

Conceptos importantes en la Administración del impuesto sobre las ventas

Intentar orientarse en la administración de la administración del impuesto sobre ventas y uso no es lo más fácil de hacer. Hay una amplia gama de responsabilidades y tareas, y no olvidemos que la ley del impuesto sobre ventas y uso difiere de un estado a otro. Además de todo esto, el Tribunal Supremo de Estados Unidos emitió una histórica decisión el 21 de junio de 2018 en el caso Dakota del Sur contra Wayfair, que giraba en torno al nexo para los vendedores de fuera del estado. En una decisión de 5-4 decisión, el Tribunal falló a favor de Dakota del Sur y anuló Quill Corp. v. North Dakota y National Bellas Hess, Inc. v. El Tribunal concluyó que "la regla de la presencia física de Quill no es válida". la regla de la presencia física de Quill es poco sólida e incorrecta". Quill ha sido la ley del país desde 1992 en lo que respecta al punto de encuentro para los vendedores de fuera del estado y National Bellas Hess desde 1967, por lo que esto es un gran tema para el nexo y la administración del impuesto sobre las ventas.

Intentar navegar por el camino de la administración del impuesto sobre las ventas y el uso, puede ser un reto muy alto, debido a las diferentes leyes estatales.

Las empresas han confiado en la anterior sentencia Quill durante más de 25 años como una prueba algo brillante de su responsabilidad con los estados. En décadas pasadas, la presencia física ha sido la norma. Si se tenía una tienda, un inventario importante, se alquilaban propiedad tangible, o empleaba personal de ventas dentro de un estado, era relativamente sencillo determinar si se tenía presencia física. Sin embargo, con el auge de la tecnología y el comercio electrónico, surgieron preguntas sobre si había llegado el momento de reevaluar las normas de nexo.

Esto hace que los estados inicien esfuerzos de redefinir lo que constituye el nexo y los estados se volvieron más creativos con la idea de lo que constituye el nexo dentro de sus fronteras, que analizaremos a continuación.

CUANDO Y CÓMO REGISTRARSE PARA IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

El principio rector para entender cuándo debe registrarse para recaudar y remitir el impuesto sobre las ventas es el nexo. El nexo es el nivel de conexión entre una jurisdicción fiscal, como un estado, y una entidad comercial.

Hasta que se establezca esta conexión, la jurisdicción fiscal no puede exigirle que cobre y remita el impuesto sobre las ventas en esa jurisdicción.

El nexo se rige principalmente por la Constitución de EE.UU. en virtud de la Cláusula del Debido Proceso y la Cláusula de Comercio. La cláusula del Debido Proceso que se encuentra en la 14ª Enmienda requiere un vínculo definitivo o una conexión mínima entre un estado y la entidad que quiere gravar. Se trata de una prueba de dos vertientes para demostrar que un que un vendedor está utilizando a propósito el mercado económico de un estado y también que el vendedor se beneficia de alguna manera de los servicios ofrecidos a otros igualmente del estado dentro de ese mercado. Si se supera estas pruebas puede someter a la empresa a un requisito de recaudación de impuestos.

La Cláusula de Comercio exige una presencia sustancial, y es esta prueba que, antes de la decisión del caso SD contra Wayfair, se interpretaba que la presencia física sustancial es lo que se requiere para una empresa para recaudar y remitir el impuesto sobre las ventas y el uso. Sin embargo, la cláusula de comercio no incluye el término "físico". Construyendo sobre esta base, corresponde a cada Estado definir las actividades específicas realizadas en su estado que establecen el nexo. La presencia física como prueba no ha sido eliminado, sigue siendo la primera prueba. Pero si no hay presencia física en un estado, entonces la prueba de presencia sustancial puede evaluarse a través de los niveles económicos o de ventas. Tras la sentencia decisión de SD contra Wayfair, es la combinación de estos dos conceptos es la nueva norma para determinar cuándo una empresa está obligada a registrarse.

