

Contratos entre cónyuges y descendientes para la planificación patrimonial y sucesoria en Brasil y Argentina

Evelyn de Oliveira Machado Dutra de Souza Pinto

Investigadora independiente, Río de Janeiro, Brasil

 ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-3413-5023>

Correo electrónico: evelyn.pinto@defensoria.rj.def.br

Recibido: 25 de febrero de 2025

Aprobado: 19 de marzo de 2025

Para citar este artículo:

de Oliveira Machado Dutra de Souza Pinto, E. (enero-junio 2025). Contratos entre cónyuges y descendientes para la planificación patrimonial y sucesoria en Brasil y Argentina. *Ratio Iuris*, 13(1), 49-79.

ARK CAICYT: <https://id.caicyt.gov.ar/ark:/s23470151/wdf1mpkpr>

Resumen: El presente trabajo tiene como objetivo demostrar qué contratos predominan entre cónyuges en materia de planificación patrimonial y sucesoria en los países de Argentina y Brasil. En un entorno de globalización, la circulación de la riqueza y la preservación del patrimonio por parte de la familia cobra relevancia. Así, los contratos emergen como herramientas que aseguran el esfuerzo familiar ante eventos adversos e inestabilidad política y económica.

Palabras clave: *Derecho de Familia, Sucesiones, Contratos, Planificación patrimonial, Planificación sucesoria.*

Abstract: The present study aims to demonstrate which contracts predominate between spouses in terms of estate and succession planning in the countries of Argentina and Brazil. In an environment of globalization, the circulation of wealth and the preservation of heritage by the family gains relevance. Thus, contracts emerge as tools that ensure family efforts in the face of adverse events and political and economic instability.

Keywords: *Family Law, Successions, Contracts, Estate planning, Succession planning.*



Resumo: O presente trabalho visa demonstrar quais seriam os contratos que predominam entre os cônjuges, em matéria de planejamento patrimonial e sucessório nos países Argentina e Brasil. Em um ambiente de globalização a circulação das riquezas e a preservação do patrimônio pela família ganha relevância. Assim, os contratos surgem como ferramentas que asseguram o esforço familiar diante das intempéries e instabilidades políticas e econômicas.

Palavras chave: *Dereito de Familia, Sucessões, Contratos, Planejamento patrimonial, Planejamento sucessório.*

Introducción

Entre los temas de actualidad en Derecho de Familia se encuentra la planificación patrimonial y sucesoria. En este sentido, existen negocios jurídicos firmados entre cónyuges con el objetivo de fortalecer las relaciones familiares y minimizar los conflictos. El Derecho de Familia proporciona un conjunto de reglas para guiar las relaciones que involucran a familiares. Cuando hay temas que involucran relaciones económicas en conjunto con relaciones afectivas, se necesita especial cuidado.

Así, tanto en Brasil como en Argentina, en el ámbito de las relaciones privadas, el principio de legalidad privilegia la autonomía de la voluntad, es decir, la libertad de realizar negocios existe, siempre que no esté expresamente prohibida por la ley. Se trata de objetos lícitos, de personas capaces y bajo la libertad de formas, por regla general. Así la pregunta que surge es ¿Qué contratos entre cónyuges predominan en materia de planificación patrimonial y sucesoria en Brasil y Argentina?

La planificación patrimonial y de sucesión debe preservar los objetivos familiares de armonía y cohesión. En consecuencia, una familia bien planificada contribuirá a una sociedad equilibrada y fructífera. La influencia de la estructura familiar en la sociedad tiene un impacto directo en su economía. Especialmente en el mundo globalizado, es posible observar la repetición de patrones de distribución de la riqueza familiar y el impacto de esta riqueza en el Producto Interno Bruto de algunos países. Mientras tanto, cabe destacar el tipo de organización familiar denominada empresa familiar y el impacto en Brasil y Argentina.

Se estima que las llamadas empresas familiares representan entre el 60 y el 85% de las empresas comerciales del mundo. Sin embargo, este número crece significativamente en Brasil y representa el 90% de las empresas brasileñas (Moreira Jr., 2011). Es decir, entre las sociedades que optan por estructurarse como empresas en el país, el 90% está compuesta por familias que impulsan sus negocios. Este panorama tiene sus particularidades.

Aunque muchas familias son emprendedoras, pocas son capaces de estructurar sus activos para perpetuar sus negocios. Como empresas familiares exitosas en Brasil, se destacan el Grupo Votorantim, Itaú S.A., Odebrech, Camargo Correa y Vicunha, cuya facturación ronda el 5% de los mil millones de dólares. Sin embargo, estas grandes empresas representan la minoría del 5% que logra superar las dificultades financieras más allá de

la tercera generación (Vidigal, 1997). Existe así un problema de gestión patrimonial en la familia, con impactos sociales, que puede superarse con una visión estratégica del Derecho Privado.

El panorama argentino proporciona datos similares al brasileño. En Argentina las pequeñas y medianas empresas se conocen como Pymes. Estas empresas corresponden al 70% de los empleos (Irigoyen y Puebla, 1997). También hay empresas familiares con impacto relevante en el Producto Interno Bruto argentino como Pérez Companc, Gulgheroni, Macri, Bemberg, Fortabat, Soldati. Sin embargo, prevalecen las pequeñas y medianas empresas familiares, como la mayoría de las Pymes, y estos emprendedores son responsables de ofrecer el 70% de los empleos que brinda el país. Dado que las Pymes también están conformadas por grupos familiares en su nivel gerencial, es evidente la importancia que tiene la planificación patrimonial familiar para la sociedad. Una vez más, es posible identificar la influencia directa de la organización económica familiar en la economía de la sociedad circundante. Las transacciones jurídicas entre cónyuges y descendientes tienen un impacto mayor que el simple afecto societatis entre extraños. Un dato que se puede comprobar con la presencia del 70% de las Pymes como proveedoras de empleo en la Argentina. Por tanto, la gestión del patrimonio familiar interfiere en la economía de la sociedad en su conjunto. Una familia organizada favorece una sociedad organizada. La organización del patrimonio familiar estimula una mejor economía social.

Dicho esto, este trabajo tiene como objetivo mapear los marcos teóricos que involucran las relaciones familiares y el patrimonio, utilizando una metodología descriptiva y documental. Así, a partir del Derecho comparado entre Argentina y Brasil, se investigará la noción jurídica de familia, empresa familiar, planificación patrimonial y sucesoria, así como potenciales cláusulas entre cónyuges o parientes que celebren negocios jurídicos sobre el patrimonio familiar. Una vez establecidos los marcos teóricos, la investigación se centrará en algunas de las principales herramientas utilizadas por las familias para su planificación patrimonial, así como la transferencia de este patrimonio a las siguientes generaciones.

La noción de familia y empresa familiar en un contexto de globalización

El concepto de familia es un desafío para las ciencias sociales y humanas. Hay tesis que discuten el vínculo familiar institucional, otras buscan descartar el carácter contractual o la caracterización de la familia como entidad jurídica (Zanoni, 2012). También resulta desafiante el intento de establecer las características de la unidad familiar, sin embargo algunas concepciones sobre la familia parecen obtener mayor consenso. En este sentido, la familia es el primer grupo al que pertenece el individuo al nacer, y la familia constituye el vínculo más fuerte entre los seres humanos que la persona mantendrá durante toda su existencia hasta su muerte. El individuo proviene de una familia (Monteiro, 1980), ya sea nuclear, monoparental, socioafectiva, construida o dotada de otras características impuestas por la experiencia de ese individuo. La familia es un grupo de importante valor para la sociedad.

Otra noción frecuentemente debatida por quienes se centran en la unidad familiar es la del límite entre la gestión privada y la gestión pública dentro de la familia. Esta discusión tampoco es pacífica y expone frecuentes conflictos sobre cuál debería ser el límite de la injerencia del Estado en la esfera de los individuos. El equilibrio entre el bien individual y el bien colectivo pone de relieve la proporcionalidad entre la protección de la autonomía de la voluntad privada y las acciones del Estado en nombre del bien común. En cada caso concreto, es necesario identificar el interés superior del niño, de la mujer, del hombre, de la pareja y del patrimonio familiar.

Si bien conceptualizar o caracterizar a la familia es difícil, reconocer la importancia de la familia en la sociedad, así como el reflejo del desempeño familiar en el entorno que la rodea, enfrenta menos obstáculos. Es posible identificar que la estabilidad de los vínculos familiares tiende a reflejar la estabilidad de la sociedad en su conjunto, y ocurre lo contrario. De hecho, las disputas y conflictos que destruyen una familia muchas veces se perciben e incluso se reflejan en la sociedad que la rodea. Indicando que cuidar la salud familiar es importante para fortalecer el tejido social en su conjunto (Crawford, 1994). Los movimientos sociales experimentados en Occidente después de los años 1960 revisaron el concepto de familia con cierta agresión. Establecieron una dialéctica, a veces hostil, con la cultura basada en el trípode de la moral cristiana, el derecho romano y la filosofía griega (Woods, 2021). En este paso se cambió la estructura familiar, al igual que las contribuciones de hombres y mujeres al matrimonio. La incidencia de estos cambios en los distintos negocios jurídicos, el diseño preámbulo de los contratos entre cónyuges, así como la creciente demanda de arreglos entre familias requiere el estudio de estos fenómenos jurídicos que ocurren al interior de las familias y que tienen impactos directos en la economía y la sociedad como entero. La primera idea que hay que entender es el desempeño de las empresas familiares en términos de patrimonio y planificación sucesoria.

Una empresa familiar es el acuerdo de riqueza más natural. El emprendimiento se combina con el deseo de preservar el patrimonio de las personas con vínculos consanguíneos, demostrando el germen de la empresa familiar. Hay grandes patrimonios y otros de menor importancia económica, pero todos tienen una cosa en común, los familiares organizan su patrimonio en torno a una vocación, una actividad de apoyo a sus familiares. Resulta que la doctrina ha demostrado que el patrimonio generado por el familiar fundador difícilmente prevalece en la segunda generación, quizás en la tercera.

