



ESTUDIO MANISSERO

FIDEICOMISOS Y PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

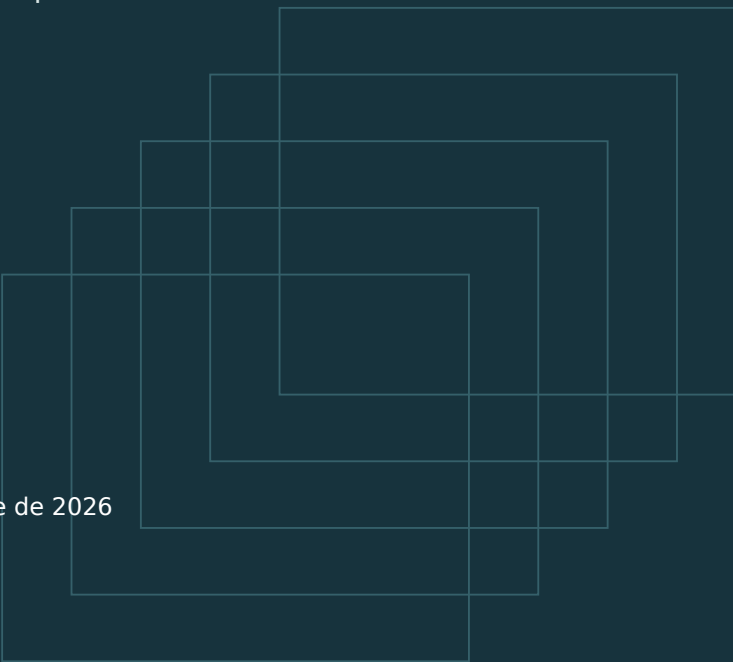
Dale una estructura al futuro de tu patrimonio

Guía práctica de protección y planificación
patrimonial para empresarios y emprendedores

Cr. Ignacio R. Manissero

Argentina · Primera edición · Septiembre de 2026

MUESTRA GRATUITA



Conocé el enfoque de la guía

Esta muestra reúne páginas seleccionadas de “Dale una estructura al futuro de tu patrimonio”, de Cr. Ignacio R. Manissero, Estudio Manissero. La edición completa tiene 60 páginas, diez módulos, cuatro casos prácticos, cinco fichas completables y un plan de acción de 90 días.

Vas a leer una introducción, una propuesta de inventario, una explicación inicial del fideicomiso, sus límites y una hoja de ruta. Las referencias incluidas al final permiten consultar las fuentes citadas.

El contenido se refiere a Argentina y fue preparado con fuentes consultadas al 21 de septiembre de 2026. Es educativo: las decisiones concretas requieren evaluar bienes, personas, obligaciones y jurisdicciones. No garantiza protección absoluta ni resultados fiscales.

Las fichas y el desarrollo completo están incluidos en el ebook pago. La consulta profesional se acuerda por separado.

[Conocé Estudio Manissero y sus servicios de planificación patrimonial](#)

© 2026 Ignacio R. Manissero. Esta muestra puede compartirse gratuitamente y sin modificaciones, conservando la identificación del autor y las fuentes. No se autoriza su reventa.

Lo que construiste también necesita organización

Imagínate a una persona que hizo crecer su empresa durante veinte años. Compró un inmueble, reinvertió utilidades, ayudó a sus hijos y tomó créditos para aprovechar oportunidades. Conoce a sus clientes y sabe cuánto vende. Sin embargo, cuando le preguntan quién podría administrar sus bienes si mañana no estuviera disponible, la respuesta queda pendiente.

Ese vacío no surge necesariamente de una mala decisión. Suele aparecer porque cada compra resolvió una necesidad distinta y nadie volvió a mirar el conjunto. La casa quedó a nombre de uno de los cónyuges; un local pertenece a la sociedad; otro se alquila sin una carpeta completa; una garantía personal sigue vigente aunque el crédito parezca terminado.