Por ello, una empresa debe examinar cada estado por separado para determinar si existe un nexo fiscal con las ventas y estar al tanto de los frecuentes cambios en la normativa y las interpretaciones. Muchos estados, pero no todos, han aprobado normas de nexo económico. En general, la mayoría de los estados incluyen las siguientes actividades en su definición de "hacer negocios" o nexo: - "Mantener, ocupar o utilizar de forma permanente o temporal, directa o indirectamente o a través de una filial, una oficina, lugar de distribución, sala o lugar de ventas o muestras, almacén o lugar de almacenamiento u otro lugar de negocios" - "Tener un representante, agente, vendedor, encuestador o solicitante que opere en este estado bajo la autoridad del minorista o de su filial de forma temporal o permanente" - "Cualquier vendedor, que no tenga presencia física en este estado y que deba remitir el impuesto sobre las ventas o el uso, si el vendedor cumple con cualquiera de los anteriores Las ventas brutas procedentes de la venta de artículos imposables entregados en este estado superan los 100.000 dólares; o 2. El vendedor vendió artículos imposables para su entrega en este estado en 200 o más transacciones separadas". Una empresa debe examinar cada estado individualmente para determinar si existe nexo de unión en el impuesto sobre las ventas y estar al tanto de las

regulaciones e interpretaciones que cambian con frecuencia. Otros estados pueden determinar su propio umbral de nexo económico, pero debe demostrar que no impide ni crea una carga indebida en el comercio interestatal. Por lo tanto, es poco probable que un estado establezca un umbral por debajo de los 100.000 dólares en ventas o 200 transacciones separadas. Algunos han fijado un umbral más alto.

Si te fijas bien, se incluyen tanto las actividades temporales como las permanentes realizadas por los propios empleados de una empresa, así como las realizadas por agentes independientes. Antes de la promulgación de la legislación sobre el nexo económico puro, los estados aprobaron una legislación que amplía la definición de comerciante minorista que hace negocios mediante la aprobación del nexo de clicks, el nexo de cookies y el nexo de afiliación.

En un intento de aliviar la carga de recaudación de los vendedores que sólo venden a través de los mercados, han aprobado disposiciones de nexo de mercado que trasladan la responsabilidad de recaudación y envío al facilitador del mercado. Y algunos estados, siguiendo el ejemplo de Colorado y declarados constitucionales en el caso *Direct Marketing Association vs. Colorado Department of Revenue*, han aprobado leyes de notificación y requisitos de información. Estos diferentes tipos de legislación de nexo se aplican a los vendedores a distancia que realizan ventas dentro de un estado. El nexo "click-through" se crea si se pagan compensaciones o comisiones a un residente en el estado por remitir a un cliente al sitio web del minorista, lo que resulta en una venta. Ten en cuenta que normalmente se aplica un umbral mínimo de ventas en el estado antes de que se cree el nexo "click-through" (en muchos estados es de 10.000 dólares de ventas anuales referidas, pero puede ser mayor). El nexo de afiliación se crea si un minorista remoto tiene un interés sustancial en, o es propiedad de, un minorista en el estado y el minorista vende la misma línea de productos o una línea sustancialmente similar bajo el mismo nombre comercial o uno similar, o la instalación o el agente en el estado se utiliza para anunciar, promover o facilitar las ventas a un consumidor en el estado.

Un ejemplo de esto sería una tienda en la web que es una entidad legal separada pero que vende los mismos productos y tiene la misma marca que la tienda física. La Junta de Ecuilización de California determinó que *Borders.com* y *Borders Books* eran, en esencia, la misma empresa, aunque en la forma eran entidades jurídicas distintas. Las ventas del sitio web en el estado necesario para ser gravado. Más recientemente, la legislación sobre filiales aprobada por los estados no exige la propiedad común para que se aplique el nexo de afiliación. De acuerdo con las leyes de nexo económico y/o las acciones administrativas, si un minorista remoto supera un umbral económico específico en el estado, entonces el minorista tiene nexo y debe recaudar y remitir el impuesto sobre las ventas en ese estado.

El umbral económico puede basarse en una cantidad determinada de ventas realizadas en el estado, en los ingresos brutos en el estado o en otros umbrales. El umbral de Dakota del Sur, ratificado por el Tribunal Supremo de EE.UU., es de 100.000 dólares de ventas brutas o de 200 transacciones en un año en un estado determinado le dará nexo económico. Esta cantidad varía según el estado, así como la forma en que el estado mide el umbral. La mayoría de los estados utilizan las ventas brutas, pero algunos utilizan las ventas al por menor y algunos utilizan las ventas imponibles. Ninguno de los estados tiene umbrales vinculados a un índice inflacionario ni proporcionales a la población del estado, por lo que los umbrales pueden evolucionar con el tiempo y se puede analizar el impacto total.

