



Private Enterprise

Global Family Business Tax Monitor

Trazando el camino hacia el futuro

Octubre de 2020

KPMG International

home.kpmg/familybusiness

Índice

2	Prólogo
4	¿Qué es lo nuevo?
6	Perspectiva fiscal global de las empresas familiares
10	Casos prácticos
	Caso práctico 1
	Caso práctico 2
26	El cambio está en el ambiente para las empresas familiares
28	La complejidad genera desafíos
30	La planificación y la preparación anticipada son fundamentales
32	El COVID-19 está acelerando la planificación de las empresas familiares
34	La transferencia de la empresa familiar a la próxima generación
36	La guerra por los talentos
38	El surgimiento de la oficina familiar
40	Trazando un camino hacia el futuro
42	Agradecimientos
44	Contactos
50	Notas resumidas por país, región y jurisdicción
60	Sobre KPMG Private Enterprise
60	Sobre el Centro Global de Excelencia para Empresas Familiares de KPMG Private Enterprise
60	Sobre KPMG Family Office & Private Client Network



Prólogo

“

Transferir una empresa que siempre ha sido una pasión puede ser un evento increíblemente estresante. Si el objetivo es transferir la propiedad y la administración a la próxima generación, existen desafíos específicos, que incluyen no solo entender y gestionar el impacto fiscal, sino la planificación anticipada, estableciendo una estructura de gobernanza y trabajando con un consultor cualificado que lo ayude a enfrentar los cambios y complejidades inevitables a lo largo del camino puede marcar la diferencia para garantizar que se satisfagan las necesidades y deseos de la familia.”

Jonathan Lavender
Director Global de KPMG Private Enterprise, KPMG International, Socio de KPMG en Israel



Bienvenido al Global Family Business Tax Monitor de KPMG Private Enterprise para 2020. En esta edición, llevamos a cabo un estudio en 54 países para examinar las implicaciones fiscales relacionadas con la transferencia de una empresa familiar de una generación a la siguiente, mediante la herencia y la donación en vida. Este informe brinda una comparación exclusiva de los regímenes fiscales en diferentes jurisdicciones y también explora los principales factores que impactan las transferencias relacionadas con la empresa familiar.

El título del informe de este año es “Trazando un camino hacia el futuro”, una tarea que se ha vuelto más desafiante que nunca con el impacto en curso del coronavirus. Desafortunadamente, se disiparon todas las esperanzas de que el virus duraría poco y de que solo provocaría una contracción de corto plazo en la actividad económica. Es evidente que el virus tendrá implicaciones que serán a largo plazo para las economías, la sociedad y las pequeñas y grandes empresas. Los sectores se transformarán, para mejor o peor, como resultado del virus y habrá cambios duraderos en todo, tanto en el comportamiento del consumidor como en las cadenas de suministro.

Otro resultado crítico para hacer frente a los trastornos causados por el virus tal vez sea la presión continua sobre las finanzas de los gobiernos para financiar programas y ofrecer asistencia social. A medida que aumenta el rol de los gobiernos, es probable que también aumente la necesidad de ingresos fiscales adicionales. No cabe duda de que el patrimonio de las familias será uno de los elementos que las autoridades fiscales de todo el mundo explorarán en su búsqueda por aumentar los ingresos.

En los próximos 10 años, se estima que más de 15 billones de dólares pasarán de una generación a la siguiente.¹ Sin duda, los gobiernos verán este escenario como una fuente potencial para reabastecer sus arcas.

Incluso antes del impacto del coronavirus, las empresas familiares sentían la presión que sufren los gobiernos para obtener ingresos fiscales adicionales. La presión política para aumentar los impuestos sobre el patrimonio en general está aumentando.

Esto destaca la necesidad de que las empresas familiares se planifiquen y se preparen para cambios en la tributación y otras dinámicas que podrán afectar las transferencias de sus empresas.

Existen crisis cuyo alcance no se pueden imaginar, ni mucho menos prepararse adecuadamente para enfrentarlas. Es probable que muchas empresas, incluidas las familiares, tengan que trabajar duro para sobrevivir, y muchas sufrirán cambios significativos como resultado del coronavirus.

Para cada empresa familiar del mundo, el cambio y la incertidumbre aumentan drásticamente en 2020.

La demografía también está en juego en la dinámica del cambio de las familias propietarias de empresas familiares. *Los baby boomers* propietarios de empresas están llegando a la edad de jubilación y una nueva generación está esperando para tomar las riendas del negocio.

Nuestro informe revela que los cambios en la legislación tributaria que afectarán la sucesión de las empresas familiares son inminentes o se están considerando en varias jurisdicciones. Incluso cuando las empresas

familiares son elegibles para reivindicar exenciones y deducciones favorables, las regulaciones complejas a menudo conllevan requisitos costosos que pueden ser difíciles de manejar. También puede haber diferencias locales significativas en cuanto al tratamiento fiscal y a los requisitos, con reglas específicas para estados y municipios.

En resumen, las empresas familiares se enfrentan a un panorama fiscal complejo y en rápida evolución que no es fácil de manejar.

Obviamente, los impuestos son solo una parte de la ecuación para las familias que planean llevar a cabo la transición de sus empresas. También deben evaluar el interés y la capacidad de la próxima generación, así como de las generaciones posteriores, para dar continuidad al negocio. Una certeza es que los descendientes de la Generación Y sumados a la de la Generación X traerán a la mesa de negociaciones una infinidad de experiencias, educación, ideas y talentos.

As *family businesses* plan for an uncertain future, it is worth taking a minute to appreciate all that they bring to the economy and society. Family-owned businesses account for roughly two-thirds of businesses globally and as many as 90 percent and more of businesses in individual countries. They also account for the majority of employment in most countries. The importance of the family business is amplified in a time of crisis as we are experiencing now.

A medida que las empresas familiares se planifican para un futuro incierto, es importante tomarse un tiempo para analizar todo lo que aportan a la economía y a la sociedad. Las empresas familiares representan cerca de dos tercios de los

negocios en todo el mundo y hasta el 90% o más de las empresas en países individuales. También representan la mayoría de los empleos en la mayoría de los países. La importancia de la empresa familiar aumenta en un momento de crisis como el que experimentamos actualmente.

Sin embargo, a pesar del valor que aportan de tantas maneras, las estadísticas muestran que solo cerca del 30% de las empresas familiares sobreviven hasta la segunda generación, mientras que solo una pequeña fracción, el 12%, se mantiene en marcha en la tercera generación. Hay excepciones, como en Alemania, donde la fuerte cultura de la empresa familiar ha contribuido a una mayor longevidad de estas empresas. Sin embargo, desde un punto de vista global, las empresas familiares multigeneracionales no son la norma.

Con el enorme volumen de capital invertido en empresas familiares a punto de cambiar de manos en los próximos años, esta es una oportunidad para reflexionar sobre lo que esto podría significar para la sociedad y las economías locales. Con los tipos de incentivos adecuados, las empresas familiares pueden ayudar a impulsar las economías locales y nacionales, permitiéndoles invertir y emplear a más residentes locales.

A los propietarios de empresas familiares que piensan en el futuro de su negocio, podemos decirles que ahora es el momento de trazar su camino y prepararse.



Jonathan Lavender
Director Global, KPMG Private Enterprise, KPMG International, Socio, KPMG en Israel



Tom McGinness
Líder Global, KPMG Private Enterprise Family Business, Socio, KPMG Private Enterprise en el Reino Unido



Olaf Leurs
Socio de Tax, KPMG Meijburg & Co, KPMG en los Países Bajos

¹ <https://www.wealthx.com/report/wealth-transfer-report-2019>

A lo largo de este documento, “nosotros”, “KPMG” y “nuestro” se refieren a la red de firmas miembro independientes que operan bajo el nombre de KPMG y que están afiliadas a KPMG International, o una o más de estas firmas o a KPMG International. KPMG International no presta servicios a clientes. Ninguna firma miembro tiene autoridad para obligar o vincular KPMG International o cualquier otra firma miembro en relación con terceros, ni KPMG International tiene autoridad para obligar o vincular cualquier firma miembro.

¿Qué es lo nuevo?

Resumen de las principales disposiciones y desarrollos potenciales



Australia

Las donaciones u otras transferencias familiares (salvo herencia por fallecimiento) se tratan de la misma manera que las ventas a valor de mercado; básicamente lo mismo que cualquier venta "normal" de activos de capital.



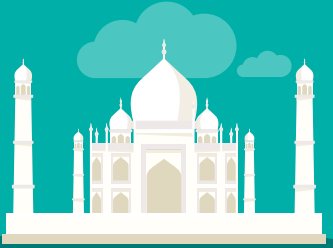
Brasil

Por lo general, la transferencia de activos mediante donación o herencia está sujeta únicamente al Impuesto de Transferencia Causa Mortis y Donación (ITCMD), que se fija en una tasa máxima del 8%. Una propuesta presentada al Senado Federal, que puede ser aprobada en cualquier momento, podría elevar el ITCMD máximo al 20%.



Francia

Se requiere un acuerdo de participación (Pacte Dutreil) entre padre e hijo para beneficiarse de una exención del 75% del valor de las acciones transferidas. Exención de 100.000 euros cada 15 años para donaciones intrafamiliares.



India

India suspendió su Impuesto sobre Propiedad en 1985. Sin embargo, aún hay una tendencia hacia una posible reintroducción desde los últimos años.



Irlanda

Se incrementó el límite de exención de impuestos sobre sucesiones o donaciones de padres a hijos de 320.000 a 335.000 euros. Las empresas familiares pueden calificarse para una exención adicional dependiendo de la edad de los padres/propietarios de la empresa, así como del alcance y duración de la participación de sus hijos en la empresa.



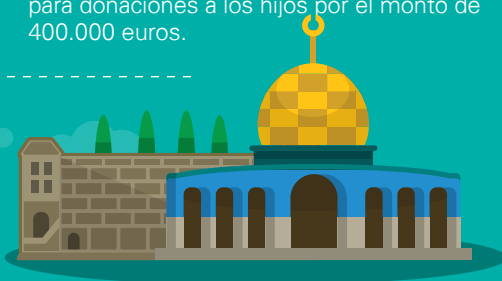
Bélgica

Una empresa debe satisfacer calificaciones específicas en términos de propiedad de acciones y mantenimiento de capital tras la transferencia para calificarse como empresa familiar y recibir tasas fiscales favorables en la transferencia.



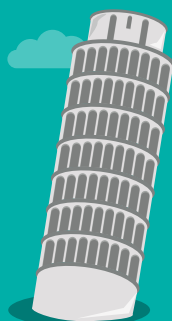
Alemania

Una empresa familiar valorada en 26 millones de euros puede calificarse para una exención fiscal del 85% o del 100%. La exención se reduce en 1% por cada 750.000 euros adicionales, pasando a cero para empresas valoradas en 90 millones de euros o más. Cada 10 años, se concede una exención fiscal para donaciones a los hijos por el monto de 400.000 euros.



Israel

Generalmente, la herencia no está sujeta a tributación. Las donaciones están sujetas a un impuesto sobre las ganancias de capital, pero con exención si el destinatario es un residente israelí. Se realizaron cambios en la legislación tributaria con respecto a las estructuras de exención de impuestos, ofreciendo a las familias una mayor flexibilidad para estructurar las empresas familiares.



Italia

El régimen fiscal italiano favorece la planificación de la sucesión familiar, con un impuesto mínimo o nulo para las transferencias intrafamiliares de la empresa familiar por herencia o donación.



México

La transferencia de la empresa familiar por herencia o donación está libre de impuestos. Sin embargo, es importante considerar que, en algunos estados, para los inmuebles que forman parte de la empresa, puede ser obligatorio recaudar el "Impuesto sobre Transferencia de Capital" o el "Impuesto sobre Transacciones Inmobiliarias".



Rusia

No hay impuesto de sucesión, impuesto sobre la transferencia de bienes raíces (RETT), donaciones e intrafamiliares. Además, las sucesiones tampoco están sujetas al impuesto a la renta personal. Se pueden considerar oportunidades específicas de planificación fiscal, dependiendo de los planes futuros del sucesor para la empresa.



España

Las reglas de tributación varían mucho entre las varias regiones autónomas. Actualmente, no hay un cronograma o programa para unificar el tratamiento fiscal de herencias y donaciones. El nuevo gobierno planea introducir enmiendas legislativas que podrían aumentar las tasas de impuestos, como la del impuesto a la renta personal (PIT) sobre las ganancias de capital, del 23% al 27%.



Reino Unido

Un documento publicado por la Office of Tax Simplification en julio de 2019 proponía una serie de cambios que afectarían la exención de la propiedad de las empresas, eximiendo potencialmente las transferencias y logrando un aumento en las ganancias de capital después del fallecimiento. Debido a la exención del impuesto sobre sucesiones (IHT), hay flexibilidad para la planificación con acciones de empresas familiares, usando fideicomisos o estructuras societarias para mantener sus participaciones en los negocios con fines de planificación sucesoria para generaciones futuras.



Países Bajos

Las exenciones se aplican solo a los activos de empresas que formaron parte del negocio por al menos cinco años antes de una transferencia por donación, un año en caso de fallecimiento, y las acciones deben mantenerse y la empresa debe continuar durante al menos cinco años después de la transferencia. El impuesto a la renta no está exento, pero se difiere a la siguiente generación. Existe presión política para reducir la exención actual del 83% del impuesto sobre donaciones y sucesiones.



Sudáfrica

Las obligaciones fiscales por la transferencia de empresas familiares por herencia o donación pueden ser excesivas, dependiendo del valor de la empresa. A pesar de los cambios en la legislación tributaria de Sudáfrica con respecto al uso de fideicomisos como vehículos para mantener los activos familiares, está claro que los beneficios no fiscales de los fideicomisos siguen siendo válidos.



Corea del Sur

Un plan de reforma para la transferencia de las empresas familiares reducirá el período post-gestión de 10 a 7 años y se flexibilizará la obligación de mantener la industria, los empleos y los activos. El plan tiene como objetivo ampliar el uso del sistema de deducción de empresas familiares, con el fin de estimular la sucesión y fomentar el empleo y la inversión.



EE. UU.

La exclusión para donaciones y sucesiones tributables se aumentó a US\$10 millones, con una corrección anual de la inflación a partir del 2017, pero con una cláusula de caducidad en 2026. En 2019, la Hacienda Pública (IRS) emitió normas que aclaran cómo se administraría el impuesto, de manera que si se hace una donación con la exclusión aumentada y el donante muere después de que se haya reducido la exclusión, no habrá reembolso o reintegro de impuestos calculados con la exclusión mayor.

Perspectiva global fiscal para las empresas familiares



Ahora es el momento de que las familias analicen su estructura de negocios para que, si hay cambios regulatorios o fiscales, estén preparadas para ser lo más flexibles posible en caso de suspensión de exenciones u otros cambios. También es el momento de garantizar que haya una gobernanza eficaz en toda la familia y en la empresa. Esto comienza con una constitución familiar que establezca su propósito y visión compartida para la empresa, además de establecer los parámetros para los roles familiares y cómo se toman las decisiones.”

Tom McGinness
Líder Global,
KPMG Private Enterprise
Family Business,
Socio, KPMG Private
Enterprise en el Reino Unido



No es exagerado decir que las empresas familiares son la base de la economía global. Las empresas familiares representan dos tercios o más de las empresas en todo el mundo, y contribuyen con el 70% al 90% del PIB global anual y el 50% al 80% del empleo.²

Cada una de estas empresas familiares se enfrenta a un conjunto único de desafíos. Uno de los más difíciles es lo que le sucede a la empresa cuando el líder o los líderes de la empresa familiar mueren o deciden jubilarse. Lo que ya era una cuestión urgente para la generación de los *baby boomers* de propietarios de empresas que están envejeciendo se ha vuelto aún más urgente con el impacto del COVID-19.

A medida que las familias se enfrentan a decisiones inevitables sobre lo que sucederá con la empresa familiar, la tributación es un factor importante que considerar. Puede influir en cómo se debe transferir la empresa a la siguiente generación, si se debe transferir o si su venta a un tercero tiene más sentido desde el punto de vista financiero.

El Global Family Business Tax Monitor 2020 de KPMG Private Enterprise Global destaca las principales discrepancias en el tratamiento fiscal de las empresas familiares en todo el mundo y refleja los desafíos de planificación que enfrenta cada familia al tratar de gestionar la carga fiscal asociada con la transferencia de una empresa.

La carga fiscal varía ampliamente según la jurisdicción

Quizá el tema más consistente en los diversos tratamientos tributarios aplicados por diferentes jurisdicciones a la transferencia de empresas familiares es que el tratamiento es totalmente inconsistente. Es difícil sacar conclusiones generales a nivel regional o de acuerdo con otros factores, como el tamaño del país, y mucho menos hacer suposiciones globales.

En términos generales, las economías más grandes y antiguas suelen tener regímenes fiscales con tasas de impuestos más altas y requisitos más complicados para

las exenciones. Sin embargo, este no es el caso universal. También hay economías emergentes con reglas tributarias importantes y complejas.

De los 54 países analizados en el informe, 14 tienen un impuesto específico sobre las sucesiones aplicable a la transferencia intrafamiliar de una empresa familiar, valorado en 10 millones de euros, 15 incluido EE.UU., que aplica un impuesto sobre el patrimonio para herencias de empresas familiares. Dieciséis países tienen un impuesto sobre donaciones que se aplica a las transferencias en vida de una empresa de 10 millones de euros.

De los 10 principales países analizados con los PIB más altos, cuatro de ellos (China, India, Italia y Rusia) que no tienen impuesto sobre donaciones o sucesiones aplicable a la transferencia de una empresa familiar. Los otros seis (EE.UU., Alemania, Reino Unido, Francia, Brasil y Canadá) tienen impuestos que se aplican tanto a las transferencias en vida como en caso de fallecimiento. EE.UU., Alemania, Francia y Brasil tienen impuestos aplicables sobre donaciones y sucesiones o sobre el patrimonio. El Reino Unido mantiene un impuesto sobre sucesiones y aplica el impuesto sobre las ganancias de capital a algunas transferencias en vida, con exenciones disponibles para algunas donaciones, mientras que Canadá tiene un impuesto a la renta personal sobre las ganancias de capital para herencias y transferencias en vida.

Estados Unidos tiene una de las tasas de impuestos más altas del mundo para la transferencia de una empresa familiar de 10 millones de euros, por donación o herencia, antes de las exenciones. Después de las exenciones, la tributación de las empresas familiares se vuelve mucho más competitiva en EE.UU. y más baja que en muchas

jurisdicciones. El tratamiento fiscal más ventajoso después de las exenciones depende, en cierta medida, del tamaño de la empresa.

En otras partes de las Américas, Canadá ofrece una carga fiscal de solo la mitad del impuesto de EE.UU. antes de las exenciones para la transferencia de una empresa familiar de 10 millones de euros, pero con la transferencia gravada como ingreso personal, EE.UU. mantiene una ventaja significativa después de las exenciones. Sin embargo, debemos tener en cuenta que las empresas familiares estadounidenses actualmente se están beneficiando de una disponibilidad de exención de US\$10 millones (indexada por la inflación), que vencerá después de 2025. Tendrá que verse si EE.UU. mantendrá la exención o si se perderá esa ventaja fiscal.

En Europa, las mayores economías no necesariamente tienen los impuestos más altos para la transferencia de una empresa familiar. Francia, el Reino Unido, los Países Bajos, España e Irlanda tienen el impuesto más alto sobre la transferencia por fallecimiento antes de las exenciones. Este grupo, excepto el Reino Unido, también tiene los impuestos más altos sobre transferencias por donación. Sin embargo, las tasas de impuesto efectivas caen drásticamente para todos los países después de las exenciones, y en el Reino Unido cae efectivamente a cero. Sin embargo, al igual que en EE.UU., se vislumbran cambios potenciales para el Reino Unido, que podrían reducir o eliminar las exenciones.

Francia es un buen ejemplo de los beneficios que las empresas familiares pueden obtener con una planificación adecuada para aprovechar las ventajas disponibles. Aunque la tasa de impuesto es muy alta —45 al 50%— se ofrecen varios



La transición del control de la administración a la próxima generación debe discutirse abiertamente, para que la empresa pueda administrarse de forma estable después de la herencia. También es necesaria una planificación avanzada para aprovechar las ventajas disponibles para los impuestos sobre donaciones y sucesiones.”



