

Negocios

“Algunas naciones carecen de este impuesto, mientras otras que lo tenían lo han eliminado”.

COLUMNA

El impuesto de herencia y la empresa familiar

ESTE ES un año de elecciones trascendental para el futuro de nuestro país, pues se discute si cambiar o no el modelo económico que tantos beneficios ha traído a los chilenos en las últimas cuatro décadas. Parte importante de este modelo y de la discusión es el tema tributario, y más específicamente, el alza del impuesto de primera categoría que pagan las empresas y la eliminación del FUT. Se dice que las más afectadas serían las pymes, que generan gran parte del PIB y del empleo.

Si bien todo lo anterior es cierto, nadie repara en otro impuesto que afecta tanto o más a las pymes y ese es el impuesto de herencia. Si bien este impuesto no grava a las empresas, sino a las personas, y más concretamente, a los herederos que reciben un patrimonio superior a 50 UTA (unos \$ 24 millones), está demostrado que quienes más sufren son las empresas de propie-



Jon Martínez

Profesor del ESE Business School, U. de los Andes

dad familiar, porque cada heredero de esas empresas debe enfrentar el pago de un impuesto que puede llegar hasta el 25% de lo que recibe (esto es, \$ 577 millones o más).

Como la inmensa mayoría de las pymes en Chile son empresas familiares, quienes se ven más afectados con este impuesto son los cónyuges sobrevivientes e hijos herederos de los empresarios fallecidos, e indirectamente, los empleados de estas empresas. Es-

tos herederos suelen endeudarse ellos o la empresa para pagar este impuesto, pues lo que reciben son acciones o derechos sociales de una empresa en marcha y, sin embargo, deben pagar el impuesto en el plazo de dos años y en efectivo. Este endeudamiento no sólo debilita enormemente a la empresa familiar, sino que a veces la destruye. Esta es una de las razones que impiden que una empresa familiar pase con éxito de una generación a otra.

Pese al enorme daño que hace a las pymes, las estadísticas nos dicen que este impuesto recauda muy poco (con sólo una excepción en años recientes) y que no aporta recursos importantes para el Fisco. Esto ocurre, por una parte, porque la gran mayoría de los chilenos quedan exentos de esta carga tributaria, al recibir en herencia menos de 50 UTA y, por otra, porque muchos herederos de grandes empresas pagan cantidades menores, pues sus abogados elaboran solucio-

nes totalmente lícitas y de acuerdo con la legislación vigente. Sin embargo, los que están en medio, la mayoría de ellos herederos de pymes, ignoran el tremendo impacto que este impuesto tendrá en sus finanzas y especialmente en su liquidez, como hemos explicado antes.

Una de esas soluciones consiste en planificar con tiempo la sucesión desde el punto de vista legal y, en lo posible, entregar en vida la propiedad de la empresa a los descendientes. “Hay que entregar con la mano caliente, no con la mano fría”, como decía tétrica aunque acertadamente un destacado empresario. Entregar en vida no significa donar –porque el impuesto a la donación es el mismo que el impuesto de herencia– sino vender, y hacerlo con tiempo para que los herederos puedan justificar su pago. Por otra parte, entregar en vida la propiedad permite conservar el control de ella, mediante el usufructo u otro mecanismo le-

gal. También es recomendable hacerlo en vida, para que los padres dejen a sus hijos los temas hereditarios en orden y la distribución elegida debidamente explicada. Todo ello evita posibles conflictos entre los hijos.

Algunas naciones carecen de este impuesto, mientras otras que lo tenían –y más alto que en Chile– lo han eliminando, al menos para las empresas de propiedad familiar. El caso más ejemplar es el de España, que en los años 90 derogó este impuesto para los herederos de empresas familiares que mantuvieran la propiedad por al menos 10 años. Lo más destacable es que esta franquicia fue propiciada por el gobierno socialista de Felipe González. Qué bueno sería que los gobernantes de nuestro país, que tantas ideas han tomado de los socialistas españoles, copiaran esta iniciativa para beneficiar no sólo de miles de pymes, sino también de la economía chilena en su conjunto.

¡YA COMENZARON!
SUBARU DAYS
PARA QUE DISFRUTES UN INVIERNO SEGURO

Sólo por Julio
tu Subaru con
0%
interés^(*)
en 24 cuotas con 50% inicial

OUTBACK
Ahora a partir de:
\$15.990.000
Bonos de hasta
\$1.600.000⁽¹⁾

NEW XV
Ahora a partir de:
\$12.490.000

LEGACY
Ahora a partir de:
\$12.490.000
Bonos de hasta
\$1.500.000⁽²⁾

All New IMPREZA
Ahora a partir de:
\$9.390.000
Bonos de hasta
\$2.000.000⁽³⁾

SUBARU
Confidence in Motion

Symmetrical All Wheel Drive Motor Subaru Boxer VDC Control de estabilidad 5 Estrellas en Seguridad

Confía es un Subaru

Indumotora One
Av. La Dehesa 545, Tel.: 2722 6000
Av. Padre Hurtado 1404, Tel.: 2714 1384
Bilbao 0102, Tel.: 2714 1800
MOVICENTER, A.Vespucio Norte 1155 Local 527, Tel.: 2714 1021
COSTANERA CENTER, Av. Andrés Bello 2497, Local 172, Tel.: 2722 6030

FORUM HELIX
GARANZIA 5 AÑOS / 100.000 KMS

www.subaru.cl

*Condiciones del crédito aplicables para All New Impreza Sport 1.6 AWD CVT RS, New XV 2.0 AWD CVT Limited, Legacy 2.5 AWD CVT Limited New, Legacy 2.5 AWD 5AT SI Drive New, Outback 2.5 AWD CVT XS New, Outback 2.5 AWD CVT Limited New y Outback 3.6 AWD 5AT SI Drive New, otorgado por Forum, con un 50% de pie y saldo 24 cuotas mensuales, con tasa de interés anual de 0%. El valor de la cuota incluye gastos operacionales (\$221.100), impuesto mutuo (0,4% del monto financiado) y seguro de desgravamen (0,0625% del monto financiado), son de costo del cliente. La aprobación del crédito queda sujeta a confirmación de antecedentes financieros y comerciales del cliente por Forum. Promociones válidas hasta el 31 de julio o hasta agotar stock. (1) Bono de \$1.600.000 disponible para todas las versiones de Outback, stock de 10 unidades. (2) Bonos de hasta \$1.500.000 disponible para las versiones 2.0 AWD CVT XS New y 2.0 TW AWD CVT XS New, stock de 5 unidades. (3) Bono de \$2.000.000 disponible en versiones 1.6 AWD MT RS y 1.6 AWD CVT RS, stock de 5 unidades. Fotografías sólo de referencia. Precios de referencia en casa matriz válidos a la fecha de publicación.