan en el país en que están situados.

II. EFECTOS DEL REGIMEN DEL IMPUESTO ESTADOUNIDENSE SOBRE LA RENTA EN LAS INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN LA AMERICA LATINA

Desde el punto de vista del inversionista estadounidense, ya sea persona física o sociedad de capital, el impuesto estadounidense sobre la renta tiene dos efectos de importancia. En principio, el impuesto podría constituir un impedimento para las inversiones en el extranjero, si las medidas que se adopten para evitar la doble tributación internacional no resultasen satisfactorias. De no evitarse la doble tributación, los impuestos estadounidenses sobre la renta sumados a los extranjeros pueden reducir las posibles utilidades hasta el punto de que las inversiones en el extranjero dejen de interesar. Incluso cuando se suprime la doble tributación internacional, es indudable que los impuestos pueden determinar la forma de inversión e influir en otros aspectos de la misma.

A. Medios de evitar la doble tributación internacional - El descuento por impuestos extranjeros

1. Descripción general del descuento por impuestos extranjeros

El descuento por impuestos satisfechos en el extranjero se rige por las reglas siguientes :

- a) Sólo pueden descontarse del impuesto estadounidense sobre la renta los impuestos sobre la renta (incluidos los que gravan las utilidades extraordinarias) aplicados por un país extranjero o los impuestos exigidos en vez de ellos.
- b) En general, el impuesto extranjero que se trata de descontar debe ser un impuesto pagado por el contribuyente que reclama el descuento.
- c) La regla anterior tiene la siguiente excepción: la Sociedad estadounidense de capital matriz que posee por lo menos el 10 por ciento de las acciones con derecho a voto de una filial extranjera, puede descontar de su impuesto estadounidense sobre los dividendos de la filial una porción de la parte proporcional que corresponde a la compañía matriz de los impuestos extranjeros sobre la renta pagados por la filial sobre las utilidades con cargo a las cuales se pagó el dividendo a la compañía matriz.

/d) El descuento

d) El descuento a que se refieren los puntos b) o c) está limitado al impuesto extranjero pagado o debido, pero no puede exceder de la limitación "por país" y de la limitación "global". Las limitaciones se determinan según las fórmulas siguientes :

1) Limitación por país

Descuento máximo = $\frac{\text{Renta neta de fuentes situadas en el país extranjero}}{\text{Renta neta total de todas las fuentes nacionales y extranjeras}} \times \text{Impuesto estadounidense sobre la renta}$

2) Limitación global

Descuento máximo = $\frac{\text{Renta neta total de todas las fuentes extranjeras}}{\text{Renta neta total de todas las fuentes nacionales y extranjeras}} \times \text{Impuestos estadounidenses sobre la renta}$

La "renta neta" a que se refieren las fórmulas anteriores es la renta bruta una vez hechas las deducciones correspondientes, en especial por pérdidas.

e) En cada año de imposición, el contribuyente debe escoger entre la deducción y el descuento de los impuestos extranjeros sobre la renta. Si opta por el descuento, todos los impuestos extranjeros sobre la renta deben descontarse y no deducirse.

2. Aplicación del descuento por impuestos extranjeros

No pueden descontarse los impuestos extranjeros de toda clase y cuantía. La limitación más importante es que sólo pueden descontarse los impuestos extranjeros sobre la renta. También está limitada la parte del impuesto extranjero que puede descontarse, para evitar la reducción del impuesto estadounidense sobre la renta obtenida en los Estados Unidos. Además, en virtud de los conceptos en que se funda el descuento por impuestos extranjeros éste puede ser reducido o eliminado. Estas limitaciones del descuento son como sigue, por orden de importancia:

a. Limitación a los impuestos extranjeros sobre la renta

Sólo pueden descontarse los impuestos extranjeros sobre la renta (entre ellos los impuestos sobre los beneficios de guerra y sobre las utilidades /extraordinarias) o

extraordinarias) o los impuestos aplicados en sustitución de ellos. Se considera que un impuesto extranjero se aplica en sustitución de un impuesto extranjero sobre la renta cuando se cumplen las tres condiciones siguientes :

- 1) Que en el país extranjero de que se trate rija una ley de impuesto general sobre la renta;
- 2) Que el que solicita el descuento esté gravado por el impuesto general sobre la renta, de no serle aplicables disposiciones especiales;
- 3) Que el que solicita el descuento esté sujeto al impuesto que se aplica en sustitución del impuesto sobre la renta, pero no al impuesto general sobre la renta simultáneamente.

Como muchos países no recurren a los impuestos sobre la renta como fuente de ingresos públicos en la misma medida que los Estados Unidos, puede darse el caso de que un inversionista estadounidense no pueda descontar del impuesto estadounidense sobre la renta obtenida en el extranjero la parte principal de los impuestos pagados por él en el extranjero. Los impuestos de exportación, los impuestos sobre los ingresos brutos, los impuestos sobre la producción y las patentes o licencias son ejemplos típicos de impuestos extranjeros no descontables.

Ejemplo: La totalidad de la renta de la sociedad estadounidense de capital P procede del país A. Supongamos que sus utilidades netas antes de pagar los impuestos asciende a 100 dólares y que la tasa del impuesto estadounidense es del 50 por ciento. Supongamos además que los ingresos brutos de P ascienden a 250 dólares, sus exportaciones a 150 y su capital en el país A a 500. Si el país A grava las utilidades brutas con un impuesto del 10 por ciento, las exportaciones con un impuesto del 10 por ciento y el capital con un impuesto del 2 por ciento, obtendrá de esos impuestos lo mismo que hubiera recaudado de un impuesto sobre la renta del 50 por ciento. Sin embargo, si el país A obtuviera sus ingresos públicos de un impuesto sobre la renta en vez de procurárselos con los impuestos citados, las operaciones realizadas por P en dicho país producirían a P una renta neta del doble.

- a) Si A aplica un impuesto sobre la renta del 50 por ciento, P obtendrá una renta neta de 50 dólares.

/Utilidades antes

Utilidades antes de pagar los impuestos	\$100.
Impuesto sobre la renta del país A	50.
Cálculo provisional del impuesto estadounidense	50.

Descuento

La cantidad que sea menor entre

Impuesto pagado \$50.

Límite $\frac{100}{100} \times 50$

50.

Impuesto estadounidense neto

0.

Renta neta después de pagar todos

los impuestos

50.

b) Si el país A aplica los impuestos sobre los ingresos brutos calculados, sobre la exportación y sobre el capital antes mencionados, P obtendrá una renta neta de 25 dólares.

Utilidades antes de pagar los impuestos \$100.

Deducciones por los impuestos pagados

en el país A

Impuesto sobre los ingresos brutos \$25.

Impuesto sobre la exportación 15.

Impuesto sobre el capital 10. 50.

Renta imponible en los Estados Unidos 50.

Impuesto estadounidense 25.

Renta neta después de pagar todos los impuestos 25.

b) Limitación por país y limitación global

En virtud de la limitación por país de la cuantía del descuento por impuestos pagados en el extranjero, se considera por separado la renta extranjera recibida de cada país, y se limita el descuento al impuesto estadounidense sobre la renta imputable a la renta procedente de ese país. En consecuencia, cuando el impuesto sobre la renta pagado en un país extranjero es superior al impuesto estadounidense sobre la renta neta procedente de ese país, el exceso no puede descontarse.

/En virtud

En virtud de la limitación global, se considera toda la renta extranjera como un todo y se limita el descuento al impuesto estadounidense sobre la renta neta procedente de todos los países extranjeros. Por consiguiente, las pérdidas experimentadas en un país extranjero se compensan con la renta obtenida en otro al calcular la limitación global de la cuantía del descuento.

Por lo tanto, el efecto de ambas limitaciones es el siguiente:

1) Si sólo se realizan operaciones en un país extranjero, el efecto de la limitación global y de la limitación por país es el mismo puesto que la renta neta de todas las fuentes extranjeras es igual a la renta neta obtenida en el país extranjero en que opera el solicitante del descuento.

Ejemplo: La firma norteamericana P obtiene una renta neta de 100 dólares en el país A, y una renta neta de 100 dólares en los Estados Unidos. Supongamos que la tasa del impuesto sobre la renta sea del 50 por ciento en los Estados Unidos y del 60 por ciento en el país A. Provisionalmente, el impuesto estadounidense sobre la renta de P es de 100 dólares ($\$200 \times 0,50$). El impuesto pagado al país A es de 60 dólares. La cuantía del descuento impositivo será:

Descuento

Limitación por país

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado	\$60	
Límite del descuento		
$\frac{100}{200} \times \$100$	\$50	\$50

Limitación global

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado	\$60	
Límite del descuento		
$\frac{100}{200} \times \$100$	\$50	\$50

2) Si las operaciones se extienden a dos o más países extranjeros y se obtienen utilidades en todos ellos, la limitación por país puede reducir la cuantía del impuesto extranjero que es posible descontar. En estas condiciones,

/el descuento

el descuento no puede exceder de la suma de las cantidades obtenidas utilizando para cada una la menor de las dos cifras que representan los impuestos pagados a cada país extranjero o el impuesto estadounidense sobre la renta procedente de cada país extranjero. Así, si un país extranjero tiene impuestos sobre la renta más elevados que el de los Estados Unidos y otro país los tiene más bajos, la limitación por país no permite que se haga un promedio de los impuestos extranjeros, porque la cuantía del descuento por los impuestos exigidos por el país de tasa alta está limitada al impuesto estadounidense sobre esa renta. Por otra parte, en ese caso la limitación global no reduce la cuantía del descuento, ya que en virtud de ella se hace un promedio de los impuestos extranjeros sobre la renta, siempre que el total de los impuestos extranjeros sobre la renta extranjera global no exceda del impuesto estadounidense sobre la citada renta extranjera global.

Ejemplo: La firma americana P obtiene una renta neta de 100 dólares del país A, una renta neta de 100 dólares del país B y una renta neta de 100 dólares de los Estados Unidos. Supongamos que la tasa del impuesto sobre la renta sea del 50 por ciento en los Estados Unidos, del 60 por ciento en el país A y del 40 por ciento en el país B. Provisionalmente, el impuesto sobre la renta estadounidense de P es de 150 dólares ($\$300 \times 0,50$). El impuesto pagado al país A es de 60 dólares y el pagado al país B de 40 dólares. La cuantía del descuento será de 90 dólares.

Descuento

Limitación por país

País A

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$60

Límite del descuento

$\frac{100}{300} \times \$150$ \$50 \$50

País B

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$40

Límite del descuento

$\frac{100}{300} \times \$150$ \$50 \$40
\$90

/Limitación global

Limitación global

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$100

Límite del descuento

$$\frac{200}{300} \times \$150$$

\$100 \$100 \$100

\$90

3) Si se realizan operaciones en dos o más países extranjeros y se experimenta una pérdida en uno de esos países, la limitación global puede tener por efecto reducir la cuantía del impuesto extranjero que es posible descontar. En virtud de la limitación global, el descuento está limitado al impuesto estadounidense sobre la renta neta procedente de todas las fuentes extranjeras, que es la renta en el extranjero menos las pérdidas en el extranjero. Así, si a causa de las pérdidas el impuesto estadounidense imputable a la renta extranjera neta procedente de todas las fuentes extranjeras es inferior a la suma de los impuestos sobre la renta exigidos por los países extranjeros de donde procede, la limitación global tendrá por efecto reducir el descuento por impuestos extranjeros. La pérdida no altera el resultado de la limitación por país. El descuento concedido en virtud de esta limitación será el mismo que si no se hubiera experimentado ninguna pérdida. Sin embargo, aun en este caso, la limitación por país puede reducir más la cuantía del descuento por impuestos extranjeros que la limitación global. Esto ocurre cuando la pérdida en el extranjero es pequeña en relación con la renta extranjera y uno de los países extranjeros de donde procede la renta aplica impuestos sobre la renta más elevados que los Estados Unidos, mientras el otro aplica impuestos menos elevados.

Ejemplos: 1) La firma estadounidense P obtiene una renta neta de 100 dólares del país A y otra de 100 dólares de los Estados Unidos, y experimenta una pérdida de 100 dólares en el país B. Supongamos que la tasa del impuesto sobre la renta sea del 50 por ciento en los Estados Unidos y del 60 por ciento en el país A. Provisionalmente, el impuesto

estadounidense de P es de 50 dólares ($\$100 \times 0,50$). El impuesto pagado al país A es de 60 dólares, pero no se concederá ningún descuento por el impuesto del país A debido a la limitación global

Descuento

Limitación por país

País A

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$60

Límite del descuento

$\frac{100}{100} \times \$50$ \$50

\$50

Limitación global

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$60

Límite del descuento

$\frac{0}{100} \times \$50$ \$ 0

\$ 0

0

Como no se concede ningún descuento del impuesto, la firma P optará por deducir de su renta neta el impuesto pagado al país A. En consecuencia, la cantidad pagada efectivamente en concepto de impuesto estadounidense será de 20 dólares, ya que como consecuencia de la deducción del impuesto de 60 dólares, la renta neta de 40 dólares quedará sujeta a la tasa impositiva estadounidense del 50 por ciento.

2) La firma estadounidense P obtiene una renta neta de 100 dólares del país A, una renta neta de 100 dólares del país B y una renta neta de 100 dólares de los Estados Unidos, y experimenta una pérdida de 20 dólares en el país C. Supongamos que la tasa del impuesto sobre la renta sea del 50 por ciento en los Estados Unidos, del 60 por ciento en el país A y del 30 por ciento en el país B. El impuesto provisional

/estadounidense de

estadounidense de la firma P es de 140 dólares (280 x 0,50). El Impuesto pagado al país A es de 60 dólares y el impuesto satisfecho al país B, de 30 dólares. El descuento por impuestos pagados en el extranjero será de 80 dólares a causa de la limitación por país.

Descuento

Limitación por país

País A

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$60

Límite del descuento

$\frac{100}{280} \times \$140$ \$50 \$50

País B

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$30

Límite del descuento

$\frac{100}{280} \times \$140$ \$50 \$30

\$80

Limitación global

La cantidad que sea menor de

Impuesto pagado \$90

Límite del descuento

$\frac{180}{280} \times \$140$ \$90 \$90 \$90

\$80

c) Limitaciones debidas al empleo de conceptos distintos

1) El concepto de la fuente de la renta

La aplicación de criterios distintos para determinar la fuente de la renta puede anular el efecto del descuento por impuestos extranjeros. Como ya se ha señalado con anterioridad, los Estados Unidos consideran que la fuente de la renta procedente de la venta de bienes muebles comprados es el lugar en que se transmite el título de propiedad de esos bienes. Es posible que otros países consideren como fuente de la renta el lugar en que se haya /celebrado, ejecutado

celebrado, ejecutado o gestionado el contrato, o en que se haya efectuado el pago. Es posible que el país en que se haya gestionado la transacción sobre un impuesto sobre la renta procedente de la venta, aunque el título se haya transmitido en los Estados Unidos. En tal caso no se concederá ningún descuento por el impuesto extranjero, puesto que, conforme al criterio aplicado por los Estados Unidos, no hay renta imponible procedente de ese país.

El problema se agrava cuando las actividades de una empresa estadounidense se extienden a dos o más países extranjeros. La conclusión de los contratos, la entrega y pago de mercaderías y la cesión del título de propiedad pueden tener lugar en países distintos. Es posible que no se conceda ningún descuento por impuestos satisfechos en el extranjero, o que este descuento se limite a los impuestos aplicados por uno de estos países, según el criterio que sigan los Estados Unidos al definir la fuente de la renta. Sólo será posible evitar esta forma de doble tributación cuando los Estados Unidos y cada uno de los países interesados se pongan de acuerdo acerca de cuál es la fuente de la renta.

Ejemplo: La empresa estadounidense P tiene una renta imponible de 100 dólares de los cuales 50 son imputables a las ventas efectuadas en el país A, 30 a las ventas efectuadas en el país B, y 20 a las ventas efectuadas en el país C. Supongamos que la tasa sea del 50 por ciento en los Estados Unidos, del 40 por ciento en el país A, del 20 por ciento en el país B y del 30 por ciento en el país C. Las ventas realizadas en los países B y C se gestionaron en el país A.

1) Si los Estados Unidos y los países A, B y C aplican el mismo criterio para determinar la fuente de la renta, la totalidad de los impuestos aplicados estará limitada a la tasa estadounidense del 50 por ciento. Así, pues, si cada país extranjero adopta el criterio de que las utilidades de las ventas realizadas en dicho país deben considerarse renta procedente de fuentes de ese país, los efectos tributarios serán los siguientes:

Utilidades		\$100
Impuesto estadounidense provisional		\$ 50
<u>Descuento</u>		
País A (0,40x50)	\$20	
País B (0,20x30)	\$ 6	
País C (0,30x20)	<u>\$ 6</u>	\$ 32
Impuesto estadounidense		<u>\$ 18</u>
Renta neta después de pagar todos los impuestos		\$ 50

2) Si los Estados Unidos aplican el criterio de que la fuente de la renta son los Estados Unidos, pero cada uno de los países extranjeros considera que las utilidades de las ventas efectuadas dentro de su territorio deben considerarse rentas procedentes de ese país, la carga impositiva total es superior a la tasa estadounidense del 50 por ciento. No se concederá ningún descuento, ya que el numerador de la razón por la cual se calcula el límite del descuento (renta de fuentes de cada uno de los países extranjeros según el criterio de los Estados Unidos) será cero. En consecuencia, la deducción de los impuestos extranjeros sólo puede tener las consecuencias tributarias siguientes:

Utilidades	\$100
<u>Impuestos extranjeros</u>	<u>\$ 32</u>
Renta estadounidense imponible	\$ 68
<u>Impuesto estadounidense</u>	<u>\$ 34</u>
Renta neta después de pagar todos los impuestos	\$ 34

/3) Si los

3) Si los Estados Unidos consideran que la fuente de la renta es el país A, y cada uno de los países extranjeros considera como renta procedente de ese país las utilidades de las ventas efectuadas en el mismo, la carga tributaria total es superior a la tasa estadounidense del 50 por ciento. La empresa P puede descontar los impuestos del país A o deducir los impuestos aplicados por los países A, B y C. Las consecuencias tributarias en cada uno de estos dos casos serán las siguientes:

	Deducción de los impuestos de los países A, B y C	Descuentos de los impuestos del país A
Utilidades	\$ 100.	\$ 100
<u>Deducción por impuestos extranjeros</u>	\$ <u>32</u>	<u>-</u>
Renta estadounidense imponible	\$ 68	\$ 100
Impuesto estadounidense provisional	\$ 34	\$ 50
<u>Descuento</u>		
El menor impuesto pagado	\$ 20	
Límite $\frac{100}{100} \times \$ 50$	<u>-</u>	<u>\$ 20</u>
Impuesto estadounidense	\$ 34	\$ 30
Impuestos extranjeros pagados	\$ <u>32</u>	\$ <u>32</u>
Total del impuesto estadounidense y de los impuestos extranjeros	\$ <u>66</u>	\$ <u>62</u>
Renta neta después de pagar todos los impuestos	\$ 34	\$ 38

4) Si los Estados Unidos y los países B y C consideran como fuente de la renta el país en que se hayan vendido los bienes, y el país A considera que toda la renta procede de fuentes situadas en él (por lo cual el impuesto del país A es de 40 dólares y no de 20 dólares como en el ejemplo anterior), la carga tributaria total es superior a la tasa estadounidense del 50 por ciento. La empresa P puede descontar

/todos los

todos los impuestos satisfechos a los países B y C y una parte de los impuestos del país A, o deducir los impuestos pagados a los países A, B y C. Las consecuencias tributarias en cada uno de estos casos son las siguientes:

	Deducción de los impuestos de los países A, B y C	Descuento de los impuestos A, B y C
Utilidades	\$ 100	\$ 100
<u>Deducción por impuestos extranjeros</u>	<u>\$ 52</u>	<u>-</u>
Renta estadounidense imponible	\$ 48	\$ 100
Impuesto estadounidense provisional	\$ 24	\$ 50
<u>Descuento</u>		
País A $50/100 \times 50 =$ \$ 25		
País B 6		
País C 6		\$ 37
	<u>-</u>	<u>37</u>
Impuesto estadounidense	\$ 24	\$ 19
Impuestos extranjeros pagados	\$ <u>52</u>	\$ <u>52</u>
Total del impuesto estadounidense y del impuesto extranjero	\$ <u>76</u>	\$ <u>65</u>
Renta neta después de pagar los impuestos	\$ 24	\$ 35

Sin embargo, en muchos casos el contribuyente podrá decidir cuál es la fuente de la renta por la forma cómo organice sus actividades industriales o comerciales. En consecuencia, la diversidad de criterios para establecer la fuente de la renta muy pocas veces planteará dificultades.

2) El concepto de la renta imponible

Aun en los casos en que los Estados Unidos y el país extranjero estén de acuerdo en que la fuente de la renta se encuentre en ese país, la cuantía de la renta imponible de fuentes de ese país se determina con arreglo al criterio de los Estados Unidos para efectos del descuento. Por lo tanto, si las deducciones concedidas por el país extranjero son inferiores a las otorgadas por los Estados Unidos, la tasa efectiva del impuesto extranjero desde el punto de vista de los Estados Unidos puede ser superior a la tasa estadounidense. Como resultado, no es posible descontar del impuesto estadounidense una parte del impuesto extranjero. La aplicación de tasas más bajas prescritas por las leyes extranjeras para compensar el agotamiento gradual de recursos naturales o la depreciación, produce este resultado.

Análogamente, puede perderse una parte del descuento cuando se imputa renta a un contribuyente conforme a las leyes tributarias extranjeras, pero no con arreglo a las leyes tributarias estadounidenses. Esto puede ocurrir cuando se imputa al propietario como renta el valor del alquiler de un edificio ocupado por el mismo.

Ejemplo: La empresa estadounidense P tiene una renta imponible total en los Estados Unidos de 100 dólares. Sesenta de esos 100 dólares proceden del país A, en el cual tiene una sucursal. Supongamos que el país A aplica un impuesto sobre la renta del 40 por ciento y que los Estados Unidos aplican un impuesto del 50 por ciento. Supongamos además que el país A considera que la renta de fuentes de ese país es de 90 dólares y no de 60 dólares porque conforme a la ley del país A no puede deducirse los gastos de la casa matriz que la ley norteamericana considera imputables a la sucursal. Esto tiene las consecuencias tributarias siguientes:

Renta estadounidense imponible		\$ 100
Impuesto provisional estadounidense		50
Impuestos pagados al país A		36
<u>Descuento</u>		
La cantidad menor de		
Impuesto pagado	\$ 36	
Límite del descuento		
60		
100 x 50	30	
		<u>30</u>
Impuesto estadounidense neto		<u>20</u>
Impuesto extranjero		<u>36</u>
Total del impuesto estadounidense y de los impuestos extranjeros		56

3) El concepto del contribuyente

Salvo cuando se trata de una sociedad de capital que pide que se le descuenten los impuestos pagados en el extranjero por una filial, el solicitante del descuento por un impuesto extranjero debe demostrar que es el obligado a pagar el impuesto en virtud de la ley tributaria extranjera. Un contribuyente particular estadounidense o una sociedad de capital que posea menos del 10 por ciento de las acciones de una sociedad de capital extranjera, que sean accionistas de una sociedad extranjera de capital, no puede descontar un impuesto aplicado por un país extranjero a esa sociedad extranjera de capital (y no a los accionistas de la misma) como motivo de la declaración de un dividendo, aun en el caso de que el impuesto en cuestión se base en la distribución del dividendo y se haya percibido por retención. Sin embargo, se permitirá descontar dicho impuesto si se aplicara a los accionistas de la sociedad extranjera de capital.

B. Inversiones de las sociedades estadounidenses de capital en la América Latina

Independientemente de que el impuesto estadounidense actúe o no como impedimento para las inversiones, ese impuesto puede determinar la forma de realizar la inversión. Por ejemplo, las inversiones pueden adoptar las siguientes formas:

- a) una sucursal: sociedad estadounidense de capital que opera en el país extranjero.
- b) una sociedad estadounidense de capital que sea una filial.
- c) una sociedad estadounidense de capital que sea una filial y reúna las condiciones necesarias para que se le considere como sociedad mercantil del hemisferio occidental.
- d) una sociedad extranjera de capital que sea una filial.

La elección de la forma más conveniente desde el punto de vista tributario dependerá en gran parte:

- a) de si el inversionista tiene la intención de retirar periódicamente las utilidades producidas por la empresa extranjera o desea acumular esas utilidades para invertir las en esa empresa, y
- b) de la clase de actividad industrial o comercial a que piensa dedicarse el inversionista.

/En todo este

En todo este trabajo, la palabra filial significa una sociedad de capital en la cual la sociedad matriz posee el 10 por ciento o más de sus acciones. Por lo tanto, queda entendido que la sociedad matriz puede descontar los impuestos pagados por la filial extranjera de los impuestos estadounidenses que gravan los dividendos de esa filial extranjera.

Gran parte del análisis que aparece a continuación también es aplicable a los inversionistas privados. Las consideraciones aplicables especialmente a tales inversionistas se estudian en la Sección D del trabajo.

1. Distribución corriente o acumulación de la renta extranjera

a. Distribución corriente

1) Sucursales

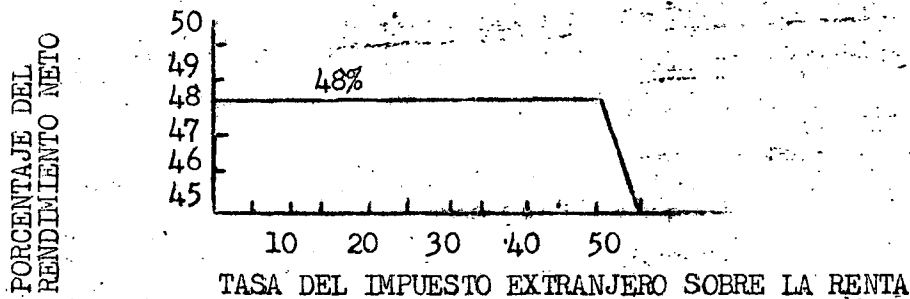
Cuando una sociedad estadounidense de capital opera directamente en un país extranjero, a los efectos del impuesto estadounidense sobre la renta se considera que desarrolla sus actividades por medio de una sucursal, aunque el Internal Revenue Code no emplea esta palabra. Las sucursales no se consideran como entidades distintas a los efectos de la tributación. La renta de la sucursal se suma a la renta imponible de la sociedad estadounidense de capital matriz y, en consecuencia, queda sujeta al impuesto sobre la renta y al impuesto sobre las utilidades extraordinarias de los Estados Unidos. El impuesto extranjero sobre la renta satisfecho por la sucursal puede descontarse del impuesto estadounidense sobre la renta de la sociedad de capital.

El diagrama I muestra el porcentaje de rendimiento que obtiene una sociedad estadounidense de capital de las actividades de una sucursal después de pagar los impuestos extranjero y estadounidense sobre la renta (sin incluir los efectos del impuesto estadounidense sobre las utilidades extraordinarias)

/DIAGRAMA I:

DIAGRAMA I: SUCURSAL

PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE LA SOCIEDAD DE CAPITAL INVERSIONISTA DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO DESPUES DE PAGAR LOS IMPUESTOS ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE LA RENTA*



Así, la sociedad de capital recibirá el 48 por ciento de las utilidades de la sucursal después de pagar los impuestos, a condición de que la tasa del impuesto extranjero sobre la renta no exceda del 52 por ciento. Por cada 1 por ciento de aumento sobre el 52 por ciento, el rendimiento después de pagar el impuesto disminuirá en un 1 por ciento.

2) Sociedades estadounidenses de capital que sean filiales

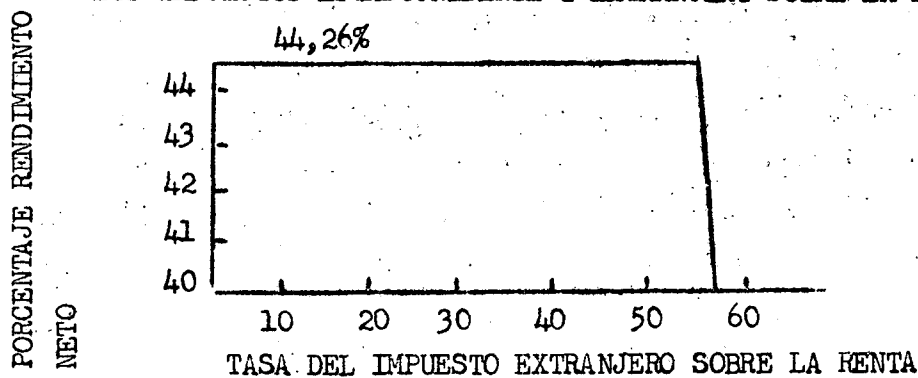
La inversión en un país extranjero puede realizarse por medio de una filial constituida o registrada en los Estados Unidos. Como las sociedades nacionales de capital están gravadas en los Estados Unidos por su renta de todas las fuentes, las utilidades extranjeras de una filial de una sociedad estadounidense de capital están sujetas al impuesto estadounidense sobre la renta y sobre las utilidades extraordinarias y se concede un descuento por los impuestos satisfechos en el extranjero sobre la renta. Además, la compañía matriz que realiza la inversión deberá pagar el impuesto del 7, por ciento sobre los dividendos "intersociales" correspondiente a las utilidades distribuidas por la filial. Esta cifra se obtiene aplicando el impuesto del 52 por ciento pagado por las sociedades de capital al 15 por ciento de los dividendos percibidos, que representa la parte gravable de dichos dividendos después de aplicar el descuento impositivo por dividendos recibidos.

* Se han hecho los cálculos para tasas impositivas extranjeras que oscilen entre 0 y 60 por ciento.

El diagrama II muestra el porcentaje de rendimiento que obtiene una sociedad estadounidense de capital de las utilidades de una filial nacional después de pagar los impuestos extranjeros y estadounidense sobre las rentas (sin incluir los efectos del impuesto estadounidense sobre las utilidades extraordinarias que pueda aplicarse a la filial).

DIAGRAMA II: FILIAL NACIONAL ORDINARIA

PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE LA SOCIEDAD DE CAPITAL INVERSIONISTA DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO DESPUES DE PAGAR LOS IMPUESTOS ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE LA RENTA*



El rendimiento que obtiene la compañía matriz estadounidense es del 44,26 por ciento de las utilidades de la filial nacional, a condición de que la tasa del impuesto extranjero sobre la renta no exceda de la tasa estadounidense del 52 por ciento. Por cada 1 por ciento en que la tasa del impuesto extranjero sobre la renta exceda de la tasa estadounidense del 52 por ciento, el rendimiento de la sociedad de capital matriz disminuirá en un 0,922 por ciento en relación con el 44,26 por ciento. Naturalmente, el rendimiento será menor si se aplica a la filial del impuesto estadounidense sobre las utilidades extraordinarias.

3) Sociedades mercantiles del hemisferio occidental

De conformidad con las disposiciones del IRC relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental, las sociedades nacionales de capital están sujetas a una tasa especial del 38 por ciento aproximadamente, siempre que:

- 1) todas sus operaciones se realicen en el hemisferio occidental;

* Se han hecho los cálculos para tasas impositivas extranjeras que oscilan entre 0 y 60 por ciento

- 2) obtengan por lo menos el 95 por ciento de su renta bruta de fuente fuera de los Estados Unidos; y
- 3) obtengan por lo menos el 90 por ciento de su renta bruta del ejercicio efectivo de actividades industriales y comerciales.