Jueun Kang
Gerente,
KPMG en Corea del Sur

² Por Massis A., Frattini F., Majocchi A., Piscitello L. (2018). Family firms in the global economy: Toward a deeper understanding of internationalization determinants, processes and outcomes. Global Strategy Journal, citing Family Firm Institute

“

Las obligaciones fiscales en Sudáfrica pueden ser excesivas, dependiendo del valor de la empresa familiar. Por lo tanto, la adecuada planificación y estructuración de la inversión en la empresa familiar debe considerarse a la luz de las implicaciones fiscales para una gestión optimizada de la carga fiscal. A pesar de los cambios en la legislación tributaria sobre el uso de fideicomisos como vehículos para mantener los activos familiares, los beneficios no fiscales de los fideicomisos siguen siendo válidos.”

Alan Barr

Socio, KPMG Private Enterprise en Sudáfrica



incentivos y concesiones que pueden reducir la tasa efectiva del 15 al 25%.

En particular, Italia, la octava mayor economía del mundo, tiene una de las cargas fiscales más bajas de Europa para las transferencias de empresas, sin impuestos sobre los casos de empresas presentadas en nuestro informe. El pasivo fiscal en Alemania también cae a cero después de las exenciones por transferencia intrafamiliar de una empresa de 10 millones de euros por herencia o donación, lo que refleja la fuerte cultura de empresas familiares en el país. Sin embargo, las empresas familiares más grandes no reciben el mismo trato favorable. Para las transferencias de empresas de 100 millones de euros, ya sea por herencia o donación, Alemania tiene una de las cargas fiscales más altas de Europa, incluso después de las exenciones.

En la región Asia-Pacífico, Corea del Sur destaca por tener la tasa fiscal más alta de la región y una de las mayores del mundo para la transferencia de una empresa familiar. Para una transferencia por fallecimiento de una empresa de 10 millones de euros, el

impuesto se reducirá a cero con la exención de 20.000 millones de KRW (alrededor de 14,2 millones de euros) si el heredero lleva al menos 10 años en la empresa familiar.

Esta exención no se aplicaría a empresas más grande, sobre los 100 millones de euros.

No hubo cambios en la política fiscal de China con respecto a la sucesión de empresas familiares; actualmente, China no impone impuestos sobre donaciones o sucesiones.

Australia tampoco tiene actualmente un impuesto sobre el patrimonio o las donaciones por separado.

En África, Sudáfrica tiene tasas de impuesto muy altas para transferencias de empresas familiares, con exención o deducciones muy limitadas para reducir la carga fiscal en comparación con lo que ofrecen otras jurisdicciones. Por otro lado, Nigeria no cobra un impuesto sobre donaciones o sucesiones; es posible que se aplique una tasa para registrar una empresa que se transfiera a un nuevo miembro de la familia.



Caso práctico 1

Sucesión de empresa familiar — 10 millones de euros

Erik Jackson fue propietario de la empresa de su familia, Jackson Networks, durante más de 10 años. Invertió 1 millón de euros para establecer la empresa y trabajó duro durante años para levantarla.

El saldo actual se muestra a continuación. Actualmente, la compañía está valorada en 10 millones de euros en una base de terceros (que incluye 5 millones de euros de fondo de comercio), sujeto a condiciones justas de mercado. Todos los activos de la empresa se usan con fines comerciales.

Balance de Jackson Networks en la fecha de transferencia

Planta de producción (inmuebles):	€ 3.000.000
Inventarios:	€ 2.000.000
Importes por cobrar:	€ 2.000.000
Efectivo (usado en el negocio):	€ 1.000.000
Total del activo:	€ 8.000.000
Capital social:	€ 1.000.000
Reservas distribuibles:	€ 4.000.000
Deuda bancaria:	€ 3.000.000
Total del pasivo:	€ 8.000.000

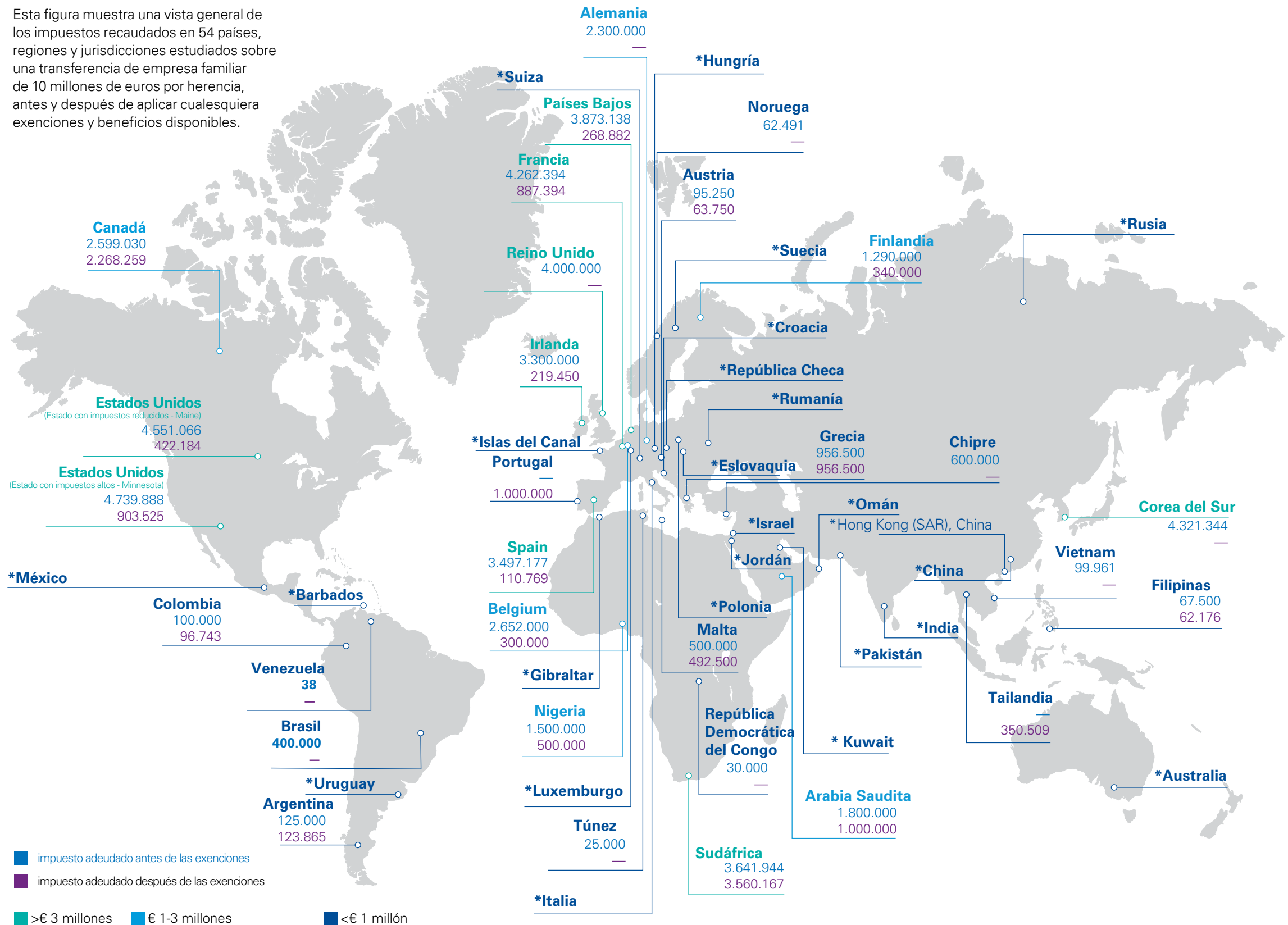
La esposa de Erik, Jennifer, falleció en 2012 y él tenía una hija, Lianne, de 35 años. Cuáles son las implicaciones fiscales:

- ¿Si desafortunadamente Erik falleciera a principios de 2020 y en su testamento hubiera solicitado que la empresa fuera transferida a Lianne, que pretende continuar con el negocio durante los próximos 10 años o más?
- ¿Si Erik, que está envejeciendo y desea jubilarse, donara Jackson Networks a su hija Lianne, que pretende continuar con el negocio durante al menos 10 años o más? La donación no está relacionada con ningún trabajo de Lianne en el negocio.

Los resultados de 54 países, regiones y jurisdicciones que abarca esta encuesta, antes y después de las exenciones disponibles, se resumen en las páginas siguientes, en las figuras 1a, 1b, 1c, 1d, 1e y 1f. Los principales aspectos destacados y las conclusiones de los resultados se resumen en la página 50.

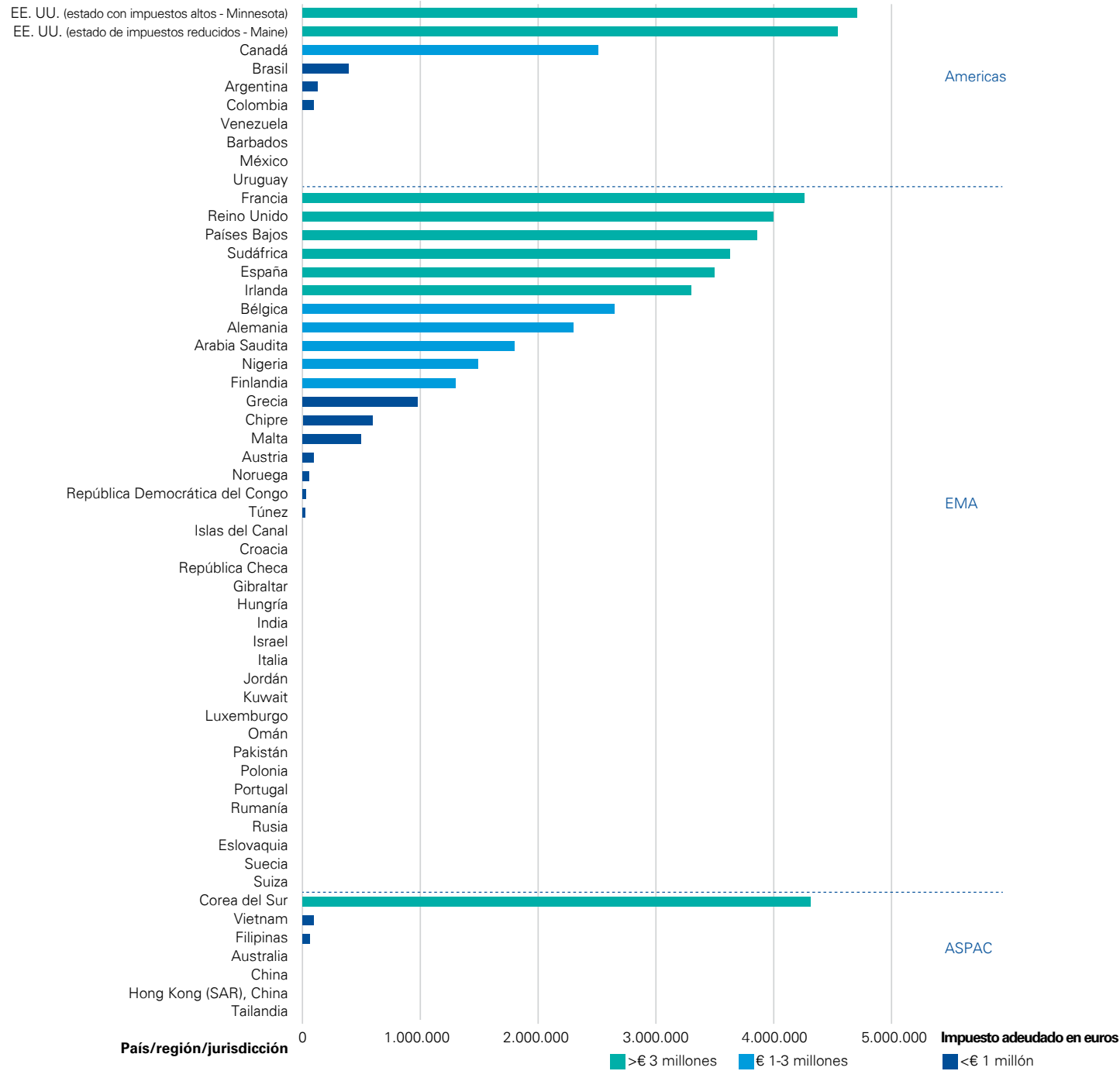
Figure 1a: Comparación por país/región/jurisdicción del tratamiento fiscal antes y después de aplicar exenciones y beneficios a una transferencia de empresa familiar por herencia.

Esta figura muestra una vista general de los impuestos recaudados en 54 países, regiones y jurisdicciones estudiados sobre una transferencia de empresa familiar de 10 millones de euros por herencia, antes y después de aplicar cualesquiera exenciones y beneficios disponibles.



*Este país/jurisdicción no aplica impuestos sobre la transferencia de una empresa familiar en la herencia.

Transferencia de la empresa familiar por herencia Figura 1b:
impuesto adeudado antes de las exenciones



Transferencia de la empresa familiar por herencia Figura 1c:
impuesto adeudado después de las exenciones

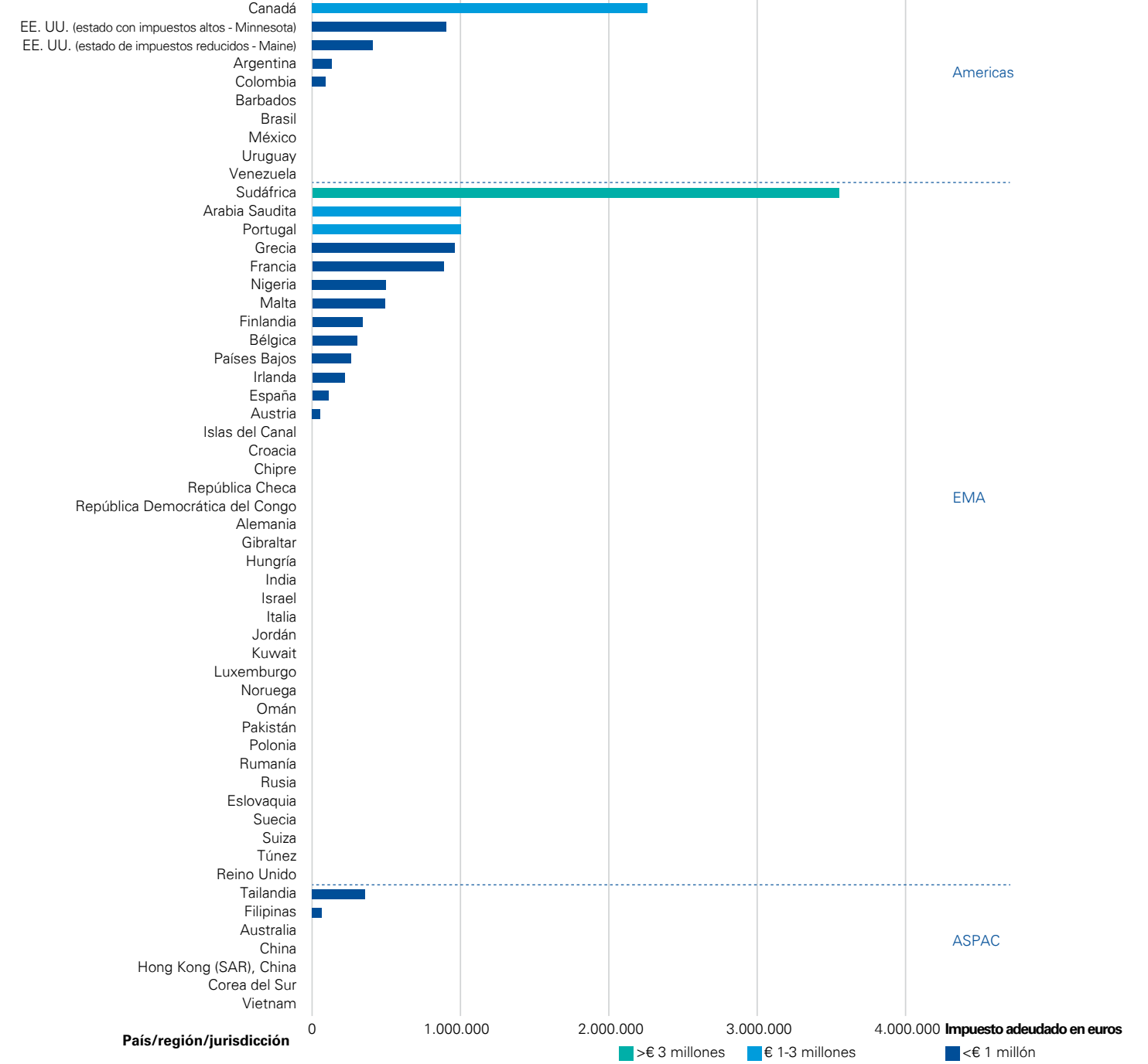
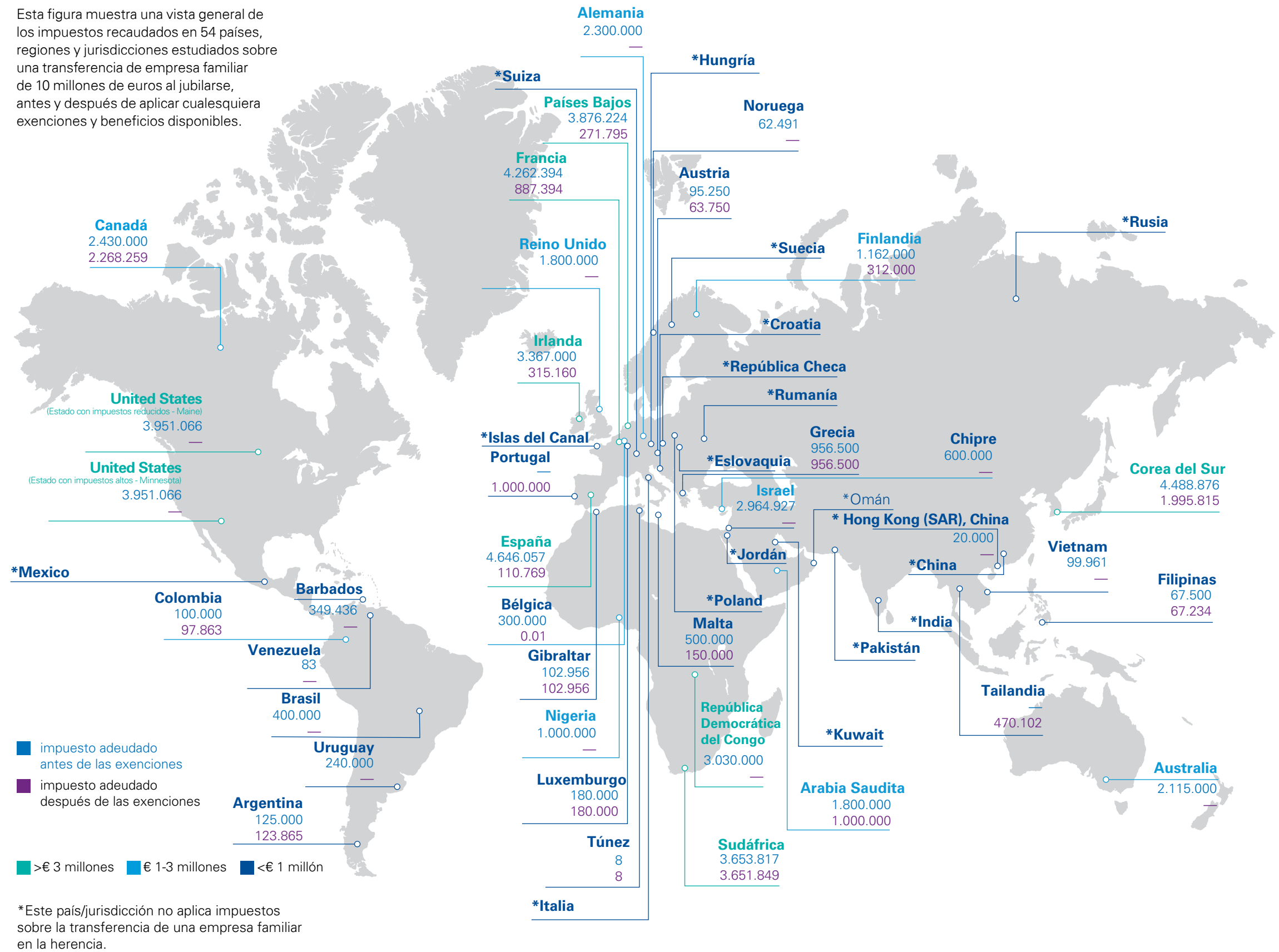
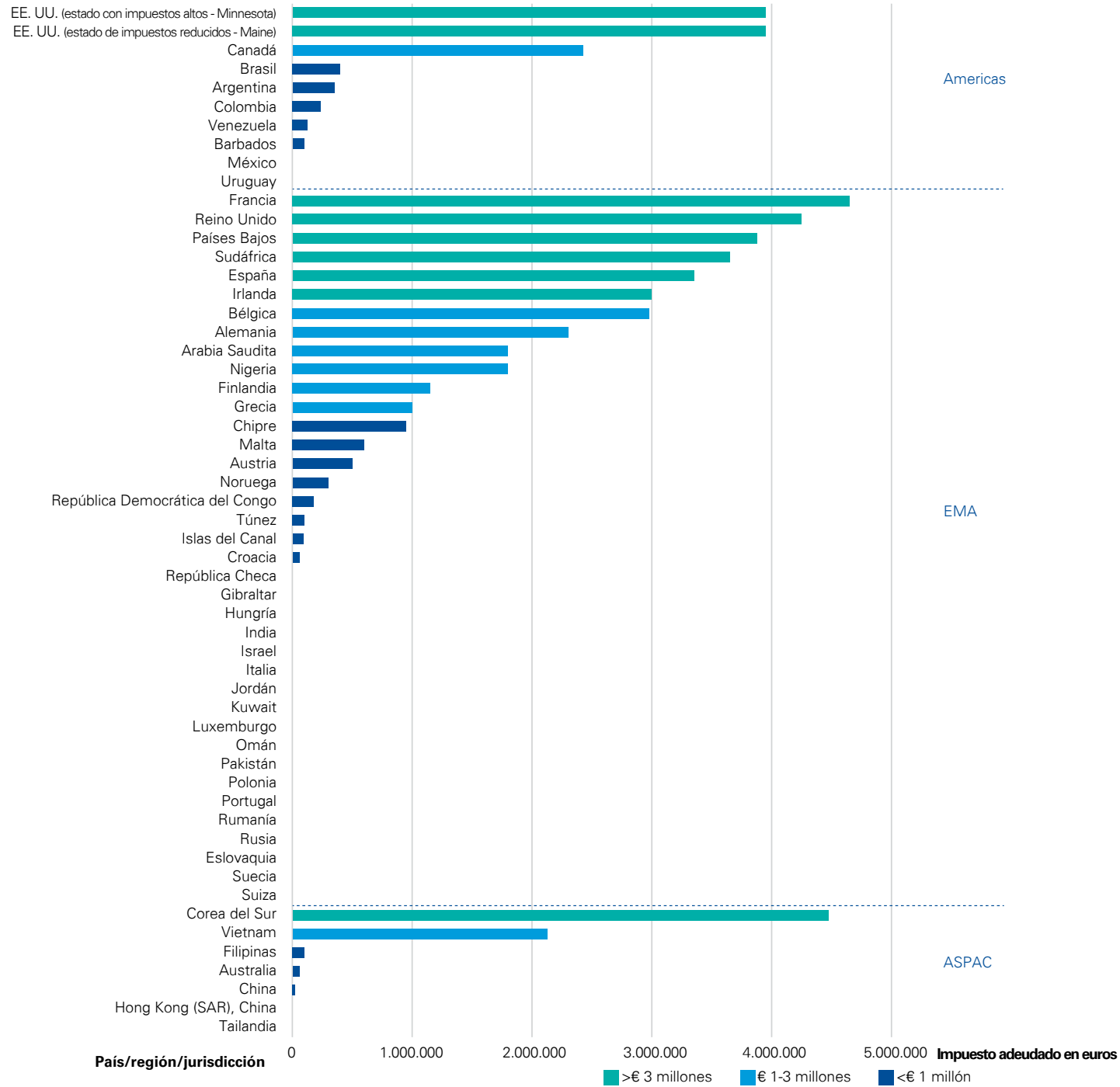