Así, cuando la gestión de activos va más allá de la primera generación y llega a la segunda, a partir de ese momento se denomina empresa familiar Lodi (1993) y Donnelly (1987). Para ello, existen ciertas características comúnmente identificadas en la constitución de empresas familiares y la transmisión intergeneracional de activos. Donnelly enseña que inicialmente la sucesión empresarial está permeada entre los miembros del núcleo familiar, es decir, la matriarca y los descendientes conforman la Junta Directiva. También se observa que los valores proclamados en el seno de la familia repercuten en la empresa. La ampliación del negocio a la segunda generación se produce mediante la venta de acciones cuya base jurídica empresarial no se limita a motivaciones económicas. Así,

sobrinos, tíos u otros colaboradores pasan a trabajar en la familia, creando así una empresa personal (Niethardt, 2007). En este contexto, cabe examinar algunas de las principales herramientas utilizadas por las familias para su planificación patrimonial, así como la transferencia de este patrimonio a las siguientes generaciones.

El uso de la planificación patrimonial y sucesoria en el contexto actual del Derecho de Familia

La globalización, la inteligencia artificial, el bombardeo de datos, la aparición de nuevas tecnologías, profesiones y ocupaciones humanas desafían el mantenimiento de la familia basada en los valores del afecto y la dignidad de la persona humana. En estas circunstancias, desarrollar un negocio en conjunto puede verse como una actividad que une a los miembros de la familia hacia un objetivo común (Arruda, 1996, p. 10). La construcción práctica, administración, preservación y transmisión de un negocio, al final, puede ser un medio que permita a los miembros de la familia pasar tiempo juntos mientras trabajan en los medios de subsistencia.

Al realizar actividades laborales juntos, es natural que surjan inquietudes sobre la planificación de la sucesión. Esta concepción implica la suma de aspiraciones determinadas por el socio fundador durante su vida, para la gestión de cómo se dispondrá de los bienes después de su muerte. Hay muchos ejemplos de empresas familiares exitosas en la planificación de la sucesión, como las estadounidenses Anheuser Busch, Levi Strauss (mercado de los vaqueros), Marriott (hotelería) o las empresas brasileñas Gerdau e Inepar. Hechos que demuestran el valor de una buena planificación. La planificación patrimonial y de sucesión es un instrumento que va más allá de la simple forma de empresa familiar. Puede abarcar los más variados tipos de contratos, convenios y negocios jurídicos entre cónyuges y parientes. Atraviesa varias ramas jurídicas y abarca técnicas tributarias, sucesorias y de planificación fiscal (Madaleno, 2009).

Mientras que la planificación fiscal busca formas legales de reducir los gastos tributarios, a través de prácticas de elusión fiscal, la planificación fiscal busca mantener los gastos e ingresos de una masa excedente de activos, en para preservar el valor de los activos e incluso hacerlo crecer. En este trabajo nos propusimos enumerar en Brasil y Argentina algunas técnicas frecuentemente utilizadas entre cónyuges para administrar el patrimonio, con sus principales características y efectos. De esta manera, expondremos las donaciones intermatrimoniales con motivo de nupcias; Fondos de la pensión; seguro de vida; testamentos; fideicomisos; la figura del fideicomiso; *holdings* familiares; el mandato irrevocable; Ingresos vitalicios y protocolo familiar.

El principal motivo para optar por una de las técnicas de planificación de la sucesión es minimizar los errores, aumentar la comprensión de las más diversas situaciones que atraviesa la familia y afrontar las dificultades con el menor estrés posible y conflictos innecesarios. Además de reducir los problemas en las relaciones familiares, la práctica de la planificación patrimonial y sucesoria evita deudas y pérdidas monetarias mensurables.

De esta manera, el estudio de los actos de gobierno, que son típicamente materias de derecho empresarial, cobran fuerza en las relaciones familiares.

De la misma manera que es posible gestionar una empresa con buenas prácticas, la gestión familiar reproduce un escenario de paz, en medio de las incertidumbres que presenta la vida. El desarrollo de una estructura patrimonial organizada significa que padres, madres, hijos y otros familiares tienen una cosa menos de qué preocuparse ante las dificultades que naturalmente surgen. El estudio del derecho comparado permite identificar diferentes soluciones propuestas por los ordenamientos jurídicos de Argentina y Brasil, para problemas similares. Así, se observa que existen diferentes consecuencias y tratamientos para los regímenes matrimoniales y de unión estable, dependiendo del lugar donde se celebrarán las cláusulas contractuales, acuerdos o negocios jurídicos. También es interesante resaltar la importación de figuras del derecho anglosajón al derecho civil, comúnmente practicada en América Latina.

La importancia de la firma de contratos entre cónyuges y familiares es reducir la aparición de problemas previsibles y preparar a la entidad familiar ante imprevistos con su consiguiente estrés. La propia entidad familiar comienza con un contrato matrimonial, cuyos deberes incluyen la fidelidad recíproca, el respeto mutuo, rodeado del ambiente que los romanos llamaban *afectio maritatis*. Por lo tanto, es natural que dentro del matrimonio surja el mejor ambiente para que se firmen buenos contratos y los mejores acuerdos legales, con buenas prácticas de gobierno familiar. En Argentina observamos que la planificación patrimonial y sucesoria puede ocurrir al menos de cinco maneras: planificación con el objetivo de compartir o dividir, planificación con el objetivo de ayudar a un heredero específico, planificación con el objetivo de organizar la administración a favor de un heredero específico, planificación que apunta a beneficiar a un extraño que no sería heredero, planificación con el propósito de crear instancias de resolución de conflictos y planificación específica para aplicar a las empresas familiares.

El segundo tipo de planificación que se puede examinar es la planificación con el objetivo de beneficiar a un heredero “necesario”, llamado en Argentina heredero forzoso. Esta herramienta de planificación es poco utilizada en Argentina, pero está permitida por ley. El beneficio a un heredero puede utilizarse mediante diversos negocios jurídicos o actos de disposición de última voluntad como un testamento. Pese a ser admitida, la utilidad práctica está poco identificada, pues los herederos necesarios ya se beneficiarían de la propia legislación.

El tercer tipo de planificación familiar que puede expresar contratos entre miembros de la familia. En este sentido, cobra importancia la planificación con fines de administración a favor de un heredero necesario. El ejemplo más común de este tipo de planificación es la hipótesis cuyo objetivo es brindar protección a determinados herederos en situación de vulnerabilidad. En esta circunstancia cabe mencionar la hipótesis de minoría de edad o de locura en el caso de herederos mayores de edad. Estas condiciones atraen una situación jurídica cuyo objetivo es proteger al heredero vulnerable, ya sea mediante normas de derecho contractual o mediante normas de derecho sucesorio.

De esta manera, el profesional puede elegir estrategias adecuadas para proteger al familiar en condición de fragilidad. Más adelante será posible describirlo con mayor detalle, pero a esta altura de la investigación vale la pena mencionar el instituto del fideicomiso, que en Argentina tiene contornos muy diferentes a lo previsto en el ordenamiento jurídico brasileño.

Como cuarto tipo de planificación patrimonial, financiera y sucesoria, se observa la planificación con el propósito de beneficiar a un tercero ajeno a la herencia. Por tanto, el principal objetivo de este tipo de planificación es ampliar el ámbito subjetivo de la herencia, es decir, extender los efectos benéficos a quienes no tienen la condición original de heredero. El modus operandi de este tipo de planificación sucesoria es dar efectos a los actos jurídicos celebrados sobre ciertos y determinados bienes del conjunto hereditario. Es habitual que se firmen contratos de donación a favor de entidades benéficas. También suelen constituirse como beneficiarios entidades con fines culturales. Estos contratos son más complejos, ya que es necesario monitorear el desempeño de las entidades beneficiarias, especialmente para evitar fraudes o incluso irrespeto a derechos legítimos. En efecto, lo legítimo manifiesta una limitación al ejercicio de la autonomía privada que fue deliberadamente implementada por el legislador para proteger a los herederos necesarios. Un error en la redacción del contrato que perfeccionará este tipo de planificación dará lugar a la nulidad del citado acuerdo (Uriarte, 2006).

El quinto tipo de planificación patrimonial es aquel cuyo objetivo es crear instancias de autocomposición o heterocomposición de conflictos sucesorios. El establecimiento previo de herramientas, instancias y métodos de composición son cláusulas que pueden minimizar conflictos futuros entre miembros de la familia. En otras palabras, los contratos intrafamiliares que prevén medios para resolver disputas incluso antes de que ocurran constituyen los métodos más racionales para buscar soluciones. Una vez que estallan, los conflictos son difíciles de resolver dado el mayor grado de subjetividad. De esta manera, la planificación patrimonial que prevea instancias previas de resolución de conflictos contribuye al ahorro tanto financiero como emocional para los propios miembros de la familia.

Finalmente, este trabajo nos insta a destacar el sexto tipo de planificación patrimonial, que es específicamente aplicable a las empresas familiares. Este mecanismo pretende reducir el trauma en las sucesiones que se producen dentro de las empresas familiares. Como ya se mencionó en otra parte, muchas empresas están formadas por familiares que ocupan puestos importantes en el negocio. De hecho, hay grandes empresas que ocupan posiciones relevantes en el mercado y tienen a la familia en su centro. Es natural que el fallecimiento o incluso el cese del cargo de un determinado familiar provoque cambios en el rumbo de la empresa. Para que la sucesión empresarial se produzca sin fricciones o con el menor impacto negativo, es interesante proporcionar un método de sucesión empresarial. Esta previsión se establece a través de actos y transacciones jurídicas detalladas en documentos que benefician a la entidad y a sus socios de manera equilibrada.