Las sociedades de capital que reúnan estas condiciones también están exentas de los impuestos sobre las utilidades extraordinarias. Las sociedades de capital que sean accionistas de una sociedad mercantil del hemisferio occidental pueden excluir de su renta bruta el 85 por ciento de los dividendos. Sólo el 15 por ciento restante está sujeto al impuesto normal y al recargo del 52 por ciento. Por ello, las sociedades de capital que realicen sus inversiones mediante una sociedad mercantil del hemisferio occidental obtendrán un rendimiento neto del 57,16 por ciento de las utilidades de la filial. El beneficio neto que suele obtenerse si se realiza la inversión mediante una filial nacional ordinaria (sin incluir el impuesto sobre las utilidades extraordinarias de la filial) es del 44,2 por ciento.

Ejemplo: La sociedad estadounidense de capital P posee todas las acciones de la filial S, que es una sociedad mercantil del hemisferio occidental. Prescindiendo de los impuestos extranjeros, P recibe el siguiente rendimiento neto máximo de cada 100 dólares de utilidades de S:

Utilidades de S	\$100
Impuesto estadounidense	- 38
Dividendo percibido por P	62
Descuento por dividendos recibidos, 85 por ciento	52,7
Renta de P sujeta al impuesto	9,3
Impuesto estadounidense satisfecho por P, 52 por ciento	4,84
Suma de los impuestos estadounidenses aplicados a S. y a P	42,84
Rendimiento neto después de pagar todos los impuestos a cargo de P	\$ 57,16

Las sociedades mercantiles del hemisferio occidental pueden descontar los impuestos extranjeros de los impuestos estadounidenses que pagan, pero las compañías matrices no pueden descontar los citados impuestos extranjeros pagados por las sociedades mercantiles del hemisferio occidental.

Si la tasa extranjera es inferior al 38 por ciento, queda totalmente compensada por el descuento del impuesto estadounidense sobre la renta. Sin embargo, las ventajas tributarias derivadas de la creación de sociedades mercantiles del hemisferio occidental disminuyen una vez que el impuesto extranjero sobre la renta excede del impuesto estadounidense del 38 por ciento y desaparecen por completo cuando la tasa del impuesto extranjero llega al 52 por ciento. La cantidad en que la tasa extranjera exceda del 38 por ciento no puede descontarse ni del impuesto estadounidense sobre las sociedades de capital del hemisferio occidental ni del impuesto estadounidense sobre las sociedades de capital accionistas.

Si el país extranjero en que obtiene su renta una sociedad mercantil del hemisferio occidental grava los dividendos pagados a los no residentes, disminuye la ventaja tributaria que la sociedad de capital que posee acciones de la sociedad mercantil del hemisferio occidental obtiene de ésta. Sólo el accionista tiene derecho a descontar el impuesto extranjero que grava las sociedades de capital que poseen acciones de la sociedad mercantil del hemisferio occidental. Como únicamente está sujeto a impuesto el 15 por ciento de los dividendos que la sociedad de capital accionista obtiene de la filial del hemisferio occidental, la cantidad máxima que podrá descontarse por el impuesto extranjero será igual al impuesto estadounidense sobre la parte del dividendo sujeta a impuesto, en el supuesto de que la sociedad de capital matriz no obtenga ninguna otra renta de ese país. En consecuencia, el rendimiento neto de la sociedad de capital matriz quedará reducido en la cantidad en que el impuesto extranjero sobre el dividendo exceda del impuesto estadounidense sobre el 15 por ciento del dividendo. El siguiente ejemplo muestra en forma matemática los efectos que para la sociedad de capital matriz de la sociedad mercantil del hemisferio occidental tiene un impuesto sobre los dividendos, si el impuesto extranjero sobre la renta que grava las utilidades de la sociedad mercantil del hemisferio occidental no es superior a la tasa estadounidense del 38 por ciento.

Utilidades de la sociedad mercantil del hemisferio occidental antes de pagar los impuestos = X

Tasa del impuesto estadounidense sobre la sociedad mercantil del hemisferio occidental = 38%

Dividendo pagado a la sociedad matriz = $X - 0,38X = 0,62X$

Parte del dividendo pagado a la sociedad matriz sujeta al impuesto estadounidense (Dividendo imponible) = $0,15 (0,62X)$
= $0,093X$

Impuesto satisfecho por la sociedad matriz sobre el dividendo imponible = $0,52 (0,93X = 0,0484X)$

Rendimiento neto de la sociedad matriz antes de pagar el impuesto extranjero sobre el dividendo = $0,62X - 0,0484X = 0,5716X$

Tasa del impuesto extranjero sobre los dividendos pagados a no residentes = Y

Impuesto extranjero sobre los dividendos = $0,62XY$

Descuento máximo por el impuesto extranjero sobre los dividendos = $0,0484X$

Reducción del rendimiento neto de la sociedad matriz (en el supuesto de que el impuesto extranjero sea superior al impuesto estadounidense sobre los dividendos) = $0,62XY - 0,0484X$
= $X (0,62Y - 0,0484)$

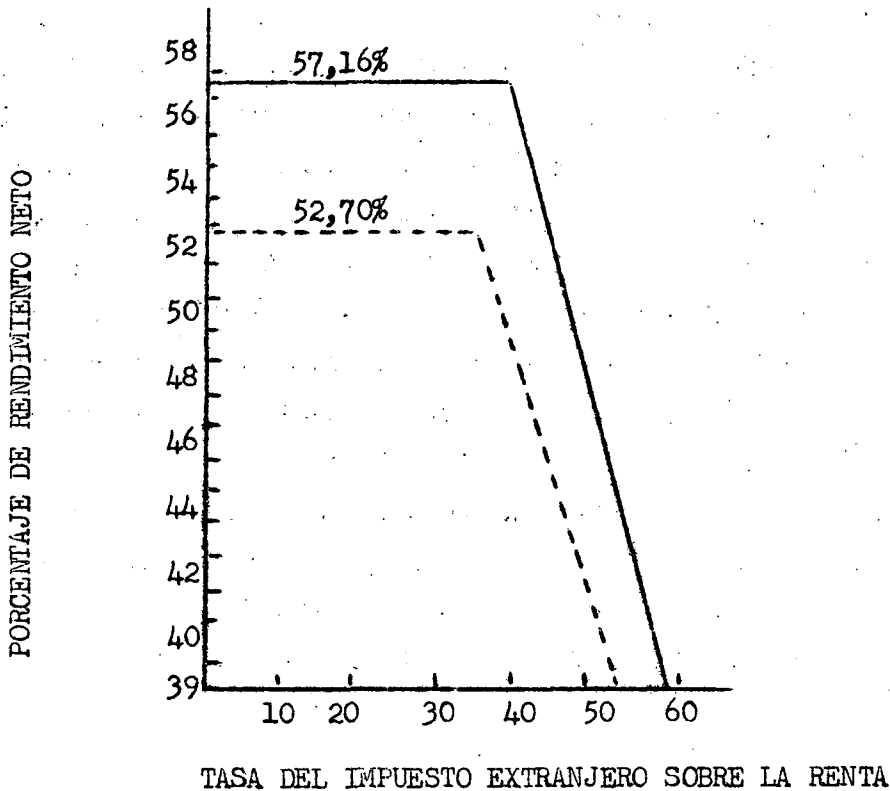
Rendimiento neto de la sociedad matriz = $0,5716X - X (0,62Y - 0,0484)$
= $X (0,62 - 0,62Y)$

En caso de que X sea igual a 100 dólares, la sociedad matriz recibe un rendimiento neto de $62 - 0,62Y$. En consecuencia, un impuesto sobre los dividendos del 15 por ciento disminuye el rendimiento neto de la sociedad matriz de 57,16 dólares a 52,70 dólares.

El siguiente diagrama muestra la relación que existe entre las tasas impositivas extranjeras y las utilidades de una sociedad mercantil del hemisferio occidental, y las consecuencias que para una sociedad de capital inversionista tiene un impuesto extranjero del 15 por ciento sobre los dividendos.

DIAGRAMA III: FILIAL QUE ES SOCIEDAD MERCANTIL DEL HEMISFERIO OCCIDENTAL

PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE LA SOCIEDAD DE CAPITAL INVERSIÓN LISTA DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO DESPUES DE PAGAR LOS IMPUESTOS ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE LA RENTA (CURVA SUPERIOR) Y EL IMPUESTO SOBRE LOS DIVIDENDOS DEL 55 POR CIENTO (CURVA INFERIOR)*



* Se han hecho los cálculos para tasa impositivas extranjeras que oscilan entre 0 y 60 por ciento.

4) Sociedades extranjeras de capital

La ley estadounidense del impuesto sobre la renta divide a las sociedades extranjeras de capital en residentes y no residentes. Las sociedades extranjeras de capital no residentes pagan el impuesto estadounidense sobre la renta sólo sobre los ingresos fijos o calculables anuales o periódicos, tales como dividendos, alquileres e intereses percibidos en los Estados Unidos. Una sociedad extranjera de capital es residente si desarrolla actividades industriales o comerciales en los Estados Unidos. Las sociedades extranjeras de capital residentes pagan impuestos sobre la renta de fuentes estadounidenses de la misma manera que las sociedades nacionales de capital,

/pero la

pero la renta de esas sociedades de capital que no procede de los Estados Unidos está exenta del impuesto estadounidense sobre la renta.

Las sociedades matrices no pueden descontar de su impuesto los dividendos percibidos de sus filiales extranjeras, a menos que esas filiales sean residentes y obtengan el 50 por ciento o más de su renta de fuentes de los Estados Unidos. Las sociedades extranjeras de capital no tienen derecho a descontar de su impuesto los impuestos extranjeros.

Para conocer las consecuencias que desde el punto de vista del pago del impuesto estadounidense sobre la renta tiene el empleo de una sociedad extranjera de capital para realizar inversiones en el extranjero, es necesario estudiar el descuento impositivo otorgado por los impuestos extranjeros pagados por una filial extranjera. El artículo 131 f) del IRC autoriza a las sociedades matrices estadounidenses a descontar del impuesto estadounidense sobre la renta que grava los dividendos de una filial extranjera una parte de los impuestos extranjeros sobre la renta satisfechos por la filial sobre las utilidades con las cuales haya pagado el dividendo de que se trate. Deben indicarse los años de cuyas utilidades proceden los dividendos. Cada año, puede descontarse una parte de los impuestos extranjeros sobre la renta que guarde con el total de los impuestos extranjeros sobre la renta de ese año la misma relación que el dividendo percibido por la compañía matriz de las utilidades de ese año guarda con las utilidades de ese año antes de pagar los correspondientes impuestos extranjeros sobre la renta. El descuento por el impuesto extranjero es la suma de los descuentos por cada uno de los años de cuyas utilidades procede el dividendo. Puede expresarse en forma matemática de la manera siguiente:

$$\frac{\text{Descuento}}{\text{Impuestos extranjeros sobre la renta satisfechos}} = \frac{\text{Dividendo percibido}}{\text{Utilidades antes de pagar el impuesto extranjero sobre la renta}}$$
$$\text{Descuento} = \frac{\text{Impuestos extranjeros sobre la renta satisfechos} \times \text{Dividendos percibidos}}{\text{Utilidades antes de pagar los impuestos extranjeros sobre la renta}}$$

Como los impuestos extranjeros satisfechos divididos por las utilidades antes de pagar el impuesto extranjero sobre la renta son iguales al promedio de la tasa del impuesto extranjero sobre la renta, el descuento impositivo es el

/promedio de

promedio de la tasa del impuesto sobre la renta anual extranjero multiplicado por el dividendo. Esta cifra se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Descuento} = \frac{\text{Impuestos extranjeros sobre la renta satisfechos} \times \text{Dividendos percibidos}}{\text{Utilidades antes de pagar el impuesto extranjero sobre la renta}}$$

$$\frac{\text{Impuestos extranjeros sobre la renta satisfechos}}{\text{Utilidades antes de pagar el impuesto extranjero sobre la renta}} = \text{Promedio de la tasa del impuesto extranjero}$$

En consecuencia, por sustitución -

$$\text{Descuento impositivo} = \text{Promedio de la tasa del impuesto extranjero} \times \text{Dividendos percibidos.}$$

El descuento por los impuestos de una filial también está sujeto a la limitación por país y a la limitación global.

El efecto del descuento por los impuestos de una filial suele ser que las utilidades extranjeras se graven con un impuesto menor que la tasa estadounidense en vigor. Esto se debe a que en la práctica el impuesto extranjero satisfecho por la filial se deduce de la renta imponible y se descuenta de los impuestos. Los impuestos estadounidenses sobre la renta gravan los dividendos, esto es, las utilidades después de deducir el impuesto extranjero sobre la renta. Además, se descuenta la parte del impuesto extranjero imputable al dividendo. La cantidad en que el rendimiento que la compañía matriz obtiene de las utilidades extranjeras de la filial supera el rendimiento de los ingresos nacionales depende de la tasa del impuesto extranjero. La relación entre la tasa extranjera y el aumento del rendimiento que obtiene la compañía matriz puede expresarse mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Utilidades de la sociedad extranjera de capital antes de pagar los impuestos} = X$$

$$\text{Tasa del impuesto extranjero} = Y$$

$$\text{Impuesto extranjero} = XY$$

$$\text{Dividendo percibido por la sociedad de capital accionista} = X - XY$$

$$\text{Impuesto estadounidense provisional} = 0,52 (X - XY)$$

$$\text{Descuento} = (\text{tasa extranjera}) (\text{dividendo}) = Y (X - XY)$$

/Impuesto estadounidense

$$\begin{aligned}
 \text{Impuesto estadounidense} &= \text{Impuesto provisional menos descuento} \\
 &= 0,52 (X - XY) - Y(X - XY) \\
 &= 0,52 X - 1,52XY + XY^2 \\
 &= X(0,52 - 1,52Y + Y^2)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Renta obtenida por la compañía matriz} \\
 \text{después de pagar los impuestos estadounidenses} \\
 \text{y extranjeros} &= \text{Dividendo} - \text{Impuesto estadounidense} \\
 &= X - XY - X(0,52 - 1,52Y + Y^2) \\
 &= X(0,48 + 0,52Y - Y^2)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Renta después de pagar los impuestos} \\
 \text{de los ingresos nacionales} &= X - 0,52X \\
 &= X 0,48X
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Cantidad en que la renta, después} \\
 \text{de pagar los impuestos procedentes} \\
 \text{de los ingresos en el extranjero} \\
 \text{de la filial supera a las} \\
 \text{utilidades nacionales} &= X(0,48 + 0,52Y - Y^2) - 0,48X \\
 &= XY(0,52 - Y)
 \end{aligned}$$

Para que el descuento impositivo compense los impuestos sobre las utilidades de la filial extranjera y sobre las utilidades nacionales, la renta imponible de la compañía matriz deberá incluir las utilidades de las cuales se pagó el dividendo, sin deducir de las mismas los impuestos extranjeros sobre la renta, y el impuesto extranjero que grava esas utilidades deberá descontarse en su totalidad. Según el sistema actual, sólo se considera renta imponible el dividendo efectivamente pagado. Así, pues, en la práctica el impuesto extranjero se deduce de las utilidades. Además, se descuenta al contribuyente la parte del impuesto extranjero sobre la renta (que ya ha sido deducido en su totalidad) imputada a ese dividendo. Si se compara el método expuesto en la primera frase con el sistema actual, se verá que ambos dan como resultado que se incluye el dividendo en la renta y que se descuenta la parte del impuesto extranjero imputada al dividendo. La diferencia entre ambos métodos estriba en que en el sistema actual también se deduce al contribuyente la totalidad del impuesto, mientras que según el primer método se le incluye en la renta la parte restante de las utilidades extranjeras y se le descuenta el resto

/del impuesto

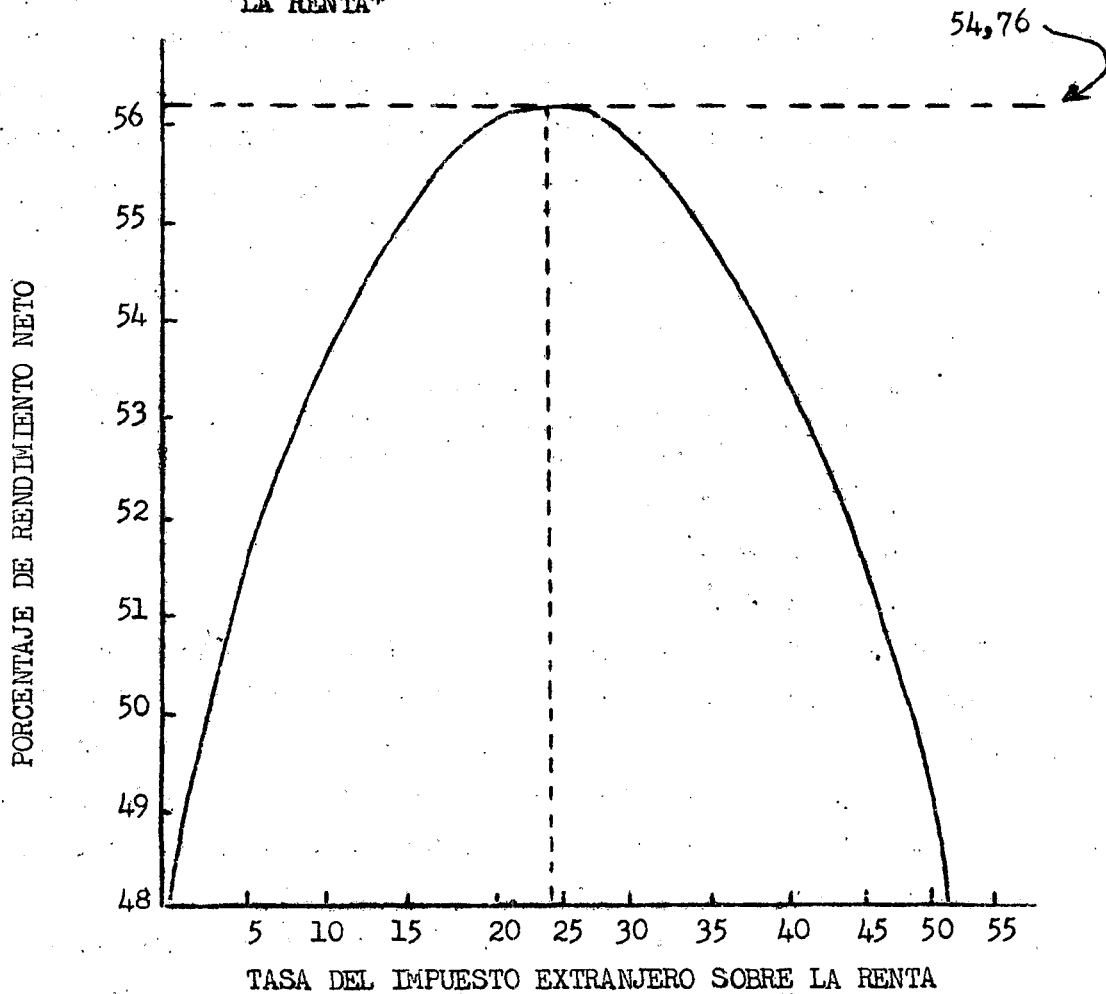
del impuesto extranjero. Si la tasa del impuesto extranjero sobre la renta es inferior a la tasa estadounidense, la deducción supone un beneficio mayor que la inclusión de la renta adicional con el descuento compensatorio adicional (el cual sería en realidad renta adicional). En otras palabras, si el impuesto estadounidense sobre las utilidades no incluidas en la renta imponible (la parte de las utilidades aplicada al pago del impuesto extranjero sobre la renta) es mayor que la parte del impuesto extranjero sobre la renta satisfecha por la filial que no puede descontarse (parte de, de hecho, es la tasa extranjera multiplicada por los ingresos no incluidos en la renta) se obtiene una economía igual a la diferencia. Es evidente que, salvo que la tasa extranjera sea cero (en cuyo caso no se excluye nada de la renta), igual o superior a la tasa estadounidense se obtendrá una economía en el impuesto. Expresado algebraicamente y empleando los símbolos del cálculo anterior tenemos:

$$\begin{aligned} \text{Economía} &= \text{Tasa del impuesto estadounidense multiplicado por el} \\ &\quad \text{impuesto extranjero satisfecho} - \text{Parte del impuesto} \\ &\quad \text{extranjero satisfecho no descontada} \\ &= (0,52XY) - Y(XY) \\ &= 0,52XY - XY^2 \\ &= XY(0,52-Y) \end{aligned}$$

En consecuencia, se obtiene la misma fórmula con ambos cálculos. Para generalizar la fórmula con objeto de aplicarla para hallar el aumento de rendimiento en puntos de porcentaje después de pagar los impuestos extranjeros y estadounidenses, puede expresarse en la forma siguiente $Y(ZOY)$, suponiendo que Y es la tasa del impuesto extranjero sobre la renta y Z la tasa del impuesto estadounidense sobre la renta.

El diagrama IV ilustra el porcentaje de aumento del rendimiento de la compañía matriz después de pagar todos los impuestos extranjeros a tasas extranjeras variables si X (las utilidades en el extranjero) es igual a uno. A los efectos de este diagrama se supone que la sociedad extranjera de capital no tiene rentas en los Estados Unidos sujetas al impuesto estadounidense.

DIAGRAMA IV: FILIAL EXTRANJERA
PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE
LA SOCIEDAD DE CAPITAL INVERSIONISTA
DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO
DESPUES DE PAGAR LOS IMPUESTOS
ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE
LA RENTA*



* Se han hecho los cálculos para tasas impositivas extranjeras que oscilan entre 0 y 60 por ciento.

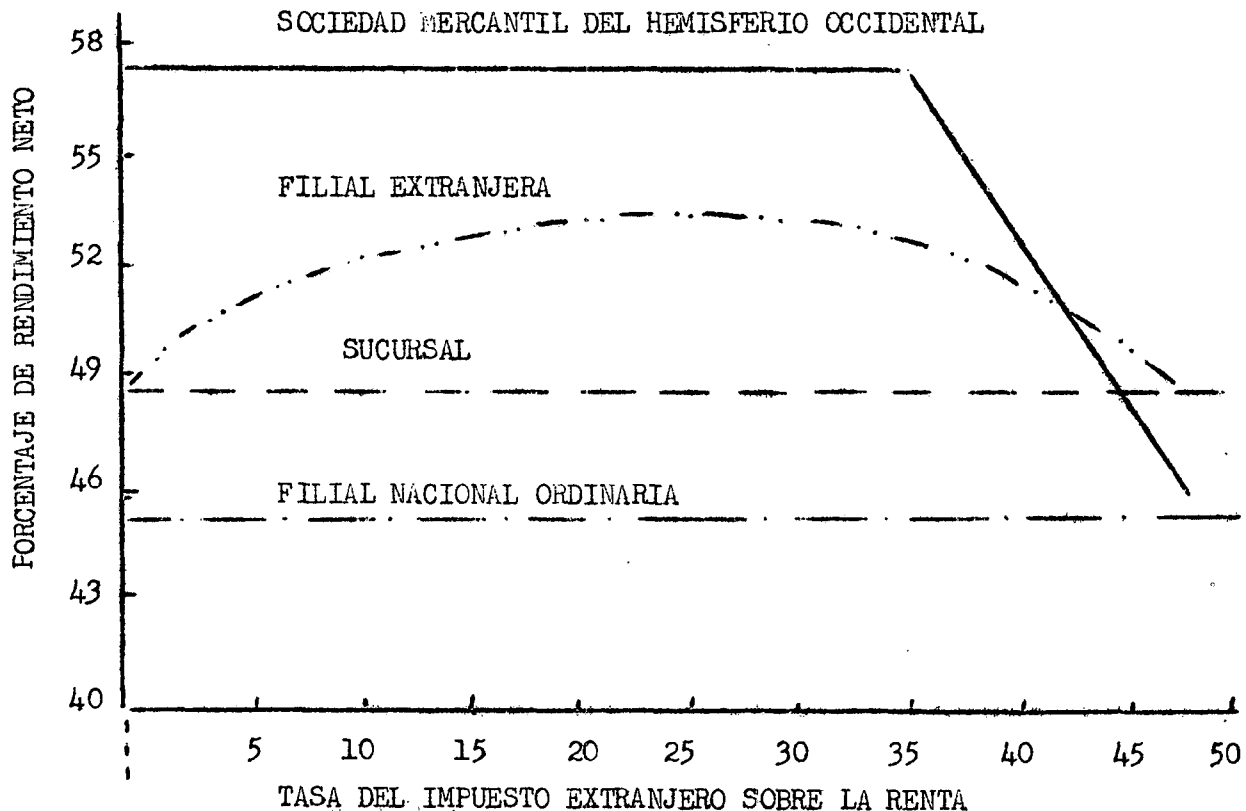
Como la tasa de la mayor parte de los impuestos sobre la renta de la América Latina oscila entre el 20 y el 35 por ciento, el rendimiento de la compañía matriz después de pagar los impuestos será en general del 54 por ciento aproximadamente de las utilidades de la sociedad extranjera de capital. De hecho, en estas condiciones, si la actividad industrial o /comercial extranjera

comercial extranjera se desarrolla mediante una filial extranjera, la tasa del impuesto estadounidense sobre la renta extranjera es aproximadamente del 46 por ciento. Esto significa que como resultado del descuento de los impuestos extranjeros se ofrece un incentivo fiscal del 6 por ciento si la actividad industrial o comercial se realiza por conducto de una filial extranjera. En otras palabras, el impuesto extranjero que grava la renta de una filial extranjera es un 11,5 por ciento menor que el impuesto sobre la renta obtenida en los Estados Unidos.

5) Consecuencias tributarias para las sociedades de capital del uso de las diversas formas de inversión posibles

En el diagrama V se compara el rendimiento relativo que obtienen las sociedades de capital que efectúan inversiones de cada una de las formas de inversión, después de pagar los impuestos extranjero y estadounidense sobre la renta.

DIAGRAMA V: COMPARACION DE LAS DISTINTAS FORMAS DE INVERSION
PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE LA SOCIEDAD DE CAPITAL
INVERSIONISTA DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO DESPUES DE PAGAR
LOS IMPUESTOS ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE LA RENTA*

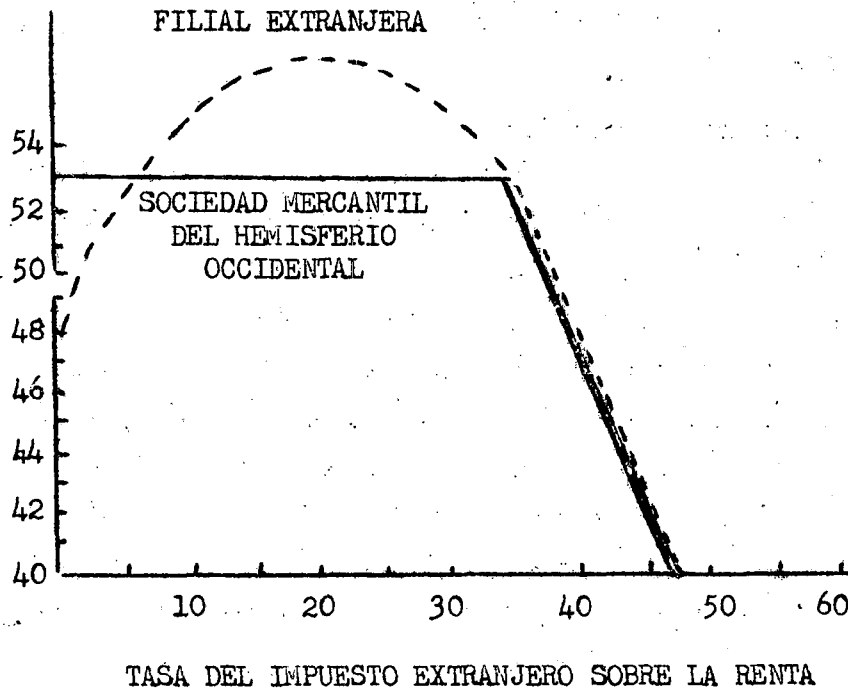


* Se han hecho los cálculos para tasas impositivas extranjeras que oscilan entre 0 y 60%. Con una tasa extranjera del 52% y más, la curva correspondiente a la sociedad mercantil del hemisferio occidental coincide con la correspondiente a la sucursal.

Obsérvese que las filiales extranjeras o las sociedades mercantiles del hemisferio occidental suelen ofrecer a la compañía matriz inversionista el máximo rendimiento después de pagados los impuestos. Como resultado del descuento por impuestos extranjeros de la filial, el uso de una sociedad mercantil del hemisferio occidental en vez de una filial extranjera ofrece una ventaja importante sólo cuando el país extranjero en que opera no aplica ningún impuesto sobre la renta. Si la tasa del impuesto extranjero sobre la renta excede del 15 por ciento, la ventaja de utilizar una sociedad mercantil del hemisferio occidental no podrá exceder en ningún caso del 4 por ciento de los ingresos totales.

El diagrama VI muestra la medida en que un impuesto del 15 por ciento sobre los dividendos aplicado a los no residentes modifica las ventajas relativas con cada una de las dos formas de inversión.

DIAGRAMA VI: COMPARACION DE LA FILIAL EXTRANJERA CON LA SOCIEDAD MERCANTIL DEL HEMISFERIO OCCIDENTAL. PORCENTAJE DE RENDIMIENTO QUE OBTIENE LA SOCIEDAD DE CAPITAL INVERSIONISTA DE LAS UTILIDADES EN EL EXTRANJERO DESPUES DE PAGAR LOS IMPUESTOS ESTADOUNIDENSE Y EXTRANJERO SOBRE LA RENTA *



* Se han hecho los cálculos para tasas impositivas extranjeras que oscilan entre 0 y 60 por ciento. Con una tasa extranjera del 38 por ciento o más, la curva correspondiente a la filial extranjera coincide con la correspondiente a la sociedad mercantil del hemisferio occidental.

La aplicación de un impuesto sobre los dividendos tiene como consecuencia que desaparece la ventaja que supone el uso de una sociedad mercantil del hemisferio occidental en lugar de una filial extranjera no residente, cuando el país extranjero aplica un impuesto superior al 10 por ciento sobre la renta.

b. Acumulación de la renta extranjera

Con mucha frecuencia los inversionistas estadounidenses amplían la actividades que desarrollan en un país extranjero reinvertiendo las utilidades obtenidas en ese país. De aquí la importancia que tiene el porcentaje de utilidades que permite acumular cada una de las distintas formas de inversión. Las utilidades de la inversión pueden realizarse en última instancia por liquidación de la actividad desarrollada en el

/extranjero o

extranjero o mediante la distribución de dividendos. Si las utilidades obtenidas después de la etapa de expansión se realizan finalmente mediante la distribución de dividendos, las consecuencias tributarias de las distintas formas de inversión en lo que respecta a los dividendos distribuidos en ese momento serán las mismas que hemos visto al hablar de la distribución corriente.

1) Ritmo de acumulación

El ritmo máximo de acumulación que puede lograr una sucursal, filial nacional o sociedad mercantil del hemisferio occidental, está limitada por el impuesto estadounidense sobre la renta que grava sus utilidades. En consecuencia, sólo puede acumularse el 62 por ciento de las utilidades de una sociedad mercantil del hemisferio occidental y el 48 por ciento de las utilidades de una sucursal o filial nacional. Sin embargo, si la cuantía del impuesto extranjero es superior a la tasa del impuesto estadounidense sobre las utilidades de la sucursal, filial nacional o sociedad mercantil del hemisferio occidental, la acumulación está limitada a las utilidades que quedan después de pagar el impuesto extranjero sobre la renta. El ritmo de acumulación de una filial extranjera que no tenga rentas de fuentes dentro de los Estados Unidos está determinada únicamente por la cuantía del impuesto extranjero sobre la renta.

2) Realización final por liquidación

Como a los efectos del pago de impuestos la ley estadounidense no considera a las sucursales como entidades distintas, su liquidación por cese de actividades de la sociedad de capital en el país de que se trata no tiene ninguna consecuencia desde el punto de vista del pago de los impuestos estadounidenses.

