

Santiago, 21 de Mayo de 1957.

Señor
don Elías Errazuriz L.
Presente.

Estimado don Elías,

he seguido pensando en su juicio, y creo mi deber expresarle con franqueza y descarnadamente mi opinión definitiva sobre el particular. Creo que, aunque en algunos aspectos tenga Ud. razón, y la tenga ampliamente desde el punto de vista sentimental, el pleito lo va a perder en definitiva, por las razones que ayer le expuse; no puede afirmarse que el testamento viole su legítima rigurosa, puesto que deja expresa constancia de que no pretende dar a los asignatarios del fundo más de lo que legalmente puede corresponderles y todo exceso debe ser pagado por ellos en dinero, solución esta última que aparece admitida por el art. 1206 del Código Civil.

Con este convencimiento, Ud. me comprenderá que no quiera tomar a mi cargo el patrocinio de una causa que considero perdida. Aparte de las razones de prestigio profesional que -aunque sea por amor propio- inducen a un abogado a resistirse a tomar una defensa en la que lleva todas las de fracasar, y del deber de lealtad hacia su cliente que le exige en este caso decirse claramente, comprenderá Ud. que también entra el juego el propio interés. Trabajar varios años en un pleito largo y difícil en que el honorario está condicionado al éxito, para en definitiva perder, no es una expectativa que entusiasme a quien vive de su profesión. Tomar un pleito así sólo me resultaría conveniente si ganara un honorario a todo evento del orden del millón de pesos; pero me da escrúpulos imponerle un desembolso semejante cuando las posibilidades de ganar son tan remotas. Me parece más justo y leal que le aconseje provocar rápidamente la partición para que los legatarios paguen el justo precio de lo que reciben conforme al testamento, entrando luego y en forma cabal y equitativa lo que corresponda para enterar la legítima de los herederos no beneficiados con el fundo. Para esto, o para buscar cualquier arreglo, puede Ud. contar ampliamente conmigo; pero por las razones expuestas, le ruego excusarme de defenderlo en el juicio.

Confío en que Ud. ha de comprender mi decisión y no se molestará por ella. No habría quedado con mi conciencia tranquila procediendo de otra manera, porque me habría visto acometido por el temor de estar abusando de su entusiasmo por su pleito, muy natural en quien es parte y cree sinceramente tener razón. Me apresuro a comunicársela antes de que Ud. de ningún paso, ante Davis, etc.

MEMORANDUM.

La Dirección de Impuestos Internos, para sostener que debe pagarse impuesto de transferencia, se funda en dos ideas, a saber:

- a) que el reajuste constituye jurídicamente "precio"; y
- b) que la escritura de cancelación lo es también de declaración.

Ambas ideas son erróneas, como pasa a demostrarse.

I- El reajuste no es precio sino indemnización del daño causado al vendedor por la devaluación monetaria.

Para afirmar que el reajuste constituye "precio", el informe de la Dirección de Impuestos Internos arguye que las propias partes han hablado de "reajuste del precio" y que la estipulación contenida sobre el particular en la cláusula tercera de la escritura de compraventa importa una base para la determinación del precio, el que debería "fijarse al momento de cancelarse a un año plazo y de acuerdo con las normas señaladas" en esa escritura.

El hecho de que las partes hayan dicho en la escritura de compraventa que las cuotas a plazo del precio de catorce millones que estipularon deberían "reajustarse, al tiempo de su pago, en proporción al alza del costo de la vida que desde esta fecha (la de la compraventa) hasta entonces (la del pago) se haya producido según las estadísticas oficiales del Banco Central", no quiere decir que los contratantes hayan llamado "precio" a ese reajuste. Ellos dijeron que lo que se reajustaría serían los saldos a plazo del precio; pero no se pronunciaron sobre la naturaleza jurídica de ese reajuste.

El art. 1560 del Código Civil, estableciendo la primera regla sobre interpretación de los contratos, dispone que "conociéndose claramente la intención de los contratantes, debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras".