Tipos de contratos entre cónyuges en planificación sucesoria y sucesoria en Brasil y Argentina

Existen varios acuerdos que se pueden firmar entre miembros de la familia. Dentro del alcance de este trabajo, identificaremos técnicas de planificación patrimonial y de sucesión practicadas en Argentina y Brasil. La familiaridad cultural de América Latina no impide que existan soluciones diferentes en los ordenamientos jurídicos de ambos países. Los principales ejemplos son las opciones de regímenes de división y participación de la propiedad en el matrimonio y las uniones estables. También es común tener varios contratos de donación, cuya principal motivación es la constitución del matrimonio, debido a que los novios contraen nupcias. Es importante resaltar que, aunque no es común, cambiar el régimen económico pactado al inicio del matrimonio es posible a lo largo de la relación matrimonial. Otra forma de que los miembros de la familia puedan disponer libremente de su patrimonio unos a favor de otros es pactar planes de pensiones privados o seguros de vida, un excelente instrumento para la planificación sucesoria, como se estudiará a continuación junto con el testamento. Sin embargo, es posible identificar herramientas menos populares para los contratos entre cónyuges y familiares que también sirven como estructura de activos. Por lo tanto, es necesario investigar cómo se establecen las cláusulas de deliberación sobre la participación; propuestas de pago anticipado junto con cobro oportuno; el establecimiento de derechos reales a la vivienda; creación de *trust*; la cláusula que establece el fideicomiso y el proceso de sucesión patrimonial dentro de las personas jurídicas antes mencionadas como las sociedades *holding* familiares.

Las donaciones como contratos intrafamiliares en Argentina

En este trabajo examinaremos el contrato de donación como una forma de planificación patrimonial entre miembros de una familia, en Brasil y Argentina, especialmente debido a las similitudes culturales en ambos países. En Argentina, como en Brasil, el contrato de donación es también uno de los instrumentos más frecuentes de planificación patrimonial y sucesoria. Se observa que el Código Civil argentino busca prever la mayoría de las implicaciones del contrato de donación en algunos de sus artículos. De esta manera, se pretende evitar conflictos entre miembros de la familia y reducir posibles tensiones derivadas de actos jurídicos entre vivos, ya sea con efectos ya en vida o con efectos en vida o no.

Usaremos el término intrafamiliar para referirnos a todos los acuerdos dentro de la propia familia. Intentaremos diferenciarnos de la idea de acuerdos entre diferentes familias, a los que ahora nos referiremos como contratos interfamiliares. Las donaciones son contratos muy comunes entre cónyuges. Inicialmente, es importante abordar las donaciones intermatrimoniales con motivo de nupcias. El código civil y comercial argentino establece algunas reglas respecto del contrato de donación en el capítulo 22.

Así habla art.1002, inc d: “ARTICULO 1002.- Inhabilidades especiales. No pueden contratar en interés propio: [...] d) los cónyuges, bajo el régimen de comunidad, entre sí.”.

Mediante esta disposición entendemos que los contratos de donación celebrados entre cónyuges tendrán que realizarse bajo regímenes familiares distintos del denominado régimen de comunidad. Por ejemplo, es posible firmar un acuerdo prenupcial en el que se describe la división de bienes de los cónyuges, eliminando así el régimen de comunidad. En este sistema será posible la existencia de un contrato de donación entre cónyuges sin que éste sea nulo.

La donación consiste en el acuerdo de una de las partes de transferir gratuitamente un determinado objeto a otra persona. El art. 1542 incluye la necesidad de la aceptación del donante para que el contrato se perfeccione. El Diploma Jurídico también informa que la citada aceptación puede ser expresa o tácita, debiendo ocurrir durante la vida del donatario. Cabe señalar que, si bien una donación es un contrato que proporciona un beneficio, es decir, la liberalidad siempre debe interpretarse de manera restrictiva. En este sentido, el Código Civil y Comercial argentino señala: “ARTICULO 1542.- Concepto. Hay donación cuando una parte se obliga a transferir gratuitamente una cosa a otra, y ésta lo acepta”. “ARTICULO 1545 - Aceptación. La aceptación puede ser expresa o tácita, pero es de interpretación restrictiva y está sujeta a las reglas establecidas respecto a la forma de las donaciones. Debe producirse en vida del donante y del donatario”.

Cabe señalar que existen límites para las donaciones que pretenden ser efectivas solo después de la muerte. Este aspecto es especialmente relevante en la planificación sucesoria y patrimonial, so pena de que, una vez incumplidas estas directrices, la planificación quede nula de pleno derecho. Por ello, cabe destacar el art. 1546 bajo el tema: “ARTICULO 1546.- Donación bajo condición. Están prohibidas las donaciones hechas bajo la condición suspensiva de producir efectos a partir del fallecimiento del donante”.

En Argentina, para que las partes puedan donar deben estar en pleno uso de sus capacidades civiles (art. 1548 CC). Se señala también que los emancipados son también titulares legítimos de la realización de donaciones. Asimismo, para emitir aceptación que perfeccione el contrato, la parte deberá tener también plena capacidad civil. Estos requisitos no impiden que el contrato se firme a través de representantes, sin embargo, en esta condición es necesario contar con autorización judicial (arts. 1548, 1549 CCC).

Cabe señalar también que, en los casos en que la capacidad civil deba ejercerse a través de institutos de tutela o curaduría, existe una prohibición expresa en el art. 1550 CCC que los tutores o fiduciarios reciben donaciones de personas bajo su cuidado, por un evidente y manifiesto conflicto de intereses. Estos aspectos propios de los titulares de contratos deben ser observados en los planes de sucesión y organización patrimonial, pues el profesional que actúa en este campo debe elaborar un plan que no esté plagado de tales violaciones a la ley, bajo pena de nulidad del contrato.

El propósito de este estudio es brindar lineamientos iniciales sobre los contratos entre familiares con fines de planificación sucesoria, por lo que la investigación no pretende agotar el tema. Sin embargo, dentro del contrato de donación en el derecho civil argentino, también cabe destacar el art. 1552 CCC que impone la forma de escritura pública a las

donaciones hechas sobre bienes inmuebles, o incluso sobre cosas muebles sujetas a inscripción, así como a las entregas. Esta forma asegura una mayor estabilidad a este contrato de donación y además permite la publicidad a través del registro público que se realiza mediante la escritura.

También es importante resaltar los tipos de contratos de donación más comunes, algunos son plenamente válidos, mientras que otros son nulos de pleno derecho. Entre estos contratos, se pueden destacar las donaciones mutuas, las donaciones remunerativas, las donaciones con cargas y las donaciones ineficaces, previstas respectivamente en los artículos 1560, 1561, 1562 y 1565 del Código Civil y Comercial argentino.

Las donaciones mutuas son las que hacen dos o más personas bajo un mismo contrato de manera recíproca. El Código Civil no aborda expresamente la causa de la nulidad de este contrato, sin embargo, establece que la nulidad de una donación contamina la otra donación, por lo que ninguno de los contratos tendrá efecto alguno. Sin embargo, en casos concretos de nulidad por ingratitud o incumplimiento de una obligación establecida, estas causas no contaminarán las demás donaciones previstas en cualquier contrato de donación recíproca. Por tanto, en caso de ingratitud o incumplimiento de un contrato, sólo perderá sus efectos la donación específicamente afectada, subsistiendo los demás contratos de donación.

Vale la pena discutir el concepto de donación remunerada. Este contrato tiene por objeto premiar alguna actividad realizada, con carácter de premio, es decir, felicitar al donatario. Este tipo de donación no pierde su carácter gratuito si no se imponen cargas al donatario. Sin embargo, si se pierde la característica de voluntariedad, si existe la obligación del beneficiario de la donación de actuar de alguna manera previamente determinada por el donante, la donación remunerativa queda incaracterizada y pasa a denominarse donación con cargo.

En este sentido, constituye una donación con cargo un contrato que establece como condición para que el beneficio sea entregado al donatario la realización de algún pago por parte de éste, ya sea para el donante o para un tercero indicado por éste. También es importante diferenciar estas formas según las llamadas donaciones ineficaces. De conformidad con el art. 1565 del Código Civil y Comercial argentino, la donación inoficiosa excede la parte que estaría disponible por el donante. Es decir, la donación inofensiva excede la porción que está reservada a los herederos legítimos, por lo que no se ajusta a la legislación argentina.

Sin embargo, el contrato de donación obedece a algunos límites so pena de ser calificado de ineficaz. Las donaciones no oficiales buscan establecer protección a la parte disponible de los bienes. Sólo es posible donar la misma fracción que sería posible disponer en testamento, en Argentina el límite es un tercio. Los límites a las donaciones se describen en el Código Civil y Comercial argentino. Algunas condiciones que establece el diploma argentino son la existencia o no al momento de la donación, así como el hecho de si la

remuneración fue gratuita u onerosa. Estas características atraerán diferentes regímenes y condiciones al contrato de donación entre familiares.

El padre y la madre están autorizados por el Código Civil argentino a celebrar un contrato de donación con sus descendientes. Este contrato es común ya que los padres ocupan la posición natural de proveedores de sus hijos. No es necesario que el contrato de donación inter vivos sea solemne ni escrito de otro modo. Ocurre en la vida familiar cotidiana y suele ser verbal. Los donatarios pueden ser hijos u otros ascendientes. Al igual que en Brasil, también se puede observar la preocupación del legislador argentino por la legitimidad.

De esta forma, la autonomía de la voluntad queda restringida a los límites preestablecidos por el Código Civil y Comercial argentino. Los derechos reales no pueden disponer libremente de la herencia. Los derechos universalmente descritos sobre la cosa a gozar, gozar y disponer deben respetar la porción disponible. Para garantizar la herencia legítima, la legislación argentina prevé el derecho de acción que ostenta el heredero contra un tercero que adquiera un bien que haya podido formar parte de su herencia legítima.

De esta forma, el libre disfrute de un bien sin el consentimiento del heredero legítimo está sujeto a ineficacia o a anulación por la vía judicial según la forma en que ese bien haya dejado el patrimonio del documento sucesorio a un tercero, si el legítimo no se respeta la herencia.

Donaciones como contratos intrafamiliares en Brasil

El Código Civil brasileño prevé algunas figuras similares al diploma argentino. También en el ordenamiento jurídico brasileño, las donaciones figuran entre los principales contratos firmados entre miembros de una familia. Es importante destacar las denominadas donaciones nupciales propias. Estos contratos se firman entre los cónyuges con especial énfasis en su motivación, es decir, se produce con motivo del futuro matrimonio.

