


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central shield with a figure on horseback, a castle, and a lion. The shield is surrounded by a circular border containing the Latin text "ACADEMIA CAROLINA CONSPICUA COACTEMALENSIS INTER CAETERAS".

**LAS CONSECUENCIAS JURIDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES
INMUEBLES**

ADOLFO JACINTO BRITO GÓMEZ

GUATEMALA, JUNIO DE 2008

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**LAS CONSECUENCIAS JURIDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES
INMUEBLES**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

ADOLFO JACINTO BRITO GÓMEZ

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADO y NOTARIO

Guatemala, junio de 2008

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO: Lic. Bonerge Amilcar Mejía Orellana
VOCAL I: Lic. César Landelino Franco López
VOCAL II: Lic. Gustavo Bonilla
VOCAL III: Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez
VOCAL IV: Br. Hector Mauricio Ortega Pantoja
VOCAL V: Br. Marco Vinicio Villatoro López
SECRETARIO: Lic. Avidán Ortiz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente: Lic. Héctor René Granados Figueroa
Vocal: Lic. Otto René Marroquín Guerra
Secretario: Lic. Rodolfo Giovanni Celis López

Segunda Fase:

Presidente: Licda. Rosa Maria Saldaña Salguero
Vocal: Lic. Juan Ramiro Toledo Álvarez
Secretario: Lic. Luís Alberto Pineda Roca

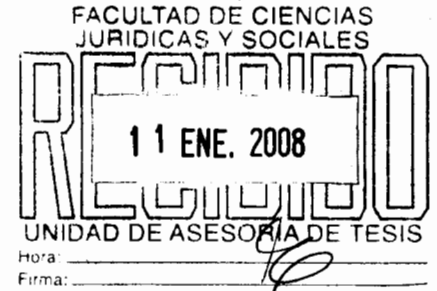
RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis.” (Artículo 43 del Normativo para la elaboración de tesis de licenciatura en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala).

CARLOS REVOLORIO MARROQUIN
ABOGADO Y NOTARIO



Guatemala, 6 de febrero de 2008

Señor
Marco Tulio Castillo Lutín
Jefe de la Unidad de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad de Guatemala



Respetable Licenciado:

En cumplimiento del nombramiento en mí recaído, procedí a asesorar el trabajo de Tesis del estudiante **ADOLFO JACINTO BRITO GOMEZ**, cuyo título es de la forma siguiente "LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES INMUEBLES".

Con el estudiante sostuvimos varias sesiones de trabajo, durante las cuales se le recomendó que se modificara el título de la Tesis y se le propuso la bibliografía adecuada al tema, sugerencias que fueron aceptadas por el estudiante y aplicadas al trabajo de investigación señalado. En concordancia al plan de investigación en base al cual se desarrolló el presente trabajo de Tesis, se comprobó suficientemente la hipótesis planteada.

En virtud de lo anterior, el Trabajo de Tesis desarrollado por el estudiante cumple con la reglamentación correspondiente de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, constituyendo un decidido aporte a la legislación guatemalteca.

Por lo anterior, el tema fue debidamente desarrollado y considero que reúne los requisitos necesarios establecidos en los reglamentos correspondientes, por lo que emito **DICTAMEN FAVORABLE**, debiendo en consecuencia nombrar al Revisor de Tesis a efecto que el presente trabajo sea aprobado y discutido posteriormente en el Examen Público correspondiente.

Con mis altas muestras de consideración y estima.

"D Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Carlos Antonio Revolorio Marroquín
Asesor

Colegiado 5409

Carlos Revolorio
ABOGADO Y NOTARIO

Cta. AVENIDA 16-24 ZONA 10. GUATEMALA 01010, C.A.
Tels.: (502) 2368-0989, 2367-0105, 2367-0106 FAX.: (502) 2363-2462
E-mail: crevolorio@bpalaw.net



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, catorce de febrero de dos mil ocho.

Atentamente, pase al (a la) LICENCIADO (A) LUIS RICARDO SOTO LÓPEZ, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante ADOLFO JACINTO BRITO GÓMEZ, Intitulado: "LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES INMUEBLES".

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título de trabajo de tesis. En el dictamen correspondiente debe hacer constar el contenido del Artículo 32 del Normativo para el Examen General Público, el cual dice: "Tanto el asesor como el revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes".

LIC. MARCO TULLIO CASTILLO LUTÍN
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS



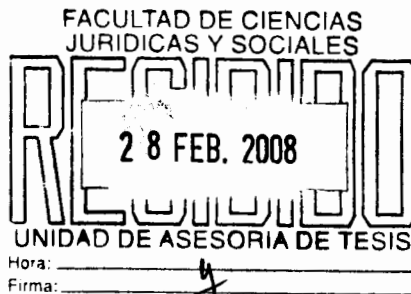
cc.Unidad de Tesis
MTCL/ragm

Lic. Luís Ricardo Soto López
Colegiado 1289
7ª. Calle 10-54, zona 1, Ciudad de Guatemala
Tel.: 24106060 Ext. 132; Fax.: 22303056



Guatemala, 28 de febrero de 2008

Licenciado
Marco Tulio Castillo Lutín
Coordinador de la Unidad de Asesoría de Tesis
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad de Guatemala



Licenciado Castillo Lutín:

Tengo el honor de dirigirme a usted, con el objeto de informarle que en cumplimiento del nombramiento en mi recaído, procedí a revisar el trabajo de tesis del bachiller ADOLFO JACINTO BRITO GÓMEZ, intitulado LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES INMUEBLES.

Con el estudiante sostuvimos varias sesiones de trabajo, para darle respuesta al problema enfocado por el bachiller BRITO GÓMEZ y confirmar la hipótesis del mismo. Al autor de la tesis se le orientó en el trabajo de investigación, realizándose de acuerdo con el plan de trabajo, utilizándose los métodos y técnicas de investigación aplicables a la presente tesis, consultando bibliografía, integrando normas, llevándose a cabo una adecuada investigación, constituyendo un decidido aporte al derecho tributario guatemalteco, consignando las conclusiones necesarias para ello y señalando las recomendaciones pertinentes y cumpliendo con lo establecido en el artículo 32 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

Analizado el tema propuesto y metodología utilizada, me permito manifestar que el sustentante realizó una investigación adecuada a las exigencias de dicho trabajo y de la temática desarrollada. En virtud de lo anterior, emito, **dictamen favorable**, debiendo en consecuencia ser materia de discusión para el examen público correspondiente del autor.

Sin otro particular me suscribo de usted.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Luís Ricardo Soto López
Abogado y Notario



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, treinta y uno de marzo del año dos mil ocho.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante ADOLFO JACINTO BRITO GÓMEZ, Titulado "LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA TARIFA DEL DOCE POR CIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS COMPRAVENTAS DE BIENES INMUEBLES" Artículo 31 Y 34 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público de Tesis.-

MTCL/ragm



DEDICATORIA

- A DIOS:** Por darme la paz, tranquilidad, paciencia, fortaleza y sobre todo darme la vida y salud, y así poder permitirme cumplir esta meta.
- A MIS PADRES:** Cirila Alejandra y Jacinto Brito, por darme el lineamiento del trabajo, la constancia y sobre todo el esfuerzo, son un ejemplo a seguir, me han enseñado que no hay obstáculos ni excusas para lograr y cumplir nuestras metas. Agradezco, dedico y espero que esto sea una pequeña recompensa a los grandes esfuerzos realizados en mi persona.
- A MIS HERMANOS:** Marizabel y Doris, por su solidaridad, ayuda y paciencia, además por ser un ejemplo a seguir.
- A MIS TIAS:** Bernarda Gómez y Fermina Gómez ya que son como mis otras madres, y en quien tengo en todo momento un gran respaldo, ambas forman parte importante en mi vida.
- A MIS AMIGOS:** Toda la mara tuky, demás compañeros y amigos por todas las estudiadas, trasnochadas, parrandeadas, desveladas, merendadas, y todo lo realizado en este glorioso, aventurero e inolvidable tiempo universitario.

A RACSA:

Por apoyarme en todo momento en mis estudios, además por ser la guía del que hacer jurídico. A mis jefes Alfredo Rodríguez y Gabriela Aguirre por enseñarme e inculcarme todos los valores del buen y correcto Abogado y Notario. A todos los demás compañeros y amigos, y en especial a mi grupo de almuerzo.

A LA UNIVERSIDAD:

La Gloriosa y tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala, y en especial a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, por ser mi casa de estudios, y haberme formado como profesional y lograr ser un orgulloso Sancarlista.

ÍNDICE

Pág.

Introducción.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I

1. Derecho de obligaciones.....	1
1.1 El negocio jurídico.....	3
1.2 El contrato.....	7
1.2.1. Elementos del contrato.....	12
1.2.2 Clasificación de los contratos.....	16
1.2.3. De los vicios ocultos del contrato.....	19
1.2.3.1. La simulación.....	21
1.2.4. El saneamiento.....	28
1.2.5. De la reparación de los daños.....	28

CAPÍTULO II

2. Contrato de compraventa.....	30
2.1 Origen.....	31
2.2 Concepto.....	33
2.3 Características.....	35
2.4 Elementos.....	37
2.4.1. Consentimiento.....	37
2.4.2. Objeto.....	37

	Pág.
2.4.2.1. Directo.....	37
2.4.2.2. Indirecto.....	38
2.4.3. Personas o partes.....	38
2.4.4. Formales.....	38
2.5 Prohibiciones del código civil para el contrato de compraventa.....	39
2.6 Obligaciones de las partes.....	40
2.6.1. Obligaciones del vendedor.....	40
2.6.2. Obligaciones del comprador.....	42
2.7 Modalidades especiales.....	43
2.8 Terminación.....	44

CAPÍTULO III

3. Los tributos.....	47
3.1 Naturaleza y características.....	49
3.1.1 Carácter coactivo.....	49
3.2.1 Carácter pecuniario.....	50
3.2.2 Carácter contributivo.....	50
3.2 Tipo de tributos.....	51
3.2.1 Impuestos.....	50
3.2.1.1 Objetivos y fines de los impuestos.....	53
3.2.1.2 Sujetos del impuesto.....	55
3.2.1.3 Clases de impuestos.....	56

	Pág.
3.2.3.4 Ejemplos de impuesto.....	58
3.2.2 Tasas.....	60
3.2.3 Contribuciones especiales.....	61

CAPÍTULO IV

4. Impuesto al valor agregado.....	63
4.1 Antecedentes.....	66
4.2 Características.....	68
4.3 Desventajas.....	70
4.4 Hecho imponible.....	71
4.4.1 Traslación de dominio de bienes inmuebles.....	72
4.4.2 Prestación de servicios.....	74

CAPÍTULO V

5. Las consecuencias jurídicas de la tarifa del doce por ciento del impuesto al valor agregado que grava a las compraventas de bienes inmuebles.....	77
5.1 Del valor de la tarifa, y de las consecuencias jurídicas.....	77
5.2 Del principio de capacidad de pago.....	79
5.3 De la recaudación por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria en Guatemala.....	82

	Pág.
5.4 De la regulación de las compraventas respecto al Valor agregado.....	84
5.5 De la tarifa del doce por ciento y el derecho comparado.....	87
5.6 La necesidad de modificar el decreto 27-92 del Congreso de la República, Ley del impuesto al valor agregado.....	91
5.7 Beneficios y contradicción con relación al impuesto único sobre Inmuebles.....	97
5.8 Beneficios que generaría en cuanto al ejercicio profesional del notario.....	99
CONCLUSIONES.....	103
RECOMENDACIONES.....	105
BIBLIOGRAFÍA.....	107

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de tesis fue elaborado en base a la gran importancia que tiene en Guatemala el contrato de compraventa de bien inmueble y la falta de certeza en la actualidad al no consignar el valor real de la negociación, sino un valor simbólico, ya sea el valor menor que aparezca inscrito el inmueble en la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles, el valor menor que aparezca en la última enajenación, o bien un valor aproximado irreal.

Con el afán de dar un aporte a la sociedad guatemalteca sobre lo importante de regular correctamente al contrato de compraventa de bienes inmuebles y de determinar cual es la principal causa de que en nuestro país la mayoría de transacciones referentes a este tipo contratos de compraventa no se realizan con la mayor certeza jurídica sino que siempre se altera o simula lo relativo al valor.

En este sentido, lo que se pretende con la realización de este trabajo, es demostrar y a la vez concienciar a la población, y al Estado de Guatemala, con respecto a los daños por la simulación relativa que se realiza al celebrar estos tipos de negociaciones, tales como se declare con lugar un litigio por simulación, o por vicios ocultos, y en consecuencia se rescinda el contrato, el comprador únicamente tendrá derecho a que se le devuelva el precio que quedó consignado en el contrato y no el valor total por el que éste canceló al comprador.

La investigación demuestra que los daños que se causan tanto a las partes que celebraron el contrato de compraventa, como al Estado de Guatemala, en la poca recaudación del impuesto al valor agregado.

La presente tesis se dividió para su estudio en cinco capítulos a saber: el primero expone diferentes definiciones, historia del negocio jurídico, de los contratos, así como la simulación.

El segundo capítulo se refiere a los aspectos generales de los contratos de compraventa, su historia y origen, las características de éste tipo de contrato, así como las modalidades de su celebración.

En el capítulo tercero trata de desarrollar en forma general sobre los tributos, las distintas clases de tributos, a los impuestos, sus características y las clases de impuestos que están vigentes en la legislación guatemalteca.

El cuarto de los capítulos del presente trabajo de investigación contiene el origen del impuesto al valor agregado, su definición, las características de tal tributo, así como los hechos generadores de éste impuesto, su tarifa y forma de recaudación.

El último capítulo se refiere a las consecuencias jurídicas de la tarifa del doce por ciento del impuesto al valor agregado que grava a las compraventas de bienes inmuebles, su regulación vigente en nuestro país, la comparación que existe en otros países respecto a este tipo de contratos, así como los beneficios en cuanto al impuesto único sobre inmuebles y los beneficios en el ejercicio profesional del notario.

Esperando que el presente trabajo sea de gran importancia para la legislación guatemalteca y que apoye un proyecto de ley en donde sea estudiado a profundidad este tema y se logre legislar adecuadamente un tributo que no dañe al fisco que sea acorde con el principio de capacidad de pago del contribuyente.

CAPÍTULO I

1. Derecho de obligaciones:

Con el desarrollo del presente capítulo se abordará respecto al derecho de obligaciones, el negocio jurídico y una noción de lo que entendemos de lo que es la figura del contrato.

Según indica el especialista en Derecho Civil, el Licenciado Alfonso Brañas a cerca del derecho de obligaciones: “El derecho romano fue el escultor del derecho de obligaciones, haciendo de éste estudio secular que aún ahora sirve para iluminar el avance y desarrollo de materia por sí tan importante.”¹

En todo ordenamiento jurídico se entrelazan, se oponen o se complementan, derechos y obligaciones, esto es, la facultad de exigir algo derivado de una situación jurídica reconocida y el deber de manifestar una conducta que no lesione los bienes de otra personas, ni sus derechos, sino se adecue a esa situación. Más, ese mundo irradiante de lo jurídico viene a ser como el más amplio campo en que se desarrolla o puede desarrollarse la plena actividad jurídica, escapando a tal magnitud el contenido propio del derecho de obligaciones.

El concepto de obligación que se nos presenta en la actualidad tan sencilla, no parece haber sido formulada desde los primeros tiempos del pensamiento jurídico. En efecto, el concepto de obligación es el resultado de una larga tradición histórica procedente del Derecho Romano, como otras tantas figuras del Derecho Civil. En las

¹ Brañas, Alfonso, Manual de derecho civil, pág. 426.

fuentes romanas la obligación se definió como vínculo jurídico por el que necesariamente somos compelidos a realizar una determinada prestación según los derechos de nuestra gente. En este orden de ideas, se afirma que la obligación ha sido, originariamente un vínculo, sin embargo, esta palabra ha ido perdiendo su credibilidad con los siglos su fuerza originaria que en algún tiempo compelia.

Según Marta Morineau indica que el concepto de la obligación es el siguiente: “La obligación es un vínculo establecido por el derecho que nos obliga a cumplir una determinada conducta”.²

Por su parte el Licenciado Nery Muñoz indica: “La obligación es el vínculo de derecho por el cual una persona constreñida hacia otra a dar, a hacer o a no hacer alguna cosa”.³

Una definición muy acertada es la que nos presenta el Licenciado Vladimir Aguilar quien establece como definición de obligación la siguiente: “La obligación es la situación jurídica en que se encuentra dos o mas sujetos y en cuya virtud uno o algunos de éstos puede exigir del otro o de los otros una determinada conducta que económicamente se pueda valorar. La situación del deudor es una situación de deber y de sujeción, la situación del acreedor es una situación de poder o de señorío jurídico”.

4

² Morineau Marta, Derecho romano, pág. 143.

³ Muñoz, Nery Roberto, La forma notarial en el negocio jurídico, pág. 4.

⁴ Aguilar Guerra, Vladimir Osman, Derecho de obligaciones, pág. 31.

Cabanellas expone de una manera sencilla que la obligación es: “Un vínculo legal, voluntario o de hecho que impone una acción o una omisión. Vínculo por el cual una persona es constreñida hacia otra a dar, a hacer o a no hacer alguna cosa”.⁵

Por otro lado debemos de establecer que existen obligaciones jurídicas y obligaciones naturales, el licenciado Alfonso Brañas define éstas últimas e indica lo siguiente: “Son aquellas que sin tener el carácter de obligaciones propiamente dichas, se cumplen por una persona a quien legalmente no puede exigirse su cumplimiento, pero quien, por otra parte, no tiene derecho a exigir la devolución de lo pagado. O bien, en cierta forma invirtiendo los términos, obligaciones naturales son aquellas: en que el acreedor no puede exigir el cumplimiento, dependiendo éste de que voluntaria y espontáneamente se realice por parte del deudor, pero sin que después de cumplida voluntariamente pueda pretenderse su devolución por el deudor”.⁶

La obligación que consiste en dar alguna cosa es considerada como el prototipo de obligación, y esto obedece a dos razones, desde un punto de vista económico, porque es la forma fundamental en una economía basada esencialmente en el cambio o en el trueque de bienes muy concretos, el dinero y las cosas específicas que se producen en una economía que se mantiene en el llamado sector primario. Desde el punto de vista jurídico, por la mas fácil realización, y en definitiva, ejecución de éste tipo de obligaciones. La evolución moderna ha dado lugar a una economía mucho mas compleja y rica en la que las cosas específicas ha perdido gran parte de su importancia, a favor de los géneros y sobre todo, de los servicios que han ido adquiriendo una relevancia fundamental.