La planificación patrimonial empieza al reunir esas piezas. Permite saber qué existe, qué obligaciones lo afectan, quién puede decidir y qué debería pasar ante un cambio importante. También ayuda a evitar que una necesidad transitoria obligue a vender un bien destinado a otro objetivo.

El fideicomiso puede aportar reglas y continuidad a determinadas situaciones. Su valor depende de que responda a un problema real, de que se constituya correctamente y de que alguien lo administre con responsabilidad. Un contrato guardado en un cajón no completa ese trabajo.

La propuesta de este libro: que al terminar puedas explicar tu situación, ordenar tus prioridades y conversar con tus asesores sobre alternativas concretas. El primer resultado será un mapa de decisiones. La estructura jurídica vendrá después, si ese mapa demuestra que la necesitas.

El inventario que muestra la situación real

Un inventario patrimonial debe permitir distinguir lo que poseés, lo que controlás y lo que simplemente utilizás. El inmueble donde funciona tu empresa puede ser propio, de un familiar o de la sociedad. Las consecuencias cambian en cada caso.

Registrá cada activo por separado: inmuebles, participaciones societarias, vehículos, inversiones, saldos bancarios, créditos a cobrar y derechos contractuales. Anotá titular, porcentaje, documento que respalda el derecho, ubicación, valor estimado y fecha de esa estimación. Una valuación fiscal, un valor contable y un posible precio de venta cumplen funciones diferentes.

Después incorporá las obligaciones. Incluí capital adeudado, vencimientos, moneda, intereses, garantías y compromisos contingentes. Un aval que todavía no fue reclamado puede resultar decisivo. Una deuda de la sociedad tampoco se convierte automáticamente en deuda personal; hay que identificar el vínculo que podría generar esa responsabilidad.

Evitá contar dos veces el mismo valor. Si estimás cuánto vale tu participación en una empresa, no sumes nuevamente como propios todos los bienes de esa sociedad. Podés analizarlos en una hoja complementaria para entender la composición y los riesgos de tu inversión.

Cerrá con una columna de disponibilidad: qué bienes pueden venderse, cuáles generan renta y cuáles están comprometidos. Así el inventario deja de ser una lista de posesiones y se transforma en una herramienta de decisión.

Acción: completá la ficha 1. Donde falte información, escribí qué documento la confirmaría y quién lo conseguirá. Esa incertidumbre también forma parte del diagnóstico.

Una finalidad, bienes y reglas de administración

El fideicomiso es un contrato mediante el cual una persona transmite o se compromete a transmitir bienes a un fiduciario. Este debe administrarlos conforme a una finalidad, en beneficio de quien se designe, y transmitirlos al destinatario final cuando se cumpla el plazo o la condición. Esa es la lógica del artículo 1666 del Código Civil y Comercial. [1]

Para comprenderlo, imaginá dos departamentos destinados a producir ingresos para una familia. El contrato puede establecer quién los administrará, cómo se pagarán los gastos, qué rentas recibirán los beneficiarios y qué ocurrirá al finalizar. La transferencia de los inmuebles exige, además, cumplir las formas correspondientes.

La utilidad aparece cuando esas reglas resuelven una necesidad sostenida. Por ejemplo, permitir que una administración continúe aunque cambien las circunstancias personales de quien aportó los bienes. No basta con poner un nombre nuevo a una relación que seguirá funcionando sin documentos ni controles.

El patrimonio fideicomitado tiene un tratamiento separado en los términos legales. Esto no convierte al fideicomiso en una sociedad ni hace desaparecer los riesgos de su propia actividad. Tampoco significa que quien aporta siga ejerciendo sobre cada bien las mismas facultades que tenía antes. [1]

Antes de pensar cláusulas, redactá una finalidad comprensible: «Administrar determinados inmuebles para cubrir gastos familiares, mantener reservas y entregarlos a los destinatarios previstos al cierre». Después habrá que convertir esa intención en reglas compatibles con los derechos involucrados.

Prueba de claridad: si no podés explicar la finalidad en pocas frases, todavía falta trabajo de diseño.