Si la sociedad de capital inversionista posee el 80 por ciento o más de las acciones de la filial nacional o de la filial considerada como sociedad mercantil del hemisferio occidental, la liquidación de la filial no está sujeta a ningún impuesto estadounidense. Las ganancias procedentes de la liquidación de una filial nacional de la cual se posee menos del 80 por ciento de las acciones está sujeta al impuesto del 26 por ciento sobre las ganancias de capital.

/En general,

En general, las ganancias obtenidas de la liquidación de una filial extranjera están también sujetas al impuesto estadounidense sobre las ganancias de capital. Sin embargo, en muchos casos, la liquidación de una filial extranjera producirá a la sociedad de capital inversionista un rendimiento neto menor que la distribución de las utilidades mediante el pago de dividendos, pues el descuento por impuestos extranjeros satisfecho por una filial previsto en el Artículo 131 f) sólo se concede para los dividendos. Si el impuesto estadounidense sobre la renta pagado por la compañía matriz sobre los dividendos, después del descuento por pago de impuesto extranjero previsto en el Artículo 131 f), es inferior al impuesto sobre las ganancias de capital, a la sociedad de capital inversionista le convendrá más la realización mediante pago de dividendos. Con las actuales tasas estadounidenses, esto ocurre cuando el impuesto extranjero sobre la renta excede del 26 por ciento.

2. La clase de actividad industrial o comercial y la manera como se ejerce

En teoría, las sociedades de capital que realicen inversiones en la América Latina obtendrán por lo general las máximas utilidades si usan una sociedad mercantil del hemisferio occidental o una filial extranjera como medio de operar en el extranjero. En la práctica, la elección de una u otra forma dependerá en gran parte de la clase de actividad industrial o comercial que la sociedad de capital se proponga realizar. El hecho de que se opere por medio de una sociedad mercantil del hemisferio occidental o de una filial extranjera, impone limitaciones tributarias a la forma en que puede ejercerse la actividad industrial o comercial. En algunas clases de actividad, esas limitaciones pueden resultar sumamente estrictas. Además, las industrias extractivas gozan de deducciones especiales que no podrán aprovechar a menos que las inversiones extranjeras se hagan por conducto de un contribuyente estadounidense.

a. Limitaciones tributarias en cuanto a la forma que reviste la actividad industrial o comercial

1) Sociedades mercantiles del hemisferio occidental

El artículo 109 del IRC establece que las sociedades mercantiles nacionales se consideran como sociedades mercantiles del hemisferio

/occidental si

occidental si cumplen los requisitos siguientes:

- a) que obtengan por lo menos el 95 por ciento de su renta bruta en fuentes fuera de los Estados Unidos;
- b) que todas sus actividades industriales o comerciales se desarrollan en un país del hemisferio occidental; y
- c) que obtengan por lo menos el 90 por ciento de su renta bruta del ejercicio efectivo de una actividad industrial o comercial.

El requisito de la fuente de la renta

El criterio aplicado por los Estados Unidos para determinar la fuente de la utilidad procedente de la venta de bienes muebles en la forma descrita con anterioridad es el siguiente:

- 1) Las utilidades obtenidas de la venta de bienes muebles producido dentro de los Estados Unidos y vendidos fuera de dicho país se consideran renta que procede en parte de fuentes de los Estados Unidos y en parte de fuentes fuera de los Estados Unidos.
- 2) Las utilidades obtenidas de la venta de bienes muebles producido fuera de los Estados Unidos y vendidos dentro de dicho país se consideran renta que procede en parte de fuentes de los Estados Unidos y en parte de fuentes fuera de los Estados Unidos.
- 3) Las utilidades obtenidas de la venta de bienes muebles comprados originalmente por el contribuyente se consideran como renta que procede del país en que el contribuyente haya vendido los bienes muebles de que se trate.

En general, se aplica el criterio de que los bienes muebles se consideran vendidos fuera de los Estados Unidos si el título de propiedad de los mismos se transmite del vendedor al comprador fuera de los Estados Unidos. Las leyes vigentes en los Estados Unidos en materia de compraventa consideran que el título de propiedad de las mercaderías mencionadas expresamente se traspaşa en el lugar que determinan las partes. Cuando las partes no expresan en el contrato de compraventa su intención al respecto, tal intención se determina por presunciones legales. La presunción más importante es que se considera que el título se traspaşa en el lugar en que se entregan las mercaderías al comprador. Por ejemplo

/en una

en una venta f.o.b. Nueva York se considera que el título se traspa dentro de los Estados Unidos, mientras que cuando se trata de una venta f.o.b. un puerto de importación latinoamericano, se considera que el título se traspa fuera de los Estados Unidos. En consecuencia, el vendedor y el comprador pueden decidir en muchos casos cuál es la fuente de la renta procedente de una venta.

Sin embargo, en los casos en que la venta se realiza de una manera especial con el fin de eludir el pago de impuestos, el Bureau of Internal Revenue considera que la fuente de la venta es el lugar en que se realiza la parte esencial de la transacción. El alcance de esta excepción relativa a la evitación del impuesto es impreciso. Puede significar que si una operación se aparta considerablemente de la práctica comercial habitual, la fuente de la renta no se determinará según la regla del traspaso del título de propiedad. Además, a pesar de la regla relativa a las ventas realizadas conforme al uso corriente, la sola intención de traspasar el título en la América Latina, si no va acompañada de las formalidades comerciales habitualmente observadas para efectuar el traspaso del título de propiedad fuera de los Estados Unidos, puede resultar insuficiente para considerar que la renta es de fuentes fuera de los Estados Unidos. La regla del traspaso del título de propiedad no ha sido incorporada en el IRC ni en el reglamento del Departamento del Tesoro, aunque algunas decisiones judiciales están fundadas en este criterio. En la práctica, el reglamento del Departamento del Tesoro rechaza el criterio del traspaso del título de propiedad en otros aspectos de las normas relativas a la fuente de la renta. Así, por ejemplo, para distribuir la renta entre la fabricación en los Estados Unidos y la venta en el extranjero, la fórmula aplicada depende en parte de si se han efectuado ventas en los Estados Unidos. A este efecto, se consideran ventas realizadas dentro de los Estados Unidos las ventas efectuadas, gestionadas o realizadas principalmente en los Estados Unidos. En consecuencia, muchos estiman que no conviene fundarse en el criterio del traspaso del título de los bienes, y que las ventas deben gestionarse y realizarse fuera de los Estados Unidos para que puedan considerarse como ventas de una sociedad mercantil del hemisferio occidental. En la práctica, esta limitación

/resultará más

resultará más o menos onerosa según sea la clase de actividad que se desarrolle. Tratándose de exportaciones a la América Latina, es dudoso que la negociación de contratos fuera de los Estados Unidos cree normalmente dificultades.

Las empresas que fabrican productos en los Estados Unidos y los venden en la América Latina no pueden considerarse como sociedades mercantiles del hemisferio occidental. Los ingresos de esas ventas se consideran como renta que procede en parte de los Estados Unidos y en parte del país en que se efectúa la operación. En virtud de las disposiciones del reglamento del Departamento del Tesoro acerca de la distribución de la renta, siempre se imputa al país productor más del 5 por ciento de la renta bruta procedente de la venta. En consecuencia, los fabricantes estadounidenses deberán realizar siempre las ventas por medio de una filial para que puedan aplicarse a las utilidades de ventas efectuadas en la América Latina las tasas impositivas de las sociedades mercantiles del hemisferio occidental. En la práctica, el uso de una filial nacional difícilmente creará dificultades.

Una sociedad mercantil del hemisferio occidental también puede utilizarse para importar a los Estados Unidos mercaderías fabricadas o compradas por la propia sociedad mercantil del hemisferio occidental. Sin embargo, tratándose de ventas gestionadas en los Estados Unidos, existe el peligro de que no se considere la América Latina como fuente de la renta, a pesar de que el título se traspasa fuera de los Estados Unidos. Cuando una fábrica situada en la América Latina vende toda su producción a un solo comprador, la negociación del contrato en la América Latina difícilmente creará dificultades. Por el contrario, si las mercaderías se venden a un gran número de pequeños compradores de los Estados Unidos, quizá sea imposible celebrar los contratos fuera de los Estados Unidos. Como consecuencia, existe la posibilidad de que se considere que la renta procede de los Estados Unidos y, por lo tanto, de que no sea tratada como renta de una sociedad mercantil del hemisferio occidental.

Cuando las actividades comerciales o industriales se circunscriben a los países latinoamericanos, no surge ninguna duda respecto al cumplimiento del requisito de la fuente de la renta. Así, no hay duda de /que una

que una sociedad mercantil del hemisferio occidental que explote un ferrocarril en la América Latina o que fabrique y venda sus productos en esa región cumple el requisito referente a la fuente de la renta.

Requisito del lugar en que se desarrolla la actividad industrial o comercial

La segunda condición es que toda la actividad industrial o comercial se realice en el hemisferio occidental, es decir, en la América del Sur, del Centro o del Norte. No está bien determinada la medida en que este requisito limita la venta de mercaderías a otras regiones o la compra de productos procedentes de otros países. Los contactos económicos puramente accidentales con países de fuera del hemisferio occidental no hacen perder a una compañía el carácter de sociedad mercantil del hemisferio occidental. Es probable que no pueda llenar este requisito una compañía que posea en Europa una agencia de ventas, empleados, una agencia exclusiva o un corredor. Tampoco podrá llenarlo si efectúa con regularidad compras que no pertenecen al hemisferio occidental mediante un agente destacado en ese país. Se pueden realizar ventas en otras regiones, pero para conservar el carácter de sociedad mercantil del hemisferio occidental será preciso que el título se traspase en este hemisferio y quizá que el contrato se celebre en él.

El requisito del ejercicio efectivo de la actividad industrial o comercial

Ni el IRC ni el reglamento definen lo que se entiende por ejercicio efectivo de una actividad industrial o comercial. Sin embargo, es evidente que esta disposición tiene por objeto excluir a las compañías que se dedican a negocios de inversión de los beneficios que el Artículo 109 concede a las sociedades de capital previstas en el mismo.

2) Sociedades Extranjeras de Capital

Un problema fundamental en el desarrollo de una actividad económica en forma de sociedad mercantil del hemisferio occidental es la garantía de que la renta se considerará como procedente de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos de América. Si se utiliza una compañía filial extranjera el problema carece de importancia, siempre que la sociedad extranjera de

/capital no

capital no sea residente. Los no residentes sólo son gravados por sus rentas fijas y determinables anuales o periódicas procedentes de fuentes situadas en los Estados Unidos. La renta derivada de la venta de bienes personales no se considera renta fija y determinable anual o periódica. Así, pues una filial extranjera no residente que no se dedica a actividades industriales o comerciales en los Estados Unidos no tiene que pagar impuestos por la renta obtenida de la venta de mercaderías en los Estados Unidos, incluso si los Estados Unidos constituyen la fuente de la renta. De esta manera se evitan las dificultades que se suscitan al tratar de determinar el lugar en que se efectuó la venta de los bienes.

Las sociedades extranjeras de capital residentes pagan impuestos sobre toda la renta que perciben de fuentes situadas en los Estados Unidos. Por lo tanto, si la sociedad extranjera de capital es residente, se suscitan los mismos problemas con que se tropieza al cesar las operaciones una sociedad mercantil del hemisferio occidental.

Una sociedad extranjera de capital se considerará como residente en los Estados Unidos si se dedica a actividades industriales o comerciales dentro de los Estados Unidos. El criterio para determinar la condición de residente es muy ambiguo. Una compañía desarrolla actividades económicas en los Estados Unidos si mantiene empleados en el país encargados de distribuir y vender sus mercaderías, o si venden bienes en los Estados Unidos por conducto de una agencia exclusiva de ventas o en asociación con un tercero. La prestación de servicios en los Estados Unidos constituye motivo de residencia. El mantenimiento de una oficina en los Estados Unidos es prueba de residencia, pero no de que se controle la empresa. Las actividades de compras en los Estados Unidos, efectuadas por agentes con poderes discrecionales, pueden hacer de la compañía un residente, aunque, desde luego, estas actividades no originen por sí mismas rentas procedentes de fuentes situadas en los Estados Unidos. El mantenimiento de la condición de no residente puede llegar a constituir un problema cuando las mercaderías producidas en la América Latina han de venderse en los Estados Unidos.

b) Industrias Extractivas

La legislación tributaria de los Estados Unidos autoriza a la mayor parte de las industrias extractivas a que al efectuar el cálculo de la renta neta deduzcan una suma importante como compensación por el agotamiento gradual de los recursos naturales, bien se encuentren éstos situados en los Estados Unidos o fuera de ellos. Esta deducción por agotamiento se concede como deducción impositiva en reconocimiento del hecho de que en la producción de la renta se está consumiendo un activo. El contribuyente puede elegir la deducción por agotamiento gradual de los recursos naturales basándose en el costo o en un porcentaje. En virtud de esta deducción se calcula todos los años el número de unidades de mineral que quedan en el yacimiento. Esta cifra se divide por el costo del yacimiento (después de restar del costo del depósito las sumas recuperadas en años anteriores gracias a la deducción por agotamiento gradual para obtener el monto de la deducción por agotamiento que se puede autorizar por unidad de producción. El número de unidades producidas ese año se multiplica por la deducción por agotamiento autorizada por unidad y la cifra obtenida se deduce de la renta imponible. Por lo tanto, la deducción por agotamiento de recursos basada en el costo es similar a la deducción por depreciación concedida en virtud de la ley estadounidense sobre el agotamiento de todo activo utilizado en los negocios.

Por el contrario, la deducción por agotamiento gradual de recursos naturales establecida a base de porcentaje no tiene ninguna relación con el costo del yacimiento de mineral. En su lugar, puede deducirse anualmente un porcentaje de la renta bruta procedente del yacimiento productor. La deducción no puede rebasar el 50 por ciento de la renta neta derivada del yacimiento. Los porcentajes varían de acuerdo con la naturaleza del yacimiento y son establecidos por ley. A los productores de petróleo se les autoriza una deducción por agotamiento gradual de recursos naturales establecida a base del porcentaje, igual al 27,5 por ciento de la renta bruta obtenida de la propiedad productora de petróleo. Cuando se trata de minas de las que se extraen metales, la tasa de la deducción por agotamiento basada en el porcentaje es del 15 por ciento; para el azufre, es del 23 por ciento y para otros depósitos de minerales

/la tasa

la tasa oscila entre el 5 y el 10 por ciento.

Sin embargo, no se concede ninguna deducción por agotamiento gradual de recursos con respecto a los dividendos de una compañía filial extranjera que se dedica a explotar recursos naturales. Como la deducción por agotamiento gradual no se concede por los dividendos, la explotación de recursos naturales por intermedio de una compañía filial extranjera es probablemente más onerosa que la explotación mediante una sucursal o filial estadounidense, que tiene derecho a la deducción. En virtud de este criterio, una gran parte de las inversiones estadounidenses en industrias extractivas latinoamericanas reviste la forma de compañías filiales o sucursales de sociedades estadounidenses de capital.

Ejemplo: La compañía estadounidense P, es propietaria de pozos de petróleo en el país A de la América Latina. En el cuadro que aparece a continuación se señalan las consecuencias tributarias de poseer los pozos mediante una sociedad extranjera de capital (FS), una sociedad mercantil del hemisferio occidental (WS) una sociedad filial nacional (DS) o una sucursal (B). Supongamos que el país A establece un impuesto sobre la renta igual al 20 por ciento y no concede deducción por agotamiento gradual de recursos naturales. La tasa impositiva estadounidense es del 52 por ciento. La deducción de los Estados Unidos por este concepto es de 40 dólares. Los ingresos de los pozos, antes de pagar los impuestos y de efectuar la deducción por agotamiento gradual ascienden a 100 dólares.

	<u>FS</u>	<u>WS</u>	<u>DS</u>	<u>B</u>
Utilidades antes de realizar la deducción por agotamiento y pagar los impuestos sobre la renta	100	100	100	100
Impuesto del país A	20	20	20	20
Deducción por agotamiento gradual de los recursos naturales	-	40	40	40
Renta estadounidense imponible del productor		60	60	60
Impuesto provisional estadounidense		22,8	31,2	31,2
Descuento por el impuesto del país A		20	20	20
Impuesto neto estadounidense del productor	0	2,8	11,2	11,2
Impuesto combinado estadounidense y del país A que debe pagar el productor	20	22,8	31,2	31,2
Dividendo percibido por P	80	77,2	68,8	
Descuento del impuesto sobre los dividendos percibidos	-	65,52	58,48	
Renta imponible de P	80	11,58	10,32	
Impuesto provisional estadounidense que debe pagar P	41,60	6,02	5,37	
Descuento por impuestos a las filiales	16	-	-	
Impuesto neto estadounidense que debe pagar P	25,60	6,02	5,37	
Rendimiento neto obtenido por P después de pagar los impuestos estadounidense y extranjero	54,40	71,18	63,43	68,8

Quando una actividad extractiva en la América Latina se organiza como una Sociedad mercantil del hemisferio occidental, generalmente se hace un contrato con la sociedad de capital matriz por toda la producción de la compañía. Según la legislación estadounidense, el derecho de propiedad de ciertos bienes y productos no determinados, tales como petróleo o minerales no extraídos, entra en vigor cuando el bien es producido y la sociedad matriz entra en posesión del mismo con arreglo al contrato. La entrada en posesión se efectúa en el lugar donde se entregan las mercaderías a la sociedad matriz, generalmente la mina o el puerto desde el cual se efectúa la expedición a la casa matriz. Por consiguiente, en general no deberían surgir dificultades cuando las actividades se realizan por conducto de una sociedad mercantil del hemisferio occidental. De todas maneras, las filiales bajo la forma de sociedades mercantiles de /hemisferio occidental

hemisferio occidental se utilizan probablemente en gran escala basándose en la teoría de que si el Bureau of Internal Revenue no otorga a la compañía filial la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental la pérdida resultante es pequeña. Una sociedad nacional de capital ordinaria ofrece aún mayores ventajas que una compañía filial extranjera. Este hecho es especialmente cierto si, debido a la compensación autorizada por agotamiento gradual de los recursos, la tasa real de tributación extranjera excede de la tasa estadounidense, de forma que la sociedad mercantil del hemisferio occidental sólo puede descontar una parte del impuesto extranjero sobre la renta. En estas circunstancias, la sucursal aun goza de mayores ventajas en materia de tributación.

Ejemplo: La compañía estadounidense P tiene una filial o sucursal nacional (S), que se dedica a producir petróleo en el país A. El país A no concede compensación por agotamiento gradual de los recursos naturales y percibe un impuesto del 30 por ciento. La tasa impositiva estadounidense es del 52 por ciento. Las utilidades de S son de 100 dólares antes de pagar los impuestos y de efectuar la deducción por agotamiento. La deducción por concepto de agotamiento es de 40 dólares. En el cuadro siguiente se indica el rendimiento neto comparativo que obtiene P después de pagar los impuestos extranjero y estadounidense sobre la renta, si S es una sociedad mercantil del hemisferio occidental, una filial nacional ordinaria o una sucursal:

/Utilidades antes

	Si S es una sociedad mercantil del hemisferio occidental	Si S es una sociedad nacional de capital ordinario	Si S es una sucursal
Utilidades antes de realizar la deducción por agotamiento y de pagar los impuestos sobre la renta	\$100	\$100	\$100
Impuesto del país A	30	30	30
Deducción por agotamiento gradual de los recursos naturales	<u>40</u>	<u>40</u>	<u>40</u>
Renta estadounidense imponible	60	60	60
Impuesto provisional estadounidense	22,8	31,2	31,2
Descuento por el impuesto del país A	<u>22,8</u>	<u>30</u>	<u>30</u>
Impuesto neto estadounidense	-	1,2	1,2
Dividendo percibido por P	70	68,8	-
Descuento del impuesto sobre los dividendos percibidos	<u>59,5</u>	<u>58,48</u>	-
Renta imponible de P	10,5	10,32	-
Impuesto estadounidense que debe pagar P	5,46	5,37	-
Impuesto combinado estadounidense y extranjero	<u>35,46</u>	<u>36,57</u>	<u>31</u>
Rendimiento neto obtenido por P después de pagar todos los impuestos	64,54	63,43	68,

Aun cuando el país extranjero autorice una deducción similar por agotamiento, la sociedad extranjera de capital siempre es una desventaja. La distribución que hace la filial de las utilidades no gravadas por el país extranjero a causa de la deducción por agotamiento constituye un dividendo que percibe la casa matriz y los Estados Unidos le aplican todos los impuestos. Por lo tanto, el rendimiento neto no aumenta. El único efecto es reducir los impuestos percibidos en la fuente y aumentar el impuesto estadounidense sobre la renta.

Ejemplo: La compañía estadounidense P es propietaria de las acciones de una filial extranjera S, que se dedica a la producción de petróleo en el país A. La tasa del impuesto del país A sobre la /renta es

renta es del 20 por ciento, y la tasa estadounidense del 52 por ciento. Supongamos que la utilidad de S sea de 100 dólares antes de la deducción por agotamiento gradual aplicada a los impuestos sobre la renta. En el cuadro siguiente se señalan las consecuencias tributarias del hecho de que el país A autorice o no una deducción de 40 dólares por agotamiento aplicable al rendimiento neto obtenido por P después de pagar los impuestos:

	Si el País A autoriza la deducción por agotamiento de recursos	Si el país A no autoriza la deducción por agotamiento de recursos
Utilidades de S antes de realizar la deducción por agotamiento y de pagar los impuestos sobre la renta	\$100	\$100
Deducción por agotamiento gradual de los recursos naturales	<u>40</u>	<u>-</u>
Renta imponible en el país A	60	100
Impuesto del País A	<u>12</u>	<u>20</u>
Dividendo percibido por P	88	80
Impuesto provisional estadounidense	45,76	41,60
Descuento impositivo	<u>10,56</u>	<u>16</u>
Impuesto neto estadounidense	35,20	25,60
Impuesto total estadounidense y del país A	47,20	45,60
Rendimiento neto obtenido por P después de pagar los impuestos	52,80	54,40

Los Estados Unidos autorizan que de la renta ordinaria se deduzcan inmediatamente los costos intangibles por perforación de pozos, en vez de exigir que se capitalice. Estos gastos suelen representar hasta un 70 por ciento del costo de abrir un pozo de petróleo. Por lo tanto, un inversionista iniciará típicamente la exploración en busca de petróleo mediante una sucursal, sociedad de personas o empresa mixta no constituida ni registrada como sociedad, con objeto de poder deducir los gastos intangibles de la perforación. Si se utiliza una filial constituida o registrada como sociedad, la sociedad matriz debe contribuir con el capital para la exploración, y no puede deducir su inversión a menos que la compañía filial no tenga éxito. La deducción autorizada sobre las

/acciones de

acciones de la filial que van perdiendo valor constituye una pérdida de capital deducible únicamente en la medida de las ganancias de capital de la sociedad matriz. Por consiguiente, una pérdida de capital es mucho menos favorable que una deducción de la renta ordinaria. No obstante, si el inversionista posee por lo menos el 95 por ciento de las acciones de la filial, la pérdida ocasionada por la disminución de valor de las acciones de la filial no constituye una pérdida de capital y puede ser deducida de la renta ordinaria. Otro factor fiscal que induce a que la exploración sea efectuada directamente por el inversionista, es que si no se encuentra petróleo el citado inversionista puede abandonar la propiedad. Todos los costos no deducidos previamente pueden deducirse entonces de la renta ordinaria. Una vez que empieza a producirse petróleo, es probable que en la América Latina la propiedad sea administrada en forma de sucursal o de filial establecida como sociedad de capital, con objeto de aprovechar la tasa tributaria especial de las sociedades mercantiles del hemisferio occidental.

3. Las pérdidas en las distintas formas de inversión

a. Pérdidas de explotación

Las pérdidas ordinarias de la explotación de una sucursal pueden ser deducidas de la renta imponible de una sociedad estadounidense de capital que realiza inversiones. Por el contrario, como la legislación tributaria de los Estados Unidos considera como entidades imponibles separadas a la sociedad matriz y a las filiales constituidas como sociedades de capital, las pérdidas similares de una filial no suelen ser deducibles de la renta anual de la sociedad inversionista matriz. Por lo tanto, durante los primeros años de las operaciones en el extranjero, la forma más conveniente de efectuar inversiones puede ser una sucursal, si se espera que se produzcan pérdidas. No obstante, si la sociedad de capital inversionista cuenta con sucursales o filiales extranjeras lucrativas, las cuales obtiene generalmente una renta, las pérdidas de una nueva sucursal pueden reducir el descuento que se le otorga por pago de impuestos extranjeros. La renta neta procedente de fuentes extranjeras será menor y, por lo tanto, disminuirá la cuantía del descuento por impuestos extranjeros en virtud de la limitación global. Si la nueva empresa /extranjera está

extranjera está constituida en forma de una filial extranjera, la sociedad matriz no puede deducir las pérdidas iniciales, pero tampoco se reducirá el descuento por pago de impuestos extranjeros otorgado por otras operaciones. Así, pues, al elegir entre la explotación por medio de una sucursal o de una filial cuando se esperan pérdidas, hay que ponderar la ventaja de la deducción de las pérdidas extranjeras comparándola con la posible reducción o supresión del descuento otorgado por pago de impuestos extranjeros. Como la legislación tributaria de los Estados Unidos no autoriza a que se deduzcan los impuestos pagados por una filial extranjera la pérdida del descuento impositivo es especialmente grave cuando una sociedad de capital inversionista obtiene su renta extranjera de los dividendos, percibidos de una filial extranjera. Sin embargo, este hecho se ve compensado a menudo con el aplazamiento hasta años posteriores del pago de los dividendos de la filial cuando no hay pérdidas a causa de otras operaciones en el extranjero.

En los casos en que se utiliza una filial nacional, la compañía matriz no suele poder deducir sus pérdidas iniciales, pero la filial sí puede cargarlas a un ejercicio económico anterior o llevarlas a cinco ejercicios económicos posteriores. De esta manera, las pérdidas se compensan en un período de siete años con los ingresos corrientes bajo la forma de una disminución de la renta imponible pasada o futura de la filial. En ciertos casos, una sociedad matriz y una filial pueden decidir hacer una declaración impositiva global, en virtud de la cual se considera su renta con carácter común. Por lo tanto, si se presenta una declaración impositiva global, las pérdidas de la filial pueden deducirse de la renta de la sociedad matriz. Una sociedad matriz puede presentar una declaración impositiva global con una filial nacional ordinaria o una sociedad mercantil del hemisferio occidental cuando por los menos el 95 por ciento de las acciones de estas últimas sean propiedad de la sociedad matriz. Sin embargo, se establece un recargo del 2 por ciento sobre la renta global (distinta de la renta imputable a una filial que es una sociedad mercantil del hemisferio occidental) por el privilegio de presentar una declaración impositiva global. Además, la declaración impositiva global tiene dos desventajas: a) las pérdidas de una filial reducen el descuento por pago
/de impuestos

de impuestos extranjeros otorgado a la empresa matriz en virtud de la limitación global, y b) la renta de una filial que es una sociedad mercantil del hemisferio occidental está sujeta además al impuesto sobre las utilidades extraordinarias.

En general, no se permite que una sociedad matriz estadounidense y una filial extranjera presenten una declaración impositiva global. Sin embargo, la renta de una filial, cuyas acciones son propiedad exclusiva de la Sociedad matriz, establecida con arreglo a la legislación del Canadá o México únicamente con el fin de cumplir las leyes de esos países en lo referente a los derechos de propiedad y a la explotación de bienes puede ser incluida en una declaración impositiva global presentada con la sociedad matriz estadounidense. Si se hace una declaración impositiva global, la renta de la filial extranjera suele quedar sujeta al impuesto estadounidense sobre la renta. Por este motivo, una de las principales ventajas de que goza una filial extranjera en la legislación tributaria de los Estados Unidos, que es el aplazamiento del pago del impuesto estadounidense, se pierde al presentar una declaración impositiva global.

b. Pérdidas de las actividades económicas en el extranjero

En el caso de una sucursal, si la actividad económica en el extranjero fracasa, sus pérdidas se habrán visto reflejadas previamente como una deducción hecha en otras rentas del inversionista a medida que iban ocurriendo esas pérdidas. La insolvencia o la pérdida total de valor de una filial significará una pérdida de la inversión de la sociedad matriz, que esta última está autorizada a deducir de sus impuestos debido a que las acciones y demás valores de la compañía filial han perdido su valor. En general, la pérdida de la inversión de la sociedad matriz se considera á como una pérdida de capital y la posibilidad de deducirla está rigurosamente restringida, pues sólo podrá hacerse contra las ganancias de capital. No obstante, si la compañía matriz posee por lo menos el 95 por ciento de las acciones de la filial, la pérdida se considera como ordinaria más que como de capital y, por consiguiente, puede ser deducida de la renta ordinaria de la sociedad matriz. Sin embargo, no se autoriza ninguna deducción por la desvalorización parcial de las acciones y valores, así que la disminución /del valor

del valor de las acciones y valores no se reflejará en el impuesto de la sociedad matriz, a menos que dichas acciones y valores sean vendidos. En caso de presentarse una declaración impositiva global, las pérdidas de la filial se tendrán previamente en cuenta al determinar la renta global de la sociedad matriz y de la filial.

La pérdida de bienes de una sucursal por nacionalización en un país extranjero se puede deducir de la renta ordinaria del inversionista, mientras que la misma pérdida experimentada por una filial ordinaria de una sociedad de capital o por una sociedad mercantil del hemisferio occidental no puede en general deducirla más que la filial. Sin embargo, si se presenta una declaración impositiva global, la sociedad de capital inversionista tendrá derecho a deducir la pérdida. De manera semejante, una sociedad de capital matriz únicamente podrá deducir las pérdidas de una filial extranjera como consecuencia de la nacionalización si se ha presentado una declaración impositiva global.

Si debido a la nacionalización quedan sin valor las acciones y demás valores de una filial extranjera o nacional, la sociedad matriz podrá deducir el importe de sus inversiones en la filial. La pérdida de la inversión se considerará de ordinario como pérdida de capital y sólo se concederá la deducción en la medida en que haya ganancias de capital. Es muy poco probable que la sociedad matriz haya tenido ganancias de capital suficientes para absorber una deducción de tal magnitud por pérdida de capital. Sin embargo, también en este caso, si la sociedad de capital posee por los menos el 95 por ciento de las acciones de la filial, la pérdida no se considera de capital y, por consiguiente, puede deducirse de la renta ordinaria de la sociedad matriz. La deducción por pérdida se limita a la inversión de la sociedad matriz en la filial. Las utilidades retenidas y los aumentos de valor de los bienes de la filial no aumentan la cuantía de la inversión que puede deducir la sociedad matriz a efectos impositivos.

C. Rentas de trabajo de ciudadanos norteamericanos o residentes en la América Latina

Las sociedades estadounidenses de capital que realizan inversiones pueden emplear personal preparado profesionalmente en los Estados Unidos
/para las

para las operaciones de empresas situadas en la América Latina. Como esta participación de empleados principales puede en algunos casos incluso ser un requisito previo para efectuar la inversión, los incentivos tributarios que se ofrezcan a los dirigentes y técnicos estadounidenses que presten servicios fuera de los Estados Unidos pueden afectar directamente a las inversiones estadounidenses en la América Latina.

Por este motivo, el artículo 116 a) establece una excepción a la regla general de que todos los ciudadanos estadounidenses deben pagar impuestos sobre todas sus rentas, tanto la procedente de fuentes nacionales como la de fuentes extranjeras, aunque no sean residentes de los Estados Unidos. En virtud de este artículo, los ciudadanos estadounidenses que son residentes auténticos de un país o países extranjeros, o que se encuentran presentes en ese país o países 17 de cada 18 meses, pueden excluir del impuesto sus rentas de trabajo obtenidas de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos. La renta de trabajo se define como la remuneración por servicios personales prestado en realidad e incluye los sueldos, salarios, honorarios profesionales y otras remuneraciones. La fuente de la renta de trabajo se encuentra fuera de los Estados Unidos si los servicios por los cuales se paga la remuneración se prestan fuera de ese país.