En virtud de la legislación sobre el nexo de mercado, si un mercado en línea (por ejemplo, Amazon) opera su negocio en un estado y proporciona la infraestructura de comercio electrónico, así como el servicio al cliente, los servicios de procesamiento de pagos o la comercialización, el facilitador del mercado está obligado a registrarse y recaudar impuestos como el minorista en lugar de los vendedores individuales.

Este tipo de legislación también podría imponer requisitos de notificación al facilitador del mercado. En virtud de la legislación sobre notificación y requisitos de información, los minoristas a distancia que no están obligados a registrarse y recaudar el impuesto sobre las ventas están obligados a notificar a sus clientes su obligación de pagar el impuesto sobre el uso en sus compras. También se puede exigir a los minoristas que envíen a los compradores una declaración anual de todas sus compras al minorista, así como una lista anual de clientes al estado. Para estar al día sobre los estados que han promulgado los tipos de legislación de nexo mencionados. Las actividades temporales que crean nexo, como los empleados itinerantes y los contratistas independientes que trabajan dentro de un estado, también pueden crear nexo según las normas de nexo físico.

Otras actividades temporales que pueden crear nexo incluyen la exposición en una feria comercial, el mantenimiento del inventario consignado en un estado o el uso de representantes de servicios independientes para proporcionar servicios a sus clientes.

Si se ha creado un nexo en un estado u otra jurisdicción, está obligado a registrarse como minorista y a recaudar y remitir el impuesto sobre las ventas de todas las ventas imponibles en esa jurisdicción. Para que las ventas estén exentas, debe obtener certificados de exención de esos clientes. El nexo también es relevante para los compradores. Si usted tiene nexo en una jurisdicción y el vendedor no recaudó el impuesto, está obligado a remitir el impuesto de uso sobre las compras imponibles entregadas dentro de esa jurisdicción.

Además de determinar dónde registrarse, el contribuyente debe determinar cómo registrarse. El contribuyente debe determinar qué impuestos deberá recaudar o pagar. Algunos estados diferencian entre el impuesto sobre las ventas, el impuesto sobre el uso del vendedor y el impuesto sobre el uso del consumidor tanto en su solicitud de registro como en su declaración.

La forma en que el contribuyente se registra puede influir en la declaración que debe presentar y en la tasa que debe recaudar. El impuesto sobre las ventas suele aplicarse en los estados en los que el contribuyente mantiene una ubicación física, como una tienda. El impuesto sobre el uso del vendedor se aplica a las ventas interestatales en los estados en los que el minorista ha establecido un nexo.

En muchos formularios de solicitud se pide un promedio de obligaciones anuales. Esta información se utiliza para determinar la frecuencia de presentación. Algunos estados permiten una presentación menos frecuente si la obligación es pequeña. Las obligaciones grandes pueden requerir una presentación más frecuente o pagos anticipados. Sin embargo, la pregunta más complicada que figura en la solicitud de registro es la fecha de inicio de la actividad empresarial en la jurisdicción. Esto se utiliza para determinar si se deben presentar declaraciones de períodos anteriores. Si aparece un periodo anterior, espere recibir una solicitud para presentar estas declaraciones de periodos anteriores que probablemente incluirá avisos de intereses y multas. Si se presenta un formulario de registro para una empresa que ha tenido nexos durante algún tiempo, se debe prestar mucha atención a la hora de responder a la pregunta de la fecha.

La mayoría de los formularios se firman bajo pena de perjurio, por lo que una fecha inexacta podría causar problemas. Los formularios de solicitud de registro pueden obtenerse en el Departamento de Hacienda de la jurisdicción. Además, la mayoría de los estados tienen ahora un registro en línea y no aceptan una solicitud en papel. Ten en cuenta que hay una serie de otros elementos que pueden o no incluirse en la base imponible en función de la legislación de cada estado.

