

Legal |
Opinión | Artículo 4 de 4

Donar en vida no es solo un acto jurídico: la dimensión familiar que los asesores no pueden ignorar

"...Frente al proceso extraordinario de donaciones que próximamente enfrentaremos, sería un error reducir la discusión únicamente al ahorro tributario que pueda obtenerse. El incentivo tributario puede constituir una oportunidad excepcional para ordenar y anticipar la transferencia patrimonial, pero su verdadero valor estará en la forma en que cada familia utilice esa oportunidad..."

Lunes, 31 de agosto de 2026 a las 11:30



A⁻ A⁺ Imprimir Enviar

Felipe Rossé

Con la reciente aprobación de la Ley de Reconstrucción Nacional, las familias chilenas disponen por primera vez de un régimen transitorio que permite efectuar donaciones a los herederos mediante un procedimiento simplificado y con una carga tributaria reducida a la mitad. Frente a esa oportunidad, surge una pregunta que, desde la práctica profesional, resulta incluso más relevante que el beneficio tributario mismo: ¿cómo debe una familia enfrentar correctamente un proceso de transferencia patrimonial anticipada?

Lo primero que debemos comprender es que no existen dos situaciones patrimoniales iguales y, por lo mismo, tampoco existe una solución única o universal. Las familias tienen historias, dinámicas, necesidades y complejidades diferentes. Cualquier decisión de esta naturaleza debe ser analizada en su contexto, con una mirada integral que considere no solo los activos involucrados, sino también la realidad personal de quienes forman parte de la familia:

sus edades, estados de salud, matrimonios, intereses, estudios, capacidades, proyectos de vida y eventuales vulnerabilidades, entre muchos otros factores.

El patrimonio y las familias son, en cierto sentido, organismos vivos. Evolucionan, crecen, se multiplican, se transforman, enfrentan conflictos y, en ocasiones, también se dividen. Por ello, desarrollar la capacidad de

anticipar problemas, mantener buenas comunicaciones, hacer fluir adecuadamente la información patrimonial y generar un sentido de unidad puede parecer sencillo en el papel, pero en la práctica suele ser bastante más complejo.

Una vez comprendida esta dimensión familiar, el proceso técnico y su implementación se vuelven, paradójicamente, más sencillos.

El primer paso consiste en realizar un verdadero escáner patrimonial. Dependiendo de cada realidad, este levantamiento puede ser altamente complejo y sofisticado o, por el contrario, involucrar solamente unos pocos activos. En cualquiera de los casos, su lectura debe ser estratégica.

No basta con saber qué bienes existen o cuánto valen actualmente. Es necesario entender su naturaleza, su estructura jurídica, su liquidez, los riesgos asociados y, particularmente, su valor presente y su potencial de apreciación futura.

Es precisamente en esa lectura donde suelen encontrarse las principales oportunidades. Los activos que presentan una expectativa relevante de crecimiento futuro son aquellos respecto de los cuales una transferencia anticipada puede generar mayores beneficios patrimoniales y tributarios. La oportunidad no está necesariamente en donar aquello que hoy tiene mayor valor, sino muchas veces en identificar correctamente aquello que puede adquirirlo mañana.

Una vez articulada la estrategia tributaria y definida adecuadamente la protección civil y patrimonial que requieren quienes están efectuando la transferencia, comienza, a mi juicio, la etapa más compleja y al mismo tiempo más valiosa del proceso: conversar con los beneficiarios sobre el significado de esa transferencia anticipada.

Esta conversación suele ser evitada o postergada hasta el límite. Incluso he visto situaciones en que simplemente se solicita a los hijos, al cónyuge o a otros beneficiarios que firmen determinados contratos o documentos sin explicar adecuadamente qué se está haciendo, por qué se está haciendo ni qué responsabilidades implica recibir ese patrimonio.

Desde mi experiencia, es precisamente allí donde se encuentra uno de los principales riesgos, pero también una de las mayores oportunidades.

Una transferencia patrimonial realizada en vida puede generar en los herederos un importante grado de certeza, responsabilidad y empoderamiento. Les permite conocer anticipadamente una parte de la estructura patrimonial familiar, comprender el valor y la historia de determinados activos y comenzar a proyectarlos hacia el futuro.

Cuando este proceso es correctamente conducido, puede favorecer la conservación y unidad de los bienes, potenciar su desarrollo económico y facilitar la generación futura de riqueza. Al mismo tiempo, permite transparentar expectativas, eliminar incertidumbres y evitar aquellas falsas percepciones respecto del patrimonio familiar que tantas veces terminan convirtiéndose en fuente de frustraciones o conflictos sucesorios.

Una donación correctamente estructurada puede ser, entonces, mucho más que el traspaso jurídico de un

activo de una generación a otra. Puede constituir el comienzo de una nueva etapa patrimonial, en la cual los miembros de la siguiente generación dejan de ser simples herederos expectantes y comienzan a transformarse en participantes conscientes y responsables de un patrimonio que deberán cultivar y hacer crecer.

Por eso, frente al proceso extraordinario de donaciones que próximamente enfrentaremos, sería un error reducir la discusión únicamente al ahorro tributario que pueda obtenerse.

El incentivo tributario puede constituir una oportunidad excepcional para ordenar y anticipar la transferencia patrimonial, pero su verdadero valor estará en la forma en que cada familia utilice esa oportunidad.

Sentarse a conversar con los hijos y beneficiarios sobre patrimonio, responsabilidades, expectativas y futuro puede resultar incómodo y difícil. Sin embargo, desde mi experiencia, es también uno de los ejercicios más enriquecedores que puede realizar una familia.

Porque, finalmente, una buena planificación patrimonial no consiste simplemente en decidir qué dejar a los hijos.

Consiste en decidir cómo prepararlos para recibirlo.

** Felipe Rossé Infante es socio de WMG Abogados Tributarios.*

0 Comentarios

☐ Sofia Urrejola ▼

S

Sé el primero en comentar...

☐ Comparte

Mejores Más recientes Más antiguos

Sé el primero en comentar.

Suscríbete

Política de Privacidad

No vendan mis datos