Se permite que se excluya la renta de trabajo obtenida en el extranjero cuando el individuo:

- 1) se encuentra efectivamente presente en un país o países extranjeros durante 510 días completos en un período cualquiera de 18 meses consecutivos, aunque no se haya convertido en un residente auténtico de dicho país o países; o
- 2) es un residente auténtico de un país o países extranjeros durante todo un año de imposición.

La renta de trabajo percibida en el extranjero atribuible al período de 18 meses o a la permanencia en el extranjero no está sujeta al impuesto estadounidense, ni tampoco la renta de trabajo percibida en el extranjero imputable a un período consecutivo de residencia legal en el extranjero que abarque por lo menos todo un año de imposición. En contraste con el

/mero hecho

mero hecho de la presencia en un país extranjero durante 510 días, es difícil aplicar normas para determinar en qué consiste la residencia auténtica. Esta residencia auténtica depende de las intenciones del individuo en lo que respecta al carácter y duración de su permanencia en el extranjero. La intención se determina generalmente por factores tales como si el contribuyente está acompañado por su familia, si vive en residencias temporales o alquila o compra una casa, y si participa o no en la vida social de la comunidad extranjera.

D. Inversiones efectuadas por ciudadanos norteamericanos o residentes en la América Latina

Si existen solamente consideraciones de orden tributario, el inversionista privado establecerá una sociedad extranjera de capital para desarrollar actividades económicas en un país extranjero. La cuantía de los dividendos o la acumulación de utilidades que puede lograr una sociedad extranjera de capital está determinada por la tasa del impuesto extranjero, que suele ser menor que la tasa estadounidense. Una sociedad mercantil del hemisferio occidental debe pagar un impuesto estadounidense que equivale al 38 por ciento. El dividendo máximo que puede abonar es del 62 por ciento de las utilidades. Si la tasa impositiva es menor en el país en que opera la sociedad de capital, una sociedad mercantil del hemisferio occidental pierde la ventaja de la tasa reducida. Las sociedades del hemisferio occidental y las sociedades extranjeras de capital tienen que sufragar el exceso de la tasa del impuesto extranjero sobre el 38 por ciento de la tasa estadounidense. Las utilidades procedentes de la liquidación o venta de las acciones de las sociedades de capital extranjera o nacionales están sujetas al impuesto sobre las ganancias de capital.

El hecho de excluir la renta de trabajo de la renta imponible de los ciudadanos norteamericanos verdaderamente presentes o residentes en un país extranjero, no suele influir sobre la decisión de si la inversión ha de realizarla una sociedad constituida o registrada. Si el capital es un factor productor de renta en una explotación no constituida en sociedad de capital, la exclusión de la renta de trabajo se limita a un máximo del 20 por ciento de las utilidades de la empresa. Las ventajas tributarias

/de una

de una sociedad de capital son igualmente buenas, puesto que un inversionista presente o residente en un país extranjero puede excluir el sueldo que percibe de una sociedad de capital en virtud del artículo 116 a) del IRC.

III. ALCUNAS CONSECUENCIAS PARA LOS PAISES LATINOAMERICANOS DE LOS EFECTOS DEL REGIMEN TRIBUTARIO DE LOS ESTADOS UNIDOS SOBRE LA RENTA

Si suponemos que los Estados Unidos y los países latinoamericanos desean fomentar el comercio y las inversiones privadas estadounidenses en la América Latina, surgen inmediatamente varias preguntas:

- 1) ¿Fomenta o desalienta el régimen de impuestos sobre la renta existente en los Estados Unidos, las inversiones y el comercio en la América Latina?
- 2) ¿Pueden los regímenes tributarios de los países latinoamericanos actuar como un incentivo o un elemento de disuasión para el comercio y las inversiones?
- 3) ¿Sirven las disposiciones de exención de impuestos de la legislación latinoamericana (dejando a un lado las consideraciones políticas, sociales y demás de carácter no legislativo) para anular las ventajas que la legislación estadounidense referente al impuesto sobre la renta ofrece al comercio y las inversiones?

A. Incentivos al comercio y a las inversiones en la América Latina que ofrece el régimen del Impuesto estadounidense sobre la Renta

Hablando en términos generales, el descuento por impuestos pagados en el extranjero contribuye a eliminar la dificultad de la doble tributación internacional, que existiría sin tal descuento impositivo. Así sucede cualquiera que sea la forma de la inversión. Una vez resuelto el problema de la doble tributación internacional, la cuestión estriba en saber si la legislación tributaria de los Estados Unidos ofrece incentivos eficaces para las inversiones en la América Latina. En la práctica la ley estadounidense del impuesto sobre la renta ofrece tres incentivos al comercio y a las inversiones en América Latina: la tasa preferencial otorgada a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental; la tasa resultante de la aplicación del artículo 131 f) referente al descuento impositivo del impuesto sobre la renta que percibe en el extranjero una filial extranjera y el aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre las utilidades de una sociedad extranjera de capital hasta después

/de que

de que han sido distribuidas al inversionista. Las disposiciones relativas a la sociedad mercantil del hemisferio occidental y al descuento impositivo otorgado en el artículo 131 f) son incentivos en el sentido que un inversionista puede obtener un rendimiento neto, después de pagar los impuestos estadounidenses y extranjeros sobre la renta obtenida en el extranjero, mayor que de los ingresos equivalentes en los Estados Unidos.

1. El descuento impositivo otorgado por el artículo 131 f)

El incentivo creado por el artículo 131 f) parece haber surgido como consecuencia indirecta de su aplicación y no como resultado de la intención directa de alentar las inversiones en el extranjero. La fórmula para obtener los puntos del porcentaje de aumento del rendimiento de una sociedad matriz por sus operaciones en el extranjero, en comparación con sus utilidades después de pagar los impuestos extranjero y estadounidense sobre la renta en los Estados Unidos, es: $Y(Z - Y)$, donde Y es la tasa extranjera y Z la tasa estadounidense (véase II B 1 a 4). La mayor ventaja se obtiene cuando la tasa extranjera (Y) es igual a la mitad de la tasa estadounidense (Z). En virtud de la tasa estadounidense actual del 52 por ciento, la utilidad máxima es del 6,7 por ciento aproximadamente. A medida que la tasa estadounidense se reduce, también disminuye el porcentaje de reducción de la tasa del impuesto estadounidense sobre la renta. El aumento del rendimiento es asimismo menor según la tasa del impuesto extranjero sobre la renta se aproxima a cero o a la tasa estadounidense.

Es muy dudoso que se elija el sistema de la filial extranjera como medio para efectuar inversiones en el extranjero debido al incentivo que representa la aplicación del artículo 131 f). En cambio, es probable que las sociedades de capital que realizan inversiones escojan una filial extranjera por otros motivos y el artículo 131 f) hace esta selección más atractiva.

2. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental

La disposición del IRC sobre sociedades mercantiles del hemisferio occidental fué proyectada como un incentivo tributario. A las sociedades
/de capital

de capital que se ajustan a las disposiciones de este artículo se les otorga una tasa de impuesto sobre la renta 14 puntos menor que la tasa vigente en los Estados Unidos. El porcentaje real concedido a una sociedad de capital inversionista queda reducido a unos 9 puntos debido al impuesto sobre los dividendos intersociales. Además, según las actuales tasas estadounidenses, cuando se puede usar una filial, la cláusula sobre sociedades mercantiles del hemisferio occidental solamente concede una ligera preferencia cuando se compara con la aplicación del descuento por impuestos pagados en el extranjero. Suponiendo que las tasas del impuesto extranjero sobre la renta sea superiores al 15 por ciento, la diferencia no excede de 4 puntos de porcentaje. Si se disminuyera la tasa estadounidense y se mantuviera la reducción de 14 puntos en el porcentaje de la tasa otorgada a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental, tendría más ventaja relativa el crear sociedades de este tipo para las operaciones. No obstante, en estas condiciones, si la tasa extranjera excede de la tasa aplicada a la sociedad mercantil del hemisferio occidental, esta ventaja relativa irá desapareciendo.

La historia legislativa de la cláusula da muy pocas luces sobre los motivos de esta exención parcial o sobre el tipo de actividades que se trata de fomentar con tal exención. Sin embargo, parece evidente que la cláusula está destinada a beneficiar a las empresas estadounidenses que operan en la América Latina. La forma como actúa ese incentivo y los tipos de actividades que fomenta son cuestiones de suma importancia para los países latinoamericanos.

Desde el punto de vista no estadounidense, las cuestiones fundamentales consisten en saber si las disposiciones sobre las sociedades mercantiles del hemisferio occidental fomentan actividades que dan como resultado exportaciones de los países latinoamericanos, desarrollo interno de la América Latina que no implica exportaciones, o importaciones de los países latinoamericanos.

a) Exportaciones de los países latinoamericanos

Las actividades económicas que darán por resultado un aumento de las exportaciones del país en que se efectúan las inversiones tendrán como campos principales la extracción de recursos naturales, las manufacturas

/y, hasta

y, hasta cierto punto, la agricultura.

1) Extracción de recursos naturales para la exportación

Los Estados Unidos conceden una deducción por agotamiento gradual a casi todas las formas de extracción de los recursos naturales. Como ya se ha señalado con anterioridad, la deducción por agotamiento es un porcentaje de la renta bruta de la propiedad, que oscila entre el 5 y el 27,5 por ciento, según el mineral, pero no puede exceder del 50 por ciento de la renta imponible. Salvo cuando la deducción por agotamiento basada en el porcentaje no excede de la deducción por agotamiento basada en el costo, a las sociedades estadounidenses de capital que se dedican a la extracción de recursos se les concede indirectamente una tasa reducida de impuesto sobre la renta por excluirse de la renta imponible mediante la deducción por agotamiento a base de porcentaje de una parte de su renta bruta. Como la exclusión puede alcanzar hasta la mitad de la renta imponible, es posible que la tasa ordinaria del impuesto estadounidense sobre la renta disminuya hasta el 26 por ciento, o que la tasa de las sociedades mercantiles del hemisferio occidental baje hasta el 19 por ciento. Desde luego, la sociedad de capital inversionista debe pagar impuestos sobre los dividendos percibidos de la filial nacional, pero la tasa del impuesto sobre los dividendos es de 7,8 por ciento debido al descuento impositivo por dividendos percibidos. Como no se concede una tasa equivalente de reducción mediante la deducción por agotamiento a base de porcentaje a los dividendos percibidos de una sociedad extranjera de capital que se dedica a la extracción de recursos, el uso de una filial extranjera da como resultado mayores impuestos estadounidenses.

Si los minerales se venden a los Estados Unidos y la forma de compañía elegida es una sociedad mercantil del hemisferio occidental, el problema de determinar la fuente de la renta puede adquirir importancia. La cesión del título de propiedad se efectuará ordinariamente fuera de los Estados Unidos. Si se asigna una parte de la renta a fuentes estadounidenses, o si las operaciones se efectúan fuera del hemisferio occidental, se pierde la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental. No obstante, la sociedad matriz aun obtendrá un rendimiento mayor que si operara por conducto de una filial extranjera.

/Cuando un

Cuando un país extranjero no concede deducción por agotamiento de recursos a base de porcentaje, la sociedad mercantil del hemisferio occidental ofrece con frecuencia muy pocas ventajas comparada con la sociedad estadounidense ordinaria de capital. En estas circunstancias es probable que el impuesto extranjero sobre la renta exceda de la tasa del impuesto estadounidense que pagaría una empresa dedicada a la extracción. Como la filial tiene que pagar un impuesto extranjero más elevado, carece de importancia que tenga o no derecho a la tasa otorgada a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental. La exención especial del impuesto sobre las utilidades extraordinarias de que goza una sociedad mercantil del hemisferio occidental puede modificar los resultados en ciertos tipos de empresas mineras. No obstante, las compañías petroleras, que son inversionistas muy importantes en la América Latina, no suelen tener que pagar el impuesto sobre las utilidades extraordinarias.

Ejemplo: La compañía estadounidense posee todas las acciones de otra compañía estadounidense que se dedica a la producción de petróleo en el país sudamericano A. El país A no concede deducción por agotamiento gradual de recursos a base de porcentaje y su impuesto sobre la renta es del 30 por ciento. La tasa impositiva estadounidense es del 52 por ciento. La deducción por agotamiento otorgada por los Estados Unidos es como máximo la mitad de la renta imponible de S. Las consecuencias de que S invoque la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental aparecen en el cuadro siguiente:

	Si S invoca la condición de sociedad mercan- til del hemisfe- <u>rio occidental</u>	Si S no invoca la condición de sociedad mercan- til del hemisfe- <u>rio occidental</u>
Utilidades de S antes del pago del impuesto o de la deducción por agotamiento	100	100
Impuesto del país A	30	30
Renta de S imponible en los Estados Unidos antes del descuento por agotamiento gradual de recursos	100	100
Deducción por agotamiento de recursos	<u>50</u>	<u>50</u>
Renta de S imponible en los Estados Unidos	50	50
Impuesto provisional estadounidense pagadero por S	19	19
Descuento por pago del impuesto del país A	30	30
Impuesto neto estadounidense pagadero por S	-	-
Dividendo percibido por P	<u>70</u>	<u>70</u>

Como las industrias extractivas no suelen tomar en consideración el impuesto sobre las utilidades extraordinarias, la sucursal ofrece medios tan favorables para la explotación como las sociedades mercantiles del hemisferio occidental o la filial nacional ordinaria. El inversionista puede hacer uso de la deducción por agotamiento a base de porcentaje y no se tiene que pagar el impuesto sobre los dividendos intersociales cuando la sucursal transfiere las utilidades del inversionista. Sin embargo, la sucursal tiene la desventaja de que el inversionista estadounidense no puede decidir el año en que ha de pagar los gravámenes sobre las utilidades. La renta de la sucursal se incluye en la renta imponible de la sociedad estadounidense de capital correspondiente al año en que se obtiene. Si el inversionista se dedica también a tareas de exploración durante ese año, los gastos deducibles efectuados están sujetos a la limitación global del descuento por impuestos pagados en el extranjero establecida en primer lugar en relación con la renta de la sucursal. Por lo tanto, el descuento otorgado al

otorgado al inversionista por los impuestos extranjeros sobre la renta pagados por la sucursal puede quedar considerablemente reducido. Por el contrario, si la producción está a cargo de una filial que es una sociedad nacional ordinaria de capital o una sociedad mercantil del hemisferio occidental, no es necesario distribuir las utilidades obtenidas en el extranjero durante un año en que se haya incurrido en grandes gastos de exploración. Por lo tanto, el inversionista puede deducir los gastos de exploración en el extranjero de sus utilidades en los Estados Unidos.

2) Manufacturas y cultivos para la exportación

Hay dos factores que disminuyen la eficacia de la cláusula referente a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental para fomentar las manufacturas y los cultivos de exportación.

En primer lugar, es difícil conservar la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental si se realizan ventas a compradores de los Estados Unidos o de países situados fuera del hemisferio occidental. En cuanto a las ventas en los Estados Unidos, existe el peligro de que el lugar de venta no se encuentre fuera de ese país y que, por lo tanto, se pierda la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental. En ese caso, la sociedad de capital se encuentra ante la perspectiva de pagar más impuesto sobre la renta y el impuesto sobre las utilidades extraordinarias. Además, si las ventas se efectúan con regularidad fuera del hemisferio occidental, es posible que la compañía no pueda satisfacer el requisito de que todas sus operaciones se desarrollen dentro de esa región y, por lo tanto, también pierda su condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental. Las utilidades de la compañía estarán exentas del impuesto sobre las utilidades extraordinarias, pero el rendimiento neto obtenido por la sociedad matriz será muchos menor que si operara por conducto de una filial extranjera.

En segundo lugar, la mayoría de los inversionistas estadounidenses proyectan ampliar sus actividades en el extranjero reinvertiendo las utilidades. Si la tasa del impuesto extranjero resulta menor que la tasa otorgada a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental, que es del 38 por ciento, la filial extranjera dejará más utilidades después de pagar los impuestos para efectuar reinversiones. Como la tasa del impuesto /extranjero suele

extranjero suele ser menor con mucha frecuencia, este factor reviste suma importancia.

b) Desarrollo interno que no implica exportaciones

En este grupo se pueden incluir las empresas de servicio público, las tiendas de venta al por menor, la fabricación de productos para los mercados locales y la agricultura. En general, la adquisición de la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental no planteará dificultades. Cuando el inversionista desea que las utilidades se distribuyan corrientemente, la sociedad mercantil del hemisferio occidental ofrece ventajas. A menos que el país donde opere la sociedad de capital establezca un impuesto sobre los dividendos que pueda percibir una sociedad de capital no residente propietaria de acciones, el rendimiento obtenido por la sociedad matriz será mayor que si operara por conducto de una filial extranjera. Si se desea acumular las utilidades obtenidas en el extranjero, resulta más conveniente operar por conducto de una filial extranjera.

En contraste con las sociedades de capital inversionistas, los inversionistas privados nunca obtendrán de una sociedad mercantil del hemisferio occidental mayor rendimiento que de una sociedad extranjera de capital. La cuantía de las utilidades que, después de pagar los impuestos puede distribuir como dividendos una sociedad extranjera de capital está determinada por la tasa del impuesto extranjero sobre la renta. Una sociedad mercantil del hemisferio occidental siempre debe pagar por lo menos la tasa estadounidense del 38 por ciento y, por lo tanto, nunca puede distribuir más del 62 por ciento de sus utilidades. Si la tasa del impuesto extranjero sobre la renta es menor que la tasa del 38 por ciento que pagan las sociedades mercantiles del hemisferio occidental, el accionista privado que opere por conducto de una sociedad extranjera de capital puede obtener mayores dividendos. Como la sociedad mercantil del hemisferio occidental y la sociedad extranjera de capital tendrán que pagar el impuesto extranjero si su tasa excede del 38 por ciento, las utilidades disponibles para distribuir las en forma de dividendos serán iguales en los dos casos.

/c) Importaciones de

c) Importaciones de los países latinoamericanos: Exportaciones de los Estados Unidos

Una de las principales aplicaciones de la cláusula relativa a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental ha consistido en desarrollar los mercados latinoamericanos para los productos estadounidenses. En general, el industrial estadounidense suele establecer una filial nacional con una sucursal en un país latinoamericano para que se haga cargo de sus exportaciones. Todas las ventas se gestionan y garantizan por conducto de la sucursal. Las mercaderías se pueden almacenar y vender cediéndose el título de propiedad en ese país, o se pueden expedir desde los Estados Unidos al comprador mediante pedidos remitidos por la sucursal. También puede seguirse el método de que la filial nacional opere en la América Latina sin ninguna sucursal. La filial conserva la propiedad de las mercaderías que vende hasta que éstas llegan a su lugar de destino, de tal forma que la cesión del título de propiedad se efectúa fuera de los Estados Unidos. El pago se realiza por medio de cartas de crédito o de otra forma. Cuando la entrega está condicionada al pago, se puede utilizar un empleado, un agente de aduanas o un banco para recibir el pago o endosar los documentos de embarque. Aunque los términos del artículo 109 no exigen en forma específica que se mantenga una oficina fuera de los Estados Unidos, en general se estima que sería más difícil que el Bureau of Internal Revenue reconociera la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental si no se contara con una sucursal en la América Latina.

Las filiales exportadoras de las sociedades estadounidenses distribuyen con frecuencia sus utilidades. Por lo tanto, la sociedad mercantil del hemisferio occidental tiene la ventaja para la casa matriz de que paga una tasa impositiva sobre las utilidades procedentes del extranjero más baja que la que se aplicaría si efectuara las ventas una filial extranjera. Si la sociedad mercantil del hemisferio occidental establece una sucursal, la ventaja en comparación con las ventas efectuadas por conducto de una sociedad extranjera de capital será generalmente del 4 por ciento de las utilidades obtenidas con esas ventas. Sin embargo, en las ventas realizadas en la América Latina sin una sucursal latinoamericana, una compañía estadounidense obtendrá con las ventas unos ingresos 9 por ciento mayores

/vendiendo por

vendiendo por intermedio de una sociedad mercantil del hemisferio occidental que vendiendo directamente en el país. Si se trata de acumular utilidades, resulta ventajosa la sociedad extranjera de capita, pues la tasa impositiva extranjera será probablemente menor que la tasa otorgada a la sociedad mercantil del hemisferio occidental.

Como se suele utilizar una oficina o local de negocios situado en el extranjero para asegurar la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental, el descuento por los impuestos sobre la renta pagados en los países latinoamericanos puede plantear problemas. El país en que se efectúan las ventas cobra a menudo al vendedor impuestos sobre la renta porque la cesión del título de propiedad se efectúa dentro de ese país. Si el país en que se mantiene la oficina también grava con un impuesto la renta obtenida de estas ventas, la sociedad mercantil del hemisferio occidental sólo puede descontar los impuestos del país en que se realiza la cesión del título de propiedad. Por lo tanto, en tal caso quizá sea importante que haya zonas con regímenes tributarios excepcionalmente favorables en la América Latina para establecer en ellas la oficina latinoamericana. Si el país en que está situada la oficina crea un impuesto nominal o que no grava la renta, la pérdida del descuento aplicable al impuesto sobre la renta de ese país no será un obstáculo para las actividades de exportación realizadas en varios países por intermedio de una sociedad mercantil del hemisferio occidental.

d) Conclusiones

La cláusula acerca de las sociedades mercantiles del hemisferio occidental parecen ofrecer analíticamente un incentivo especial para el desarrollo de los recursos naturales en la América Latina y para las exportaciones estadounidenses a la América Latina.

El grado en que se fomentará el desarrollo de los recursos naturales está relacionado con las deducciones impositivas autorizadas por el país extranjero. Si no otorga la deducción por agotamiento a base de porcentaj, quizá no ofrezca ninguna ventaja el uso de una sociedad mercantil del hemisferio occidental en comparación con una sucursal. La deducción por agotamiento gradual reduce considerablemente la tasa del impuesto estadounidense, así que es posible que el impuesto extranjero supere la

/tasa efectiva

tasa efectiva otorgada a la sociedad mercantil del hemisferio occidental y, por lo menos, igualará el impuesto efectivo sobre las sociedades estadounidenses de capital. En estas circunstancias, será más conveniente una sucursal pues al transferir al inversionista las utilidades obtenidas en el extranjero no tendrá que pagar el impuesto sobre los dividendos intersociales.

Por otra parte, las compañías estadounidenses han efectuado en los últimos años grandes inversiones para desarrollar los recursos naturales, especialmente el petróleo, en muchas regiones, además del hemisferio occidental, aunque las ventajas tributarias especiales que tienen las sociedades mercantiles del hemisferio occidental no se otorgan a las inversiones en otras regiones del mundo.

Por lo tanto, el principal incentivo tributario que ofrecen las cláusulas relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental se refiere a las exportaciones a la América Latina. En general, las exportaciones no implican que las compañías estadounidenses tengan que realizar inversiones. A menudo, los fabricantes estadounidenses pueden establecer una filial de ventas bajo la forma de sociedad mercantil del hemisferio occidental, sin contar con una sucursal fuera de los Estados Unidos, para que se haga cargo de las ventas en la América Latina que antes efectuaba directamente el propio fabricante. En estas circunstancias, las posibles ventajas de la filial de ventas bajo la forma de sociedad mercantil del hemisferio occidental, después de pagado el impuesto sobre los dividendos intersociales, consisten en que el impuesto sobre la renta tiene un porcentaje 9 puntos menor que el que debería pagar el fabricante y no hay que abonar el impuesto sobre las utilidades extraordinarias, lo que puede significar un ahorro hasta del 30 por ciento. En caso de que se pierda la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental, las pérdidas que origina, el pago del impuesto adicional sobre la filial encargada de las ventas son pequeñas al compararlas con la ventaja que representaba la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental. Si la sociedad mercantil del hemisferio occidental mantiene una sucursal en la América Latina dicha sociedad mercantil permite que la compañía matriz obtenga después de pagados los impuestos, un rendimiento cuyo porcentaje es unos 4 puntos mayor /que el

que el que se lograría operando por conducto de una sociedad extranjera de capital. La filial extranjera también ahorra el pago del impuesto sobre las utilidades extraordinarias, pero trae consigo las complicaciones inherentes al establecimiento de una sociedad de capital y al mantenimiento de un grupo de empleados.

Como las exportaciones sólo exigen inversiones pequeñas y la mayoría de los países de la América Latina tienen que limitarlas por la escasez de dólares, es discutible el valor de este incentivo tributario desde el punto de vista del desarrollo económico.

3. Aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta para las utilidades procedentes del extranjero

El mayor incentivo que la legislación tributaria estadounidense ofrece a las inversiones en el extranjero es la autorización para aplazar el pago del impuesto estadounidense sobre la renta cuando se utiliza una filial extranjera, pues las utilidades de esta filial pueden reinvertirse sin que disminuyan por el pago del impuesto estadounidense sobre la renta. Este incentivo no se otorgó deliberadamente para favorecer las inversiones en el extranjero, sino que es simplemente consecuencia indirecta de la política de reconocer que las sociedades de capital matrices y filiales son entidades tributarias independientes. Como los Estados Unidos sólo gravarán las utilidades de una filial extranjera procedentes de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos cuando se distribuyan a la sociedad matriz, se puede obtener un aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta hasta que se efectúe tal distribución. En los Estados Unidos, las actuales tasas impositivas dejan libre para reinversiones algo menos de la mitad de las utilidades de las sociedades de capital. Es posible reinvertir una porción mucho mayor de las utilidades procedentes del extranjero si la tasa del impuesto extranjero es pequeña.

4. Conclusiones

Desde el punto de vista de la América Latina, se llega a la conclusión de que las disposiciones adoptadas concretamente para fomentar la actividad económica en esa región y las cláusulas referentes a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental del IRC son de dudoso valor. Es posible fomentar el desarrollo de la explotación de los recursos naturales,

/pero la

pero la ventaja principal parece ofrecerse a los exportadores estadounidenses que venden a la América Latina sin establecer una sucursal u oficina en el extranjero.

En cambio, otras disposiciones de la legislación tributaria de los Estados Unidos ofrecen incentivos a los contribuyentes estadounidenses que no se dedican al desarrollo de los recursos naturales ni a la exportación sin una sucursal u oficina para que comercien con la América Latina y efectúen inversiones allí. En virtud del artículo 131 f) referente al descuento de los impuestos pagados en el extranjero por una filial, se grava a la sociedad matriz estadounidense con impuesto estadounidense sobre la renta que es 6 puntos menor, si la tasa del impuesto extranjero sobre la renta oscila entre el 17 y el 35 por ciento.

Además, el aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta aplicable a las utilidades de una filial extranjera, hasta que se hayan distribuido los dividendos, puede constituir un incentivo para comercio y las inversiones en la América Latina, puesto que permite que se reinviertan las utilidades sin sujetarlas a la tasa impositiva más elevada de los Estados Unidos. Este incentivo tributario puede ser especialmente eficaz si el pago del impuesto extranjero sobre la renta aplicable a las sociedades de capital también se aplaza hasta que se distribuyan las utilidades.

B. Los regímenes tributarios de los países latinoamericanos como elementos de disuasión o incentivo para las inversiones estadounidenses

En los párrafos anteriores se ha analizado la cuestión de si la legislación estadounidense relativa al impuesto sobre la renta ofrece o no incentivos a las inversiones en la América Latina. El aspecto opuesto de la cuestión se refiere a los efectos recíprocos de estas disposiciones en las legislaciones tributarias de los países de la América Latina. ¿Permite el impuesto estadounidense sobre la renta que los países latinoamericanos ofrezcan incentivos tributarios para fomentar las inversiones estadounidenses, o, por el contrario, hace que el régimen tributario de esos países constituya un impedimento para las inversiones? Estas cuestiones se refieren especialmente a la cuantía de los impuestos latinoamericanos sobre la renta, al momento de la percepción y a los demás impuestos vigentes.

1. La cuantía y el momento de percepción de los impuestos latinoamericanos sobre la renta

Quando los inversionistas estadounidenses en el extranjero utilizan los sistemas de sucursales, filiales nacionales o sociedades mercantiles del hemisferio occidental, los países latinoamericanos no pueden ofrecer incentivos tributarios eficaces en su régimen de impuesto sobre la renta. Como estas formas de realizar inversiones deben pagar todos los años el impuesto estadounidense sobre la renta en relación con sus utilidades, no tiene importancia el momento de percepción del impuesto extranjero. El efecto de la tasa del impuesto extranjero sobre la renta es nulo, si esa tasa no es superior a la del impuesto estadounidense. Una tasa menor que la estadounidense no deja más utilidades después de pagar el impuesto. Cuando la tasa del impuesto extranjero sobre la renta es mayor que la tasa del impuesto estadounidense sobre la renta, la gran cuantía del impuesto extranjero puede constituir un obstáculo para las inversiones, puesto que no es posible aplicar al exceso el descuento por impuestos pagados en el extranjero. La exención completa del impuesto extranjero sólo tiene como consecuencia una transferencia del país extranjero a los Estados Unidos de los ingresos procedentes de impuestos.

Sin embargo, pueden ofrecerse incentivos tributarios cuando las inversiones se realizan por conducto de una sociedad extranjera de capital. Los impuestos estadounidenses sobre la renta se aplican solamente a la renta de una sociedad extranjera de capital no obtenida en los Estados Unidos cuando esa renta se distribuye a un accionista nacional. Esto significa que la cuantía de las utilidades que se pueden reinvertir para ampliar las actividades en el extranjero está determinada por el impuesto extranjero sobre la renta. Cuando el pago del impuesto extranjero sobre la renta aplicable a las sociedades extranjeras de capital, también se aplaza hasta su distribución, el incentivo tributario que representa el aplazamiento del pago del impuesto estadounidense se complementa. Por consiguiente, las utilidades no disminuidas por impuestos pueden volver a reinvertirse. En muchas industrias, este hecho sería un eficaz aliciente para fomentar las inversiones.

/Si el

Si el pago del impuesto extranjero sobre la renta también se aplaza hasta la distribución, se puede alentar aún más a una sociedad estadounidense de capital que sea accionista de una sociedad de capital extranjera, gravando a la sociedad extranjera de capital y no a la sociedad matriz. En esta forma, un impuesto sobre la sociedad de capital que equivalga aproximadamente a la mitad de la tasa estadounidense dará como resultado un impuesto estadounidense sobre la renta menor que la tasa que prevalece en los Estados Unidos, debido a la aplicación del descuento impositivo otorgado en el Artículo 131 f). Por el contrario, los accionistas privados de una sociedad extranjera de capital obtendrán el mayor rendimiento neto si se les grava a ellos con el impuesto extranjero en el momento de la distribución, en lugar de a la sociedad extranjera.

2. La clase de impuesto aplicado

Los impuestos pagados en el extranjero distintos del impuesto sobre la renta no se pueden descontar salvo que reúnan las condiciones previstas en la cláusula de gravámenes sustitutivos. Si estos gravámenes constituyen una parte importante de la carga impositiva que pesa sobre las operaciones de una sociedad en un país, pueden actuar como un obstáculo para las inversiones estadounidenses. Entre los gravámenes típicos que no pueden incluirse en el descuento por pago de impuestos en el extranjero se encuentran los derechos de exportación, los impuestos sobre los ingresos brutos, los impuestos sobre la producción y los impuestos de explotación. Los ingresos procedentes del uso de tipos de cambio múltiples también pueden constituir una fuente de ingresos que impondrá al inversionista una carga similar a la de la tributación.