⁵ Cabanellas de Torres, Guillermo, Diccionario jurídico elemental, pág. 276.

⁶ Brañas, Alfonso, Ob. Cit; pág. 444.

La obligación de dar supone la entrega de la cosa, es decir, un determinado traspaso posesorio, que puede ser traslativo, como la compraventa, donación, o resolutorio como el contrato de comodato o depósito. Si se trata de un dar traslativo, la conducta del deudor se dirige a transmitir al acreedor un determinado derecho sobre la cosa, si se trata de un dar sustituto la entrega la cosa no es transmisión sino una devolución de las misma.

El Código Civil, decreto ley 106, dedica el libro quinto a establecer el régimen jurídico de las obligaciones y de los contratos. Dicho libro se divide en dos partes que son del de las obligaciones en general, y la segunda parte de los contratos en particular.

Las fuentes de las obligaciones civiles que efectivamente están reconocidas en nuestra legislación, aunque no siempre expresamente en el Código Civil, son las siguientes:

- Acciones u omisiones ilícitas penales: delitos y faltas.
- Acciones u omisiones lícitas civiles: responsabilidad por actos propios, por actos de terceros, por daños causados por animales, por daños provenientes de cosas.
- Negocios jurídicos unilaterales: promesa de recompensa, títulos al portador, revalidación unilateral del contrato anulable, aceptación de la herencia y gestión de negocios.
- Negocios jurídicos bilaterales; pago indebido y contratos.

1.1 El negocio jurídico

Para el Licenciado Vladimir Aguilar el negocio jurídico es: “Una declaración de voluntad que se exterioriza y que va dirigida a la creación, modificación o extinción de las relaciones jurídicas. Por ello la declaración de voluntad constituye un acto por el que se exterioriza un determinado contenido. En rigor cuando se habla de consentimiento contractual hay que mantener separados los siguientes fenómenos: a) la voluntad interna e individual de cada contratante, en la que puede valorarse el simple querer y el propósito empírico de la guía; b) la declaración que el contratante emite y a través de la cual su voluntad es conocida, tanto por el otro contratante como por las demás personas; c) lo que puede llamarse la voluntad o intención común, es decir, aquella zona donde las dos o más declaraciones coinciden, pues es evidente que el contrato supone esa zona de coincidencia. Si las declaraciones no se cruzasen habría disenso o desacuerdo pero no contrato”.⁷

La panorámica histórica define que en nuestro código civil promulgado en el año de 1963, estipulaba en su libro quinto, específicamente en el título uno de dicho libro, la categoría del negocio jurídico, como una categoría legislativa ordenando de todo el ámbito de la autonomía privada, en relación de género a especie respecto de contrato excluyendo al matrimonio y al testamento de la categoría de tal figura, a pesar de que como se expuso es un concepto abstracto y no tiene ninguna operatividad práctica, lo que se hace perder casi todo contacto con la realidad normativa y más aún con la existencial. En este sentido, del artículo 1251 al 1318 se desarrolla la teoría general del negocio jurídico, comprendiendo en consecuencia todo lo relativo a las figuras de declaración de voluntad, vicios de la declaración de voluntad, simulación revocación y nulidad.

⁷ Aguilar Guerra, Vladimir Osman, Ob. Cit; pág. 11.

El maestro Coviello define el negocio jurídico de la siguiente manera: “El negocio jurídico es la manifestación de voluntad encaminada a producir consecuencias jurídicas, esto es, a hacer que nazca, se modifique o se extinga una relación jurídica”.⁸

La noción de negocio jurídico no está regulada en nuestro código civil, ya que responde a su creación la influencia de la doctrina alemana y se configura a partir de la existencia de instituciones que parecen en el Código Civil. Por un lado, el acuerdo de voluntades como consecuencia de concurrir a la oferta y la aceptación en una institución que llamamos contrato, y por otro, en el acto unilateral de destinación de bienes que llamamos testamento.

Desde esta configuración legislativa se destaca que el negocio jurídico exige la presencia de una declaración de voluntad que se exterioriza y que se dirige a ordenar unas determinadas relaciones, ya sea por su constitución, modificación o extinción de las existentes.

Puig Peña define al negocio jurídico como: “Declaraciones de voluntad privadas dirigidas a lo integrado por una o varias declaraciones que producen un determinado efecto jurídico y a las que el derecho objetivo reconoce como requisito y dentro de los límites que el propio ordenamiento establece”.⁹

Otra definición que encontramos sobre negocio jurídico, es la dictada por Espín Cánovas, quien dice: “El negocio jurídico es la declaración o declaraciones de voluntad privada, encaminadas a conseguir un fin práctico jurídico, a las que el ordenamiento

⁸ Coviello, Nicolas, Doctrina general del derecho civil, pág.351.

⁹ Puig Peña, Federico, Compendio de derecho civil español, pág. 486.

jurídico, bien por sí solas o en unión de otros requisitos, reconoce como base para producir determinadas consecuencias jurídicas.¹⁰

La figura del negocio jurídico es obra de los pandectistas alemanes, que generalizando los efectos comunes a diversas figuras jurídicas como el contrato, el testamento, etcétera. Han creado una teoría general de las mismas, en la que se estudian los fenómenos más importantes que pueden darse respecto a todas esas figuras y los elementos que las constituyen. Esta labor conceptualista ha encontrado consagración legislativa en el Código Alemán, que recoge la teoría del negocio jurídico, como algunos otros códigos modernos.

Desde el punto de vista sistemático, hay que reconocer la conveniencia de esta doctrina como introducción al estudio de las figuras concretas de negocios jurídicos, pero no se debe exagerar su importancia en detrimento de las partes especiales del sistema. Dentro de estos límites se expone aquí esta teoría, buscando más que su desarrollo sus líneas generales, buscando más que su desarrollo sus líneas generales.

Constituyen negocios jurídicos unilaterales entre vivos los siguientes: Promesa de compraventa, títulos al portador, gestión de negocios, identificación de persona, cambio de nombre, reconocimiento de hijo, renuncia de derechos, desmembración para sí mismo, unificación de inmuebles del mismo propietario, constitución de servidumbres entre inmuebles del mismo propietario, revocación de mandato, renuncia de mandato, revocación de donación, revocación de comodato, revocación de depósito, rescisión unilateral de contrato de servicios profesionales, rescisión unilateral de contrato de obra, renuncia de depósito, rescisión unilateral de contrato de arrendamiento, entre otras.

¹⁰Espín Cánovas, Diego, Manual de derecho civil español, pág. 415.

La eficacia del negocio depende de la voluntad de los contratantes, la raíz del negocio pero puede ocurrir que esa voluntad interna sea manifestada de modo defectuoso planteándose la cuestión del predominio de la voluntad interna o de la declarada.

Además de la voluntad negocial pueden requerirse otros requisitos complementarios, ya sea la entrega de la cosa a que se refiera el negocio, como en los contratos reales de nuestro derecho que, además del consentimiento, exigen la entrega de la cosa para su perfección.

Si estructuralmente el negocio consiste en una manifestación de la voluntad, funcionalmente esa voluntad se dirige a un fin, reconocido por el ordenamiento jurídico. Es pues, otro elemento esencial del negocio, ya que sin una finalidad reconocida por el derecho el negocio no produciría el efecto deseado. Esa finalidad lícita es la causa del negocio y su importancia es grande en la teoría negocial, ya que pone de relieve el tipo de negocio querido por las partes. Sin conocer la causa del negocio no cabe interpretar la voluntad de los que participan en el contrato, ni, por tanto, sus efectos. El conocimiento de la causa nos llevaría, por tanto, hacia una indagación subjetiva haría insegura e incierta muchas veces la interpretación del negocio; de aquí que generalmente se prescindiera de esa indagación subjetiva o individual para referirse tan sólo a la finalidad normal de cada tipo negocial, la llamada causa objetiva.

La legislación guatemalteca establece que no sólo las cosas que existen pueden ser objeto de los contratos, sino las que se espera que existan; pero es necesario que las unas y las otras estén determinadas, por lo menos en cuanto a su mismo genero. Los hechos han de ser posibles, determinados y en su cumplimiento. La formalidad de la escritura pública para documentar el negocio jurídico aunque no obligada para todos los contratos, resulta requisito esencial para algunos de ellos.

La exigencia de una finalidad comercial lícita no quiere, sin embargo, decir que se exija un conocimiento completo de todas las consecuencias jurídicas del negocio, lo que haría impracticable su celebración para los no versados en el Derecho, basta el conocimiento del fin jurídico principal a que el negocio se dirige, así en la compraventa las partes deberán conocer que se opera la transmisión de la propiedad mediante entrega de una cosa, aunque ignoren otros efectos, como la garantía del vendedor por la evicción y vicios ocultos.

1.2 El contrato:

El concepto de contrato, que hoy nos parece como algo natural y muy claro, es, sin embargo, el fruto y el punto de arribada de una larga evolución histórica del pensamiento jurídico sobremanera confusa. Es una noción tan arraigada en nuestra conciencia jurídica y que parece corresponder al orden lógico de nuestras ideas y con el orden natural de las cosas, que no se piensa que es un cambio fruto de un tormentoso y plurisecular proceso histórico, que fatigosamente los historiadores han ido poco a poco aclarando.

Según Nery Muñoz: “Hay contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos”.¹¹

Rubén Contreras por su parte, define el contrato así: “Es el negocio jurídico bilateral, constituido por el acuerdo pleno, consciente y libre de voluntades de dos o más personas particulares, iguales ante la ley, que fundado en una causa lícita produce

¹¹ Muñoz, Nery Roberto, **Ob. Cit**; pág. 1.

efectos jurídicos idóneos para crear, modificar, transmitir o extinguir obligaciones de naturaleza patrimonial”.¹²

El licenciado Vladimir Aguilar expone el contrato como: “El negocio jurídico por excelencia, es decir, el contrato es el negocio jurídico por antonomasia, hasta el punto de haberse pensado la construcción de esta categoría tomando el contrato como modelo. Cuando los grandes padres de la Pandestística comenzaban a hacer realidad el viejo sueño iusnaturalista, de las declaraciones de voluntad obligatorias, tienen muy presente que la nueva figura, el negocio jurídico, sustituirá con ventaja el lugar que ocupó el acto jurídico en las enseñanzas de la ilustración. Con todo, el negocio jurídico hubiera sido tan sólo una docta lucubración si no fuera porque detrás de él, para darle la consistencia, se encuentra la instrucción perenne y luminosa del contrato”.¹³

Cabanellas expone de una forma sencilla al contrato de la siguiente manera: “Hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos”.¹⁴

Corresponde a Kelsen el mérito de haber establecido la distinción entre el contrato como acto y el contrato como norma. La palabra contrato, encierra un equívoco, pues se refiere tanto al acto que los contratos realizan como al resultado normativo o reglamentario que con ese acto se produce. Desde el primer punto de vista, el contrato se nos aparece como un acto jurídico, esto es, como una acción de los interesados a la que el ordenamiento atribuye unos determinados efectos jurídicos. Desde el segundo punto de vista, el contrato se nos aparece como un precepto o una regla de conducta.

¹² Contreras Ortiz, Rubén Alberto, Obligaciones y negocios jurídicos civiles, pág. 207.

¹³ Aguilar Guerra, Vladimir Osman, Ob. Cit; pág. 37.

¹⁴ Cabanellas de Torres, Guillermo, Ob. Cit; pág. 92.

Es a partir del título V del Código Civil que regula las obligaciones provenientes de contrato e inicia en el artículo 1517 estableciendo que hay contrato cuando dos o personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación.

Una primera aproximación al concepto de contrato puede hacerse partiendo de los datos más inmediatos del derecho positivo. El artículo 1517 del Código Civil regula la existencia del contrato desde que dos o más personas consienten en crear, modificar o extinguir una prestación. De esta forma, el contrato sería el acuerdo de voluntades generador de obligaciones entre las partes, es decir, el contrato aparece por la conjunción del consentimiento de dos o más personas con la finalidad de ser fuente de obligaciones entre ellas.

En la exposición de motivos se consignó que se mantuvo la norma vigente de que se puede estipular en los contratos cualesquiera condiciones que no sean contrarias a las leyes ni a la moral y de que no vician el contrato y se tienen por no puestas las condiciones imposibles y las contrarias a las leyes o buenas costumbres, por estimarse que tales disposiciones han dado buenos resultados en la práctica.

Se procuró armonizar importantes aspectos de las instituciones civiles de derecho material con las normas del Proyecto del Código Procesal Civil y Mercantil, unificándose las disposiciones en lo que se refiere a la oportunidad en que debe citarse al obligado al saneamiento en los casos de evicción.

En efecto, la voluntad de las partes no genera por sí sola obligaciones jurídicamente exigibles. Aunque una visión apegada a ciertas concepciones éticas vea en el contrato la proyección de la fidelidad a la palabra dada, el deber de cumplir lo que previamente como deber se ha asumido, dando a la voluntad manifestada en un consenso entre dos

o más personas fuerza eficiente para exigirse jurídicamente el cumplimiento de lo pactado.

Estas ideas y realidades normativas son las que penetran en las codificaciones, y se ven resplandecer en la nuestra: la voluntad que vincula no es la pura y sola voluntad, sino la voluntad causada, y sin finalidades ilícitas. Voluntad a la que, cuando intenta un empobrecimiento patrimonial sin correlativo enriquecimiento se la somete a forma solemne en sus casos más significativos. Voluntad que sólo es productora de obligaciones, en determinado casos. Es decir, una exigencia de requisitos más allá de la exclusiva voluntad, y un control de licitud de lo querido, existen; y predispuestos heteróneamente por el derecho objetivo, conforman la eficacia de las promesas contractuales, en materia tal, que sólo en este marco.

Es este contexto, el Código Civil en su artículo 1517 estipula: Hay contrato cuando dos o más personas, convienen en crear, modificar, o extinguir una obligación. La relación jurídica, debe ser una relación jurídico-patrimonial: es decir tener por objeto bienes o prestaciones personales susceptibles de valoración económica. El requisito de patrimonialidad delimita el ámbito del contrato, permitiendo excluir, en concreto, que sea calificable como contrato el matrimonio y el testamento. Las normas sobre los contratos, están pensadas por el legislador para el acuerdo constitutivo de relaciones patrimoniales.

Además, podemos deducir de este concepto legislativo dos notas características: a) en el contrato hay siempre un consentimiento común de dos o más personas: el contrato existe desde que varias personas consienten; b) el contrato tiene siempre como consecuencia la creación de una obligación que tiene fuerza de ley entre las partes contratantes. De estas ideas procede la configuración que podríamos llamar

tradicional y clásica, que considera al contrato como un acuerdo de voluntades de dos o más personas dirigido a crear obligaciones entre ellas.

Dentro de los elementos esenciales del contrato, nos encontramos con la autonomía de la voluntad la cual debe ser expresa en las condiciones fijadas y con los requisitos exigidos legalmente. Estas exigencias se concretan en lo que se conoce como elementos del contrato que, como veremos, no todos tienen el mismo significado, de ahí que se distinga por algún sector doctrinal entre elementos esenciales, naturales y accidentales.

Su regulación revela el interés que ello merece para el legislador, pues siendo el contrato una manifestación de la libertad individual, ella no puede ser ajena a una intervención normativa que fije el alcance y los límites en los que se debe desenvolver. Así tenemos que la autonomía de la voluntad debe obedecer a una finalidad que merezca la protección del Ordenamiento Jurídico, cuyo control se realiza preferentemente a través de la causa que todo contrato debe tener, que ha de ser lícita, lo mismo cabe decir del objeto del contrato, pues no toda realidad social puede ser objeto de tráfico entre intereses particulares están especialmente presentes y protegidos en el tratamiento del consentimiento y sus vicios, cuya resolución tiende a preservar el equilibrio propuesto por las partes en la celebración del contrato, sin perjuicio de su incidencia en el tráfico en general. Respecto de esto último conviene no olvidar que las partes defienden intereses contrapuestos que tienden a complementarse en un equilibrio último plasmado en un contrato celebrado.

1.2.1 Elementos del contrato:

La doctrina distingue tres clases de elementos del negocio: esenciales, naturales y accidentales.

a) Los elementos esenciales: en la doctrina más tradicional son aquellos que son indispensables para la validez y la eficacia del contrato, que son la capacidad contractual, el consentimiento, el objeto, la causa y la forma cuando su exigencia es solemne. Es decir, son aquellos que necesariamente deben concurrir para dar existencia a un acto jurídico en general o a determinado negocio jurídico en particular, de modo que la ausencia de todos o algunos de estos elementos son necesarios y suficientes, para la conformación del acto jurídico; necesarios porque la falta de cualquier de ellos excluye la existencia del contrato, y suficientes porque ellos se bastan para darle la existencia.

b) Los elementos esenciales del contrato son el consentimiento y el objeto mientras que los accidentales son la condición y el término. El elemento del contrato es algo que forma parte integrante del mismo y en cuya ausencia no podría concebirse su existencia. El consentimiento que es el acuerdo de voluntades exteriormente manifiesta para la creación o transmisión de obligaciones y derechos, mientras que el objeto constituye la esencia del contrato el cual debe ser lícito y posible.

c) Los elementos naturales son aquellos que se integran en cada tipo contractual y que se imponen por el legislador a falta de una disposición en contrario de las partes, pues por naturaleza corresponden a ese contrato.

d) Los elementos accidentales son aquellos elementos que por voluntad de las partes pueden acompañar a un determinado contrato, pese a que su presencia no es esencial, puede hablarse de contrato válido, como ocurre con la condición, el plazo y el modo.

