



Global Family Business Tax Monitor

**Comparativa de la fiscalidad
derivada de la transmisión de
la empresa familiar**

Mayo 2016

Family Business

kpmg.es



Prólogo

Si bien los regímenes fiscales de todo el mundo varían en gran medida, resulta alentador observar que, en general, los países están apoyando y fomentando la inversión y el crecimiento de empresas familiares, aplicando cargas fiscales reducidas a las transmisiones de empresas a la siguiente generación por donación y/o herencia. Además, en los casos en los que deben pagarse impuestos, muchos países cuentan con mecanismos que permiten aplazar o fraccionar el pago de los mismos.

Una de las cuestiones fundamentales dentro del ámbito de la empresa familiar viene dada por la correcta planificación de su transmisión de una generación a otra. De hecho, una de las preguntas que se plantean con mayor frecuencia en este ámbito es la relativa a cuál es el momento más conveniente para transmitir el negocio familiar. Si bien las consideraciones de tipo fiscal no deberían determinar esta decisión, es obvio que son uno de los aspectos fundamentales a tener en consideración.

En España el vigente régimen fiscal aplicable a la transmisión de acciones o participaciones de empresas familiares, tanto para transmisiones “mortis causa” como “inter vivos”, tiene un tratamiento fiscal específico basado principalmente en reducciones en la base imponible sujetas a tributación.

Dos años después de que KPMG lanzase su estudio titulado Tax Monitor, elaborado con la colaboración de European Family Business (EFB), nos complace facilitarles una vez más nuestras percepciones sobre la carga fiscal derivada de la transmisión de una empresa familiar a la siguiente generación, tanto en caso de donación (transmisión “inter vivos”) como de herencia o sucesión (transmisión “mortis causa”).

En la primera edición de Tax Monitor, publicada en abril de 2014, se analizó el régimen fiscal de 23 países europeos. En esta segunda edición se ha llevado a cabo un estudio a escala más global, incluyendo un análisis de 42 países que representan las principales jurisdicciones de América, Europa, Oriente Medio, África, Asia y Oceanía.

De modo similar al informe de 2014, se pidió a las Firmas miembro de KPMG que analizaran la carga fiscal asociada a la transmisión “mortis causa” del negocio cuando fallece el propietario de una empresa familiar, así como también la correspondiente a la transmisión “inter vivos” en supuestos de donación y jubilación del propietario.

El estudio demuestra que la carga fiscal derivada de la transmisión de participaciones de una empresa familiar varía significativamente en los países que han participado en el estudio.

Para nuestro análisis solicitamos a las oficinas de KPMG en los diferentes países que explicasen la carga fiscal en dos escenarios diferentes: el primero, antes de aplicar posibles exenciones; y, el segundo, tras su aplicación. Las exenciones se establecen en la legislación o, como mínimo, son concedidas mediante solicitud.

Cabe destacar que tanto la carga fiscal derivada de las transmisiones “inter vivos” (donaciones) como “mortis causa” (herencias) es notablemente más elevada en las economías más avanzadas que en los “mercados emergentes”. Resulta interesante comentar, no obstante, que las economías avanzadas, en general, prevén exenciones amplias y generosas para activos que son tratados como parte del negocio.

Así pues, aunque la posición general adoptada por las economías más adelantadas consiste en gravar más, el hecho de que establezcan exenciones indica que, en este sentido al menos, tanto los mercados emergentes como las economías avanzadas valoran la aportación de las empresas familiares y desean garantizar que su continuidad no se vea afectada negativamente por una excesiva carga tributaria.

Más allá del hecho de que varios países de elevada y de baja tributación son geográficamente colindantes, algo que plantea un dilema interesante a los propietarios de empresas en relación con la posible relocalización, lo que deja claro el estudio aquí realizado es que los propietarios de empresas familiares deben cerciorarse de que sopesan o ponderan correctamente el impacto fiscal de las acciones que desean tomar frente a toda una serie de factores distintos.

Confiamos en que las conclusiones de este informe le resulten útiles de cara a fijar adecuadamente los siguientes pasos a tomar en relación con su empresa familiar.



Christophe Bernard
Responsable global
de KPMG Enterprise,
Family Business



Juán José Cano
Responsable de
empresa Familiar de
KPMG en España



José Luis Fernández-Picazo
Responsable del área fiscal de
Empresa Familiar de KPMG
Abogados

Notas generales sobre el análisis

Tamaño de la empresa

Inicialmente se propusieron dos empresas diferentes para el análisis: en primer lugar, una empresa pequeña (valorada en 10 millones de euros) y, en segundo lugar, una empresa mediana (valorada en 100 millones de euros). Solo Alemania mostraba una diferencia desproporcionada en los impuestos que tributan empresas más grandes, con un tipo impositivo más elevado aplicado a entidades de mayor valor. Por ello, al no existir ninguna diferencia desproporcionada en los demás países, se decidió, a los efectos de este informe, centrar el análisis en la carga fiscal asociada a las transmisiones relacionadas con empresas valoradas en 10 millones de euros.

Países con distintas jurisdicciones fiscales

En varios de los países que han participado en el estudio existen normativas internas diferentes por razón de territorio que conllevan diferentes tratamientos fiscales, incluido el tipo de gravamen aplicable. Entre ellos figuran, junto a España, los siguientes: Estados Unidos, Suiza, Bélgica, Brasil y Bosnia y Herzegovina. En el caso de Estados Unidos se analizan, además, dos estados diferentes: un estado de elevada tributación, como Nueva Jersey, que aplica impuestos federales y estatales a la transmisión de un negocio familiar; y un estado de baja tributación, como Texas, que sólo aplica impuestos federales.

España

En el caso de España el análisis se ha realizado teniendo en cuenta la normativa estatal, aunque la práctica totalidad de las CCAA, establecen regulaciones específicas en la materia.

En términos generales y sin ánimo de ser exhaustivo la regulación estatal se resume en los párrafos siguientes.

En las adquisiciones “mortis causa” por parte de descendientes o por el cónyuge supérstite (y en ausencia éstos, también por ascendientes y colaterales hasta el tercer grado), es aplicable una reducción en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones del 95% del valor de la empresa familiar, siempre que la adquisición se mantenga durante los 10 años siguientes al fallecimiento del causante.

Por su parte, en las transmisiones “inter vivos”, los beneficios fiscales se dan tanto en el ámbito del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (reducción de la base imponible en el mismo porcentaje del 95% que el previsto para las adquisiciones “mortis causa”) como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (exención de la ganancia patrimonial que se pone de manifiesto con ocasión de la donación en sede del donante).

De hecho, la exención en el IRPF está sujeta a la aplicación de la reducción en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Para la aplicación de la reducción del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en transmisiones “inter vivos” y consiguiente exención en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, deben cumplirse los siguientes requisitos: i) que el donante tuviese 65 o más años o se encontrase en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez; ii) que si el donante viniera ejerciendo funciones de dirección, dejara de ejercer y de percibir remuneraciones por el ejercicio de dichas funciones desde el momento de la transmisión; iii) que el donatario mantenga las acciones o participaciones durante 10 años a contar desde la fecha de adquisición.

Es fundamental tener en cuenta que para poder aplicar estos beneficios, tanto si se trata de una transmisión “mortis causa” como “inter vivos, además de cumplir con los requisitos específicos ya comentados en los párrafos anteriores, la titularidad de las participaciones transmitidas debe estar exentas del Impuesto sobre el Patrimonio para el transmitente.

En este sentido, esta exención opera siempre que concurran los siguientes requisitos: i) que la entidad no tenga como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, no entendiéndose como tal las entidades holding en las que se den determinadas circunstancias; ii) que el porcentaje de participación del transmitente en el capital de la empresa sea al menos del 5% individualmente considerado o del 20% conjuntamente con el cónyuge, ascendiente, descendientes o colaterales de segundo grado; iii) que alguno de los miembros del grupo familiar anteriormente citado ejerza efectivamente funciones de dirección y perciba por ello más de la mitad de la totalidad de sus rendimientos del trabajo o de actividades económicas.

Analizar la concurrencia de todos estos requisitos para cada caso concreto resulta crucial y más complicado de lo que a priori pudiera parecer, debiendo tenerse en cuenta además la interpretación que de los mismos hacen los diferentes tribunales y órganos administrativos para evitar cualquier tipo de contingencia fiscal en la eventual transmisión de las acciones o participaciones.

Junto a todo lo anterior, no debemos olvidar que se encuentra pendiente de reforma tanto el Impuesto sobre el Patrimonio como el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, reforma que previsiblemente será afrontada en la próxima legislatura.



Sucesión de la empresa familiar por herencia

Aunque las economías más avanzadas prevén, por lo general, exenciones o importantes beneficios fiscales para los activos afectos a la actividad empresarial (a diferencia de lo que ocurre con los no afectos), si no se cumplen los requisitos legalmente establecidos para su disfrute, de media, el nivel de impuestos adeudados es significativamente mayor que en los mercados emergentes (que tienden a aplicar tipos impositivos más bajos a todos los activos con independencia de que se encuentren o no afectos a la actividad empresarial).