Es importante resaltar que el contrato de donación firmado, que tiene como motivo principal el matrimonio, abarca tanto los bienes recibidos antes del matrimonio, como los beneficios ofrecidos después de la ceremonia solemne. Sería oportuno suscitar una pregunta que no será objeto de este trabajo, sobre el alcance de tales efectos sobre las uniones estables, ya que en Brasil, a diferencia de Argentina, el Supremo Tribunal Federal otorgó a la Unión Estable los mismos efectos que al matrimonio. Sin embargo, tal estudio va más allá del alcance de esta monografía.

El énfasis en el matrimonio como motivo principal de la donación revela la preocupación de los novios por la planificación patrimonial. Esta modalidad puede darse con personas concretas o con una persona a declarar. Entre las personas especificadas, la donación se realizará a los novios. Cuando el donatario es la persona a declarar, se trata del futuro hijo nacido de la relación matrimonial.

El matrimonio se convierte en una condición de eficacia que subordina el contrato. Vale decir, en caso de que las nupcias no se lleven a cabo, la donación queda sin efecto. Ésta es la única hipótesis que impide los efectos de este tipo de contrato, y conviene recordar que la aceptación de los donatarios no tiene por efecto impedir la perfección del contrato. Los beneficiarios no pueden impugnar la donación por falta de aceptación. Este es el contenido del art. 546 del Código Civil brasileño:

Art. 546. A doação feita em contemplação de casamento futuro com certa e determinada pessoa, quer pelos nubentes entre si, quer por terceiro a um deles, a ambos, ou aos filhos que, de futuro, houverem um do outro, não pode ser impugnada por falta de aceitação, e só ficará sem efeito se o casamento não se realizar.

Art. 546. La donación hecha en previsión de un futuro matrimonio con una persona determinada y determinada, ya sea de los novios entre sí, ya de un tercero a uno de ellos, a ambos, o a los futuros hijos. el uno del otro, no pueden ser impugnados por falta de aceptación, y sólo serán nulos si el matrimonio no se produce.

El sistema jurídico brasileño estipula diferentes regímenes de propiedad. Estos regímenes tienen efecto directo sobre los contratos de donación. Por tanto, cabe señalar que las donaciones recibidas por uno de los novios antes de celebrarse el matrimonio no formarán parte del patrimonio común en todos los regímenes. Las donaciones, así como las herencias y bienes adquiridos mediante el esfuerzo privado de uno solo de los cónyuges antes de celebrarse el matrimonio, constituyen lo que se denomina patrimonio privado.

Bajo el régimen de comunidad universal de bienes, a pesar de no ser el régimen legalmente establecido en Brasil, las donaciones realizadas pasarán automáticamente a ser patrimonio de ambos cónyuges, independientemente del motivo por el cual fueron realizadas. La única manera de que los bienes recibidos en donación por uno de los cónyuges no se comuniquen con los bienes del otro cónyuge es que el donante incluya en el contrato una cláusula de incomunicabilidad (CC, art.1.668, IV).

La cláusula de incomunicabilidad es una manifestación del deseo del donante de que el beneficio ofrecido se convierta exclusivamente a favor del donatario. Así, la cláusula de incomunicabilidad es un dispositivo que restringe el reparto de bienes previstos como comunión universal. Dado que en el derecho privado el principio de libertad se traduce

en la autonomía privada de la voluntad, en caso de conflicto entre la voluntad del Estado, expresada por el poder legislativo en el Código Civil, y la voluntad del individuo revelada en el contrato entre las partes, la interpretación de la ley tenderá a honrar la autonomía privada. Es lo que ocurre en el establecimiento de la cláusula de incomunicabilidad en los contratos de donación para los cónyuges que contraen matrimonio bajo el régimen de comunidad universal de bienes.

En cambio, las donaciones no se comunican a ambos cónyuges en ningún régimen matrimonial. El contrato de donación tendrá distintos efectos, según el régimen patrimonial que adopte cada matrimonio. En este sentido, es importante aclarar que en los regímenes de comunión limitada (1659, I CC), la participación final en aquestos (1674 CC); separación obligatoria legalmente establecida y separación convencional de bienes (CC, art. 1.687).

Las donaciones recibidas por uno solo de los cónyuges antes del matrimonio no formarán automáticamente parte del patrimonio del cónyuge con quien se celebró el matrimonio. Las donaciones recibidas antes del matrimonio seguirán formando parte exclusivamente del patrimonio del cónyuge contrayente. Las donaciones recibidas antes del matrimonio en los regímenes matrimoniales mencionados anteriormente siguen siendo propiedad privada del cónyuge donatario.

Fondos de pensiones privados-cláusula entre cónyuges

Los fondos de pensiones son tipos de contratos que pueden establecer los cónyuges, como medio de planificación patrimonial, de modo que uno beneficie al otro. La principal característica del fondo de pensiones es la preocupación por proporcionar ingresos en tiempos de dificultad. Se ajusta perfectamente a la idea de prudencia, precaución, seguridad y previsión.

Es posible comprender la lógica de las pensiones privadas a través de los institutos de asistencia social. Mientras que en la asistencia social el gobierno planifica para el trabajador, en los fondos de pensiones privados es el propio trabajador quien planifica su futuro, para un momento de necesidad. Por tanto, el fondo de pensiones es un contrato de carácter aleatorio, cuya eficacia está sujeta a condiciones futuras e inciertas que pueden resultar en la incapacidad o incluso la muerte del fundador.

Uno de los beneficios que más destaca de este mecanismo de planificación de activos es el hecho de que no se puede incluir en el proceso de inventario. Por lo tanto, la institución privada de fondos de pensiones lo ve como un importante mecanismo de planificación de la sucesión, pero no se limita a esto.

Una pensión privada puede beneficiar tanto a un tercero como al propio fideicomitente. Cabe señalar que en caso de incapacidad laboral del familiar contratante, éste ya se beneficiará durante su vida del monto económico contratado al momento de constituir la pensión. Sin embargo, es innegable la importancia de este contrato a favor del cónyuge

beneficiario en caso de fallecimiento del proveedor de la pensión. En esta circunstancia, el dependiente sobreviviente, ya sea cónyuge sobreviviente o descendiente, tendrá recursos financieros inmediatos y continuos que no están vinculados a la burocracia obvia del proceso de inventario.

En la legislación brasileña, las pensiones privadas tienen dudas sobre la comunicabilidad del beneficio entre cónyuges. La cuestión que se plantea es si la percepción de la pensión por uno de los cónyuges constituye un bien común o si el contrato de fondo de pensiones entre cónyuges tiene el carácter de un bien privado. En respuesta a esta pregunta, Carvalho dividió el análisis en torno al régimen de propiedad (Carvalho, 1996).

El examen se realizó bajo el antiguo Código Civil brasileño de 1916. En sus comentarios, el estudioso sostuvo que la pensión percibida por uno de los cónyuges es un bien privado y de carácter estrictamente privado, por lo tanto, además de no constituir un bien comunicable en el régimen de comunión parcial de bienes, tampoco lo será en la comunión universal. Este razonamiento va más allá de la lógica de la comunicabilidad del patrimonio que tradicionalmente se aplica al régimen de comunidad universal de bienes. Vale la pena mencionar que en la comunidad universal de bienes, incluso los bienes privados, es decir, herencias y donaciones, se comunican entre sí. Por lo tanto, los contratos de fondos de pensiones no siguen esta razón y quedan en el patrimonio estrictamente perteneciente al cónyuge que recibe la pensión.

La excepción identificada por Carvalho (1996) fue el régimen de participación final de los casos. Este régimen matrimonial está previsto en el Código Civil brasileño en el artículo 1672, veamos:

Art. 1.672. No regime de participação final nos aquestos, cada cõnjuge possui patrimônio próprio, consoante disposto no artigo seguinte, e lhe cabe, à época da dissolução da sociedade conjugal, direito à metade dos bens adquiridos pelo casal, a título oneroso, na constância do casamento.

Art. 1.672. En el régimen de participación definitiva en los asuntos, cada cónyuge tiene patrimonio propio, conforme a lo establecido en el artículo siguiente, y, en el momento de la disolución de la sociedad conyugal, tiene derecho a la mitad de los bienes adquiridos por la pareja, a título oneroso durante el matrimonio.

Carvalho (1996) entiende que, al no existir legalmente expresa exclusión de los fondos de pensiones de los activos que necesariamente serán comunicados, ni se les ha dado un carácter personalísimo, seguirán el orden de la citada disposición del Código Civil

brasileño. En conclusión, la pensión podría considerarse comunicable en el régimen de participación final de los casos, in verbis, el pensamiento del doctrinante afirma que la ley excluye del condominio cualquier bien que tenga origen en la individualidad, es decir, que esté fundamentalmente marcado por la personalidad o que tenga destino en esa misma dirección.

Hasta ahora se ha expuesto el razonamiento de que los fondos de pensiones, por regla general, no se comunican en la mayoría de los regímenes de activos. La excepción vista anteriormente, sería el régimen de participación final en los asuntos, en la misma forma que ya se explicó.

Sin embargo, en aras del debate, es necesario exponer la tesis minoritaria que se opone a que los fondos de pensiones son generalmente transmisibles. Esta tesis se basa en la naturaleza del contrato del fondo, que lo considera un activo financiero típico. En otras palabras, este razonamiento respalda que la pensión, como activo financiero típico, es transmisible, como la comunicabilidad es la regla entre otros activos financieros. Por lo tanto, no habría razón para tratar únicamente el contrato de fondo de pensiones entre cónyuges, bajo un régimen diferente.

El principal fundamento para defender la comunicación del contrato de fondo de pensiones entre cónyuges es el origen de los valores en el esfuerzo común. Desde esta perspectiva, el aporte financiero que garantizaba la pensión se fue construyendo a lo largo de la convivencia entre los cónyuges. Se trata de un activo financiero como cualquier otro, es decir, un valor monetario que requirió un esfuerzo común durante la vida de la unión, para ser provisto. Por tanto, es justo que el beneficio derivado del contrato de pensión se reclame al compartir el divorcio o al disolverse la unión estable.

