



Los costos fiscales de transferir una empresa familiar en América del Sur

Resultados del Global Family Business
Tax Monitor 2023

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

KPMG Business Insights América del Sur

Edición N° 37 | Abril • 2023



Para muchas empresas familiares, mantener la prosperidad a largo plazo depende de qué tan bien planifiquen las transferencias de los activos comerciales y el patrimonio familiar de una generación a la siguiente. Más allá de las preocupaciones emocionales que implican estas transferencias, entran en juego cuestiones de diversa índole como las fiscales y legales, entre otras.

Hoy en día, estos problemas se han multiplicado por los efectos de la pandemia, las tensiones geopolíticas, la disrupción tecnológica, y la posibilidad de una recesión global que, según auguran muchos especialistas, tendrá lugar durante 2023; todos elementos que contribuyen a profundizar los riesgos, pero también abren nuevas oportunidades comerciales y formas de hacer negocios para estas empresas que, según el **Instituto de Empresas Familiares** (FFI, por sus siglas inglés), dominan el panorama empresarial, emplean alrededor del 60% de la fuerza laboral mundial y generan más de la mitad del producto interno bruto (PIB) global (*Family Firm Institute*, 2017)¹.

Teniendo en cuenta el peso que estas empresas tienen tanto para la economía global como las domésticas, y que sus activos se encuentran cada vez más globalizados y diversificados geográficamente; resulta imperativo que sus propietarios consideren las implicancias fiscales,

así como los factores comerciales y personales que entran en juego al planificar la transferencia de una empresa familiar a la siguiente generación. En el reciente informe de **KPMG “Global Family Business Tax Monitor 2023”²**, los expertos de **KPMG Private Enterprise** ofrecen un panorama de las normas fiscales nacionales que rigen las transferencias de empresas familiares en diferentes países y jurisdicciones del mundo y, al mismo tiempo, **brindan un análisis comparativo utilizando dos casos de estudio ejemplificadores** en los que las acciones de una empresa familiar se transfieren al deceso del propietario (herencia), o durante la vida del mismo (donación).

Tanto en el primero como en el segundo caso presentado en el informe, el propietario de una empresa familiar (cuya esposa falleció en 2012) desea transferir su organización a la siguiente generación (su hija, de 35 años). Mientras en el **primero** la empresa se encuentra valuada en € 10 millones y tanto sus activos como pasivos alcanzan, al momento de la transferencia, un valor de € 8 millones; en el **segundo** la empresa pasa a estar valuada en € 100 millones, y sus activos-pasivos en € 80 millones. La pregunta que, entonces, se hace el estudio es: **¿cuáles son las implicancias/costos fiscales de realizar una transferencia por herencia y cuáles las de una donación en vida?**

El estudio de **KPMG Private Enterprise** realiza parte de este trabajo mostrando los costos tributarios asociados a esta transferencia en 57 países y jurisdicciones de todo el mundo teniendo en cuenta, al mismo tiempo, la disponibilidad o falta de ciertos beneficios o excepciones que pudieran estar vigentes y reducir la carga. En **América del Sur**, donde las empresas familiares contribuyen al PBI y al empleo en proporciones generalmente mayores a la media (en **Argentina**, por ejemplo, representan el 80% de la totalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas y son responsables

En América del Sur, donde las empresas familiares contribuyen al PBI y al empleo en proporciones generalmente mayores a la media



¹ Family Firm Institute. 2017. *Global Data Points*. Boston, MA, USA: Family Firm Institute.

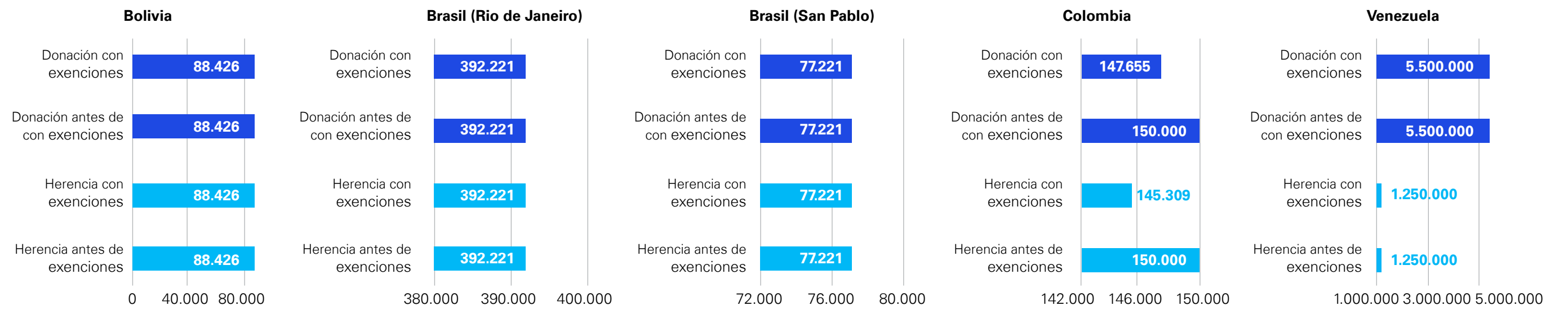
² KPMG. 2023. *Global Family Business Tax Monitor 2023. Branching out, building up, giving back*. KPMG Private Enterprise.

del 60% del PBI³; o en Brasil, donde contribuyen con el 30% de todo lo que se produce en el país, y son responsables de más de la mitad de los empleos⁴), los países que participaron del estudio fueron **Argentina, Bolivia, Brasil** (Rio de Janeiro y San Pablo), **Colombia y Venezuela**.