Debemos recordar, en lo que a España se refiere, que la propia normativa del Impuesto sobre el Patrimonio establece que la exención en este Impuesto, en lo relativo a la titularidad de acciones o participaciones en una empresa familiar, alcanza al valor de aquellas en la parte que corresponda a la proporción existente entre los activos necesarios para el ejercicio de la actividad empresarial o profesional y el valor del patrimonio neto de la entidad. Y el mismo tratamiento debe darse a la reducción del 95% existente en el Impuesto sobre Sociedades, en este caso según interpretación hecha por nuestra Tribunal Supremo en Sentencia de julio de 2015.

En definitiva, las exenciones o beneficios fiscales previstos en la mayoría de las economías más avanzadas crean unas condiciones de competencia más equitativas en la tributación de la transmisión de activos empresariales afectos en ambos tipos de economías.

En este sentido, al menos, parece que las distintas economías están de acuerdo en que debe fomentarse el crecimiento económico y el espíritu emprendedor en las empresas familiares.



Caso práctico 1: Herencia

John Smith es propietario de su empresa familiar, Oakwood, desde hace más de 10 años. Invertió 1.000.000 euros para fundar la empresa y ha trabajado mucho durante años para levantarla. El balance de situación actual se muestra a continuación. La empresa está ahora valorada en 10.000.000 euros (precio de mercado), incluyendo 5.000.000 euros en concepto de fondo de comercio. Todos los activos de la empresa se utilizan para los fines del negocio, esto es, están afectos a la actividad empresarial.

La esposa de John, Sarah, falleció en 2010 y tiene una hija, Anna, de 35 años. Lamentablemente, John falleció a principios de 2015 y en su testamento transmite el negocio a Anna, que tiene la intención de continuar en la empresa durante los próximos 20 años, aproximadamente.

¿Qué impacto fiscal tiene el fallecimiento de John?

“ Las empresas familiares constituyen el eje central de la economía del mundo. Dada su importancia, resulta crucial mantener su éxito perdurable ”

Juan José Cano

Socio responsable de empresa familiar de KPMG en España

Balance de Oakwood en la fecha de la transmisión:

Fábrica (inmueble):	3.000.000 €
Existencias:	2.000.000 €
Deudores comerciales:	2.000.000 €
Efectivo (utilizado en el negocio):	1.000.000 €
Total activo:	8.000.000 €
Capital social:	1.000.000 €
Reservas distribuibles:	4.000.000 €
Deuda bancaria:	3.000.000 €
Total pasivo:	8.000.000 €

Impuestos derivados de la herencia **sin exenciones ni desgravaciones**

La Figura 1a [*“Impuestos devengados en caso de herencia sin aplicación de beneficios fiscales”*], que presenta un resumen de los impuestos aplicados en los 42 países participantes (excluidas exenciones y desgravaciones disponibles, ya sea por la clase de activo o debido a la relación entre las partes), pone de manifiesto las amplias diferencias impositivas derivadas de la transmisión de una empresa familiar de padre a hijo en caso de fallecimiento. Los impuestos devengados varían de 0 a más de 4,5 millones de euros.

Más de la mitad de los países participantes (25) aplican impuestos de menos de un millón de euros, pese a que esta carga fiscal ya representa una gran cantidad para una organización de ese tamaño. 11 países aplican impuestos de más de 3 millones de euros.

El análisis demuestra que Estados Unidos, Australia, Europa Occidental y Japón tienen una mayor carga impositiva en comparación con los mercados emergentes de Europa Central y del Este, China, India y las jurisdicciones de baja tributación de Luxemburgo y la Isla de Man, donde las transmisiones no tributan.

Curiosamente, Suiza, que habitualmente se considera una jurisdicción de baja tributación, aplica un impuesto de sucesiones a las transmisiones entre personas físicas (aunque si la transmisión es de padre a hijo, a menudo queda totalmente exenta del impuesto).

Esta tendencia podría reflejar una diferencia de prioridades entre los dos tipos de economías. Mientras que las economías más avanzadas parecen dar prioridad a la financiación de infraestructuras y gastan más de media per cápita en su población, los mercados emergentes están, por lo general, en la fase inicial de fomentar la creación de riqueza.

Al reducir la carga fiscal, estos Gobiernos parecen estar animando a los miembros de la familia a mantener su empresa a lo largo de las generaciones y a impulsar su crecimiento y desarrollo.

La variedad de impuestos aplicados en los países también varía notablemente. Así, 10 tipos de impuestos han sido identificados en este tipo de transmisiones,

que incluyen: impuesto sobre la renta de personas físicas; impuesto de sucesiones (IHT, por sus siglas en inglés); impuesto sobre transacciones inmobiliarias (RETT); impuesto de transferencia de capital; impuesto sobre el patrimonio; impuesto de transmisión de valores; e impuesto sobre plusvalías (CGT).

Sin embargo, en ocasiones, la única diferencia reside en el nombre del impuesto (uno de los ejemplos es el IHT o impuesto sobre bienes de sucesión). Entre todos los países, Sudáfrica y Estados Unidos (en un estado de elevada tributación) aplican el **mayor número** de impuestos a una transmisión de una empresa en caso de fallecimiento. Sudáfrica aplica tres impuestos —IHT, impuesto sobre la renta de personas físicas e impuesto de transmisión de valores—, mientras que en Estados Unidos (en un estado de elevada tributación) debe pagarse el impuesto estatal sobre transacciones inmobiliarias, el impuesto estatal sobre bienes de sucesión, el impuesto estatal de sucesiones (exención total en este escenario) y el impuesto federal sobre bienes de sucesión.

Pese al enfoque descrito de una mayor presión fiscal en las economías más avanzadas lo cierto es que éstas, como se indicaba anteriormente, prevén exenciones generosas para los activos empresariales (y, a veces, para las transmisiones entre determinados miembros del grupo familiar). El tratamiento que dan, en general, a los activos empresariales refleja que reconocen la conveniencia de que las empresas familiares puedan ser transmitidas a la siguiente generación sin que sufran una carga fiscal desproporcionada o inasumible. El entorno fiscal, por tanto, cambia drásticamente cuando se introducen exenciones y desgravaciones fiscales específicas de cada país, como tendremos ocasión de comprobar inmediatamente.

Impuestos derivados de transmisiones en caso de herencia **con exenciones y desgravaciones**

Dado que las economías más avanzadas prevén exenciones o beneficios fiscales generosos para activos empresariales, el resultado final es que, a menudo, el coste fiscal de estas transmisiones está muy alineado al de las economías emergentes. **La Figura 1b** [“Impuestos devengados en caso de herencia con exenciones u otros beneficios fiscales] muestra el escenario cuando se tienen en cuenta dichas exenciones y desgravaciones fiscales.

Cuando se aplican desgravaciones y exenciones al caso práctico, la lista de países donde no se tributa aumenta en ocho países más, entre ellos, Australia, Reino Unido, Suiza, Alemania, Portugal, Chipre, Lituania e Italia. Esto incrementa la proporción de países participantes donde no se tributa nada, pasando del 33% antes de las exenciones y beneficios fiscales, hasta más de la mitad, 52%, tras la aplicación de las mismas.

En **la Figura 1c** Se realiza una comparación por países del tratamiento fiscal antes y después de aplicar exenciones y desgravaciones en caso de herencia. Como puede comprobarse, Australia, Reino Unido, Suiza y Alemania muestran las reducciones más significativas.

Algunos países solo aplican exenciones parciales y, por consiguiente, incluso después de su aplicación, los impuestos adeudados respectivos por la transmisión de un negocio familiar en caso de fallecimiento siguen estando en las zonas “verde” o “azul”. El efecto de esas exenciones parciales puede mostrarse en los países como Sudáfrica (los impuestos se reducen en unos 95.000 euros hasta alcanzar los 3,15 millones de euros), Estados Unidos (los impuestos se reducen en unos 2 millones de euros hasta los 2,68 millones en estados de elevada tributación y se reducen en unos 1,95 millones de euros hasta los 2 millones de euros en estados de baja tributación) y Canadá (los impuestos se reducen en unos 186.000 euros hasta los 1,8 millones de euros).

El país donde se tributa más en un escenario en el que se tienen en cuenta las exenciones es Japón (3,77 millones de euros). A diferencia de la gran mayoría de las economías más avanzadas, Japón no prevé ninguna exención para reducir la deuda tributaria en la transmisión de una empresa familiar por herencia.

Las exenciones o beneficios fiscales previstos en las economías más avanzadas a menudo pueden exigir estructuras iniciales complejas así como el cumplimiento de determinados requisitos, por lo que se refuerza la necesidad de solicitar asesoramiento para poder aprovechar al máximo dichos incentivos fiscales y evitar cualquier tipo de contingencia fiscal en eventuales transmisiones.