Desde esta perspectiva, el contrato del fondo de pensiones se trata como un activo. Sin embargo, hay un obstáculo. Si se lo trata como un activo igual a los demás, la principal ventaja de los contratos de fondos de pensiones desaparecerá, que es el hecho de que se puede disfrutar independientemente del proceso de inventario. Esto se debe a que, si el contrato del fondo de pensiones es meramente patrimonial, existe la posibilidad de que sea reclamado por la masa.

El detalle crucial que no se puede olvidar en el contrato del fondo de pensiones de la seguridad social es la liberalidad. Cualquiera, no sólo los cónyuges, tiene derecho a figurar como beneficiario de la pensión de la seguridad social. El hecho de que el beneficiario elegido sea el cónyuge o la propia persona no desvirtúa el carácter liberal del contrato.

Teniendo en cuenta lo anterior, dadas las características predominantes del contrato de seguro, parece prevalecer la tesis de que el contrato de fondo de pensiones se acerca más a la naturaleza jurídica de un seguro que a un activo financiero. Por tanto, el contrato de pensión entre cónyuges resulta ser una buena herramienta de planificación patrimonial entre los miembros de la familia.

Seguro de vida

Al examinar los tipos de contratos entre cónyuges en materia de planificación sucesoria y patrimonial en Brasil y Argentina, destaca el contrato de seguro de vida. En este contexto, es importante establecer que el contrato de seguro es aleatorio y consiste en un monto monetario que no pasa por el patrimonio del fideicomitente. El contrato de seguro de vida puede tener distintos orígenes, como riesgos de trabajo, previstos en la ley argentina 24.557, actividades rurales, ley 16.600, entre otras hipótesis. Estas opciones pueden incluso identificarse en el sitio web del gobierno argentino, a través del Ministerio de Economía. Sin embargo, para el alcance de esta investigación se examinará el seguro de vida estipulado como contrato entre cónyuges, por lo que resulta ser un instrumento relevante de planificación sucesoria.

Cabe destacar que el seguro de vida no tiene carácter hereditario, pues nunca pasa a formar parte del patrimonio del causante. Es decir, al no formar parte del patrimonio hereditario los valores establecidos, no deben cumplir con la obligación de transferirlos a los herederos vía inventario. Lo que realmente ocurre es la adquisición original de activos por parte del beneficiario.

Testamento

Un testamento es un acto unilateral de voluntad que beneficia a una persona elegida que puede ser o no heredero. Una de las diferencias entre el beneficio otorgado por el testamento y el beneficio otorgado por el contrato de seguro es que, a diferencia del seguro, los bienes transferidos por el testamento ingresan al patrimonio del causante, de ahí la necesidad de un proceso judicial para dar cumplimiento al testamento y al inventario.

En Brasil, el testamento es tratado por el Código Civil en sus artículos 1857 a 1911. En estas disposiciones encontramos varias clasificaciones desde formas ordinarias de testamento hasta testamentos especiales. En este sentido, los testamentos ordinarios son públicos, cerrados y privados. Por lo demás, los testamentos marítimos, aeronáuticos y militares son testamentos especiales.

Un testamento público es un acto solemne. Debe ser escrito por notario o a petición suya. Es necesaria la lectura del documento en voz alta, así como la presencia de dos testigos que den fe del hecho. Finalmente, el instrumento debe estar firmado tanto por el testador, los testigos y el notario. Estas formalidades tienen como objetivo evitar que el documento sea declarado nulo en el futuro.

El testamento sellado, además de las formalidades legales descritas, tiene su validez sujeta a la futura aprobación del notario. Se llama cerrado porque se mantiene confidencial hasta que lo abre el notario. Previsto en el art. 1868 del Código Civil brasileño, el testamento sellado requiere la presencia de dos testigos, la declaración de aprobación del testador, la redacción y lectura del formulario de aprobación, así como la firma del notario, testigos y el testador.

Finalmente, en el último tipo de testamento ordinario, se encuentra el testamento privado. Este acto de voluntad unilateral tiene menos formalidad y puede realizarse tanto a mano como mediante medios tecnológicos. Dado que la ley permitía menos formalidad en el acto de escribir, requería un mayor número de testigos para compensar. Por tanto, se necesitan tres testigos para escuchar la lectura del autor del testamento, que, en este caso, es también su redactor.

El otro tipo de testamento previsto en el sistema brasileño consiste en los testamentos especiales. Los testamentos marítimos y aeronáuticos prevén circunstancias en las que el autor del testamento definitivo se encuentra de viaje y no dispone de medios para expresar sus deseos de forma ordinaria. Deberán constar en el cuaderno de bitácora y ser presenciados por el comandante o persona que éste lo solicite.

La voluntad militar se ocupa de los soldados en campaña. Este es el caso de guerra u otras circunstancias en las que las comunicaciones hayan sido interrumpidas. En tal contexto, la legislación prevé que el testamento debe ser redactado por el comandante, el responsable sanitario o el funcionario de mayor rango posible en el momento de la declaración. Se observa que la mayor preocupación del *mens legislatoris* es preservar las intenciones del autor de la herencia.

En Argentina, el testamento también se utiliza como herramienta de planificación de la sucesión, especialmente para organizar de antemano el reparto de bienes. Respecto a los herederos necesarios, el testamento puede preservar la división equilibrada, así como garantizar que los terceros queden cubiertos. La ley argentina establece que, a falta de herederos necesarios, se pueden hacer provisiones testamentarias sobre la totalidad de los bienes. Cabe señalar que la ley argentina 14.394 prevé la posibilidad de que el causante haga indivisible alguna parte de la herencia. Esta disposición debe ser respetada al momento de compartir (Iglesias, Hernández, 2011).

Para los efectos de este estudio, el testamento, en cualquiera de sus formas, cobra importancia como instrumento de planificación sucesoria que puede facilitar la transmisión de bienes entre cónyuges, considerando los diferentes regímenes patrimoniales.

Trust

El *Trust* es una figura ajena tanto a la legislación brasileña como a la argentina, hecho que no impide que nacionales de ambos países puedan utilizar dicho contrato. De hecho, hay esfuerzos para introducir el *trust* en el ordenamiento jurídico latino, como la Ley 14.754 de diciembre de 2023, que ha sido tratada como el *trust* brasileño, pero se necesita cautela en la identificación del nuevo contrato antes de clasificarlo con la naturaleza jurídica del citado instituto.

La pregunta que surge es que la inestabilidad económica, política y social de los países sudamericanos hace que los ciudadanos busquen cada vez más alternativas para asegurar el poder económico de su patrimonio. Es famosa la expresión “poder adquisitivo”, que en

realidad refleja una preocupación por mantener el valor expresado en una determinada moneda en comparación con lo que realmente se puede adquirir con ella.

La inflación es una realidad que erosiona el poder adquisitivo. La misma cantidad de dinero a lo largo del tiempo representa una menor viabilidad de compra de bienes de consumo. La situación ha empeorado en Argentina y Brasil en los últimos años y ha adquirido consecuencias nefastas con la pandemia de coronavirus. Naturalmente, la búsqueda de contratos que protejan a los seres queridos abrió espacio para el intercambio de institutos jurídicos. En este escenario, el *trust* surge como un instrumento de planificación patrimonial que puede tener como objetivo brindar a la pareja el beneficio recíproco. Así, el *trust* constituye otro tipo de contrato entre cónyuges en la planificación patrimonial y sucesoria que ha ganado importancia tanto en Brasil como en Argentina.

Es necesario dilucidar el origen, funcionamiento y naturaleza jurídica de este contrato, para comprender mejor cómo se produce su aplicabilidad. También es importante distinguirlo de figuras jurídicas similares que ya existen tanto en Argentina como en Brasil, como el contrato de fideicomiso. Este, si bien tiene similitudes con el *trust* y, en ocasiones, incluso logra el mismo objetivo, no puede confundirse con él.

Los orígenes del contrato de *trust* se remontan al derecho anglosajón medieval. El nombre en sí expresa el verbo inglés 'to trust' que significa "confiar". La lengua vernácula demuestra sus orígenes en el *Comom Law* y expresa ya el distanciamiento con el civil law civil, de origen romano-germánico, del que derivan la mayoría de las instituciones jurídicas latinoamericanas. Esta es la primera razón por la que no hay prisa por designar la citada Ley 14754 de diciembre de 2023 como el fideicomiso brasileño. La aproximación precipitada entre ordenamientos jurídicos de orígenes tan diferentes no es mero preciosismo, sino que refleja cautela con prohibiciones como la *pacta corvina* prevista en el art. 426 del Código Civil brasileño. La mala práctica de la confianza conducirá a la nulidad de los actos jurídicos y a una carrera innecesaria hacia los ya abrumados tribunales judiciales argentinos y brasileños.

Oficialmente, las primeras manifestaciones de la estructura del *trust* se registraron durante las cruzadas, en una Europa que todavía era feudal. En ese momento, el señor feudal partió hacia las cruzadas y dejó su herencia y su familia. En aquella ocasión, se eligió a un servidor de confianza para que fuera responsable del gobierno y administración de los bienes del amo mientras este cumplía su misión. También es posible identificar evidencia similar de este tipo de pacto en la antigüedad entre los egipcios, donde hay documentos que demuestran la existencia de una amplia delegación administrativa sobre el patrimonio y la riqueza otorgados a esclavos de confianza, incluso en la sociedad de castas primitiva. En la hipótesis, está el relato bíblico del esclavo José quien habría sido una especie de *trustee* del *settler* faraón a favor de toda la población egipcia como destinatario final (Chalhub, 2001).

El caso es que el modelo de *trust* se estableció después del feudalismo europeo mediante el acuerdo de tres figuras: el *settlor*, el *trustee* y el beneficiario final. Una estructura similar se ve en el contrato de fideicomiso, sin embargo, las diferencias se explicarán más

adelante. Es posible identificar la naturaleza jurídica del *trust* como un contrato cuyo objetivo es la planificación patrimonial y financiera. Esta planificación queda con la figura del *settlor* como creador del beneficio, siendo el *trustee* la persona natural o jurídica encargada de gestionar y administrar el patrimonio. Beneficiario final es la persona que recibirá los valores y bienes con los incrementos financieros esperados por la administración. Este acuerdo se realiza a través de un contrato que trata temas sensibles como la elusión fiscal de diversos impuestos.