Según el código civil de nuestra república son requisitos legales o elementos esenciales de todo contrato, los estipulados en el artículo 1251 y que indica lo siguiente: capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito. A los que se debe añadir la forma cuando ésta tenga valor ad solemnitatem. Cuando falta en un contrato uno de los requisitos esenciales contemplados en el artículo 1251, no hay contrato.

Solamente los elementos esenciales pueden llamarse requisitos del negocio. Pueden ser estos requisitos esenciales, comunes a todos los negocios, o especiales, que son los típicos de una determinada especie de negocio, como el precio en la compraventa. Los requisitos esenciales y comunes a todos los negocios son fundamentalmente dos: la declaración de voluntad y la causa o fin; algunos autores destacan también el objeto y la forma.

Pero el objeto sólo forman parte de los negocios patrimoniales, como en los reales, originando relaciones entre las personas y las cosas, en cambio, en los extramatrimoniales, no cabe hablar en el mismo sentido de objeto, aunque por consecuencia de las relaciones personales propias del negocio surjan después otras relaciones patrimoniales.

En cuanto a la forma sólo esencia en los negocios solemnes constituyendo en ellos un modo de expresión de la voluntad. Presupuesto de la declaración de voluntad es la capacidad y la legitimación para disponer en los negocios dispositivos.

1.2.2 Clasificación de los contratos:

Si atendemos a una clasificación de los contratos, observamos que éstos se clasifican de acuerdo a varios criterios. Por tal razón, un contrato en particular encaja dentro de varios de ellos. De este modo, es posible efectuar una primera clasificación en contratos nominados y contratos innominados, elaboraremos una breve noción en base a varios autores consultados:

a) Contrato nominado será aquel que tiene nombre específico y particular confirmado por el derecho, por ejemplo el mutuo, depósito, compraventa, etcétera y tiene, cada uno, acciones específicas, individualmente denominadas, que los tutelan.

b) Contrato innominado era aquel que no formaba parte de los clásicos contratos nominados del derecho Romano. El término podía referirse a cualquier convención que quedara fuera de este grupo, pero por sus consecuencias se han reducido a cuatro clases: Doy para que des. Doy para que hagas, Hago para que des y Hago para que hagas.

c) Contratos de negociación y contratos por adhesión: Esta clasificación hoy en día es de las más importantes, los contratos por negociación a aquellos en que las partes debaten o discuten por lo menos, se encuentran en posición de debatir y discutir el contenido del que el futuro contrato ha de ser dotado, constituyen en nuestro derecho

la regla general; en cambio los contratos por adhesión son aquellos en que existe una previa prerrelación unilateral del contrato que es obra de una de las partes contratantes, por medio de formularios, impresos, pólizas o modelos preestablecidos, que generalmente presentan cláusulas abusivas o vejatorias para el consumidor y a la otra sólo le es permitido declarar su aceptación o eventualmente su rechazo.

d) Contratos consensuales o reales: Según su perfeccionamiento se realiza con el simple consentimiento, en cuanto a los contratos reales, su perfección requiere además del mero consentimiento, la entrega de una cosa.

e) Contratos típicos y atípicos: Tipo es esquema fijado por las leyes para cada una de las figuras contractuales. Los contratos típicos son aquellos en que se encuadran al ordenamiento jurídico en cuanto a su denominación y esquema. Los contratos atípicos son aquellos contratos en los que la libertad contractual deja a las partes de pactar formas que se acomoden al negocio jurídico celebrado.

f) Contratos onerosos y gratuitos: Los contratos onerosos son aquellos en que las partes reciben recíprocamente un beneficio patrimonial o basado en ello, mientras que los contratos gratuitos no existe por parte de una de las partes una contraprestación que afecte su patrimonio.

g) Contratos conmutativos y aleatorios: En los conmutativos, la retribución está fijada de antemano, y es siempre jurídicamente exigible por las dos partes, en cambio los contratos aleatorios depende del azar, de un acontecimiento incierto, la efectiva ejecución de la prestación de una de ellas.

h) Contratos formales y no formales: Los contratos formales son aquellos que deben observar ciertas formalidades en la manifestación de la voluntad, de tal forma que si no lo hicieren, no serán válidos. Los contratos no formales son los que no están sometidos a tal exigencia, se perfeccionan con la sola voluntad de las partes.

i) Contratos principales y accesorios: Contratos principales son aquellos cuya existencia no depende de la existencia de otro, mientras que los contratos accesorios son aquellos que su existencia depende de la realización de otro negocio al cual acceden, tal como sucede en la hipoteca.

j) Contratos entre vivos y de última voluntad: Los contratos entre vivos son los que su formalización y eficacia no está condicionada a la muerte de los otorgantes, en cambio los segundos son actos o disposiciones de última voluntad cuya eficacia está subordinada a la muerte de los otorgantes, por ejemplo la donación por causa de muerte.

k) Contratos unilaterales y bilaterales: El criterio se basa en el número de partes a contratar, los bilaterales o sinalagmáticos se basan en obligaciones recíprocas a cargo de ambas partes, por lo que se requiere del consentimiento unánime de dos o mas partes, quienes actúan de manera autónoma y con un interés distinto, como sucede en los contratos. Los contratos unilaterales una sola parte puede que se componga de una sola persona o de varias, y solo existe una posición jurídica.

l) Contratos intuitu personae y contratos impersonales: Contrato intuitu personae es el que se realiza en función de las cualidades personales de uno o ambos contratantes (contrato de servicios profesionales, mandato, obra). Contrato impersonal es el que se realiza sin elevar a primer lugar las cualidades personales, lo que implica

que la muerte de uno de los contratantes extingue el contrato, quedando vinculados los herederos, como sucede por ejemplo con la compraventa.

II) Condicionales y absolutos: Un contrato es condicional cuando las obligaciones que genera se sujetan a una condición suspensiva o resolutoria; y es absoluto, cuando su eficacia no está sometida a una condición.

m) Instantáneos y sucesivos: Cuando un contrato se consuma o cumple de una vez en el tiempo, se clasifica como instantáneo, ahora bien, si las obligaciones se van cumpliendo dentro de un término o plazo que se prolongue después de celebrado el contrato, se le llama sucesivo o de tracto-sucesivo.

n) Causales y abstractos: La causa, elemento esencial del negocio jurídico, como veremos seguidamente, puede sin embargo, no estar contenida en el mismo, y según este punto de vista se distinguen los negocios en causales, si expresan las causa, o abstractos, si no la expresan. Pero esta clasificación nos ocupamos más extensamente al estudiar la causa, y los contratos abstractos son aquellos en que la causa no es esencial para el mismo.

1.2.3 De los vicios del contrato:

Se denominan vicios de la voluntad las irregularidades a que aquélla queda sometida en el desarrollo de los negocios jurídicos.

El Código Civil les denomina vicios de la declaración de voluntad. El artículo 1257 de este cuerpo legal los califica como vicios de la declaración de voluntad: el error, el dolo, la simulación y la violencia.

En opinión de varios doctrinarios, la simulación si bien puede ser causa de anulabilidad del contrato, no lo es por constituir vicio del consentimiento, sino porque las partes acordaron consciente e intencionadamente distorsionar las declaraciones recíprocas de voluntad, a efecto de fingir haber contratado o aparentar un contrato diferente del verdadero.

El término vicio lo utilizamos con cierta imprecisión, ya que con ello estamos haciendo referencia a cualquier anomia contractual, que puede consistir en la ausencia de algunos de sus elementos, como en los defectos que puede adolecer cada uno de ellos, presuponiendo su existencia. Ahora bien, su estudio es el que corresponde a una teoría general, por lo que habrá de complementarse con la disciplina propia de cada tipo contractual, en la que se regulan otros tantos defectos o anomalías que pueden presentar dicho contrato, como por ejemplo, los vicios ocultos del bien en el contrato de compraventa, a los que se refieren los artículos 1559 al 1573 del Código Civil.

En consecuencia entendemos por vicios del consentimiento el error y el dolo y la violencia. Si quien los sufre no es el contratante sino su representante legal, el contrato siempre estará viciado y será susceptible de anulación.

Los vicios de la voluntad en general pueden ser agrupados de dos maneras. unos que comportan la supresión de la libertad de actuar en la persona que realiza la declaración de volunta, como la violencia y la intimidación y aquellos otros que comportan una inexactitud en la circunstancias que conducen a la formación de la declaración de voluntad, como el error, dolo o en la infracción de la buena fe negocial.

1.2.3.1 La simulación:

Cabanellas define a la simulación como: “Simulación viene del latín simul y actio, palabras que indican alteración de la verdad; que se objeto consiste en engañar acerca de la verdadera realidad de un acto”.¹⁵

La acción de simulación es la que está destinada a lograr que el juez dicte una sentencia, cuyo contenido es la declaración de simulación sobre un presunto acto o negocio jurídico. El objeto de la preatención por parte de quien ejercita la acción de simulación, puede ser siempre el mismo; ello va a depender en cada caso del tipo de simulación de que se trate.

La simulación ha sido y sigue siendo un fenómeno universal, cuya relevancia jurídica será mayor o menor conforme el alcance reconocido a la autonomía de la voluntad y según sea el sistema jurídico adoptado, formalista, de negocios abstractos o causalista, de mayor o menor indiferencia respecto a las finalidades que se buscan conseguir con cada negocio.

La simulación consiste en querer una cosa diversa de la contenida en la declaración, conscientemente, y con el asenso de arte a que va dirigida la declaración.

El termino simulación proviene de la voz latia simulare, que significa fingir o hacer aparecer lo que no es cierto, comprendiendo de este modo dos ideas diferentes con un tronco común, el engaño, que puede consistir en una mera ficción con la que se pretende burlar a los terceros haciéndoles creer en la existencia de algo que no tiene

¹⁵ Cabanellas de Torres, Guillermo, **Ob. Cit;** pág. 79

entidad, o bien en un disfraz que oculta la realidad mostrando cosa diferente de la que es en realidad.

Atendiendo al aspecto especial bajo el cual se la considere, la simulación reviste diversas formas o denominaciones, tal como lo regula nuestro Código Civil en el artículo 1285 al enumerar dos categorías de simulación: La simulación es absoluta cuando la declaración de voluntad nada tiene de real, y es relativa cuando a un negocio jurídico se le da una falsa apariencia que oculta su verdadero carácter. Por su parte el artículo 1286 estatuye: La simulación absoluta no produce ningún efecto jurídico. La simulación relativa, una vez demostrada producirá los efectos del negocio jurídico encubierto, siempre que su objeto sea lícito. Derivado del análisis de estas normas, podemos sistematizar estas categorías así: Simulación absoluta y simulación relativa.

La simulación lleva dentro de sí misma la idea del ocultamiento o del engaño considerándose esencial no que se logre la ocultación, sino que se haya procedido a la ocultación. Hay simulación siempre que se produce una disociación de apariencia y realidad con fin de engaño.

El concepto común de simulación puede, perfectamente, ser trasladado al campo de los contratos, donde se denomina contrato simulado a aquel que tiene una apariencia distinta a la realidad, sea porque no existe en absoluto, o bien porque el realmente efectuado es distinto del que aparece al exterior. Entre la forma externa, ritualidades y demás circunstancias que rodean la celebración de un contrato, y su esencia íntima hay un contraste notable, el contrato de que dada sus características y estructura aparece como serio y eficaz, es en el fondo ficticio o constituye una máscara para disfrazar otra negociación completamente diferente, provocando en el público una idea equivocada sobre la realidad del acto.

Para abordar la simulación debemos matizar la divergencia consciente entre voluntad negocial y declaración con la nota de la contradicción. Hemos podido apreciar, que la discrepancia se produce entre dos declaraciones contradictorias, una de ellas aparente y no querida y la otra oculta, que encierra el verdadero querer de las partes. En una misma realidad convergen, pues, un contrato simulado disimulado, verdaderamente querido, pero que permanece oculto.

Aunque la finalidad de la simulación es el engaño, la figura no siempre aparece teñida de ilicitud ni es, necesariamente, un mecanismo para obtener ventajas fraudulentas.

En cuanto a los efectos jurídicos de la simulación relativa, el Código Civil establece en su artículo 1286, parte final, lo siguiente: La simulación relativa, una vez demostrada, produce los efectos del negocio jurídico encubierto, siempre que su objeto sea lícito. El artículo 1287 indica: La simulación no anula el negocio jurídico cuando no tiene un fin ilícito ni causa perjuicio a ninguna persona. Entendido esto, en el caso contrario, significa que si la simulación relativa tiene fin ilícito o perjudica a alguna persona, sí constituye causa de anulación del contrato. Es decir, produce nulidad relativa.

En cuanto a su dinámica, la simulación relativa permite diferenciar tres conceptos, el contrato simulado, el contrato disimulado y el acuerdo simulatorio o contradecación. Este último invalida lo simulado o exteriorizado y hace emerger el contrato disimulado, que contiene la verdadera voluntad.

La simulación relativa es una figura jurídica más compleja que la simulación absoluta, pues el contrato simulado no es sino una apariencia que disimula otro

contrato. Se ha de tener en cuenta en ella, no sólo el contrato y el acuerdo sobre el encubrimiento, sino también el contrato ocultado.

Si se trata de una simulación absoluta, el fin perseguido por el que demanda es el de obtener solamente una declaración judicial de simulación del acto cuestionado. Si, en cambio se trata de una simulación relativa, la acción de simulación tendrá un doble objetivo: conseguir la declaración de simulación del acto o negocio ostensible, y al mismo tiempo, obtener también una declaración de existencia del acto que permanecía oculto.

La característica de la simulación que la distingue de la reserva mental estriba en el acuerdo con la parte a que se dirige la declaración. Por eso, mientras es posible la reserva mental en todos los negocios jurídicos, la simulación lo es tan sólo en los contratos, y en aquellos actos unilaterales en que la declaración de voluntad ha de enderezarse a una persona determinada que debe tener conocimiento de la misma, como en la notificación de una cesión de crédito, en un requerimiento, en un despido. Por eso también, mientras el negocio jurídico con reserva mental es válido en principio, el simulado es siempre nulo, ya que la parte que recibe la declaración no verdadera, no sólo reconoce el desacuerdo, sino que lo ha querido de acuerdo con el declarante. La nulidad existe siempre, cualquiera que sea el fin práctico de la simulación: defraudar la ley, engañar los acreedores sobre la cuantía del patrimonio del deudor y, por mismo, sustraer bienes a su garantía, o hasta una simple ostentación.

La simulación absoluta es la forma más simple de simulación. Supone haberse creado la apariencia de un contrato y, en verdad resulta que no se quiso dar vida a tal contrato, sino tan sólo a su apariencia engañosa. En este estado de cosas la declaración simulada se llama simulación absoluta o en sentido propio, cuando no hay ningún contrato, sino lo apariencia y se daría en el caso en que vender, por ejemplo, se

acordara una venta, cuando realmente sino que se pretende únicamente que el bien objeto de la misma figura como del comprador, cuando realmente sigue siendo del vendedor. Esta intención puede obedecer a diversas razones a la simulación absoluta recurre, principalmente, quien desea ocultar sus bienes a sus acreedores para sustraerlos de sus pretensiones procesales o quien quiere esconderlos del fisco para evitar el pago de impuestos. Es claro que en la simulación absoluta las partes celebran un contrato, y en un acuerdo distinto y secreto declaran no querer efecto alguno de aquel contrato. Su intención es crear, frente a terceros, la apariencia de la transmisión de un derecho de una parte a la otra o la apariencia de una asunción de una obligación por una parte respecto de la otra. Por lo tanto, el contrato sería nulo de raíz.

Por eso es necesario distinguir bien los actos simulados, los actos reales cometidos en fraude de la ley o en fraude de los acreedores. El acto simulado, cualquiera sea su fin, es siempre un acto no querido y, por lo mismo, sólo aparente; en cambio, los actos efectuados en fraude de la ley son realmente queridos, como son realmente queridos los verificados en fraude de acreedores. En consecuencia, los actos simulados son siempre nulos por desacuerdo entre la declaración y la voluntad verdadera; los actos realizados en fraude de la ley son nulos, cuando son contrarios a la ley misma, como lo veremos a su tiempo; y los actos celebrados en fraude de acreedores son plenamente válidos, sólo que su eficacia puede ser destruida en todo o en parte mediante el ejercicio especial llamado revocatoria o pauliana.

Si bien los terceros cuya buena fe está protegida por la ley son únicamente aquellos que han adquirido un derecho fundados en la realidad del negocio simulado, o sea los causahabientes del aparente titular, por otra parte conviene observar su conductas no es inatacable ni oponible erga omnes.

Los medios necesarios para probar la simulación varían según que el negocio se quiera impugnar entre las partes, o bien contra terceros: y en la primera hipótesis se debe distinguir si la persona que invoca la nulidad por simulación es una de las partes, o si es un tercero que haya adquirido su derecho de esta misma. Si una de las partes quiere probar la simulación contra la otra es admisible cualquier medio de prueba cuando el negocio no reviste la forma escrita; mas en la hipótesis contraria no se puede admitir más prueba que la escrita, cuando la simulación no resulta del documento mismo, y esto por la prohibición que establece el artículo 1341, de admitir prueba testifical contra el contenido de una escritura. Tal prueba escrita la proporciona la contradecларación, que de ordinario cuidar las partes de hacer en la práctica cuando celebran un acto simulado. En cambio, si la nulidad se invoca por causahabiente para proteger un derecho propio, como, por ejemplo, el adquirente de quien enajenó simuladamente un fundo, la prueba podrá suministrarse por todos los medios, aun por testigos, y aun cuando el negocio simulado se haya consignado en escritura; porque a diferencia de la parte, el tercero estaba imposibilitado para procurarse prueba escrita de la simulación cuando adquirió su derecho; la ley misma exceptúa esta hipótesis de la prohibición de la prueba testifical.