En beneficio de la brevedad y teniendo en cuenta que ambos casos muestran resultados similares (ya que solo difieren los montos y alícuotas por la variación de la base imponible en uno y otro ejemplo), **en este artículo limitaremos el análisis al primer caso, es decir al de la transferencia de una empresa familiar valuada en € 10 millones.**

Como puede apreciarse en las figuras a continuación, cuyas cifras muestran el impuesto proyectado que grava la transferencia de una empresa familiar a través de una herencia o donación antes y después de aplicar las exenciones y desgravaciones disponibles, todos los países de la región analizados, **con excepción de la Argentina**, aplican algún tipo de tributo a la transferencia de una empresa familiar. Tal vez los dos casos más emblemáticos sean los de **Colombia y Venezuela**, ya que mientras el primero es el único que tiene disponible exenciones tanto para la donación como la herencia, el segundo es que el grava más fuertemente este proceso **tanto a nivel regional como global. Venezuela** ocupa el 1er puesto de entre los 57 países analizados en materia de los costos fiscales que deben afrontarse cuando la empresa se transfiere mediante una donación, y ostenta el 4to lugar cuando tal transferencia se realiza mediante una herencia. En contraste, **Argentina**, que al momento de realizarse este trabajo no contaba con cargas de este tipo en la mayoría de sus provincias, ocupó los lugares #31 (donación) y #26 (herencia) de este ranking respectivamente. El resto de los países analizados, en tanto, se encuentran alrededor del tramo medio del ranking: mientras **Bolivia** ocupa el puesto #19 cuando la transferencia es por medio de una herencia y el #21 cuando la misma implica una donación; **Brasil** ocupa los puestos #10 y #11 (Rio de Janeiro) y #20 y #22 (San Pablo); y **Colombia** el #16 para ambos casos. Exceptuando nuevamente a la **Argentina**, que no obstante se encuentra en consulta permanente para determinar si aplica en el futuro cercano un impuesto a las transferencias de empresas a nivel nacional o provincial; puede afirmarse en términos generales que la región tiene incorporado este tipo de gravámenes (y escasos o nulos beneficios en su aplicación), los que las empresas familiares deberán tener en cuenta en su planificación y, sobre todo, al momento de hacer la transferencia a la siguiente generación.

Figura Nº 1: Transferencia de una empresa familiar por € 10 millones, y cuyos activos y pasivos alcanzaron los € 8 millones al momento de la transferencia (En euros)



3 Infobae. 24 de Junio de 2022. *Emprender en Argentina: ¿cómo continuar el legado familiar en un contexto de incertidumbre?* Enlace.

4 Hosteltur. 10 de Noviembre de 2020. *Las MiPymes de Brasil crearon casi 450.000 empleos en tres meses.* Enlace

Nota: al momento de realizar este trabajo, **Argentina** no aplicaba impuesto sobre sucesiones o donaciones en la mayoría de sus provincias, por ello no se presenta ningún gráfico para este país.
Fuente: elaboración propia en base a **Global Family Business Tax Monitor 2023**, KPMG.



Las mismas podrían cambiar en el corto a mediano plazo, teniendo en cuenta otros factores que podrían estar entrando en juego y afectar los costos tributarios de éste y otros procesos comunes en la vida de una empresa familiar. La pandemia trajo consigo una nueva normalidad y, con ella, nuevas formas de hacer negocios y oportunidades comerciales, pero también visibilizó la fragilidad de las finanzas públicas de los gobiernos de muchos países, **sobre todo en América del Sur**, los que debieron hacer frente a la crisis sanitaria con sus escuetos presupuestos y nada de previsibilidad. Y esta situación está encareciendo los tributos que las empresas en general deben afrontar (nuevos impuestos a la riqueza, por ejemplo), impulsándolas a mejorar la gestión tanto de sus recursos como de los riesgos que enfrentan, elementos que pasan a ser cruciales para la administración de una empresa familiar y su gobernanza a medida que éstas multiplican sus activos y su base de accionistas, pero, sobre todo, **porque representan uno de los motores de desarrollo y crecimiento económico más importantes para la región.**

Llegó la hora de transformar insights en oportunidades



© 2023 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S., sociedades colombianas por acciones simplificadas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, ("KPMG International"), una entidad inglesa privada limitada por garantía. Todos los derechos reservados.