Es importante resaltar que no es necesario establecer la creación de personalidad jurídica para el desarrollo del *trust*. Esta es una característica que permite distinguirla de otras herramientas como las *holding* familiares, también muy utilizadas en el ámbito de la planificación familiar. El *trust* tiene figuras elementales como las mencionadas anteriormente, pero también se puede establecer de forma opcional el “*protector*” y la “*letter of wishes*”. El protector es la persona que tendrá la función de supervisar la ejecución del objeto del *trust* por parte del *trustee*, ya que la planificación puede abarcar varias generaciones, ya que la intención es precisamente preservar y desarrollar el patrimonio de manera duradera. También en este sentido, la carta de deseos es un instrumento de interpretación para dilucidar puntos conflictivos, en momentos en que el fundador ya no está presente para informar sus objetivos (Chalhub, 2001).

Teniendo en cuenta lo anterior, el *trust* resulta ser un contrato importante que puede ser utilizado entre cónyuges como herramienta de planificación patrimonial y sucesoria, ya que permite la organización de bienes así como su transmisión sin necesidad de apertura de inventario judicial o extrajudicial.

Fideicomiso

La investigación sobre los tipos de contratos que pueden celebrarse por el bien de la familia entre cónyuges involucra también la figura del fideicomiso. La diferencia del *trust* antes mencionado, para el contrato de fideicomiso es que este es una figura común en ordenamientos jurídicos con origen en la tradición del *civil law*, romano-germánico, como es el caso de las estructuras latinoamericanas.

Como se examina en la figura del *trust*, el fideicomiso también abarca a tres personajes principales en el contrato: el fideicomitente, el fiduciario y el beneficiario. Tanto el *trust* como el fideicomiso se refieren a contratos de asignación de activos que no requieren la creación de una persona jurídica para su implementación. La palabra latina *fiducia* presupone una vez más que este acuerdo se basa en la confianza. En este caso, el fideicomitente es el titular de los bienes que serán destinados al fideicomiso. Esta a su vez es la persona que será honrada con la transferencia de riqueza. El fiduciario es la persona que realizará esta intermediación, ocupando el cargo de administrador temporal hasta que el fideicomiso pueda recibir los bienes.

Es importante resaltar que existen ordenamientos jurídicos en los que el fiduciario o beneficiario puede disponer del contrato en beneficio propio, en cuyo caso fiduciario y beneficiario están unidos. En este caso, el fiduciario recibe la propiedad de los activos de forma temporal y ejerce la gestión en beneficio del fideicomiso. Otra forma de expresar este

contrato es establecer a una tercera persona como beneficiario. Así, existe la clásica distinción entre las funciones de fideicomitente (fideicomitente), fiduciario (intermediario) y fiduciario, que es el beneficiario.

En la legislación brasileña sólo se prevé la última opción, es decir, el fiduciario y el fiduciario deben ser necesariamente personas diferentes. Sin embargo, además de esta restricción, existe otra característica que separa el contrato de fideicomiso del *trust*.

En la legislación brasileña se exige que el fideicomiso no haya sido creado en el momento de la muerte del testador. En este caso, el fideicomiso se contempla únicamente en la forma de sustitución fideicomisaria, cuya disciplina jurídica se da en los arts. 1951 a 1960 del Código Civil. Según su disposición, queda prohibido establecer sustitución fideicomisaria para herederos ya concebidos. Es decir, no es posible utilizar este contrato para la planificación patrimonial entre miembros de la familia, esta herramienta está destinada exclusivamente a la planificación sucesoria. En este sentido, se discute la constitucionalidad del art. 1952 del citado diploma jurídico, por carecer de mayor fundamento la restricción que se produce a la autonomía de la voluntad.

En Brasil, la planificación sucesoria a través de un contrato de fideicomiso testamentario tiene el efecto de transmitir bienes fiduciarios a una persona intermediaria, sin otorgarle, sin embargo, la condición de heredero. El Fiduciario sólo se hace responsable de ejecutar la voluntad del fideicomitente después de la muerte de éste.

En el derecho argentino, el contrato que estipula la figura del fideicomiso se rige por la ley 24.441. A diferencia de la ley brasileña, el fideicomiso testamentario es menos utilizado, de hecho, el contrato de fideicomiso en Argentina tiene mayor flexibilidad en sus aplicaciones, en este sentido, su principal uso sigue siendo en el área de la gestión financiera y patrimonial familiar (Nicolau, 2009). En este sentido, es común aplicar el contrato de fideicomiso para proteger a las personas mayores y ayudar en la gestión de activos. De esta manera, el contrato de fideicomiso también sirve como instrumento tanto para la planificación patrimonial como para la sucesión (Basset, 2008).

Holdings o empresas familiares

Dentro de las diversas especies de contratos que pueden ser evocados en los cónyuges y familiares, no se puede olvidar los holdings o empresas familiares. La planificación de la sucesión en una empresa familiar tiene como objetivo prevenir y moderar los riesgos o, cuando no sea posible evitarlos, mitigar los daños imprevistos.

En Argentina, el régimen de sucesión de las empresas debe cumplir con las normas tanto del Código Civil y Comercial de la Nación, la ley 19.550, que es la Ley General de Sociedad (LGS), como de la resolución 19/2021 de la Inspección General de Justicia (IGJ). En el citado Código Civil y Comercial, el art. 1010 ya establece la regla general que prohíbe la celebración de contratos que tengan por objeto herencia futura u otros derechos hereditarios que puedan surgir sobre objetos particulares. Sin embargo, la ley

reserva algunas posibilidades para los pactos sobre herencia, siempre que estén expresamente autorizados por la ley.

En este sentido, se permite establecer contratos que se refieran a exploración productiva o participación corporativa de cualquier tipo, siempre que dichas participaciones tengan como objetivo mantener la unidad de gestión empresarial, prevenir o resolver conflictos, que es precisamente el foco de los planes de sucesión. En este sentido, el apartado del art. 1010 del Código Civil y Comercial dispone que son válidos los pactos que versan sobre derechos hereditarios futuros o incluso compensaciones a favor de otras personas legítimas, siempre que se preserve el interés de prevenir o resolver conflictos. Por lo tanto, los negocios jurídicos con tales fines serán válidos, aun cuando el autor fallecido de la herencia no sea parte en el contrato. Por tanto, la presencia del demandante en el contrato no es requisito para su validez, siempre que se preserven los derechos hereditarios, los derechos del cónyuge aparcero y los derechos de posibles terceros interesados.

Vale observar ainda que a mencionada Resolución General de Justicia 19/2021 de la Inspección General de Justicia (IGJ) trata dos procedimientos de inscrição e protocolos específicos das empresas familiares que correspondam às sociedades familiares. En vista de lo anterior, cualquier explicación sobre la planificación de la sucesión en una empresa familiar, con el objetivo de prevenir y moderar riesgos, debe tener en cuenta lo establecido en estos tres títulos jurídicos, el Código Civil y Comercial de La Nación y la Ley General de Sociedad (LGS) - Ley 19.550 y Resolución General de Justicia 19/2021 de la Inspección General de Justicia (IGJ).

Los riesgos que rodean a una empresa familiar en situación de sucesión implican una ruptura de la continuidad y una pérdida de estabilidad. En caso de ausencia o fallecimiento del autor de la herencia, en los casos en que el patrimonio esté estructurado en participaciones o empresas familiares, la fase sucesoria es especialmente frágil y, si no existen instrumentos legales de prevención de riesgos, todo el legado y patrimonio acumulado en una generación podría perderse. De esta manera, la planificación patrimonial y sucesoria emerge como un instrumento preventivo y mitigador de conflictos entre herederos.

Por tanto, para comprender la estructura de la planificación sucesoria en las empresas familiares, en primer lugar se abordará la definición y características de la empresa familiar. A continuación, se presentará el régimen sucesorio en las empresas familiares y los límites de los pactos sobre herencia futura. Finalmente, se explicará la Resolución IGJ 19/2021, que regula el denominado Protocolo Familiar.

En términos generales, el concepto de empresa familiar se define como un grupo de miembros de la familia que se dedican a la actividad empresarial. Vale recordar que el concepto mismo de empresa no se refiere a una ubicación física, sino a la actividad que se realiza y cuyo objetivo es obtener un beneficio. Cuando una determinada actividad rentable pasa a ser realizada por una o más familias, la empresa familiar sigue

caracterizándose (Bubois, 2015). Es necesario resaltar que la doctrina oscila entre aspectos más amplios o más restringidos para establecer el concepto de empresa familiar.

En términos más específicos, para que sea considerada una empresa familiar, algunos estudiosos enumeran algunos requisitos imprescindibles, a saber, la caracterización de la actividad como empresa, el ejercicio de la dirección y control por parte de miembros de una o más familias, el uso de la empresa como principal medio de vida y subsistencia familiar y la intención de mantener la participación de la familia en la sucesión de la empresa (Bubois, 2015).

El deseo expreso de mantener el control de una determinada empresa en el futuro se menciona varias veces en la doctrina como uno de los requisitos para caracterizar una determinada empresa o grupo de empresas, como la sociedad holding controladora, como de propiedad familiar. También se pone el foco en mantener el círculo directivo, es decir, el poder de tomar decisiones estratégicas, en manos de los familiares, aunque exista aporte de personas que no forman parte de la familia.

Considerando que las empresas familiares tienen en esencia la característica de perpetuar el control en manos de los miembros de la familia, la necesidad de una planificación de la sucesión es clara. Cabe señalar que las empresas familiares representan una parte importante del mercado empresarial en general. Alrededor del 80% de las empresas comerciales comenzaron como empresas familiares o surgieron directamente de estas organizaciones. Por tanto, la salud de las empresas familiares refleja directamente la salud de la economía de la sociedad civil en general (Córdoba, 2015).

