

ELUSIÓN DECLARADA JUDICIALMENTE: UN CASO QUE TODA FAMILIA EMPRESARIA DEBERÍA CONOCER

El Tribunal Tributario y Aduanero acaba de fallar uno de los primeros casos en Chile donde el SII obtiene, vía Norma General Antielusiva, la declaración judicial de una donación encubierta.

El esquema: un padre aportó cerca de $12.487 millones en bienes a una sociedad recién creada, donde su cónyuge e hijos ya controlaban casi todas las acciones. Pese al aporte, su participación solo subió de 2% a 9%. El resto del mayor valor benefició, sin costo alguno, a los demás accionistas.

El Tribunal calificó esto como una "dilución de facto" del patrimonio del padre y una donación indirecta, ordenando liquidar el impuesto a las donaciones (art. 4° ter del Código Tributario).

La lección no es que planificar esté mal. Es que hacerlo sin sustento legal y económico expone a la familia a años de litigio, multas y un daño reputacional que ninguna estructura compensa.

Hoy existe una alternativa real. La próxima Ley de Reconstrucción abrirá una ventana transitoria de un año para donar con:

1. Rebaja del 50% del impuesto a las donaciones;
2. Liberación del trámite de insinuación judicial y
3. Certeza legal desde el primer día.

En vez de exponerse a estructuras cuestionables, las familias empresarias pueden planificar su continuidad patrimonial con reglas claras, un costo acotado y un procedimiento simplificado. Eso permite poner el foco en lo que realmente importa: los objetivos familiares y la continuidad del patrimonio.

COLUMNA DE FELIPE ROSSÉ EN EL DIARIO FINANCIERO: "EL ERROR MÁS CARO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES NO ESTÁ EN LOS IMPUESTOS"

Hay una pregunta que todo family office, consejo de familia o directorio de una empresa familiar debería ser capaz de responder con precisión en cualquier momento: ¿cuánto vale realmente lo que tenemos? La respuesta, sin embargo, rara vez es única. Y, cuando existe, suele ser aproximada, intuitiva o simplemente incompleta.

A mi juicio, uno de los errores más frecuentes de las empresas familiares es creer que conocer el valor económico de sus activos es suficiente para tomar buenas decisiones patrimoniales. La realidad es bastante más compleja.

El patrimonio de una familia empresaria tiene, al menos, tres valoraciones simultáneas que coexisten y que, según el momento y la decisión que se enfrente, adquieren relevancia distinta. La primera es la económica o financiera: el valor real de mercado de los activos y su capacidad de generación de flujos. La segunda es la contable, reflejada en los estados financieros y que, especialmente en patrimonios construidos durante décadas, puede diferir sustancialmente de la realidad económica. La tercera —y quizás la más ignorada— es la valorización tributaria, aquella que el Servicio de Impuestos Internos considerará para efectos de herencias, donaciones y distintas modalidades de transferencia patrimonial.

Muchas familias empresarias conocen perfectamente cuánto vale su patrimonio para venderlo, pero no necesariamente cuánto vale para heredarlo. Y esa diferencia puede terminar afectando decisiones estratégicas que, en algunos casos, resultan determinantes para la continuidad del negocio.

Por eso, mantener estos tres mundos permanentemente monitorizados no es un ejercicio burocrático. Es una condición de gobernanza. La brecha entre ellos puede transformarse en una trampa silenciosa: activos cuyo valor tributario genera cargas inesperadas, estructuras cuyo costo fiscal dificulta una transferencia evidente o patrimonios cuya valorización no refleja adecuadamente la realidad de la familia y de sus empresas.





El patrimonio, además, no es estático. Nacimientos, matrimonios, separaciones, fallecimientos o simplemente el paso del tiempo van modificando las estructuras de propiedad y las relaciones entre quienes participan de ellas. Un adecuado monitoreo patrimonial permite anticiparse a esos cambios y evitar que sean las circunstancias, los tribunales o los plazos legales quienes terminen tomando las decisiones.

En este contexto, la ventana tributaria actualmente en discusión en el Congreso representa algo más que una oportunidad de ahorro. En mi opinión, está obligando a muchas familias empresarias a hacerse una pregunta que debieron formularse hace tiempo: cuánto vale realmente su patrimonio y cómo quieren transferirlo a las próximas generaciones.

Las franquicias transitorias son, por definición, efímeras. Los patrimonios familiares bien gobernados, en cambio, son permanentes. Y esa diferencia suele depender menos de la oportunidad tributaria del momento que de la capacidad de entender, a tiempo, las distintas dimensiones del patrimonio y actuar antes de que ya no quede más remedio.

WMG Y START-UP CHILE / CORFO: CAPACITACIONES PARA EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

En el marco de su colaboración con Start-Up Chile / CORFO, WMG Abogados Tributarios continúa aportando al fortalecimiento del ecosistema emprendedor a través de un ciclo de capacitaciones dirigido a startups.

En las últimas semanas, los abogados **Javiera Sandoval**, **Pilar Barros**, **Rodrigo Olave** y **Alejandro Valenzuela** impartieron dos talleres prácticos sobre aspectos clave para el desarrollo de empresas innovadoras: el primero, enfocado en la formalización de empresas y la elección del régimen tributario, y el segundo, sobre trazabilidad de flujos y erogaciones, abordando la correcta documentación y ejecución de recursos financiados por CORFO, así como buenas prácticas jurídicas, tributarias y contables.

Estas iniciativas reflejan el compromiso de WMG con el acompañamiento de emprendedores desde las primeras etapas de sus proyectos, entregando herramientas que les permitan crecer sobre bases sólidas y con seguridad jurídica.



WMG ABOGADOS TRIBUTARIOS

WMG SANTIAGO

Cerro El Plomo 5420, Of. 1105, Las Condes
+562 2242 0955
amunoz@wmg.cl

WMG MIAMI

10913 NW 30 St, Suite 107
Doral – Miami Florida
amunoz@wmg.cl

www.wmg.cl
@wmgabogados