La segunda condición estriba en que el desacuerdo entre voluntad y declaración, o la falta de consentimiento, recaigan sobre puntos esenciales del negocio; si afectan a puntos secundarios, es evidente que el negocio será válido. Debe entenderse por puntos esenciales no sólo aquellos que en virtud de la ley son necesarios para el concepto del negocio, considerado en el tipo abstracto a que pertenece, sino también aquellos que en el caso concreto se consideraban por las partes como esenciales, tales que sin ellos no se habría ajustado el negocio. Por eso hay nulidad no sólo cuando el error o el disenso recaen sobre la índole del negocio, sobre el objeto o sobre la persona cuando ésta es esencial por la naturaleza del negocio, (error in negotio, in corpore), sino también cuando recae sobre la cantidad de la cosa objeto del negocio, si tal cantidad ha sido tomada en consideración, o sobre algunas calidades, o sobre

cláusulas accesorias, como una condición, o aun sobre el tiempo y el lugar de la prestación.

Adviértase asimismo que no siempre la nulidad es total, sino que puede ser parcial, como en caso de error o disentimiento sobre la cantidad. Pero no puede decirse, en términos generales y absolutos, que la declaración tenga eficacia por lo que atañe a la cantidad que al mismo tiempo se ha querido y declarado, conforme a la máxima. Porque hay que tener en cuenta la variedad de casos; si dicha máxima puede tener aplicación, por regla general en los contratos unilaterales no la pueden tener en los bilaterales en que a la cantidad que ha de prestarse corresponde una contraprestación que se mide por una cantidad determinada y no por otra menor. Si el comprador quería dar 500 liras por una cosa, y ha dado 1000, la compraventa será válida por 500 liras; si es verdad que en lo más está comprendido lo menos, también lo es que el que ha dado su cosa por un precio mayor no puede ser obligado a conformarse con el menor. Por eso en los contratos bilaterales la declaración será válida por la parte menor, sólo cuando el deudor pretenda dar todo lo que el acreedor pretendía recibir, y dé más: el comprador quiere dar las 1, 000 liras que el vendedor pretende, pero por un error dice o escribe 2, 000. Y en los mismos contratos unilaterales puede acaecer que no valga la declaración por la cantidad menor, porque en la intención de las partes era esencial la cantidad mayor: tengo yo necesidad de que un amigo me garantice una deuda 1000 liras; y él, leyendo mal la cifra por mí escrita, acepta garantizar una deuda por cien; el negocio no será válido ni siquiera por esta última suma, ya que de esta, suerte no se obtiene intento práctico. Así; pues, todo se reduce a interpretación la voluntad.

1.2.4 **El saneamiento:**

En todo contrato oneroso en que se transfiera la propiedad, la posesión, el uso, goce o disfrute de una cosa, el enajenante está sujeto al saneamiento por evicción o por vicios ocultos.

No obstante lo anterior, los contratantes pueden ampliar o restringir el pacto expreso los efectos del saneamiento y aún convenir en que éste no se preste lo cual no es usual.

1.2.5 **De la reparación de los daños:**

La relación obligacional es consecuencia de dos acontecimiento vitales: a) el fundacional, que es el respeto a la persona humana, por la necesidad de una convivencia en paz en la sociedad, y b) el trafico negocial, impuesto por el sistema de economía capitalista de acumulación privada, en donde destacamos, el derecho de todo sujeto a adquirir un patrimonio, el intercambio de bienes y servicios y la preservación de estos.

Es necesario destacar que el objeto de la prestación constituye la regulación de relaciones con contenido económico o patrimonial, es decir, en este esquema el no dañar también tiene un contenido económico, y ello es de vital importancia, pues el sistema de economía capitalista implica una constante obtención de tasa de beneficio, para realizar la necesaria acumulación.

CAPÍTULO II

2. Contrato de compraventa:

En Guatemala el contrato de compraventa de bien inmueble es uno de los contratos de mayor trascendencia y utilidad, por medio de este se realizan varias negociaciones importantes, ya sea obtener una vivienda familiar o un inmueble para ubicación de algún negocio, por lo que es importante que desarrollemos este contrato, desde sus orígenes, consecuencias hasta sus elementos.

La compra de un bien inmueble, ya sea una vivienda, un apartamento, un local, etcétera constituye una operación económica importante para cualquier persona individual o jurídica, y en algunos casos corre a cargo de todos los miembros de la familia. En estas operaciones concurren factores muy complejos, de tipo constructivo, urbanístico, jurídico posibles cargas, gravámenes y titularidad, de carácter fiscal, financiero, de correcta valoración en el mercado, de expectativas de futuros gastos, etcétera.

Por lo tanto es necesario que exista una exacta y correcta forma de celebración de esta clase de contratos, y el Estado debe de velar por garantizar el derecho de propiedad y la seguridad jurídica.



El Decreto Ley 106, Código Civil, en su artículo 1790 define lo que se entiende por contrato de compraventa de la siguiente manera: Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero.

Para que nuestros legisladores llegaran a dicha definición fue necesario que se estudiara esta figura jurídica desde sus antecedentes, en el Derecho Romano este contrato fue la base del comercio de la sociedad, y sigue siendo hasta nuestros días.

De dicha definición se desprende que hay dos figuras esenciales, el comprador, que es la persona individual o jurídica que adquiere el bien a y a cambio realiza un precio, el cual ya han estipulado las partes. Así también nos encontramos con la figura del vendedor, quien es la persona individual o jurídica que legítimamente es propietaria o dueña del bien que se pretende enajenar, y que a cambio de una suma de dinero, transfiere la propiedad de dicho inmueble, obligándose asimismo al saneamiento de ley.

2.1 Origen:

Como se ha señalado el contrato de compraventa por su trascendencia histórica es el más importante de los contratos, el cual viene a ser uno de los instrumentos principales en la circulación de los bienes.

En el transcurso del tiempo el contrato de compraventa, se ha convertido en el acto de comercio más representativo y en la principal fuente de las obligaciones. Nace con

la aparición de la moneda, pues al servir esta, como instrumento de pago, permitió la desaparición del trueque.

Se dice que el origen de la compraventa está en las permutas, porque antiguamente no existía dinero; por lo que se tenía que buscar quién necesitaba lo que a uno le sobraba y quién tenía lo que a uno le hacía falta, labor bastante difícil, por lo que se eligió un material cuya valoración pública y perpetua evitase, mediante la igualdad de la cuantía, las dificultades de la permuta, esta materia es el dinero, desde entonces no constituyen ambas cosas mercancías, sino que una de ellas se denomina precio. La compraventa esta bien diferenciada de la permuta, en esta se da mercancía y se recibe mercancía, los papeles de las partes son idénticos, en cambio en la compraventa se da mercancía por una de las partes, el vendedor, y por otra el comprador, se hace entrega del precio, siendo diferentes las obligaciones de las partes en el contrato.

En este contrato podemos apreciar el progresivo desarrollo del Derecho Romano, la más antigua forma de realizar una operación que tuviera por finalidad transmitir la propiedad de un bien a otra persona mediante una contraprestación que se reciba por esta, fue el acto material de trueque o permuta, pero esa forma resultaba demasiado problemática, y conllevaba demasiados inconvenientes y ello dio lugar a que se diera una nueva forma de cambio, los metales preciosos hasta luego llegar a la moneda.

Asimismo en un principio este contrato era revestido de formalidades por lo que era una especie de *mancipatio*, pero al finalizar el período republicano y con la preponderante influencia del *ius gentium* se configura el contrato consensual de compraventa como medio productor de obligaciones que el derecho civil, tituló otorgándole dos acciones:

- *actio venditi*: acordada al vendedor.
- *actio empti*: concedida al comprador.

En el Derecho Romano se reconoció la validez de la adquisición de un bien que pertenecía a un condominio, también se valoró la compraventa de las cosas futuras.

Inicialmente la compra venta, no conducía directamente a la transferencia de la propiedad, ya que esta únicamente se materializaba a través de la concertación de actos materiales, tal como lo era la *mancipatio*, la *in jure cessio* y la *traditio*.

La *mancipatio*, fue un acto formal celebrado en presencia de cinco testigos como mínimo; implicaba la presencia de un objeto que represente el bien materia de contrato y un pedazo de cobre, el cual simbolizaba el pago a todo ello, debían pronunciarse formulas rituales a fin de que se entendiese materializada la adquisición.

Posteriormente nos encontramos con la *in jure cessio* que también era un acto formal pero se celebraba en presencia del pretor e implicaba una reivindicación simulada, en la que el adquirente alegaba la propiedad del bien ante el pretor y el enajenamiento se allanaba a ello.

La *traditio*, era el acto por el cual se daba la entrega física del bien que se enajenaba, la misma que se adjudicaba de común acuerdo entre el que lo entregaba (*tradens*) y el que lo recibía (*accipiens*).

A partir del siglo XVIII, mediante el contrato de compraventa, se confería al comprador, no solo el título o acreencia, sino también se transfería el dominio de la cosa vendida. Esta evolución de la compraventa se consolidó a través de los juristas que redactaron el Código Civil Francés, quienes propugnaron la unidad del contrato aduciendo que la propiedad se transmite por la vía consensual, ya que la compra venta es perfecta entre las partes y la propiedad se adquiere por el comprador solo desde que hay acuerdo sobre la cosas y el precio.

2.2 Concepto:

La compraventa puede ser definida como aquel contrato de buena fe por medio del cual una persona llamada vendedor transfiere la propiedad de alguna cosa a otra llamada comprador a cambio de un precio.

Cabanellas establece: “Habrá compraventa cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto y en dinero”¹⁶.

Por su parte el Licenciado Nery Muñoz establece: “La compraventa es un contrato en el que una de las partes se obliga a dar la propiedad una cosa y la otra a pagarla en dinero. Por el contrato de compraventa, una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero”.¹⁷

La limitación a la esfera de la compraventa es sobradamente razonable, si atendemos a que es el contrato más frecuente entre los que son objeto de promesa, a la vez el más expuesto a incumplimiento o burla. Además, si la compraventa prometida susceptible de legislarse fuera exclusivamente la relativa a inmuebles, estaría mayormente justificado, porque es justamente la hipótesis más frecuente.

El maestro Coviello define la compraventa como: “Es aquel contrato de buena fe por medio del cual una persona llamada vendedor se obliga a transferir a otra llamada comprador, la posesión libre, completa y duradera de una cosa determinada, mediante el pago de una cantidad cierta y en dinero”.¹⁸

Según el autor Jorge Addame Goddad: “El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un precio cierto, en dinero signo que lo represente”.¹⁹

¹⁶ Cabanellas de Torres, Guillermo, Ob. Cit; pág. 160

¹⁷ Muñoz, Nery Roberto, Ob. Cit; pág 27.

¹⁸ Muñoz, Nery Roberto, Ob. Cit; pág 27.

¹⁹ Goddad, Jorge Adame, El contrato de compraventa internacional, pág. 9.

El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.

En virtud de los concepto antes señalados, el contrato de compra venta no puede ser confundido con la traslación de dominio y nada impide que dicha traslación de dominio se pueda dar en un momento distinto, conforme sucede con la tradición o entrega posterior de los bienes muebles o con la compraventa de inmuebles con pacto de reserva de propiedad.

2.3 Características:

El contrato de compraventa tiene características particulares y dentro de las más importantes los autores acuerdan las siguientes:

- Contrato nominado o típico, puesto que se encuentra reglamentado en la ley.
- Contrato bilateral, ya que obliga tanto al vendedor a entregar la cosa como al comprador de la cosa o bien a pagar el precio.
- Contrato oneroso, requisito esencial porque si no, no existiría compraventa sino que derivaría en uno de donación.
- Contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento de las partes.
- Contrato Principal, porque no depende de otros contratos.

- Es obligatorio entre las partes; por que el vendedor se obliga a entregar el bien o la cosa, y el comprador por consiguiente la traslación de dominio es un efecto del perfeccionamiento del contrato.
- Las prestaciones son independientes: puesto que las dos partes asume obligaciones (el vendedor entregar el bien en propiedad y el comprador pagar el precio en dinero).
- Contrato conmutativo; por que las partes han previsto previamente los beneficios del contrato y salvo excepciones no están sujetas a factores externos ya que deben ser equivalentes.
- Translativo de dominio, un contratante se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho, y el otro se obliga a pagar por ellos.
- Contrato Civil, se considera de derecho civil, en caso de no reunir los requisitos para considerarlo como mercantil.
- Contrato instantáneo, porque produce sus efectos al celebrarse el contrato; puede ser de tracto sucesivo cuando los efectos se producen a través del tiempo.
- Contrato voluntario, cuando el contrato es celebrado voluntariamente por el vendedor; puede ser forzoso si la celebración del contrato se le impone al vendedor, aun en contra de su voluntad.

2.4 Elementos:

Los elementos esenciales de todo contrato son el consentimiento y el objeto; la falta de alguno de estos elementos trae como consecuencia la inexistencia del contrato:

2.4.1 Consentimiento:

El contrato de compraventa se define como el acuerdo de voluntades que tiene por objeto transmitir el dominio de una cosa o de un derecho a cambio de un precio cierto y en dinero; lo cual implica la voluntad del vendedor de transmitir la propiedad de una cosa o un derecho, y la voluntad del comprador a pagar por esa transmisión un precio cierto y en dinero.

2.4.2 Objeto:

Este puede ser de dos clases:

2.4.2.1 Directo:

Consiste en transmitir el dominio de una cosa o de un derecho y pagar un precio cierto y en dinero.

2.4.2.1 **Indirecto:**

Esta constituido por el precio y la cosa.

2.4.3 **Personas o partes:**

El vendedor, que es la persona física o jurídica que transfiere la propiedad, y el comprador, que es quien la adquiere.

2.4.4. **Formales:**

Regularmente los contratos de compraventa no se otorgan por escrito, ya que la ley no requiere tal formalidad; sin embargo, en la práctica es habitual que el consentimiento se plasme en un documento privado que sirva de prueba. Hay excepciones en diferentes ordenamientos jurídicos, por ejemplo para el caso de bienes inmuebles, o ciertos otros contratos que se obligan a realizar por escrito, expresa o tácitamente, en nuestro ordenamiento jurídico guatemalteco es necesario y por ser un contrato solemne debe de constar por medio de escritura pública.

2.5 Prohibiciones del código civil para el contrato de compraventa:

Entre consortes: los cónyuges no pueden celebrar entre si el contrato de compraventa a no ser que estén casados por el régimen de separación de bienes.

Los magistrados, los jueces, el ministerio público, los defensores oficiales, los abogados, los procuradores y los peritos no pueden comprar los bienes que son objeto de los juicios en que intervengan.

Compraventa entre padre e hijo: los hijos sujetos a patria potestad no pueden vender a sus padres los bienes que adquieren por cualquier otro título distinto a su trabajo.

Venta de la parte alicuota: los copropietarios no pueden vender su parte alícuota a extraños sin antes darle el derecho de preferencia a los demás copropietarios.

Herederos o legatarios: los herederos o legatarios no pueden enajenar su parte de la herencia, sin antes darle el derecho de preferencia a los demás copropietarios.

Los tutores y otros: Tanto los tutores como los curadores, mandatarios, ejecutores testamentarios administradores o interventores en caso de ausencia y los empleados públicos no pueden comprar los bienes de cuya venta o administración se hayan encargado.

Peritos y corredores: Tampoco pueden comprar los bienes en cuya venta han intervenido.

De la patria potestad y de la tutela: los que ejercen la patria potestad y los tutores no pueden enajenar los bienes inmuebles ni los muebles que correspondan a su pupilo o a su hijo, sino por causa de absoluta necesidad o evidente utilidad y previa autorización del juez competente.

2.6 Obligaciones de las partes:

2.6.1. Obligaciones del vendedor:

- Transmitir la propiedad o título de derecho.
- Conservar el bien objeto de la compraventa hasta su entrega.
- Entregar la cosa: Se entiende por entrega de la cosa vendida el hecho de que el vendedor la ponga a disposición del comprador de una manera real, jurídica o virtual". La entrega real consiste en la traslación material de la cosa vendida; existe entrega jurídica cuando la ley considera recibida la cosa por el comprador;

hay entrega virtual cuando el comprador acepta que la cosa vendida queda a su disposición y se da por recibido de ella.

- Garantizar al adquirente una posesión útil.
- Garantizar al comprador una posesión pacífica.
- Garantizar la evicción.
- Responder de los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida.
- Pagar por mitad los gastos de escritura y del registro, salvo convenio en contrario.
- Pagar los gastos de la entrega de la cosa vendida.
- Cumplir con las obligaciones fiscales del vendedor.

2.6.2 Obligaciones del comprador:

- Pagar el precio.
- Pagar intereses en caso de demora o de compraventa con precio aplazado.
- Recibir la cosa comprada.
- Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, salvo convenio en contrario.
- Pagar los gastos de transporte o translación, salvo convenio en contrario.
- Obligación de pagar el impuesto sobre adquisición de inmuebles.
- Obligación de cancelar el Impuesto al Valor Agregado.

2.7 Modalidades especiales:

- Con reserva de dominio: Es la compraventa en donde la transferencia del dominio queda sujeta a una condición suspensiva que puede consistir en el pago del precio o cualquier otra lícita. No es reconocida por todos los ordenamientos jurídicos.
- A plazos: es aquella compraventa en la que el vendedor, por un lado, realiza la transferencia de la propiedad, y por otro el comprador, se obliga a realizar el pago fraccionado en un determinado número de cuotas periódicas.
- Ad gustum (al gusto): es aquella que está sometida a la condición futura e incierta de superar una prueba o degustación que permita averiguar si la cosa posee la calidad expresa o tácitamente convenida.
- Con pacto de preferencia: es aquella en la que se establece, para el comprador, la obligación de permitir, en caso de futura venta, que una determinada persona adquiera la cosa, con prioridad sobre el resto de eventuales compradores. Igualmente, el comprador estará además obligado a informar al beneficiario del pacto de preferencia sobre la puesta en venta del bien.
- Con pacto de retroventa: es aquella en que se atribuye al vendedor un derecho subjetivo, por el que puede recuperar la cosa vendida. Cabe añadir que la finalidad económica de esta figura gira en torno a la posibilidad de que el

vendedor adquiera liquidez suficiente, con la futura esperanza de recuperar la cosa. De ahí que existan grandes facilidades para simular una compraventa con pacto de retroventa, tratándose realmente de un préstamo garantizado

- Con pacto comisorio: es aquella compraventa en donde comprador y vendedor sujetan el precio de la misma, para que pueda ser cotizado por terceras, y la compraventa se rescinde en caso exista un mejor postor para el bien.
- Con arras: es aquella compraventa en donde los contratantes ya sea comprador o vendedor aseguran el resultado de la misma, consignando un fondo de garantía.