Dada la importante función social de las empresas familiares, cobra relevancia la existencia de instrumentos regulatorios para prevenir riesgos. Sin embargo, en el ordenamiento jurídico argentino no existen disposiciones específicas que regulen las empresas familiares o brinden estabilidad a cada uno de los cambios que pueda atravesar la empresa. El tipo social de la empresa familiar no está previsto en la Ley General de Sociedades, ni en el Código Civil y Comercial de la Nación, por lo que se hace un esfuerzo para que los profesionales del derecho se centren en las disposiciones separadas de cada una de las normas y se apliquen a la realidad específica de las empresas familiares, a través del instrumento de planificación de la sucesión.

El estudio del régimen sucesorio de una empresa familiar se realiza con la exégesis del Código Civil y Comercial de la Nación. El objetivo de la ley es evitar riesgos al patrimonio familiar. Estos riesgos pueden traducirse en deterioro de activos, externalización forzosa de activos o venta de activos a extraños, sin que esto sea una decisión tomada por la familia por libre elección, sino más bien un mero resultado de una mala gestión de activos. La protección que el ordenamiento jurídico establecía para mantener la herencia mínima dentro de la familia era la salvaguarda del instituto jurídico llamado herencia hereditaria.

En la lección de arte. 2444 del Código Civil, se llaman herederos necesarios o legítimos a los descendientes, ascendientes y cónyuges. Poseen una parte de la cual no pueden ser

privados ni por testamento ni por ningún otro acto de libre disposición entre vivos. El arte. 2445 establece que la porción legítima equivale a dos tercios ($2/3$) para los descendientes, mientras que para los ascendientes y el cónyuge es la mitad ($1/2$) de los bienes considerados como herencia. Este valor se obtiene de la suma del valor neto de la herencia al momento de la muerte del causante con los bienes donados a cada uno de los legitimados, al momento de compartir, según el estado de los bienes en el momento de la donación.

Por tanto, el régimen de empresa familiar debe preocuparse de esta limitación impuesta por el ordenamiento jurídico, durante la planificación sucesoria. Tales precauciones, una vez no apreciadas, dan lugar a acciones contra el contrato de planificación sucesoria previstas en el art. 2459 que traduce la acción reductora. A través de este instrumento jurídico, el heredero puede recuperar el bien del donatario. Sin embargo, debe respetarse el plazo de 10 años. Transcurrido este plazo, el heredero ya no podrá recuperar la cosa donada.

Por tanto, se observa la regla general de que la planificación sucesoria no puede adelantar los límites asignados a los derechos legítimos de los herederos. Sin embargo, existe un régimen que permite un pacto sucesorio futuro, que permitirá a los herederos acordar sus porciones legítimas, como miembros de una empresa familiar. Este pacto de herencia futura permite a los miembros de una familia disponer de su herencia a través de bienes y derechos comerciales, que se harán efectivos tras la muerte del propietario de los bienes. Este instrumento de pacto de herencia futura aumenta la flexibilidad sobre los acuerdos de propiedad.

El pacto sobre herencia futura es un instrumento de planificación sucesoria que tiene como objetivo proteger el patrimonio familiar de riesgos mediante la creación de una empresa familiar. Los bienes y derechos empresariales se tratan de forma que puedan disfrutarse tras la muerte del autor de la herencia. Este instrumento protege la unidad empresarial familiar y asegura el crecimiento y continuidad de la empresa. En este sentido, el Código Civil y Comercial de La Nación menciona en el segundo párrafo del art. 1010 que los pactos que versan sobre explotación productiva o participaciones accionarias de cualquier tipo, cuyo objetivo sea mantener la gestión empresarial o incluso prevenir el riesgo de conflictos entre miembros de la familia, están legalmente autorizados para incluir disposiciones sobre derechos hereditarios futuros.

A la vista de la expresa disposición legal sobre el pacto sucesorio futuro, procede el estudio del art. 1010 proporciona importantes orientaciones para la planificación de la sucesión como herramienta de prevención de riesgos en las empresas familiares. El concepto de herencia futura es un contrato en el que una persona dispone de sus bienes después de su muerte, sin esperar a que se abra la sucesión. Existe doctrina que entiende que las herencias futuras o pactos sucesorios son aquellas que tienen por objeto, total o parcialmente, alguna herencia futura o cuyo contenido tiene en su organización la transferencia de derechos u otras cuestiones sucesorias (Guastavino, 1968).

La razón principal para que el Derecho Sucesorio prohíba los pactos sucesorios futuros es el hecho de que este tipo de especulaciones en torno a la muerte de una persona chocan

con el Derecho Natural, la moral y las buenas costumbres. Cabe señalar que los pactos cuyo objetivo sea preservar la unidad de gestión empresarial o la planificación sucesoria que tengan por objeto la prevención de riesgos como conflictos entre parientes que sean herederos legítimos podrán traer disposiciones que hagan referencia a derechos hereditarios futuros, de conformidad con el párrafo del art. 1010 del Código Civil y Comercial de Argentina, incluyendo el establecimiento de indemnizaciones a favor de otras personas jurídicas. El principal objetivo de este contrato es la integridad de la empresa familiar, es decir, que no exista fragmentación de la persona jurídica. En este paso se deben respetar los legítimos derechos hereditarios.

Para garantizar este derecho, la planificación de la sucesión tiene dos aspectos de examen: la gestión y la propiedad de la empresa familiar. Como aspecto de gestión, la planificación de la sucesión predecirá cómo funcionará la organización de la empresa y quiénes ocuparán los puestos directivos y administrativos. Por otro lado, las normas de preservación estarán enfocadas a las cuotas y a la continuidad de la participación familiar en los bienes que integran el acervo empresarial.

La interpretación del segundo párrafo del art 1010 CcyC cuando se trata de explotación productiva, referido a intereses corporativos de cualquier tipo, abre una suerte de cláusula general. Esto se debe a que no traduce una expresión concreta de cuál sería el tipo de exploración productiva capaz de autorizar el pacto sobre la herencia futura. En este sentido, Julio César Rivera aclara que la ley busca enfatizar modelos de negocios en los que padres e hijos trabajen juntos, con el fin de obtener ingresos para sustentarse, ya sea que este negocio familiar sea de carácter formal o informal (Rivera, 2014).

Para implementar la planificación sucesoria como herramienta de prevención de riesgos en una empresa familiar, es necesario examinar el código civil en línea con la Ley General de Sociedad. - Ley 19.550. La armonización de ambos títulos jurídicos se da con el examen del art. 2330, inciso “a” del Código Civil y Comercial argentino, que trata de las unidades económicas de diversos establecimientos, tales como comerciales, agrícolas, mineros, etc., junto con los tipos societarios previstos en el Capítulo II de la Ley General. Derecho de la Sociedad. La LGS prevé una serie de organizaciones a través de las cuales se pueden constituir empresas, tales como colectivas, de responsabilidad limitada, de capital e industria, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad de responsabilidad limitada, entre otras. También es importante resaltar que la LGS complementa los tipos de sociedades a través de las cuales se pueden organizar bienes o personas en la Sección IV del Capítulo I. Se trata de mecanismos previstos legalmente a través de los cuales se pueden distribuir medios de administración de bienes.

Se adaptaron los artículos 21 y 26 LGS - Ley 19.550 para que sean aplicables a las nuevas formas societarias introducidas a través de la vigencia del Código Civil y Comercial de la Nación Argentina - ley 26.994 y así, poder formar parte del planeamiento sucesorio. Así, la elección de algunas formas de empresa en la planificación de la sucesión puede utilizarse para prevenir o resolver conflictos manteniendo la unidad de gestión

empresarial. Por tanto, los herederos pueden contratar entre ellos y optar por obtener como contratante al futuro autor de la herencia o al cónyuge.

Cabe mencionar que el contrato que constituye la sociedad puede celebrarse entre los futuros herederos, con o sin la participación del autor de la herencia o cónyuge, no siendo obligatoria su presencia, lo que no invalida el contrato.

Una vez aclarado el tema de las partes de la planificación sucesoria, así como la forma en que se puede constituir la empresa familiar, es necesario abordar el objeto y límites sobre los cuales las empresas pueden establecerse en la planificación sucesoria. El acuerdo de planificación sucesorio debe respetar lo legítimo. En el caso de que exista una planificación que pueda violar la ley, surge la pregunta de cuáles serán los efectos de este contrato. El tema es controvertido.

Por un lado, parte de la doctrina defiende que la planificación sucesoria que no respeta la legítima sufre la pena de nulidad (Vargas Balenguer, 2000). Por otro lado, se entiende que esta postura no cumple, es decir, no cumple con la intención del legislador. La idea según la cual el pacto sobre herencia futura no es nulo de pleno derecho se basa en la noción de que el art. 1010, 2º par., CcyC, al establecer el derecho jurídico, el legislador pretendió preservar la empresa familiar, especialmente en el difícil contexto de la muerte del fundador.

Esta misma intención está prevista en el art. 100 de la LGS, al establecer la eliminación de los restos de disolución de las sociedades. Este artículo tiene una función interpretativa. Es decir, en esta disposición, el legislador explica que en los casos de duda sobre la existencia o no de alguna causa para la disolución de la sociedad, el intérprete aplicará la disposición normativa con el fin de favorecer la subsistencia de la sociedad. En el derecho brasileño existe el principio de primacía del mantenimiento de la sociedad comercial. Esta comprensión también parece estar presente en la legislación argentina. Por tanto, si la planificación sucesoria va contra la ley, es decir, no respeta los límites hereditarios de los herederos necesarios, debe buscarse una eficacia distinta de la nulidad.

En esta búsqueda hay exégesis en el sentido de que una vez que la planificación sucesoria irrespeto lo legítimo, surge la presunción de legitimidad para que el heredero interponga acciones sucesorias en defensa de su herencia. Como instrumento jurídico, el auto prevé reclamaciones a favor del legítimo para obtener de su parte el pago, con el efecto de alterar, por ejemplo, disposiciones testamentarias que estén en desacuerdo con el legítimo, hecho que se aplica tanto a negocios jurídicos onerosos y a donaciones.