Algunos países latinoamericanos gravan la cantidad de la renta que excede de un determinado porcentaje del capital. Aunque estos gravámenes pueden incluirse en el descuento por pago de impuestos en el extranjero, quizá surjan dificultades debido a la forma en que se define el capital. Si las utilidades reinvertidas no contribuyen a aumentar el capital, la tasa del impuesto extranjero puede incrementarse mucho y, por consiguiente, actuar como un elemento de disuasión para el inversionista. Las sociedades de capital inversionistas pueden actuar mediante el alquiler de maquinaria, patentes y otros bienes a sus filiales extranjeras. Si no se suma al

/capital el

capital el valor de los bienes alquilados, la empresa se puede encontrar en una categoría impositiva excesivamente elevada. Puede plantearse el mismo problema si la filial está financiada en parte con préstamos otorgados por la sociedad matriz.

C. Disposiciones no relativas a impuestos de las legislaciones de los países latinoamericanos que pueden obrar como elementos de disuasión para las inversiones debido al régimen del impuesto estadounidense sobre la renta

Los inversionistas privados y las sociedades de capital inversionistas de los Estados Unidos se encuentran con frecuencia en una situación tributaria muy favorable si sus actividades en la América Latina pueden efectuarse por conducto de una sociedad extranjera de capital. Por lo tanto, las leyes que limitan las posibilidades de los extranjeros para constituir o registrar sociedades de capital, constituyen un obstáculo para las inversiones. El requisito de que parte de las acciones sean propiedad de ciudadanos del país latinoamericano y las restricciones sobre el nombramiento de directores y otros similares contribuirán a desalentar la constitución de sociedades de capital y, por lo tanto, también pueden disuadir a los inversionistas. Igualmente, pueden ser un obstáculo para las inversiones las condiciones impuestas a la constitución de sociedades mercantiles para la extracción de recursos naturales, debido a la carga tributaria más elevada que resulta de tales condiciones.

Si un país latinoamericano desea fomentar las importaciones procedentes de los Estados Unidos, constituirán un obstáculo las disposiciones de la legislación nacional que dificulten la cesión del título de propiedad dentro del país o que impongan restricciones onerosas debido a dicha cesión. No es posible mantener la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental a menos que el traspaso de los títulos de propiedad se pueda efectuar dentro de la América Latina.

IV. EXAMEN DE PROPUESTAS DESTINADAS A MODIFICAR EL RÉGIMEN DEL IMPUESTO ESTADOUNIDENSE SOBRE LA RENTA QUE SE APLICA EN LA ACTUALIDAD A LAS INVERSIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL EXTRANJERO.

La única modificación importante del régimen tributario existente en los Estados Unidos que se ha propugnado con insistencia es la exención de la renta procedente de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos. Otras propuestas tenían por objeto modificar el descuento por impuestos pagados en el extranjero, enmendar y ampliar las exenciones geográficas parciales (tales como las disposiciones sobre sociedades mercantiles del hemisferio occidental) y a extender a las sucursales la autorización para diferir el pago del impuesto estadounidense sobre la renta hasta que esa renta es recibida en los Estados Unidos.

A. Exención de la renta obtenida en el extranjero

Se ha sugerido que la renta procedente de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos debería estar exenta del pago del impuesto estadounidense. En el caso de las sociedades de capital inversionista, la exención debería extenderse a la renta procedente de un establecimiento permanente o de una sociedad de capital situados en el extranjero. Reconociendo las críticas lanzadas contra la política de exención total, algunas propuestas limitan los beneficios solicitados a las nuevas inversiones o a actividades concretas que aprobaría previamente un organismo administrativo de los Estados Unidos. También se ha sugerido que se fomenten las inversiones privadas mediante la exención parcial o total de impuestos de la renta obtenida en el extranjero. Estas propuestas sólo requieren una acción unilateral de las autoridades estadounidenses. Como tal exención puede guardar o no relación con las necesidades de los países extranjeros en que se efectúan las inversiones, se ha ofrecido la exención mediante acuerdos bilaterales, basándose en que entonces se podrían encauzar las inversiones privadas en direcciones que fueran mutuamente beneficiosas para los Estados Unidos y el país extranjero.

La hipótesis básica de toda propuesta de exención es que la eliminación del impuesto estadounidense sobre la renta estimulará las inversiones en el extranjero. Una cuestión importante que no se ha debatido hasta ahora es saber si es necesario contar con un estimulante porque el impuesto constituye

/un obstáculo

un obstáculo o porque es preciso recurrir a subsidios. Los defensores de la exención general han insistido sobre todo en la equiparación de la situación competidora de los negocios estadounidenses en el extranjero y en la falta de imparcialidad del impuesto de los Estados Unidos al no reconocer que los riesgos que se corren en las operaciones en el extranjero son mayores que dentro del país. La oposición a esta propuesta se ha concretado esencialmente contra la ineficacia de una exención impositiva de carácter general y su efecto sobre los regímenes tributarios de los Estados Unidos y de los países latinoamericanos.

1. Desventajas en la competencia

Los partidarios de la exención se han solido apoyar en el argumento de que el impuesto estadounidense sobre la renta coloca a las sociedades estadounidenses de capital que desarrollan actividades económicas en el extranjero, en situación de desventaja para competir con las sociedades nacionales del país extranjero y con otras sociedades de propiedad extranjera que también operan en ese país. Las sociedades nacionales sólo tienen que pagar el impuesto del país sobre la renta y los extranjeros propietarios de otras explotaciones quizá no tengan que pagar en su país de origen ningún impuesto sobre su renta procedente del extranjero.

La desventaja para competir originada por las diferentes cargas impositivas que pesan sobre las compañías que se hacen la competencia se puede manifestar de diversas formas. Los impuestos que constituyen un elemento del costo de producción harán que los precios cargados por las sociedades sujetas al impuesto sean mayores que los cobrados por otras empresas. No obstante, según la teoría económica clásica, el impuesto sobre la renta no es un elemento del costo y, por lo tanto, no puede traspasarse a los consumidores. Basándose en esta hipótesis, el impuesto estadounidense más elevado reduciría el rendimiento neto de las actividades desarrolladas en el extranjero en lugar de añadir un factor de costo que se espera se refleje en el precio.

Los impuestos menos elevados sobre la renta existentes en el extranjero pueden permitir que las sociedades nacionales o las sociedades extranjeras no estadounidenses operen lucrativamente con regímenes de precios que no ofrecerían un rendimiento neto adecuado a las sociedades estadounidenses de /capital. Si

capital. Si todos los costos son iguales para las sociedades nacionales, estadounidenses y otras compañías extranjeras y las diferencias en el impuesto sobre la renta constituyen el único elemento discrepante al calcular los precios, los costos y el rendimiento neto, el rendimiento neto de las sociedades estadounidenses de capital será menor que el de otras en la proporción correspondiente al impuesto estadounidense más elevado. Esta diferencia será de gran importancia si las sociedades, independientemente de su nacionalidad, necesitan el mismo rendimiento neto para justificar sus inversiones. El rendimiento neto adecuado para compañías que pagan un impuesto menor sobre la renta resultaría insuficiente para las sociedades estadounidenses de capital. Basándose en la misma hipótesis, el rendimiento adecuado para una sociedad estadounidense de capital tendría que ser mayor que el necesario para una sociedad de capital que pagase menores impuestos sobre la renta.

Estos comentarios sobre las desventajas que plantean para competir en el extranjero las distintas tasas de impuesto sobre la renta, sólo revisten importancia cuando las sociedades estadounidenses de capital tienen que competir activamente con otras compañías nacionales y extranjeras. De esto se deduce que los impuestos estadounidenses no deben ser mayores que los aplicados por otros países cuyos inversionistas compiten con los inversionistas estadounidenses, con objeto de que las sociedades estadounidenses de capital se aseguren una parte del mercado. Sin embargo, gran parte de los debates en favor del comercio y de las inversiones estadounidenses en la América Latina se basa en la hipótesis de que los Estados Unidos constituyen hoy la fuente principal de capital para el desarrollo. Hasta el grado en que esto sea verdad, carece de importancia el argumento sobre la desventaja para hacer la competencia. En segundo lugar, la mayor parte de los países exportadores de capital gravan por lo menos la renta repatriada procedente del extranjero con tasas comparables a las impuestas por los Estados Unidos. Por consiguiente, en la práctica, el capital estadounidense y el de otros países tiene las mismas desventajas para competir en un país determinado. Si las desventajas en la competencia se plantean en actividades económicas financiadas con fondos del propio país, la necesidad de contar con inversiones estadounidenses es menos apremiante.

El análisis que antecede indica que la justificación para que las autoridades estadounidenses concedan un trato especial a las inversiones estadounidenses en el extranjero se apoya probablemente menos en la desventaja para hacer la competencia que en el estudio de los riesgos que encierran las inversiones en el extranjero y del rendimiento neto (después de pagar los impuestos) necesario para compensar tales riesgos. En este caso, tal vez sea necesario establecer incentivos tributarios especiales que respondan a los riesgos y problemas especiales de las inversiones en el extranjero y no establecer una diferencia general en la tasa impositiva.

2. Imparcialidad impositiva

Los partidarios de la exención han alegado que el actual método tributario estadounidense de gravar la renta procedente de todas las fuentes geográficas con la misma tasa, no es en realidad una política de imparcialidad tributaria. Al no establecerse la distinción entre las fuentes, no se toman en consideración los riesgos mucho mayores que suelen correr las inversiones en el extranjero.

Frente a esta teoría, los adversarios de la exención señalan que el impuesto sobre la renta se lleva el mismo porcentaje de las utilidades obtenidas en el extranjero y en los Estados Unidos. Así, si los riesgos en un país determinado son dos veces mayores que en los Estados Unidos, el rendimiento antes de pagar los impuestos deberá ser dos veces mayor para que el capital vaya a ese país. Como el impuesto estadounidense sobre la renta absorbe el mismo porcentaje de las utilidades obtenidas en el extranjero y en los Estados Unidos, se mantiene invariable el rendimiento de las inversiones en el extranjero y en los Estados Unidos.

Desde un punto de vista analítico, la hipótesis de este argumento en favor de la exención es que el impuesto sobre la renta es defectuoso porque no toma en cuenta los distintos riesgos que existen en las diversas industrias. Por lo tanto, no plantea la cuestión del trato dado a la renta obtenida en el extranjero, sino la validez del impuesto unitario sobre la renta. Los riesgos que se corren en la manufactura de muebles, textiles y aviones dentro de los Estados Unidos son muy distintos, tan distintos como los riesgos que existen al dedicarse a cualquiera de esas actividades en los

Estados Unidos o en otro país. El impuesto estadounidense sobre la renta no toma en cuenta los diferentes riesgos, basándose en que la diferencia de riesgo entre la fabricación de textiles y de aviones queda contrarrestada con las diferentes tasas de rendimiento que se obtienen en esas inversiones. Cuanto más grande es el riesgo, mayor será el rendimiento que necesita obtener un inversionista antes de invertir capital en esa actividad. Cualquier tentativa para lograr la imparcialidad tributaria basándose en el riesgo convertiría el impuesto sobre la renta en una monstruosidad administrativa, con tantas tasas como tipos de actividades económicas existentes. Además no sería posible establecer normas en que basar las tasas de imposición. La creación de incentivos tributarios especiales distintos de las reducciones de las tasas, para cubrir los riesgos mayores de las inversiones en el extranjero, tal como se sugiere en los párrafos anteriores, no plantea estas objeciones.

3. El efecto de la exención en el régimen, política y administración del impuesto estadounidense sobre la renta

a. Definición de la renta procedente del extranjero

Según el régimen tributario vigente en los Estados Unidos, renta procedente del extranjero es la renta obtenida en fuentes situadas fuera de los Estados Unidos. Se aplica impuesto tanto a la renta obtenida en los Estados Unidos como a la obtenida en el extranjero, así que la distribución en categorías de la renta procedente del extranjero reviste poca importancia y sólo es necesaria para aplicar cláusulas de rebaja de impuestos, tales como el descuento por pago de impuestos en el extranjero y la exención parcial otorgada a la sociedad mercantil del hemisferio occidental. A pesar de este papel secundario, la determinación de la fuente continúa siendo un problema sin resolver. Todavía no se ha establecido una definición completamente satisfactoria de la fuente de la renta procedente de ventas de bienes muebles.

Si hubiera de concederse exención total a la renta procedente del extranjero, el problema de determinar la fuente de la renta se convertiría en un factor fundamental. Es muy dudoso que las actuales normas para determinar la fuente puedan servir para tal fin. La cláusula referente a la cesión del título de propiedad puede ser objeto de maniobras y, por lo

/tando, daría

tanto, daría resultados poco satisfactorios si hubiera de aplicarse para decidir la percepción de gravámenes importantes. Las otras posibilidades que se han sugerido hasta ahora no parecen ser adecuadas para resolver el problema. Una norma basada en el destino de las mercaderías es poco satisfactoria, puesto que daría como resultado ventas a los Estados Unidos que crearían rentas de fuentes dentro de los Estados Unidos. Además una norma para determinar las fuentes de las rentas que dependiese de lugar en que se aseguró, gestionó o realizó principalmente la venta, daría resultados satisfactorios, puesto que cada venta plantearía un problema y la posibilidad de que se entablase un litigio.

b. Política fiscal y equidad de los impuestos

La propuesta para que se exima de impuestos la renta obtenida de las actividades económicas en el extranjero plantea cuestiones de política básica, acerca de las cuales existen diferencias de opinión concretas y grandes. Los adversarios de esta exención alegan que establecería una diferencia de trato entre contribuyentes que perciben las mismas rentas, y que constituiría un alejamiento de la norma de gravar con impuestos según la capacidad de pago, que es la piedra angular del régimen tributario del Gobierno Federal de los Estados Unidos. Se considera que la exención de impuestos otorgada a cualquier categoría de renta tendería a minar la confianza del pueblo en el régimen del impuesto sobre la renta, que depende de la declaración hecha por el propio contribuyente, y, por lo tanto, debe ser aceptado por todos los ciudadanos como justo y equitativo.

Algunos defensores de la exención han alegado en contra del argumento anterior que el concepto de la capacidad de pago sólo tiene significado en relación con la tributación de las rentas personales. Por lo tanto, por lo menos en lo que se refiere a las rentas de las sociedades de capital, si se aplicase este concepto se podría gravar la renta exclusivamente en el lugar donde se obtiene. Además, señalan que se han establecido precedentes para otorgar esta exención o trato impositivo especial en conexión con los intereses de bonos emitidos por los Gobiernos de Estado y las administraciones locales y con las actividades de las industrias extractivas.

/Los argumentos

Los argumentos en pro de la exención se basan a veces en el principio de los beneficios recibidos, más que en el de la capacidad de pago. Contra la afirmación de que las rentas obtenidas en el extranjero no se benefician de los servicios prestados por el Gobierno de los Estados Unidos (por lo menos en un grado comparable con los beneficios obtenidos por las empresas que desarrollan sus actividades en el país), se sostiene que los impuestos federales no se basan bajo ningún concepto en los beneficios recibidos. De acuerdo con este criterio, como los impuestos que pesan sobre las actividades industriales y comerciales desarrolladas dentro de los Estados Unidos no guardan relación con los beneficios, tal principio debe rechazarse cuando se esgrime como base para establecer una distinción entre la renta procedente de fuentes estadounidenses y extranjeras.

4. Efectos de la exención de impuestos sobre el régimen tributario de los demás países

Los defensores de la exención han sostenido que el actual régimen tributario estadounidense impide que los países insuficientemente desarrollados ofrezcan incentivos tributarios a las inversiones estadounidenses. Sin la exención otorgada por los Estados Unidos, si el país extranjero renuncia a establecer un impuesto, el inversionista no obtiene ningún descuento por el impuesto pagado en el extranjero sobre la renta. Los ingresos obtenidos con los impuestos se trasladan simplemente del país en que tiene su origen la renta al Tesoro de los Estados Unidos.

En contra de este argumento, se ha señalado que los países insuficientemente desarrollados todavía pueden ofrecer un incentivo importante al capital estadounidense. Si las inversiones en el extranjero se hacen por conducto de sociedades extranjeras de capital, los países insuficientemente desarrollados pueden aplazar la percepción de un impuesto sobre la renta hasta que las utilidades sean transferidas al inversionista extranjero. La autorización para acumular utilidades sin pagar impuestos constituye a menudo un estímulo eficaz, en especial porque los hombres de negocios estadounidenses suelen considerar sus inversiones en el extranjero como una aventura. Las sumas que se invierten al principio en las industrias no extractivas son pequeñas. En general, los inversionistas están dispuestos a esperar algún tiempo antes de percibir utilidades en el /extranjero y

extranjero y tratan de ampliar sus actividades en otros países reinvertiendo las ganancias logradas en los primeros tiempos.

Los adversarios de la exención también han sostenido que el régimen que siguen los Estados Unidos en la actualidad de gravar la renta obtenida en el extranjero impide que los gobiernos extranjeros reciban demandas de que supriman los impuestos sobre la renta y los sustituyan por otros gravámenes. Asimismo, se ha afirmado que la actual política norteamericana de compensar los impuestos extranjeros sobre la renta mediante la concesión de un descuento impositivo, permite que los países extranjeros que deseen aplicar el impuesto sobre la renta resuelvan sus propios problemas tributarios sin obstaculizar las inversiones estadounidenses. Por lo tanto, la actual política de los Estados Unidos constituye en conjunto un aliciente para que se grave la renta neta en el extranjero. Algunos consideran este estímulo como un conveniente efecto indirecto del descuento por pago de impuestos en el extranjero. Otros lo consideran como un hecho lamentable por sus posibles consecuencias paternalísticas y porque puede inducir a otros países a adoptar regímenes de impuesto sobre la renta por períodos o con tasas que no son adecuados para sus necesidades fiscales.

5. La eficacia del método de la exención total

A menudo se afirma que la exención total es un método costoso e ineficaz para fomentar las inversiones en el extranjero. Por otra parte se señala que para alentar las inversiones en una actividad sería suficiente reducir en un 40 por ciento la tasa estadounidense, mientras que en otra bastaría con un 30 por ciento y en una tercera con el 15 por ciento. La exención total no toma en cuenta estos requerimientos distintos.

Las cifras correspondientes al año 1950 permiten darse una idea del efecto que la exención general tendría en los ingresos tributarios de los Estados Unidos. En ese año, se calculó que la renta total de los Estados Unidos procedente de inversiones en el extranjero era de 1.743 millones de dólares. El impuesto estadounidense percibido sobre esta renta fué de unos 395.000.000 de dólares, y el valor del descuento otorgado para los impuestos pagados en el extranjero fué de 370.000.000 de dólares. Por lo tanto, el costo de la exención total habría sido de unos 400.000.000 de

/dólares. No

dólares. No obstante, estas cifras quizá no reflejen el costo en la actualidad, y es posible que tal costo (basado en las inversiones y en las tasas impositivas estadounidense y extranjera existentes hoy día) sea menor.

Como contestación a esta crítica, algunos defensores han propuesto que se otorguen las exenciones mediante una selección que requerirá la aprobación de un organismo administrativo. Uno de los problemas que plantearía este programa es la preocupación que existe en muchos círculos de negocios estadounidenses por las dificultades originadas por las negociaciones y demoras al tratar con organismos administrativos que tienen poderes discrecionales. También se ha propuesto limitar la exención a las nuevas inversiones, pero en este caso surgirían asimismo graves dificultades al determinar lo que constituye nuevas inversiones.

El Departamento del Tesoro no ha publicado desde hace algún tiempo cifras oficiales sobre la renta obtenida por los Estados Unidos en el extranjero ni sobre los impuestos que gravan esa renta. Por lo tanto, no se dispone de cifras autorizadas acerca de la disminución de ingresos tributarios que experimentarían los Estados Unidos si otorgaran una exención general de impuestos a las rentas procedentes del extranjero. Se calcula que los Estados Unidos perciben entre 100.000.000 de dólares y 400.000.000 de dólares como ingresos por concepto de impuestos, después de restados los descuentos otorgados por pago de impuestos en el extranjero.

6. El alcance de la exención

Los defensores y adversarios de la exención de impuestos para la renta obtenida en el extranjero han debatido muy pocas veces el alcance de esta exención. Si se eximiera de impuestos a la totalidad de esa renta, las pérdidas en el extranjero posiblemente no serían deducibles de la renta procedente de fuentes nacionales. Como consecuencia, el efecto de la exención sobre los negocios establecidos en el extranjero y sobre las compañías interesadas en realizar nuevas inversiones sería distinto. Las sociedades estadounidenses de capital que ya cuentan con empresas lucrativas en el extranjero y que necesitan menos los incentivos tributarios especiales, obtendrían beneficios inmediatos con esta decisión. En cambio, las nuevas empresas, para las cuales los incentivos tributarios pueden revestir

/importancia, quizá

importancia, quizá tropezasen con dificultades a causa de esta decisión, pues la supresión de la deducción por pérdidas podría constituir un obstáculo en vez de un incentivo para estos inversionistas, que a menudo tienen que soportar varios años de actividades no lucrativas cuando se establece el negocio. Además, tampoco en las industrias extractivas se podrían deducir los costos de exploración y desarrollo en el extranjero. Si los riesgos que representa la exploración son muy grandes, las industrias extractivas quizá prefieran que se les deduzcan esos gastos a que se les otorgue una exención total. Esto es especialmente cierto si se tiene en cuenta que la deducción por agotamiento gradual de recursos basados en un porcentaje reduce considerablemente los impuestos estadounidenses sobre la renta que han de pagar esas empresas.

Además se plantean otros problemas. Si, como se ha sugerido con frecuencia, los inversionistas estadounidenses sienten temor a la nacionalización u otras decisiones análogas de los gobiernos extranjeros, la exención, con su pérdida concomitante de la deducción impositiva puede constituir un método poco satisfactorio para fomentar las inversiones en el extranjero. Las pérdidas por nacionalización de una sucursal o desvalorización total de los valores de una filial no serían deducibles; y como consecuencia, tal vez no se establecerían empresas que requirieran la inversión de grandes capitales.

Nunca se ha declarado si la exención de impuestos que se propone para la renta obtenida en el extranjero se extendería a las personas físicas. La ventaja que para estas personas tendría la exención del impuesto sobre la renta procedente de inversiones en el extranjero, estaría en relación directa con la cuantía de la renta personal. Los contribuyentes que tienen parte de su renta en la categoría correspondiente a la tasa del 92 por ciento, considerarían las inversiones en el extranjero 12 veces y media más atractivas que las inversiones en los Estados Unidos, mientras que el contribuyente situado en la categoría con tasa del 25 por ciento sólo obtendría un tercio más de ingresos si su renta procediese del extranjero. Este ejemplo indica la posible eficacia de la exención como incentivo tributario para las inversiones de las personas físicas en el extranjero, así como su muy distinto valor para diferentes personas. Las personas

/físicas clasificadas

físicas clasificadas en las categorías impositivas más elevadas disponen de capitales muy importantes, y quizá se sentirían inclinadas a efectuar sus inversiones principalmente en el extranjero si el rendimiento de esas inversiones estuviese exento de impuestos. En las propuestas de exención en que se ha considerado este aspecto, sólo se ha solido propugnar una exención parcial para las personas físicas, con objeto de reducir las utilidades desproporcionadas de los inversionistas clasificados en las categorías más elevadas de renta. Aun si se limitara, la exención para las personas físicas plantearía problemas por abuso y evasión de los impuestos, por ejemplo, mediante el traspaso a una sociedad extranjera de capital de las utilidades de las empresas nacionales estadounidenses, bien directamente o por la compra de acciones de capital.

B. Modificación del descuento por impuestos pagados en el extranjero

Las críticas hechas en los Estados Unidos contra la concesión del descuento por impuestos pagados en el extranjero han estado dirigidas principalmente a la de limitación y definición de los impuestos sobre la renta y a las limitaciones global y por país. Se han presentado muchas propuestas para liberalizar este descuento impositivo.

1. Aumento del alcance de los gravámenes por los que se concede descuento impositivo

En la actualidad, el descuento por impuestos pagados en el extranjero se limita a los impuestos sobre la renta, sobre las utilidades extraordinarias o sobre las utilidades de guerra, o a los gravámenes establecidos en su lugar. Un tributo equivale al impuesto sobre la renta y, por consiguiente, puede aplicársele el descuento impositivo en virtud del reglamento del Tesoro si satisface las tres condiciones siguientes:

- 1) el país tiene en vigor una ley general de impuesto sobre la renta;
- 2) el solicitante del descuento impositivo tendría que pagar el impuesto general sobre la renta si no existiera una cláusula especial que se aplica; y
- 3) el solicitante que debe abonar un tributo al equivalente impuesto sobre la renta no está sujeto al mismo tiempo al impuesto general mencionado.

Ejemplo: la sociedad estadounidense de capital P, obtiene del país A una renta bruta de 100 dólares. El país A carga un impuesto neto sobre

/la renta

la renta del 25 por ciento, pero, debido a las dificultades que existen para determinar la renta neta de las sociedades extranjeras de capital, lo substituye por un impuesto del 15 por ciento sobre la renta bruta de esas mismas sociedades. A los 15 dólares del impuesto sobre la renta bruta de P se les puede aplicar el descuento impositivo en relación con el impuesto estadounidense sobre la renta aplicable a la renta neta obtenida en el país A.

Se ha criticado la actual interpretación porque sólo considera como gravámenes pagados en lugar del impuesto sobre la renta a aquellos que substituyen a un impuesto general sobre la renta, que de lo contrario se percibiría. Si la política fiscal de los Estados Unidos tiende a aliviar la carga que representa la doble tributación internacional, este criterio quizá no resulte eficaz. Así, no se puede aplicar el descuento impositivo a los impuestos de un país que no tiene vigente una ley de impuesto general sobre la renta. Además, aun cuando exista esta ley, no se otorgará ningún descuento por los gravámenes distintos del impuesto sobre la renta a menos que substituyan a ese tributo general de tal manera que el contribuyente no tenga que pagarlo.

La principal propuesta concreta que se ha sugerido consiste en modificar la interpretación de los gravámenes equivalentes al impuesto sobre la renta que contiene en la actualidad el reglamento del Tesoro. En virtud de esta propuesta, se eliminaría el requisito de que los gravámenes distintos del impuesto general sobre la renta substituyan por completo ese impuesto. La propuesta no ataca el problema de los descuentos por impuestos distintos del de la renta cuando el país no aplica este último con carácter general.

Según la propuesta, se autorizaría el descuento por los impuestos que tuviesen como base, por ejemplo, las rentas brutas, las ventas brutas el número o precio de unidades producidas en el país extranjero, si el país tiene en vigor una ley general de impuesto sobre la renta y si el gravamen a que se desea aplicar el descuento impositivo:

- 1) está destinado a alcanzar la renta en el sentido amplio de la acepción;
- 2) se considera como una deducción de la renta imponible y, por

/tanto, reduce

tanto, reduce el impuesto sobre la renta que ha de pagarse al país extranjero; y

- 3) no existe ninguna ley que autorice a traspasarlo al comprador de mercaderías.

Los defensores de esta modificación afirman que su fin no es conceder ningún descuento por todos los impuestos indirectos. Sólo patrocinan expresamente el descuento por los impuestos que se establecen debido a la dificultad de usar la renta neta como base impositiva. No obstante, contra esta modificación se alega que salvo que se sigan reglas más estrictas que las existentes en la actualidad, en realidad se concederá el descuento por la mayoría de los impuestos indirectos pagados.

El análisis de la propuesta indica que esta objeción tiene algún fundamento. En la propuesta, las normas 2 y 3 vienen a ser la misma cosa. Ambas disponen que el impuesto debe ser una deducción de la renta imponible y que no se debe exigir que sea traspasado a los compradores. Si se requiere que el gravamen se traspase a los compradores, el vendedor se convierte en un recaudador de impuestos. Percibe los impuestos del comprador como agente del Gobierno, que es quien tiene la facultad de establecer los tributos. Según los conceptos impositivos de los Estados Unidos, los impuestos percibidos de esta forma no se incluyen en la renta bruta del vendedor y, por consiguiente, cuando éste los paga no son deducibles al determinarse la renta imponible. En cuanto a la limitación, estas dos normas quieren decir simplemente que el solicitante del descuento impositivo debe ser el contribuyente, en oposición a un mero agente para la recaudación del impuesto.

Los requisitos restantes de la propuesta son que el país tenga un impuesto general sobre la renta y que el gravamen por el cual se solicita descuento impositivo esté destinado a alcanzar a la renta en el sentido más amplio de la acepción. El requisito de que el impuesto recaiga sobre la renta en su sentido más amplio es muy vago. Si por renta en su sentido más amplio se entiende la renta bruta y no la renta neta, puede decirse que casi todos los impuestos que recaen sobre el solicitante del descuento distintos de los gravámenes sobre los bienes, son tributos sobre la renta en su sentido más amplio. Así, se permitiría que se descontasen los

/impuestos sobre

impuestos sobre la renta bruta. También podrían entrar dentro de esta categoría un impuesto sobre las ventas y un impuesto sobre las exportaciones, si satisfacen el requisito de alcanzar a una parte de la renta bruta.

De este examen de la modificación propuesta, se puede deducir que su efecto sería conceder el descuento impositivo para todo impuesto extranjero indirecto pagado por el solicitante del descuento, si el país extranjero tuviera también un impuesto general sobre la renta. Así pues, si tiene que descontarse los impuestos indirectos extranjeros cuando el país también recauda un impuesto general sobre la renta, esta propuesta plantea asimismo la cuestión de si tales impuestos indirectos deberán deducirse igualmente cuando exista tal impuesto general. En realidad, la interrogante básica de la propuesta es si los Estados Unidos deben adoptar la política de conceder descuentos por los impuestos indirectos extranjeros. En los Estados Unidos el impuesto sobre la renta es el principal y todos los demás están subordinados a él. Por consiguiente, los Estados Unidos, que tienen impuestos sobre la renta e impuestos indirectos, consideran tradicionalmente los impuestos indirectos estadounidenses como deducciones al calcular la renta imponible, y no como descuentos al pagar el impuesto estadounidense sobre la renta. Basándose en esta forma de considerar los impuestos en los Estados Unidos, puede alegarse que incluso admitiendo la posibilidad de otorgar un descuento, por los impuestos indirectos extranjeros, estos impuestos deben constituir la mayor carga tributaria sobre las actividades económicas en el país extranjero.

La propuesta tiene el mérito de señalar a la atención los importantes problemas que plantea el alcance del descuento impositivo otorgado en la actualidad. Además, también expone el hecho de que la dificultad básica al analizar el actual régimen tributario y las propuestas para modificarlo se debe a que no existe una definición clara de la finalidad del descuento por impuestos pagados en el extranjero. ¿Por qué se limita el descuento otorgado en la actualidad a los impuestos sobre la renta y por qué se estima que para aplicar el descuento a otros impuestos deben tener alguna relación con los impuestos sobre la renta?

Desde el punto de vista del impuesto estadounidense sobre la renta todos los demás gravámenes, bien sean nacionales o extranjeros, pueden considerarse simplemente como costos del negocio, junto con sus otros gastos. En general, los costos se deducen de la renta imponible y no se descuentan del impuesto sobre la renta aplicable a esa renta imponible. Sin embargo, como caso excepcional la cláusula de descuento por impuestos pagados en el extranjero puede disponer que se descuenten los impuestos extranjeros sobre la renta en vez de deducirlos, basándose en que constituyen una partida muy similar al impuesto estadounidense sobre la renta.