CÓMO FUNCIONAN LOS PROGRAMAS DE AMNISTÍA FISCAL

Si un cliente realiza una compra y posteriormente devuelve un artículo al que se le aplicó el impuesto sobre las ventas, éste también debe ser reembolsado. El impuesto debe devolverse al tipo y por la jurisdicción que se cobró en la venta original. Y asegúrese de que existe una política de la empresa en caso de que los clientes realicen devoluciones sin el recibo original. Si el impuesto se devuelve al cliente, el minorista puede optar a un reembolso por parte del Estado, pero sólo después de habérselo devuelto al cliente.

Si el minorista cobra una tasa de reposición de existencias, ésta suele ser imponible y debe reducir el impuesto reembolsado por el artículo devuelto. El crédito por la mercancía devuelta debe tomarse en la declaración del impuesto sobre las ventas en el período en el que los artículos fueron devueltos.

Si hubo un cambio de tasa desde la venta original, asegúrese de reportar la devolución apropiadamente usando la tasa original. Muchas declaraciones estatales tienen una línea para la transacción con una tasa anterior. Los débitos y créditos de sólo impuestos ocurren cuando se cometieron errores de tributación en la transacción original. El más común es que el cliente no proporcionó un certificado de exención para la factura que se emitió.

En algunos casos, el cliente puede no darse cuenta de esto durante algún tiempo y presentar una solicitud de reembolso que abarque varias facturas a lo largo de los años. Siempre que la exención debiera haberse aplicado en el momento de la transacción original y las facturas sobre las que se solicita la devolución estén dentro del plazo de prescripción del estado, la devolución del impuesto puede pagarse. Sin embargo, esto puede suponer una carga importante para el minorista, ya que una devolución significativa puede desencadenar una auditoría.

En estas situaciones, se deben presentar declaraciones enmendadas en lugar de tomar el importe total en una declaración actual. Algunos estados permiten al minorista ceder su derecho a presentar la devolución al cliente y esto puede ser más apropiado si es una opción. Otra cuestión administrativa para tener en cuenta son las declaraciones modificadas. Las razones para que una empresa presente una declaración enmendada pueden ser el exceso de créditos, los errores de información, los cambios en los tipos impositivos que no se incorporaron a tiempo y el exceso de recaudación de impuestos. Un exceso de declaraciones enmendadas podría desencadenar una auditoría. Por ello, algunas empresas prefieren ajustar las declaraciones del período actual. Sin embargo, si el ajuste dará lugar a una declaración negativa o requerirá mucho tiempo para absorber el crédito, puede ser aconsejable preparar las declaraciones enmendadas.

Entonces, ¿cómo se prepara una declaración enmendada? En algunos estados, es tan sencillo como preparar una declaración estándar con los valores corregidos y marcarla como ENMENDADA. En este caso, la declaración enmendada debe incluir los nuevos importes correctos en cada línea. En otros estados, existen formularios especiales en los que hay que consignar los importes originales, los revisados y calcular la diferencia. Las declaraciones enmendadas deben presentarse dentro del plazo de prescripción abierto.

CÓMO LA PRESENTACIÓN DE LA FACTURA PUEDE INFLUIR EN LA DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Como ya se ha comentado en el apartado de la base imponible, los artículos deben figurar por separado en la factura que se entrega al cliente para que se aplique cualquier exención o exclusión. Se trata de una práctica recomendada para minimizar el riesgo tanto para el minorista como para el cliente. Sin embargo, esto no siempre es factible, y el Acuerdo Racionalizado sobre el Impuesto sobre las Ventas introdujo el concepto de "libros y registros" en el que un importe agrupado puede aparecer en la factura, pero el vendedor puede gravar los componentes.

Para ello, el minorista debe haber documentado el prorrateo del cargo agrupado entre los componentes y estar dispuesto a proporcionar este prorrateo al cliente si lo solicita. A menos que un estado tenga una disposición específica sobre "libros y registros", esto sólo se aplica a los artículos de telecomunicaciones, tal y como se definen en el Acuerdo Simplificado sobre el Impuesto de Ventas. Otro ámbito en el que este concepto ha sido aplicado por varios Estados es el de la imposición de los acuerdos de mantenimiento.