Efectivamente, en varios países es preciso cumplir con determinadas condiciones para poder aplicar las exenciones, incluido un periodo mínimo de permanencia para las participaciones antes de su transmisión y un periodo de tiempo durante el cual el negocio debe seguir funcionando tras su transmisión. La aplicación, las condiciones y la planificación inicial para obtener las exenciones son complejas y deberían revisarse en función de cada país. En los resúmenes por país que aparecen al final de este informe se incluye información detallada.

Analizar la concurrencia de todos estos requisitos para cada caso concreto resulta más complicado de lo que a priori pudiera parecer, debiendo tenerse en cuenta además la interpretación que de los mismos hacen los diferentes tribunales y órganos administrativos para evitar cualquier tipo de contingencia fiscal en la eventual transmisión de las acciones o participaciones.

Junto a todo lo anterior no debemos olvidar, en lo que a España se refiere, que se encuentra pendiente de reforma tanto el Impuesto sobre el Patrimonio como el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, reforma que previsiblemente será afrontada en la próxima legislatura.

Norte América

Como ya se ha mencionado anteriormente, los regímenes fiscales varían entre los distintos estados que conforman Estados Unidos, debido a la aplicación específica de impuestos federales y estatales. Pese a lo anterior, la diferencia impositiva en una transmisión de este tipo entre un estado de elevada tributación y un estado de baja tributación es mínima en comparación con la existente entre los diferentes países participantes en este informe.

Antes de aplicar las exenciones y desgravaciones disponibles, los impuestos adeudados (en estados tanto de elevada como de baja tributación) supera los tres millones de euros, cifra que sitúa a Estados Unidos en el primer lugar y en el quinto lugar, respectivamente, de la clasificación mundial (**Figura 1a**). Después de aplicar las exenciones, los estados de elevada y baja tributación bajan al tercer y al cuarto lugar, respectivamente (**Figura 1b**).

Las exenciones disponibles, por tanto, tienen un efecto limitado en la reducción de impuestos y dejan a los estados tanto de elevada como de baja tributación en puestos altos de la clasificación en comparación con otras jurisdicciones. A pesar de lo anterior, para las empresas que desean estar radicadas en Estados Unidos, existe una diferencia de unos 600.000 euros entre estados de elevada y de baja tributación, algo que, si todas las demás características coinciden, podría influir a la hora de decidir la ubicación de la empresa familiar.

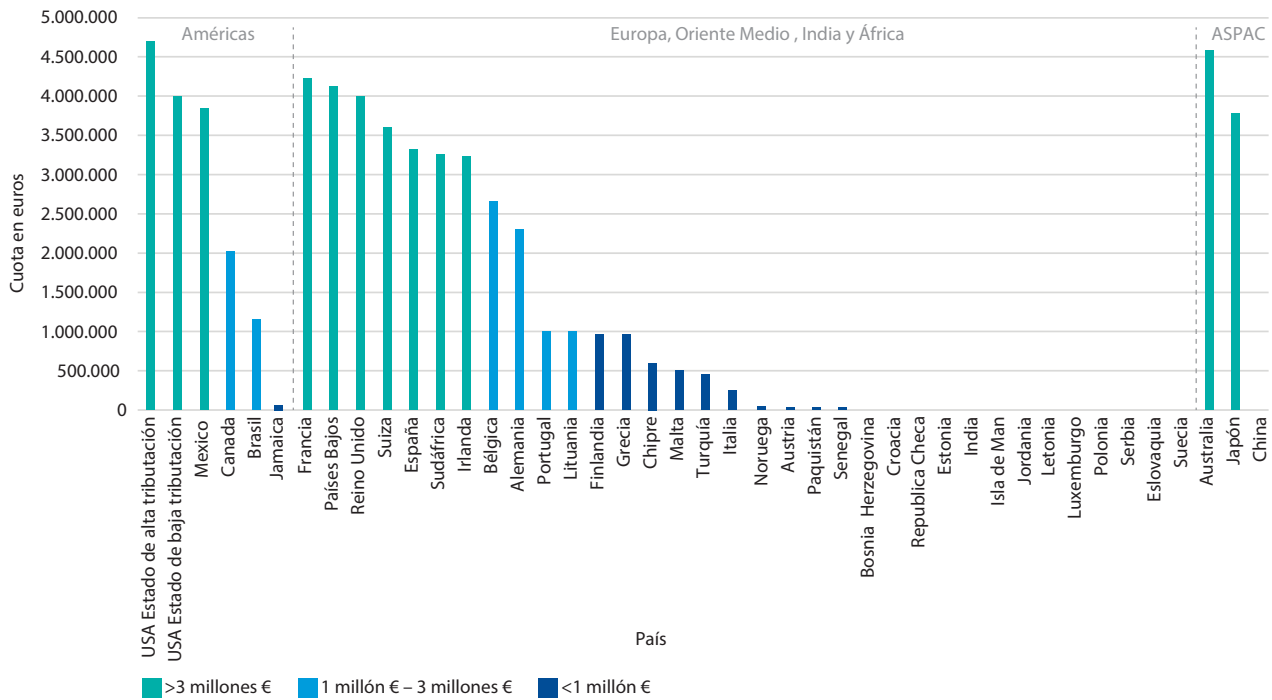
Este asunto se complica más si se tienen en cuenta los países colindantes de México y Canadá, ya que ambos prevén exenciones generosas (Tabla 1).

Tabla 1: Impuestos sobre transmisiones por herencia en Norteamérica

País	Total impuestos sin exenciones (miles de euros)	Total impuestos con exenciones (miles de euros)	Tipo de exención
EE UU - Estado de elevada tributación	4.693	2.683	exención parcial
EE.UU - Estado de baja tributación	4.000	2.042	exención parcial
México	3.700	200	exención parcial
Canadá	2.025	1.838	exención parcial

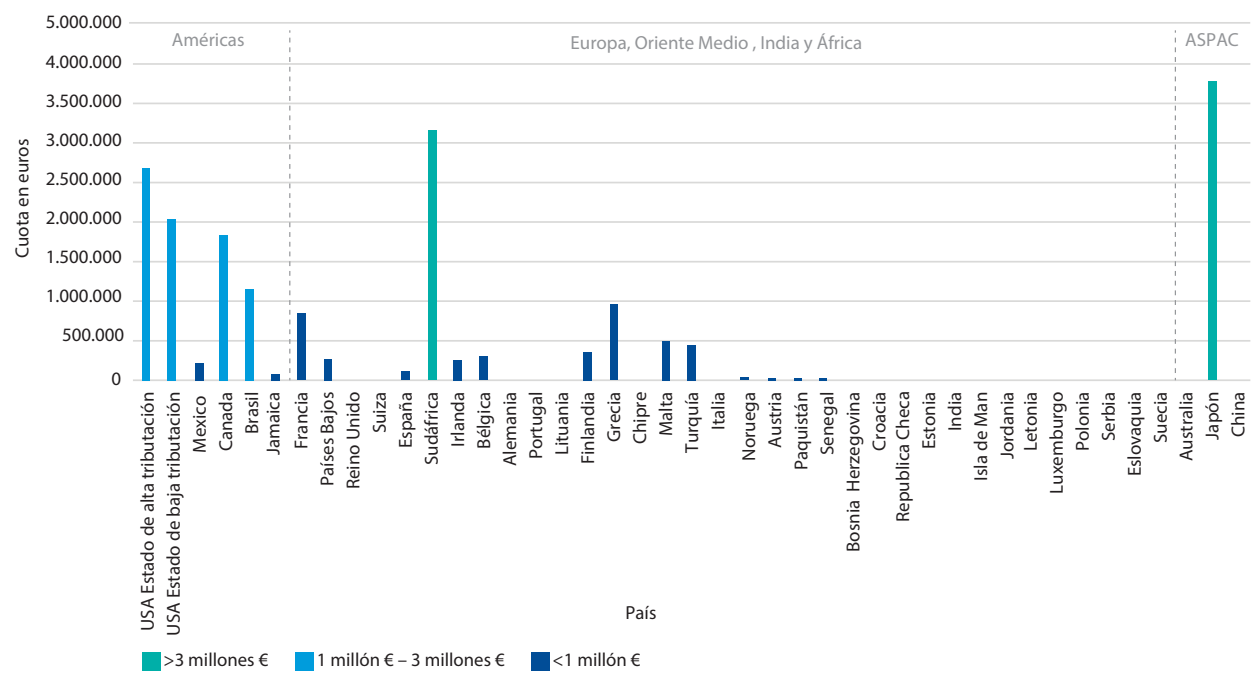
Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Transmisión de la empresa familiar por herencia
 Figura 1a: Cuota antes de exenciones



Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Transmisión de la empresa familiar por herencia
 Figura 1b: Cuota después de exenciones



Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Europa

Si consideramos Europa como una zona geográfica separada, se demuestra (del mismo modo que a escala global) el gran contraste en la carga impositiva entre los distintos países en los supuestos de transmisión de la empresa familiar en caso de herencia.

