

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

DONACIÓN VS. PERFECCIÓN o "El discreto encanto de la Impositiva"

Señor Director:

Quizá ya lugar común, la célebre frase de Ortega: "Yo, soy yo y mi circunstancia", continúa vigente; cada día "la circunstancia", ese factor caprichoso y variable, va integrando y modificando la personalidad del individuo. Su estructura es producto de sus genes... y de sus circunstancias. En el terreno jurídico, la circunstancia produce idénticas transformaciones: las variables en materia fiscal, el comportamiento de la plaza financiera y las nuevas modalidades de negociación condicionan las decisiones judiciales y

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

marcan nuevos rumbos doctrinarios.

Tal el caso del contrato de donación.

Me serviré de una anécdota. Los personajes son totalmente... reales y la situación fue vivida y sufrida por la suscripta.

Año 1976: El "señor regalador", hombre de trabajo, cliente confiado, tiene tres hijos, uno de los cuales está próximo a contraer matrimonio.

Padre preocupado y generoso plantea al notario su intención de donar al hijo un inmueble para que éste instale allí su hogar conyugal.

Receptada por el notario la intención del requirente de donar, se produce en su ánimo el "escozor". Por una parte, su estructura fedataria provoca el reflejo: plasmar la realidad del negocio en el protocolo.

A poco que comienza a proyectar le invade un extraño desánimo: ... "la comezón" del título imperfecto. En su fuero íntimo sentencia no a la donación y el "no" es por todas estas razones:

1) Artículo 3955 del Código Civil;

2) plenario "Escarany c/Pietranera"... claro, es del año 1912 y no es aplicable a legitimarios... También conspira la revocación por ingratitud: observabilidad;

3) la consulta a Transmisión Gratuita de Bienes impone un trámite largo y engorroso: lentitud;

4) fuerte impuesto a la transmisión hereditaria: onerosidad;

5) las instituciones crediticias deniegan el otorgamiento de préstamos, cuando el antecedente de dominio es una donación: no negociabilidad.

Todos estos obstáculos hicieron al contrato inusual. En aras de la seguridad y por la negociabilidad del título, el profesional aconseja al "señor regalador" realizar la transferencia de dominio a favor de su hijo simulando una compraventa. No es reflejo de la realidad comercial, pero es título perfecto y evita vicisitudes en la comercialización del título.

Año 1982: El "señor regalador" visita nuevamente la escribanía. Se casa su segundo hijo y siguiendo el consejo que le fue dado oportunamente, manifiesta su intención de venderle el inmueble, que, en realidad, le regala. Pero... he aquí que "las circunstancias" cambiaron:

1) Se suprimió el impuesto a la herencia; la escritura de donación tampoco paga Impuesto de Sellos ni Impuesto a Ganancias Eventuales. Ergo, la transmisión de dominio por ese título es económica;

2) no es preciso hacer consulta a la Dirección General Impositiva. No debe practicarse liquidación de Ganancias Eventuales: ágil;

3) refleja la realidad del negocio causal: veraz;

4) no es preciso justificar impositivamente el ingreso del bien al patrimonio del beneficiario: práctica;

5) congresos, jornadas, despachos, de comisiones consagran el principio de la no reivindicación de los bienes donados a herederos forzosos, quienes, en el supuesto de colación, sólo deberán compensar con valores: título perfecto;

6) Las instituciones de crédito receptan las nuevas corrientes doctrinarias y tienen por título perfecto el proveniente de la donación a legitimarios: negociable;

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

7) el donante se puede reservar la reversión para el caso de premuerte del donatario: justa.

8) Entonces, a sólo seis años del acto anterior, las circunstancias... y sus efectos legales hacen que el notario luego de pormenorizar las variantes recomiende: "Vea... en este momento por económico, ágil, negociable, justo y, por sobre todo, porque plasma la realidad jurídica, haga a su hijo donación del inmueble."

Algo perplejo, y luego de repasar los argumentos del notario, el "señor regalador" aceptó la propuesta.

Año 1986: Creo que los colegas imaginan el epílogo, ¿o no? Se casa el tercer hijo del "señor regalador" y concurre a la notaría para instrumentar su tercera donación (además de generoso y confiado, es fiel).

Las circunstancias son casi iguales a las de su visita anterior (salvadas algunas travesuras registrales en cuanto a la no inscripción de la reserva de usufructo para el cónyuge no titular). El trámite previo es aún más ágil, ya que no es necesario requerir certificados administrativos por imperio de la ley 22427, por cuanto los otorgantes conocen la no existencia de deudas.

Andando se ha hecho camino. El notario recibe los antecedentes. Está tranquilo, no hay comezón... La doctrina es pacífica. El acto es el reflejo de la verdad negocial. Es un regalo del padre a su hijo, es una situación placentera. Cuando de pronto el "señor regalador" pregunta: "Escribano... ahora que tiene media sanción la ley de Impuesto a la Herencia... si logra aprobación definitiva, ¿el contrato dejará de ser económico, ágil y usual? ¿Nuevamente se disfrazará el negocio? ¿Le parece que la escritura de donación a los hijos seguirá siendo título perfecto?

¡El cambio del andamiaje jurídico. . . o lo económico de lo jurídico. . . O lo jurídico de lo impositivo... o lo impositivo de la circunstancia... O lo...! Evidentemente, ésta es una hermosa profesión. Pero, tranquilidad. . ., sólo se brinda a los usuarios.

Sara F. de Schapira

NÚMERO 809 ABRIL - MAYO - JUNIO

EDITORIAL