Algunos estados se han dado cuenta de que un acuerdo de mantenimiento de software incluye software imponible y servicios exentos y han determinado una base imponible proporcional. California, Georgia, Idaho, Iowa, Kansas, Massachusetts, Minnesota, Utah y Virginia, reconocen que hay una parte del cargo que es imponible y gravan sólo una parte del cargo. Los estados enumerados anteriormente, excepto Minnesota y Utah, suelen gravar el 50% del contrato de mantenimiento y Minnesota grava el 20% cuando los servicios de mantenimiento o asistencia se combinan con bienes personales imponibles para los contratos de mantenimiento opcionales en software prescrito. En Utah, los contratos de mantenimiento de programas informáticos opcionales con respecto a los programas prescritos que proporcionan los siguientes elementos están sujetos a impuestos en un 40%: actualizaciones o mejoras y servicios de asistencia; actualizaciones y mejoras entregadas electrónicamente y servicios de asistencia al programa informático; actualizaciones y mejoras entregadas mediante carga y descarga y servicios de asistencia al programa informático; y sólo servicios de asistencia.

La terminología empleada para cada partida de una factura puede influir en la tributación de los artículos. Los Estados pueden gravar determinados servicios u otros artículos de forma diferente en función de cómo se denominen en la factura. Ejemplos de ello son la reparación frente al mantenimiento y la instalación frente a la fabricación. Dependiendo del estado, llamar a un servicio uno de los anteriores en lugar de otro puede dar lugar a una determinación diferente de la tributación.

Los Estados pueden gravar determinados servicios u otros artículos de forma diferente en función de cómo se denominen en la factura.

En Estados Unidos no hay normas específicas sobre cómo presentar los impuestos en una factura, pero sí las hay en otros países. A la hora de determinar la política de la empresa sobre cómo presentar los impuestos en una factura, hay que tener en cuenta las cuestiones de servicio al cliente. ¿Debe desglosar en la factura el importe del impuesto a nivel de estado, condado y ciudad? ¿Debe indicarse el nombre de la jurisdicción fiscal? ¿Debería incluir indicadores de la tributación (es decir, imponible/exento) para cada partida de la factura? Estas son buenas preguntas para determinar la política de la empresa sobre la presentación de las facturas.

CUANDO HAY QUE RENOVAR LOS CERTIFICADOS DE EXENCIÓN

Los certificados de exención no sólo varían según el estado, sino también según el motivo de la exención. En algunos estados, hay un formulario que cubre todos los motivos de exención, mientras que en otros hay un formulario distinto para cada tipo de exención (como en Nueva York).

Los estados suelen exigir el formulario de su propio estado o un formulario genérico o multijurisdiccional autorizado, como el formulario de exención MTC o SSTP. Salvo en el caso de la reventa, se aplicarán el número de exención y las razones del estado de entrega. Para la reventa y los envíos directos, muchos de los estados aceptarán documentación alternativa, como un certificado del estado de origen o un número de reventa. Pero no en todos los estados.

Es importante recordar que, en muchos estados, un certificado de exención no dura para siempre. El período de renovación de los certificados de exención varía según el estado y el tipo de exención. Los certificados de exención caducan más a menudo que los certificados de reventa.

Los estados varían en su política de certificados de exención y reventa. En Arkansas no se establece un periodo de caducidad para los certificados de exención o reventa. En Connecticut, los certificados de exención y reventa son válidos durante 3 años. En Missouri, los certificados de exención son válidos durante 5 años y los certificados de reventa son válidos indefinidamente (si no hay cambio en el carácter de la operación del comprador, y las compras son de bienes personales tangibles o servicios imponibles de un tipo que el comprador suele comprar para la reventa).

Existen algunas prácticas recomendadas para los certificados de exención y reventa. Se recomienda actualizar todos los certificados que no caduquen cada 3-5 años. Debe conservar todos los certificados anteriores que puedan ser requeridos en una auditoría. Los datos electrónicos se aceptan en los estados con impuesto sobre las ventas simplificado. Y los certificados escaneados deben ser legibles e inalterables.

Es importante recordar que, en muchos estados, un certificado de exención no dura para siempre.