Seis de los 12 países marcados de color verde (**Figura 1a**) son de Europa Occidental: Francia, Países Bajos, Reino Unido, España, Suiza e Irlanda. Estos países son los países europeos que aplican el mayor nivel de impuestos antes de tener en cuenta ningún tipo de exención o beneficio fiscal.

No obstante, si bien lo anterior hace referencia a los impuestos devengados en condiciones generales, es evidente que no considerar las exenciones o beneficios fiscales induce a error.

Efectivamente, el panorama en Europa cambia drásticamente cuando se tienen en cuenta las exenciones y otros beneficios fiscales, descendiendo el nivel de impuestos exigidos en la mayoría de los países por debajo de los 500.000 euros. En este contexto, los países que aplican los impuestos más elevados son Francia (donde se aplican exenciones parciales) y Grecia (donde no hay ningún beneficio fiscal más allá de la deducción por razón de parentesco). Sin embargo, pese a ser los países europeos que aplican los impuestos más elevados, lo cierto es que los impuestos a satisfacer en ambos países siguen estando por debajo de un millón de euros, que es una cifra relativamente baja si se compara con la tributación en Estados Unidos, Japón, Sudáfrica y Canadá.

En el Reino Unido se observa la mayor diferencia entre los impuestos devengados antes y después de la aplicación de los beneficios fiscales, existiendo una exención total que reduce la factura fiscal en 4 millones de euros si concurren los requisitos necesarios.

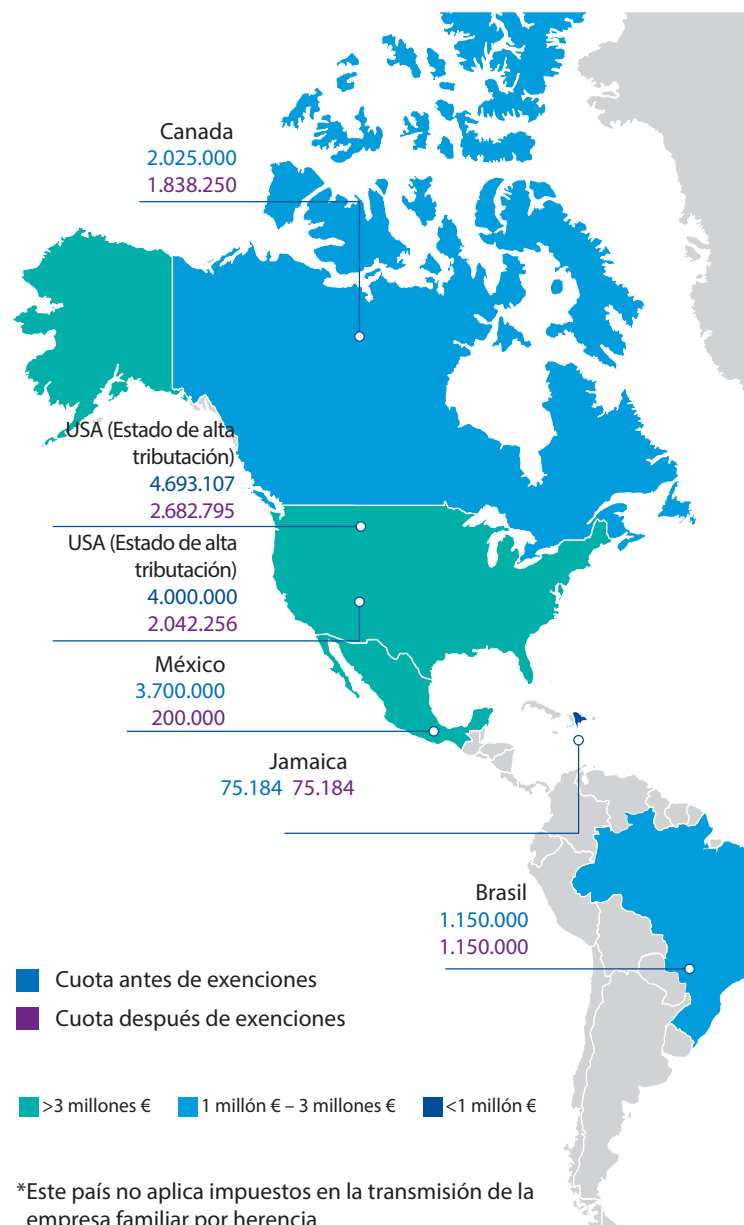
Cambios recientes en los regímenes fiscales europeos

Como ya se ha mencionado anteriormente, el primer estudio de este tipo, titulado European Family Business Tax Monitor, se realizó en 2014, cuando se compararon los regímenes fiscales de 23 países europeos (usando para ello el mismo caso práctico que el actual). 19 de esos 23 países han participado de nuevo en este informe.

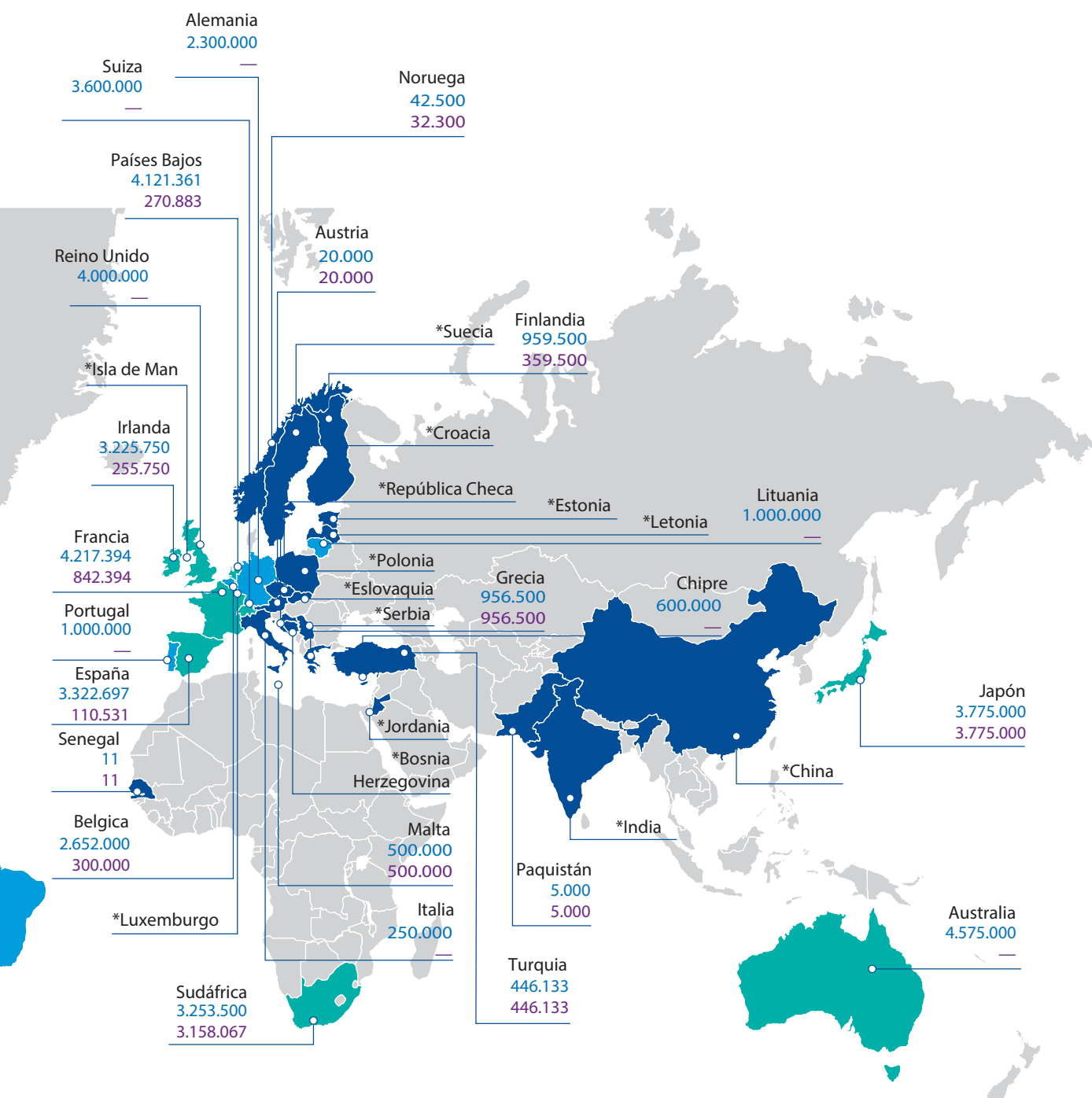
La mayoría de ellos no ha modificado significativamente sus normas o su carga fiscal. Sin embargo, de los cambios que se han introducido desde 2013, los principales son:

- República Checa: Se suprimió el IHT en 2014
- Finlandia, Alemania: los tipos impositivos han aumentado desde 2013 (después de exenciones).
- En España algún régimen foral también ha modificado su normativa reduciendo notablemente los beneficios fiscales existentes hasta el momento.

