

El laberinto del impuesto a la herencia: patrimonio sin liquidez y doble tributación



En Chile, el impuesto a la herencia suele aparecer en el peor momento: cuando la familia está de duelo y el Estado es el primero en golpear la puerta. Ahí se repite una escena conocida

para cualquier abogado tributario o civil: herederos con patrimonio, pero sin un peso disponible; bienes inscritos a nombre del causante, pero “congelados” hasta pagar el impuesto; y empresas familiares obligadas a vender activos o endeudarse solo para cumplir con el Fisco.

El diseño del tributo –regulado en la Ley N° 16.271– combina dos elementos problemáticos. Primero, su carácter progresivo, con tasas que van de 0% a 25% en una lógica similar al Impuesto Global Complementario. En teoría, responde a la equidad: quien recibe más, paga más. En la práctica, ignora algo básico: la liquidez. La mayoría de las sucesiones no son cuentas corrientes rebosantes, sino inmuebles, participaciones sociales, maquinaria, derechos en empresas familiares. Mucho valor en el papel, poca caja en la realidad.

Segundo, el orden de los factores: para inscribir los bienes a nombre de los herederos, primero hay que pagar el impuesto. No hay, como regla, un mecanismo que permita inscribir y luego pagar. Si no hay liquidez, la sucesión queda atrapada en un círculo vicioso. A eso se suma la congelación de las cuentas bancarias del causante, que impide usar el propio dinero del

fallecido para pagar el tributo sin pasar antes por autorizaciones del SII o del banco. El patrimonio existe, pero está jurídicamente “secuestrado” por el sistema.

Desde la percepción del contribuyente, además, se instala la sensación de doble o múltiple tributación. El causante ya pagó Impuesto a la Renta, IVA, contribuciones, etcétera, para formar su patrimonio. Al morir, ese mismo patrimonio vuelve a ser gravado. Y si, para pagar el impuesto a la herencia, el heredero socio debe retirar utilidades de la empresa familiar, esas utilidades pagan nuevamente impuesto a la renta antes de destinarse al Fisco por concepto de herencia. Mismo origen económico, varias vueltas por caja.

El caso más crítico es el de las empresas familiares, donde suele concentrarse el grueso del patrimonio. Al fallecer el fundador, los herederos se ven empujados a tomar decisiones bajo presión: ventas apuradas por debajo del valor real, endeudamiento caro o desarme de estructuras societarias que daban estabilidad al negocio. Lo que en el discurso se presenta como un impuesto redistributivo puede terminar, en la práctica, debilitando tejido productivo y afectando empleos.

Todo esto se agrava por una cultura que rehúye la planificación sucesoria. Hablar de herencias, donaciones en vida o reorganizaciones patrimoniales sigue siendo un tabú en muchas familias, asociado a codicia o frialdad. El resultado es predecible: patrimonios desordenados, estructuras sin diseño sucesorio y cero planificación tributaria. Cuando la muerte llega, hay que decidir en semanas lo que no se planificó en años, con el SII, los bancos y el Conservador de Bienes Raíces marcando los tiempos.

Más que discutir solo la tasa máxima, el desafío es revisar si el sistema acompaña de forma razonable la transmisión del patrimonio entre generaciones o si, tal como está, convierte cada sucesión en un laberinto tributario en el que el patrimonio está... pero la liquidez y el tiempo no. Ahí es donde

la planificación hereditaria deja de ser un lujo para convertirse en una verdadera necesidad jurídica y económica

En conclusión, el impuesto a la herencia, tal como opera hoy en Chile, No diferencia adecuadamente entre grandes fortunas financieras y empresas familiares intensivas en activos, pero pobres en caja. Y obliga a las familias a enfrentar decisiones patrimoniales relevantes en el peor momento posible.

Esteban Larrondo, abogado,

especialista en planificación tributaria hereditaria.