No se necesita ser muy listo para advertir cuál fue la intención de los contratantes al establecer la cláusula de reajuste. Ella se desprende obviamente del tenor mismo de la estipulación. Con esa cláusula, las partes no se propusieron aumentar ni disminuir el precio de catorce millones estipulado, sino que ponerse a cubierto de la devaluación monetaria que era previsi-

ble como un efecto de la inflación a fin de que lo que el vendedor recibiera por su fundo correspondiere efectivamente al precio de catorce millones convenido al tiempo de la compraventa,

Es absolutamente arbitrario suponer que las partes dejaran la determinación del precio para el momento de la cancelación de la última cuota a plazo, y que la escritura de compraventa solo se limitaran a fijar las bases con arreglo a las cuales hubiera de hacerse esa determinación. Lejos de eso -que de ningún modo dijeron los contratantes- en la escritura de compraventa se determinó desde luego el precio, de manera precisa y exacta, en la cantidad de catorce millones de pesos. Y tanto fue así, que se dijo en la misma cláusula tercera que los intereses de las cuotas a plazo se devengarían "sobre el monto que en esta escritura se expresa", es decir, sobre la cantidad fija de seis millones de pesos respecto de cada cuota.

Pero, como ya lo enseñaba Pothier, "el precio no es otra cosa que la estimación que las partes contratantes han hecho entre ellas sobre el valor de la cosa" (Oeuvres de Pothier, Tomo III, Paris, 1861, pag. 10). Al tiempo del contrato, en Mayo de 1954, las partes estimaron que la cosa vendida valía catorce millones de pesos; por eso fijaron el precio en esa precisa cantidad. Esta valorización la hicieron en la medida de valor económico existente en ese momento y ateniéndose a la capacidad adquisitiva que entonces tenía nuestra moneda. Si ese precio se hubiera cancelado íntegramente de contado, nada más habrían dicho. Como el comprador no podía pagar íntegramente el contado todo el valor del fundo, se convino que pagaría dos millones de pesos al contado, seis millones dentro del plazo de seis meses y seis millones al cabo de un año. Pero esta estipulación entrañaba para las partes el riesgo de que la medida de valor económico -el peso- en que se había valorizado el fundo y debía hacerse el pago, sufriera alteraciones en el lapso convenido, en cuyo caso resultaría pagándose un precio inferior o superior al fijado. La experiencia de los últimos años hizo que las partes se pusieran en ese caso y lo previeran especialmente, y con el objeto preciso de que lo que en definitiva se pagara fuera el precio convenido, ni más ni menos, estipularon la cláusula de reajuste.

Tal como las partes lo temieron, se produjo entre el momento de la compraventa y el del pago de las cuotas a plazo una considerable variación de la medida de valor económico. El índice general del costo de la vida, que calcula el Servicio Nacional de Estadística y el Banco Central, proporciona la exacta dimensión de esa medida en cada instante. Ese índice arroja una variación de 74,6% entre Mayo de 1954 y Abril de 1955. Es decir, que lo que medido en Mayo de 1954 con el peso de entonces valía 100, en Mayo de 1955 medido con el peso de este último mes, ha

valido 174,6. Si el comprador, en esta época, se hubiera limitado a pagar 100, en la moneda de Mayo de 1955, no habría pagado sino una parte del precio que se fijó al tiempo del contrato. Y como no podía pagar en la moneda del momento del contrato -por que esa moneda ya no existía- para pagar el precio convenido y no otro menor, debió pagar 174,6.

Si yo compro cien metros y el vendedor no entrega en yardas, no podrá limitarse a entregarme cien yardas, puesto que la yarda no tiene cien centímetros, sino únicamente 91,45 centímetros. Deberá, pues entregarme 100 yardas. Al hacerlo, no me entrega más de lo comprado, sino que precisamente lo que le compré.

¿Qué es, pues, la diferencia numérica entre la suma convenida como precio y lo pagado por el sr. Azócar?

La Dirección de Impuestos Internos admite que no es renta; pero afirma que es "aumento de precio". Y por ser aumento de precio, pretende cobrar un mayor impuesto de transferencia.

Lo expuesto precedentemente demuestra que no hay tal "aumento de precio". Con un mayor número de unidades monetarias más pequeñas, se ha pagado precisamente el mismo valor de 14.000.000 que en Mayo de 1954 se fijó como precio. La diferencia numérica es tan solo la compensación de la desvalorización monetaria producida. Esa diferencia resulta de que el precio se estipuló en una medida de valor -el peso de hace un año- y el pago se ha hecho en otra medida de valor -el peso de Mayo último-. Como esta última medida era más pequeña, fué necesario entregar más monedas para cubrir el mismo precio que un año antes se midió con monedas más grandes. Al hacer así, solo se evitó que el precio disminuyere. El vendedor no ha ganado; únicamente se ha salvado de la pérdida que habría sufrido si se le hubiera pagado en monedas empequeñecidas, la misma cantidad numérica que se estipuló en monedas más grandes; se le ha reparado el daño que de otra manera habría experimentado. Es decir, el reajuste constituye, en derecho, una indemnización de perjuicios: la indemnización, resarcimiento o compensación del daño que para el vendedor significa la desvalorización de la moneda entre el momento del contrato y el instante en que se le paga el saldo de precio.