Figura 1c: Comparación de la carga fiscal en los países analizados, antes y después de la aplicación de exenciones y deducciones en la transmisión de la empresa familiar por herencia



Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016





Transmisión de la empresa familiar por donación (jubilación)

De la misma manera que los países se dividen por su enfoque con respecto a los impuestos devengados en transmisiones en caso de fallecimiento (véase el apartado anterior), las economías más avanzadas suelen aplicar impuestos más elevados a las donaciones de activos no afectos a actividades empresariales que los mercados emergentes.

Sin embargo, de modo similar a las transmisiones “mortis causa”, las economías más adelantadas suelen prever exenciones u otros beneficios fiscales sustanciales para los activos empresariales cuando se transmiten en vida, siempre que se cumplan una serie de requisitos. Tras la aplicación de los beneficios fiscales, se logra en cierto modo una igualdad de condiciones respecto a los países emergentes.



Caso práctico 2:

Transmisión por donación (jubilación)

John Smith es propietario de su empresa familiar, Oakwood, desde hace más de diez años. Invertió 1.000.000 euros para fundar la empresa y ha trabajado mucho durante años para levantarla. El balance de situación actual se muestra a continuación. La empresa está ahora valorada en 10.000.000 euros según valor de mercado, que incluyen 5.000.000 euros en concepto de fondo de comercio. Todos los activos de la empresa se utilizan para los fines del negocio.

En 2015 John se siente mayor y desea jubilarse. Decide donar Oakwood a su hija Anna, de 35 años. Anna tiene previsto continuar con el negocio durante al menos los próximos 20 años aproximadamente.

¿Qué impacto tiene la donación de John de su empresa a Anna en 2016, suponiendo que John siga vivo durante al menos 10 años más?

Balance de Oakwood en la fecha de la transmisión:

Fábrica (inmueble):	3.000.000 €
Existencias:	2.000.000 €
Deudores comerciales:	2.000.000 €
Efectivo (utilizado en el negocio):	1.000.000 €
Total activo:	8.000.000 €
Capital social:	1.000.000 €
Reservas distribuibles:	4.000.000 €
Deuda bancaria:	3.000.000 €
Total pasivo:	8.000.000 €

Impuestos derivados de transmisiones por donación (jubilación) **sin exenciones ni desgravaciones**

La Figura 2a [“Impuestos devengados en una transmisión “inter vivos” sin exenciones] muestra un resumen de los impuestos devengados en la transmisión de las participaciones de una empresa familiar por donación de su propietario (antes de que se apliquen las exenciones o cualquier otro tipo de desgravación o beneficio fiscal). Son 13 los países marcados en verde (en comparación con 12 en el caso de la transmisión de una empresa por fallecimiento), estando ocho de los 10 países que aplican los impuestos más elevados en caso de fallecimiento también entre los 10 primeros en la lista de transmisiones en vida. Con algunas pequeñas excepciones, los países de la zona azul oscura –aquellos con una carga impositiva inferior a un millón de euros o sin impuestos en caso de fallecimiento–, son los mismos países que aparecen en la zona azul oscura cuando se trata de transmisiones en vida.

Prácticamente de igual manera que se dividen los países por su enfoque con respecto a los impuestos en caso de herencia, las economías más avanzadas de Estados Unidos, Australia, Europa occidental y Japón aplican impuestos más elevados a las donaciones en vida que los mercados emergentes de Europa Central y del Este, China y la jurisdicción de baja tributación de la Isla de Man. Estos países, de un modo muy similar al enfoque que adoptan en el tratamiento de las transmisiones por herencia, no aplican ningún impuesto en las donaciones en vida.

Curiosamente, Lituania y Letonia aplican el impuesto sobre la renta de personas físicas en donaciones en vida, sin perjuicio de que las donaciones entre familiares cercanos están totalmente exentas.

La India trata las donaciones de una forma mucho menos favorable que las herencias (pasando de la zona “azul oscuro” en caso de herencia (sin tributación) a la

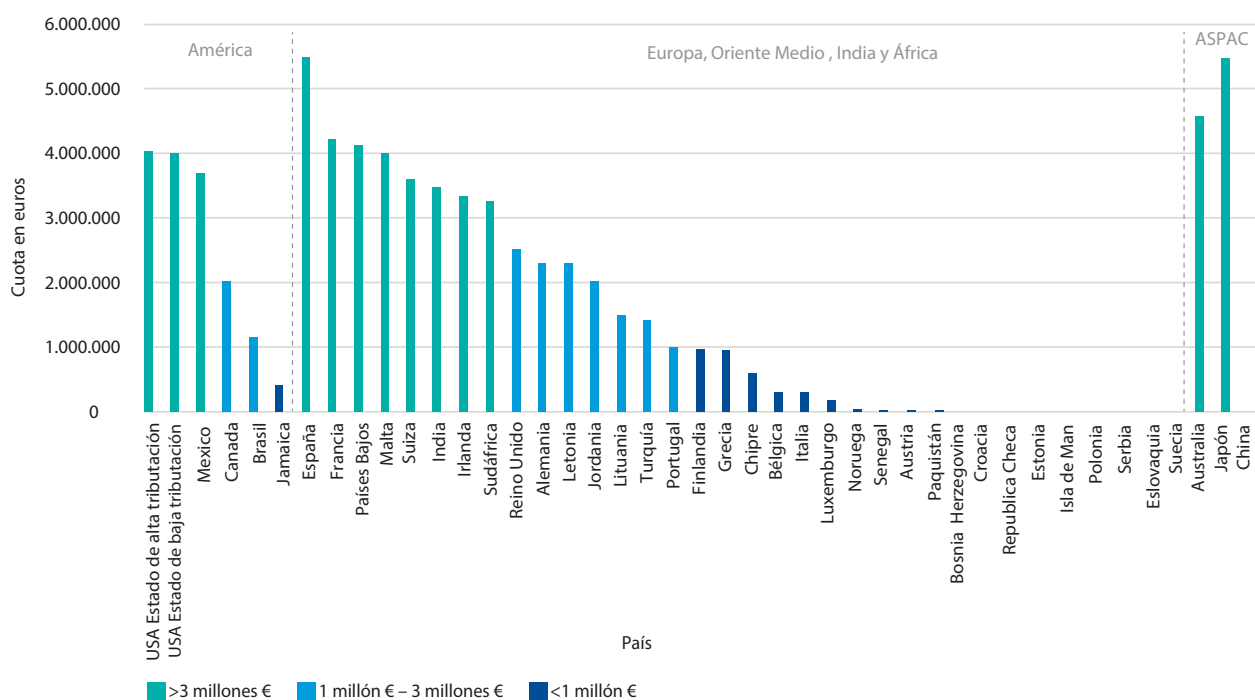
zona verde en el caso de donaciones por jubilación (3,48 millones de euros).

La tipología o variedad de impuestos aplicados a la transmisión de una empresa familiar en caso de donación varían en función de los países, identificándose un total de nueve impuestos diferentes entre todos los participantes en este informe. Los más comunes son: impuesto sobre donaciones, impuesto sobre la renta de las personas físicas y el impuesto sobre actos jurídicos documentados. Los impuestos menos comunes son: impuesto sobre plusvalías (CGT), impuesto sobre transacciones inmobiliarias (RETT), impuesto de transferencia de capital, impuesto de transmisión de valores, impuesto sobre el patrimonio e impuesto sobre actos jurídicos documentados.

En el caso de transmisiones por jubilación, Sudáfrica vuelve a ser el país que aplica el mayor número de impuestos a una transmisión ya que se aplican tres (impuesto de donaciones, impuesto sobre la renta de personas físicas e impuesto de transmisión de valores).