Si el problema no se estudia desde el punto de vista del régimen del impuesto estadounidense sobre la renta, sino desde el punto de vista del contribuyente, podría decirse que todos los impuestos (incluido el impuesto estadounidense sobre la renta) constituyen costos. Según este análisis, la política referente al descuento autorizado por impuestos pagados en el extranjero debe consistir en evitar la duplicación de determinados costos impositivos. Por ejemplo, en teoría un impuesto sobre las ventas sólo puede ser establecido por una jurisdicción tributaria porque la causa de la imposición (en este caso la venta) sólo se origina en una jurisdicción. Cuando se trata de los impuestos sobre los bienes, el gravamen aplicado por un país porque los bienes se encuentran en su territorio, no puede ser duplicado por otro país, porque los bienes no pueden estar al mismo tiempo en él. De este argumento se deduce que la política estadounidense de gravar la renta neta procedente de todas las fuentes exige que se otorgue un descuento por el impuesto sobre la renta neta pagado en el país en el que se obtiene la renta, en reconocimiento de que las definiciones de los Estados Unidos han ampliado la causa de la imposición (la renta neta) a más de una jurisdicción, al establecer impuestos basándose en la residencia o ciudadanía y no solamente a base de la fuente. Sin embargo, esto sólo es otra forma de plantear el mismo problema. ¿Cuándo se aplican el impuesto extranjero y estadounidense sobre la renta a la misma causa de imposición? Por ejemplo, un impuesto sobre los ingresos brutos también es un gravamen que pesa sobre la renta neta, pero se calcula en forma diferente. Si el país extranjero grava la autorización para desarrollar actividades dentro de su territorio con un impuesto sobre la renta neta, el sujeto del impuesto /difiere del

difiere del sujeto del impuesto estadounidense sobre la renta, pero la medida es la misma. ¿Se debe otorgar el descuento impositivo simplemente porque la medida es la misma?

Según el concepto de que el impuesto extranjero constituye un costo también podía alegarse que el descuento autorizado por impuestos pagados en el extranjero actúa como un subsidio a las inversiones en el extranjero. Al conceder al costo del impuesto extranjero sobre la renta un trato más favorable que a otros costos, se fomenta la actividad en el extranjero de los inversionistas estadounidenses. Por lo tanto, el problema que plantea la modificación del descuento por impuestos pagados en el extranjero ampliando las clases de gravámenes a las que se puede aplicar el descuento, estriba simplemente en determinar la clase y cuantía del incentivo tributario que los Estados Unidos desean ofrecer.

La falta de claridad acerca de los fines que se persiguen al conceder el descuento por impuestos pagados en el extranjero hace que la aplicación de estas normas resulte difícil. Examinemos las diferentes situaciones que siguen:

1) un país grava con un impuesto del 50 por ciento la renta neta procedente de la producción de petróleo, en lugar de percibir una regalía del 50 por ciento; 2) se elevan los impuestos sobre la renta y el país extranjero aporta servicios que reducen los gastos de explotación, tales como, por ejemplo, el libre uso de ferrocarriles, viviendas y servicios sociales para los empleados de la compañía; y 3) el impuesto extranjero sobre la renta es de alcance general, pero en realidad sólo se aplica a una firma estadounidense que opera en el país. ¿Se debe conceder el descuento por pago de impuestos en el extranjero en todas estas circunstancias? Al menos por su forma, los impuestos satisfacen los requisitos ordinarios para otorgar ese descuento. Sin embargo, ¿deben tratarse en forma más favorable los costos que no constituyen impuestos y que son convertidos en costos de impuesto extranjero sobre la renta extranjera? Supongamos que un país grava solamente con impuestos indirectos. En este caso no se concede ningún descuento por impuestos extranjeros. Si se traspan a los consumidores los impuestos sobre la renta, el efecto de un impuesto indirecto no es muy distinto en esencia del de un impuesto sobre la renta

Negar el descuento impositivo porque la forma, y no el efecto, de un impuesto sea diferente parece un criterio poco adecuado.

Uno de los aspectos que es necesario estudiar y analizar más a fondo es la determinación de la política en que se basa el descuento por impuestos pagados en el extranjero. Salvo que se pueda establecer una política concreta, no será posible resolver satisfactoriamente el problema del alcance de dicho descuento.

2. Las limitaciones por país y global

Algunas personas han propuesto que se suprima la limitación por país y otras que se elimine la limitación global. Otras sugerencias solicitan que se permita a los contribuyentes escoger entre las dos limitaciones, que se permita al contribuyente optar por deducir o descontar los impuestos sobre la renta de cada uno de los países de los cuales la obtenga, o que al aplicar las limitaciones global y por país se utilicen las normas seguidas por otros países al determinar la fuente de las rentas. Se han lanzado diversas críticas contra las limitaciones actuales y estas propuestas deben considerarse según el tenor de esas críticas.

a. Críticas a las limitaciones por país y global

1) La limitación por país

En virtud de la limitación por país, el total del descuento que se autoriza por los impuestos pagados en cualquier país no puede exceder de la cuantía del impuesto estadounidense sobre la renta que debe satisfacer el solicitante, multiplicada por la razón formada por la renta imponible del solicitante procedente de fuentes situadas en los Estados Unidos y la renta imponible total del solicitante procedente de todas las fuentes dentro y fuera de los Estados Unidos. Así, pues, en la práctica la cláusula "por país" limita el descuento a la cuantía del impuesto estadounidense sobre la renta imputable a la renta procedente de ese determinado país.

No se puede oponer ninguna objeción fundamental a esta norma cuando la renta del extranjero se obtiene de un solo país. El impuesto extranjero más elevado sobre la renta no debe reducir el impuesto estadounidense sobre la renta para la renta de fuentes puramente nacionales. No obstante, la limitación por país no permite que se promedien los impuestos extranjeros. Si el contribuyente percibe rentas procedentes de dos países extranjeros,

/uno de

uno de los cuales impone una tasa más alta que la estadounidense, mientras que el otro grava con una tasa más baja, la limitación por país no permite que se promedien las tasas.

Otra crítica menos importante de la limitación por país es que se aplica de una manera poco equitativa cuando los Estados Unidos y otro país cualquiera utilizan diferentes normas para determinar la fuente de la renta. Un ejemplo típico del problema planteado por los diversos conceptos de la fuente son las ventas realizadas por un fabricante estadounidense en un país extranjero cuando la cesión del título de propiedad tiene lugar en ese país. La norma estadounidense dispone que la utilidad se distribuya entre el país vendedor y el país fabricante. El país extranjero en que se venden los bienes puede considerar el total de la utilidad como renta procedente de fuentes situadas dentro de su territorio. En consecuencia, en virtud de la limitación por país, los Estados Unidos no pueden conceder el descuento de la totalidad del impuesto sobre la renta pagado en el país extranjero.

Un tercer aspecto en que la limitación por país no permite que se elimine la doble tributación internacional es cuando el país extranjero grava las rentas que, tanto su legislación como la de los Estados Unidos, consideran como procedentes de fuentes no situadas en ese país extranjero. Esta situación se puede presentar si: 1) un ciudadano estadounidense es residente de un país extranjero y tiene rentas que no se ajustan a las disposiciones del artículo 116 a) (exclusión de las rentas de trabajo), o 2) una sociedad de capital estadounidense es residente de un país extranjero. En cada uno de estos casos, el contribuyente se encuentra entre dos jurisdicciones tributarias, cada una de las cuales ejerce una facultad para aplicar impuestos basada en factores distintos de la fuente de las rentas.

2) La limitación global

La restricción adicional que impone la limitación global consiste en que la cantidad máxima del descuento autorizado por impuestos pagados en el extranjero no puede exceder de la cuantía del impuesto estadounidense sobre la renta que debe satisfacer el solicitante multiplicada por la razón formada por la renta imponible del solicitante procedente de todas las fuentes extranjeras y la renta imponible total del solicitante procedente

/de todas

de todas las fuentes dentro y fuera de los Estados Unidos. Así, pues, la cláusula "global" limita descuento por pago de impuestos en el extranjero al impuesto estadounidense sobre la renta que grava la totalidad de la renta obtenida en el extranjero por el contribuyente. El efecto de considerar la renta procedente del extranjero como una unidad es que para los fines del descuento impositivo se asignan las pérdidas sufridas en operaciones en el extranjero en primer lugar a la renta procedente del extranjero. La limitación global sólo se aplica cuando un contribuyente obtiene rentas en más de un país extranjero.

La crítica más importante contra la limitación global es que tiende a impedir que las firmas que se dedican con éxito a actividades económicas en el extranjero establezcan nuevas empresas por intermedio de sucursales. El efecto disuasivo sobre las inversiones se debe a que la limitación global aumenta la carga que representan las pérdidas. Si un contribuyente tiene un negocio lucrativo en los Estados Unidos y en un país extranjero, quizá lo piense mucho antes de abrir una sucursal en un tercer país. Si la nueva sucursal sufre pérdidas de importancia que neutralizan la renta de la primera sucursal, el contribuyente no podrá descontar los impuestos pagados por la antigua al presentar su declaración de impuesto estadounidense sobre la renta.

3. Las limitaciones por país y global combinadas

En la actualidad, el descuento por impuestos pagados en el extranjero está limitado por la menor de las siguientes cifras:

- a) La suma de los descuentos otorgados por los impuestos sobre la renta pagados a cada uno de los países extranjeros de los que el contribuyente obtiene una renta. Cada uno de estos descuentos no puede exceder de la cuantía del impuesto estadounidense sobre la renta aplicable a la renta imponible procedente de ese país; o
- b) El impuesto estadounidense sobre la renta aplicado a la renta procedente de fuentes situadas en el extranjero menos las pérdidas sufridas en el extranjero.

Este resultado se debe a que la limitación por país impide que se promedien los impuestos extranjeros sobre la renta grandes y pequeños y a que la limitación global asigna primeramente las pérdidas sufridas en el /extranjero a

extranjero a la renta procedente del extranjero.

Por lo tanto, contra la combinación de las dos limitaciones se pueden hacer las mismas críticas que contra cada limitación por separado, y así ha sido en la práctica.

b. Propuesta para modificar las limitaciones del descuento por impuestos pagados en el extranjero

1) Supresión de la limitación por país

Los defensores de la propuesta de suprimir la limitación por país y conservar solamente la limitación global afirman que esta propuesta tiene la ventaja de que se puede sacar el promedio entre las tasas impositivas elevadas de un país y las tasas bajas de otro. También simplifica los problemas de la determinación de la fuente. Además, atenuará las dificultades que plantea el hecho de que un país grave la renta que los conceptos tributarios de los Estados Unidos hacen que se considere como procedente de otro país extranjero.

En contra de esta propuesta puede alegarse que el hecho de que permita que se promedien los impuestos extranjeros sobre la renta priva a los Estados Unidos de parte de sus ingresos tributarios y coloca a las empresas estadounidenses establecidas en países con tasas impositivas elevadas y reducidas en situación de hacer una competencia desleal, en comparación con las empresas estadounidenses que operasen únicamente en un país con tasa impositiva elevada. Esta objeción puede ilustrarse con el siguiente ejemplo: un contribuyente que obtiene una renta de 100 dólares de fuente situadas en los Estados Unidos también obtiene 100 dólares del país A y 100 dólares del país B. Supongamos que la tasa del impuesto estadounidense sobre la renta es del 50 por ciento, que la del país A es del 70 por ciento y que la del país B es del 30 por ciento. En virtud de la limitación por país, el descuento por los impuestos pagados en el extranjero es de 80 dólares (50 dólares respecto al país A y 30 dólares respecto al país B), el impuesto estadounidense es de 70 dólares y la carga tributaria combinada es de 170 dólares (Estados Unidos: 70 dólares, país A: 70 dólares y país B: 30 dólares). Sin la limitación por país, el descuento sería de 100 dólares, el impuesto estadounidense de 50 dólares y la carga tributaria

/combinada de

combinada de 150 dólares. Por lo tanto, una empresa estadounidense que operase en el país A obtendría un rendimiento neto un 20 por ciento mayor que el de las sociedades nacionales, otras compañías extranjeras o las empresas estadounidenses que operasen en él y no tuviesen también actividades en un país con tasa impositiva pequeña.

Una ventaja secundaria de la supresión de la limitación por país sería que se simplificaría la aplicación de las normas estadounidenses acerca de la fuente de la renta. En la actualidad, la renta debe imputarse a fuentes situadas en un país determinado, con lo cual se dificulta la aplicación de las normas, ya de por sí poco satisfactorias, relativas a la fuente de la renta. Si se gestiona una venta en un país extranjero y la cesión del título de propiedad se realiza en otro, según la legislación tributaria de los Estados Unidos resulta claro que la venta se efectuó fuera de los Estados Unidos, pero resulta menos claro cuál fué el país en que se realizó la venta. Si se suprime la limitación por país, no es necesario determinar el país donde se realiza la venta. Habría otra ventaja cuando el país en que se gestionó la venta y el país en que se efectuó la cesión del título de propiedad gravaran la renta procedente de la venta, pues el contribuyente podría descontar ambos impuestos extranjeros sobre la renta. Sería posible descontar ambos impuestos extranjeros si los impuestos combinados no excedieran de la tasa impositiva estadounidense o si la renta se obtuviera en otros países extranjeros donde existiesen tasas impositivas bajas.

2) Supresión de la limitación global

El argumento esgrimido para solicitar la supresión de la limitación global es que desalienta a las empresas que ya poseen una sucursal lucrativa para que se dediquen a nuevas actividades en el extranjero. Al tratar a toda la renta procedente del extranjero como una unidad, aumenta la carga económica que representan las pérdidas experimentadas en una nueva sucursal, pues disminuye el descuento otorgado por los impuestos pagados en el extranjero.

En esencia, la limitación global es un procedimiento de distribución. En virtud de él, las pérdidas sufridas en el extranjero se compensan primero con la renta obtenida en el extranjero. Si se suprime la limitación global y se conserva la limitación por país, se obtendrá un nuevo procedimiento de distribución.

de distribución. Las pérdidas sufridas en el extranjero serán compensadas primero con la renta procedente de fuentes de los Estados Unidos y, por consiguiente, no reducirán el descuento por impuestos pagados en el extranjero, a menos que tales pérdidas superen a la renta obtenida en los Estados Unidos en tal medida que también neutralicen parte de la renta obtenida en el extranjero. Si se suprime la limitación global y se conserva la limitación por país, el resultado será conceder un descuento por impuestos pagados en el extranjero basado en el impuesto estadounidense sobre la renta para una cantidad algo mayor que la renta neta obtenida en el extranjero, pues será la renta neta en cuestión sin aplicarle la deducción por pérdidas experimentadas en el extranjero.

En general, se propone que con la supresión de la limitación global se concede al contribuyente la posibilidad de elegir entre la deducción o el descuento por el impuesto sobre la renta aplicado por cada país extranjero. Según esta sugerencia, se permitiría que el contribuyente descontara los impuestos pagados a algunos países extranjeros y dedujera los impuestos pagados a otros. Los defensores de esta modificación sostienen que es el corolario lógico de la supresión de la limitación global, puesto que la renta procedente del extranjero ya no se considera como una unidad. El efecto práctico de tal elección independiente consistiría en atenuar en parte la carga que representa la doble tributación cuando la renta es gravada por una jurisdicción impositiva extranjera, y considerada como renta procedente de fuentes nacionales en virtud de la legislación tributaria estadounidense. Tal modificación no ayudaría a un contribuyente que obtuviese su renta de un país que se gravase con tasas impositivas superiores a la de los Estados Unidos. La deducción sólo representaría para el contribuyente un ahorro mayor que el descuento otorgado por impuestos pagados en el extranjero cuando el impuesto extranjero sobre la renta tuviese una tasa algo más del doble que la tasa estadounidense. Con el actual impuesto estadounidense sobre la renta, que es del 52 por ciento, tal cosa sucedería únicamente cuando el impuesto extranjero expresara la cuantía de la renta realmente obtenida en ese país extranjero, o la renta procedente de fuentes situadas en ese país a efectos de la percepción del impuesto estadounidense.

3) Autorización para elegir entre la limitación por país y la global

Aunque todavía no existe una opinión definida acerca de estas limitaciones, parece ser que la tendencia predominante es favorable a la supresión de la limitación por país y el mantenimiento de la limitación global. Sin embargo, también se ha propuesto que se permita que los contribuyentes puedan elegir entre las dos limitaciones. Posiblemente, el contribuyente que se acogiese a la limitación por país podría elegir entre deducir o descontar el impuesto sobre la renta pagado en cada país extranjero. La elección entre las dos limitaciones haría que cada contribuyente pudiese optar por cargar las pérdidas sufridas en el extranjero a su renta estadounidense o extranjera. También sería posible promediar las tasas impositivas extranjeras cuando se eligiese la limitación global.

Desde el punto de vista analítico, esta sugestión parece ser una tentativa para conciliar los intereses antagónicos de los diferentes grupos de inversionistas estadounidenses. Los contribuyentes que obtienen utilidades en países con tasas impositivas elevadas y reducidas prefieren la limitación global, porque permite que se promedien los impuestos pagados en el extranjero. Por el contrario, los contribuyentes que sufren o esperan sufrir pérdidas en algunas de sus operaciones en el extranjero quizá prefieran acogerse a la limitación por país, pues les permite conservar por lo menos una parte del descuento por impuestos pagados en el extranjero, al imputar esas pérdidas a las rentas obtenidas en los Estados Unidos cuando calculan la limitación de tal descuento. Es probable que las industrias extractivas entren en este último grupo, pues la deducción corriente autorizada para los gastos de exploración puede quedar neutralizada en gran parte por el efecto desfavorable que tiene sobre el descuento por impuestos pagados en el extranjero, en virtud de la limitación global.

Ejemplo: La sociedad estadounidense de capital P obtiene una renta neta de 100 dólares en fuentes situadas en los Estados Unidos, 100 dólares en el país A y 100 dólares en el país B. La tasa impositiva estadounidense es del 50 por ciento, la del país A del 60 por ciento y la del país B del 40 por ciento. P está estudiando la posibilidad de operar por medio de una sucursal en el país C y espera que en el primer año sufrirá una pérdida de 100 dólares.

1) Si no se establece la sucursal en el país C, las limitaciones del descuento impositivo son las siguientes:

Limitación por país:

País A

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

País B

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

Limitación global:

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

Así, pues, basándose en estos hechos, la sociedad F preferiría acogerse a la limitación global, que aumenta al máximo el descuento por impuestos pagados en el extranjero, permitiendo que se promedien las tasas impositivas recaudadas por los países A y B.

2) Si se establece la sucursal en el país C, las limitaciones del descuento impositivo son las siguientes:

Limitación por país:

País A

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

País B

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

Limitación global:

La menor de las dos cantidades:

Impuestos pagados

Límite del descuento

/Así, pues,

Así, pues, basándose en estos hechos, la sociedad P preferiría acogerse a la limitación por país, pues en virtud de ella la pérdida de 100 dólares sufrida en el país C se cargaría a la renta obtenida en los Estados Unidos y no reduciría la cuantía del descuento otorgado por los impuestos pagados en el extranjero.

En virtud de la limitación por país, el descuento por impuestos pagados en el extranjero otorgado a P será:

País A

Descuentos impositivos otorgados:

Impuestos pagados por filial	\$24	
Impuesto pagado por P	<u>15</u>	
		\$39

Límite del descuento

$\frac{60}{240} \times 120 =$	<u>\$30</u>	\$30
-------------------------------	-------------	------

Descuento por los impuestos pagados en el país A \$30

País B

Descuento impositivo otorgado:

Impuestos pagados por filial	\$16	
------------------------------	------	--

Límite del descuento

$\frac{80}{240} \times 120 =$ \$40	<u>40</u>	
------------------------------------	-----------	--

Descuento por los impuestos pagados en el país B \$16

Total del descuento por impuestos pagados en el extranjero \$46

En virtud de la limitación global, el descuento de P por impuestos pagados en el extranjero será:

Descuentos impositivos otorgados:

Impuestos pagados por S ₁	\$24	
Impuestos pagados por S ₂	16	
Impuesto pagado por P	<u>15</u>	\$55

Limitación del descuento

$$\frac{140}{240} \times 120 = \$70$$

Total del descuento por impuestos pagados

en el extranjero

\$55

Los adversarios de esta propuesta para que se permita que el contribuyente elija la clase de limitación a que desee acogerse indican que no se debe permitir que los contribuyentes decidan si los ingresos públicos estadounidenses pueden reducirse más promediando las tasas del impuesto sobre la renta pagado en el extranjero o imputando las pérdidas sufridas en el extranjero exclusivamente a la renta obtenida en los Estados Unidos.

4) Empleo de las disposiciones de la legislación extranjera para determinar las fuentes de la renta

También se ha sugerido que al otorgar el descuento por impuesto pagados en el extranjero se tengan en cuenta las pruebas para determinar las fuentes de renta previstas en la legislación extranjera. Según esta propuesta, las normas para determinar la fuente de la renta establecidas por el país extranjero que grava con el impuesto servirían para conceder de dicho descuento, en vez de aplicar las disposiciones de la ley estadounidense acerca de esas fuentes. La prueba prevista en la ley extranjera acerca de la fuente serviría para garantizar la concesión del descuento impositivo cuando las normas de los Estados Unidos y extranjeras para determinar la fuente de la renta discrepan. En consecuencia, se atenuarían los problemas de la múltiple tributación internacional, que pueden presentarse cuando una compañía estadounidense vende productos en un país extranjero por conducto de una sucursal situada

/en un

en un tercer país. Si se utilizara el concepto extranjero de renta imponible también se podría evitar la pérdida de descuento que pudiera ocurrir si las leyes de un determinado país no autorizaran el otorgamiento de deducciones.

Se ha criticado duramente la posibilidad de utilizar como criterio las disposiciones para determinar la fuente de la renta promulgadas en la legislación extranjera. Si se emplearan las pruebas previstas en las leyes para determinar la fuente de las rentas, el descuento por impuestos pagados en el extranjero induciría a los países a promulgar disposiciones poco razonables para determinar las fuentes. Los inversionistas estadounidenses no se verían afectados porque el descuento impositivo sería más amplio, y las consecuencias sólo se dejarían sentir en los ingresos tributarios de los Estados Unidos.

Se han sugerido otras posibilidades distintas de la franca adopción de las normas y conceptos extranjeros para determinar la fuente de la renta imponible. Una de las propuestas prevé la aplicación de las disposiciones extranjeras para determinar la fuente de la renta, a menos que sean inaceptables en virtud de normas que fijaría el reglamento del Tesoro de los Estados Unidos. Contra esta propuesta se alega que, en vista de las dificultades con que han tropezado los Estados Unidos para establecer sus reglas para determinar la fuente, es poco probable que pudieran fijarse las normas en cuestión.

5) Otras modificaciones técnicas

Se ha sugerido que, en lugar de adoptar la definición establecida en las leyes extranjeras para la renta imponible al calcular esa renta procedente de fuentes situadas en el extranjero, no se usen deducciones que no estén también autorizadas por la legislación tributaria extranjera.

Se han propuesto diversas modificaciones técnicas de orden secundario para resolver los problemas que se suscitan debido a que una sucursal y la casa central pueden utilizar distintos sistemas de contabilidad y los problemas que plantea el estatuto de limitaciones cuando se efectúan ajustes en los impuestos extranjeros con retraso.

C. Aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta de una sucursal

Se han presentado leyes, preparadas en cooperación con el Departamento del Tesoro, que permitirían que una sociedad estadounidense de capital, aplazara el pago del impuesto estadounidense sobre la renta obtenida en una sucursal hasta que dicha renta sea distribuida. El motivo concreto de la propuesta era suprimir la diferencia entre el trato fiscal a una filial extranjera y a una sucursal. Se alegó que casi una tercera parte de las inversiones privadas estadounidenses en el extranjero se realizaba por conducto de sucursales, aunque existe la ventaja de que es posible diferir el impuesto estadounidense sobre la renta de una filial extranjera. Por lo tanto, se insistió en que los factores distintos de los tributarios tales como la mayor protección que otorgan los Estados Unidos a los bienes poseídos de una manera directa y las exigencias menos estrictas de los otros países en cuanto a organización, personal y empleados, deben revestir importancia suficiente para contrarrestar la desventaja que en materia de impuestos representa la sucursal. La imposibilidad de aplazar el pago del impuesto estadounidense sobre la renta de la sucursal introduce otra diferencia en un problema ya de por sí complejo y, por lo tanto, se ha sugerido que se elimine esta discriminación permitiendo que se aplace el pago de impuestos cuando se trata de una sucursal. Para apoyar esta propuesta se indicó que permitiría que los demás países ofrecieran incentivos tributarios a las reinversiones y que aliviaría algunos de los problemas relacionados con las rentas bloqueadas.

La ley proyectada dispone que toda sociedad nacional de capital, que no sea una sociedad mercantil del hemisferio occidental, ocupada en actividades económicas en un país extranjero puede decidir acogerse al aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta procedente de fuentes situadas en ese país una vez hecha esta elección, es obligatoria para todos los años posteriores. La empresa puede decidir por separado para cada país extranjero. Una sucursal para cuya renta se ha solicitado el aplazamiento del pago del impuesto debe llevar cuentas separadas para la renta diferida, para las ganancias de capital diferidas y para los impuestos extranjeros diferidos. Al distribuirse las utilidades se imputan

a las cuentas de renta diferida y de ganancias de capital diferidas y los saldos de estas cuentas disminuyen en las cantidades correspondientes. Se considera que de la cuenta del impuesto extranjero diferido se retira una suma proporcional a las cantidades cargadas a las cuentas de la renta diferida y de las ganancias de capital diferidas. La sociedad de capital incluye la cifra correspondiente de la cuenta del impuesto extranjero diferido en su renta imponible y se otorga el descuento por pago de impuestos en el extranjero pertinente para esa suma. Existen normas muy complicadas para determinar cuando se han distribuido rentas y ganancias diferidas y, en consecuencia, han de liquidarse impuestos. Se considera que ha habido una distribución de renta si la inversión del contribuyente en la sucursal extranjera a principios del año, más su renta neta procedente de ese país correspondiente a tal año, excede de la inversión en la sucursal al terminar el año. Al calcular la cuenta de renta diferida, se tienen en cuenta anualmente todas las deducciones autorizadas por los Estados Unidos que no tienen contrapartida en virtud de la legislación extranjera. La deducción principal que se tiene presente parece ser otorgada por agotamiento gradual de los recursos naturales a base de un porcentaje. No se puede diferir el pago del impuesto estadounidense sobre las utilidades extraordinarias que se aplica a la renta de la sucursal.

Salvo que en ambos casos se permite el aplazamiento del pago del impuesto, la situación tributaria de una sucursal según la modificación propuesta y de las sociedades filiales extranjeras es diferente. El descuento por impuestos pagados en el extranjero sobre la renta diferida de la sucursal no puede, como en el artículo 131, dar por resultado la aplicación de una tasa menor de impuesto sobre la renta. No se concede exención del impuesto sobre las utilidades extraordinarias para las utilidades de la sucursal acumuladas o distribuidas. Aunque la renta de la sucursal está sujeta en la actualidad al impuesto sobre las utilidades extraordinarias, la forma de aplicar la propuesta es tal que muy raras veces se otorgaría descuento por impuestos pagados en el extranjero para el gravamen sobre las utilidades extraordinarias. Las utilidades de capital conservan su condición en la cuenta de renta diferida de la sucursal, mientras que la distribución de un dividendo por una /filial extranjera

filial extranjera tomándolo de las ganancias de capital no conserva su condición de ganancia de capital y se le grava con la tasa ordinaria del impuesto sobre la renta. La filial extranjera sirve para aplazar el pago del impuesto estadounidense sobre la renta aplicable a la renta procedente de todas las fuentes extranjeras. En virtud de la propuesta, el pago de impuesto sólo se difiere para la renta procedente de fuentes situadas dentro del país en que opera la sucursal para la cual se ha decidido el aplazamiento.

Por lo tanto, la propuesta elimina únicamente una de las diferencias que existen entre la tributación que pesa sobre las sucursales y sobre las sociedades extranjeras de capital. Como consecuencia, permite aplazar el pago del impuesto sobre la renta, reteniendo simultáneamente las ventajas de la deducción por agotamiento a base de un porcentaje aplicable a la renta diferida.

La posibilidad de diferir la renta imponible de una sucursal significa que una compañía que tiene varias sucursales que operen lucrativamente, estará más dispuesta a abrir una nueva sucursal aunque prevea que sufrirá pérdidas al principio. Si la compañía se acoge a la autorización para diferir el pago de impuestos de las sucursales lucrativas, sus rentas podrán acumularse durante el período en que la nueva sucursal tiene pérdidas. Por consiguiente, la compañía estaría en condiciones de compensar las pérdidas experimentadas en el extranjero con la renta de fuentes nacionales, y no se produciría a la postre ninguna disminución en el descuento por impuestos pagados en el extranjero, aplicable a los gravámenes sobre la renta de la sucursal. Así, pues, el contribuyente podría, en la práctica, eludir la limitación global del descuento por impuestos pagados en el extranjero, puesto que estaría en condiciones de asignar las pérdidas sufridas en el extranjero exclusivamente a la renta originada en los Estados Unidos. El segundo efecto, que consiste en evitar la pérdida de los beneficios de la deducción por agotamiento a base de porcentaje aplicable a la renta diferida, unido a las consecuencias de la propuesta sobre el descuento por impuestos pagados en el extranjero, parece que haría la ley especialmente atractiva para las industrias extractivas. En virtud de la ley actual, la sucursal tiene las ventajas de que da derecho a la

/deducción por

deducción por agotamiento a base del porcentaje y de que no existe el impuesto sobre los dividendos intersociales. Su mayor inconveniente es que la deducción por costos de perforación, exploración y desarrollo incurridos en las actividades en el extranjero, debe asignarse a la renta de las sucursales lucrativas al calcularse el descuento por impuestos pagados en el extranjero. De esta forma, las dos ventajas que ofrece el actual régimen del impuesto estadounidense sobre la renta se pueden anular mutuamente. Si se pudiera diferir la renta de la sucursal, sería posible deducir los gastos de exploración de una sucursal en un año y distribuir al siguiente la renta de otras sucursales para las cuales se decidió acogerse al procedimiento de diferir el pago. Así se gozaría de ambas ventajas. Como hay muy pocas o ninguna empresa dedicada a actividades de extracción que pague impuestos sobre las utilidades extraordinarias, al no aplazarse el pago de ese impuesto no se perderían las ventajas que ofrece la ley.

En otras industrias, la ventaja de diferir la renta de la sucursal parece ser mucho menos importante. El aplazamiento sólo se permitiría para la renta procedente del país en que opera la sociedad de capital. Así, los fabricantes latinoamericanos que exportan sus productos operando como una sucursal se verían ante el problema de determinar el país del cual obtuvieron la renta. Si estuviesen organizados como sociedad mercantil del hemisferio occidental, la determinación de la fuente sería mucho más sencilla pues la renta sólo tendría que distribuirse entre fuentes situadas en los Estados Unidos y fuera de ellos. Otro factor en contra de la sucursal sería que la tasa impositiva extranjera y estadounidense aplicada a la renta distribuida sería mayor que los impuestos combinados que pesan sobre los dividendos procedentes de una sociedad mercantil del hemisferio occidental o de una sociedad extranjera de capital. Desde luego, las industrias que se dedicasen al desarrollo interno de un país latinoamericano tendrían derecho al aplazamiento, pues la fuente de su renta se encontraría situada en el país en que desarrollaban sus actividades. Sin embargo, parece más probable que las menores tasas del impuesto sobre la renta de que gozan las sociedades extranjeras de capital y las sociedades mercantiles del

hemisferio occidental constituirían una ventaja más apreciable que el aplazamiento del pago del impuesto estadounidense sobre la renta aplicable a la renta de una sucursal.

Incluso cuando es imposible constituir una sociedad extranjera de capital debido a las restricciones impuestas por la legislación del país en que se desarrollan las actividades económicas, el aplazamiento de la distribución de la renta de una sucursal no parece ofrecer una ventaja muy importante, porque es posible establecer una sociedad de capital en otro país extranjero u operar por conducto de una sociedad mercantil del hemisferio occidental. Sin embargo, puede haber algunas actividades en las que por la ley del país extranjero sea necesario operar por intermedio de una sucursal y se requiera retener parte de las utilidades procedentes de ese país. Por ejemplo, puede suceder así con determinadas operaciones bancarias.