Tenga en cuenta que una empresa u organización puede estar exenta en uno o varios estados, pero no en todos. Las organizaciones sin ánimo de lucro suelen estar exentas a efectos del impuesto federal sobre la renta, pero pueden estar gravadas a nivel estatal o local. En algunos estados existe una lista específica de organizaciones que han sido previamente aprobadas por el estado y que deben figurar en la lista para que esa organización pueda optar a una exención. También hay que tener en cuenta los impuestos locales en los estados que permiten la administración local de impuestos. Una organización puede estar exenta del impuesto sobre las ventas a nivel estatal, pero estar sujeta a un impuesto no relacionado con las ventas, como el impuesto local sobre espectáculos.

NO ME COBRARON EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS: EL IMPUESTO SOBRE EL USO DE SUS COMPRAS NO GRAVADAS

Aunque en los últimos años se han producido cambios significativos en el impuesto sobre las ventas, sigue existiendo el problema del impuesto sobre el uso de las compras no gravadas. Cuando el impuesto sobre las ventas se promulgó originalmente, sólo se aplicaba a las ventas realizadas dentro del estado. Si uno vivía en un lugar donde estaba cerca de la frontera de un estado, era sencillo cruzar la línea estatal, hacer sus compras y evadir su obligación de pagar el impuesto local sobre las ventas. Los estados notaban esta discrepancia y perdían ingresos fiscales. El impuesto complementario sobre el uso se promulgó para combatir esta pérdida fiscal e intentar igualar las condiciones entre los minoristas del estado y los de fuera.

En general, no hay diferencias significativas en la definición del impuesto sobre las ventas o el uso, aparte de quién tiene la carga de la responsabilidad.

Además, el impuesto sobre las ventas y el impuesto sobre el uso son "mutuamente excluyentes", lo que significa que el impuesto sobre las ventas o el impuesto sobre el uso se aplica a una misma

transacción, pero no a ambos. En la mayoría de los estados, el impuesto sobre el uso se conoce normalmente como Impuesto sobre el Uso del Consumidor. La responsabilidad de informar y remitir el impuesto al estado recae en el comprador de artículos adquiridos sin impuestos. Existe el Impuesto de Uso del Vendedor que se aplica a las ventas en un estado de un vendedor fuera del estado que está registrado para recaudar el impuesto. El impuesto de uso del vendedor también se conoce como impuesto de uso del vendedor, impuesto de uso del recaudador, etc.

La administración del impuesto sobre el uso puede variar según el estado y puede declararse en la declaración del impuesto sobre las ventas, en una declaración separada del impuesto sobre el uso o en una declaración del impuesto sobre la renta personal. En el caso de las empresas, el impuesto sobre el uso suele declararse y pagarse como parte de la declaración estándar del impuesto sobre las ventas y el uso. El importe total de las compras se indica por jurisdicción y se multiplica por el tipo impositivo de uso correspondiente. En algunos estados, como Ohio, se requiere un número de permiso de impuesto sobre el uso del consumidor por separado, y se presenta una declaración de impuesto sobre el uso del consumidor por separado cada período. Por lo general, no hay un descuento del preparador en la parte de la declaración del impuesto sobre el uso del consumidor.

Los artículos sacados del inventario y utilizados por la empresa también pueden estar sujetos al impuesto sobre el uso. Puede ser más fácil para una tienda de comestibles sacar una botella de limpiacristales de la estantería que pedir una botella a un proveedor minorista. El coste (no el precio de venta) del producto es la base imponible del impuesto sobre el uso. Además, si desecha o tira el inventario, también puede estar sujeto al impuesto sobre el uso por el coste de los artículos desechados o destruidos. Hay algunas disposiciones dentro de las leyes estatales que permitirán que una donación de artículos a la caridad pueda calificar para una exención del impuesto sobre el uso, pero eso variará según el estado.

Los artículos que se compran en una jurisdicción y luego se trasladan a otra pueden incurrir en un impuesto sobre el uso si la segunda ubicación tiene una tasa más alta que el estado de uso inicial. En este caso, se debe pagar la diferencia incremental del impuesto. Si el bien se utilizó en la primera ubicación antes de ser trasladado, la mayoría de los estados permiten un ajuste de la depreciación antes de aplicar la diferencia de tasas. Si el bien se traslada de un estado con un tipo impositivo más alto a otro más bajo, no se permite la devolución del impuesto original pagado (lamentablemente).