2.8 Terminación:

Finalmente, señalaremos algunas incidencias a las que nos contrae el artículo 1539 del Código Civil, el que contempla la descripción típica del contrato de compraventa de bien ajeno propiamente dicho, señalando que la venta de bien ajeno es rescindible a solicitud del comprador, salvo que hubiese sabido que no pertenecía al vendedor o cuando éste adquiera el bien antes de la citación de la demanda.

En principio, la norma civil sustantiva, en cuanto a la compraventa de bien ajeno, alude a la rescisión, más no a la nulidad y resolución, lo que infiere que estamos partiendo de que nuestra legislación estaría aceptando la existencia de un contrato

válido, que sólo es rescindible por el desconocimiento del comprador sobre la ajenidad del bien.

Existen dos tipos de ineficacia del acto jurídico: la ineficacia originaria, que comprende a la nulidad y anulabilidad, donde el negocio no produce efectos jurídicos por haber nacido muerto, o adolece de defectos subsanables y cuyas causales, se encuentran establecidas por los artículos 219 y 221 del código civil, y virtualmente en el artículo V del Título preliminar del mismo cuerpo legal, que suponen un defecto en la estructura negocial, es decir carece de los elementos establecidos para el acto jurídico, por el artículo 140 del Código Civil, o se encuentra viciado. De otro lado, tenemos la ineficacia funcional, cuyos supuestos típicos son la rescisión y la resolución, en dichos supuestos, el contrato que venía produciendo efectos jurídicos deja de producirlos posteriormente por la aparición de una causal en la celebración del contrato en el primer caso, o sobreviviente a éste, en el último caso.

Ahora bien, las principales diferencias que hemos podido advertir en cuanto a la rescisión, resolución y nulidad de compraventa de bien ajeno tenemos:

Como ya se estableció, el contrato de compra venta de bien ajeno es rescindible a solicitud del comprador, cuando éste desconocía que el bien no era de propiedad del vendedor, salvo que hubiese sabido de la ajenidad del bien o si adquiere la propiedad del mismo, antes de que reciba la citación de la demanda, es decir, aquí estamos ante un supuesto de desconocimiento de la titularidad del bien, cuya causa existía en el momento de la celebración del contrato, tratándose de una ineficacia que se relaciona con la fase de celebración o de formación del negocio jurídico, donde se reconoce implícitamente la validez del acto jurídico.

En cuanto a quienes se encuentran legitimados para solicitar la rescisión del contrato de compraventa de bien ajeno, sólo tenemos al comprador que es parte de la relación jurídica, no pudiendo extenderse al verdadero propietario, pues su derecho, no ha sufrido perjuicio.

La figura de la nulidad, a diferencia de la rescisión, se refiere a que el contrato deja de producir sus efectos por una causal existente en el momento de su celebración, se observa cuando el acto jurídico carece de sus elementos esenciales en el momento de su conformación. Que según el aludido artículo 1539 del Código Civil, se reconoce la validez del contrato de compraventa de bien ajeno, estableciendo que podrá ser rescindido por el comprador, es decir, que presupone la existencia de un contrato válidamente celebrado, y el mismo no podrá producir efectos por existir un perjuicio que afecta al comprador. Así, el comprador sólo podrá solicitar la rescisión, pudiendo operar la Nulidad respecto a las partes cuando el acto no contenga los requisitos del artículo 140 del Código Civil mientras el verdadero propietario, no podrá solicitar la rescisión, así como tampoco la nulidad del contrato por no ser parte de la relación jurídica, además, pues su sola celebración no significa que el derecho de propiedad sea transferido, por cuanto requiere la participación de éste para su perfeccionamiento.

En lo referente a la resolución, tratándose de un supuesto de Ineficacia funcional, la diferencia estriba en primer lugar, que se encuentra establecida por ley que en éste caso opera la rescisión y en segundo lugar, porque la causa que origina que el acto ya no produzca efectos se presenta al momento de la celebración del contrato, es decir, el hecho de la ajenidad del bien, existía en el momento de la celebración del contrato, lo que causa perjuicio al comprador, y en el caso de la resolución, la causal es sobreviviente a la celebración, esto es, no existía al momento de celebrarlo.

CAPÍTULO III

3. Los tributos:

Para que el Estado pueda cumplir con su obligación constitucional de velar por el bien común y proporcionar a la población los servicios básicos que ésta requiere, necesita de recursos que provienen principalmente de los tributos pagados por los contribuyentes. El pago de los impuestos puede llevarse a cabo utilizando la coerción o apelando a la razón. La fuerza se manifiesta en las leyes y en su cumplimiento obligatorio, mientras que la razón sólo puede estar dada por una cultura tributaria con bases sólidas.

No puede obviarse que un estímulo (o desestímulo) importante para la tributación lo constituye el manejo y destino de los fondos públicos, aparte de que, para muchos ciudadanos, tributar es un acto discrecional, relacionado con su percepción positiva o negativa sobre el uso de los fondos.

Las obligaciones fiscales nacen cuando se configuran los hechos imposables definidos por las leyes y podrán ser liquidadas por los órganos recaudadores ó los contribuyentes a través de una declaración jurada.

Los tributos están contemplados en las normas legales que los imponen y regulan. Las leyes tributarias, particularmente contemplan la pluralidad de derechos y obligaciones de la relación jurídica tributaria que en toda sociedad organizada existe

entre los ciudadanos y el fisco o el sujeto activo del tributo, que puede ser distinto del fisco, como ocurre, por ejemplo, con las municipalidades y tantos otros entes y organizaciones del sector público y excepcionalmente, incluso, instituciones privadas con finalidad social o pública.

La obligación tributaria solo nace de una ley y por eso su carácter universal, general, que solo puede, según la Constitución Política de la República de acuerdo con el principio de reserva de ley, crearse o modificarse mediante una norma legal que impone su obligatoriedad y exigibilidad, atendiendo a la igualdad de trato ante la ley que, en estos casos, se hace efectiva no mediante la simple aritmética sino por el principio de proporcionalidad, de acuerdo con la capacidad económica del contribuyente o el sujeto pasivo de la carga impositiva.

Generalmente la materia del tributo es el pago de una suma de dinero y en suma, pueden ser considerados como tributos los impuestos, las contribuciones especiales y aun las tasas, siendo estas últimas la contraprestación por un servicio, mas, su tratamiento en cuanto a la recaudación y trámite es igual al del impuesto. Estos pueden ser directos o indirectos, y en el caso del que afecta a la herencia, debe entenderse como un gravamen a la transmisión gratuita de bienes, a los herederos o legatarios.

La legislación tributaria va dirigida, pues, a quienes tienen la capacidad económica para soportarla, dependiendo, principalmente, del patrimonio o del ingreso. Por ello el impuesto a la renta es directo, siendo los que afectan al consumo, por ejemplo, impuestos indirectos. El beneficiario del impuesto tiene ciertos privilegios para su cobro, como el de la coactiva, que se denominan exorbitantes, porque parten del supuesto de legitimidad y la necesidad de cubrir los gastos públicos.

Los tributos son ingresos públicos de derecho público que consisten en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente, exigidas por una administración pública como consecuencia de la realización del hecho imponible al que la ley vincula el deber de contribuir. Su fin primordial es el de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento del gasto público, sin perjuicio de su posible vinculación a otros fines.

3.1 Naturaleza y características:

Un tributo es una modalidad de ingreso público o prestación patrimonial de carácter público que presenta los siguientes rasgos con los cuales se puede identificar:

3.1.1 Carácter coactivo:

El carácter coactivo de los tributos está presente en su naturaleza desde los orígenes de esta figura. Supone que el tributo se impone unilateralmente por los entes públicos, de acuerdo con los principios constitucionales y reglas jurídicas aplicables, sin que concurra la voluntad del obligado tributario, al que cabe impeler coactivamente al pago.

Debido a esta característica, y para garantizar la autoimposición, principio que se remonta a las reivindicaciones frente a los monarcas medievales y que está en el origen de los estados constitucionales, en derecho tributario rige el principio de legalidad. En virtud del mismo, se reserva a la ley la determinación de los componentes de la obligación tributaria o al menos de sus elementos esenciales.

3.1.2 **Carácter pecuniario:**

Si bien en sistemas premodernos existían tributos consistentes en pagos en especie o prestaciones personales, en los sistemas tributarios capitalistas la obligación tributaria tiene carácter dinerario. Pueden, no obstante, mantenerse algunas prestaciones personales obligatorias para colaborar a la realización de las funciones del Estado, de las que la más destacada es el servicio militar obligatorio.

En ocasiones se permite el pago en especie: ello no implica la pérdida del carácter pecuniario de la obligación, que se habría fijado en dinero, sino que se produce una dación en pago para su cumplimiento; las mismas consideraciones son aplicables a aquellos casos en los que la administración, en caso de cumplimiento de pago, proceda al embargo de bienes del deudor.

3.1.3 **Carácter contributivo:**

El carácter contributivo del tributo significa que es un ingreso destinado a la financiación del gasto público y por tanto a la cobertura de las necesidades sociales. A través de la figura del tributo se hace efectivo el deber de los ciudadanos de contribuir a las cargas del Estado, dado que éste precisa de recursos financieros para la realización de sus fines. El federalista justificaba la atribución de la potestad impositiva a los poderes públicos afirmando que: El carácter contributivo permite diferenciar a los tributos de otras prestaciones patrimoniales exigidas por el Estado y cuya finalidad es sancionadora, como las multas.

Pese a que el principal objetivo de los tributos sea la financiación de las cargas del Estado, pueden concurrir objetivos de política económica o cualesquiera otros fines, que en casos concretos pueden prevalecer sobre los contributivos.

3.2 Tipos de tributos

En la mayoría de los sistemas impositivos estatales se distinguen al menos tres figuras tributarias: el impuesto, la tasa y la contribución especial o contribución de mejora. Aunque, en general, existe coincidencia en cuanto a los aspectos básicos de la clasificación tributaria, cada país presenta determinadas particularidades, destacando Alemania, donde el Derecho tributario se limita a la regulación de los impuestos.

Las contribuciones sociales a la seguridad social y otras similares son consideradas tributos por algunos Estados, como México o Brasil. Por el contrario, Bolivia, Ecuador, España o Italia se encuentran entre los países que no las consideran como tales.

En otros sistemas tributarios pueden existir categorías adicionales, como la figura del préstamo obligatorio (empréstimo compulsório) reconocido por la Constitución de Brasil y que el Supremo Tribunal Federal declaró de naturaleza tributaria.

3.2.1 Impuestos:

Los impuestos son tributos cuyo hecho imponible se define sin referencia a servicios prestados o actividades desarrolladas por la administración pública. En ocasiones, se definen como aquellos que no implican contraprestación, lo que se ha criticado porque da a entender que existe contraprestación en otros tipos de tributo, cuando el término contraprestación es propio de relaciones sinalagmáticas y no unilaterales y coactivas como las tributarias.

El hecho imponible en los impuestos está constituido por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del contribuyente. Son los más importantes por el porcentaje que suponen del total de la recaudación pública.

Esta clase de tributos están caracterizados por hacer surgir obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario regido por derecho público. No requiere contraprestación directa por parte de la administración, y surge exclusivamente como consecuencia de la capacidad económica del contribuyente. De esta manera, se puede definir la figura tributaria como una exacción pecuniaria forzosa para los que están en el hecho imponible.

El campo de las ciencias económicas que estudia los impuestos es la de las finanzas públicas, mientras que en derecho, la rama encargada de tal análisis es el derecho tributario o derecho fiscal que son sinónimos.

Todo impuesto define un tipo impositivo, o valor generalmente porcentual que aplicado sobre una base imponible resulta en una liquidación, o importe específico que el contribuyente que se ajuste al supuesto del impuesto está obligado a satisfacer al órgano administrativo competente.

Los impuestos son prestaciones, hoy por lo regular en dinero, al Estado y demás entidades de derecho público, que las mismas reclaman, en virtud de su poder coactivo, en forma y cuantía determinadas unilateralmente y sin contraprestación especial con el fin de satisfacer las necesidades colectivas. El impuesto es una prestación tributaria obligatoria, cuyo presupuesto de hecho no es una actividad del Estado referida al obligado y destinada a cubrir los gastos públicos. El impuesto es la prestación de dinero o en especie que establece el Estado conforme a la ley, con carácter obligatorio, a cargo de personas físicas y morales para cubrir el gasto público y sin que haya para ellas contraprestación o beneficio especial, directo e inmediato.

3.2.1.1 Objetivos y fines de los impuestos:

Los Estados recaudan impuestos para:

- Mantener las operaciones del mismo Estado.
- Influir en el rendimiento macroeconómico de la economía, la estrategia gubernamental para hacer esto es conocida como su política fiscal.

- Para llevar a cabo funciones del Estado, tales como la defensa nacional, y proveer servicios del gobierno así como el pavimento de calles y el mantenimiento en el caso de la tenencia.
- Para redistribuir los recursos entre los individuos de diversas clases dentro de la población. Históricamente, la nobleza era mantenida por impuestos sobre los pobres. En sistemas de seguridad social modernos se intenta utilizar los impuestos en sentido inverso, manteniendo a las clases bajas con el exceso de las clases altas.
- Para modificar patrones de consumo o empleo dentro de la economía nacional, haciendo ciertos tipos de transacciones más o menos atractivas.

La recaudación de un impuesto para su gasto en un fin específico, por ejemplo el recaudamiento de un impuesto sobre el alcohol para sustentar directamente centros de rehabilitación del alcoholismo, es considerado un impuesto confiscatorio. Esta práctica es a menudo criticada algunos economistas consideran que el concepto es intelectualmente deshonesto ya que en la realidad el dinero es fungible.

Los economistas, en especial los neoclásicos, generalmente sostienen que todo impuesto distorsiona el mercado, resultando en ineficiencia económica. En consecuencia, los economistas han buscado identificar un sistema de impuestos que represente una distorsión mínima en el mercado. Una teoría popular es que el impuesto más económicamente neutral es el impuesto sobre la tierra. El deber primario de un Estado es mantener y defender el título sobre la tierra, y por lo tanto, debe recaudar la mayoría de sus ingresos para este servicio particular. Ya que los Estado también resuelven disputas comerciales. Esta doctrina es a menudo usada para justificar un impuesto sobre la renta o impuesto al valor agregado. Otros sostienen que la mayoría de las formas de impuestos son inmorales debido a su naturaleza involuntaria.

3.2.1.2 **Sujetos del impuesto:**

El primer elemento que interviene en una relación tributaria es el sujeto. El sujeto es de dos clases, un sujeto activo y uno pasivo.

Dentro de la organización mexicana, los sujetos activos son: El Estado a través de la Administración Tributaria y los Municipios. Son sujetos activos porque tiene el derecho de exigir el pago de tributos; pero no tienen todos la misma amplitud; la administración tributaria y las entidades, salvo aquellas limitaciones constitucionales que analizaremos en su oportunidad, pueden establecer los impuestos que consideren necesarios para cubrir sus presupuestos; en cambio, el municipio sólo tiene la facultad de recaudarlos.

Teniendo en cuenta la diferencia explicada podemos decir que la administración pública y las entidades locales tienen soberanía tributaria plena. Los municipios tienen soberanía tributaria subordinada.

Sujeto pasivo es la persona natural o jurídica que legalmente tiene la obligación de pagar el impuesto, o el responsable.

3.2.1.3 Clases de impuestos:

- **Ad Valorem:** Es aquel para el cual el impuesto base es el valor de un bien, servicio o propiedad. Los impuestos de ventas, tarifas, impuestos de herencia e impuestos al valor agregado son diferentes tipos de impuestos ad valorem. Un impuesto ad valorem es generalmente aplicado al momento de una transacción (impuesto al valor agregado), pero puede ser aplicado también anualmente o en conexión con un evento especial (impuesto a la herencia).
- **Impuestos progresivos y regresivos:** Una cualidad importante de los sistemas de impuestos es como varían a medida que aumenta la base imponible a la que se aplica el impuesto. Normalmente esta base imponible es algún valor relacionado con el ingreso total, renta o ganancia de un cierto individuo o agente económico. Según la variación de la cuantía porcentual del impuesto estos se clasifican en: Impuestos Planos, cuando el porcentaje no es dependiente de la base imponible o la renta del individuo sujeto a impuestos. Impuesto regresivo, cuando a mayor ganancia o mayor renta, menor el porcentaje de impuestos que debe pagarse sobre el total de la base imponible. Impuesto progresivo, cuando a mayor ganancia o mayor renta, mayor es el porcentaje de impuestos sobre la base. Los impuestos progresivos reducen el agobio sobre personas de ingresos menores, ya que ellos pagan un menor porcentaje sobre sus ganancias. Esto puede ser visto como algo bueno en sí mismo o puede ser hecho por razones pragmáticas, ya que requiere menores registros y complejidad para personas con menores negocios. A veces se califica de impuesto progresivo o regresivo a un impuesto cuyos efectos puedan ser más favorables o desfavorables sobre las personas de rentas menores, pero este uso informal del término no admite una definición clara de regresividad o progresividad.