Cinco promesas que conviene examinar

«**Nadie podrá tocar los bienes**». La separación patrimonial tiene un alcance legal concreto. Existen obligaciones del propio fideicomiso, acciones de terceros y derechos de los participantes. La pregunta debe referirse a un riesgo identificado. [1, 3]

«**Vas a pagar menos impuestos**». No hay un beneficio fiscal general derivado de la palabra fideicomiso. El resultado depende de su configuración, las personas, la actividad y las operaciones. También puede haber costos al incorporar o entregar bienes. [4, 5]

«**No vas a tener sucesión**». Una estructura puede organizar ciertos activos y prestaciones, pero no sustituye automáticamente todo el proceso sucesorio ni neutraliza la legítima. Los bienes externos, derechos personales y controversias deben considerarse. [1]

«**Seguís haciendo exactamente lo mismo**». Transferir propiedad fiduciaria supone reglas de administración, facultades y deberes. Si todos actúan como si nada hubiera cambiado, el funcionamiento puede apartarse de la finalidad y de la documentación.

«**Firmás una vez y te olvidás**». La administración requiere cuentas, controles, mantenimiento y revisión. Los plazos legales y los cambios de la familia o del negocio hacen necesario prever ajustes y salida.

Ninguna de estas observaciones impide utilizar la herramienta. Ayudan a exigir una propuesta más precisa. Un buen diseño explica qué problema aborda, qué condiciones necesita y qué asuntos quedan fuera.

Resultado del módulo: una lista de expectativas realistas. Conservá aquellas que puedan vincularse a mecanismos concretos y reformulá las que dependen de garantías absolutas. Esa lista será tu criterio para evaluar propuestas profesionales.

Tu plan de acción de 90 días

Este calendario es una propuesta organizativa. No reemplaza plazos legales ni promete que una instrumentación o inscripción pueda completarse en noventa días. Su propósito es llegar a una decisión fundada y dejar encaminadas las tareas necesarias.

Días 1 a 15 • Reunir. Completá el inventario inicial, identificá deudas y garantías y ubicá los documentos principales. Separá datos confirmados de estimaciones. Entregable: ficha 1 y lista de faltantes.

Días 16 a 30 • Priorizar. Definí objetivos familiares y empresariales y elegí tres riesgos. Revisá liquidez, seguros y dependencias del administrador. Entregable: fichas 2 y 3, con responsables.

Días 31 a 45 • Evaluar. Presentá el caso a los profesionales, acordá el alcance del diagnóstico y pedí alternativas. Entregable: preguntas resueltas, pendientes e informes a obtener.

Días 46 a 60 • Comparar. Estudiá costos de inicio, funcionamiento y salida. Identificá efectos jurídicos y tributarios, facultades y recursos necesarios. Entregable: ficha 4 y presupuesto comparable.

Días 61 a 75 • Decidir. Elegí avanzar, ajustar o postergar, dejando constancia de motivos y condiciones. Si corresponde, definí el encargo de instrumentación y la administración futura.

Días 76 a 90 • Organizar la ejecución. Prepará documentos, cronograma, responsables y controles de cada etapa. Verificá qué transferencias e inscripciones se completaron y cuáles siguen pendientes. Programá la primera revisión.

Regla de seguimiento: una tarea está cerrada cuando existe evidencia del resultado, no cuando alguien dijo que la haría. Guardá esa evidencia junto con el registro de decisiones.

Preparar el próximo paso

Al terminar la guía, deberías contar con una descripción más clara de tu patrimonio y de las decisiones que necesitás tomar. Conservá esa información en un documento breve para que una consulta profesional pueda comenzar por el problema y no por reconstruir antecedentes.

Tu resumen puede incluir activos principales, obligaciones relevantes, composición familiar pertinente, objetivo prioritario, horizonte y dudas. No hace falta enviar documentación sensible por un formulario abierto. Primero acordá con el equipo el canal y el alcance de la revisión.