De esta forma, el heredero que se sienta agraviado por cualquier instrumento de planificación sucesoria, en lugar de alegar la nulidad del pacto, podrá hacer uso directo de la acción que mejor convenga a sus intereses. En este sentido, los arts. 2450, 2451, 2417, 2452, 2453 y 2385 del CCyC prevén las acciones de entrega de legitimación, complemento, reducción y colación, respectivamente. La tónica de estas actuaciones procesales es el respeto a la autonomía de la voluntad, con el fin de preservar al máximo

la voluntad de los participantes. Los efectos seguirán el *pacta sunt servanda* que garantiza la relatividad de la eficacia específicamente para aquellos que optaron por adherirse al acuerdo.

En cuanto a los efectos de la planificación sucesoria, cabe decir que la excepcionalidad del pacto sucesorio futuro se restringe a los casos de constitución de una sociedad para mantener el patrimonio. Sin embargo, en los demás casos en que se celebre un pacto sucesorio futuro, éste no estará acogido a la excepción, por lo que el pacto sucesorio futuro, sin basarse en la excepción legal, será nulo de pleno derecho.

El tercer pilar a estudiar en la elaboración de la planificación sucesoria y patrimonial de las empresas es el protocolo familiar, previsto en la Resolución de la IGJ 19/2021. Este instrumento tiene como objetivo armonizar los dos documentos legales mencionados anteriormente, que tratan sobre las empresas familiares y el derecho sucesorio, y aplicar una dimensión práctica al tema. La planificación sucesoria de una empresa familiar tiene como objetivo regular las relaciones entre familiares, ante el fallecimiento del socio director, con el fin de estructurar la gestión de la empresa y permitir su continuidad con las nuevas generaciones de familiares.

Toda planificación de sucesión tiene como objetivo mantener un equilibrio entre los intereses de la empresa y los de las personas que la integran. Por tanto, el protocolo familiar es la materialización de estas normas y reglamentos que guiarán la administración de la empresa familiar, delimitarán cada patrimonio familiar y establecerán las etapas de sucesión en la gestión.

Los protocolos de empresas familiares que tomen la forma de sociedades comerciales deben cumplir con lo establecido en la Resolución General 19/21, publicada por la Inspección General de Justicia. En su artículo 2º, la resolución de la IGJ, determina que los planes de sucesión que se organicen como un documento firmado por todos los socios de la empresa que tengan algún tipo de relación tendrán eficacia como protocolos familiares. La disposición no impide la inclusión de terceros ajenos a la familia, siempre que la gestión quede en manos de los familiares del autor de la herencia, ya que el objetivo prioritario de la empresa es mantener la unidad de la organización familiar.

Cuando se trata de riesgos a los que puede estar expuesta una empresa, el protocolo familiar previsto en la Resolución General 19/21 es una herramienta preventiva frente al principal daño de una empresa de esta naturaleza, el fracaso por conflictos familiares. La fuerza de una empresa reside en mantener su unidad. El método mediante el cual el protocolo familiar previene tales riesgos tiene cuatro ejes: familiar, empresarial, patrimonial y jurídico. Estas cuatro perspectivas están presentes en la planificación de la sucesión como herramientas de prevención de riesgos, ya que concentran las principales áreas de discusión que podrían convertirse en el motivo del colapso de la sociedad.

La familia, la empresa, el patrimonio y las normas jurídicas se tratan por separado en el protocolo familiar, ya que tienen complejidades específicas. En lo que respecta al aspecto

familiar, la planificación de la sucesión expresa claramente los valores que defiende la familia, los límites de las relaciones entre los miembros de la familia y las empresas. En cuanto a la empresa, la planificación de la sucesión abarca temas relacionados con el equilibrio, el trabajo realizado en la empresa y los préstamos personales contra el patrimonio.

La regulación de la planificación sucesoria en términos patrimoniales requiere una forma de profesionalización de la empresa y la rendición de cuentas de los socios, quienes a pesar de ser familiares deben estar vinculados a un sistema de rendición de cuentas que los mantenga comprometidos con los valores familiares, además de la responsabilidad social de la empresa.

Finalmente, el protocolo familiar traduce el cuarto objeto de preocupación que versará sobre las normas jurídicas a aplicar ante posibles disidencias. En este aspecto también se habla de la gestión de los intereses familiares, los métodos de prevención de conflictos, el reparto de propiedades entre cada miembro de la familia y la transmisión a los sucesores. La planificación de la sucesión también debe expresar qué mecanismos se utilizarán para implementar las reglas enumeradas para que el acuerdo sea efectivo. Teniendo en cuenta lo anterior, la planificación de la sucesión es un hábil instrumento para posibilitar la continuidad y estabilidad de una determinada empresa familiar a lo largo de los años.

En conclusión, cabe señalar que la planificación sucesoria en Argentina sirve como uno de los instrumentos de prevención importantes ante los riesgos a los que están expuestas las empresas familiares. Como se explicó anteriormente, el pacto sobre herencia, para ser efectivo, debe cumplir con los límites establecidos por el Código Civil y Comercial de la Nación, por la Ley General de Sociedad (LGS) - Ley 19550 y mediante la Resolución General de Justicia 19/2021 de la Inspección General de Justicia (IGJ).

Consideraciones finales

Finalmente, cabe señalar que los contratos entre miembros de la familia son herramientas importantes para la planificación patrimonial y sucesoria, cuyo principal objetivo es minimizar los conflictos, así como proporcionar un aumento del patrimonio familiar, con consecuencias positivas para toda la sociedad.

En este trabajo buscamos establecer qué contratos entre cónyuges predominan en materia de planificación patrimonial y sucesoria en Brasil y Argentina.

En este paso, explicamos algunos de los tipos de contratos que están disponibles para que la pareja o familia encuentre las mejores soluciones para administrar su patrimonio. Entre dichos contratos se cubrían donaciones, fondos de pensiones privados, seguros de vida, testamentos, *trusts* y contratos de fideicomiso.

La planificación patrimonial y sucesoria está en el ámbito de la prevención de conflictos y se refiere a la actividad del Derecho que, a través de servicios de consultoría, ayuda a

las partes a caminar de buena fe. El estudio de los contratos entre miembros de la familia también contribuye al propósito social de preservar la armonía y la cohesión en la familia, circunstancia que tiene efectos positivos en el fortalecimiento de todo el tejido social.

Como se dijo, una familia bien planificada contribuirá a una sociedad con equilibrio y prosperidad. Esto es evidente en la reproducción de las estructuras familiares en la sociedad y su economía.

En estos términos, la propuesta de este trabajo fue actualizar la práctica jurídica en el contexto de un mundo globalizado, ya que es posible fortalecer valores esenciales para la dignidad humana, como la familia y su impacto en el sano desarrollo de la riqueza de las naciones.

Referencias bibliográficas

Basset, Ú. (2008). Fideicomiso testamentario. Una herramienta para la planificación hereditaria. Abeledo-Perrot.

Carvalho, J. (1996). *Regime de bens* [régimen de propiedad]. AIDE.

Chalhub, M. (2001). *Trust*. Perspectivas do direito contemporâneo na transmissão da propriedade para administração de investimentos e garantias [*Trust*. Perspectivas del derecho contemporáneo sobre la transferencia de propiedad para la gestión de inversiones y garantías]. Renovar.

CSJN, Uriarte, Carmen Rosario y otros c/ Estado Nacional” (2006), 11/0496, ED T. 168, p. 326 y ss.; y “Girondo, Alberto E. c/ Museo Nacional de Bellas Artes”, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil y Comercial Federal, Sala II, LL On Line.

Coutinho de Arruda, M. (1995). La Mujer entre el hogar e la empresa [La mujer entre el hogar y la empresa]. En D. Melé (coord.). *Empresa y vida familiar* (pp. 147-160). IESE Universidad de Navarra.

Crawford, R. (1994). *Na era do capital humano: o talento, a inteligência e o conhecimento como forças econômicas. Seu impacto nas empresas e nas decisões de investimento* [En la era del capital humano: talento, inteligencia y conocimiento como fuerzas económicas. Su impacto en las empresas y las decisiones de inversión]. Atlas.

Donnelly, R. (1987). A empresa familiar [La empresa familiar]. Harvard Business Review, Nova Cultural.

Glikin, L. (1995). *Pensar la herencia*. CAPS.

Iglesias, M., y Hernández, C. (2011). La planificación sucesoria: Diálogo entre el Derecho Contractual y el Derecho Sucesorio, *La Ley(B)*, 1051.

Irigoyen, H., y Puebla, F. (1997). *Pymes: su economía y organización*. Macchi.

Lodi, J. (1993) *A empresa familia* [La empresa familiar] (4a ed.). Pioneira.

Madaleno, R. (2009) A desconsideração judicial da pessoa jurídica e da interposta pessoa física no Direito de Família e no Direito das Sucessões [El desconocimiento judicial de la persona jurídica y de la persona física interpuesta en el Derecho de Familia y el Derecho de Sucesiones]. Forense.

Monteiro, W. (1980). *Curso de direito civil* [Curso de derecho civil]. Saraiva.

Moreira, J. (2011). Bastidores da empresa familiar [Detrás de escena de la empresa familiar]. Atlas.

Nicolau, N. Ariza, A., Frustagli, S., y Hernández, C. (2009). *Fundamentos de Derecho Contractual*. La Ley, Tomos I y II.

Niethardt, E. (2007). *La empresa familiar y sus protagonistas*. Dunken.

Seda, J. A. (2018). *Manual de Derecho de Familia*. Jusbaire.

Vidigal, A. (1997). A empresa familiar, mitos e verdades [La empresa familiar, mitos y verdades]. *Gazeta Mercantil*.

Woods, T. E. (2021) How the Catholic Church Built Western Civilization (English Edition) [Cómo la Iglesia Católica construyó la civilización occidental (Edición en inglés)]. Quadrante.

Ratio Iuris

Revista de Derecho

UCES

Vol. 13 Núm. 1, enero-junio 2025, pp. 49-79

ISSN: 2347-0151 (en línea)

Zanoni, E. (2012). *Manual de Derecho de Familia*. Astrea.

Zanoni, E. (1982). *Sociedades entre cónyuges, cónyuges socios y fraude societario*.

Astrea.