- Impuestos directos e indirectos: Los impuestos directos se aplican de forma directa sobre el patrimonio, afectando principalmente los ingresos o pertenencias como la propiedad de autos o casas. También se aplican directamente sobre la renta mediante la aplicación de un porcentaje sobre éstas. El impuesto directo más importante es el impuesto sobre la renta. Los impuestos indirectos afectan a personas distintas del contribuyente. En otros términos, el contribuyente que enajena bienes o presta servicios, traslada la carga del impuesto a quienes los adquieren o reciben. Dentro de éstos se encuentran los impuestos al valor agregado (IVA), y los impuestos especiales a gasolinas, alcoholes y tabacos. Estos últimos suelen llamarse Impuestos Internos en algunos países e incluso llegan a gravar artículos denominados "suntuosos" como, por ejemplo, pieles naturales.
- Impuestos al gasto, al ingreso, e impuestos a la propiedad: Los impuestos al gasto son los que, principalmente, se le imponen a las transacciones de compraventa (en el momento en que una persona o empresa compran un bien, están pagando el impuesto). Otro tipo de impuesto al gasto son los impuestos que se cobran por traer bienes desde otros países hacia el nuestro (importar). Esta clase de impuesto se llama arancel.

Los impuestos al ingreso afectan directamente a la persona o empresa que recibe dinero o un pago por una determinada actividad o trabajo y a su ingreso. En este tipo de impuesto (se incluyen las) contribuciones a programas de previsión social, el impuesto a la renta, el impuesto de retención en la fuente.

Los impuestos a la propiedad son las contribuciones sobre casas, fincas, edificios, tierras o herencias. El impuesto predial, el impuesto sobre vehículos y los impuestos a las sucesiones se incluyen entre ellos.

3.2.1.4 Ejemplos de impuestos dentro del derecho tributario guatemalteco y otros algunos países latinoamericanos:

- Impuesto al valor agregado o añadido (IVA): Se aplica a artículos vendidos y según el producto varía la carga del impuesto. En Guatemala es del doce por ciento (12%). En México es del quince por ciento (15%). En Argentina es el veintiuno por ciento (21%), con algunas pocas excepciones en algunos productos. En Chile el impuesto es de un diecinueve por ciento (19%).
- Impuesto sobre la renta (Impuesto a la Ganancia).
- Impuesto sobre sociedades.
- Impuesto sobre las personas físicas.
- Impuesto de circulación de vehículos.

- Impuesto sobre hidrocarburos: se aplica a los carburantes y constituye la mayor parte del precio de estos.
- Impuesto a la herencia o Impuesto sobre transmisiones.
- Impuesto al alcohol.
- Impuesto al tabaco.
- Impuesto sobre actividades económicas.
- Impuesto de ayuntamientos.
- Impuesto de tenencia y uso de vehículos en México.
- Impuesto sobre la ganancia presunta (un impuesto de emergencia en Argentina).

3.2.2 Tasas:

Generalmente se denominan tasas a los tributos que gravan la realización de alguno de los siguientes hechos imponibles:

- La utilización privativa o el aprovechamiento especial del dominio público.
- La prestación de servicios públicos.
- La realización de actividades en régimen de Derecho público.

México emplea el término derechos, pero su Código Fiscal Federal los define de forma similar a ésta.

Otros Estados dan un nombre diferente a estos tributos en función del hecho imponible concreto, de entre los arriba expuestos, que gravan. El Código Tributario boliviano del año dos mil tres, distingue entre la patente municipal, que grava el uso o aprovechamiento de bienes de dominio público y la obtención de autorizaciones para la realización de actividades económicas; y la tasa, que grava los supuestos en los que la administración presta un servicio o realiza actividades sujetas a normas de derecho público, diferencia entre las tasas por prestaciones públicas y los derechos habilitantes, una construcción doctrinal que hace referencia a los casos en el pago del tributo faculta

al contribuyente para la realización de una actividad que de otro modo estaría prohibida.

Finalmente, el Código Tributario del Perú, tras recoger el concepto de tasa, las clasifica en arbitrios (por la prestación de un servicio público), derechos (por la prestación de un servicio administrativo o el uso de un bien público) y licencias, equivalentes a los derechos habilitantes chilenos.

3.2.3 Contribuciones especiales:

Las contribuciones especiales o contribuciones de mejora son tributos cuyo hecho imponible consiste en la obtención por el obligado tributario de un beneficio o de un aumento de valor de sus bienes como consecuencia de la realización de obras públicas o del establecimiento o ampliación de los servicios públicos.

CAPÍTULO IV

4. Impuesto al valor agregado:

Como ha quedado establecido anteriormente los impuestos son una de las fuentes de ingresos más importantes que tienen los Estados en el mundo. Gracias a ellos, los gobiernos reciben dinero que pueden utilizar para llevar a cabo proyectos sociales, de inversión y administración del Estado, entre muchos otros propósitos.

Existen muchos tipos de impuestos. Hay impuestos directos, indirectos, regresivos, progresivos, etcétera. Igualmente, existen impuestos que se cobran sobre el ingreso, la propiedad, el gasto, etcétera.

El Impuesto al valor agregado es un tributo indirecto que recae sobre el consumo y grava:

- Las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios o profesionales.
- Las adquisiciones intracomunitarias de bienes.

- Las importaciones de bienes.

El impuesto sobre el valor agregado, forma parte del grupo de impuestos a las ventas, afecta al consumidor a través de industriales y comerciantes. Porque el impuesto sobre el valor agregado grava aparentemente el ingreso del industrial y del comerciante, cuando en realidad lo que grava es el gasto del consumidor.

El Estado considera que independientemente de las ganancias que el particular pueda obtener con su actividad, existe el beneficio que el particular deriva de la acción del Estado, encaminada a la prestación de servicios públicos y por la cual debe pagar con el objeto de sostener los gastos que esos servicios públicos demandan.

Esto significa que por la acción del Estado, el particular deriva dos clases de beneficios: uno que está representado por el uso que puede hacer de los servicios que el Estado proporciona y el otro por la ganancia que puede derivar de la actividad que desarrolla dentro del mundo jurídico en que se mueve, dentro de los límites y bajo la protección del Estado.

El impuesto al valor agregado abroga o sustituye, entre otros, al impuesto federal sobre ingresos mercantiles, cuya principal deficiencia radicaba en que se causaba en cascada, es decir, que debía pagarse en cada una de las etapas de producción y comercialización, lo que determinaba en todas ellas un aumento de los costos y los precios, aumento cuyos efectos acumulativos, en definitiva, afectaban a los consumidores finales.

El Impuesto al valor agregado eliminó los resultados nocivos del impuesto federal de ingresos mercantiles, pues destruye el efecto acumulativo en cascada y la influencia que la misma ejerce en los niveles generales de precios.

El Impuesto al valor agregado no grava ni pretende gravar la utilidad de las empresas, lo que grava es el valor global, real y definitivo de cada producto a través de la imposición sobre los distintos valores parciales de cada productor, fabricante, mayorista, minorista va incorporando al artículo en cada etapa de la negociación de las mercaderías, tanto en el ciclo industrial como en el comercial, son productores de riqueza y deben ser en consecuencia, gravados con este tipo de impuesto.

El impuesto al valor agregado, no obstante que también se paga en cada una de las etapas de producción, no produce efectos acumulativos, ya que cada industrial o comerciante al recibir el pago del impuesto que traslada a sus clientes, recupera el que a él le hubieran repercutido sus proveedores, y sólo entrega al Estado la diferencia; de esta forma, el sistema no permite que el impuesto pagado en cada etapa influya en el costo de los bienes y servicios, y al llegar éstos al consumidor final no llevan oculta en el precio ninguna carga fiscal.

En México el impuesto al valor agregado, es un tributo indirecto, es decir lo paga una persona que tiene no sólo el derecho sino la obligación de trasladarlo, para que al final lo pague el consumidor. Es de tipo real porque el hecho imponible no tiene en cuenta las condiciones personales de los sujetos pasivos, sino sólo la naturaleza de las operaciones económicas. Este es un impuesto que se aplica sobre los bienes y prestaciones de servicios y sobre las importaciones definitivas de bienes, en todo el territorio de la nación. Cada actor en la cadena de añadido de valor paga a su antecesor en la cadena el impuesto al valor agregado correspondiente al precio facturado por este, y a su vez percibe de su sucesor en la cadena el monto

correspondiente al impuesto asociado al precio que facturó. Cada actor (excepto el consumidor final) es responsable ante la autoridad tributaria por liquidar y pagar la diferencia entre el impuesto al valor agregado pagado (crédito fiscal) y el impuesto al valor agregado cobrado (débito fiscal).

4.1 **Antecedentes:**

Lo que conocemos actualmente como impuesto al valor agregado, en las antiguas civilizaciones como la egipcia y ateniense existía como un impuesto a las ventas. Después de la primera guerra mundial apareció en la legislación de muchos países y se fue generalizando.

Desde 1967 se impuso en las mayorías de los países por exigencia de la comunidad económica europea.

En México, por ejemplo, comenzó a regir en el año 1975 y se introduce en el nivel federal el impuesto al valor agregado (IVA) que vino a reemplazar en dicho nivel de gobierno la recaudación del impuesto a las ventas y en el nivel provincial el impuesto sobre las actividades lucrativas.

Desde su implementación en mil novecientos setenta y cinco hasta el presente ha sufrido importantes mutaciones.

En una primera etapa que podemos definir entre los años 1975 y 1980 prácticamente no gravaba los servicios, las exenciones se remitían a una planilla anexa que tenía en cuenta el Nomenclador Arancelario de Bruselas siendo de gran amplitud, el crédito fiscal de los bienes de uso se computaba de acuerdo con el método que implica deducirlo en una cantidad de períodos fiscales anuales.

En el período de 1980 a 1990 se incorporó la tributación sobre las telecomunicaciones internacionales en la medida que su retribución fuera atribuible a la empresa prestadora radicada en el país, se gravaron varios servicios, en el transcurso de la década se comenzó a restringir las exenciones y al final de ésta migra al método para el computo del crédito fiscal por la adquisición de bienes de capital.

Desde 1990 hasta la fecha, se ampliaron significativamente las imposiciones sobre los servicios, se incorporaron algunas exenciones en ese mismo sentido, y en 1998 se introdujeron el tratamiento de la importación y exportación de servicios.

Las alícuotas del impuesto evolucionaron del siguiente modo:

a) La alícuota general inicialmente fue del 16% para luego elevarse al 18%, reducirse al 16%, volver a incrementarse al 18%, reducirse por un corto período al 13%, luego elevarse nuevamente al 18% y por último alcanzar el actual 21%, con un muy breve período en el 19%.

b) Las alícuotas diferenciales inferiores y reducidas tuvieron una variada dispar evolución, para consolidarse hoy en el 10.50%.

c) Las alícuotas diferenciales superiores al principio no existieron, se aplicaron inicialmente en la década del noventa con una tasa del 25%, para hoy ubicarse en el 27%.

4.2 Características:

El impuesto al valor agregado es un impuesto a la venta de bienes de consumo. Para entender mejor su significado, analizaremos sus características:

- Es un impuesto al gasto: Puesto que el Impuesto al valor agregado se cobra como un porcentaje del valor de una mercancía o servicio, y los consumidores deben pagarlo al momento de comprar la mercancía o servicio, este impuesto castiga el consumo, es decir, es un impuesto al gasto de las personas.
- Es un impuesto indirecto: Se suelen llamar impuestos indirectos a aquellos impuestos que se imponen a los bienes y servicios y no a las personas directamente; es decir, indirectamente, las personas, a través de la compra de bienes y servicios, pagan el impuesto, pero el Estado no se los cobra directamente a éstas. Así, mismo los impuestos indirectos se cobran en la compra y venta de bienes y servicios y en otro tipo de transacciones comerciales.

- Es un impuesto regresivo: Los impuestos regresivos son aquellos que se cobran a todos por igual; es decir, sin importar la capacidad económica de una persona (trátase de una persona pobre o de una persona adinerada, ambas pagarán la misma cantidad de dinero por el impuesto). Esto quiere decir que la cantidad de plata que debe pagar el pobre por este impuesto es mayor en proporción a su ingreso que la que debe pagar la persona adinerada y afectará más fuertemente su economía personal.

El cobro del impuesto al valor agregado se hace sobre el valor agregado, es decir, el impuesto se aplica sólo a la diferencia entre el valor de las ventas de una empresa y el valor de sus compras a otras empresas, entre el precio de venta final y la suma de los costos parciales. El impuesto al valor agregado es un tributo muy común alrededor del mundo. En la mayoría de países, los impuestos indirectos como el impuesto al valor agregado representan gran parte de todos sus ingresos. Lo anterior es aún mas cierto en países en vía de desarrollo, puesto que la forma de recaudar los impuestos indirectos es mas sencilla que la forma de recaudar los impuestos directos.

No todos los bienes y servicios de una economía están gravados con el impuesto al valor agregado. Dependiendo del tipo de mercancía o servicio, el gobierno de un país decide gravar o no con este impuesto. Las transacciones con dicha mercancía o servicio (por ejemplo, en Colombia, los libros no están gravados con el impuesto al valor agregado pero la ropa y los electrodomésticos sí). Este es un impuesto neutral, puesto que grava las ventas en todas las etapas con alícuotas uniformes (excepciones: provisión de agua, gas, teléfono y otros servicios). Además, tiene la posibilidad de computar como crédito fiscal el impuesto abonado en las compras.

El productor y/o comerciante no incluye en sus costos el impuesto al valor agregado y, como en definitiva quien proporciona los fondos del impuesto es el consumidor final, se dice que el impuesto al valor agregado es neutral para los sujetos pasivos del gravamen.

Otra de las características es su fácil recaudación, ya que el fisco puede efectuar controles cruzados entre los débitos y créditos fiscales.

4.3 Desventajas:

Como desventaja, se plantea su regresividad: la incidencia del gravamen termina siendo mayor en los sectores de bajos ingresos que en los de altos ingresos. Las clases de menores ingresos, en realidad, contribuyen en mayor proporción en términos relativos.

Otra desventaja del impuesto al valor agregado es que su recaudación se complica en la etapa minorista, porque son mayores los niveles de evasión (los consumidores no reclaman las facturas).

4.4 Hecho imponible:

Constituyen el hecho imponible:

- Las entregas de bienes y prestaciones de servicios, por el que se regulan las operaciones interiores, es decir, las realizadas en el territorio de aplicación del impuesto, o lo que es lo mismo, Península e islas Baleares.
- Las adquisiciones intracomunitarias de bienes.
- Importaciones de bienes.

Estos dos últimos regulan las operaciones de comercio exterior. Entregas de bienes y prestaciones de servicios. Entregas de bienes y prestaciones de servicios.

Para encontrarnos ante una entrega de bienes o prestación de servicios sujeta al impuesto al valor agregado deben concurrir, según la doctrina, los siguientes requisitos:

- Que se realicen en el ámbito espacial, es decir, dentro del territorio nacional.

- Que se realicen por empresarios o profesionales.

4.4.1 **Traslación de dominio de bienes inmuebles:**

Se considerará entrega de bienes la transmisión del poder de disposición sobre bienes corporales, considerándose bienes corporales, a estos efectos, el calor, el frío, el gas, la energía eléctrica y cualquier otra fuente de energía.

Además de esta definición genérica, hay dentro de la doctrina referente al derecho tributario, una serie de operaciones que serán consideradas entregas de bienes:

a) Ejecuciones de obra que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de una edificación cuando el empresario que la ejecute aporte una parte de los materiales utilizados, siempre que su coste exceda del 20% de la base imponible.

b) Aportaciones y adjudicaciones no dinerarias. Las aportaciones no dinerarias efectuadas por los sujetos pasivos de su patrimonio empresarial o profesional a sociedades o comunidades, o cualquier otro tipo de entidades, y las adjudicaciones de esta naturaleza en caso de liquidación o disolución total o parcial de aquéllas se consideran entregas de bienes.

c) Transmisiones de bienes en virtud de una norma o de una resolución administrativa o jurisdiccional.

d) Ventas con reserva de dominio o condiciones suspensivas y asimiladas.

e) Arrendamientos-venta y asimilados. En esta categoría se encuadran los contratos de arrendamiento financiero o leasing, en los que el arrendador, sociedad de leasing, compra el bien que necesita el arrendatario, cediéndole su uso mediante una contraprestación periódica o única, e incluyendo en el contrato una opción de compra en favor de este último. Esta operación, a efectos del IVA, se considera como una entrega de bienes desde el momento en que el arrendatario se compromete a ejercitar la opción de compra. Hasta ese momento tendrá la consideración de prestación de servicios.

f) Operaciones entre comitente y comisionista. Las transmisiones de bienes entre comitente y comisionista que actúen en nombre propio, efectuadas en virtud de contratos de comisión de venta o comisión de compra, se consideran entregas de bienes, produciéndose otra entrega entre el comisionista y un tercero (comisión de venta) o desde el comitente al comisionista (comisión de compra). Por el contrario, si el comisionista actúa en nombre ajeno, nos encontraremos ante una prestación de servicios.

g) Autoconsumo de bienes. Se asimilan a las entregas de bienes y estos se admiten las siguientes modalidades:

El autoconsumo externo. Puede ser de dos tipos: Transferencia de bienes desde el patrimonio empresarial o profesional, sin contraprestación alguna, para entregarlos gratuitamente a un tercero. Se transmiten bienes desde el patrimonio empresarial o profesional, sin contraprestación alguna al patrimonio privado o consumo particular del sujeto pasivo.

Autoconsumo interno. Tiene lugar en dos casos: a) Cuando el bien sin abandonar el patrimonio empresarial o profesional se afecta a otro sector diferenciado de la actividad empresarial o profesional que otorga un derecho de deducción de menor cuantía que el correspondiente a la actividad a la que inicialmente se afectó. b) Cuando se afecta a la empresa, como bien de inversión, un bien construido por la propia empresa, evitándose así el gravamen que hubiera soportado de haberse adquirido a terceros. Este tipo de autoconsumo se liquida si la empresa se encuentra en régimen de prorrata.