El cobro de impuesto de transferencia sobre este reajuste es, pues, manifiestamente injustificado. El impuesto de transferencia se devenga, de acuerdo con el n° 37 del art. 7 del D.F.L. 871, de 3 de Agosto de 1953, en las compraventas, permutas y dación en pago de bienes raíces, sobre el valor de la cosa que es objeto de estos actos. Pero el pago de una indemnización de perjuicios, no devenga impuesto de transferencia, ni ningún otro, salvo el que corresponda al recibo respectivo conforme

al n° 151 del mencionado artículo.

Aparte de improcedencia en derecho el cobro de impuesto que se pretende sería de una odiosa injusticia. En efecto, el impuesto de transferencia fué cancelado por las partes, en Mayo de 1954, sobre el precio total de \$14,000,000 convenido. El impuesto que entonces se pagó no cubrió solamente la cuota de precio al contado, sino la totalidad del precio, inclusive las cuotas a plazo. Y el pago se hizo en la moneda de esa época. Al pagarse entonces, en aquella moneda, el 6% - que era la tasa vigente del impuesto sobre los doce millones que el comprador quedó debiendo como precio a plazo, ese pago representó precisamente el 6% del valor enterado un año después por el comprador con un número mayor de monedas más chicas.

Ya se dijo que la diferencia entre el número de pesos estipulado en el contrato y el número de pesos pagado a plazo, resultó del hecho de que la estipulación se hizo en una medida de valor y el pago se efectuó en otra medida de valor más pequeña que la primera. Pero el impuesto de transferencia que el Fisco recibió en Mayo de 1954 no sufrió los efectos de esta diferencia de medidas, puesto que se hizo precisamente en la misma medida de valor en que el precio fué estipulado.

II.- La escritura de cancelación no es susceptible de gravarse con impuesto de transferencia

Para poder imponer el tributo que se pretende, la Dirección de Impuestos Internos supone que la escritura de cancelación otorgada ante el notario Avalos el 17 de Mayo último -cuyo impuesto se trata de fijar- "contiene también una declaración" e invoca lo dispuesto en el n° 65 de art. 7 del D.F.L. 371 sobre Timbres, Estampillas y Papel Sellado, en relación con el n° 37 del mismo artículo.

Pero los impuestos establecidos en ese D.F.L. gravan, precisamente, a ciertos y determinados documentos. Así lo dice el título II en su propio epígrafe: "De los Documentos Gravados". El impuesto de transferencia establecido en el N° 37 del art. 7° grave únicamente a "los documentos que acrediten los contratos o actos jurídicos" de: "compraventas, permutas y dación en pago de bienes raíces". Nada más. Y es indudable que la escritura de cancelación de que se trata no es documento que acredite ninguno de esos contratos.

Y el n° 65 del art. 7° grave a las "escrituras complementarias, como las de adhesión, rectificación, ratificación, declaración, aclaración y otras que tienen por objeto subsanar defectos u omisiones de un acto o contrato". Todos los documentos gravados con este número suponen que se complementa una escritura anterior subsanando un defecto u omisión, sea mediante la

adhesión o ratificación de un tercero, la rectificación de un error, la aclaración de algo oscuro o cualquiera otra declaración análoga. Y es evidente que la escritura de cancelación de que se trata no contiene declaración alguna que tenga por objeto subsanar ningún defecto ni omisión. Su cláusula cuarta, en la que el informe de Impuestos Internos asevera que existe una declaración, solo contiene el recibo que otorga el vendedor por las cantidades que se le han pagado, deviareción específicamente gravada por la ley de Timbres en el n° 151 de su art. 7°.

EN CONCLUSIÓN, el único impuesto que conforme a la ley de Timbres, Estampilla y Papel Sellado, D.L.R. 371, de 3 de Agosto de 1955, corresponde pagar en la escritura de recibo y cancelación otorgada por doña Editha Wessely a don Luis Azócar el 17 de Mayo último ante el notario Avalos, es el que determinan los números 23 y 151 del art. 7° de esa ley.