Figura 1d: Comparación por país/región/jurisdicción del tratamiento fiscal antes y después de la aplicación de exenciones y beneficios en una transferencia de empresa familiar al jubilarse.

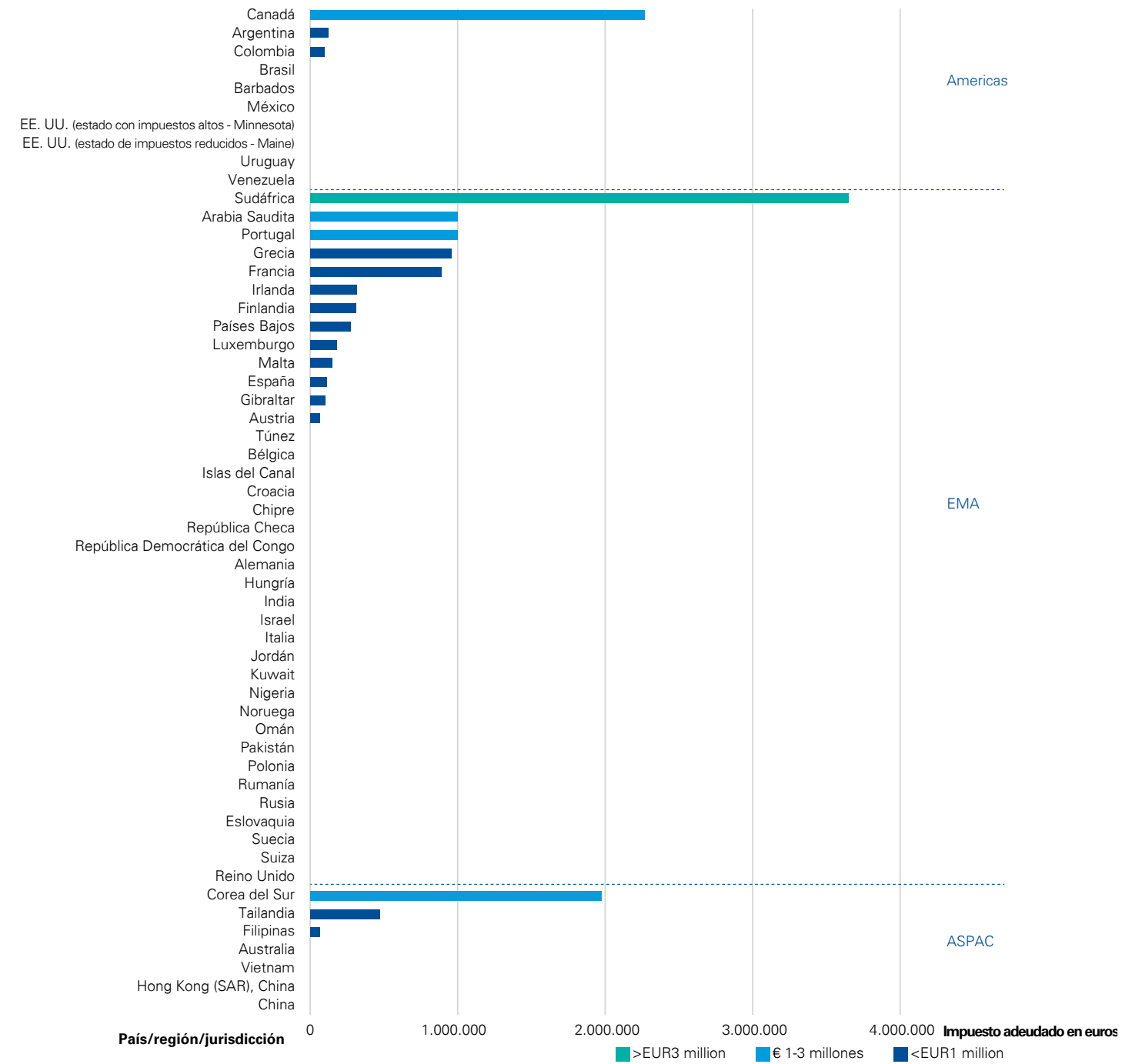
Esta figura muestra una vista general de los impuestos recaudados en 54 países, regiones y jurisdicciones estudiados sobre una transferencia de empresa familiar de 10 millones de euros al jubilarse, antes y después de aplicar cualesquiera exenciones y beneficios disponibles.



Transferencia de empresa familiar en la jubilación - Figura 1E:
impuesto adeudado antes de las exenciones



Transferencia de empresa familiar en la jubilación - Figura 1f:
impuesto adeudado después de las exenciones



Caso práctico 2

Sucesión de la empresa familiar —100 millones de euros

Erik Jackson fue propietario de la empresa de su familia, Jackson Networks, durante más de 10 años. Invertió 10 millones de euros para establecer la empresa y trabajó duro durante años para levantarla. El saldo actual se muestra a continuación. Actualmente, la empresa está valorada en 100 millones de euros en una base de terceros (que incluye 50 millones de euros de fondo de comercio), observadas las condiciones justas de mercado. Todos los activos de la empresa se usan con fines comerciales.

Balance de Jackson Networks en la fecha de transferencia

Planta de producción (inmuebles):	€ 30.000.000
Inventarios:	€ 20.000.000
Importes por cobrar:	€ 20.000.000
Efectivo (usado en el negocio):	€ 10.000.000
Total del activo:	€ 80.000.000
Capital social:	€ 10.000.000
Reservas distribuibles:	€ 40.000.000
Deuda bancaria:	€ 30.000.000
Total del pasivo:	€ 80.000.000

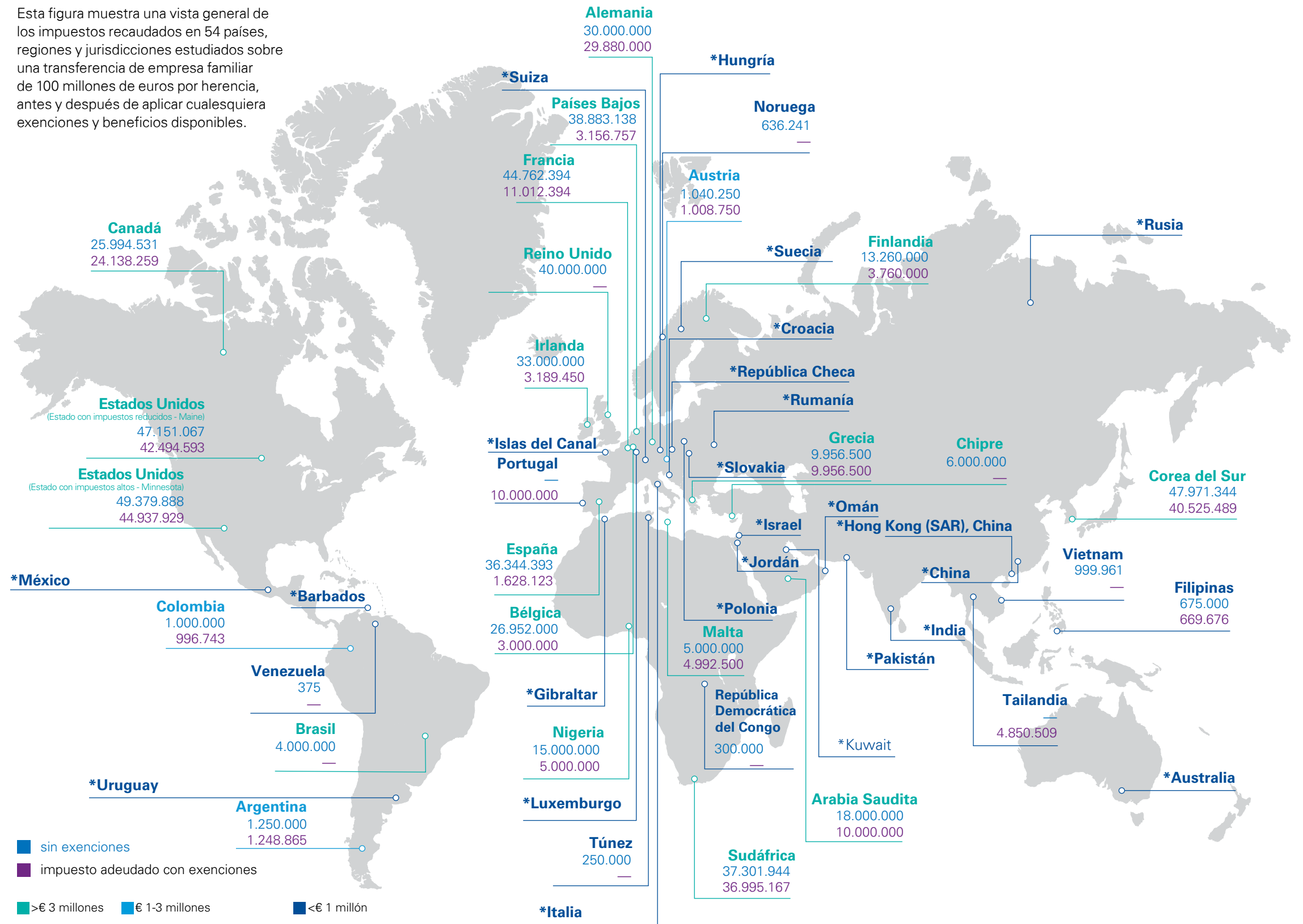
La esposa de Erik, Jennifer, falleció en 2012 y él tenía una hija, Lianne, de 35 años. Cuáles son las implicaciones fiscales:

1. ¿Si desafortunadamente Erik falleciera a principios de 2020 y en su testamento hubiera solicitado que la empresa fuera transferida a Lianne, que pretende continuar con el negocio durante los próximos 10 años o más?
2. ¿Si Erik, que está envejeciendo y desea jubilarse, donara Jackson Networks a su hija Lianne, que pretende continuar con el negocio durante al menos 10 años o más? La donación no está relacionada con ningún trabajo de Lianne en el negocio.

Los resultados de 54 países, regiones y jurisdicciones cubiertos por esta encuesta, antes y después de las exenciones disponibles, se resumen en las páginas siguientes, en las figuras 2a, 2b, 2c, 2d, 2e y 2f. Los principales aspectos destacados y las conclusiones de los resultados se resumen en la página 50.

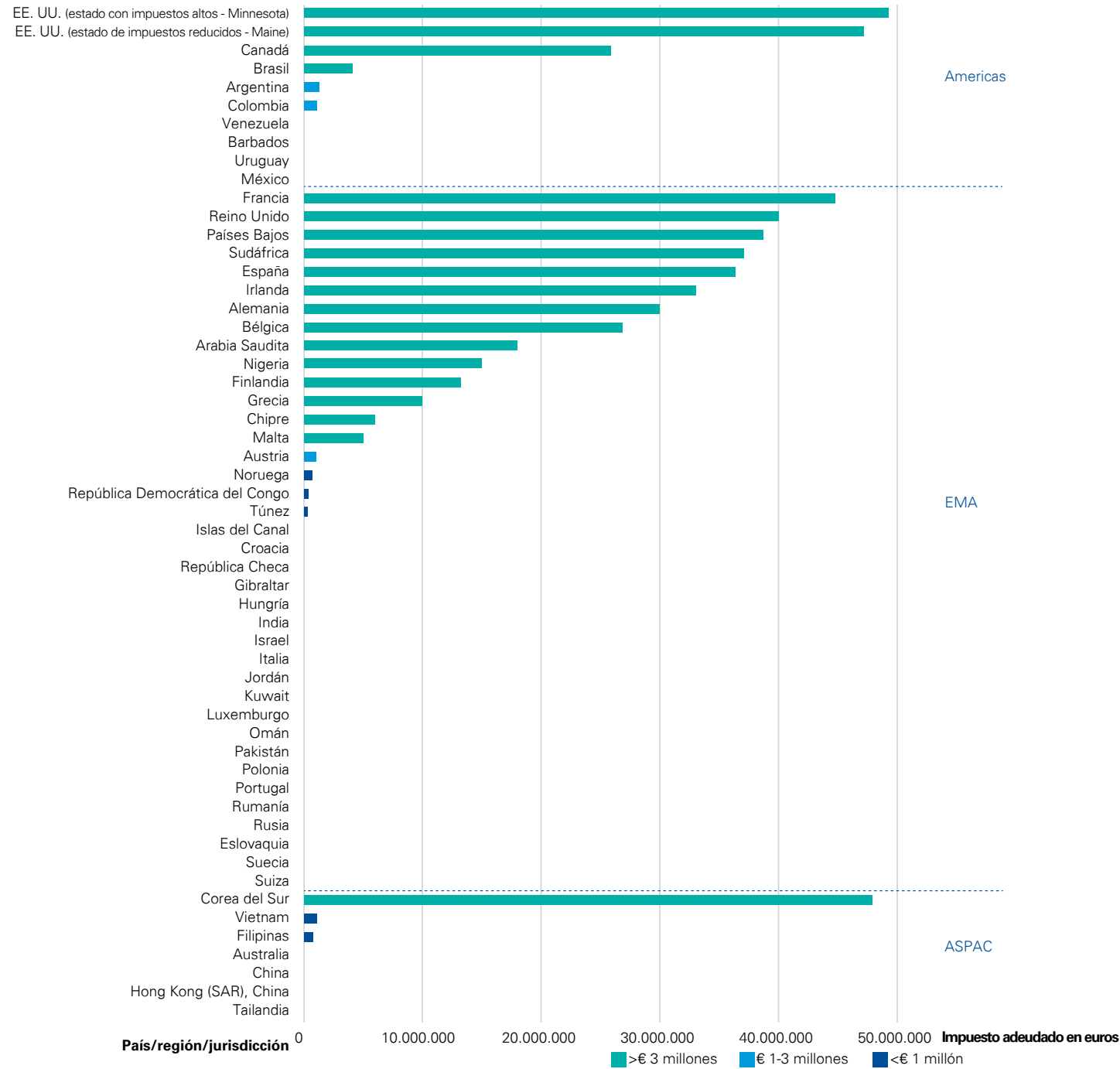
Figura 2a: Comparación por país/región/jurisdicción del tratamiento fiscal antes y después de aplicar exenciones y beneficios a una transferencia de empresa familiar por herencia.

Esta figura muestra una vista general de los impuestos recaudados en 54 países, regiones y jurisdicciones estudiados sobre una transferencia de empresa familiar de 100 millones de euros por herencia, antes y después de aplicar cualesquiera exenciones y beneficios disponibles.



*Este país/jurisdicción no aplica impuestos sobre la transferencia de una empresa familiar por herencia.

