



KPMG Business Insights América do Sul

Edição N°10
Private Enterprise

Jubran Coelho,
Sócio-líder de Private Enterprise da
KPMG no Brasil e na América do Sul.

Marcus Vinicius Gonçalves,
Sócio-líder de Tax da KPMG no
Brasil e na América do Sul.

Dezembro 2020

Os desafios tributários para as empresas familiares na América do Sul

É possível afirmar que as empresas familiares desempenham um papel fundamental na atividade econômica global. De acordo com os últimos resultados divulgados pelo *Instituto de Empresas Familiares*¹, essas organizações representam dois terços de todas as empresas mundiais, geram entre 70% e 90% do PIB global e são responsáveis pela geração de 50% a 80% dos empregos em grande parte das economias. Pesquisas igualmente apontam que a atuação dessas organizações é transversal e/ou independente do desenvolvimento de cada país, o que aumenta o seu peso como forma de impulsionar crescimento. Por exemplo, se considerarmos dois países diametralmente opostos do continente americano em termos de nível de renda, como os EUA e a Argentina, essa “regularidade empírica” pode ser analisada mais de perto.

1. “Global Data Points”, Family Firm Institute, 2017.



Na Argentina, elas representam **90%** das organizações existentes e contribuem com **70%** do PIB e do emprego privado, respectivamente.

Enquanto no primeiro país as empresas familiares contribuíram com 64% do PIB e 62% do total de empregos², na Argentina, elas representam 90% das organizações existentes e contribuem com 70% do PIB e do emprego privado, respectivamente³. Apesar dessas evidências e do peso que esse tipo de empresa vem demonstrando ter para o desenvolvimento econômico global, os obstáculos que as famílias devem enfrentar no momento de transferir seus negócios também são um fator comum na maioria dos países, especialmente os de origem fiscal.

Segundo a última edição do *Monitor Global de Impostos de Empresas Familiares* da KPMG⁴, estudo que analisa qual é o tratamento tributário correspondente à transmissão de uma empresa familiar⁵, os impostos tendem a ser mais altos nas economias desenvolvidas. No entanto, isso não significa que as famílias do mundo emergente ou em desenvolvimento não enfrentem uma alta carga tributária no momento de transferir uma empresa familiar. Em linhas gerais, o levantamento evidencia que a maioria dos países analisados tem alguma alíquota ou imposto para o processo de transição de uma empresa familiar - com destaque para os EUA. Os EUA e a Coreia do Sul são os países com as cargas tributárias mais elevadas do mundo, ou em comparação a outros como França, Irlanda, Holanda, Espanha e Reino Unido, os países com a maior pressão fiscal da Europa nesse sentido. Apesar disso, é preciso destacar que tanto nos Estados Unidos quanto nos países europeus mencionados, as famílias têm acesso a isenções que permitirão reduzir grande parte da obrigação tributária na hora de transferir o negócio para a próxima geração. Também é importante salientar

que dos 10 países com os maiores PIBs analisados na pesquisa (Brasil, Canadá, França, Alemanha, EUA, Reino Unido, China, Índia, Rússia e Itália), apenas a China, Índia, Rússia e Itália atualmente não tributam a doação ou a sucessão da empresa familiar, reforçando a tendência global de que é comum os países terem algum imposto que onere essa operação.

Na América do Sul, a maioria dos países avaliados aplica alguma carga tributária durante a transferência dos negócios familiares e, de maneira geral, não há isenções para amenizar a obrigação.

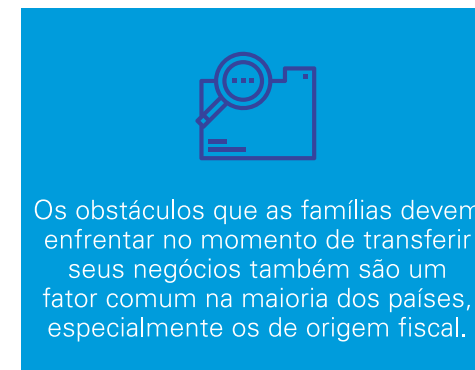
Apenas a Argentina e a Colômbia, segundo o mesmo estudo, têm isenções totais ou parciais para tal transação. Essas condições estão sujeitas a um escrutínio constante e que podem mudar a curto prazo em razão dos impactos da pandemia nos orçamentos públicos já apertados da região, principalmente na Argentina - que já sofria com problemas econômicos antes da crise sanitária - ou a Venezuela - que tem impostos incidentes sobre essas transferências e nenhuma isenção (soma-se a isso as crises políticas e socioeconômicas que antecedem a pandemia). Essa tendência se repete em outros países da América do Sul, como o Brasil, onde as transferências de empresas familiares - por doação ou sucessão -, estão sujeitas a impostos estabelecidos nas leis estaduais e não há isenções aplicáveis (e há até mesmo uma intenção firme de aumentar a

alíquota de 8% para 20%). No Uruguai, onde embora não haja impostos aplicáveis à herança, há taxas sobre a renda das pessoas físicas no momento da transferência vitalícia de uma empresa familiar.

Está claro que o ciclo de planejamento de uma empresa familiar foi acelerado com a pandemia. Hoje, há um maior sentido de urgência em se proteger das decisões que os governos venham a adotar, já que a crise sanitária deixou grande parte das contas públicas dos países da região em estado de alerta. Isso torna ainda mais palpável a ideia de que o poder público possa apelar

tanto para a implementação de um regime tributário que afete a transferência de organizações familiares em países onde essas cargas não existam, quanto para o aumento de tributos e/ou extinção de isenções em locais onde os impostos já são aplicáveis. É importante ressaltar que o processo de transferência de uma empresa familiar e as cargas tributárias associadas a ela devem ser integradas a um planejamento amplo, priorizando, assim, a eficiência. Desse modo, as empresas familiares estarão melhor preparadas para enfrentar os efeitos “tributários” das crises e da dinâmica dos

mercados em que atuam, principalmente em uma região tão volátil como a América do Sul, além de “permitir” construir um nível mais alto de resiliência ao longo do caminho que assegure e estenda o ciclo de vida das empresas.



Os obstáculos que as famílias devem enfrentar no momento de transferir seus negócios também são um fator comum na maioria dos países, especialmente os de origem fiscal.

2. “Family Business Facts”; Conway Center for Family Business, 2020.
3. “Empresas familiares. El avance de la nueva generación”; El Cronista, novembro de 2018.
4. “Global Family Business Tax Monitor”; KPMG, 2020.
5. A rigor, o estudo toma como exemplo a transferência intrafamiliar de uma empresa avaliada em 10 milhões de euros.