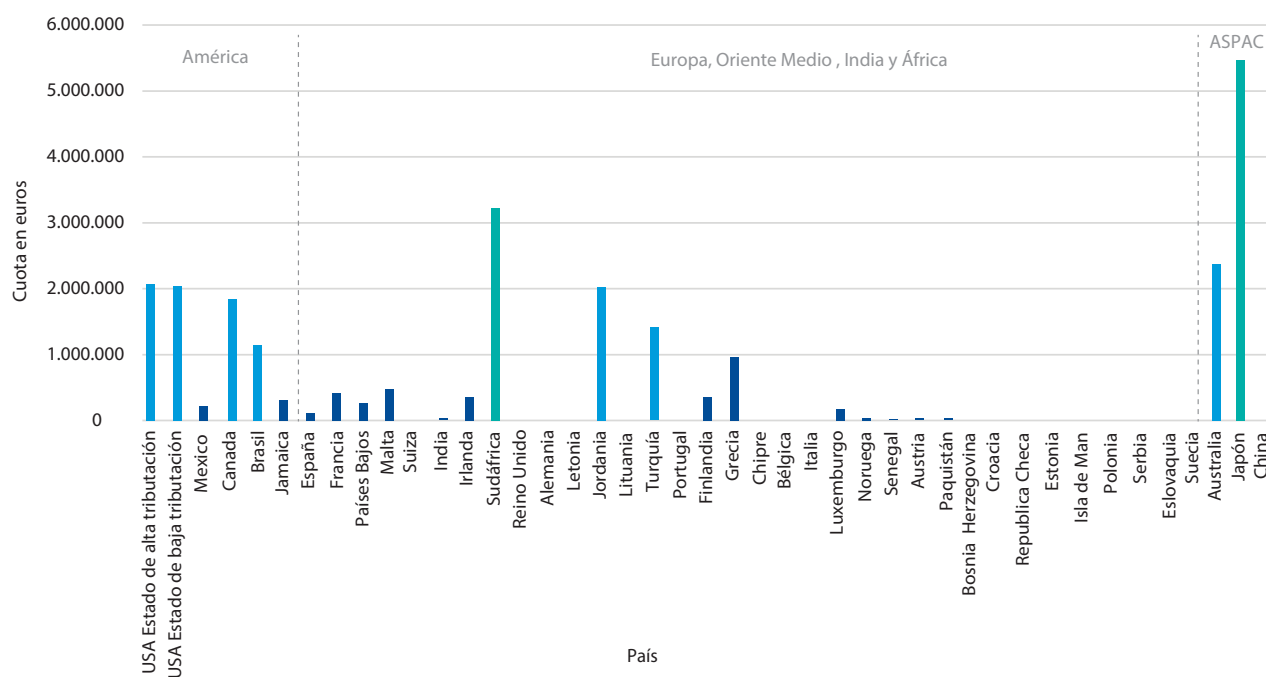
Antes de aplicar las exenciones, España es el país que aplica el tipo impositivo más alto a las transmisiones de activos empresariales en caso de jubilación.

Transmisión de empresa familiar por donación
Figure 2a: cuota antes de exenciones



Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Transmisión de empresa familiar por donación
Figure 2b: cuota después de exenciones



Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Impuestos derivados de transmisiones por donación **con exenciones y desgravaciones**

Si bien, en general, se aplican más impuestos a las donaciones en vida de activos empresariales en comparación con las transmisiones por fallecimiento, la gran mayoría de las economías más avanzadas ofrecen exenciones o beneficios fiscales sustanciales en relación con las donaciones en vida (**Figura 2b**) ["Impuestos adeudados en transmisiones en vida con exenciones"]. Sin embargo, estas exenciones suelen exigir el cumplimiento de condiciones complejas, hecho que refuerza la necesidad de solicitar el asesoramiento adecuado.

No obstante, en contra de la tendencia, Japón, Jordania y Sudáfrica ofrecen exenciones muy limitadas a las donaciones en vida y parecen estar enviando el mensaje claro de que prefieren las transmisiones por herencia que por donación en el momento de la jubilación, algo que podría afectar a las actitudes ante la sucesión y podría exigir una planificación compleja.

En el nuevo escenario (**Figura 2c** [Comparación por país del tratamiento fiscal antes y después de la aplicación de exenciones y desgravaciones en transmisiones en vida]), después de aplicar las exenciones, una vez más el país con la carga fiscal más elevada vuelve a ser Japón (5,5 millones de euros). Japón no aplica ninguna exención a las transmisiones de empresas por donación (de modo similar a lo que hacía con la transmisión de activos empresariales en caso de herencia, aunque los impuestos en caso de fallecimiento eran significativamente más bajos: 3,7 millones de euros).

En varios países se aplican exenciones parciales, aunque, pese a hacerlo, tras tener en cuenta dichas exenciones, su carga fiscal en la transmisión en vida de empresas sigue siendo superior a 1 millón de euros. Entre esos países figuran: Sudáfrica (3,2 millones de euros), Australia (2,37 millones de euros), Estados Unidos – estado de elevada tributación (2,07 millones de euros), Estados Unidos - estado de baja tributación (2 millones de euros), Jordania (2 millones de euros) y Canadá (1,8 millones de euros). Mientras que Sudáfrica, Estados Unidos y Canadá aparecen en esta lista tanto en las transmisiones en caso de fallecimiento como en las transmisiones en vida, Australia y Jordania son nuevos en esta lista. En el caso de las transmisiones por fallecimiento, Australia permite una exención total y Jordania no aplica ningún impuesto.

Suiza, Reino Unido, Italia, Letonia, Lituania, Alemania, Portugal, Chipre y Bélgica son países que permiten una exención total en la transmisión de empresas familiares en caso de jubilación. Este dato aumenta el porcentaje de países del estudio en los que no se devengan

impuestos en una transmisión en vida, pasando del 24% antes de las exenciones, hasta el 45% tras las mismas. Estas cifras son más bajas que en las transmisiones por herencia. En definitiva, son más los países que no aplican impuestos o permiten la exención total en las transmisiones por herencia que en las transmisiones por jubilación.

En varios países es preciso cumplir condiciones para poder aplicar las exenciones, incluido un periodo de tiempo mínimo durante el que el donante debe mantener las acciones o participaciones antes de la donación y un periodo de tiempo durante el que debe continuar el negocio después de la transmisión. En España, en concreto, lo que se establece es un periodo de tiempo en el cual el donatario debe mantener las acciones o participaciones recibidas, las cuales además, deben estar exentas del Impuesto sobre el Patrimonio.

Aquí se incluyen Bélgica y Alemania, que ofrecen la exención total con sujeción a condiciones, y Australia, Finlandia, Francia y España, donde existen exenciones parciales. En los resúmenes por país que aparecen al final de este informe se incluye información más detallada.

Hechos interesantes

Aunque los impuestos indicados para la mayoría de los países participantes no sorprenden cuando se tiene en cuenta las características de su sistema tributario, existen algunas sorpresas. Suecia es el caso más notable ya que, generalmente se considera una jurisdicción de elevada tributación. Sus tipos impositivos del impuesto sobre la renta de las personas físicas se consideran habitualmente elevados en comparación con la mayoría de los países. Quizás como resultado de ello, Suecia no aplica **ningún** impuesto a las transmisiones por jubilación o las transmisiones por fallecimiento.

Norte América

En línea con el tratamiento fiscal de las transmisiones “mortis causa” de una empresa familiar, la diferencia en las transmisiones por donación entre los estados de elevada y de baja tributación de Estados Unidos es mínima en comparación con el rango de impuestos aplicados globalmente. A pesar de estar marcado en verde, Estados Unidos ya no es el país con los impuestos más elevados de su región, ocupando el sexto y el octavo puesto antes de la aplicación de exenciones o de beneficios fiscales, y el cuarto y quinto puesto después de las mismas en el caso de estados de elevada y de baja tributación, respectivamente (**Figura 2a y Figura 2b**).

Las exenciones que se aplican en Estados Unidos son, por tanto, mínimas en relación con el valor del negocio y los estados tanto de elevada como de baja tributación siguen aplicando una cantidad comparativamente elevada de impuestos respecto de los demás países participantes. Después de aplicar las exenciones, la diferencia entre los estados de elevada y de baja tributación es relativamente insignificante y suma solo 30.000 euros.

Table 2: Impuestos en transmisiones por donación en Norteamérica

País	Total impuestos sin exenciones (miles de euros)	Total impuestos con exenciones (miles de euros)	Tipo de exención
EUU - Estado de elevada tributación	4.030 K€	2.067 K€	exención parcial
EEUU - Estado de baja tributación	4.000 K€	2.037 K€	exención parcial
México	3.694 K€	200 K€	exención parcial
Canadá	2.025 K€	1.838 K€	exención parcial

EUROPA

El análisis de la Figura 2a indica que seis países europeos, marcados en verde, aplican impuestos por valor superior a 3 millones de euros antes de las exenciones en una transmisión de activos empresariales por donación. Curiosamente, estos son los mismos países —con uno nuevo, Malta, y uno, Reino Unido, que sale de la lista— que aplican los impuestos más elevados antes de las exenciones en las transmisiones por herencia, a saber, España, Francia, Países Bajos, Malta, Suiza e Irlanda.

Después de aplicar las exenciones disponibles, Grecia es el único país de Europa que mantiene la misma carga fiscal (957.000 euros), al no existir exenciones o beneficios fiscales de ningún tipo. Sin embargo, en un escenario global después de la aplicación de exenciones (Figura 2b), es sólo el décimo entre los países con impuestos más altos.