Transferencia de empresa familiar por herencia - Figura 2b:
impuesto adeudado antes de las exenciones



Transferencia de empresa familiar por herencia - Figura 2c:
impuesto adeudado después de las exenciones

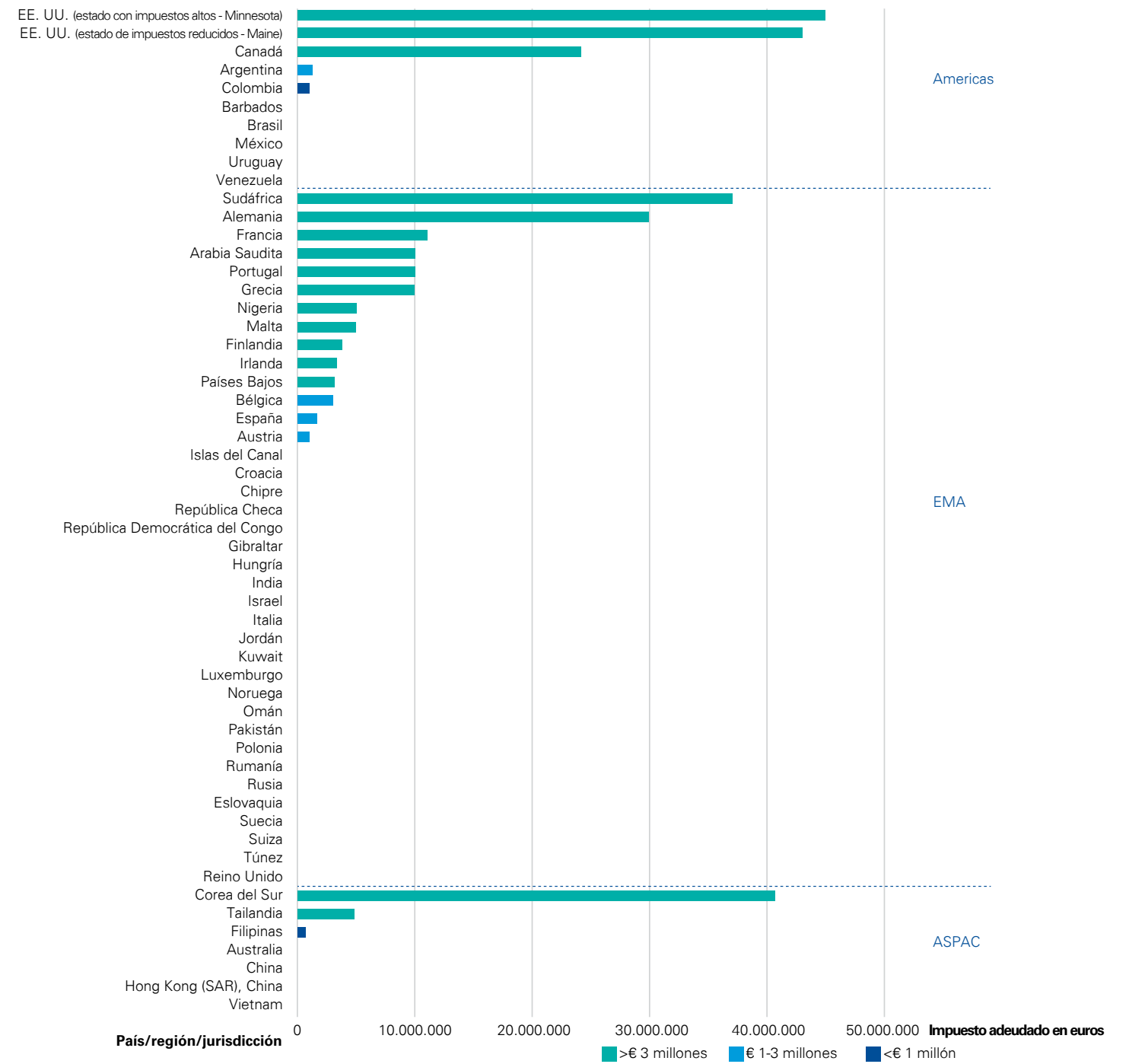
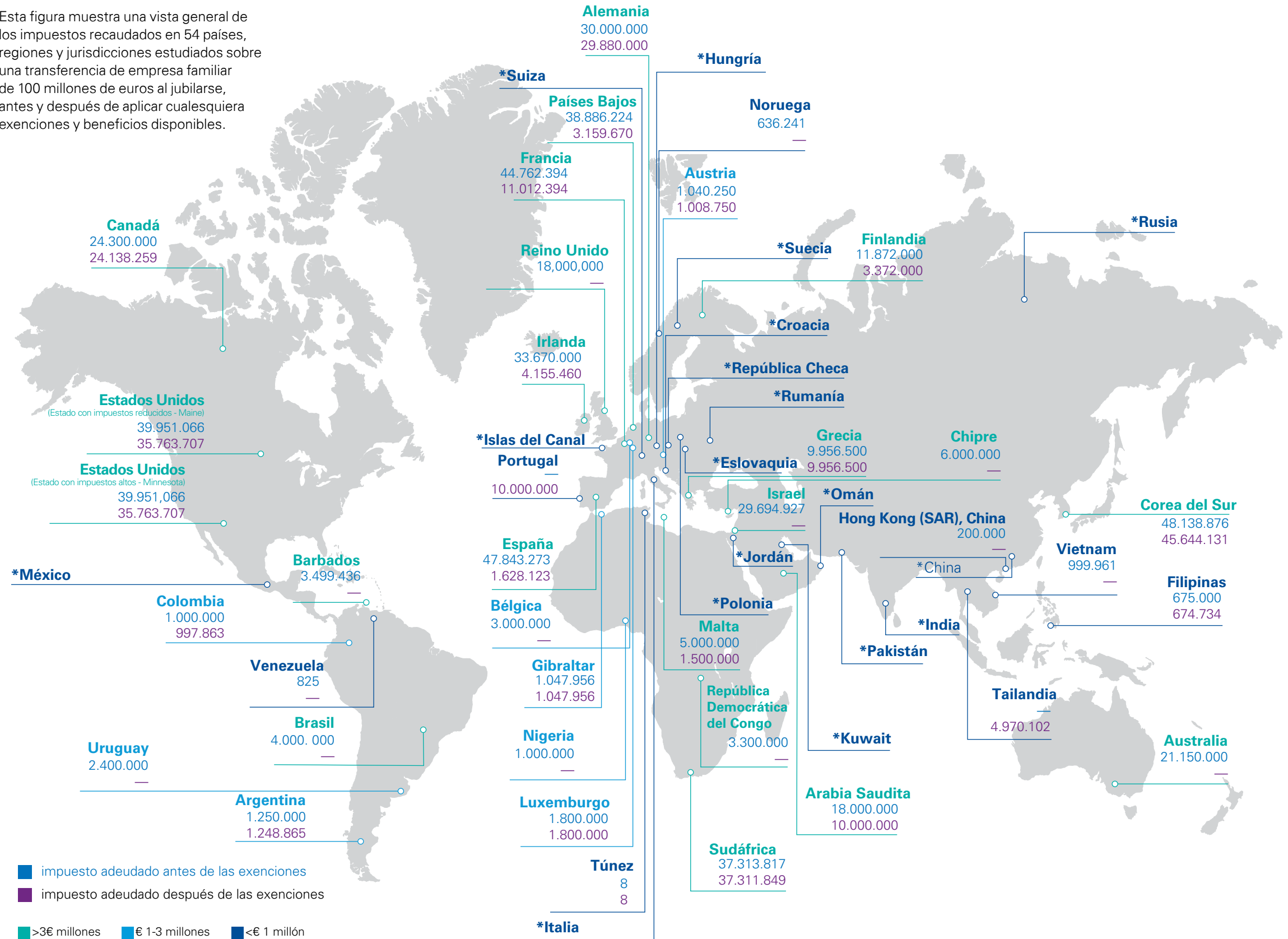


Figura 2d: Comparación por país/región/jurisdicción del tratamiento fiscal antes y después de aplicación de exenciones y beneficios en una transferencia de empresa familiar al jubilarse.

Esta figura muestra una vista general de los impuestos recaudados en 54 países, regiones y jurisdicciones estudiados sobre una transferencia de empresa familiar de 100 millones de euros al jubilarse, antes y después de aplicar cualesquiera exenciones y beneficios disponibles.

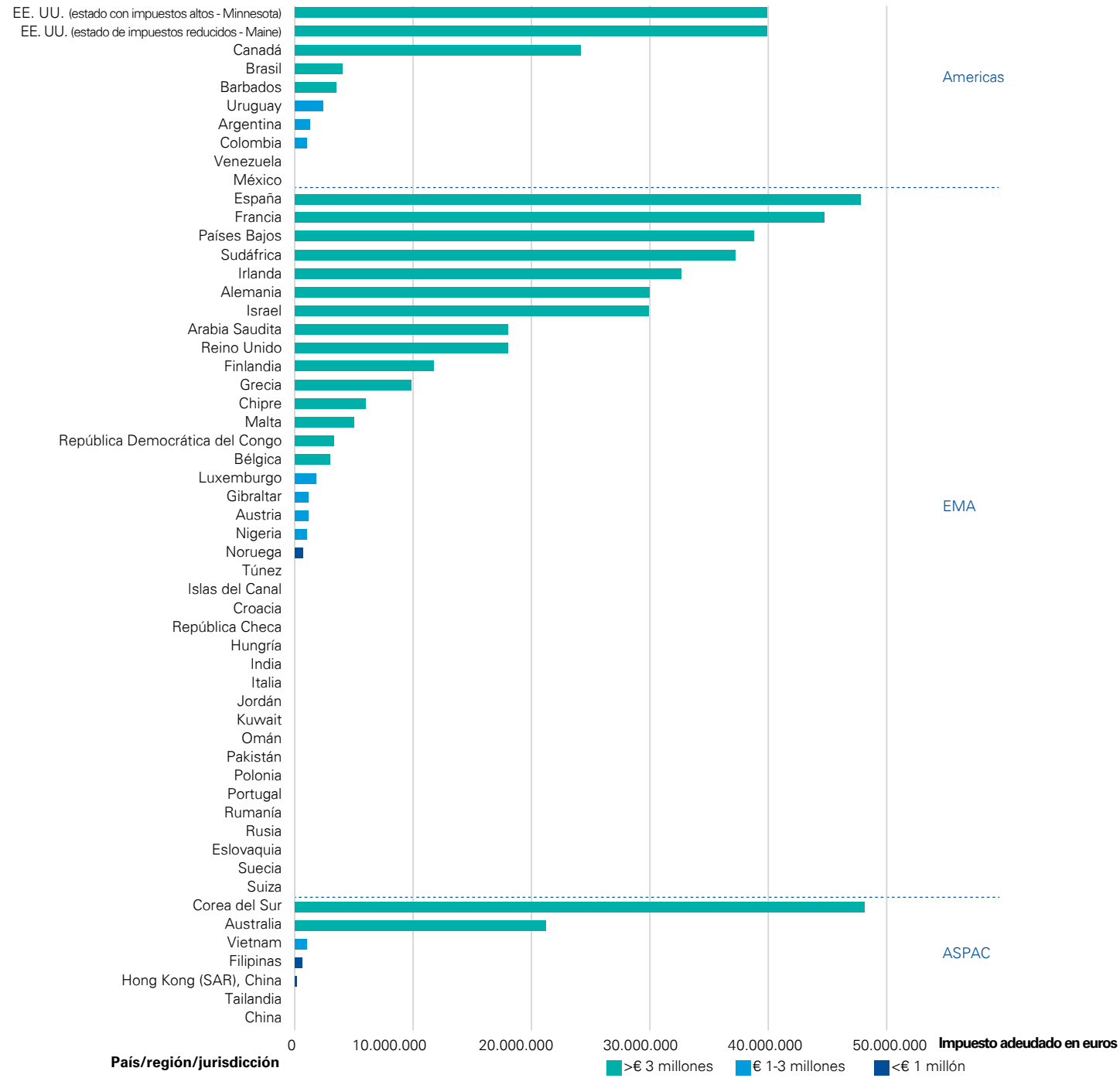


■ impuesto adeudado antes de las exenciones
 ■ impuesto adeudado después de las exenciones

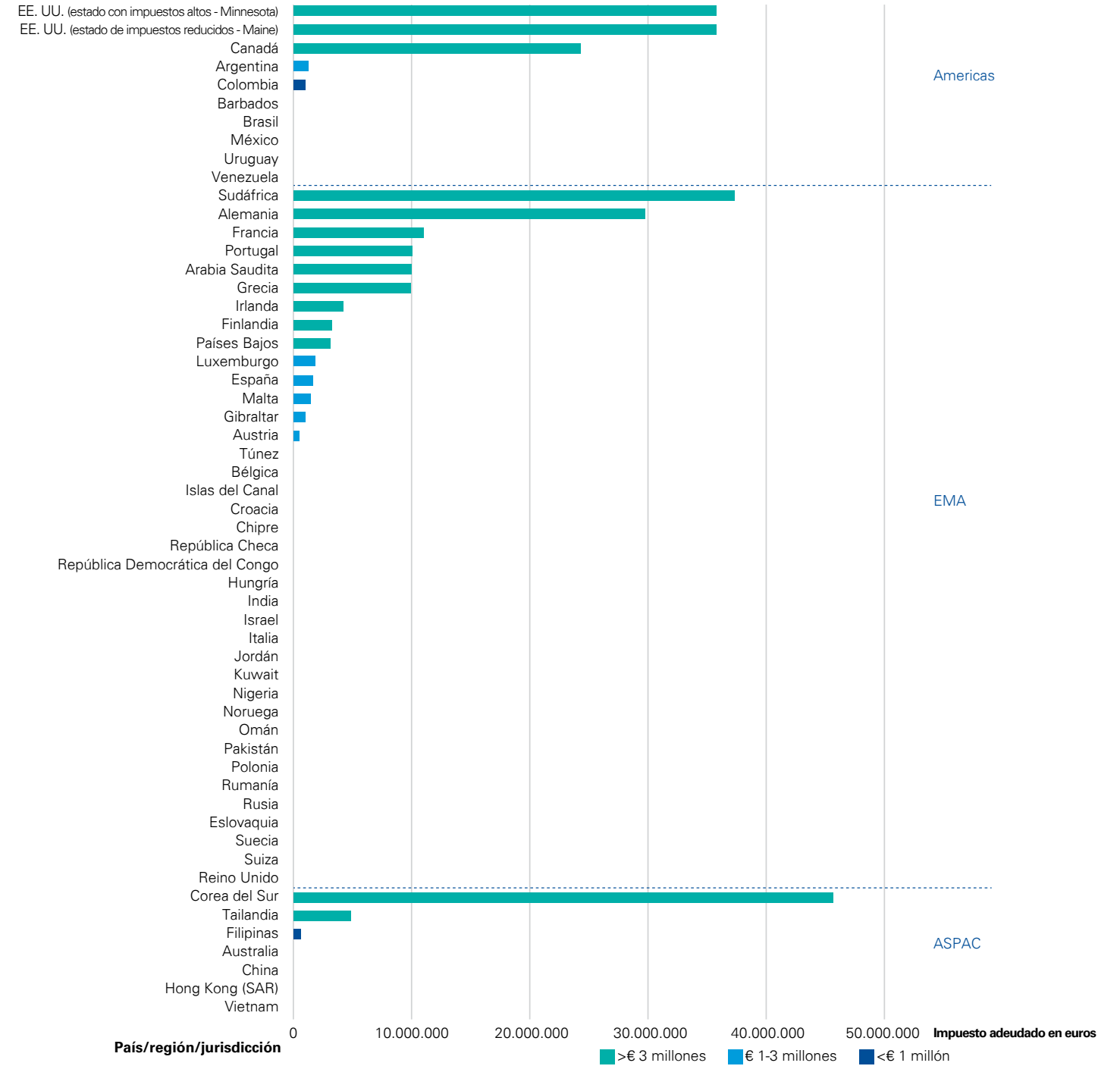
■ >3€ millones ■ € 1-3 millones ■ <€ 1 millón

*Este país/jurisdicción no aplica impuestos sobre la transferencia de una empresa familiar por herencia.

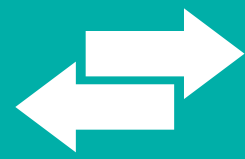
Transferencia de empresa familiar por herencia - Figura 2e:
impuesto adeudado antes de las exenciones



Transferencia de empresa familiar por herencia - Figura 2f:
impuesto adeudado después de las exenciones



El cambio está en el ambiente para las empresas familiares



Un resultado evidente de la pandemia es que implicará cambios significativos en el patrimonio familiar y en las empresas familiares. Habrá cambios en la política fiscal y en la forma en que la sociedad y las familias perciben la riqueza y su finalidad. Las familias se ven obligadas a enfrentarse a cuestiones difíciles de una manera inédita y tienen la oportunidad de posicionar a sus empresas no solo para sobrevivir, sino también para prosperar en el futuro.”

Greg Limb

Director Global,
Family Office y
Clientes privados,
KPMG Internacional



Hubo cambios recientes en la legislación tributaria y en las reglas previas al COVID-19 que afectarán a las empresas familiares, tanto en términos de aclaración de la política existente como de las obligaciones fiscales en proceso de cambio. Mirando hacia afuera, hay más cambios en el horizonte a corto y largo plazo para los que las empresas familiares deben estar preparadas.

En EE. UU., se hizo una aclaración importante en relación con la legislación tributaria con la decisión del Internal Revenue Service (IRS) de 2019 sobre la aplicación de una mayor exclusión para donaciones y herencias tributables. La Ley de Reducciones de Impuestos y de Empleos de 2017 aumentó la exclusión de donaciones y herencias tributables a US\$ 10 millones, con un ajuste anual por la inflación. Con el ajuste, la exención para la persona física en 2020 es de US\$ 11,58 millones.

La exclusión es extremadamente importante para los líderes de empresas familiares norteamericanas que planean transferencias en vida de empresas, ya que, antes de la exclusión, EE.UU. tenía una de las tasas de impuesto más altas.

Sin embargo, el aumento de la exclusión se produjo con una cláusula de caducidad en 2026, y a los propietarios de empresas familiares les preocupaba que, si la exclusión

se redujera en el futuro, pudiera haber una retención de las donaciones realizadas entre 2017 y 2025. El IRS ya ha aclarado cómo se administraría el impuesto, de manera que si se hiciera una donación con la exclusión aumentada, y el donante falleciera después de que se redujera la exclusión, no habría devolución o reintegro de impuestos calculados con la exclusión mayor.

Aunque las preocupaciones sobre una exclusión se hayan resuelto, la cláusula de caducidad se mantiene, ofreciendo a las familias norteamericanas una ventana limitada para obtener ventaja del aumento de la exclusión. Y esta ventana puede cerrarse más rápido de lo esperado. Con las elecciones presidenciales de EE.UU. en noviembre de 2020, existe la preocupación de que, después de las elecciones, el plazo para la caducidad de la exclusión en 2026 más alto pueda acelerarse o la exclusión simplemente pueda eliminarse.

El mes de noviembre de 2020 también puede ser un momento importante para el Reino Unido, ya que el gobierno presenta su nuevo presupuesto. Las preocupaciones ya han sido planteadas por un documento publicado por la Oficina de Simplificación Tributaria en julio de 2019, proponiendo diversos cambios que afectarían la exención de la propiedad empresarial (BPR o *business property relief*), que posiblemente exentaría las

transferencias y proporcionaría un aumento en las ganancias de capital en caso de fallecimiento. El anuncio del presupuesto de otoño podría concretar estos cambios propuestos. El régimen fiscal actual en el Reino Unido es muy favorable, siempre y cuando la familia cumpla las condiciones de la BPR, y la retirada de la exención puede tener consecuencias indeseables, y las familias posiblemente busquen cerrar el negocio en lugar de incurrir en el impuesto por una transferencia intergeneracional.

En Asia-Pacífico, Corea del Sur llamó especialmente la atención por su impuesto a la herencia, que puede llegar al 65%, el más alto del mundo.³ El régimen fiscal de Corea del Sur ofrece algunas deducciones por transferencias en vida y herencias, lo que puede reducir ligeramente la carga fiscal.

También se prevén algunas adaptaciones para facilitar los requisitos de transferencia de una empresa familiar. Para la transferencia de la empresa familiar, se reducirá el período de

El IRS aclara la exclusión fiscal de EE.UU.

La Ley de Reducciones de Impuestos y de Empleos de EE.UU. aumentó la exclusión de donaciones y herencias tributables a US\$ 10 millones, con un ajuste anual por la inflación a partir de 2017. Sin embargo, el aumento de la exclusión se produjo con una cláusula de caducidad en 2026, y a los propietarios de empresas familiares les preocupaba que, si la exclusión se redujera en el futuro, pudiera haber una retención de las donaciones realizadas entre 2017 y 2025. En 2019, la Hacienda Pública (IRS) emitió un reglamento que aclara cómo se administraría el impuesto, de manera tal que si se hiciera una donación con la mayor exclusión, y el donante falleciera después de que se redujera la exclusión, no habría devolución o reintegro de impuestos de impuestos calculados con la exclusión mayor. capture of taxes calculated with the higher exclusion.

³ “Burdensome inheritance — Korea’s death tax effectively heaviest in OECD; hundreds of firms go up for sale due to estate taxes;” The Korea Herald, 24 de abril de 2019

post-gestión de 10 a 7 años, y se facilitará la obligación de mantener el sector, los empleos y los activos. El plan de reforma tiene como objetivo aumentar la eficacia, considerando que se subestimó el uso del sistema de deducción para las empresas administradas por la familia, que se introdujo para evitar la contracción de los empleos e inversiones.

Por otro lado, Australia no tiene un impuesto sobre sucesiones o donaciones por separado. Las transferencias de empresas familiares se tratan como una venta a valor de mercado y se gravan de la misma forma que cualquier otra transferencia o venta de bienes de capital. No hay ninguna exención disponible para el impuesto a la renta. En general, Australia tiende a tener impuestos más altos sobre las transferencias de capital en general, en comparación con otros países ASPAC.

En América Latina, también hay posibles cambios en el horizonte. Brasil se ha beneficiado históricamente de una tasa de impuesto baja, pero esto puede estar a punto de cambiar. La reforma fiscal federal está prevista quizá ya para 2021. Se está considerando la reintroducción de un impuesto sobre los dividendos. Si bien es probable que se reduzca la tasa de impuesto de la persona jurídica, las propuestas indican que se eliminarán algunas deducciones, lo que aumentará efectivamente la tasa corporativa. Los impuestos sobre propiedades y donaciones en Brasil se aplican en el ámbito estatal y varían hasta un porcentaje máximo del 8%. El estado de São Paulo, en particular, está discutiendo la duplicación de la tasa de su impuesto sobre sucesiones, del 4 al 8%.

En México, se presentó una propuesta para reformar la Ley del Impuesto a la Renta del país para incluir una disposición para gravar las herencias y las donaciones en vida cuando superen los 10 millones de pesos. La propuesta aún no ha avanzado, pero merece la pena seguirla.

Recientemente se anunció que el partido político con mayoría en el Congreso pretende presentar una nueva iniciativa para gravar las herencias y donaciones. Los detalles aún se desconocen.



