



KPMG Business Insights América del Sur

Edición N°10
Private Enterprise

Jubran Coelho,
Socio líder de Private Enterprise de
KPMG en América del Sur.

Marcus Vinicius Gonçalves,
Socio líder del área de Impuestos de
KPMG en América del Sur.

Diciembre 2020

La presión impositiva se convierte en un problema para las empresas familiares de América del Sur

Podría decirse que las empresas familiares juegan un rol protagónico en la actividad económica global. Según las últimas cifras relevadas por el *Instituto de Empresas Familiares*¹, estas organizaciones representarían *dos tercios* de la totalidad de empresas a nivel global, generarían entre el 70% y el 90% del PIB global, y serían responsables de generar entre el 50% y el 80% de los puestos de trabajo en la mayoría de las economías. Incluso, la evidencia muestra que la importancia de estas empresas es transversal o independiente al nivel de desarrollo de cada país, lo que eleva su ponderación como medio para impulsar el crecimiento. A modo de ejemplo, si se toman dos países diametralmente opuestos del continente americano en términos de su nivel de ingreso, como los EE.UU. y la Argentina, puede apreciarse esta “regularidad empírica”.

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



En la Argentina, las empresas familiares representan el **90%** de la totalidad de empresas existentes y contribuyen con el **70%** del PBI y el empleo privado respectivamente.

Mientras en el primero estas empresas contribuirían con el 64% del PBI y el 62% del empleo total², en la Argentina, las empresas familiares representan el 90% de la totalidad de empresas existentes y contribuyen con el 70% del PBI y el empleo privado respectivamente³. A pesar de esta evidencia, y el peso que este tipo de empresas ha demostrado tener para el desarrollo económico global, los obstáculos que las familias deben enfrentar al momento de transferir su empresa o negocio también son un *factor común* en la mayoría de los países del mundo, especialmente los de origen fiscal.

Según la última edición del *Monitor Global de Impuestos a Empresas Familiares* de KPMG⁴, un estudio que analiza cuál es el tratamiento impositivo correspondiente a la transferencia de una empresa familiar⁵, la evidencia empírica indica que estos impuestos tienden a ser más elevados en economías más desarrolladas. No obstante, esto no quiere decir que las familias del mundo emergente o en vías de desarrollo no enfrenten una carga tributaria desafiante al desear transferir una empresa familiar. En términos generales, el estudio encontró que la mayoría de los países que fueron analizados poseen alguna alícuota o tributo destinado a gravar la transferencia de una empresa familiar, destacando a los EE. UU. y Corea del Sur como los países con cargas más elevadas a nivel global, o a otros como Francia, Irlanda, los Países Bajos, España y el Reino Unido como los países con mayor presión impositiva en este aspecto en el continente europeo. A pesar de ello, debe señalarse que, tanto en los EE.UU. como en los países europeos mencionados, las familias *aún* cuentan con la posibilidad de acceder a exenciones que permitirían reducir la mayor parte de la obligación fiscal al momento de realizar la transferencia de la empresa a la siguiente generación. Asimismo, es importante señalar que de los 10 países con mayor PBI analizados en la encuesta (Brasil, Canadá, Francia,

Alemania, EE. UU., Reino Unido, China, India, Rusia e Italia), solo China, India, Rusia e Italia no gravan en la actualidad la donación o sucesión de una empresa familiar, lo que de alguna manera refuerza la tendencia global de que el común de los países posee algún tributo que afecta este accionar.

Como sucede en el resto del mundo, en América del Sur la mayoría de los países analizados aplican alguna carga a la transferencia de estas empresas familiares y, en general, no disponen de exenciones que aligeren la obligación. Solo la Argentina y Colombia, según el mismo estudio, disponen de exenciones totales o parciales a la transferencia de una empresa familiar, condiciones que están sujetas a un escrutinio constante y que podrían cambiar en el corto plazo a raíz de la pandemia y los efectos que ésta ha derramado sobre los ajustados presupuestos públicos de la región, principalmente en casos como el de Argentina, que ya padecía de problemas económicos antes del inicio de la crisis sanitaria, o Venezuela, que ya cuenta con impuestos aplicables a estas transferencia y ninguna exención, pero las crisis políticas, sociales y económicas preexistentes a la pandemia podrían elevar su peso. Esta tendencia se repite en otros países de la región, como en Brasil, donde las transferencias de empresas familiares, sea mediante donación o sucesión, están sujetas a impuestos establecidos en las leyes estatales y no existen exenciones aplicables (e incluso hay firmes intenciones de elevar la tasa máxima de un 8% a un 20%), o en

Uruguay, donde si bien no existen tributos aplicables a la herencia, sí los hay sobre la renta de las personas físicas al momento de efectuar una transferencia vitalicia de una empresa familiar.

Está claro que el ciclo de planificación de una empresa familiar se ha acelerado con la pandemia. Hoy tienen un mayor sentido de urgencia por protegerse de las decisiones que los gobiernos podrían adoptar, desde que la crisis sanitaria ha dejado la mayoría de las cuentas públicas de los países de la región en un estado alarmante, haciendo aun más palpable la idea de que sus



Los obstáculos que las familias deben enfrentar al momento de transferir su empresa o negocio también son un factor común en la mayoría de los países del mundo, especialmente los de origen fiscal.

funcionarios y representantes puedan apelar tanto a la implementación de un esquema tributario que afecte la transferencia de empresas familiares en aquellos países donde no existan estas cargas, como al incremento de las mismas y/o la eliminación de las exenciones en aquellos territorios donde ya se aplican. Del mismo modo, es importante señalar que el proceso de transferencia de una empresa familiar y las cargas fiscales asociadas a ésta deben estar integradas a una planificación más amplia, con el objetivo de priorizar la eficiencia. Así, las empresas familiares estarán mejor preparadas para afrontar los efectos “tributarios” de las crisis y de la dinámica de los mercados en los que están instaladas, especialmente en una región tan volátil como América del Sur; y “permitirse” construir en el camino un mayor nivel de resiliencia que asegure y extienda el ciclo de vida de la empresa.

2. “Family Business Facts,” Conway Center for Family Business, 2020.

3. “Empresas familiares. El avance de la nueva generación,” El Cronista, noviembre de 2018.

4. “Global Family Business Tax Monitor,” KPMG, 2020.

5. En rigor, el estudio toma como ejemplo la transferencia intrafamiliar de una empresa valuada en 10 millones de euros.