CLAVES PARA EL ÉXITO DE LAS VENTAS EL CUMPLIMIENTO Y LA REMISIÓN DE IMPUESTOS

Una vez que un contribuyente está registrado para recaudar o pagar impuestos sobre las ventas y el uso en una jurisdicción, las declaraciones deben presentarse puntualmente. Al registrarse en una jurisdicción fiscal, ésta informará al contribuyente de la frecuencia de presentación y la fecha de vencimiento. Tenga en cuenta que la fecha de vencimiento se aplica tanto a la presentación de la declaración como al pago del impuesto.

Cada persona jurídica debe presentar su propia declaración del impuesto sobre ventas y uso para cada estado en el que esté registrada. Algunos estados pueden exigir declaraciones separadas por ubicación, incluso si las diferentes ubicaciones forman parte de la misma entidad legal. Los estados no permiten la presentación de declaraciones consolidadas del impuesto sobre ventas y uso por parte de entidades relacionadas, aunque algunos permiten la presentación de declaraciones consolidadas del impuesto sobre la renta.

Hay un puñado de estados que autorizan a sus autoridades locales a autogestionar su impuesto. Son las denominadas "autoridades locales". Los estados que lo permiten para el impuesto general sobre las ventas y el uso son Alabama, Alaska (aunque no hay impuesto estatal, sí hay impuestos locales), Colorado y Luisiana. Para estas autoridades autónomas, se aplicará un proceso de registro, cumplimiento y auditoría independiente. En Alaska, Colorado y Luisiana también pueden tener normas de imposición únicas que difieren del estado.

A partir del 1 de enero de 2017, el Departamento de Ingresos de Arizona (DOR) se convirtió en el punto único de administración y recaudación del impuesto sobre transacciones privilegiadas (TPT) del estado. La transición a la centralización de licencias, informes y pagos del TPT estatal y municipal al DOR comenzó con la declaración de impuestos de enero de 2017. Toda la actividad debe ser presentada en una sola declaración ante el DOR, independientemente del lugar en el que se encuentre la actividad imponible en Arizona. Esto da lugar a una ampliación del nexo local en Arizona, ya que muchas ciudades se consideraban anteriormente autoridades locales.

Anteriormente, las empresas podían presentar dos o más declaraciones de TPT, una en el DOR y otra en la ciudad o ciudades donde se realizaba la actividad imponible.

Las declaraciones del impuesto sobre las ventas se deben presentar generalmente en el mes siguiente al hecho imponible. Por ejemplo, el impuesto recaudado durante el mes de enero se debe presentar en la declaración del impuesto sobre las ventas de enero, que vence durante el mes de febrero.

Las fechas de vencimiento de las declaraciones varían según la jurisdicción. Las fechas de vencimiento más comunes son el 15, el 20, el 25 y el final del mes. Hay algunas jurisdicciones que tienen fechas de vencimiento alternativas. Algunos estados consideran la declaración presentada en base a la fecha de recepción, mientras que otros utilizan la fecha de envío. Para los estados que utilizan la fecha de envío, si la fecha es medida por un contador de correo de la empresa, puede recurrir a la fecha de recepción. Es importante conocer no sólo la fecha de vencimiento

de la declaración, sino también cómo define la jurisdicción esa fecha. Puede ser aconsejable enviar las declaraciones certificadas o registradas para obtener una prueba de envío y fecha de recepción si no se presentan electrónicamente. La mayoría de los estados ofrecen y pueden exigir la presentación en línea de las declaraciones de impuestos. Esto podría tener una fecha de vencimiento anterior a la del envío postal.

La mayoría de las jurisdicciones exigen el pago mediante transferencia electrónica de fondos (TEF) si la obligación supera determinados umbrales. Si se exige esto y el pago se envía por cheque, pueden aplicarse sanciones e intereses.

En algunos estados, la prueba del umbral se basa en todos los impuestos, y no sólo en el impuesto sobre las ventas. Además, en algunos estados, si se le exige el pago mediante EFT de un impuesto, se le exige el pago mediante EFT de todos los impuestos. Los umbrales de la TEF están disminuyendo hasta niveles en los que muchos contribuyentes estarán obligados a pagar a través de la TEF. Las fechas de vencimiento pueden ser diferentes para los declarantes de EFT que para los que pagan con cheque - normalmente un día antes por una hora específica en la zona horaria del estado. Por lo general, también es necesario presentar una declaración para justificar el pago.