La Ley que contiene la propuesta es excesivamente larga y complicada. Se da mayor fe y, por consiguiente, se somete a una prueba más dura a los conceptos referentes a la fuente de la renta. El efecto fundamental de la propuesta parece consistir en que alienta el desarrollo de los recursos extranjeros con capital privado estadounidense. También parece que se logra el mismo objetivo mediante la propuesta de autorizar la aplicación de la deducción por agotamiento a base de porcentaje a los dividendos de una filial extranjera, así como la deducción de los costos de exploración y desarrollo del importe de los citados dividendos. Es cierto que la aplicación eficaz de la autorización para realizar estas deducciones sería más sencilla que el trato ofrecido en la propuesta. Se podría incorporar una disposición similar al Artículo 131 f) en virtud de la cual se permitiría que, al calcular la proporción de sus dividendos que representa la renta imponible, la sociedad matriz dedujera su parte proporcional de la cantidad autorizada por agotamiento gradual a base de porcentaje y de los costos de explotación de la filial extranjera. No obstante, esta propuesta también representa una desviación muy importante del criterio actual de considerar la sociedad de capital y sus accionistas como entidades imponibles independientes. Este hecho podría constituir un precedente de suma trascendencia.

/Para poder

Para poder sacar conclusiones sobre la importancia que en la práctica tienen estas propuestas es necesario disponer de datos sobre la medida en que se hace uso hoy de las sucursales en las industrias no extractivas y sobre los móviles económicos de tal uso.

D. Ampliación y modificación de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental

Se han presentado propuestas para ampliar las tasas impositivas más bajas otorgadas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental con objeto de que incluyan a las sociedades nacionales de capital que operan en la mayoría de las regiones mundiales y para efectuar modificaciones internas en los requisitos necesarios para poder acogerse a este artículo.

1. Ampliación del alcance geográfico de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental

Se ha sugerido que se enmienden las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental ampliando la zona geográfica en que se permiten sus operaciones y haciéndolas universales. Para ello, se concedería una tasa especial de impuesto sobre la renta a las sociedades nacionales de capital cuando: a) por lo menos, el 95 por ciento de su renta bruta procediere de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos, y b) por lo menos el 90 por ciento de su renta bruta se obtuviere de las actividades de un negocio o comercio.

La experiencia que se tiene con las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental hace dudar del valor de esta propuesta, a menos que se introduzcan nuevas modificaciones en los requisitos para acogerse a esta condición. Con las tasas actuales, la ampliación de estas disposiciones constituiría simplemente una bendición para los negocios de los exportadores y de las industrias extractivas estadounidenses sin una sucursal en el extranjero. Las inversiones genuinas en el extranjero manteniendo una oficina en el país no se fomentaría mucho. En los países muy industrializados de la Europa occidental, la tasa del impuesto extranjero excedería a menudo del 38 por ciento y generalmente se gravarían los dividendos pagados por la sociedad de capital a la sociedad matriz, y respecto de los cuales sólo se recibiría un descuento muy pequeño por impuestos pagados en el extranjero,

/debido al

debido al descuento por dividendos percibidos. Como resultado, el rendimiento neto de las inversiones, después de pagar los impuestos de estos países, sería menor en general que operando mediante una filial extranjera. En las regiones menos desarrolladas con tasas impositivas más bajas sobre la renta, el aumento del rendimiento de estas sociedades de capital sería muy pequeño, debido al descuento por los impuestos pagados por una filial extranjera previsto en el artículo 131 f), y el ritmo con el que podrían reinvertirse las utilidades sería más lento a causa de los mayores impuestos estadounidense sobre la renta.

En relación con esta propuesta, se ha sugerido que se aplique una tasa de impuestos sobre la renta más baja que la que en la actualidad grava las sociedades mercantiles del hemisferio occidental y un descuento del 100 por ciento por dividendos percibidos (este descuento es hoy del 85 por ciento). En estas circunstancias, la propuesta ofrecería un atractivo mucho mayor para las inversiones en aquellas regiones que tienen tasas bajas de impuestos sobre la renta, siempre que el objetivo principal del inversionista no fuera la expansión mediante el uso de las utilidades retenidas. No se estimularían las inversiones en los países con una tasa elevada de impuesto sobre la renta, pues habría que pagar el excedente de la tasa extranjera sobre la tasa más baja de los Estados Unidos.

2. Modificación de las disposiciones relativas a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental

Se han hecho algunas sugerencias para que se modifiquen los requisitos necesarios para acogerse a la condición de sociedad mercantil del hemisferio occidental. Por una parte, está la eliminación o aclaración del requisito de que todas las actividades económicas se desarrollen dentro de los países del hemisferio occidental y, por otra, el establecimiento de la condición concreta de mantener un lugar de negocios en cualquier punto del hemisferio occidental, fuera de los Estados Unidos.

Si se eliminara el requisito de que todas las actividades se desarrollen dentro del hemisferio occidental, las sociedades mercantiles del hemisferio occidental se convertirían en un procedimiento más atractivo para dedicarse a la fabricación de artículos en la América Latina con objeto de venderlos a los países no pertenecientes al citado hemisferio

/occidental. Desde

occidental. Desde luego, este hecho no influiría en las dificultades que existen para vender a los compradores estadounidenses.

Parece ser que la propuesta de que sea necesario tener una sucursal en el extranjero se basa en la creencia de que las tasas impositivas menores no deberían abarcar a los exportadores estadounidenses que no se dediquen efectivamente a actividades económicas fuera de los Estados Unidos. Es probable que el simple requisito de establecer un lugar de negocios no constituyese una solución, porque los exportadores podrían establecer con facilidad oficinas ficticias en los países donde no existen impuestos sobre la renta o sólo son nominales. Sin embargo, la legislación tributaria del país extranjero en que se desarrollan las actividades puede dar más fuerza a este requisito, si insiste en que se establezca un lugar de negocios.

Otra sugestión para modificar estas disposiciones consiste en conceder a todas las sociedades estadounidenses de capital la tasa de impuesto sobre la renta asignada a las sociedades mercantiles del hemisferio occidental para aquella parte de su renta obtenida de fuentes situadas fuera de los Estados Unidos, pero dentro del hemisferio occidental. Así se suprimiría la necesidad de establecer si se quería obtener una tasa impositiva menor y, por consiguiente, se gravaría con impuestos aun más reducidos la renta procedente de fuentes latinoamericanas, pues no habría impuesto sobre los dividendos intersociales.

Como consecuencia de estas sugerencias se deduce que es necesario introducir modificaciones secundarias, tales como hacer más flexibles los requisitos relativos al porcentaje de la renta bruta necesario para obtener tal condición y aclarar la prueba prevista para demostrar que se ejerce una actividad comercial o industrial.

E. Pérdidas

Aunque gran parte del debate sobre el fomento de las inversiones privadas estadounidenses en el extranjero mediante modificaciones en el régimen tributario de los Estados Unidos se funda en la necesidad de cubrir los mayores riesgos que encierran las inversiones en el extranjero comparadas con las inversiones en el país se han presentado muy pocas propuestas para adaptar el régimen tributario a las posibles consecuencias directas de tales riesgos. Así, no se ha propuesto ninguna modificación

/fundamental en

fundamental en el trato que se da a las pérdidas originadas por las inversiones en el extranjero. La única propuesta importante a este respecto es permitir que una filial extranjera que sea propiedad absoluta de una sociedad estadounidense de capital pueda presentar una declaración impositiva global con su compañía matriz. En las industrias extractivas, la autorización para presentar una declaración impositiva global puede constituir un eficaz estímulo. Aunque la renta de la filial estaría sujeta al impuesto estadounidense sobre la renta, se podrían obtener las ventajas de la deducción por agotamiento a base de porcentaje incluso si las leyes de los demás países exigieran que se constituyese una sociedad extranjera de capital para hacerse cargo de la explotación de los recursos naturales. Por el contrario, la propuesta es mucho menos atractiva en lo que respecta a otras industrias. En la actualidad, el empleo de una filial extranjera permite aplazar el pago del impuesto estadounidense sobre la renta y quizá obtener una tasa impositiva más baja sobre la distribución de las utilidades, debido a la aplicación del descuento por impuestos pagados en el extranjero contenido en el artículo 131 f). Ambas ventajas se perderían si se hiciera una declaración impositiva global.

Es necesario examinar más a fondo todos los aspectos de la cuestión de las pérdidas. Podría estudiarse el carácter de los riesgos que actúan como elementos de discusión para las inversiones en el extranjero, y examinarse las modificaciones en el trato tributario estadounidense que tienen una relación más directa con las consecuencias de esos riesgos que una exención amplia de la renta procedente del extranjero. Entre las posibles medidas que se han examinado figuran:

- a) liberalización del requisito de la posesión del 95 por ciento por lo menos de las acciones para autorizar a que se deduzcan de la renta ordinaria las pérdidas ocasionadas por la desvalorización de las acciones y valores de una filial;
- b) permiso para amortizar capital invertido en actividades económicas en el extranjero;
- c) ampliación del período en que se permite cargar a ejercicios económicos anteriores las pérdidas sufridas en el extranjero;

/d) ampliación y

- d) ampliación y uso más flexible del permiso para hacer declaraciones impositivas globales.

F. Acuerdos relativos al impuesto sobre la renta

Los Estados Unidos han firmado acuerdos relativos al impuesto sobre la renta con la mayor parte de los países europeos y del Commonwealth británico. En la publicación Acuerdos Fiscales Internacionales, Volumen III, "Guía Mundial de Acuerdos Fiscales Internacionales, 1843 - 1951" aparece una lista de estos acuerdos. En general, los países copartícipes, igual que los Estados Unidos, gravan la renta, procedente del extranjero de las personas físicas y sociedades de capital residentes, así como las rentas obtenidas por residentes extranjeros de fuentes situadas en sus propios territorios. Los acuerdos tratan de evitar la doble tributación mediante combinaciones de descuentos, exenciones o rebajas de impuestos.

En los acuerdos con los países del Commonwealth británico, las partes se suelen obligar a conceder descuentos a sus residentes por los impuestos que en virtud del acuerdo puede establecer el otro país sobre la renta obtenida de fuentes situadas en su territorio.

Aunque los acuerdos con los países del continente europeo siguen las mismas normas en lo que a los Estados Unidos se refiere, a menudo conviene que el país europeo eximirá de impuestos la renta obtenida por sus residentes en los Estados Unidos e imponible en ellos. Las principales características de los acuerdos angloamericanos y con los países de la Europa continental se estudian con más detalle en el anexo al estudio de las Naciones Unidas "Corporate Tax Problems" (documento E/CN.8/66), titulado Treatment of Corporate Profits and Dividends in Tax Agreements. Estos acuerdos han demostrado ser muy útiles para eliminar algunos detalles antagónicos y la superposición innecesaria de impuestos debida a la aplicación simultánea de gravámenes por dos jurisdicciones tributarias.

Aunque desde hace algún tiempo se piensa concertar acuerdos con varios países latinoamericanos, hasta la fecha no se ha concluido ningún acuerdo relativo al impuesto general sobre la renta. Esto se debe probablemente a que se considera que esos acuerdos concertados por los países latinoamericanos tienen menos importancia para ellos que para los países citados con anterioridad. En general, los países latinoamericanos

/no suelen

no suelen gravar la renta procedente de fuentes extranjeras de sus propios residentes o sociedades de capital, y quizá opinen que los residentes y sociedades de capital estadounidenses están suficientemente protegidos con el descuento impositivo que otorga unilateralmente la legislación de los Estados Unidos. Los problemas que se suscitan se estudian con más detalle en el prólogo del Volumen II de la serie de Acuerdos Fiscales Internacionales.

V. Necesidad de continuar la investigación y el análisis, y alcance que deberán tener los nuevos estudios

El análisis precedente pone de manifiesto que es probable que la importancia de las disposiciones tributarias que afectan las rentas procedentes del extranjero varíe según la naturaleza y la forma de la actividad económica y los objetivos de los inversionistas estadounidenses, sean sociedades de capital o personas físicas. Para evaluar los efectos prácticos de la legislación tributaria vigente y de las modificaciones que se proponen, sería necesario efectuar un estudio sistemático por el método de la muestra, de las actitudes de los directores de sociedades de capital y de los inversionistas privados acerca de las inversiones en el extranjero, tanto efectuadas como posibles. Los límites del presente estudio preliminar no han permitido efectuar un estudio detallado y a fondo, basado en investigaciones sobre el terreno, pero a continuación se hacen algunas observaciones preliminares, a reserva de una investigación más completa. En primer lugar, se darán algunas explicaciones sobre la naturaleza de los trabajos que entraña una investigación de esta índole.

A. Método de investigación

Entre los trabajos de investigación necesarios para evaluar la actitud de los hombres de negocios estadounidenses respecto a las inversiones en el extranjero, se deben incluir numerosas entrevistas con directores y jefes de sociedades de capital. Se ha podido comprobar que para determinar las bases de las decisiones y convicciones de los hombres de negocios, resultan mucho más útiles las entrevistas personales que los cuestionarios enviados por correo. Las entrevistas deben realizarlas personas que conozcan bien los diversos problemas que pueden plantearse, para que puedan discutir con conocimiento de causa las diversas cuestiones que surjan. Aunque se prevén

/ciertas preguntas

ciertas preguntas comunes para todas las entrevistas, la conversación debe tener la flexibilidad necesaria para analizar cualquier tema de importancia que pudiera surgir.

Para evaluar la importancia que tienen los impuestos en la adopción de decisiones acerca de las inversiones en el extranjero es muy útil que en cada empresa se hable con más de una persona, y sobre todo con otros empleados, además de los especialistas en impuestos, ya que éstos tienden a exagerar los aspectos impositivos en los problemas que plantean las inversiones y operaciones de las empresas. Este criterio se vio confirmado en la práctica en una empresa, durante una conversación de tres horas con altos funcionarios sobre la cuestión de las inversiones en el extranjero, cuando éstos señalaron, en dos ocasiones diferentes, que el especialista en impuestos de la empresa, a quien ya se había entrevistado, se enfadaría si se enterara del carácter de las observaciones que se estaban haciendo en esta entrevista posterior. En otra ocasión, varios jefes que intervinieron en las conversaciones hacia la mitad hicieron observaciones incompatibles con las formuladas con anterioridad por otros participantes, lo cual originó un provechoso debate entre ellos, que el encargado de la entrevista siguió simplemente como observador interesado.

Es evidente que las entrevistas que se requieren deben ser confidenciales. La experiencia de muchos años ha demostrado que es posible lograr discutir con sinceridad y claridad con la gran mayoría de los hombres de negocios, incluso sobre cuestiones en que tienen un interés especial, tales como los impuestos. No se puede evitar que algunas entrevistas resulten ineficaces o produzcan invectivas irrazonables e ilógicas sobre los malos efectos generales de la tributación. Sin embargo, una vez adquirida la experiencia necesaria para celebrar entrevistas, las infructuosas son relativamente escasas y hasta de las invectivas se puede sacar provecho. En una de las conversaciones celebradas para la preparación de este estudio preliminar, la persona encargada de la entrevista señaló el peligro de que los afectados por los impuestos trataran de raciocinar en extremo. Posteriormente, cuando el investigador se mostró escéptico frente a un razonamiento que estaba desarrollando un directivo de una sociedad de capital, éste se detuvo, hizo una pausa, y luego, a guisa de autocrítica, dijo: "Acaso esté hilando demasiado fino; sí, creo que sí".

Como indica este episodio, para que las entrevistas sean útiles deben realizarse a base del respeto y la confianza mutuos. Con frecuencia, personas de otros países se sorprenden de que los directores de empresas estadounidenses estén dispuestos a hablar confidencialmente de sus decisiones y actitudes. Sin embargo, durante los últimos 30 años se ha recurrido mucho a ejemplos tomados de los negocios, como material para la enseñanza en las escuelas superiores de administración de empresas de los Estados Unidos, y la experiencia obtenida en la elaboración de ese material de enseñanza se ha ido aplicando en los últimos años a las investigaciones, con buenos resultados.

En algunos estudios detallados se puede obtener una muestra científicamente preparada de las compañías o personas que deben entrevistarse para lograr una sección representativa del universo estadístico especial que se esté examinando. Sin embargo, en la mayoría de los problemas se puede aceptar una base menos ambiciosa y elegir empresas que puedan proporcionar ejemplos razonablemente diversificados, para llevar después el estudio hasta un punto en que las situaciones y reacciones se ajusten a normas bastante definidas, aunque existan algunos casos que proporcionen nuevo material secundario.

La selección de empresas con cuyos directivos se celebrarán entrevistas para estudiar las inversiones de las sociedades de capital en el extranjero debe resultar bastante fácil. Hay que consultar un grupo representativo de empresas con inversiones cuantiosas en el extranjero, junto con otras que no desarrollen actividades fuera del país. Es evidente la importancia de abarcar una gran diversidad de industrias, dentro de lo posible, debido a las diferencias de sus problemas y de sus objetivos, según se explicará con más detalle. En el curso de una entrevista suelen sugerirse otras personas que deberían visitarse. Es interesante y hasta cierto punto sorprendente, comprobar que tales sugerencias no suelen obedecer al deseo de reforzar una actitud determinada, sino que revisten formas tales como: "Usted debería ver al Señor ; él tiene un problema diferente" o "sé que no está de acuerdo conmigo en este punto".

El resultado final de un estudio así sería la aparición de categorías significativas de situaciones y reacciones. Entonces se podrían separar los

/casos comunes

casos comunes de los raros, y sería posible describir los factores impositivos atribuyéndoles el lugar que les corresponde dentro del cuadro general de los muchos que influyen en las decisiones de las empresas. Sin embargo, los resultados no pueden presentarse de una manera útil en forma de cuadros estadísticos. La muestra examinada no sólo sería demasiado pequeña para justificar una división cuantitativa, precisa por categorías, sino que, además, sólo las descripciones verbales pueden aclarar las sutilezas de las actitudes de los hombres de negocios y la complejidad de las fuerzas que influyen en sus decisiones.

En este estudio preliminar de los efectos de la tributación estadounidense sobre las inversiones de las sociedades estadounidenses de capital en la América Latina, no ha sido posible entrevistar más que a algunas personas de unas cuantas compañías. El estudio se ha llevado lo bastante lejos para confirmar que es posible preparar un programa de investigaciones más completo y detallado basándose en el estudio de casos. Pero incluso en los trabajos limitados que se han realizado aparecen algunas cuestiones significativas, que exponemos a continuación, pero con carácter muy provisional.

B. Conclusiones provisionales sobre las actitudes de los hombres de negocios estadounidenses acerca de las inversiones en el extranjero

En la mayoría de las industrias, los directores de empresas estadounidenses, así como los inversionistas privados del país, no consideran las inversiones en el extranjero como parte normal o regular de sus actividades económicas. En general, los mercados y las posibilidades de inversión en los Estados Unidos ofrecen una diversidad y magnitud suficientes para emplear las aptitudes y los fondos disponibles. Aun más significativo es que se considere en general que las inversiones en el extranjero están sujetas a riesgos grandes e imprevisibles. Esta actitud se adopta hacia todos los países, salvo el Canadá, e incluso las atrayentes inversiones en este último país deben vencer la inercia considerable del espíritu de la mayoría de los inversionistas. La depreciación de la moneda, el control de cambios y la posibilidad de la nacionalización se consideran como los riesgos particulares más importantes que corren las inversiones en el extranjero, pero la legislación del trabajo y ciertos /aspectos poco

aspectos poco familiares del régimen jurídico de propiedad también constituyen obstáculos. En general, las inversiones en el extranjero se consideran como una especie de exploración de tierras vírgenes, y sólo atraen a los inversionistas más temerarios.

Al parecer, lo que más desalienta las inversiones en el extranjero son los riesgos especiales que entrañan y no la posibilidad de que se le aplique un régimen tributario desfavorable. En el curso de una entrevista, una persona que había tenido amplias relaciones con inversionistas y posibles inversionistas estadounidenses en el extranjero señaló que "a los hombres de negocios no les detienen los impuestos sobre la renta procedente del extranjero, porque les disuaden de hacer algo que ya tenían decidido realizar". Parece ser que el problema no estriba en suprimir barreras impositivas sino en derribar barreras no impositivas, y quizá crear incentivos tributarios o de otra índole para vencer la falta de inclinación hacia las inversiones en el extranjero.

Si se tienen en cuenta las observaciones precedentes, resulta dudosa la repercusión directa e inmediata de un régimen impositivo preferencial para las rentas obtenidas en el extranjero. En algunas inversiones en el extranjero, los porcentajes de rendimiento probable son suficientemente altos para vencer el temor a las pérdidas; la aplicación de un régimen impositivo favorable no haría más que incrementar su atractivo, al aumentar el rendimiento neto. Para otras inversiones, ningún régimen tributario concebible podría compensar los riesgos que representan las posibles pérdidas. Entre estos dos extremos se encuentran numerosas situaciones en que la aplicación de un régimen impositivo diferente sobre las rentas obtenidas en el extranjero sería uno de los numerosos factores que deberían tenerse en cuenta al tomar una decisión acerca de las inversiones.

Parece ser que los directivos y los comités de inversiones de las empresas no suelen preparar una clasificación de todos los posibles empleos de los fondos disponibles, entremezclando inversiones en el extranjero y en los Estados Unidos, ni adoptan sus decisiones a base de una comparación homogénea del rendimiento y los riesgos. Las inversiones en el extranjero se consideran cualitativamente distintas y sujetas a consideraciones y análisis especiales. Sería necesario avanzar bastante en las investigaciones

para comprender en lo que cabe la forma en que las sociedades estadounidenses de capital deciden sus inversiones en el extranjero. Concretamente, es importante saber con exactitud cómo se presentan y toman en cuenta los factores tributarios al calcular el probable rendimiento. En una gran compañía con muchas actividades en el extranjero, las ganancias actuales y futuras se calculan sin deducir los impuestos, después de deducidos los impuestos extranjeros (incluido el impuesto sobre las rentas obtenidas en el extranjero) y deduciendo todos los impuestos (incluidos los impuestos que aplican los Estados Unidos sobre la repatriación de rentas). Pero en otra gran compañía que también tiene un volumen considerable de negocios en el extranjero, una persona del departamento de actividades en el extranjero se refirió a sus problemas para conseguir que se reconocieran como él consideraba necesario la aplicación de tasas impositivas diferentes en diversos países, debido a la tendencia a calcular el rendimiento de la inversión sin deducir previamente los impuestos sobre la renta. La medida en que los factores tributarios influyan sobre las decisiones dependerá inevitablemente de cuestiones tan simples como la forma de presentación de las utilidades que se proyecta obtener.

También sería necesario continuar la investigación para llegar a comprender los móviles que animan el desarrollo de actividades industriales y comerciales en el extranjero. La información reunida hasta ahora sugiere diversas situaciones y reacciones muy personales. Entre las razones por las cuales algunas compañías inician negocios en el extranjero y otras compañías de carácter análogo no lo hacen, se ha mencionado un interés general del director más importante de la empresa en otros países y hasta una excusa para viajar por el extranjero. También resulta evidente que en algunas empresas se empezó a pensar en hacer inversiones en el extranjero por creer sencillamente que "debían" hacerse como parte de la política de los Estados Unidos de América para fomentar el desarrollo de los países insuficientemente desarrollados.

Una persona que había tenido mucha relación con directores de multitud de compañías señaló la posibilidad de que las inversiones en talleres de montaje o instalaciones de producción fueran una etapa posterior a la exportación de mercaderías a un país, sobre todo si estas

/exportaciones se

exportaciones se veían amenazadas por la aplicación de contingentes de importación o de control de cambios. Por estos motivos, se consideraba que la instalación de una fábrica para mantener con producción local las ventas anteriores de productos exportados por la empresa, era más probable que la adquisición de una fábrica en otro país para entrar por primera vez en el mercado extranjero. En una compañía donde se entrevistó a diversos directivos, se manifestó que las instalaciones para producir en el extranjero se habían adquirido hacía unos 20 años, en previsión de la aparición de países o regiones con trato comercial preferente.

Así como los factores personales influyen en las decisiones favorables sobre inversiones en el extranjero, también pueden influir en sentido contrario. Por ejemplo, el director de una compañía se refirió a su enérgica reacción ante la aplicación de tipos múltiples de cambios en el país que estaba visitando para estudiar el establecimiento de una fábrica en él. Por medio de una persona conocida de otra industria comprobó que era una situación que indicaba una decisión arbitraria de tal naturaleza que no estaba dispuesto a someterse a ella y abandonó el país en el acto. En otros varios casos se señaló que las leyes tributarias y de seguridad social de los países, así como la manera en que se las administraba, exigían negociaciones incompatibles con la política general de la compañía. Algunos señalaron que las indemnizaciones demasiado altas por despido constituían un peligro para los negocios en el extranjero. Se cree que el establecimiento de una sucursal por una compañía que desea que se le clasifique como sociedad mercantil del hemisferio occidental hace que en algunos casos la sociedad pueda quedar sujeta a disposiciones jurídicas y administrativas locales que neutralizarán del todo las ventajas que le pueda otorgar la legislación tributaria estadounidense.

Si cabe sacar alguna conclusión de las pocas entrevistas realizadas, es evidente que los hombres de negocios estadounidenses no adoptan una actitud uniforme frente a la complejidad de las actividades en otros países. Algunos manifestaron un gran desagrado, con matices emocionales, por cualquier expansión de sus negocios en el exterior; otros parecían tomar como cosa perfectamente natural los problemas especiales que plantean las operaciones en el extranjero. Al parecer, el único motivo

/para explicar

para explicar las diferencias de actitud era el temperamento distinto de cada persona.

Al evaluar la importancia de las diversas disposiciones tributarias para las actividades mercantiles se pueden establecer tres clases principales de situaciones. Es frecuente que los inversionistas, bien sean personas físicas o sociedades de capital, deseen hacer una pequeña inversión inicial, con la esperanza de dejar las utilidades en el exterior para ir formando la compañía o propiedad en el extranjero. De esta manera se corre un riesgo mínimo con la posibilidad de obtener grandes ganancias. En estos casos sólo hay muy poco o ningún interés en el rendimiento neto inmediato en dólares estadounidenses después de pagados los impuestos.

En tales circunstancias, el uso de sociedades extranjeras de capital resulta atrayente si en los países donde operan tienen tasas impositivas bajas, ya que el ritmo de reinversión depende exclusivamente de la tasa extranjera. Así, pues, en este caso el aspecto más importante de la tributación es la tasa impositiva extranjera, más que los descuentos y exenciones que pueda otorgar la legislación tributaria estadounidense. Con frecuencia, las circunstancias en que posiblemente se repatriarán las utilidades están tan lejanas que las disposiciones tributarias aplicables en ese momento a la repatriación resultan relativamente menos importantes. La política de las pequeñas inversiones iniciales, que se van ampliando con las utilidades acumuladas, se aplica a las actividades industriales, comerciales y algunas agropecuarias; en general, no es posible en las industrias extractivas.

La segunda clase de situación existe cuando hay que hacer una inversión considerable en el extranjero, con la esperanza de obtener utilidades con bastante rapidez, las cuales se repatriarán sistemáticamente, a medida que se vayan logrando. En estas condiciones, el problema tributario principal es el total de la carga impositiva que gravará las utilidades repatriadas. Cuando existe la tributación múltiple se pone de manifiesto inmediatamente, pero la distribución de los impuestos entre los países que los aplican no interesa mucho a los inversionistas. Se han dado casos en que las compañías estadounidenses han sugerido métodos por los cuales otros países donde operan podían recaudar sumas mayores por

/concepto de

concepto de impuestos, sin aumentar el total de los gravámenes pagados por la sociedad, debido a los descuentos que otorgan los Estados Unidos por impuestos pagados en el extranjero. El objetivo de retirar las utilidades a medida que se obtienen puede existir en las actividades económicas de todas clases.

Las industrias extractivas constituyen la tercera situación especial pues exigen una considerable inversión de capital en un lugar único, es decir, bajo una sola jurisdicción. En estos casos no es posible diversificar los riesgos de la misma manera que puede hacerse en las actividades manufactureras y con mayor facilidad aun en las comerciales. Algunos de los que están sujetos a estos riesgos sostienen que esta concentración hace que los incentivos necesarios para alentar las inversiones en industrias extractivas en el extranjero tengan que ser sumamente atractivos. Sin embargo, tanto en las industrias extractivas como en algunas industrias agropecuarias, la necesidad de contar con fuentes de abastecimiento situadas fuera de los Estados Unidos da un carácter apremiante a las inversiones en el extranjero que puede ser mucho mayor que el apremio existente en otras industrias. Las compañías petroleras y mineras estadounidenses no presentan uniformidad en cuanto a su interés en las inversiones en el extranjero, pero de todos modos se podría investigar más a fondo qué móviles originan sus discrepancias a este respecto.

Se podrían hacer otras clasificaciones útiles de los negocios, según el efecto de la tributación sobre las inversiones en el extranjero. Las inversiones en compañías comerciales deben ser de tipo diferente a las inversiones en compañías productoras y las compañías productoras, a su vez, difieren según su dependencia de las fuentes locales de materiales y de equipo especializado de capital en la inversión total de la compañía. Por su parte, las compañías agropecuarias tienen problemas particulares según la forma especial de sus inversiones y actividades. Habría que estudiar un número de sociedades pertenecientes a cada una de estas categorías suficiente para determinar de qué manera o maneras puede afectarlas la tributación.

C. Objetivos principales de las nuevas investigaciones

Una investigación más detallada y minuciosa de la influencia de la /tributación sobre

tributación sobre las inversiones en la América Latina debería tener dos características principales. Primero, habría que determinar las actitudes de los inversionistas y posibles inversionistas acerca de los riesgos que se corren al efectuar inversiones en el extranjero: ¿cuáles son estos riesgos y cómo pueden diferir según la forma de actividad económica y la clase de inversionista? Se necesita una definición más precisa del concepto de riesgo, a fin de que sirva de base para analizar las soluciones y los incentivos adecuados con objeto de compensarlos.

Los incentivos tributarios generales pueden ser simultáneamente generosos para muchas actividades económicas e inadecuados para otras que entrañan riesgos especiales y definidos. Para que los incentivos sean lo más eficaces y lo menos costosos posibles, deben tener una relación con los riesgos que quieren compensar. Así, por ejemplo, el examen más detenido de los riesgos puede sugerir la conveniencia de establecer subsidios especiales contra las pérdidas en casos de nacionalización y de depreciación de la moneda extranjera, más bien que la aplicación de un régimen general de tasas impositivas diferenciales.

El segundo aspecto de un examen más minucioso de la influencia de la tributación sobre las inversiones extranjeras en la América Latina sería el análisis de la aplicación de las disposiciones impositivas vigentes en los Estados Unidos, teniendo en cuenta la legislación y las prácticas impositivas de los países latinoamericanos y su aplicación a los diversos métodos que siguen las compañías estadounidenses para operar en la América Latina. En todo el estudio se ha partido de hipótesis acerca de los efectos del impuesto estadounidense sobre la renta en las actividades económicas estadounidense en el extranjero, hipótesis que deben estudiarse más a fondo. Durante el análisis de la legislación tributaria de los Estados Unidos, se ha indicado en diversas ocasiones que la importancia de las disposiciones vigentes o de los cambios propuestos variará según la naturaleza de los regímenes tributarios de los países donde se realizan las inversiones y se efectúan los negocios. Sólo se podrá formular un juicio sobre la legislación tributaria de los Estados Unidos cuando la correlación entre esta legislación y la legislación impositiva de los demás países se base en la realidad, más bien que en conjeturas.

