



¿SI RETIRO DINERO DE MI EMPRESA FAMILIAR PAGO MÁS IMPUESTO A LAS GANANCIAS?

En muchas empresas de familia no se establece un sueldo a los familiares que trabajan en ella y solo acuerdan un monto de retiros mensuales o, simplemente, van sacando lo que necesitan para vivir y cada tanto igualan los retiros efectuados. Es decir, no establecen sueldos por su trabajo, como así tampoco honorarios, ni distribuyen los resultados en función a las participaciones en el capital.

Esta falta de profesionalismo puede ocasionar diversos problemas. Por una parte, retirar lo que se necesita para vivir depende, entre otras cosas, de la composición de cada familia, cantidad de hijos, edades, salud, etc. Por ejemplo, cuanto más numerosa sea la familia, mayores retiros necesitará. Esta manera de retribuir sin tener en cuenta la tarea realizada y la responsabilidad que conlleva la misma, puede desmotivar y llevar a comparaciones entre sus miembros. Por otra parte, no permite establecer la verdadera rentabilidad de la empresa familiar, pues estos retiros no pasan por el estado de resultados como sueldos. Tampoco permite organizarse - tanto a la empresa como a cada familia - con un presupuesto acorde a lo que la empresa familiar realmente genera y a lo que le corresponde a cada miembro de acuerdo a su trabajo, funciones o a su participación en el capital.

Una de las causas más habituales de conflictos entre los miembros de una empresa de familia proviene de la falta de manejo profesional del dinero. Es decir, el gestionarlo de manera diferente a como lo hace, en general, una empresa no familiar, en donde los sueldos se asignan de acuerdo a la tarea realizada, estableciendo funciones y responsabilidades, los directivos perciben honorarios por la dirección estratégica y, al finalizar el ejercicio -una vez definida la utilidad generada- los dueños del capital reciben una retribución anual.

Ahora bien, luego de **la reforma de la ley de impuesto a las ganancias, este tipo de manejo ocasionará mayores costos impositivos**

¿Por qué?

Antes de la reforma las sociedades como las SRL o las SA pagaban por sí el impuesto y cuando distribuían, ese dinero le ingresaba al socio como exento de ganancias.

Con la reforma, la sociedad paga por sí a una tasa inferior a la anterior, pero lo que **percibe el dueño del capital en concepto de utilidades – dividendos**, pasa a estar gravado por impuesto a las ganancias. Este cambio obedece a la necesidad de bajar la presión impositiva a la empresa y a la vez, incentivar la reinversión, por cuanto las utilidades generadas y no distribuidas pagan menor tasa de impuesto. No obstante, en el balance entre la disminución de la tasa a la empresa y el gravar al socio por las utilidades percibidas, el impuesto final es similar a lo que se tributaba antes de la reforma.

Ahora bien, la **gran diferencia en el tratamiento frente al impuesto** a las ganancias, se encuentra en el artículo agregado al art 32, en dónde la **ley establece una serie de supuestos acerca de lo que considera dividendos**, y, por lo tanto, sujetos al pago de impuesto.

En forma sucinta, estos son:

- 1) Retiro de fondos por cualquier causa;
- 2) Use o goce de bienes de propiedad de la empresa;
- 3) Cualquier bien que la empresa compre o venda a los dueños por debajo o por encima del valor de plaza;
- 4) Cualquier bien de la empresa que se encuentre como garantía de una obligación de los dueños, cuando esa garantía se ejecute;
- 5) Cualquier gasto que realice la empresa a favor de los dueños, que no corresponda a la empresa;
- 6) Cualquier sueldo, honorarios u otra retribución cuando se compruebe que no se ha realizado esa actividad o bien que la retribución es superior a la de mercado;

Esto se aplica también a los fideicomisos y se extiende a los cónyuges y ascendientes y descendientes en primer y segundo grado.

Cómo se puede apreciar, algunos de estos supuestos que establece la ley son muy comunes de encontrar en las empresas de familia, como son los retiros de fondos, el uso de bienes de la empresa por parte de sus miembros o bien el pago de gastos personales por parte de la empresa.

Por lo tanto, **la falta de profesionalización en la gestión, el no contar con una adecuada diferenciación entre la empresa familiar y sus miembros y el no asignar correctamente las remuneraciones, honorarios y distribución de utilidades, no solo es una potencial fuente de conflictos entre los miembros de una empresa familiar, sino que, además, a la luz de la reforma, implica pagar más impuestos.**

¡EL GRAN DESAFÍO ESTÁ EN LA PROFESIONALIZACIÓN!!!

Por cualquier consulta, estamos a disposición.