España, por su parte, muestra las mayores diferencias impositivas, con una exención casi total que reduce la factura fiscal en 5,8 millones de euros, siempre que se cumplan una serie de requisitos, que se han mencionado anteriormente. Esta importante reducción tiene su lógica: si tenemos en cuenta que antes de aplicar las exenciones, España, junto con Japón, tiene el impuesto más elevado de todos los países analizados. La reducción es igualmente muy significativa en países como Francia, Países Bajos, Suiza, Irlanda, Reino Unido y Alemania (incluso en estos dos últimos, se suprime la totalidad de la carga fiscal, 2, 5 y 2,3 millones de euros, respectivamente, tras la aplicación de las exenciones)

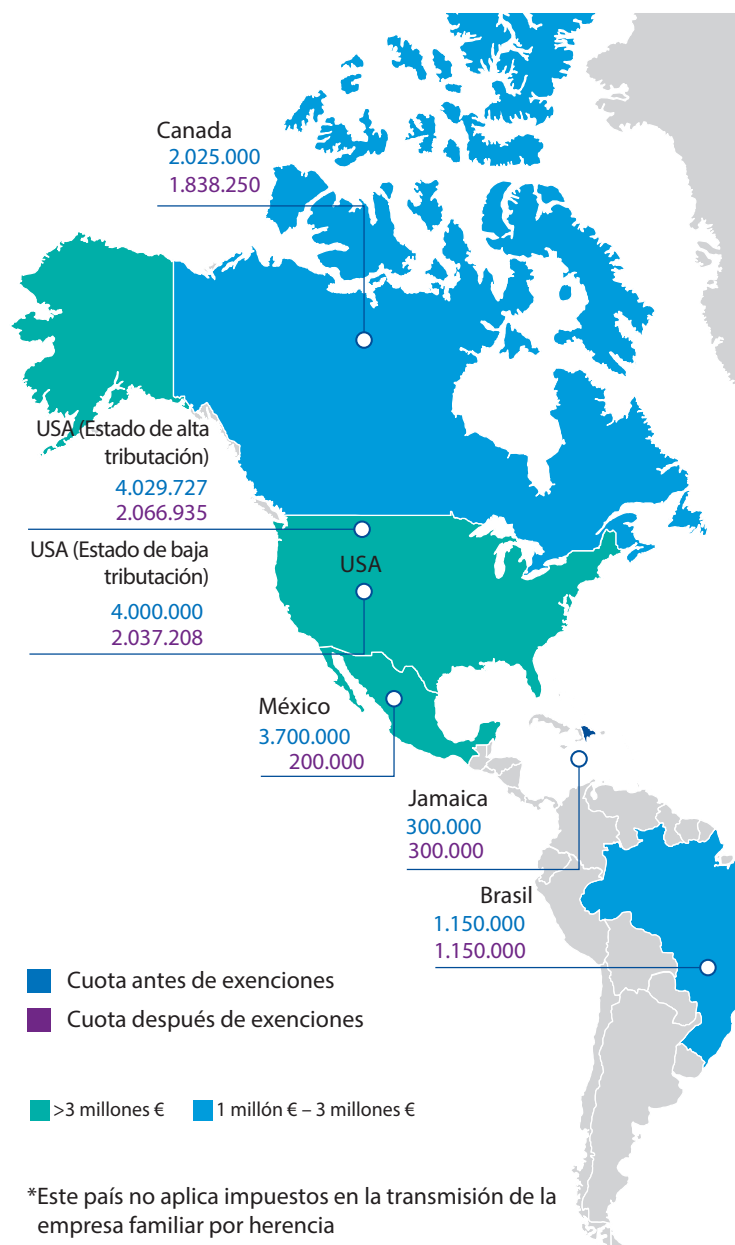
“En todo caso la aplicación de tipos fiscales reducidos a las transmisiones de empresas a la siguiente generación, ya sea por donación o sucesión, indica que los Gobiernos pretenden fomentar que los miembros de la familia mantengan sus activos y el negocio a lo largo de las generaciones, y que impulsen el crecimiento y el desarrollo, pues no debe olvidarse la importancia de la empresa familiar en términos de generación de riqueza y sobre todo de generación de empleo” señala Juan José Cano, socio responsable de Empresa Familiar de KPMG en España.

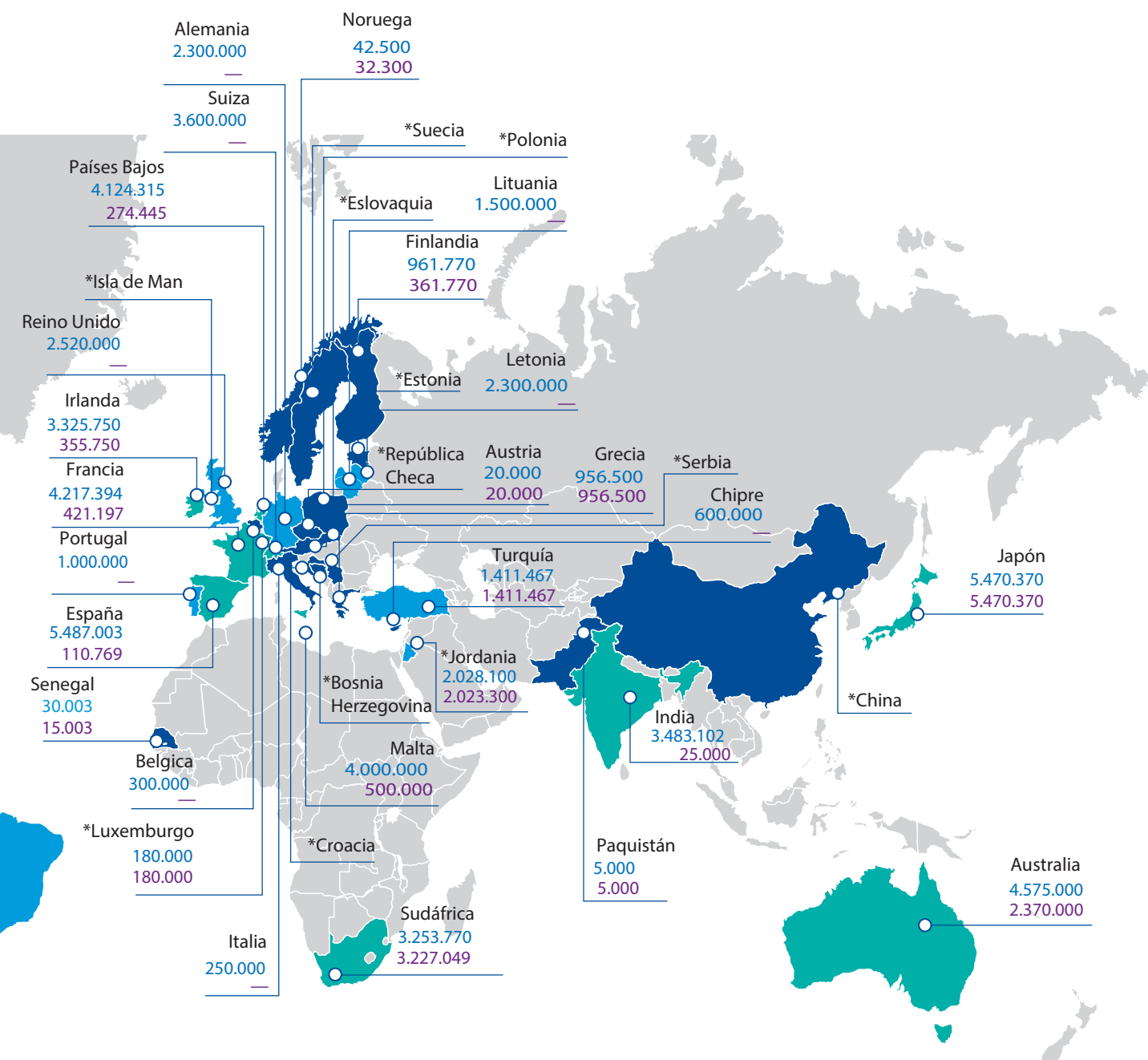
Cambios recientes en los regímenes fiscales europeos

Desde 2013, año en que se elaboró el primer European Family Business Tax Monitor, se han producido los cambios siguientes:

- República Checa: se abolió el impuesto de donaciones desde 2013
- Finlandia, Alemania: los tipos impositivos aumentaron desde 2013 (después de exenciones).
- Alemania: actualmente se está revisando la exención como consecuencia de una Sentencia del tribunal Constitucional alemán.

Figura 2c: Comparación de la carga fiscal en los países analizados, antes y después de la aplicación de exenciones y deducciones en la transmisión de la empresa familiar por donación





Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Cuándo se debe transmitir la empresa familiar

Comparación entre los impuestos en transmisiones de empresas familiares por herencia o por jubilación

Aunque la mayoría de los países tratan las transmisiones por herencia de un modo que no es sustancialmente peor que en caso de jubilación, determinados países imponen más impuestos sobre las transmisiones “mortis causa” (herencia) que sobre las transmisiones inter vivos (donaciones), dato que refuerza la necesidad de recurrir a un asesor para conocer las implicaciones asociadas a la transmisión del negocio en el momento más adecuado y que encaje tanto con los objetivos empresariales como con los familiares o personales.

Entre esos países están Bélgica, Francia y los estados estadounidenses de elevada tributación, que aplican impuestos más elevados cuando se trata de la transmisión de la empresa familiar por fallecimiento que en casos de transmisiones en vida. La diferencia no es insignificante (Bélgica: 300.000 euros; Francia: 421.197 euros; estados estadounidenses de elevada tributación: 615.860 euros). Por lo tanto, es preciso plantearse la planificación anticipada en estas situaciones para garantizar que se tiene en cuenta la opción más eficiente desde el punto de vista fiscal.