Este trabajo es sobre todo un análisis descriptivo de la legislación tributaria vigente en los Estados Unidos de América en relación con las inversiones en la América Latina, y de las modificaciones propuestas a esa legislación. No ha sido posible formular recomendaciones acerca de los cambios, debido al carácter preliminar e incompleto del presente informe. Se pueden recomendar desde modificaciones del procedimiento tributario aplicado hoy día hasta cambios fundamentales en la política tributaria. Pero cualquiera que sea el alcance de las recomendaciones, para estar bien fundadas deben basarse en un examen más minucioso de las actitudes de los inversionistas estadounidenses, bien se trate de personas físicas o de sociedades de capital, con respecto a los riesgos que encierran las inversiones en el extranjero; en un análisis detallado de la correlación entre las legislaciones tributarias de los Estados Unidos y de la América Latina, y en los efectos de esta correlación según la forma en que los inversionistas estadounidenses desarrollen sus actividades económicas en el extranjero.

Sería menester agregar una última observación sobre las limitaciones que tiene esta continuación de la investigación acerca de los efectos de la tributación sobre las inversiones en el extranjero de las sociedades estadounidenses de capital. Se ha sugerido que un trato impositivo favorable en general a las rentas obtenidas en el extranjero podría tener efectos totalmente desproporcionados a lo que cabría esperar en buena lógica. En el análisis precedente no hay nada que confirme o refute la validez de esta idea, y es probable que ninguna investigación indique los posibles resultados de tal política tributaria. Es muy posible que la exención de impuestos o la aplicación de tasas impositivas bajas a las rentas obtenidas en el extranjero pudieran aplicarse y darse a la publicidad de tal modo que atrajesen la atención hacia las inversiones en el extranjero "y las pusieran de moda", por así decirlo. Las pruebas acumuladas hasta ahora corroboran sin excepción la posibilidad de tal resultado, pero ello no permite bajo ningún concepto sacar una conclusión absoluta.

El hecho de que las decisiones acerca de las inversiones no se basan integralmente en cuadros que muestren el rendimiento relativo de todos los posibles empleos

posibles empleos de los fondos permite afirmar que algún cambio notable de las leyes impositivas pudiera despertar un interés general e inusitado en las actividades en el extranjero. Por el contrario, la repugnancia a afrontar los riesgos y las dificultades que entrañan las operaciones en el extranjero puede estar tan firmemente arraigada que fracasen incluso los incentivos que hagan más lógicamente atractivas las inversiones. Los móviles que animan a los hombres de negocios en esta esfera, como en otras, son lo bastante complejos e inciertos para impedir que se tenga confianza o seguridad absolutas en las predicciones acerca de los efectos de un determinado cambio en uno cualquiera de los factores pertinentes. Sólo después de examinar con más detalles el problema de las inversiones en el extranjero y los diversos métodos que puedan alentarlas, se podrá decidir si una reacción favorable de las inversiones (aunque fuera posible preverla con certeza) justificará una exención de impuestos.

ANEXO I

IMPUESTOS QUE GRAVAN LAS RENTAS BLOQUEADAS Y LAS TRANSACCIONES EN DIVISAS

1. El problema de las rentas bloqueadas

El Internal Revenue Code (IRC) no incluye ninguna disposición concreta especial (salvo en la medida en que el I.R.C. 433 a) (1) M) excluye "las rentas del extranjero bloqueadas" de las rentas netas sujetas al impuesto sobre las utilidades extraordinarias) acerca de la forma de incluir las rentas y las deducciones en la declaración de impuestos cuando el país de donde procede la renta "bloquea" las cuentas del contribuyente, por la cual todo el derecho sobre esta cuestión se basa en la jurisprudencia y en los precedentes sentados por decisiones. Expresado en términos sencillos, el problema consiste en determinar en qué medida el hecho de que el contribuyente no pueda disponer de las utilidades obtenidas en otro país excusa de declarar inmediatamente esas utilidades a los fines del impuesto estadounidense o, cuando haya sufrido pérdidas, le impide cargar esas pérdidas a otras rentas. El problema se complica aún más cuando las rentas están bloqueadas para su transferencia a los Estados Unidos al tipo de cambio oficial, pero el contribuyente puede convertirlas a un cambio más desfavorable que el oficial, o por lo menos puede utilizarlas en el país donde las ha obtenido.

Cuando las actividades económicas se desarrollan en un país latinoamericano por intermedio de filiales constituidas o registradas en él, no es corriente que se plantee el problema de las rentas bloqueadas, ya que en general no se asignarán dividendos a la matriz estadounidense hasta que se disponga de los medios para pagarlos. En la medida en que no suceda así, las normas no difieren de las que se aplican en otras circunstancias para calcular las rentas bloqueadas y el problema de decidir si un dividendo bloqueado es renta depende de los mismos criterios que se aplican a otros ingresos bloqueados. El problema principal se plantea con respecto a las operaciones de las sucursales para las cuales (a la inversa de lo que ocurre con las filiales) el contribuyente estadounidense debe declarar inmediatamente la renta de las actividades industriales o

/comerciales de

comerciales de la sucursal, y que quedan sujetas a los impuestos de los Estados Unidos. Una filial latinoamericana puede resolver más o menos bien los problemas que le plantean sus rentas bloqueadas si cuida de que la empresa matriz estadounidense no aparezca como si percibiese determinada rentas hasta que pueda transferírselas en la práctica. En virtud de la legislación tributaria corriente, la sucursal o agencia en la América Latina de una persona física, ciudadano o residente de los Estados Unidos, de una sociedad mercantil del hemisferio occidental o de otra sociedad estadounidense de capital no se encuentre en esa situación. En realidad, el problema planteado ante los tribunales y el Bureau of Internal Revenue ha consistido en saber si en una situación en que haya una renta bloqueada, el I.R.C. deberá interpretarse en el sentido de que coloca las operaciones de la sucursal en el mismo plano que las de una filial, y no hace gravables las rentas de la sucursal hasta que el contribuyente estadounidense disponga en realidad tales rentas.

2. Disposiciones legales acerca de las rentas bloqueadas

La legislación actual permite dos alternativas al contribuyente estadounidense que tiene una renta bloqueada. El contribuyente puede aplicar la jurisprudencia existente y, declarar en consecuencia sus rentas o pérdidas, o bien puede seguir el método de contabilidad indicado en Mimeograph 6475, 1950-1951 Cumulative Bulletin, página 50.

2. i) La jurisprudencia

Es evidente que cuando la ley de bloqueo impuesta por un país extranjero impide que el contribuyente convierta las cantidades bloqueadas en dólares estadounidenses o las gaste o utilice de otro modo en ese país, las citadas rentas bloqueadas, tal vez con las excepciones previstas en disposiciones especiales del I.R.C. relativas a las rentas no distribuidas, no serán gravables en los Estados Unidos hasta que el contribuyente pueda por lo menos disponer de esas rentas en cierta medida. Pero las rentas que el contribuyente convierta en dólares estadounidenses son rentas inmediatamente imponibles en los Estados Unidos. Por el contrario la simple existencia de una posibilidad limitada o costosa de conversión no hace necesariamente (si no se ha efectuado la conversión) que tales

/rentas queden

rentas queden sujetas al impuesto estadounidense. Así, por ejemplo, en un caso visto recientemente por un tribunal de impuestos (Ceska Cooper v. Commissioner, Tax Cases (United States Tax Court), Vol. 15, página 757 (1950)), se decidió que las libras esterlinas parcialmente bloqueadas constituían rentas inmediatamente gravables, pero también se sostuvo que las libras debían calcularse al cambio del mercado libre de Nueva York, y no al tipo de cambio oficial.

Sin embargo, la cuestión deja de ser tan clara cuando las rentas obtenidas en otro país pueden utilizarse en él para uno o más fines, aunque no sean convertibles en dólares estadounidenses o si bien en algunos casos parece existir la posibilidad de aplicar inmediatamente los impuestos estadounidenses. Así, cuando a pesar del bloqueo la moneda de la cuestión tiene un mercado extranjero, o cuando el contribuyente puede utilizarla en el extranjero, el contribuyente estadounidense deberá declarar inmediatamente la renta bloqueada según su valor real. En realidad no se ha decidido ningún caso que se refiriese directamente a la cuestión de una moneda extranjera que sólo se puede gastar en el país que la emite, pero quizá si el contribuyente puede obtener una cierta satisfacción económica de la moneda bloqueada, por ejemplo, mediante inversión o consumo, y entonces la renta será imponible inmediatamente en los Estados Unidos, a pesar de su inconvertibilidad en dólares estadounidenses. Cuando la renta obtenida en el extranjero es imponible, aunque no se pueda convertir en dólares estadounidenses, su cuantía se basa en el valor real que tiene para el contribuyente estadounidense y no en el tipo oficial de cambio. Esto se hizo en un caso (en que, por otra parte, disposiciones legales explícitas hacían innecesario dilucidar los aspectos jurídicos fundamentales de la cuestión) calculando los pesos bloqueados en Colombia a base de los precios relativos en los Estados Unidos y en Colombia de alimentos y otras mercaderías utilizadas corrientemente por ciudadanos estadounidenses que vivían en Colombia (Eder v. Commissioner, Federal Tax Cases, 2nd. Series, Vol. 138, página 27, (1949)).

Fuera del alcance de estas normas, cuando la legislación de los Estados Unidos estipula expresamente que se gravará la renta no distribuida, el bloqueo de la renta no modifica en absoluto su carácter de renta imponible. Así, cuando se trata de las rentas no distribuidas de compañías "holdings" extranjeras que son propiedad de personas físicas, de las rentas de una sociedad de personas y de las rentas distribuibles de un consorcio, las diversas secciones aplicables del I.R.C. hacen que se graven las rentas de estas entidades a través de sus accionistas, socios y beneficiarios, sea o no el caso, hayan o no percibido la renta. Los tribunales competentes han decidido que esta norma prevalece sobre la regla normal de no gravar las rentas que no son convertibles y tal decisión entraña probablemente que hasta las rentas bloqueadas en su totalidad sean imponibles inmediatamente en los Estados Unidos para esos contribuyentes, calculándose su valor real según se indica en el párrafo precedente.

La vaguedad de las normas precedentes se debe a la falta de una decisión precisa y autorizada sobre diversos problemas secundarios pero importantes. Sin embargo, parece ser que dos de los problemas importantes pueden resolverse del siguiente modo. Las rentas bloqueadas y no gravadas todavía se convertirán en imponibles en el momento en que se desbloquee (sean o no distribuidas) y una vez desbloqueadas conservarán su carácter original (dividendos, ganancias de capital, etc.), a pesar de las operaciones que se pudieran haber realizado en el intervalo con ellas (siempre que no sean tan importantes que constituyan por sí mismas un verdadero desbloqueo). Es muy probable que las pérdidas y otras posibles deducciones puedan deducirse sin necesidad de tener en cuenta si las rentas hubiesen sido imponibles en caso de que las transacciones en el país extranjero hubiesen producido utilidades netas en vez de pérdidas netas. Es decir, aunque las deducciones por las rentas bloqueadas en un país deben cargarse primero a las rentas brutas obtenidas en ese país, si el resumen total da una pérdida neta, esa pérdida puede cargarse inmediatamente a otras rentas obtenidas en los Estados Unidos.

2. ii) Mimeograph 6475

La confusión que caracterizaba el problema de las rentas bloqueada hizo que en 1950 se promulgara el Mimeograph 6475, 1950-1951, Cumulative Bulletin, página 50, en virtud del cual el Comisionado de Rentas concedió actualmente a los contribuyentes el privilegio de elegir entre aplazar el pago del impuesto estadounidense sobre las "rentas diferibles" hasta el momento en que la renta ya no se ajuste a la definición de "renta diferible". La elección de este método de contabilización se hace en declaraciones suplementarias del impuesto sobre la renta, que se presentan por separado para cada país donde el contribuyente tiene "rentas diferibles".

Las rentas obtenidas en el extranjero solo son "diferibles" si, y en la medida en que: a) el dinero o los bienes situados en el extranjero no puedan convertirse con facilidad en dólares estadounidenses, b) no se haya efectuado ninguna conversión en dólares estadounidenses o en otros bienes o monedas fácilmente convertibles en dólares estadounidenses (sin tener en cuenta las leyes o reglamentos que prohíben esas conversiones), y c) la renta no se haya utilizado para gastos personales no deducibles; donaciones, legados, etc.; dividendos u otras formas de distribución, o, en el caso de un extranjero residente, el contribuyente no haya puesto fin a su residencia en los Estados Unidos. Cualquiera de estas contingencias hace que la renta deje de ser "diferible" y, deducidos los costos en dólares estadounidenses concomitantes a la renta, toda la renta bloqueada se convierte en imponible inmediatamente para el contribuyente estadounidense. Cuando existe "renta diferible" en un determinado país los gastos efectuados en ese país sólo podrán deducirse en el momento en que la "renta diferible" pase a ser imponible y, de manera análoga, las deducciones por depreciación y envejecimiento, así como el descuento por impuestos pagados en el extranjero que estipula el I.R.C. 131, se aplazarán hasta la liberación de la "renta diferible". Sin embargo, cuando hay costos y gastos en dólares estadounidenses aplicables a más de un país, y el contribuyente no ha distribuido normalmente estos costos y gastos país por país, se puede efectuar una /distribución razonable

distribución razonable entre "renta corriente" y "renta diferible", sin necesidad de contar con la aprobación previa del Comisionado.

La condición de "renta diferible" debe reclamarse dentro del plazo fijado para presentar la declaración de impuestos correspondiente al primer año de imposición respecto al cual se desea obtener el aplazamiento. Una vez elegido este método de contabilización sólo se puede cambiar con la aprobación previa del Comisionado.

El ejemplo siguiente ilustra algunas de las normas antedichas. Supóngase que un fabricante estadounidense vende mercaderías en un determinado país latinoamericano por valor de 20.000 pesos (el tipo de cambio es de 0,05 centavos de dólar por peso) y que el costo de las mercaderías es de 700 dólares (es decir, 14.000 pesos), mientras que los gastos directos imputables a la venta ascienden a 100 dólares. En el año de imposición el fabricante estadounidense sólo puede convertir en dólares estadounidenses 15.000 pesos que, al tipo de 0,05 de dólar por peso, le producen 750 dólares. Si el fabricante estadounidense se acoge a las disposiciones del Mimeograph 6475, sólo deberá incluir en sus rentas brutas 50 dólares (750 menos 700) y podrá deducir 16,67 dólares (1/6 de 100 dólares, o sea la parte de los gastos imputable a la parte convertida (50 dólares o 1.000 pesos) del total de las utilidades (20.000 menos 14.000, o sea 6.000 pesos).

3. Transacciones en divisas

Las disposiciones legales para informar sobre las ganancias o pérdidas debidas a fluctuaciones del valor de las divisas son muy confusas y no indican un razonamiento consecuente. No se estudia la cuestión a fondo en este trabajo, sino tan sólo se señalan algunas de las normas que parece ser se aplican a las actividades económicas en la América Latina.

Parece ser que aunque de la obtención en préstamo y del reembolso de una divisa no pueden producirse ni ganancias ni pérdidas, (incluso cuando esa operación se traduce en dólares estadounidenses), se observa una diferencia de valor en los dos extremos de la transacción. Así, pues, aunque se obtenga un préstamo de 100.000 pesos cuando el peso se cotice

a 0,05 centavos de dólar (5.000 dólares) y se reembolse cuando el peso se cotice a 0,03 centavos de dólar (3.000 dólares), tal hecho no hace que la diferencia de 2.000 dólares sea una ganancia imponible, pues para los tribunales la transacción constituye un préstamo y reembolso de una mercadería. Sin embargo, esta norma no se aplica cuando las mercaderías se compran a crédito a un precio determinado y se pagan con posterioridad después de haberse producido una fluctuación de la moneda. Los tribunales estadounidenses han sostenido que las ganancias o pérdidas debidas a la fluctuación constituyen una transacción diferente de la compra, que el costo de las mercaderías compradas es su valor en dólares en la fecha de la compra (al cambio vigente en una fecha) y que la ganancia o pérdida debida a fluctuación de la moneda constituye renta o pérdida en el año del pago. Así, cuando en 1951 se compran mercaderías por valor de 100.000 pesos (el peso se cotiza a 0,05 centavos de dólar) que se pagan en 1952 (el peso se cotiza ahora a 0,03 centavos de dólar), el valor de inventario de las mercaderías, que debe permanecer en el nivel establecido en el momento de la compra, es de 5.000 dólares, y el contribuyente tiene en 1952 una renta gravable de 2.000 dólares, pues paga una deuda de 5.000 dólares con 3.000. Asimismo, se ha decidido que cuando un contribuyente presenta una declaración impositiva a base de valores contabilizados (The Foundation Co. v. Commissioner, Tax Cases (Tribunal de Impuestos de los Estados Unidos), Vol. 14, página 1.333 (1950)), la diferencia originada por cambios de valor de la moneda, entre la renta contable en dólares consignada en un año y la renta real en dólares recibida en los años del pago, constituye una ganancia o pérdida. Parece ser que esta distinción se funda en que los casos en los cuales se ha reconocido ganancia o pérdida implicaban transacciones normales que, "a diferencia de una simple obtención y reembolso de bienes en préstamo [es decir, moneda extranjera, como en el primer ejemplo], tuvieron evidentemente consecuencias impositivas" (The Foundation Co., supra).

Uno de los problemas más importantes que deben resolver los inversionistas estadounidenses en la América Latina es el método de transformar en dólares estadounidenses las rentas obtenidas en divisas

/cuando, debido

cuando, debido a que los valores de la moneda fluctúan, las ganancias o pérdidas del extranjero, expresadas en divisas no pueden equipararse con las ganancias o pérdidas económicas. Si cabe expresarlo con un ejemplo, supóngase que una compañía estadounidense que negocia en un país latinoamericano por intermedio de una sucursal compra mercaderías por valor de 100.000 pesos (el peso se cotiza a 0,05 centavos de dólar) al principio del año, las vende seis meses después por 150.000 pesos (el peso se cotiza ahora a 0,02 centavos de dólar), convierte inmediatamente 75.000 pesos en dólares estadounidenses, y al final del año el peso se cotiza a 0,01 centavo de dólar. Basándose en estos datos, ¿cómo declarará la compañía estadounidense sus negocios en la América Latina? El problema se ha enfocado con dos criterios distintos; según el primer criterio, se comparan los equivalentes en dólares del valor neto, o del importe neto del activo en ejercicio, al principio y al final del año de imposición; según el segundo, las ganancias y pérdidas se calculan en la divisa extranjera, y las rentas o pérdidas para los Estados Unidos tienen en cuenta los tipos de cambio que se aplican a la conversión en el momento del envío al final del año de imposición o en ambas fechas. En virtud del primer criterio, el importe neto del activo en ejercicio de la compañía estadounidense sería de 5.000 dólares al principio del año y de 2.250 dólares al final (1.500 más 750), o sea una pérdida de 2.750 dólares en la operación. Por el segundo criterio, la compañía estadounidense obtendría utilidades por valor de 50.000 pesos y (como se supone que las utilidades se remiten primero) una renta imponible de 1.000 pesos (al cambio de 0,02 centavos de dólar por peso). Ha habido bastante confusión acerca del método de cálculo que debe seguirse en estas circunstancias, pero hasta hace poco parecía que el sistema de la conversión del activo neto al final del año de imposición (primer criterio) debía utilizarse para las operaciones por intermedio de sucursales, mientras que se aplicaba el segundo criterio cuando se trataba de transacciones monetarias aisladas o de operaciones de filiales extranjeras. El trato diferente dado a las filiales y sucursales se basaba en la teoría lógica de que una filial es una entidad independiente

/y distinta,

y distinta, cuyas inversiones se mantienen separadas de la sociedad matriz hasta su liquidación (al contrario de la sucursal) y que los dividendos (único medio de remitir a la matriz las "utilidades" obtenidas en el extranjero) dependen de que se disponga de tales utilidades en la moneda del país donde se encuentra la filial. Sin embargo, en el último caso visto sobre la materia (American Pad and Textile Co., v. Commissioners, Tax Cases (Tribunal de Impuestos de los Estados Unidos), Vol. 16, página 1304, (1951)), donde la decisión fué aceptada por el Comisionado, se ha revisado toda la cuestión, y el Tribunal de Impuestos indicó que se trataba más bien de un problema fundamentalmente contable y no jurídico y que, por lo tanto, la corrección de uno u otro criterio dependerá de la naturaleza del negocio, del método de contabilización y de que se aplique siempre el criterio que se elija.

Si se supone que ha habido una ganancia o pérdida, la cuestión de decidir si tal ganancia o pérdida es ordinaria o de capital depende en gran parte de si la divisa extranjera en cuestión puede o no considerarse como activo fijo. Normalmente, la divisa extranjera retenida como inversión dará origen a ganancias o pérdidas de capital. Sin embargo, cuando la divisa extranjera suele recibirse en canje o en el curso de los negocios, dará ganancias o pérdidas ordinarias, porque en este caso tal moneda se retiene sobre todo para venderla a los clientes en el curso de las operaciones mercantiles corrientes, y por lo tanto, no constituye un activo fijo.

ANEXO II

CUADRO COMPARATIVO DE LAS CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS DE LOS DIFERENTES
METODOS DE DESARROLLAR ACTIVIDADES ECONOMICAS EN LA AMERICA LATINA

En el cuadro que figura a continuación se esbozan las consecuencias tributarias que en virtud de la legislación estadounidense tienen en diversos aspectos los diferentes métodos de desarrollar actividades económicas en la América Latina. Los procedimientos que se analizan son:

- A. Sucursales de sociedades estadounidenses de capital;
- B. Bienes de personas físicas o sociedades de personas formadas por ciudadanos o residentes de los Estados Unidos;
- C. Sociedades extranjeras de capital cuyas acciones pertenecen a sociedades estadounidenses de capital;
- D. Sociedades extranjeras de capital cuyas acciones pertenecen a ciudadanos o residentes de los Estados Unidos;
- E. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental cuyas acciones pertenecen a sociedades estadounidenses de capital; y
- F. Sociedades mercantiles del hemisferio occidental cuyas acciones pertenecen a ciudadanos o residentes de los Estados Unidos.

Las consecuencias del empleo de estos métodos diferentes se analizan con respecto a los siguientes puntos:

1. Impuesto y recargo normales en los Estados Unidos: alcance, efectos y renta imponible;
2. Impuesto estadounidense sobre las utilidades extraordinarias;
3. Impuestos en los países latinoamericanos;
4. Descuentos que autoriza el I.R.C. 131 por impuestos pagados en el extranjero;
5. Dividendos y otras formas de distribución de utilidades de las sociedades de capital;

6. Acumulación de utilidades de las sociedades de capital;
7. Declaraciones impositivas globales;
8. Constitución o registro de sociedades de capital;

Se añade un cuadro en dólares y centavos para ilustrar las consecuencias tributarias generales en virtud de la legislación estadounidense de los seis métodos de desarrollar actividades económicas.

Este cuadro no sirve para determinar, qué método será más ventajoso en cada caso. Esto dependerá además de otros varios factores; tales como la importancia de tener una responsabilidad limitada, la necesidad de buscar capital en el mercado libre, las ganancias o pérdidas que se prevean para el período inicial, la conveniencia de reinvertir o repatriar las utilidades, etc. El objeto del cuadro es presentar los diversos elementos impositivos de la situación, de tal manera que el lector pueda determinar por sí mismo qué método resulta más conveniente en determinadas circunstancias.

Desde luego, se puede ir más lejos y preparar normas que indiquen exactamente en qué circunstancias será preferible un determinado método. Sin embargo, la utilidad práctica de tales fórmulas tiene un límite. Además, tendrían que ser tan intrincadas y usar unas líneas divisorias tan estrictas, que ningún contribuyente podría utilizarlas, ya que no estaría en condiciones de predecir los resultados de sus operaciones en el extranjero con la precisión suficiente para determinar en qué parte de la divisoria se encontraría al final.

No obstante existe una serie de hechos y criterios fundamentales que por su sencillez tienen importancia en la práctica. Estos datos pueden formularse de la manera siguiente:

1. El problema de decidir si se ha de utilizar una filial o una sucursal en la América Latina depende de varios factores variables. Las dos diferencias impositivas básicas entre los dos métodos son las siguientes:

Para una sucursal en la América Latina

- a) El total neto de las rentas de la sucursal, antes de pagar los impuestos extranjeros sobre la renta, debe declararse como

/parte de

parte de las rentas del contribuyente estadounidense y sus pérdidas pueden deducirse.

b) El contribuyente estadounidense tiene dos alternativas: puede deducir de sus rentas declarables obtenidas en el extranjero los impuestos extranjeros abonados por la sucursal o puede descontar los de sus impuestos en los Estados Unidos.

Para una filial en la América Latina

a) Sólo los dividendos recibidos (es decir, la parte distribuida de la renta neta de la filial, después de pagados los impuestos extranjeros) deben incluirse en la declaración impositiva, como parte de la renta del contribuyente estadounidense y las pérdidas de la filial no pueden deducirse de esta renta.

b) La empresa estadounidense matriz sólo puede descontar los impuestos extranjeros pagados por su filial de la América Latina sobre las utilidades (los descuentos y deducciones de impuestos se pueden aplicar contra los impuestos extranjeros cargados a la empresa matriz estadounidense por los dividendos que le han sido pagados).

Nota: En el caso especial de las industrias extractivas que operan en la América Latina, la diferencia más importante es la posibilidad de deducir todos los gastos de exploración, costos de desarrollo y las cantidades autorizadas como compensación por el agotamiento gradual de los recursos naturales únicamente cuando se opera por intermedio de sucursales.

2. Los factores variables correspondientes son:

- a. la relación entre la tasa impositiva estadounidense y las tasas impositivas extranjeras;
- b. las cantidades que deben consignarse en la declaración impositiva por rentas netas y pérdidas netas resultantes de las diversas operaciones en el extranjero.

3. Si no hay pérdidas, el sistema del descuento impositivo siempre resulta más ventajoso que deducir los impuestos extranjeros de la cuantía de la renta.

4. Si no hay pérdidas y no se piensa repatriar inmediatamente las utilidades obtenidas en el extranjero, siempre es preferible la filial a /la sucursal

la sucursal.

5. Si se utiliza el sistema del descuento impositivo y si el total de las obligaciones impositivas sobre la renta en todos los países extranjeros es igual o mayor que los impuestos estadounidenses, no existe ninguna diferencia entre la sucursal y la filial respecto a los impuestos sobre las utilidades repatriadas, ya que en virtud de la cláusula del descuento impositivo, la renta obtenida en el extranjero no se grava de hecho en Estados Unidos, así que la cantidad de ingresos obtenidos en el extranjero que se incluye en la declaración impositiva deja de tener importancia (sin embargo, véase el párrafo 8 a) más adelante).

6. Si no hay pérdidas y si prevé la repatriación constante de todas las utilidades, las filiales son preferibles en los países donde la tasa impositiva es inferior a la vigente en los Estados Unidos, porque (de conformidad con el párrafo 1 b), las rentas netas obtenidas en el extranjero que se incluyen en la declaración impositiva, y a las cuales se aplica la diferencia entre las dos tasas son menores para la filial que para la sucursal (sin embargo, véase el párrafo 8 c)).

Los ahorros entre los métodos de operación con filiales y sucursales son iguales a la diferencia entre la tasa estadounidense y la extranjera aplicables al impuesto extranjero pagado sobre la renta de las compañías. Si el impuesto estadounidense sobre la renta de la compañía es del 50 por ciento y el impuesto extranjero del 40 por ciento, el ahorro que logra el contribuyente estadounidense si utiliza para sus operaciones una filial en vez de una sucursal es igual a 50 por ciento - 40 por ciento, o sea el 10 por ciento, del impuesto extranjero (40 por ciento), es decir al 4 por ciento de la renta obtenida en el extranjero.

7. Si algunas operaciones en el extranjero producen pérdidas y otras utilidades, es casi imposible establecer normas viables para decidir la elección entre la filial y la sucursal y entre el descuento y la deducción de los impuestos. Las mil consideraciones que deben sopesarse y preverse tales como el margen de pérdidas previsto y la posibilidad de aplazar la transferencia de las utilidades obtenidas en el extranjero, exigirían normas tan minuciosas y precisas que serían prácticamente inútiles.

/Por ejemplo,

Por ejemplo, podría afirmarse con razón que si unas operaciones extranjeras producen pérdidas y otras utilidades, será preferible la deducción al descuento de los gravámenes cuando el total de los impuestos extranjeros descontables o deducibles sea mayor que el total neto de las rentas obtenidas en el extranjero (después de deducidas las pérdidas sufridas en el extranjero) gravable por el impuesto estadounidense sobre la renta. Esto se debe a que el sistema del descuento hace que el ahorro tributario máximo se logre en el impuesto estadounidense sobre la renta obtenida en el extranjero, mientras que por el sistema de la deducción el ahorro se logra en el impuesto estadounidense sobre la renta extranjera, que por hipótesis es mayor. Así, pues, en estos casos la sucursal resulta en principio más conveniente que la filial. Sin embargo, hay que hacer constar que para poder acogerse a la deducción de impuestos en un caso, debe aplicarse a todas las operaciones en el extranjero, lo cual exige que estas operaciones se efectúen por conducto de sucursales (véase el párrafo 1 b)). Como la renta obtenida en el extranjero que debe consignarse en la declaración ser mayor en el caso de las sucursales que de las filiales, resultará más difícil satisfacer las condiciones necesarias para que el sistema de la deducción (o sea, el aplicable a las sucursales) resulte más ventajoso. Sin embargo como la renta de las filiales extranjeras sólo está sujeta al impuesto estadounidense si se distribuye, cabe suponer lógicamente que en la mayoría de los casos, cuando algunas operaciones en el extranjero produzcan pérdidas y otras utilidades, éstas últimas no se repatriarán, de manera que no habrá necesidad de elegir entre el descuento o la deducción por los impuestos pagados en el extranjero. Este ejemplo puede bastar para demostrar que en caso de haber pérdidas, la solución concreta dependerá de todas las circunstancias del caso.

8. Las normas expuestas se complican aún más debido a que es preciso tomar en cuenta otros varios factores tales como:

- a. Para un contribuyente estadounidense que sea una persona física, la renta obtenida en el extranjero incrementará la tasa efectiva general de sus impuestos, incluso sobre sus rentas obtenidas en los Estados Unidos, y las pérdidas sufridas en el extranjero la reducirán

/No podrá

No podrá aplicarse el descuento impositivo al aumento de los gravámenes que se produce en el primero de los casos. Cuando se trate de un contribuyente estadounidense que sea una sociedad de capital, este factor no tendrá importancia, ya que la progresión de la tasa del impuesto sobre las sociedades de capital es casi nula dentro de los márgenes de renta de la mayoría de las sociedades que operan en el extranjero;

b. Sólo las sociedades estadounidenses de capital (y no las personas físicas) pueden solicitar que se les descuenten los impuestos pagados en el extranjero por sociedades extranjeras en que tengan acciones (filiales) por filiales extranjeras de éstas;

c. La sociedad matriz estadounidense sujeta a impuesto sobre las utilidades extraordinarias puede aumentar o disminuir su obligación tributaria operando por conducto de una sociedad mercantil del hemisferio occidental o de una filial extranjera, si la exención de las rentas de ésta del pago de aquel impuesto supera la desventaja de eliminar los bienes invertidos en ella por la matriz cuando se calcula el descuento impositivo sobre las utilidades extraordinarias de la matriz (es decir, menos las utilidades ordinarias) (véanse los párrafos 9 y 11 del Cuadro).

d. Por último, el régimen de los impuestos latinoamericanos aplicables (véase el párrafo 8 c) es un elemento que debe tomarse en cuenta para elegir el método que se seguirá en las actividades económicas.

Los datos que anteceden están destinados más bien a servir como ilustración para el empleo del cuadro que como pautas concretas para orientar al inversionista estadounidense en la América Latina. Con ellos se demuestra la gran complejidad de las normas y la precisión con que deben analizarse en sí mismas y en combinación con todas las demás, para poder deducir las consecuencias tributarias con respecto a los objetivos de política general que persigue el legislador y a los objetivos económicos del inversionista.