La finalidad de someter a gravamen el autoconsumo es evitar que queden sin imposición las salidas de bienes y servicios del patrimonio empresarial que dieron derecho a deducir el impuesto al valor agregado soportado en su adquisición y que llegarían al consumidor final, sin haber soportado impuesto al valor agregado.

4.4.2 Prestación de servicios:

El concepto de prestación de servicios tiene carácter residual, es decir, son 137 prestaciones de servicios todas las operaciones sujetas al impuesto que no constituyan entregas de bienes, adquisiciones intracomunitarias o importaciones de bienes. Por

ejemplo, los transportes o los arrendamientos, asimilándose también a las prestaciones de servicios los auto consumos de servicios, con la salvedad de que sólo se grava el autoconsumo externo y nunca el interno, o, lo que es lo mismo, los servicios prestados para la propia empresa.

CAPÍTULO V

5. Las consecuencias jurídicas de la tarifa del doce por ciento del impuesto al valor agregado que grava a las compraventas de bienes inmuebles:

Actualmente la compraventa de bienes inmuebles es uno de los negocios jurídicos de mas auge en Guatemala, puesto que por medio de esto los guatemaltecos adquieren bienes inmuebles ya sea para vivienda, para la colocación de un negocio, o simplemente para adquirir bienes raíces e inversiones a largo plazo. Sin embargo en la actualidad al celebrar este tipo de contrato se hacen declaraciones por parte de comprador y vendedor que no tienen nada real, y es el caso que al declarar el valor del bien inmueble, en la mayoría de casos no se declara el valor de la transacción sino que el valor del bien inmueble en matrícula fiscal, el valor que consta en el Registro de la Propiedad si en caso no estuviere inscrito en la Dirección de Catastro de Bienes Inmuebles del Ministerio de Finanzas Públicas, o simplemente un valor mínimo aproximado.

5.1 Del valor de la tarifa, y de las consecuencias jurídicas:

El artículo 10 del decreto 27-92 del Congreso de la República, Ley del Impuesto al Valor Agregado estipula: Tarifa única. Los contribuyentes afectos a las disposiciones de esta ley pagarán el impuesto con una tarifa del doce por ciento (12%) sobre la base imponible. La tarifa del impuesto en todos los casos deberá estar incluida en el precio de venta de los bienes o el valor de los servicios (...)

Esto significa que al momento de celebrar un contrato de compraventa de bien inmueble se va a tributar en base al valor del mismo, esto viola lo que es el principio constitucional regulado en el artículo 243 de la Constitución política de la república que establece: “Principio de capacidad de pago. El sistema tributario debe ser justo y equitativo. Para el efecto las leyes tributarias serán estructuradas conforme al principio de capacidad de pago. Se prohíben los tributos confiscatorios y la doble o múltiple tributación interna. Hay doble o múltiple tributación, cuando un mismo hecho generador atribuible al mismo sujeto pasivo, es gravado dos o mas veces, por uno o más sujetos con poder tributario y por el mismo evento o período de imposición. Los casos de doble o múltiple tributación al ser promulgada la presente constitución deberán eliminarse progresivamente, para no dañar al fisco”.

Es notorio que tal artículo viola el principio de capacidad de pago del contribuyente en el sentido de que en muchas ocasiones éste logra obtener un financiamiento, o simplemente ha ahorrado por un largo periodo producto del esfuerzo de su trabajo una cantidad para comprar un bien inmueble, y al momento de celebrar el contrato se le presenta que no se realizará perfectamente y que hay que simular lo relativo a la declaración del valor del precio, tanto por lo que éste paga por el inmueble en su calidad de comprador, como el vendedor al declara que por una cantidad irreal ha recibido a su entera satisfacción del comprador, por la venta de tal inmueble.

Al analizar detenidamente los contratos de compraventa en Guatemala, nos vemos en la problemática que enfrentan las partes que lo celebran y en mayor porcentaje el comprador, ya que si por algún motivo el inmueble tuviere un vicio oculto y sea necesario recurrir al saneamiento éste al concluir el juicio ordinario y que se declare con lugar el mismo, únicamente tiene derecho a recibir el precio que se consignó en el

instrumento público, y no el precio que realmente canceló para la adquisición del inmueble.

5.2 Del principio de capacidad de pago:

El principio de capacidad de pago regulado en nuestra constitución pregona que todo impuesto debe ser recaudado en el tiempo y en el modo en que con mayor probabilidad sea conveniente para el contribuyente pagarlo. Pensamos que, este principio implica atenuar los efectos del impacto o percusión del impuesto. La percepción del impuesto en el tiempo y modo que disponga el legislador o, por delegación, la administración fiscal, produce una sustracción de dinero al contribuyente que se hallará compelido a proveer con la financiación, a proveerse de la liquidez necesaria para el cumplimiento de su obligación legal. Esto tiene un costo para el contribuyente que deberá ser reducido al mínimo, so pena de provocar una carga excedente, en desmedro de la eficacia de la asignación de los recursos y del principio de economicidad.

En rigor el principio de capacidad contributiva se encuentra presente en la configuración de toda especie tributaria, graduándola o fundándola, según sea el caso. Los tributos fundados por este principio son los impuestos, especie que sufre la incidencia del principio en la propia descripción de su presupuesto de hecho. Por su parte los tributos graduados por la capacidad contributiva son las tasas y las contribuciones, pues si bien el presupuesto de hecho de las mismas no es una manifestación de riqueza, sino un acto de la administración pública, el principio repercute necesariamente en la graduación de la cuantificación de la obligación tributaria.

La capacidad contributiva se exterioriza en el mundo fenoménico a través de manifestaciones o si se quiere de índices reveladores de riqueza, los cuales pueden ser de tres tipos: la renta, el consumo o el patrimonio, que desde óptica distinta pueden visualizarse como renta obtenida o generada, renta consumida o renta acumulada. Así en virtud del principio de capacidad contributiva, un impuesto no debe incidir sobre un evento o circunstancia que no sea una manifestación de riqueza, siendo el principio e medida de cada contribución individual al sostenimiento del gasto público.

El principio de capacidad contributiva parte de la premisa fundamental sustentada en que los contribuyentes deben de ser tratados con igualdad y que los pagos de tributos por ellos efectuados implican un sacrificio igual para cada uno de ellos, lo que genera como consecuencia que los contribuyentes con igual capacidad económica paguen prestaciones equivalentes y que los contribuyentes con diferente capacidad económica paguen prestaciones tributarias diversas, con ninguna utilidad o pérdida de utilidad equivalentes.

Ahora bien sobre la base de tal presupuesto, puede afirmarse que la capacidad contributiva es la posibilidad económica que tiene un sujeto de pagar tributos. Para efectos didácticos, podemos dividirla en capacidad contributiva subjetiva (o relativa) y en capacidad contributiva objetiva (absoluta).

La capacidad contributiva es subjetiva o relativa cuando se tiene en consideración a las personas sometidas a la afectación del tributo. Es la llamada capacidad económica real. De esta forma el sujeto es individualizado a la medida de sus posibilidades

económicas. En este plano se advierte la materialización de la capacidad contributiva, en tanto que el sujeto se encuentra apto para absorber la carga tributaria.

La capacidad de pago es objetiva cuando se toma en consideración manifestaciones objetivas de la persona. En dicha forma, el legislador apunta a los eventos que demuestran aptitud económica para concurrir a las arcas fiscales.

La capacidad contributiva relativa o subjetiva actúa, inicialmente como criterio de graduación de los impuestos y como límite de la potestad tributaria, permitiéndolo la manutención del mínimo vital, impidiéndose, de esta forma, que la progresividad tributaria alcance niveles confiscatorios o de cercenamiento de otros derechos constitucionales

Ahora bien, debe ser reconocido el hecho de que el principio de igualdad tributaria no puede ser operado sin la ayuda del principio de capacidad contributiva, cuando se observa la capacidad de contribuir de las personas físicas y jurídicas, esta capacidad subordina al legislador y atribuye al órgano jurisdiccional el deber de controlar su efectividad, en cuanto poder de control de la constitucionalidad de las leyes y de la legalidad de los actos administrativos.

Por corresponder al hombre la capacidad de contribuir, su mediación es persona, no siendo relevante considerar la naturaleza jurídica de las especies tributarias. La idea de capacidad contributiva o su contenido, sirve de parámetro para analizar el mayor o menor tenor de la injusticia fiscal existente en los sistemas tributarios.

De otra parte debe ser dicho, que un tributo que pretenda gravar la falta de explotación de bienes bajo el argumento de afectar una renta o rendimiento potencial, es un tributo que no respeta el principio de capacidad contributiva, pues el hecho imponible no estaría configurado por manifestación de riqueza alguna, sino por una circunstancia contraria. Es claro que la potestad tributaria no puede ser ejercida para sancionar la falta de explotación de recurso o la capacidad productiva ociosa, pues para ello existe mecanismos sancionatorios de los cuales el Estado puede hacer uso.

Finalmente es importante advertir que las recientes preocupaciones por lo nuevos instrumentos e instituciones del Derecho tributario internacional, como transferencia entre partes relacionadas económicamente, debe ir de la mano con un adecuado análisis respecto a los posibles conflicto con el principio de capacidad contributiva.

5.3 De la recaudación por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria en Guatemala:

El impuesto al valor agregado es uno de los impuestos de mayor importancia para los ingresos de nuestro país, según la capacidad contributiva del Estado, en el 2006 la Administración Tributaria recaudó veintiocho mil seiscientos cincuenta y tres millones de quetzales (Q28,563,000,000.00) por lo que se habían propuesto como meta treinta y un mil ciento noventa y seis millones (Q31,196,000,000.00), lo cual fue superado al obtener treinta y tres mil ciento sesenta y nueve millones de quetzales (Q33,169,000,000.00).

El impuesto al valor agregado (IVA) continúa siendo la fortaleza en la recaudación fiscal. La superintendente de Administración Tributaria, Carolina Roca, informó que en

el año 2007 se logró un récord de recaudación fiscal, pues se recaudaron Q33,169 millones, pese a que decenas de personas aún no han reportado la planilla del impuesto al valor agregado (IVA).

La superintendente de administración tributaria informó que en el 2006 la Superintendencia de Administración Tributaria recaudó Q28,653,000,000, por lo que para el 2007 se habían propuesto como meta Q31,196,000,000, lo cual fue superado al obtener la cifra detallada.

El incremento en la recaudación fiscal, en relación al año 2006, fue de cuatro mil quinientos millones de quetzales (Q4,500,000,000.00), que representa un 15.8%, dijo la superintendente quien reiteró que ello significa un año récord, además de extraordinario.

Para la funcionaria el Impuesto al Valor Agregado (IVA) sigue siendo la fortaleza en la recaudación fiscal, pues en el 2007 fue de 51.8% (más de la mitad de lo recaudado). El IVA doméstico fue de un 33% y el de importación de 18% por ciento.

La recaudación del Impuesto Sobre la Renta (ISR) en el 2007 fue de 19.9%; la Declaración Arancelaria a la Importación (DAI) del 8.1%; el Impuesto Extraordinario Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz (IETAAP), de 6.2% y el Impuesto al Petróleo de 6.2%, otros impuestos reportaron un 8% de la recaudación.

Parte de los resultados del fortalecimiento interinstitucional, dijo, fue la mayor recaudación sin incremento de tasas; mejores servicios al contribuyente y las aduanas más modernas y transparentes.

La reducción de la evasión fue importante, pues en el caso del IVA, disminuyó en un 26.1%, cuando en 1998 era de 42.7 %, todavía podemos hacer más efectiva la recaudación.

En virtud de lo recaudado por la Superintendencia de Administración Tributaria y si se mejorará el sistema de recaudación, en el sentido de que por cada compraventa existiere una tarifa fija para el inmueble de conformidad con el avalúo practicado esto incrementaría la recaudación fiscal, ya que el contribuyente al analizar la misma norma se topa con que no tendría que cancelar un doce por ciento de impuesto sino que una tarifa fija o un porcentaje determinado y acorde a su valor, y así no violar el principio de capacidad de pago, esto además incrementaría la recaudación hecho por las corporaciones municipales o en su caso el Ministerio de Finanzas Públicas a través de la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles, al recaudar el impuesto único sobre inmuebles.

5.4 De la regulación de las compraventas respecto al Impuesto al valor agregado:

Según el artículo del Decreto 27-952 Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece: “De la materia del impuesto. Se establece un Impuesto al valor agregado, sobre los actos y contratos gravados por las normas la presente ley, cuya administración, control, recaudación, fiscalización corresponde a la Dirección General de Rentas Internas.” Es importante señalar que del articulado se establece que el órgano rector es la Dirección

lo cual ya no es vigente, esto fue modificado por la Ley Orgánica de la Superintendencia de Administración Tributaria, quien ahora es la encargada de la administración, recaudación y fiscalización de dicho tributo.

Por su parte el artículo 2 Establece: “Definiciones: Para los efectos de esta Ley se entenderá: 1) Por venta: Todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el territorio nacional, o derechos reales sobre ellos, independientemente de la designación que le den las partes y del lugar en que se celebre el acto o contrato respectivo. (...)” Como quedó establecido en el capítulo primero del presente trabajo, esta definición encuadra a lo que es un contrato de compraventa.

El artículo 3 de dicha ley constituye el hecho generador de la siguiente manera: “Del hecho generador. El impuesto es generado por: (...) 8) La venta o permuta de bienes inmuebles. (...)”

Artículo 4. “De la fecha de pago del impuesto. El impuesto de esta ley debe pagarse: 1) (...) En caso de que conforme a la ley, la venta sea otorgada exclusivamente en escritura pública, el testimonio que registre el pago del impuesto debe extenderse dentro de quince días a partir de la fecha de otorgamiento de la escritura bajo la responsabilidad del comprador. Si el testimonio se compulsó después del plazo indicado en el párrafo anterior, se cargará los intereses y las multas que legalmente procedan, lo que el Notario, hará constar en la razón del testimonio extemporáneo. (...)”

Artículo 55 “Tarifas. En los casos de enajenación de bienes inmuebles, de vehículos automotores terrestres nuevos y toda clase de vehículos marítimos y aéreos, la tarifa

del impuesto será la establecida en el Artículo 10 de esta ley. En los casos de venta, permuta o donación entre vivos de vehículos automotores terrestres usados, a excepción de motocicletas, el impuesto se aplicará conforme al modelo anual y los años de uso del vehículo, según la siguiente escala de tarifas específicas fijas: (...). En los casos de venta, permuta o donación entre vivos de motocicletas el impuesto se aplicará conforme al modelo anual y los años de uso del vehículo y a la siguiente escala de tarifas específicas fijas.

El artículo 56 establece: “Base del impuesto. La base del impuesto la constituye el precio de la enajenación consignado en la factura o escritura pública respectiva. En los contratos de enajenación de bienes inmuebles cuando en la escritura pública respectiva se consignen valores menores de los que constan en la matrícula fiscal, el impuesto se determina sobre el valor de ésta”.

Artículo 57. Fecha y forma de pago. (...) “En los casos de contratos traslativos de dominio sobre bienes inmuebles, incluidas las permutas, si el vendedor es contribuyente registrado del impuesto y su actividad es la construcción o la venta de inmuebles, incluyendo terrenos con o sin construcción, la enajenación deberá documentarse en escritura pública para los efectos registrales, pero el impuesto se pagará en la factura por la venta y en la fecha en que se emita ésta. El monto del impuesto y la identificación de la factura se deben consignar en la razón final del testimonio de la escritura traslativa de dominio. Contra el débito fiscal resultante del impuesto efectivamente cargado por los contribuyentes, éstos recuperarán el crédito fiscal generado en la compra de materiales, servicios de construcción y en la adquisición de bienes inmuebles, hasta agotarlo. Cuando el vendedor del bien inmueble no sea contribuyente registrado del impuesto, la enajenación deberá documentarse en escritura pública y el impuesto se pagará siempre en efectivo por el adquirente, en los bancos del sistema o en las instituciones autorizadas para el

efectos, dentro del plazo de los quince (15) días hábiles siguientes al de la fecha de autorización de la escritura, se haya o no compulsado el testimonio. El notario está obligado a consignar en la razón final del testimonio de la escritura pública el monto del impuesto que grava el contrato y deberá adjuntar fotocopia legalizada de recibo el pago respectivo”.

5.5 De la tarifa del doce por ciento y el derecho comparado:

En Bolivia el impuesto al valor agregado únicamente grava lo que constituye el precio neto de la venta de bienes muebles, de los contratos de obras y de prestación de servicios, cualquiera que sea su naturaleza, consignando en la factura, nota fiscal documento equivalente.

En Colombia el Impuesto sobre las ventas recae sobre las ventas de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en el territorio nacional, la importación de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidos expresamente, la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar con excepción de las loterías. Se encuentra regulado por el decreto número 624 de fecha 30 de marzo de 1989, Estatuto Tributario (libro tercero). En general este impuesto recae sobre las ventas de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en el territorio nacional, la importación de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidos expresamente, la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar con excepción de las loterías.

En Ecuador está regulado por la Ley de Régimen Tributario Interno Suplemento 2004-026 R.O. número 463 de fecha diecisiete de noviembre del año dos mil cuatro. El Impuesto al valor agregado grava el valor de la transferencia de dominio, la importación de “bienes muebles” de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y el valor de los servicios prestados. Son sujetos pasivos en calidad de agentes de percepción las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa; quienes realicen importaciones y las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios. El Impuesto al valor agregado grava el valor de la transferencia de dominio, la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y el valor de los servicios prestados. La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%.

Venezuela también tiene impuesto al valor agregado y está regulado por el decreto ley número 126, el impuesto al valor agregado grava la enajenación de bienes muebles, la prestación de servicios y la importación de bienes, aplicable en todo el territorio nacional, la alícuota impositiva será fijada anualmente en la Ley de presupuesto anual y estará comprendida entre un límite mínimo de ocho por ciento (8%) y un máximo de dieciséis y medio por ciento (16,5%).