La mayoría de países participantes (30) tienen la misma o casi la misma carga fiscal (con una diferencia mínima de menos de 5.000 euros) en los supuestos de sucesión de una empresa familiar por herencia y por jubilación, una vez aplicadas las exenciones u otros beneficios fiscales.

Por el contrario, 10 países aplican impuestos más elevados en la transmisión de una empresa familiar por donación que en caso de herencia. De ellos, Japón, Jordania, Turquía y Australia aplican impuestos a las donaciones en vida significativamente más elevados (un millón de euros adicional en comparación con los impuestos en caso de fallecimiento) (Tabla 3). Estos países parecen preferir, pues, que los activos continúen en manos de la generación con más edad durante todo el tiempo posible.

Australia, por su parte, prevé exenciones parciales en los supuestos de transmisión “inter vivos” por jubilación, mientras que reconoce una exención total en caso de transmisión “mortis causa”. Luxemburgo no prevé exenciones en supuestos de donación, no existiendo imposición alguna en supuestos de herencia.

En definitiva, la diferencia del tratamiento fiscal entre transmisiones por herencia y en vida puede afectar notablemente a la actitud de la familia y a las decisiones de los propietarios sobre el momento en el que deben transmitir el negocio familiar.

Sin perjuicio de lo anterior, también hay que tener en cuenta que, si bien desde una perspectiva fiscal puede resultar más ventajoso transmitir la empresa a la familia en el momento del fallecimiento en lugar de en vida del propietario, ello puede generar frustración entre los miembros de la generación más joven que pueden tener la sensación de que no son dueños de la empresa en la que trabajan para contribuir a que crezca. Equilibrar la necesidad de que la generación mayor mantenga la titularidad y dejar a la vez que la generación más joven dirija la empresa puede exigir tacto y compromiso por ambas partes.



Tabla 3: Comparación de las implicaciones fiscales en casos de herencia y donación(tras las exenciones) para países con los impuestos significativamente (más de 5.000 euros) mayores en transmisiones por jubilación

País	Impuesto por adquisición hereditaria (después de exenciones)	Impuesto por adquisición inter vivos (donación) (después de exenciones)	Diferencia
Australia	-	2.370.000 €	2.370.000 €
Jordania	-	2.023.300€	2.023.300€
Japón	3.775.000€	5.470.370€	1.695.370€
Turquía	446.133€	1.411.467€	965.334€
Jamaica	75.184€	300.000€	224.816€
Luxemburgo	-	180.000€	180.000€
Irlanda	255.750€	355.750€	100.000€
Sudáfrica	3.157.067€	3.227.049€	68.982€
India	-	25.000€	25.000€
Senegal	11€	15.003€	14.992€

Fuente: Global Family Business Tax Monitor, KPMG, Marzo 2016

Conclusión

Las empresas familiares constituyen el eje central de la economía del mundo y de su respectivo país (según el Family Firm Institute, las empresas familiares generan más del 70% del PIB global anualmente y son el vehículo más óptimo para generar riqueza a través de las generaciones). Dada su importancia, resulta crucial mantener su éxito perdurable.

Los gobiernos de los diferentes países deben comprender que, si bien uno de los objetivos fundamentales de todo propietario de una empresa familiar es mantener el negocio en la familia y transmitirlo a la siguiente generación, el nivel de la carga fiscal derivado de dicha transmisión puede tener un papel significativo a la hora de que el propietario decida sobre el futuro de su negocio. Los responsables políticos deberían tener en cuenta todos esos aspectos cuando intentan equilibrar los intereses del Gobierno en obtener ingresos a partir de la economía con la necesidad de fomentar el espíritu emprendedor.

Nuestro informe demuestra una gran variedad de regímenes fiscales en los países, incluso entre jurisdicciones colindantes como países de la UE y Norteamérica. Pese al hecho de que las empresas

familiares suelen estar muy arraigadas a una zona geográfica y tienden a estar comprometidas con ayudar a sus comunidades locales, los Gobiernos deben considerar que las políticas fiscales no favorables pueden influir en la decisión de una empresa de localizarse en otro territorio, algo que afectaría al crecimiento económico local.

Por su parte, las empresas familiares deberían reflexionar sobre su enfoque y el momento de la transición del negocio con mucha antelación. Al estar preparadas, las familias pueden asegurarse de que cumplen las condiciones necesarias para aplicar todas las exenciones y desgravaciones disponibles en cada caso. Si no se preparan de forma oportuna, el coste puede ser considerable o incluso podría ponerse en peligro la continuidad o titularidad de la empresa.

Confiamos en que estos resultados le hayan aportado una perspectiva valiosa de los regímenes fiscales y su impacto en la empresa familiar.

Muchas gracias.



Christophe Bernard
Responsable global
de KPMG Enterprise,
Family Business



Juán José Cano
Responsable de empresa
Familiar de KPMG en
España



José Luis Fernández-Picazo
Responsable del área fiscal de
Empresa Familiar de KPMG
Abogados



Metodología

El estudio *Global Family Business Tax Monitor* se basa en las conclusiones de 42 países que llevaron a cabo una revisión de la tributación en dos escenarios para Oakwood, una empresa familiar valorada en 10 millones de euros. En el estudio se ha analizado el efecto impositivo en la transmisión de la empresa a los familiares en caso de herencia y en la transmisión en vida por jubilación.

Este es el segundo estudio de este tipo y esta vez se ha realizado a escala global. En la primera edición, elaborada en 2013 y publicada en abril de 2014, se examinaron 23

países de la UE. Los casos prácticos y la metodología no se han cambiado para permitir la comparación de los resultados entre las dos ediciones.

Cada país participante recibió dos casos prácticos y un cuestionario para completarlo con información detallada sobre cómo se tributaría en su país en cada caso. Posteriormente, se llevó a cabo una investigación y un análisis adicional para destacar las tendencias clave en relación con las exenciones y desgravaciones.

Los 42 países que han participado en el estudio son:

Australia	Croacia	India	Lituania	Portugal	Turquía
Austria	Chipre	Irlanda	Luxemburgo	Senegal	Reino Unido
Bélgica	República Checa	Isla de Man	Malta	Serbia	Estados Unidos
Bosnia y Herzegovina	Estonia	Italia	México	Eslovaquia	
Brasil	Finlandia	Jamaica	Países Bajos	Sudáfrica	
Canadá	Francia	Japón	Noruega	España	
China	Alemania	Jordania	Pakistán	Suecia	
	Grecia	Letonia	Polonia	Suiza	





Contactos

España



Juán José Cano Ferrer

Socio responsable de Empresa
Familiar de KPMG en España

T: +34 914 563 818

E: jjcano@kpmg.es

José Luis Fernández-Picazo

Director responsable del área fiscal de
Empresa Familiar de KPMG Abogados

T: +34 914 568 268

E: jfernandez4@kpmg.es



Acercas de KPMG Enterprise

La pasión es lo que mueve a emprendedores, empresas familiares y compañías que crecen con rapidez. También es lo que inspira a los asesores de KPMG Enterprise para ayudarles a alcanzar el éxito. Aunque conozcas a KPMG, es posible que no conozcas a KPMG Enterprise. Los asesores de KPMG Enterprise en las firmas miembro de todo el mundo están especializados en trabajar con empresas como la suya. Tanto si es usted un empresario que empieza su andadura, una empresa innovadora y de rápido crecimiento, como una empresa establecida que busca una salida, los asesores de KPMG Enterprise saben lo que es importante para usted y pueden ayudarle a afrontar sus retos, con independencia del tamaño o de la fase de desarrollo de su negocio. Obtenga acceso a los recursos globales de KPMG a través de su asesor de confianza para su empresa. Ofrecemos un toque local con alcance global.

Acercas del Centro de Excelencia Global para Empresas Familiares de KPMG Enterprise

Los asesores del área de Family Business (empresa familiar) de KPMG comparten consejos prácticos y orientaciones basados en su experiencia con el único objeto de ayudarle a triunfar. Para atender las necesidades singulares de las empresas familiares, KPMG Enterprise gestiona una red global dedicada a ofrecer información y asesoramiento pertinentes a empresas de titularidad familiar. Somos conscientes de que la naturaleza de una empresa familiar es intrínsecamente diferente a la de las demás empresas, y que es necesario un acercamiento y un enfoque que tenga en cuenta el componente familiar.

Acercas de KPMG

KPMG es una red global de firmas de servicios profesionales que ofrecen servicios de auditoría, fiscales, asesoramiento financiero y de negocio. Operamos en 155 países y contamos con más de 174.000 profesionales trabajando en las Firmas miembro en todo el mundo. Las firmas miembros de KPMG están afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Cada firma miembro es una entidad jurídica separada e independiente y cada una de ellas se describe como tal. a Swiss entity. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such.

kpmg.es



© 2016 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.