Brasil tiene una tasa de impuesto baja, pero eso podría cambiar con la reforma tributaria que encabeza la agenda para 2020. Un gran problema para las empresas familiares es la complejidad del sistema tributario y el tiempo y los costos en que deben incurrir las empresas brasileñas para adecuarse. Después de todo, una gran multinacional suele tener más recursos y una mayor capacidad de enfrentar esta complejidad que una empresa familiar.”

Fabio Wagner

Director de Tax Legal
Services, KPMG Private
Enterprise en Brasil



Es casi seguro que la legislación tributaria estadounidense actual es una oportunidad para la planificación a corto plazo, en función de la cláusula de caducidad para el aumento de la exención. Para una empresa familiar a punto de sufrir una transición, la mayor exención encaja bien con la transferencia de propiedad y también con el liderazgo, si esto forma parte del plan de sucesión. Para las familias en una fase de planificación más temprana, puede merecer la pena transferir parte de la propiedad a la próxima generación, y no necesariamente el liderazgo, para aprovechar la mayor exención y minimizar las obligaciones fiscales futuras.”

Tracey Spivey

Socio, Tax,
KPMG Private Enterprise
en EE.UU.



La complejidad genera desafíos



La complejidad del sistema tributario en Canadá ha aumentado drásticamente y los propietarios de empresas encuentran extremadamente difícil manejar este sistema. Las empresas familiares dan su mejor esfuerzo cuando innovan, crean empleo y promueven la actividad empresarial. La complejidad afecta la capacidad del propietario de una empresa privada para hacer esto. Lo que puede conducir a ineficiencias en las que los propietarios de empresas no logran centrarse en el panorama global, que es el crecimiento del negocio.”

Dino Infanti

Socio, Líder Nacional de Tax, KPMG Private Enterprise en Canadá



Una queja común de las familias en la planificación de la transición de negocios y empresas privadas de manera más amplia es la complejidad de cumplir con las disposiciones fiscales y los compromisos de costo y tiempo asociados.

Por ejemplo, en Canadá, a los propietarios de empresas les resulta extremadamente difícil manejar la creciente complejidad del sistema fiscal. El resultado en Canadá es que las empresas familiares a menudo descubren que la transferencia de la empresa dentro de la familia puede ser más costosa desde el punto de vista del impuesto a la renta que una venta realizada en condiciones de mercado.

Asimismo, las empresas familiares en Australia consideran el régimen fiscal increíblemente complejo.

Las empresas familiares pueden estar sujetas al impuesto a la renta, impuesto sobre bienes y servicios y diversos impuestos laborales, entre otros. Además, los impuestos varían de un estado a otro. En general, es un sistema muy complejo con una carga considerable que cumplir. Por otra parte, la transferencia de empresas familiares, dependiendo de la estructura de negocios, puede tener resultados muy distintos.

En China, aunque no existe un impuesto específico sobre herencias o donaciones, puede haber un conjunto complejo de impuestos cuando las familias transfieren activos. Para las familias que planean una transferencia intergeneracional de activos, las complejidades fiscales pueden ser significativas, aunque se puedan aplicar exenciones, según el tipo de activo.



En Australia, existe el prejuicio sistémico que favorece a las familias a conservar sus propiedades hasta la muerte, en lugar de realizar una transición en vida de la propiedad a la siguiente generación. Incluso si la familia desea pasar las riendas operacionales del negocio, a veces puede resultar difícil realizar esta alineación a nivel de propiedad, debido a los costos fiscales potencialmente relevantes en la transferencia en vida.”

Brent Murphy

Socio, KPMG Private Enterprise en Australia



La planificación y la preparación anticipada son fundamentales



Uno de los principales desafíos para los propietarios de empresas familiares es establecer anticipadamente un plan que abarque los principales elementos, como el plan de transferencia anticipada, entre otros, alineado desde el punto de vista legal y fiscal con sus obligaciones de conformidad.”

Ricardo Arellano

Socio, Tax,
KPMG Private Enterprise
en México



Etapas de planificación para las empresas familiares

1. Pensar en el futuro de los próximos 10 años.
2. Tener un testamento válido y actualizado.
3. Establecer la gobernanza familiar, incluida la constitución y el consejo familiar.
4. Comprender la exposición al impuesto sobre sucesiones y las ventajas de la donación en vida.
5. Revisar el balance general con sus implicaciones fiscales.
6. Planificar la transición de la empresa con controles periódicos.

Sea cual sea la jurisdicción, la planificación y la preparación anticipadas y continuas son fundamentales para el éxito continuo de una empresa familiar.

Un buen punto de partida para los propietarios de empresas familiares es reflexionar sobre el futuro de los próximos 10 años y lo que podrá suceder si no existe un plan para la transición de la empresa.

La planificación para una transición exitosa de una empresa a la siguiente generación no es algo que se pueda lograr de la noche a la mañana. Este es un proceso psicológico y legal, así como un ejercicio de implementación. Discutir con la familia y establecer una gobernanza familiar sólida es extremadamente importante. Considerando todo lo que está en juego en la empresa familiar, la clave es planificar con antelación.

Por lo general, se deben seguir algunos principios básicos. Para empezar, los propietarios de empresas familiares deben haber realizado una planificación patrimonial completa, que incluya un testamento válido y actualizado que tenga en cuenta todos los activos de la empresa, la estructura de propiedad y la intención de transferencia, así como las consideraciones fiscales aplicables.

Establecer la gobernanza familiar es una etapa extremadamente importante en el proceso. La implementación de un proceso para formalizar reglas, responsabilidades y rendición de cuentas es una necesidad, sobre todo cuando está en juego una empresa familiar operacional. Sin embargo, según el Barómetro Europeo de Empresas Familiares de KPMG Private Enterprise, la gran mayoría de las empresas familiares

estudiadas no adoptó estructuras de gobernanza fundamentales.

Solo el 12% afirmó tener una constitución familiar en vigor, mientras que solo el 26% y el 24% dijeron tener un acuerdo formal de accionistas o un consejo de administración, respectivamente.⁴ Muchas familias han seguido procesos más informales y siguen las normas establecidas a lo largo de muchos años. Sin embargo, formalizar estas políticas y procedimientos puede ser fundamental a medida que la familia y la empresa evolucionan.

Las familias deben ser conscientes de la posible exposición al impuesto sobre la herencia en caso de fallecimiento, considerar el seguro de vida como sea apropiado y analizar las posibles ventajas de realizar transferencias y donaciones en vida.

El balance general debe revisarse para identificar dónde los saldos de efectivo y otros activos, como inmuebles, pueden hacer que la empresa sea vista como una inversión en lugar de un negocio operacional y potencialmente afectar la disponibilidad de exenciones fiscales. También puede haber flexibilidad en la planificación de la transferencia de acciones de empresas familiares para utilizar un fideicomiso, fundaciones u otras estructuras para retener participaciones en los negocios con fines de planificación de sucesión para las generaciones futuras.

Como regla general, los reglamentos, junto con las consideraciones fiscales y legales, son muy complejos, lo que aumenta la necesidad de pensar en el futuro y de tener un plan. Puede haber diversas oportunidades para que las empresas familiares reciban exenciones y obtengan beneficios fiscales, si la transición de la empresa se planifica cuidadosamente y si se tienen en cuenta las consideraciones para la transferencia en una etapa inicial. Con el crecimiento de la empresa, esta planificación se

vuelve cada vez más crítica, porque cuanto más grande es el negocio y mayor la transferencia, más costosa suele ser.

Determinar el adecuado impuesto sobre sucesiones puede exigir el cálculo de la proporción de activos no exentos para que se pueda calcular la exención correcta. Ninguna situación de negocios es estática. Las circunstancias y situación de la empresa familiar, y de la propia familia, cambiarán sin duda alguna. Especialmente a medida que se acerca el momento de la sucesión de la empresa familiar, es importante hacer una planificación continua, con controles periódicos de la situación de la empresa, para ver en qué momento podrá encontrarse o en qué medida podrá transferirse de forma exenta.

La importancia de la planificación

Como ejemplo de la importancia de la planificación, la transferencia por herencia de una empresa familiar en Alemania, valorada entre 1 millón y 26 millones de euros, puede calificarse para una exención fiscal del 85%, o incluso del 100%, pero solo si se cumplen determinadas condiciones desde la fecha de presentación:

- los salarios no se pueden reducir durante un período de siete años a menos de siete veces la nómina total de los tres años anteriores a la herencia
- se mantiene un máximo del 20% de los activos administrativos en la fecha de presentación
- las acciones no se venden durante un período de siete años después de la transferencia.



Si la transferencia se inicia tempranamente y se planifica con cuidado, puede haber muchas oportunidades para que las familias en Alemania reciban beneficios fiscales por la sucesión de las empresas. La ley del impuesto sobre sucesiones exige el cálculo de la relación entre los activos productivos de la empresa y los activos no exentos. Obviamente, las situaciones pueden cambiar, por lo que las empresas familiares necesitan una planificación continua y controles periódicos para ver en qué momento y en qué medida se puede transferir la empresa de forma exenta.”

Kay Kloeping

Socio,
KPMG Private Enterprise
en Alemania



⁴ <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/11/european-family-business-barometer.pdf>

El COVID-19 está acelerando la planificación de las empresas familiares



Para las familias que confían en la sustentabilidad de sus empresas y cuentan con balances sólidos, este momento puede representar una excelente oportunidad. Para algunas empresas familiares más grandes, esta puede ser una oportunidad para realizar una adquisición estratégica a bajo precio. Para otras, las tasas de interés y las valoraciones de activos bajas pueden ser el momento ideal para hacer la transición total o parcial del negocio a la próxima generación.”

Bradley Sprong

Socio,
KPMG Private Enterprise en
EE.UU.



La pandemia del COVID-19 provocó una considerable incertidumbre en el panorama de negocios. Según el sector, muchas empresas están en modo de supervivencia, protegiéndose y esperando que las condiciones mejoren. Los ganadores y perdedores dependen en gran medida del negocio en el que operan. Sectores como viajes y hostelería se vieron especialmente afectados, mientras que los negocios en sectores como la salud y la tecnología obtuvieron mejores resultados. Los modelos de negocio digitales están prosperando, mientras que las tiendas físicas tradicionales luchan por sobrevivir. Muchas empresas con visión de futuro están aprovechando la oportunidad para reinventarse, identificando nuevos mercados, productos y formas de atender a los clientes para superar la pandemia, entre otros.

Para el sector de empresas familiares como un todo, el coronavirus se ha convertido en un acelerador para enfrentar la difícil planificación y decisiones que se pueden haber postergado anteriormente. Una de las áreas de discusión más notables se refiere a la sucesión.

La pandemia aceleró el ciclo de toma de decisiones de las familias. Tradicionalmente, las familias tienden a ser muy deliberativas y reflexivas, y tardan demasiado en tomar decisiones sobre sus negocios. Sin embargo, en la nueva realidad, las empresas se están

dando cuenta rápidamente de que necesitan actuar más rápido y volverse más ágiles.

Existe un nuevo sentido de urgencia sobre la manera en que las empresas se preparan para el futuro.

En todo el mundo, las familias con empresas familiares y otras propiedades que administrar están esperando cada vez más cambios en las políticas gubernamentales en la mayoría de las jurisdicciones, y este cambio debe producirse en forma de aumento de impuestos. Para las familias que ya contemplan la transferencia de activos, estos cambios propuestos las han puesto en alerta máxima. Además, para las familias que pueden haber estado posponiendo algunas planificaciones y decisiones difíciles, el COVID-19 y la perspectiva de impuestos posiblemente mucho más altos han movido la planificación patrimonial a primer plano.

Según el sector en el que están inseridas, la pandemia ha creado una plataforma completamente nueva para las empresas familiares, con un agudo sentido de urgencia sobre cómo proteger los negocios y el patrimonio de la familia en el futuro. En jurisdicciones como los EE.UU. y el Reino Unido, donde los cambios en la política fiscal se consideran probables en el próximo año, el tiempo para tomar decisiones sobre la transferencia o la venta total o parcial de la empresa se ha condensado de años a posiblemente una cuestión de meses.

Transferencia de la empresa familiar a la próxima generación



El aplazamiento y la exención de impuestos que pueden aplicarse cuando se transfiere una empresa familiar en los Países Bajos ha sido objeto de escrutinio y es probable que cambie en los próximos años. La propiedad de las empresas familiares podría gravarse más bien como una propiedad de inversión pasiva. Con la mayoría de las valoraciones de empresas más bajas como resultado del COVID-19, este puede ser un momento particularmente favorable para que las familias exploren la transferencia de la empresa a la próxima generación.”

Olaf Leurs

Socio de Tax,
KPMG Meijburg & Co, KPMG
en los Países Bajos



El ciclo de planificación acelerado de la empresa familiar también puede incluir la necesidad de preparar a la próxima generación con más rapidez para asumir el control. Esto puede incluir mentoría, *coaching* y entrenamiento de la generación más joven a fin de prepararla para asumir funciones ejecutivas en la empresa, siempre que tengan ganas de seguir los pasos de los familiares mayores.

A medida que la generación mayor se prepara para la sucesión y transferencia de la empresa familiar a la próxima generación, el factor X al que se enfrenta es la voluntad y preparación de la generación más joven para asumir la propiedad y el liderazgo de la empresa.

En los casos en que los participantes presumían que la próxima generación asumiría automáticamente la empresa familiar existente de sus padres, esta premisa está cambiando.

Varios factores están afectando la transferencia de la empresa familiar.

Uno de los desafíos es que los fundadores viven más y no necesariamente quieren ceder el control de la empresa tan temprano, tal vez como lo hicieron en generaciones anteriores. En los casos en que la próxima generación desea asumir el negocio, esto puede crear una tensión familiar entre el fundador, que puede permanecer en el negocio por más tiempo, y el hijo o los hijos de la Generación Millennial que desean seguir adelante con el negocio porque no esperan estar en él cuando tengan 70-75 años.

Los millennials de la próxima generación que pretenden heredar la empresa también pueden estar menos inclinados a querer continuar con el negocio principal original. Es posible que estén más interesados en diversificar para lo que consideran negocios más innovadores, como la tecnología. En muchos casos, la Generación Millennial está mejor educada y ha adquirido una perspectiva más global. Pueden estar menos interesados en el empleo

seguro de la empresa familiar y más entusiasmados con la perspectiva de iniciar su propio negocio. Existe un número creciente de propietarios de empresas familiares que prefieren invertir en nuevos emprendimientos, en lugar de estar vinculados únicamente a la ejecución de actividades familiares tradicionales.

Alternativamente, pueden estar interesados en vender partes de la empresa para generar liquidez, de manera que puedan invertir en otras cosas, que pueden encajar más en su conjunto de valores, como establecer una fundación benéfica o invertir en emprendimientos verdes sustentables.

En los casos en que la Generación Millennial realmente asume el control de la empresa familiar, las evidencias sugieren que las empresas familiares administradas por dicha generación y la Generación X de hecho logran un desempeño superior y crean un mejor entorno para el éxito.⁵

La Generación Millennial también está interesada en generar el cambio adecuado en la cultura y el comportamiento, además de reconocer que la prosperidad futura de las empresas puede depender de atraer al negocio ejecutivos que no pertenezcan a la familia. Cada vez más, vemos que el próximo presidente puede no pertenecer a la familia. Desde el punto de vista de la gobernanza, existe una tendencia creciente a nombrar directores no ejecutivos para el consejo de administración para aportar un conjunto diferente de competencias y ayudar en la gestión de los riesgos del negocio.

El éxito futuro de la empresa familiar también depende, en cierta medida, de una buena gobernanza dentro de la familia. Los millennials tienden a centrarse más en la gobernanza familiar, con una mayor valoración de las herramientas de gobernanza, como las constituciones y los consejos familiares, como métodos de definición de funciones y mejorar de la colaboración entre los miembros de la familia.



Lo más importante es que los propietarios de empresas familiares cuenten con un testamento firmado que establezca claramente sus intenciones para la sucesión de sus empresas. También deben fomentar la participación de sus hijos y herederos en la administración de la empresa o en la concienciación sobre las operaciones de la empresa. Si la próxima generación no está involucrada en la empresa o si no sabe cómo administrarla, el resultado podrá ser una mala administración y el eventual fin del negocio.”

Tayo Ogungbenro

Socio,
KPMG Private Enterprise
en Nigeria



“En Bélgica, la gobernanza ha avanzado mucho en la agenda de las empresas familiares. Existe un mayor reconocimiento de que una gobernanza bien fundada es absolutamente esencial para el éxito a largo plazo de las empresas, comenzando con un estatuto o una constitución familiar. La generación más joven también está mucho más abierta a traer conocimientos externos a la sala del consejo de las empresas familiares para obtener nuevas ideas sobre formas innovadoras de hacer negocios.”

Thomas Zwaenepoel

Socio,
KPMG Private Enterprise en Bélgica



⁵ STEP 2019 Global Family Business Survey

La guerra por los talentos



“

El cambio relativo al impuesto sobre las fortunas en Francia a partir de 2018 es muy bueno para las empresas familiares. Las nuevas reglamentaciones hacen que la gobernanza de las empresas familiares sea mucho más simple que en el pasado. Ahora, la próxima generación puede simplemente poseer acciones sin asumir el control de la empresa y sin tener que pagar impuestos sobre las acciones. Actualmente, varias generaciones pueden integrarse en la empresa familiar para prepararse para la transferencia, algo que no ocurría en el pasado.”

Vincent Berger

Socio,
KPMG Private Enterprise
en Francia



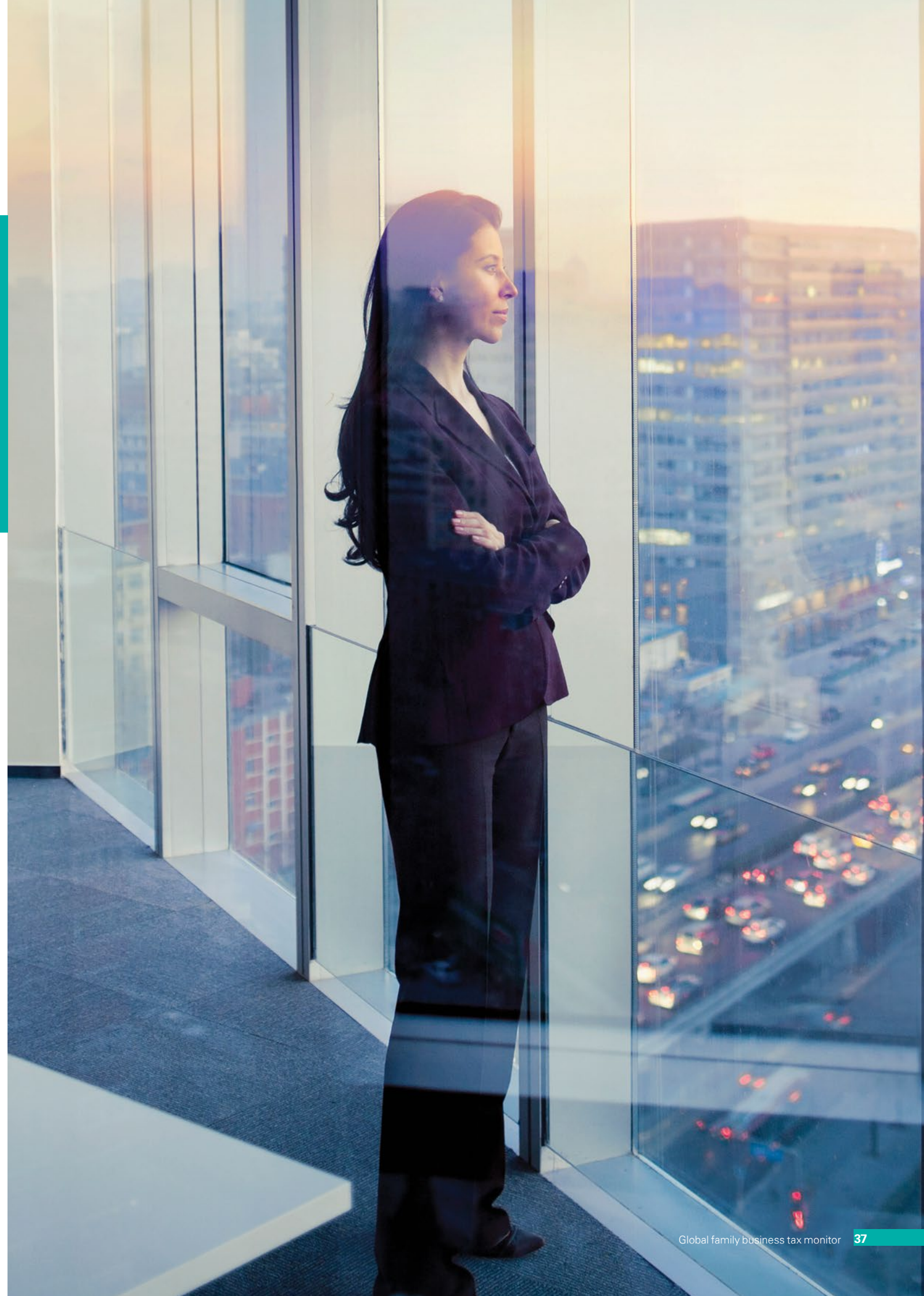
Encontrar talentos calificados es un desafío para todas las empresas. Para las empresas familiares, esto se está volviendo aún más crítico. De hecho, el 63% de las empresas familiares estudiadas para el Barómetro Europeo de Empresas Familiares de KPMG Private Enterprise identificaron la guerra por talentos como su principal preocupación de negocios.⁶

A medida que las empresas familiares recurren cada vez más a miembros que no son parte de la familia para gestionar aspectos importantes de los negocios y ayudar a implementar la estrategia, la necesidad de talentos seguirá aumentando. En el actual clima de incertidumbre económica global, las familias deben estar abiertas a traer personas con diferentes conjuntos de habilidades y experiencias para ayudarlas a manejar dicha incertidumbre.