Si ya existe un fideicomiso, utilizá las fichas para revisar finalidad, bienes realmente incorporados, rendiciones, costos y sustitución. La existencia de un contrato no impide mejorar su administración ni evaluar si sigue cumpliendo su propósito, dentro de los límites correspondientes.

Para conversar con Estudio Manissero

Podés conocer el enfoque de trabajo y solicitar una evaluación de tu situación en la página de fideicomisos y planificación patrimonial del estudio:

estudiomanissero.com.ar/fideicomisos.html

El alcance, los profesionales intervinientes y los honorarios de cualquier servicio se acuerdan por separado. La compra de esta guía no incluye la constitución de un fideicomiso ni una consulta individual.

Antes de cerrar el libro: anotá la primera acción, su responsable y una fecha concreta. Elegí algo verificable y relacionado con tu principal incertidumbre. Esa tarea será el vínculo entre la lectura y el plan que querés construir.

Cr. Ignacio R. Manissero

Estudio Manissero · Villa Mercedes, San Luis

Normas para profundizar

Las referencias numéricas del texto remiten a estas fuentes. Se priorizan normas oficiales; las propuestas de organización y los casos son elaboración práctica de esta guía. Fecha de consulta: 21 de septiembre de 2026.

[1] Código Civil y Comercial de la Nación. Ley 26.994, texto actualizado. Fideicomiso: arts. 1666 a 1707; protección de la vivienda: 244 a 256; fraude: 338 a 342; régimen patrimonial matrimonial: 446 y siguientes; pactos: 1010; usufructo: 2129 y siguientes; legítima: 2444 a 2461; fideicomiso testamentario: 2493.

[Consultar el Código en Argentina.gob.ar](http://Argentina.gob.ar)

[2] Ley General de Sociedades 19.550, texto actualizado. Personalidad y organización, inoponibilidad y deberes de administradores; arts. 2, 54, 59 y reglas del tipo societario. Sirve de base a los módulos sobre separación de planos y continuidad empresarial.

[Consultar la Ley General de Sociedades](#)

[3] Ley 24.522 de Concursos y Quiebras, texto actualizado. Reglas sobre efectos patrimoniales e ineficacia de actos; especialmente arts. 115 a 124. Su aplicación exige examinar hechos, fechas y requisitos del caso.

[Consultar la Ley de Concursos y Quiebras](#)

Lectura orientada: para comprender la herramienta empezá por los arts. 1666 a 1669; para estudiar separación y límites, por los arts. 1685 a 1688. Las normas deben leerse de manera coordinada, no como frases aisladas.

Referencias complementarias

[4] Impuesto a las Ganancias. Ley, texto ordenado por Decreto 824/2019 y modificaciones; especialmente arts. 53 y 73 sobre sujetos y atribución de resultados. [Texto oficial actualizado](#).

[5] Bienes Personales. Ley 23.966, Título VI, texto actualizado; en especial arts. 22 y artículo sin número a continuación del 25 sobre las situaciones tratadas. [Texto oficial](#). Deben coordinarse reglamentación, excepciones y situación de los participantes.

[6] RG AFIP 3312/2012 y modificaciones. Régimen de información y registración de operaciones de fideicomisos, consultado en la Biblioteca Electrónica de ARCA. [Norma y antecedentes](#).

[7] Impuesto al Valor Agregado. Ley, texto ordenado por Decreto 280/1997 y modificaciones; arts. 1, 3, 4 y 7 sobre operaciones, sujetos y exenciones. [Texto oficial actualizado](#).

[8] International Finance Corporation. *IFC Family Business Governance Handbook*, cuarta edición, 2018; elaborado por Sanaa Abouzaid. Referencia sobre roles familiares, gobierno y sucesión de la dirección. [Manual original de IFC](#). Se citan conceptos; no se reproducen sus casos ni se extrapolan estadísticas a Argentina.

Aplicación local: el equipo deberá completar estas referencias con las normas registrales, profesionales y tributarias de las provincias y municipios involucrados y verificar su vigencia al ejecutar. No existe un procedimiento provincial único para todo el país.