El COVID-19 reforzó la idea de que las empresas familiares deben esperar lo inesperado. Es importante que las familias reflexionen sobre las habilidades necesarias para enfrentar no solo los desafíos del día a día, sino también los grandes cambios. La resiliencia y la capacidad de gestionar los riesgos son características más importantes que nunca.

En particular, los millennials reconocen que la prosperidad futura de la empresa familiar puede depender de atraer a ejecutivos de fuera de la familia a cargos de gestión. Cada vez más, las familias están abiertas a que el próximo presidente no sea parte de la familia. Desde el punto de vista de la gobernanza, también existe una tendencia creciente a nombrar directores no ejecutivos para el consejo, para aportar diferentes conjuntos de habilidades y ayudar a gestionar mejor los riesgos del negocio.

Un desafío importante para las empresas familiares al tratar de incorporar a miembros que no son parte de la familia, que se convierten en ejecutivos clave para el éxito de los negocios, es la manera en que se remunerarán. La remuneración será la clave para mantenerlos comprometidos y garantizar que se puedan quedar. Cada vez más, estos ejecutivos clave quieren alguna participación accionaria para poder participar en la valoración de la empresa. Este ha sido un desafío histórico, y las familias se muestran reacias a diluir la participación familiar en beneficio de ejecutivos y empleados que no formen parte de la familia.



⁶ <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2019/11/european-family-business-barometer-succession-top-of-mind-eighth-edition.html>

El surgimiento del family office



Una tendencia creciente en China y más fuerte en Hong Kong (RAE), China, es establecer un family office para operar la empresa familiar y gestionar los activos. Los miembros de la familia a menudo carecen de los conocimientos necesarios para trabajar en cuestiones de gobernanza, legales, fiscales y de sucesión y, por lo tanto, buscan especialización externa. En especial para las familias que tienen activos en varios países, el modelo de family office puede ayudarlas a entender y gestionar mejor las complejas reglas a las que están sujetas en todo el mundo ”

Karmen Yeung

Socia,
KPMG Private Enterprise
China



Gestionar el funcionamiento interconectado de una empresa familiar con los intereses y activos más amplios de la familia, junto con las necesidades y deseos de los miembros individuales de la familia, es una propuesta compleja. La tarea se vuelve aún más difícil y lenta con la variedad de cambios regulatorios, geográficos y demográficos que enfrentan las empresas familiares.

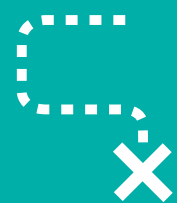
Un número menor de familias se encuentra en un solo país; las familias están cada vez más dispersas a nivel internacional y las operaciones de sus negocios también se realizan más allá de las fronteras. Aunque el dominio de la política fiscal sigue siendo un tema local, la gestión entre jurisdicciones con una mayor cooperación entre las autoridades fiscales multiplica la complejidad. Monitorear los regímenes fiscales, cómo interactúan más allá de las fronteras y superponerlo con la participación familiar en la empresa y en las geografías en juego requiere conocimientos y recursos especializados.

Además, existe la dinámica demográfica comentada anteriormente, con

el aumento de la participación de la Generación Millennial y la transformación de la empresa familiar, lo que hace necesario educar a las generaciones futuras sobre la empresa familiar y la necesidad de formalizar políticas de gobernanza.

Con el objetivo de gestionar toda esta complejidad, muchas familias están formalizando los actuales sistemas de apoyo con los que cuentan para hacer frente a los innumerables problemas. En el mercado, estos sistemas de apoyo suelen conocerse como oficinas familiares o family offices. Así como cada familia es única, los requisitos que tienen sus miembros para su family office también son únicos, desde los objetivos hasta la estructuración, ubicación y formalidad. A medida que las estructuras de las family offices atraen más atención, muchas empresas familiares consideran cómo usarlas para ayudar a trazar su camino hacia el futuro, una tendencia que esperamos se mantenga durante los próximos años.

Trazando un camino hacia el futuro



Las empresas familiares tienen mucho en qué pensar y mucho que planificar mientras trazan un camino hacia el futuro. Mantener a la empresa prosperando a lo largo de las generaciones nunca ha sido fácil y es un desafío particularmente intimidador en el entorno actual.

La pandemia del COVID-19 ha hecho que muchas familias hagan un balance y reflexionen sobre el propósito principal de sus negocios y de su patrimonio. Las familias están reflexionando cada vez más sobre sus valores y sobre cómo deben ser sus empresas para reflejar esos valores. Están pensando más en su legado y en el impacto social más amplio de sus negocios y su patrimonio. Las empresas familiares ya suelen tener un fuerte sentido de comunidad. Actualmente, más personas están considerando su rol en el enfoque de cuestiones sociales más amplios de diversidad, desigualdad, sustentabilidad y educación.

Es importante que las familias sean animadas y apoyadas en sus esfuerzos. Las contribuciones de las empresas familiares al crecimiento económico, al empleo y a la

innovación son más necesarias que nunca. Dado que los países enfrentan una recuperación prolongada de la crisis de salud del coronavirus y la consecuente desaceleración económica, el enfoque de la empresa familiar de mirar hacia el futuro y priorizar el éxito a largo plazo por sobre las ganancias a corto plazo debe valorarse de forma especial.

Esperamos que este informe haya reforzado que la sustentabilidad y el éxito a largo plazo de las empresas familiares requieren una planificación anticipada y continua, en especial cuando las familias comienzan a pensar en transferir el negocio a la próxima generación. Como vimos anteriormente, las reglamentaciones fiscales en la mayoría de las jurisdicciones son muy complejas y cambian de manera continua. El incumplimiento de los requisitos para las exenciones disponibles puede hacer que una transferencia sea excesivamente cara, lo que podría forzar la liquidación en lugar de mantener la empresa en la familia.

Obviamente, administrar el pasivo fiscal es solo un aspecto exitoso en la transferencia de la empresa familiar.

El éxito a largo plazo depende de muchos factores, y es impulsado por una estructura de gobernanza bien diseñada. Resaltamos nuevamente la importancia de que cada empresa familiar establezca una constitución familiar y un consejo familiar para que las funciones, los parámetros de gestión y los procesos de toma de decisiones estén claramente definidos. Estas bases, junto con una planificación completa y continua, permitirán una mejor sustentabilidad del negocio por medio de inevitables cambios familiares, así como cambios legislativos y regulatorios.

En KPMG Private Enterprise, trabajamos con cientos de empresas familiares para ayudar a garantizar que sigan el camino adecuado para lograr sus objetivos a corto y largo plazo, incluida la transferencia eficiente y eficaz a las generaciones futuras. Nos gustaría tener la oportunidad de analizar la situación única de su empresa familiar para pensar en la manera en que podemos ayudarla.



Agradecimientos



KPMG Private Enterprise desea agradecer a todos aquellos que contribuyeron con su tiempo e ideas en la planificación, análisis, redacción y producción del informe:

Jonathan Lavender

Director Global,
KPMG Private Enterprise,
KPMG International,
Socio,
KPMG en Israel

Tom McGinness

Líder Global,
KPMG Private Enterprise
Family Business,
Socio,
KPMG Private Enterprise
en Reino Unido

Olaf Leurs

Socio de Tax,
KPMG Meijburg & Co,
KPMG en los Países Bajos

Chelsey Byng

Gerente de Marketing,
KPMG Private Enterprise,
KPMG International

Melany Eli

Directora de Estrategia,
Marketing y Comunicaciones,
KPMG Private Enterprise,
KPMG International

Miranda van Engelen

Desarrolladora de Negocios,
KPMG Meijburg & Co,
KPMG en los Países Bajos

Amy Walker

Gerente de la Práctica,
KPMG Family Office & Private Client,
KPMG International



Contactos

Argentina

Rodolfo Canese Méndez
Socio,
KPMG en Argentina
T: +54 11 4316 5869
E: rcanese@kpmg.com.ar

Australia

Robyn Langsford
Socia responsable, Clientes Privados,
KPMG en Australia
T: +61 2 9455 9760
E: rlangsford@kpmg.com.au

Brent Murphy
Socio,
KPMG en Australia
T: +61 2 94559466
E: brentmurphy@kpmg.com.au

Austria

Eugen Strimitzer
Socio,
KPMG en Austria
T: +43 1 31332 4250
E: estrimitzer@kpmg.at

Barbados

Marianne Greenidge
Gerente Sénior,
KPMG en Barbados
T: + 1 246 434 3918
E: mariannegreenidge@kpmg.bb

Bélgica

Patrick de Schutter
Socio,
KPMG en Bélgica
T: +32 2 708 49 28
E: pdeschutter@kpmg.com

Tom Zwaenepoel
Socio,
KPMG en Bélgica
T: +32 2 708 38 61
E: tzwaenepoel@kpmg.com

Brasil

Valter Shimidu
Socio,
KPMG en Brasil
T: +55 11 3940 3269
E: vshimidu@kpmg.com.br

Fabio Wagner
Director,
KPMG en Brasil
T: +55 11 3940 6183
E: fabiowagner@kpmg.com.br

Canadá

Dino Infanti
Socio, Líder Nacional Private
Enterprise Tax,
KPMG en Canadá
T: +1 604 673 4437
E: dinfanti@kpmg.ca

Islas del Canal

John Riva
Socio,
KPMG en las Islas del Canal
T: +44 0 1534 608401
E: jriva@kpmg.com

Tony Mancini
Socio,
KPMG en las Islas del Canal
T: +44 0 1481 741845
E: amancini@kpmg.com

Paul Beale
Director,
KPMG en las Islas del Canal
T: +44 0 1481 755798
E: paulbeale@kpmg.com

China

Karmen Yeung
Socia,
KPMG en China
T: +86 755 2547 1038
E: karmen.yeung@kpmg.com

Colombia

Camilo Bueno Hardmeier
Socio,
KPMG en Colombia
T: +57 6188000 EXT 1204 – 1349
E: cbueno@kpmg.com

Carlos Neira Recaman
Director,
KPMG en Colombia
T: +57 1 6188000 EXT 3043 – 1511
E: ceneira@kpmg.com

Croatia

Paul Suchar
Socio,
KPMG en Croacia
T: +385 1 5390 032
E: psuchar@kpmg.com

Maja Maksimovic
Director,
KPMG in Croatia
T: +385 1 5390 147
E: mmaksimovic@kpmg.com

Chipre

George Markides
Consejero,
KPMG en Chipre
T: +357 22 209000
E: george.markides@kpmg.com.cy

Costas Markides
Consejero,
KPMG en Chipre
T: +357 22 209000
E: costas.markides@kpmg.com.cy

República Checa

Ladislav Malusek
Socio,
KPMG en República Checa
T: +42 022 212 3521
E: lmalusek@kpmg.cz

República Democrática del Congo

Louison Kiyombo
Socio,
KPMG en la República
Democrática del Congo
T: +243 99 00 100 20
E: lkiyombo@kpmg.cd

Finlandia

Kirsi Adamsson
Socia,
KPMG en Finlandia
T: +358 20 760 30 60
E: kirsi.adamsson@kpmg.fi

Francia

Vincent Berger
Socio,
KPMG Avocats en Francia
T: +33 1 55 68 48 86
E: vberger1@kpmgavocats.fr

Joëlle Tubiana
Socia,
KPMG en Francia
T: +33 1 55 68 21 60
E: jtubiana@kpmg.fr

Alemania

Dr. Vera-Carina Elter
Director de Personal y de KPMG
Private Enterprise en Alemania
KPMG Private Enterprise en
Alemania
T: +49 211 475 7505
E: veraelter@kpmg.com

Kay Kloeping
Socio,
KPMG Private Enterprise en
Alemania
T: +49 521 9631 1390
E: kkloeping@kpmg.com

Gibraltar

Darren Anton
Director,
KPMG en Gibraltar
T: + 350 200 48600
E: darrenanton@kpmg.gi

Grecia

Christos Krestas
Socio,
KPMG en Grecia
T: +30 210 60 62 291
E: ckrestas@kpmg.gr

Aneza Stavrou
Gerente Sénior,
KPMG en Grecia
T: +30 210 60 62 393
E: astavrou@kpmg.gr

Hong Kong (SAR), China

Karmen Yeung
Socia,
KPMG en China
T: +86 755 2547 1038
E: karmen.yeung@kpmg.com
Murray Sarelius
Socio,
KPMG en China
T: +852 3927 5671
E: murray.sarelius@kpmg.com

Hungría

Gábor Beer
Socio,
KPMG en Hungría
T: +36 1 887 7329
E: gabor.beer@kpmg.hu

India

Kalpesh Desai
Socio,
KPMG en India
T: +91 98193 73637
E: kalpeshdesai@kpmg.com

Irlanda

Olivia Lynch
Socia,
KPMG Private Enterprise en Irlanda
T: +353 1 410 1735
E: olivia.lynch@kpmg.ie

Cian Liddy
Director,
KPMG Private Enterprise en Irlanda
T: +353 1 700 4409
E: cian.liddy@kpmg.ie

Israel

Jonathan Lavender
Director Global,
KPMG Private Enterprise,
KPMG International, Socio,
KPMG en Israel
T: +972 3 684 8716
E: jonathanlavender@kpmg.com

Yaniv Yesharim
Socio,
KPMG Private Enterprise en Israel
T: + 972 3 6848846
E: yyesharim@kpmg.com

Italia

Silvia Rimoldi
Socia,
KPMG en Italia
T: +39 011 8395144
E: srimoldi@kpmg.it

Tomaso de Simone
Socio,
KPMG en Italia
T: +39 06 8096 3552
E: tdesimone@kpmg.it



Contactos

Jordán

Khaled Tuffaha
Director,
KPMG en Jordania
T: +962 6 5650700
E: ktuffaha@kpmg.com

Amin Husein
Director de Tax & Legal,
KPMG en Jordania
T: +962 6 5650700
E: ahusein@kpmg.com

Kuwait

Zubair Patel
Socio,
KPMG en Kuwait
T: +965 2228 7531
E: zpatel@kpmg.com

Fahim Bashir
Socio,
KPMG en Kuwait
T: +965 2228 7532
E: fbashir@kpmg.com

Naveen Bohra
Director,
KPMG en Kuwait
T: +965 2228 7546
E: nbohra@kpmg.com

Luxemburgo

Xavier Martinez
Socio,
KPMG en Luxemburgo
T: +352 22 51 51 5345
E: xaviermartinez@kpmg.lu

Louis Thomas
Socio,
KPMG en Luxemburgo
T: +352 22 51 51 5527
E: louis.thomas@kpmg.lu

Malta

Anthony Pace
Socio,
KPMG en Malta
T: +356 2563 1137
E: anthonypace@kpmg.com.mt

México

Ricardo Arellano
Socio,
KPMG en Mexico
T: +52 477 293 4802
E: rarellano@kpmg.com.mx

Carlos Vargas
Socio,
KPMG en Mexico
T: +52 55 5246 8485
E: carlosvargas@kpmg.com.mx

Jesús Luna
Socio,
KPMG en Mexico
T: +52 55 5246 8899
E: jjluna@kpmg.com.mx

Países Bajos

Olaf Leurs
Socio de Tax,
KPMG Meijburg & Co,
KPMG en los Países Bajos
T: +31 88 909 3414
E: leurs.olaf@kpmg.com

Maarten Merkus
Socio,
KPMG Meijburg & Co,
KPMG en los Países Bajos
T: +31 88 909 1337
E: merkus.maarten@kpmg.com

Charlotte Zandvoort — Gerritsen
Directora,
KPMG Meijburg & Co,
KPMG en los Países Bajos
T: +31 88 909 1247
E: gerritsen.charlotte@kpmg.com

Nigeria

Tayo Ogungbenro
Socio,
KPMG en Nigeria
T: +234 1 271 8941
E: tayo.ogungbenro@ng.kpmg.com

Wole Obayomi
Socio,
KPMG en Nigeria
T: +234 1 271 8932
E: wole.obayomi@ng.kpmg.com

Noruega

Tonje Christin Norrvall
Socia,
KPMG en Noruega
T: +47 40 63 92 23
E: tonje.norrvall@kpmg.no

Thore Kleppen
Socio,
KPMG en Noruega
T: +47 40 63 95 12
E: thore.kleppen@kpmg.no

Omán

Ashok Hariharan
Socio,
KPMG en Omán
T: +968 2474 9231
E: aharriharan@kpmg.com

Rakesh Jain
Director,
KPMG en Omán
T: +968 2474 9263
E: rakeshjain1@kpmg.com

Pakistán

Kamran Iqbal Butt
Socio,
KPMG en Pakistán
T: +92 300 841 4200
E: kamranbutt@kpmg.com

Muhammad Atiq Ur Rehman
Director,
KPMG en Pakistán
T: +92 332 439 9975
E: matiquurrehman@kpmg.com

Filipinas

Emmanuel P. Bonoan
Vicepresidente y
Director de Operaciones (COO),
KPMG en Filipinas
T: +6 32 8885 7000 x 8212
E: ebonoan@kpmg.com

Jerome H. Garcia
Principal
KPMG en Filipinas
T: +6 32 8885 7000 x 8208
E: jhgarcia@kpmg.com

Andrew James Gerard D. Ruiz
Director,
KPMG in the Philippines
T: +6 32 8885 7000 x 8428
E: adruiz@kpmg.com

Polonia

Andrzej Bernatek
Socio,
KPMG en Polonia
T: +48 225 28 11 96
E: abernatek@kpmg.pl

Portugal

Hugo Carvalho
Socio,
KPMG en Portugal
T: +351 2 2010 2306
E: hcarvalho@kpmg.com

Sandra Aguiar
Socia Asociada,
KPMG en Portugal
T: +351 210 110 026
E: saguiar@kpmg.com

Joana Mota
Directora,
KPMG en Portugal
T: +351 210 110 099
E: jmota@kpmg.com

Rumanía

René Schöb
Socio,
KPMG en Rumanía
T: +40 372 377800
E: rschob@kpmg.com

Rusia

Donat Podnyek
Socio,
KPMG en Rusia
T: +7 495 937 2985
E: dpodnyek@kpmg.ru

Arabia Saudita

Wadih Abou Nasr
Director Sénior,
KPMG en Arabia Saudita
T: +966 55 4006 553
E: wabunasn@kpmg.com

Peter Bourke
Director Sénior,
KPMG en Arabia Saudita
T: +966 11 8748500
E: peterbourke@kpmg.com

Eslovaquia

Marek Masaryk
Director Ejecutivo,
KPMG en Eslovaquia
T: +421 9189 12064
E: mmasaryk@kpmg.sk

Sudáfrica

Melissa Duffy
Socia,
KPMG Private Enterprise
en Sudáfrica
T: +27 82 448 1989
E: melissa.duffy@kpmg.co.za

Creagh Sudding
Director Asociado,
KPMG Private Enterprise en
Sudáfrica
T: +27 66 010 8755
E: creagh.sudding@kpmg.co.za

Corea del Sur

Sang-Kil Lee
Socio,
KPMG en Corea del Sur
T: +82 2 2112 7506
E: sangkillee@kr.kpmg.com

España

Xavier Aixela Marti
Director,
KPMG en España
T: +34 932 542 750
E: xaixela@kpmg.es

Suecia

Marten Sundholm
Socio,
KPMG na Suecia
T: +46 8 723 9696
E: marten.sundholm@kpmg.se

Suiza

Hugues Salomé
Socio,
KPMG en Suiza
T: +41 58 249 37 75
E: hsalome@kpmg.com

Michael Müller
Director,
KPMG en Suiza
T: +41 58 249 49 66
E: mmueller1@kpmg.com

Philipp Zünd
Director,
KPMG en Suiza
T: +41 58 249 59 76
E: pzuend@kpmg.com



Contactos

Tailandia

Sasithorn Pongadisak
Socia,
Directora de Enterprise,
KPMG en Tailandia
T: +66 2 677 2000
E: sasithornn@kpmg.co.th

Benjamas Kullakattimas
Directora de Tax & Legal,
KPMG en Tailandia
T: +66 2 677 2000
E: benjamas@kpmg.co.th

Túnez

Dhia Bouzayen
Socio,
KPMG en Túnez
T: +216 71 194 344
E: dbouzayen@kpmg.com

Reino Unido

Greg Limb
Director Global,
Family Office y Clientes Privados,
KPMG International
T: +44 207 694 5401
E: greg.limb@kpmg.co.uk

Tom McGinness
Líder Global,
KPMG Private Enterprise
Family Business,
Socio, KPMG Private Enterprise en
Reino Unido
T: +44 207 694 5453
E: tom.mcginness@kpmg.co.uk

Estados Unidos

Bradley Sprong
Socio,
KPMG Private Enterprise en los EE. UU.
T: +1 816 802 5270
E: bsprong@kpmg.com

Uruguay

Gustavo Melgendler
Socio,
KPMG en Uruguay
T: +5982 902 4546
E: gmelgendler@kpmg.com

Luis Aisenberg
Director,
KPMG en Uruguay
T: +5982 902 4546
E: luisaisenberg@kpmg.com

Venezuela

Alejandro Rangel
Socio,
KPMG en Venezuela
T: +58 212 277 78 92
E: alejandrangel@kpmg.com

Vietnam

Nguyen Quang Phuc
Director,
KPMG en Vietnam
T: +84 28 3821 9266, ext. 8967
E: pnguyen@kpmg.com.vn

Nguyen Minh Tam
Director,
KPMG en Vietnam
T: +84 28 3821 9266, ext. 8721
E: tmnguyen@kpmg.com.vn





Notas resumidas del país/región/ jurisdicción

Argentina



No se aplica ningún impuesto en la mayoría de las provincias

- No existe impuesto sobre sucesiones o donaciones, salvo en la Provincia de Buenos Aires (no incluye la Ciudad de Buenos Aires) y Entre Ríos.
- Las tasas de impuesto sobre sucesiones y donaciones varían según la provincia y se aplican límites de exención.

Australia



Exención total en caso de fallecimiento; exención parcial para transferencias en vida

- No se cobra ningún impuesto sobre sucesiones, donaciones o propiedades.
- La transferencia de un activo por herencia por fallecimiento está generalmente exenta del impuesto a la renta; sin embargo, se puede gravar el impuesto a la renta cuando el activo se transfiere en caso de fallecimiento a una entidad exenta de impuestos o una persona/entidad que no es residente en Australia a efectos del impuesto a la renta.
- Las donaciones en vida están sujetas al impuesto a la renta. Por lo general, una exención parcial está disponible en relación con los activos de capital que no sufren depreciación, siempre que el donante haya conservado el activo durante al menos 12 meses o con fines comerciales antes de la donación.
- Los impuestos estatales de timbre/tasas de transferencia generalmente no se aplican a las transferencias de activos por herencia. Las transferencias en vida para algunas clases de activos están sujetas al impuesto del timbre/impuesto de transferencia estatal.

Austria



Impuesto mínimo adeudado

- El impuesto sobre sucesiones y el impuesto sobre donaciones se abolieron en 2008.
- Las donaciones en vida están sujetas a un requisito de presentación (con exenciones para donaciones a cualquier individuo con un valor justo de mercado acumulado de 15.000 euros en 5 años y para familiares cercanos hasta un valor razonable de mercado de 50.000 euros al año).
- El impuesto de transferencia de bienes raíces (RETT) se aplica a las donaciones en vida y a las transferencias por

fallecimiento de tierras de propiedad directa y, en algunos casos, a las acciones de una empresa tenedora de tierras.

- A partir del 1° de enero de 2016, el RETT se cobra sobre el valor razonable de mercado de dichas transferencias, y las transferencias entre parientes cercanos se benefician del aumento gradual de las tasas hasta el 3,5%.

Barbados



Impuesto mínimo adeudado

- Barbados no cobra impuestos sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- El impuesto del timbre incide sobre el valor de los bienes transferidos en la donación en vida y en el caso de fallecimiento.
- El impuesto de transferencia de propiedades se adeuda sobre las transferencias en vida; están exentas las transferencias por disposición testamentaria

Bélgica



Tasas de impuesto reducidas y exenciones parciales disponibles sobre herencias; exención total disponible en transferencias en vida

- La nueva legislación sucesoria en vigor a partir del 1° de septiembre de 2018 puede afectar a la sucesión de empresas familiares.
- Las tasas de impuesto sobre sucesiones y donaciones dependen del domicilio del donante/fallecido en la región flamenca, Valonia o Bruselas. Nuestros comentarios y análisis cubren la región flamenca.
- La donación en vida de acciones en una empresa familiar está exenta del impuesto sobre donaciones, independientemente del destinatario.
- En caso de fallecimiento, las transferencias de acciones de empresas familiares a hijos, cónyuges o convivientes se benefician de una tasa de impuesto sobre sucesiones reducida del 3% (en comparación con el 7% para transferencias a terceros). Las tasas de impuesto sobre sucesiones para las transferencias de empresas familiares son más bajas que las tasas para otras transferencias de activos y no son progresivas.
- Para calificar a las tasas de empresas familiares, el donante/fallecido y su familia deben tener todas las acciones que representen al menos el 50% de los derechos de voto de la empresa (30% en algunos casos) cuando se realice la

transferencia. Por una cuestión de completitud, se debe mencionar en este contexto que la introducción de derechos de voto múltiple resulta en oportunidades adicionales en el contexto de la planificación patrimonial aquí.

- Además, la empresa debe ejercer una actividad industrial, artesanal o agrícola, ejercer una actividad económica real, tener su lugar de gestión efectivo en el Espacio Económico Europeo, y seguir cumpliendo estos requisitos (y no disminuir su capital) durante los tres años posteriores a la transferencia.
- En los casos en los que la actividad de arrendamiento de inmuebles (residenciales y comerciales) no era suficiente en el pasado para ser considerada una actividad económica real, las autoridades fiscales flamencas cambiaron recientemente de opinión sobre este punto y consideraron el arrendamiento de inmuebles profesionales como una actividad económica real en algunas de sus decisiones recientes.

Brasil



No hay ninguna exención disponible

- Las transferencias en vida y por fallecimiento están sujetas a tributación según la legislación estatal, y no la ley federal. Nuestros comentarios y análisis cubren el estado de São Paulo.
- El impuesto sobre sucesiones y el impuesto sobre donaciones se cobran, respectivamente, sobre las transferencias en caso de fallecimiento y en vida.
- Si el valor del activo aumentó desde la fecha de la donación/transferencia por fallecimiento, se podrá cobrar el impuesto sobre las ganancias de capital por la enajenación de este activo. Se debe analizar caso por caso cada situación

Canadá



Exenciones parciales disponibles

- Canadá no cobra impuestos sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- Canadá grava la 'ganancia presunta' acumulada desde el momento de la adquisición hasta que la propiedad sea donada o transferida en caso de fallecimiento.
- Existe una exención en vida de ganancias de capital extendida de CAD 883.384 (valor indexado por la inflación) para enajenaciones y presuntas enajenaciones de acciones calificadas como pequeñas empresas.
- Para calificarse para esta exención, se deben cumplir dos condiciones:

- i) en la fecha de la transacción, más del 90% del valor razonable de mercado de los activos de la empresa se debe usar en una empresa o negocio activo
- ii) en los 24 meses anteriores a la transacción, más del 50% de los activos de la empresa se deben haber usado en una empresa o negocio activo.

Islas del Canal



No se aplica ningún impuesto

- Las Islas del Canal no cobran impuestos sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

China



No se aplica ningún impuesto

- China no tiene impuestos sobre sucesiones o donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Colombia



Exenciones parciales disponibles

- El impuesto a la renta incide sobre las transferencias por fallecimiento a una tasa del 10% del costo base del capital social, con ajustes al valor de adquisición de las acciones según lo permita la ley (por ejemplo, contabilización de la corrección monetaria).
- El impuesto a la renta se aplica a las donaciones a una tasa del 10% del costo base del capital social, también con cualesquiera ajustes permitidos.

Croacia



No se aplica ningún impuesto

- Croacia cobra un impuesto sobre sucesiones y donaciones de personas físicas o jurídicas sobre transferencias de dinero, acciones de una sociedad por acciones o bienes raíces (cuando el valor de mercado supera HRK 50.000) y esta propiedad se hereda, se recibe como donación o se recibe de otro modo o transfiere sin contraprestación.

- Hay exenciones disponibles para familiares inmediatos en la línea vertical (por ejemplo, cónyuges e hijos).
- Croacia no cobra un impuesto sobre sucesiones y donaciones en lo que respecta a las acciones de una sociedad limitada.

Chipre



Exenciones totales disponibles

- Chipre no cobra impuestos sobre sucesiones o donaciones.
- El impuesto sobre las ganancias de capital del 20% se cobra del vendedor sobre las ventas de bienes raíces y las ventas de acciones en empresas privadas que impliquen bienes raíces ubicados en Chipre.
- Las donaciones de padres a hijos de bienes raíces ubicados en Chipre están exentas del impuesto sobre las ganancias de capital.

República Checa



Exenciones totales disponibles

- La República Checa abolió el impuesto sobre sucesiones y sobre donaciones en 2014.
- Las donaciones en vida y las donaciones en caso de fallecimiento se tratan como ingresos y están sujetas al impuesto a la renta.
- Las donaciones por fallecimiento están exentas del impuesto a la renta, independientemente del destinatario.
- Las donaciones en vida están sujetas a un impuesto a la renta del 15%, pero están exentas para los familiares cercanos.

República Democrática del Congo



Impuesto mínimo adeudado

- La República Democrática del Congo no tiene impuestos sobre sucesiones o sobre donaciones.
- El impuesto sobre transferencias de bienes raíces se aplica a transferencias en vida y por fallecimiento.

Finlandia



Exenciones parciales disponibles para transferencias en vida y transferencias en caso de fallecimiento

- Se aplican el impuesto sobre sucesiones y sobre donaciones, con exenciones.
- Las tasas de impuesto sobre sucesiones y donaciones dependen del valor de la propiedad/donación y de la proximidad de la relación entre el fallecido/donante y el beneficiario/donante.

- Las tasas de impuesto sobre sucesiones y donaciones son progresivas. Para el impuesto sobre sucesiones, se aplica una tasa máxima del 19% a las transferencias a familiares cercanos con valores superiores a 1 millón de euros. Para el impuesto sobre donaciones, se aplica una tasa máxima del 17% a las transferencias a familiares cercanos con montos superiores a 1 millón de euros.
- Las exenciones solo están disponibles cuando las ganancias de la empresa se gravan en Finlandia como ingresos de la empresa, y el destinatario es un director de la empresa.
- Cuando no se apliquen exenciones, la transferencia estará sujeta al impuesto sobre donaciones o al impuesto sobre sucesiones sobre su valor total de mercado (calculado según los métodos de las autoridades fiscales finlandesas).

Francia



Exenciones parciales disponibles

- Los impuestos sobre sucesiones y sobre donaciones se aplican a las transferencias por fallecimiento y en vida, respectivamente.
- Se permite una exención del 75% para transferencias en caso de fallecimiento y transferencias en vida de acciones y activos de la empresa (independientemente del donante y del destinatario), siempre que las acciones (10% de los derechos financieros y 20% de los derechos de voto, en el caso de una empresa de capital abierto, el 17% y el 34% de los mismos derechos si no cotiza en bolsa) se mantuvieron durante dos años antes de la transferencia (se debe firmar un acuerdo que mencione el compromiso de mantener los valores mobiliarios) y seguirán reteniéndose durante cuatro años después de la transferencia.
- Al menos un beneficiario u otro accionista que suscriba el convenio anterior deberá gestionar la empresa durante los tres años posteriores a la transferencia.
- Para las transferencias en vida, los donantes con menos de 70 años se benefician de una exención adicional del 50%.
- Si las acciones de un holding se transfieren para beneficiarse de medidas fiscales favorables, el holding debe ser un 'holding gestor' que participe activamente en la estrategia del grupo, controle sus filiales y pueda prestar servicios al grupo.

Alemania



Exenciones totales disponibles

- Los impuestos sobre sucesiones y sobre donaciones se aplican a las transferencias por fallecimiento y en vida, respectivamente.
- Se permiten exenciones de hasta el 100% para 'activos comerciales favorables', con varias excepciones.
- Se permite una exención entre el 100% y el 85% para las transferencias en caso de fallecimiento y transferencias en

vida de acciones de la empresa (independientemente del donante y el destinatario), sujeta a condiciones específicas.

- Las pequeñas empresas pueden aplicar reglas de exención simplificadas.
- Para las grandes transferencias de empresas, la exención se reduce linealmente para valores de transferencia entre 26 millones y 90 millones de euros, y se elimina para transferencias con un valor superior a 90 millones de euros. Opcionalmente, el impuesto adeudado se reduce al 50% del 'patrimonio disponible' del sucesor/donante, definido como todo el patrimonio, salvo 'activos comerciales exentos'.
- Si no se aplica ninguna exención, las transferencias por fallecimiento y en vida entre padres e hijos estarán sujetas al impuesto sobre donaciones y sucesiones a tasas graduales de hasta el 30%, dependiendo del valor transferido.

Gibraltar



Impuesto mínimo adeudado

- Gibraltar no cobra impuesto sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- Las donaciones de inmuebles en vida están sujetas al impuesto del timbre

Grecia



No hay exenciones, pero hay tasas de impuestos reducidas y un rango de valores libre de impuestos

- El impuesto sobre sucesiones y el impuesto sobre donaciones se cobran, respectivamente, sobre las transferencias por fallecimiento y en vida.
- Las tasas de impuesto tanto para el impuesto sobre sucesiones como para el impuesto sobre donaciones dependen de la proximidad de la relación entre el fallecido/donante y el beneficiario/donante y el valor de la propiedad/donación recibida.
- Existe un pequeño rango libre de impuestos para los parientes de 'primer grado' (es decir, cónyuges, convivientes, hijos, nietos y padres) y las tasas de impuesto para esta clase de beneficiarios/donantes se reducen en comparación con los parientes más lejanos y partes no relacionadas.
- Normas específicas rigen el cálculo de los valores comerciales para transferencias por fallecimiento o donaciones en vida.
- Las cifras reflejan la premisa de que ninguna de las donaciones en vida/exención del impuesto sobre sucesiones se ha usado anteriormente.

Hong Kong (RAE), China



Impuesto mínimo adeudado

- Hong Kong (RAE) no cobra impuesto sobre sucesiones, impuestos sobre la propiedad ni impuestos sobre donaciones.

- El impuesto del timbre se aplica a las cesiones/ arrendamientos de bienes raíces de Hong Kong (RAE), a la transferencia de acciones de Hong Kong (RAE) y a la emisión de instrumentos al portador de Hong Kong (RAE).

Hungría



Exenciones totales disponibles

- Los impuestos sobre sucesiones y sobre donaciones se aplican a las transferencias por fallecimiento y en vida, respectivamente.
- Se permiten exenciones para descendientes directos y hermanos.

India



Exención total para la sucesión; exención parcial para transferencias en vida

- Las transferencias por fallecimiento no están sujetas al impuesto sobre sucesiones.
- El impuesto sobre el patrimonio fue revocado a partir del ejercicio 2015-2016.
- India no cobra impuesto sobre donaciones a los donantes si la donación se otorga a familiares calificados. Sin embargo, las donaciones se gravan como ingresos en manos de otros destinatarios que no sean parientes calificados si el valor de las donaciones supera los INR 50.000.
- El impuesto del timbre se aplica a cualquier instrumento de transferencia (por ejemplo, bienes raíces, valores mobiliarios). Por lo general, no hay exención del impuesto del timbre en las transferencias de propiedad entre parientes consanguíneos, a menos que esté específicamente exento por un estado específico.

Irlanda



Existen exenciones parciales para transferencias en vida y transferencias en caso de fallecimiento

- Los impuestos sobre sucesiones y sobre donaciones se aplican a las transferencias por fallecimiento y en vida. Cuando las acciones se califican para la exención de propiedad comercial, el 90% del valor transferido se ignora para fines de impuestos sobre donaciones y herencias.
- Los primeros 335.000 euros (en vida o por fallecimiento) de los padres de un hijo están exentos del impuesto sobre donaciones y sucesiones.
- Las transferencias en vida también están sujetas al impuesto sobre transferencias de bienes raíces (impuesto del timbre) y al impuesto sobre las ganancias de capital.

- El cedente podrá quedar exento del impuesto sobre las ganancias de capital si la transferencia cumple con las condiciones de exención que incluyan, entre otras, que el cedente tenga al menos 55 años. En la medida en que la exención no exima completamente la ganancia (presunta o real), el saldo está sujeto a un impuesto del 33%.
- En los casos en que esta exención no sea aplicable, la exención del empresario puede permitir una tasa de impuesto reducida sobre las ganancias de capital del 10% sobre la enajenación de activos calificables. Las ganancias calificadas están sujetas a un límite en vida de un millón de euros, con cualquier excedente gravado a una tasa del 33%.
- Los clientes suelen buscar asesoramiento específico mucho antes de la fecha de transferencia propuesta para garantizar que se maximicen todas las oportunidades y que se cumplan todas las condiciones del impuesto sobre donaciones/sucesiones y los beneficios fiscales sobre las ganancias de capital.

Israel



No hay impuesto en caso de fallecimiento; exención total disponible en transferencias en vida

- Israel no tiene un impuesto sobre sucesiones.
- No se aplicará ningún impuesto sobre las donaciones a familiares y, en algunos casos, sobre las donaciones a otra persona. Ambos casos excluyen a los residentes extranjeros.

Italia



Exenciones totales disponibles

- En 2006 se reintrodujeron los impuestos sobre sucesiones y donaciones.
- Están exentas las transferencias por fallecimiento y donaciones en vida de acciones de la empresa a un cónyuge o descendiente directo, siempre que el receptor continúe o controle la empresa durante al menos cinco años y se emita una declaración al efecto.
- En los demás casos, se aplica el impuesto sobre sucesiones o donaciones del 4% sobre el valor de la empresa que supere un millón de euros. Las tasas del impuesto sobre sucesiones/donaciones aumentan hasta un 8% cuando el beneficiario no es un cónyuge o descendiente directo.

- Las transferencias de bienes raíces están sujetas al impuesto de transferencia de bienes raíces del 3%, a menos que se apliquen exenciones específicas (incluida la exención familiar mencionada anteriormente).

Jordán



Exenciones totales disponibles en la sucesión; exenciones limitadas disponibles para donaciones en vida

- Jordania no tiene impuestos sobre sucesiones o donaciones.
- Las donaciones en vida están sujetas al impuesto a la renta sobre su valor de mercado. Cada individuo tiene derecho a una exención anual en varios niveles, dependiendo de su estado civil, ingresos del cónyuge y residencia fiscal.

Kuwait



No se aplica ningún impuesto

- Kuwait no tiene impuestos sobre sucesiones o donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Luxemburgo



Exenciones totales disponibles en la sucesión

- Para el año 2020, los bienes exentos del impuesto sobre sucesiones incluyen, entre otros, todo lo que se acumula o adquiere en línea directa (es decir, en línea directa descendiente o línea directa ascendiente). Sin embargo, la exención se limita a la parte legal de la herencia. In casu, como el padre tiene un solo hijo, la porción legal de la herencia corresponde al 100%. Por lo tanto, las transmisiones de empresas familiares están totalmente exentas del impuesto sobre sucesiones.
- Para el año 2020, las tasas de impuesto sobre las donaciones en línea directa varían del 1,8% al 2,4%, dependiendo de si constituye un anticipo a la herencia. In casu, la tasa del impuesto sobre donaciones será del 1,8%, ya que constituye un anticipo a la herencia.

Malta



Exenciones parciales disponibles

- Malta no cobra impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- Malta cobra el impuesto a la renta del donante sobre una 'ganancia de capital asignada' sobre una donación en vida, pero las donaciones están exentas cuando se destinan al cónyuge, descendiente directo o ascendiente o a su cónyuge. Cuando el donante no tiene descendientes, las donaciones en vida a los hermanos y sus descendientes se califican para la exención.

- El impuesto sobre documentos y transferencias (para transferencias realizadas en vida y por fallecimiento) lo paga el destinatario, a una tasa del 2% o 5%. La tasa del 5% se aplica si se transfieren bienes raíces (o si las acciones que se transfieren están en una empresa donde el 75% o más de los activos, excluidos todos los activos corrientes que no son bienes raíces, ya sean bienes raíces o derechos sobre bienes raíces).
- A efectos fiscales sobre documentos y transferencias, cuando un individuo transfiere acciones (en una empresa familiar que administra la empresa) a miembros de la familia calificados de acuerdo con la Ley de Empresas Familiares, se desconsiderarán los primeros 150.000 euros del valor de las acciones.
- Hasta el 31 de diciembre de 2020, un incentivo fiscal temporal incentiva las transferencias de empresas familiares a la próxima generación, reduciendo al 1,5% el impuesto que se cobra a las transferencias de acciones de empresas familiares a descendientes.

México



Exenciones totales y parciales disponibles

- Si bien los impuestos sobre sucesiones y donaciones son devengados por transmisiones por fallecimiento y en vida, respectivamente, la transferencia está totalmente exenta cuando se declara a las autoridades fiscales, y el destinatario cumple íntegramente con las disposiciones al declarar sus demás rentas.
- Algunos estados imponen un "Impuesto sobre Transferencias de Capital" adicional cuando se transfieren acciones o un "Impuesto sobre Transacciones Inmobiliarias" al comprar bienes raíces en transferencias en vida o por fallecimiento. Las cifras presentadas en este análisis asumen la residencia en un estado donde este impuesto no se aplica.
- El impuesto a las ganancias de capital se aplica cuando el receptor de una transferencia por fallecimiento vende posteriormente las acciones, y la ganancia se calcula en función del valor original del causante y la fecha de adquisición.

Países Bajos



Exenciones parciales disponibles

- Las exenciones sobre el impuesto sobre sucesiones y donaciones se aplican a las transferencias de empresas por fallecimiento y en vida, respectivamente. Las exenciones solo se aplican al valor de una empresa activa.
- Las transferencias de empresas que se califican están exentas en un 100% del impuesto sobre sucesiones o donaciones en valores de hasta 1.102.209 euros y exentas en un 83% de cualquier superávit en relación con dicho importe,

sujeto a complejas condiciones. Por ejemplo, junto con la condición de empresa activa, la empresa debe continuar operando durante al menos 5 años, cuando se cumplen ciertas condiciones.

- El impuesto a la renta de las personas físicas también se aplica a las donaciones en vida y a las transferencias por fallecimiento, pero se difiere a la siguiente generación, en que la transferencia se califica para la exención de transferencia de empresa.

Nigeria



No se aplica ningún impuesto

- Nigeria no tiene impuestos sobre sucesiones o donaciones.
- No se aplican otros impuestos en esta situación.

Noruega



Exenciones parciales disponibles

- Noruega no cobra impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- Se aplica un impuesto anual sobre la propiedad a los accionistas el 31 de diciembre de cada año, y cada residente puede reclamar un valor básico de exención. El análisis de esta publicación incluye este impuesto como costo derivado de transferencias por fallecimiento y donaciones en vida.
- El análisis usa la tasa del impuesto al patrimonio y el monto de la exención para el año fiscal del 2019.
- El valor usado para determinar el monto del impuesto adeudado sobre el patrimonio es el valor de las acciones privadas noruegas (que no cotiza en bolsa) el 1° de enero (es decir, a principios del año fiscal).

Omán



No se aplica ningún impuesto

- Omán no cobra impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Pakistán



Impuesto mínimo adeudado

- Pakistán no cobra impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- El impuesto del timbre se grava sobre el valor de emisión de las acciones.

Filipinas



Exenciones parciales disponibles

- Los impuestos sobre sucesiones y sobre donaciones se aplican a las transferencias por fallecimiento y en vida, respectivamente.
- El impuesto del timbre de documentos también se aplica a estas transferencias.

Polonia



Exenciones totales disponibles

- Polonia aplica impuesto sobre sucesiones e impuesto sobre donaciones.
- Están exentas de impuestos sobre sucesiones o donaciones las transferencias en vida y por fallecimiento a cónyuges, descendientes y ascendientes si se declaran a la Hacienda en el plazo de seis meses.
- Si el destinatario de una donación en vida asume la deuda total de la empresa (en comparación con la práctica estándar de que el donante/destinatario comparta las deudas de la empresa de manera conjunta y solidaria), generalmente se adeuda un impuesto sobre transacciones con base en el derecho civil del 2% o del 1% sobre el valor de la deuda.

Portugal



Exenciones totales disponibles

- Portugal abolió el impuesto sobre sucesiones y donaciones en 2004.
- Se aplica un impuesto del timbre básico del 10% sobre las transferencias en caso de fallecimiento y transferencias en vida sin cargo. Para transferencias o donaciones onerosas de bienes raíces (incluidas las propiedades de una empresa), se aplica una tasa adicional de impuesto del timbre del 0,8% sobre el valor del inmueble.
- Siempre que los destinatarios sean cónyuges, descendientes y ascendientes, las transferencias por fallecimiento y las transferencias en vida sin cargo están exentas del impuesto del timbre base. Cuando el activo transferido es un bien inmueble (incluida la propiedad de una empresa), se aplica un impuesto del timbre adicional a las transferencias y donaciones onerosas

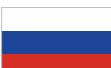
Rumanía



No se aplica ningún impuesto

- Rumanía no tiene impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- La transferencia de las acciones por sucesión o donación no da lugar a un hecho imponible.
- Las donaciones deben estar notariadas.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Rusia



No se aplica ningún impuesto

- Rusia no tiene impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones para transferencias por fallecimiento y en vida.
- La herencia está sujeta únicamente a un impuesto estatal al efectuar la sucesión.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Arabia Saudita

No se aplica ningún impuesto

- Arabia Saudita no tiene impuestos sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario

Eslovaquia



No se aplica ningún impuesto tax applicable

- Eslovaquia abolió sus impuestos sobre sucesiones y donaciones en 2004.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.
- Cuando la donación o transferencia no sea una verdadera donación, sino vinculada a una actividad empresarial o dependiente de los individuos, la transferencia podrá recalificarse como renta y gravarse como tal.

Sudáfrica



Exenciones parciales disponibles

- Las transferencias por fallecimiento están sujetas al impuesto sobre sucesiones y al impuesto a la renta de la persona jurídica (se aplica exención parcial automática).

- Las transferencias en vida están sujetas al impuesto sobre donaciones y al impuesto a la renta de la persona jurídica (se aplica exención parcial automática)
- La empresa debe pagar un impuesto de transferencia de valores mobiliarios del 0,25% en la transferencia.
- La actualización más reciente desde el Global Tax Monitor de 2018 es la promulgación del aumento de las tasas de Impuestos sobre la Propiedad y sobre las Donaciones: 20% para la parte de una propiedad tributable/donación inferior a R30 millones y el 25% para la parte de una propiedad tributable/donación superior a R30 millones.
- La Hacienda Pública de Sudáfrica se comprometió a aumentar los recursos disponibles para su unidad centrada en los contribuyentes de altos ingresos que tienen acuerdos fiscales complejos (incluidos los fideicomisos).

Corea del Sur



Exenciones parciales disponibles para transferencias en vida y transferencias en caso de fallecimiento

- El impuesto sobre sucesiones y donaciones es aplicado por la legislación federal.
- Las tasas de impuestos sobre sucesiones o donaciones son progresivas, desde un mínimo del 10% hasta el 50%. Si el valor de la transferencia supera los 3 mil millones de wones, se aplicará una tasa del 50%.
- Activos heredados o donados gravados al valor total de mercado calculado por el impuesto sobre sucesiones y donaciones de Corea.
- El límite de deducción para sucesión de la empresa familiar depende de la cantidad de períodos durante los cuales el heredero administra la empresa familiar (10~19 años: 20 mil millones de wones, 20~29 años: 30 mil millones de wones, 30 o más: 50 mil millones de wones).
- La sucesión de una empresa familiar debe cumplir ciertos prerrequisitos para obtener exenciones, como ventas anuales, tamaño de los activos o tipo de negocio.
- El heredero puede obtener una deducción máxima de 0,2 mil millones de wones, además de una subvención personal y una deducción general de 0,5 mil millones de wones.
- Si la norma de valoración (base imponible) es inferior a 0,5 millones de wones, no hay tributación.

España



Exenciones parciales disponibles

- Para transferencias por fallecimiento, se adeuda el impuesto sobre sucesiones. Se permite una baja reducción general para los descendientes y ascendientes que reciben las acciones o los activos de la empresa familiar. Para calificarse para la reducción:

- Se requiere una disposición mínima de participación accionaria (5% individualmente o 20% en conjunto con el grupo familiar)
- Las funciones gerenciales son necesarias
- La remuneración por estas funciones de gestión debe representar más del 50% del empleo total anual, renta profesional o de la actividad económica.
- También hay una reducción sustancial para las transferencias de activos de empresas familiares en caso de fallecimiento, sujeta a un período de permanencia de 5 años para el beneficiario y una prohibición de actos durante ese período que puedan reducir significativamente el valor de las acciones.
- Para las transferencias en vida, se adeudan el impuesto sobre donaciones (responsabilidad del destinatario) y el impuesto a la renta de la persona física (responsabilidad del donante). El impuesto a la renta de la persona física no se aplica si se dona el efectivo (en lugar de activos).
- Está disponible una reducción del 95% en el impuesto sobre donaciones y una exención completa del impuesto a la renta de la persona jurídica cuando se cumplen las condiciones para la 'exención de donación en vida de las empresas familiares'. Para calificarse para la exención:
 - El donante debe ser mayor de 65 años y debe dejar la administración de la empresa.
 - La empresa debe estar exenta del impuesto sobre el patrimonio (que incluye una participación accionaria mínima) y continuar exenta por 5 a 10 años (según la región autónoma).
 - Quedan prohibidos los actos que puedan reducir significativamente el valor de las acciones durante estos 5 a 10 años.
- Se debe buscar asesoramiento para saber si alguna región autónoma de España ha modificado estas disposiciones.

Suecia



No se aplica ningún impuesto

- Suecia no tiene impuestos sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- No se aplica ningún otro impuesto en este escenario.

Suiza



Se aplican exenciones completas

- Los impuestos sobre sucesiones y donaciones se rigen por los respectivos cantones de Suiza. La mayoría de los cantones exenta totalmente las transferencias en vida y las transferencias por fallecimiento entre padres e hijos.
- Aunque las respectivas reglas difieren significativamente entre los cantones, analizamos el escenario asumiendo que ocurrió en Zurich.
- Observe que los cantones de Appenzell Innerrhoden, Lucerna, Neuchâtel, Solothurn y Vaud cobran un impuesto sobre sucesiones sobre las transferencias para hijos.
- Siempre se debe buscar asesoramiento específico en el cantón correspondiente

Tailandia



Exención parcial disponible

- Tailandia introdujo la Ley del impuesto sobre sucesiones en agosto de 2016.
- Con el fin de evitar una posible evasión del nuevo impuesto sobre sucesiones, también se introdujo un impuesto sobre donaciones bajo el impuesto a la renta de la Persona Física en el Código Fiscal de Tailandia.
- El impuesto sobre las donaciones forma parte del impuesto a la renta de la persona física, y el contribuyente debe optar por pagar el 5% como impuesto final. De lo contrario, se gravará a la tasa marginal del contribuyente.

Túnez



Impuesto mínimo adeudado

- Túnez no tiene impuesto sobre sucesiones ni impuesto sobre donaciones.
- El impuesto de registro de sucesiones, que varía entre el 2,5% y el 35% (dependiendo de las relaciones familiares), más el 1% para el registro en la agencia inmobiliaria (solo para bienes raíces) se aplica a los bienes muebles e inmuebles, sujeto a la exención cuando se cumplen determinadas condiciones.
- Las donaciones entre ascendientes y descendientes, así como entre cónyuges, están sujetas a la tasa de registro fija de TND 25 por documento.

Reino Unido



Exención total en caso de fallecimiento; exención parcial o diferimiento total de transferencias en la vida

- El impuesto sobre sucesiones se aplica a las transferencias en caso de fallecimiento.
- Están exentas las transferencias de acciones en poder del donante durante los dos años anteriores a la transferencia y calificadas para la exención de propiedad de la empresa. El nivel de efectivo en la empresa puede restringir la exención. Además, cada individuo tiene una subvención de exención para usar en caso de fallecimiento o en vida (para las donaciones en vida, la subvención se realiza sobre una base de siete años consecutivos).
- Para transferencias en vida a personas físicas, no se aplica el impuesto sobre sucesiones si el donante sobrevive siete años después de la transferencia. Sin embargo, se considera que el donante ha recibido el valor de mercado de la donación y está sujeto al impuesto sobre las ganancias de capital sobre ese valor.
- El impuesto sobre las ganancias de capital sobre la transferencia en vida se puede ser completamente diferido (el destinatario asume el costo base del donante, sujeto a condiciones) o reducirse al 10% bajo la Exención para Emprendedores (sujeto a una ganancia máxima en vida de £ 1 millón, y cada individuo recibe una subvención anual de £ 12.300 a partir del 6 de abril de 2020).
- Las donaciones en vida de acciones para el individuo de una empresa en la que también trabaja se pueden gravar como renta (a una tasa máxima de impuesto a la renta del 45%). Las donaciones entre miembros de la familia debido a relaciones familiares (no laborales) están exentas.
- Se debe buscar asesoramiento específico, ya que las exenciones presentan condiciones complejas.

Estados Unidos



Estado con impuestos altos (Minnesota)

Exenciones parciales disponibles para transferencias por fallecimiento y transferencias en vida

- Los residentes de un estado con impuestos altos, como Minnesota, están sujetos a impuestos estatales y federales.
- Para las transferencias realizadas dentro de los tres años después de la fallecimiento, Minnesota cobra un impuesto sobre propiedad.
- Minnesota no aplica impuesto sobre donaciones en transferencias en vida. Sin embargo, al menos otro estado con impuestos altos, Connecticut, aplica un impuesto sobre donaciones.
- Cada individuo tiene derecho a exenciones federales y estatales para transferencias en vida y transferencias por fallecimiento.
- Se debe buscar asesoramiento específico en el estado correspondiente.

Estado con impuesto reducido (Maine)

Exenciones parciales disponibles para transferencias por fallecimiento y transferencias en vida

- Los residentes en estados con tributación reducida generalmente están sujetos solo a impuestos federales, aunque algunos estados con tributación reducida también cubren niveles bajos de impuestos sobre propiedad.
- Este análisis asume la residencia en un estado de tributación reducida que cobra impuestos tanto estatales como federales.
- Cada individuo tiene derecho a exenciones federales y estatales para transferencias en vida y transferencias por fallecimiento.
- Se debe buscar asesoramiento específico en el estado correspondiente.

Uruguay



No hay ninguna exención disponible

- Uruguay no tiene impuesto sobre sucesiones.
- El impuesto a la renta se aplica a las transferencias en vida

Venezuela



No hay ninguna exención disponible

Las transferencias en vida y por fallecimiento están sujetas al impuesto sobre sucesiones:

- Las transferencias en vida se pueden realizar de dos maneras:
 1. Si la transferencia se realiza cuando la persona está viva, puede contar como una donación, ya que la transferencia de todos los bienes se realiza sin recibir ninguna contraprestación en efectivo ni pago alguno por los bienes. Si se hace así, se podrá gravar por la ley de donaciones y sucesiones.
 2. Si la transferencia de bienes se realiza mediante venta, se podrá gravar por la ley del impuesto a la renta y estará sujeta a tasas de Registro Mercantil.
- Las transferencias por fallecimiento están sujetas al impuesto sobre sucesiones.

Las transferencias en vida y por fallecimiento de bienes raíces también están sujetas al impuesto sobre transferencia de bienes raíces. Si la transferencia del inmueble se realiza en vida, se aplican las opciones anteriores. Si la transferencia de inmuebles se realiza por fallecimiento, estará sujeta al impuesto sobre sucesiones.

Los siguientes activos están excluidos del valor de la base imponible de la herencia:

- La residencia principal que sirvió de lugar permanente en el domicilio del fallecido y se transmite a estos efectos a los antepasados, descendientes, cónyuges y padres e hijos por adopción.

Vietnam



No hay ninguna exención disponible

- Vietnam no tiene impuesto sobre sucesiones ni impuestos sobre donaciones.
- El impuesto a la renta de la persona física se grava sobre las transferencias en vida y por fallecimiento.
- No existe exención del impuesto a la renta de la persona física para transferencia de acciones o empresas.

Sobre KPMG Private Enterprise

La pasión mueve a los emprendedores e inspira a los consultores de KPMG Private Enterprise para ayudarlo a maximizar el éxito. Aunque conozca KPMG, es posible que no conozca KPMG Private Enterprise. Los consultores de KPMG Private Enterprise en las firmas miembro de todo el mundo se dedican a trabajar con usted y su empresa, sin importar en qué parte de su desarrollo se encuentre, ya sea para alcanzar nuevas alturas, adoptar tecnología, planificar una salida o gestionar

la transición de su patrimonio o empresa a la próxima generación.

Al trabajar con KPMG Private Enterprise, usted tendrá acceso a un consultor de confianza, un punto de contacto único que comparte su mentalidad empresarial. Con acceso a los recursos globales y a la red de alianzas de KPMG, lo ayudaremos a impulsar sus negocios y a lograr sus objetivos. Su éxito es nuestro legado.

Sobre el Centro Global de Excelencia para Empresas Familiares de KPMG Private Enterprise

Tal como su familia, su negocio no se detiene, sino que evoluciona. Las empresas familiares son únicas, y los consultores de la práctica de Empresas Familiares de KPMG Private Enterprise comprenden la dinámica de una empresa familiar exitosa y trabajan con usted para brindarle asesoramiento personalizado y orientación experimentada para ayudarlo a tener éxito.

Para apoyar las necesidades exclusivas de las empresas familiares, KPMG Private Enterprise trabaja en alianza con una red dedicada a ofrecer información y consejos relevantes a las empresas familiares. Entendemos que la naturaleza de una empresa familiar es muy diferente a la de otras empresas y requiere un enfoque que considere el componente familiar.

Sobre KPMG Family Office y Private Client Network para Empresas Familiares

A medida que los sistemas tributarios se vuelven cada vez más complejos, es importante contar con consultores que puedan ayudarlo a comprender las reglas para asegurarse de que está pagando el valor correcto de impuestos, en el momento adecuado y en los lugares que corresponden. Nuestro equipo de profesionales de impuestos puede ayudarlo en todos los aspectos de la tributación a persona física y familias.

La creciente movilidad de las personas, de su capital y de sus negocios significa que muchas personas necesitan asesoramiento multijurisdiccional. La práctica de Family Office y Private Client

de KPMG fue diseñada específicamente para hacer precisamente eso.

Nuestro objetivo es comprender las necesidades y aspiraciones de nuestros clientes, aplicando toda la experiencia y habilidades de nuestra oficina para brindarles orientaciones que los ayuden a gestionar sus obligaciones fiscales y su relación con las autoridades fiscales relevantes en una base global, mientras trabajamos para minimizar el riesgo y la posible duplicación.

El equipo de Family Office y Private Client de KPMG entiende que cada familia y entidad privada es diferente. Ofrecemos

un servicio adaptado a sus necesidades y a las necesidades de su familia. Brindamos asesoría sobre la constitución y operación de Oficinas Familiares con un enfoque en el crecimiento y preservación de su energía.

Ayudamos a personas físicas, familias y oficinas familiares que operan en todos los sectores, independientemente de cómo hayan logrado su patrimonio y éxito.



home.kpmg/privateenterprise

home.kpmg/familybusiness

kpmg/socialmedia

A lo largo de este documento, “nosotros”, “KPMG” y “nuestro” se refieren a la red de firmas miembro independientes que operan bajo el nombre de KPMG y que están afiliadas a KPMG International, o una o más de estas firmas o a KPMG International.

Toda la información presentada en este documento es de naturaleza genérica y no tiene por finalidad abordar las circunstancias de ningún individuo o ninguna entidad en particular. Si bien empeñamos nuestro mejor esfuerzo para proporcionar información precisa y oportuna, no podemos garantizar que dicha información siga siendo precisa en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a ella. Nadie debe tomar medidas con base en dicha información sin el asesoramiento profesional adecuado después de un examen detallado de la situación específica.

© 2020 Copyright de una o más entidades de KPMG International. Las entidades de KPMG International no prestan servicios a clientes. Todos los derechos reservados.

El nombre KPMG y su logotipo son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de KPMG International.

Diseñada por Evalueserve.

Nombre de publicación: Global Family Business Tax Monitor

Número de la publicación: 136970-G

Fecha de la aprobación: octubre de 2020