En Perú esta regulado por el decreto supremo no. 055-99-ef de fecha 14 de abril de 1999, El impuesto general a las ventas grava la venta el país de “bienes muebles”; la prestación o utilización de servicios en el país; los contratos de construcción; la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos y la importación de bienes. El Impuesto General a las Ventas grava otras operaciones. La tasa del impuesto es 16%.

En Brasil, las principales directrices tributarias son establecidas por la constitución federal, el impuesto respecto a la circulación de mercaderías y sobre prestaciones de servicios de transporte Interestado e intermunicipal y de comunicaciones es normalmente de un 18%, pero podrá ser de 7%, 12% o 25%, dependiendo del producto, respecto a servicios de cualquier naturaleza la alícuota será de 2% como mínimo y 5% como máximo, dependiendo de los municipios o distrito federal.

En Chile el impuesto se denomina Impuesto a las ventas y servicios, está regulado por el decreto ley número 825 (título II), este impuesto grava las ventas de bienes corporales muebles e inmuebles ubicados en territorio nacional y los servicios prestados o utilizados en el territorio nacional, sea que la remuneración correspondiente se pague o perciba en Chile o en el extranjero, su tarifa es del 18%.

En Paraguay el impuesto al valor agregado (IVA) recae sobre la enajenación de bienes, la prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia y la importación de bienes. Esta regulado por la ley número 125/91, este impuesto grava la enajenación de bienes, la prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia y la importación de bienes. En las operaciones a título oneroso, la base imponible la constituye el precio neto devengado correspondiente a la entrega de los bienes o a la prestación del servicio. En Paraguay hay un porcentaje fijo para la enajenación de bienes inmuebles, y es del 5% (cinco por ciento) para contratos de cesión de uso de bienes y enajenación de bienes inmuebles.

En Uruguay el impuesto se denomina impuesto al valor agregado y esta regulado por las normas contenidas en el título 10 del texto ordenado 1996, el Impuesto al Valor Agregado gravará la circulación interna de bienes, la prestación de servicios dentro del territorio nacional y la introducción de bienes al país, de acuerdo con el régimen

establecido, la tarifa básica es del 23% (veintitrés por ciento), y la mínima del 14% (catorce por ciento).

Comenzaremos este análisis, luego de haber leído la tributación en el impuesto al valor agregado de los países incluidos en el presente trabajo, respecto a la gran diferencia de tasas o alícuotas que se aplica en éstos, las cuales se describen a continuación, dichas tasa son el régimen general, existiendo en cada país ciertas excepciones dependiendo del tipo de producto o servicio, de la siguiente manera:

- Argentina: 21%.
- Bolivia: 13%
- Chile: 19%
- Colombia: 16%
- Ecuador: 12%
- Paraguay: entre un 5% y 10%
- Perú: 16%
- Uruguay: entre 14% y 23%
- Venezuela: entre 8% y 16,5%

Como se puede apreciar, existe una gran diferencia en las tasas de régimen general, sin embargo no debemos confundirnos ya que existen otras tasas específicas a ciertos productos y servicios, generalmente a lo que se refiere a bienes y servicios de primera necesidad, conjuntamente con exenciones a este impuesto para dichos bienes y servicios.

Básicamente, están gravadas con este impuesto las ventas de bienes corporales muebles en territorio nacional, los servicios prestados o utilizados en el territorio nacional y las importaciones, es decir, el Impuesto al Valor Agregado grava la circulación interna de bienes, la prestación de servicios dentro del territorio nacional y la introducción de bienes al país, vale precisar que en la mayoría de los países de Sudamérica se grava la transferencia de bienes corporales muebles a diferencia de Chile en la cual se grava la transferencia de bienes corporales muebles e inmuebles ubicados en territorio nacional.

5.6 La necesidad de modificar el decreto 27-92 del Congreso de la República, Ley del impuesto al valor agregado:

Como se ha venido estudiado en el presente capítulo, la tarifa del doce por ciento que grava a las compraventas de bienes inmuebles es perjudicial para los contribuyentes y para la seguridad jurídica al momento de celebrar un contrato de compraventa, por lo que es necesario que el Estado como ente encargado de velar por la seguridad y bienestar de sus habitantes debe de implementar soluciones para que estas irregulares no se lleguen a realizar.

En comparación con los países tratados en muchos de estos no esta gravada la transferencia de compraventas de bienes inmuebles, y en otros únicamente está gravada la primera transferencias del bien inmueble en caso sea una inmobiliaria, lo cual es acorde en virtud de que la misma necesita generar un impuesto para la persona que compra un bien inmueble.

Atendiendo a otras legislaciones, y teniendo un ejemplo con la nuestra, en nuestro ordenamiento jurídico, existe un antecedente importante, y es en relación a la

enajenación de los vehículos, ya que anteriormente con el decreto ley 97-84 se gravaba la enajenación de vehículos automotores terrestres, incluyendo motocicletas con el porcentaje de cualquier mercadería, bien o servicio.

Actualmente en el artículo 55 de la ley del impuesto al valor agregado, se encuentra regulado la enajenación de bienes automotores y es de la siguiente manera: "(...) En los casos de vehículos automotores terrestres usados, a excepción de motocicletas, el impuesto se aplicará conforme al modelo anual y los años de uso del vehículo, según la siguiente escala de tarifas específicas fijas:

Modelo anual y años de uso	Tarifa fija
Del modelo del año, hasta el tercer años de uso	Q.500.00
Del cuarto al séptimo año de uso	Q.300.00
Del octavo y más años de uso	Q.100.00

En los casos de venta, permuta o donación entre vivos de motocicletas, el impuesto se aplicará conforme al modelo anual y los años de uso de vehículo y a la siguiente escala de tarifas específicas fijas:

Modelo anual y años de uso	Tarifa fija
Del modelo del año, hasta el tercer año de uso	Q.200.00
Del cuarto al séptimo año de uso	Q.100.00
Del octano y más años de uso	Q. 50.00

Para aplicar la tarifa específica fija, se entenderá por enajenación o venta de vehículos automotores terrestres usados, la que se produce posteriormente a la inscripción del primer propietario en el Registro Fiscal de Vehículos, con el objeto de que la primera negociación continúe afecta a la tarifa establecida en el artículo 10 de esta ley, y para que el importador o distribuidor registrado en dichas actividades recupere vía crédito fiscal el impuesto al valor agregado que pagó en el acto de la importación.

En relación al artículo anterior podemos indicar que el legislador, evaluó las consecuencias que devenían de gravar la enajenación de bienes muebles automotores con tarifa específica, lo cual no permitía una libre negociación entre los contratantes, sino que se llegaba a medios alternativos para la solución del pago del impuesto, como lo era el otorgamiento de un mandato.

Por lo cual para solucionar el problema que existe en estas negociaciones es analizar el presupuesto del Estado y determinar si se debe de crear tarifas fijas en relación a los bienes inmuebles, de acuerdo con avalúos practicados por valuadores autorizados por la Dirección de Catastro y Avalúo de bienes Inmuebles del Ministerio de Finanzas Públicas.

El problema resultaría es la desigualdad en el pago del tributo, por ejemplo en una negociación que se pretenda celebrar en un inmueble valuado en Q110,000.00 este tendría que cancelar de impuesto al valor agregado Q.7,500.00. Siempre y cuando analizando a la ventaja que conlleva una tarifa del 12% con lo cual se estaría generando un impuesto de Q.13,200.00.

Analizando el mismo caso pero suponiendo que el valor del inmueble sea de Q999,000.00 el impuesto que cancelaría es el mismo que se canceló por un casa de valor casi 8 veces menos, mientras que esta negociación con la tarifa del 12% se estaría tributando por Q.118,800.00

Atendiendo a un porcentaje dependiendo de la cantidad, considero que es lo adecuado, aunque esto violaría la generalidad del impuesto en relación a su tarifa, lo cual ayudaría al fortalecimiento tributario, y en mayor énfasis a la forma de negociación de los contratos de compraventa, generar impuestos de conformidad con su valor, en ejemplo el articulado quedaría de la siguiente manera: "Tarifas. En los casos de enajenación de bienes inmuebles, la tarifa del impuesto al valor agregado se aplicará de acuerdo con los siguientes porcentajes específicos:

Valor del inmueble según avalúo	Porcentaje
Inmuebles con valor menor a Q100,000.00	3%
Inmuebles con valor menor a Q.500,000.00	2%
Inmuebles con valor mayor a Q1,000,000.00	1%

Esta es la forma adecuada de regular la transferencia de bienes inmuebles, siempre y cuando se exija un avalúo practicado por valuador fiscal, aunque si un porcentaje acorde los contratantes escogerán realizar la transacción de la manera mas clara y

concreta posible, es decir negociarán con el valor real de la transacción, y no como en la actualidad se viene realizando.

Un ejemplo práctico en el articulado recomendado, si se negocia un bien inmueble por la cantidad de Q50,000.00 esto quiere decir que el inmueble se encuentra en una zona demasiado alejada de la ciudad, sin mucha plusvalía, y únicamente al alcance de personas de escasos recursos, éste tributaria por la cantidad de Q1,500.00, mientras que con la tarifa actual se tributaría por la cantidad de Q6,000.00.

En caso que la negociación sea por Q100.000.00 lo cual constituye un precio módico y estable en la actualidad para bienes inmuebles, la tarifa a aplicar es de Q3,000.00, mientras que en la actual legislación es de Q.12,000.00.

Si hacemos un cálculo con diferentes precios un ejemplo quedaría de la siguiente manera:

Descripción del inmueble	Valor	Tarifa del 12%	Tarifa según tabla propuesta
Lote de terreno ubicado en Aldea Concepción, San Marcos	Q.30,000.00	Q.3,600.00	Q900.00

Lote de terreno ubicado en Jutiapa	Q.50,000.00	Q.6,000.00	Q.1,500.00
Casa ubicada en Xela, Quetzaltenango	Q.85,000.00	Q.10,200.00	Q.2,550.00
Inmueble ubicado en zona 18 Nuevos residenciales	Q.125,000.00	Q.15,000.00	Q.2,500.00
Inmueble ubicado en San Cristóbal, Mixto	Q.180,000.00	Q.21,600.00	Q.3,600.00
Inmueble ubicado en zona 5 Jardines de la Asunción	Q.250,000.00	Q.30,000.00	Q.5,000.00
Apartamento en zona 10	Q.800,000.00	Q.96,000.00	Q.16,000.00
Inmueble ubicado en zona 10 Oakland	Q.4,000,000.00	Q.480,000.00	Q.40,000.00
Inmueble ubicado en carretera a el Salvador para	Q.25,000,000.00	Q.3,000,000.00	Q.250,000.00

urbanización			
--------------	--	--	--

5.7 Beneficios y contradicción con relación al impuesto único sobre inmuebles:

El impuesto único sobre inmuebles esta regulado en el decreto 62-87 del Congreso de la República, el artículo 1 regula: “Se establece un impuesto único anual, sobre el valor de los bienes inmuebles situados en el territorio de la República.

Por su parte el artículo 3 regula: “El impuesto establecido en la presente ley, recae sobre los bienes inmuebles, rústicos o rurales y urbanos, integrando los mismos el terreno, las estructuras, construcciones, instalaciones adheridas al inmueble y sus mejoras; así como los cultivos permanentes. (...)”

La determinación de la base impositiva estará constituida por la suma de los valores de los distintos inmuebles que pertenezcan a un mismo contribuyente en calidad de propietario o poseedor, en el cual se considera:

- El valor del terreno;
- El valor de las estructuras, construcciones e instalaciones adheridas permanentemente a los mismos y sus mejoras;
- El valor de los cultivos permanentes;
- El incremento o decremento determinado por factores hidrológicos, topográficos, geográficos y ambientales;

- La naturaleza urbana, suburbana o rural, población, ubicación, servicios y otros similares.

Para calcular el valor de un inmueble se determina, ya sea por autoevaluación presentado, mediante declaración jurada, por los contribuyentes, por avalúo directo de cada inmueble, que practique o apruebe la dirección, por avalúo técnico practicado por valuador autorizado por la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles a requerimiento de propietario; este avalúo deberá presentarse en certificación bajo juramento, firmado por el propietario o su representante y el valuador autorizado; y, por nuevos valores consignados en el viso notarial a que dé lugar la enajenación o transferencia por cualquier título de bienes inmuebles.

Al analizar la ley se desprende que al momento de efectuar una transacción con el valor real del inmueble se estaría aumentando el valor del mismo y por lo tanto se estaría perjudicando al contribuyente en el pago del impuesto al valor agregado.

El ente recaudador son las municipalidades en donde se encuentre ubicado jurisdiccionalmente el inmueble, este impuesto está destinado a todas las municipalidades del país, para el desarrollo local y al Estado para el desarrollo municipal.

Se establece el impuesto único sobre inmuebles para ayudar al ornato del municipio, una de las contradicciones del impuesto es que se aumenta el pago para el impuesto trimestral esto para el contribuyente, sin embargo se estaría recaudando más impuesto y con una buena administración pública, elevaría el buen servicio municipal,

en el sentido del ornato, carreteras, calles, asfalto, ornamento, seguridad, tránsito, entre otros.

5.8 Beneficios que generaría en cuanto al ejercicio profesional del notario:

El notario en su ejercicio profesional autoriza con mayor regularidad un contrato de compraventa de bien inmueble que cualquier otro contacto, aunque esto depende de la rama a la cual se dedique el profesional del derecho.

Unos de los beneficios de la modificación de la tarifa del doce por ciento es la total seguridad jurídica que el notario estaría brindando y asesorando a sus clientes, en el sentido de que se va a celebrar el contrato tal y como en realidad las partes lo pactaron, sin necesidad de recurrir a valores que no tienen nada de real.

Otro beneficio para el notario es en cuanto al pago de sus honorarios, en la actualidad, la profesión del notario, esta decayendo y eso a la gran mayoría de profesionales de esta rama que salen de todas las facultades de derecho de las Universidades del país, y mas aun las personas que sin ser notario, usurpan tal calidad, esto desmedrando la profesión, y por lo cual en la practica se ha venido degenerando el cobro de los honorarios.

El código de notariado en su artículo 106 estipula: “Los notarios, así como las personas que soliciten sus servicios profesionales, son libres para contratar sobre

honorarios y condiciones de pago. A falta de convenio, los honorarios se regularan conforme a este arancel, en moneda nacional”.

El artículo anteriormente citado, ha venido a interpretarse de distintas maneras y como consecuencia de la mayoría de notarios que existe en el país se ha venido devaluando el trabajo del notario.

Asimismo el artículo 109 regula: “Los notarios cobrarán en concepto de honorarios: (...) Por escrituras de valor determinado, de conformidad con las bases y porcentajes siguientes, según corresponda: a) cuando el valor no exceda de cinco mil quetzales (Q.5,000.00), trescientos (Q.300.00) de base, mas el diez por ciento sobre el valor del contrato; b) de cinco mil quetzales un centavo (Q.5,000.01) a veinticinco mil quetzales (Q.25,000.00), cuatrocientos cincuenta quetzales (Q.450.00) de base mas el seis por ciento sobre el valor del contrato; c) de cincuenta mil quetzales un centavo (Q.50,000.01) a cien mil quetzales (Q.100,000.00), quinientos quetzales (Q.500.00), de base, mas el cuatro por ciento sobre el valor del contrato; d) de cien mil quetzales un centavo (Q.100,000.01) a un millón de quetzales (Q.1,000,000.00) quinientos quetzales de base (Q.500.00), mas el tres por ciento sobre el valor del contrato; e) de un millón de quetzales un centavo (Q.1,000,000.00) en adelante, quinientos quetzales de base, mas el dos por cientos sobre el valor del contrato.

Este artículo regula lo relativo al porcentaje de cobro de honorarios, con lo cual el notario al realizar una compraventa por el valor real del mismo estaría generando más honorarios para su ejercicio profesional, y mejorando la economía y por lo tanto regenerando poco a poco su ejercicio profesional.

CONCLUSIONES

1. Actualmente en nuestro país la mayoría de contratos de compraventa de bienes inmuebles que se celebran no se consigna el valor real del inmueble o de la enajenación, sino que se consigna un valor simbólico ya sea el valor con el que el inmueble se encuentra inscrito en la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles, el valor de la última enajenación, o bien un valor que no tiene nada de real, respecto a lo que los contratantes celebraron.
2. El motivo principal de que los otorgantes de un contrato de compraventa de bien inmueble no consignen el valor real de la enajenación del bien, es la tarifa del doce por ciento del impuesto al valor agregado, ya que con esta tarifa perjudica la economía del comprador y en algunos casos del vendedor, por ascender a una cantidad que no es acorde con la justicia tributaria, la equidad y el principio de capacidad del contribuyente.
3. Existe simulación relativa en los contratos de compraventa de bienes inmuebles en donde no se consigne el valor real de la enajenación, sino un valor ficticio, ya sea de matrícula fiscal o cualquier valor consignado por los contratantes, en virtud de que las declaraciones de voluntad tanto del comprador como del vendedor están manifestando algo no tiene nada de real, y con mayor razón en el precio que es una condición fundamental en la celebración de este tipo de contratos
4. En algunas países latinoamericanos no esta gravada la transferencia de bienes inmuebles con el impuesto al valor agregado, y otras existe un porcentaje distinto a cualquier mercadería o bien que se comercie y no produzca impacto

en la economía del contribuyente, lo cual hace que los contratantes tengan la libertad de celebrar los contratos de compraventas de bienes inmuebles y consignar el valor real de la enajenación.

RECOMENDACIONES

1. Dar a conocer a la población las consecuencias sobre las consecuencias de la tarifa del doce por ciento del impuesto al valor agregado, con que actualmente esta gravada la enajenación de bienes inmuebles, y con apoyo de los Registros de la Propiedad, se hagan evaluar y razonar detenidamente esta problemática que actualmente conlleva celebrar una negociación de este tipo, al no consignar el valor real de la enajenación.
2. Se necesita que la Superintendencia de Administración Tributaria, evalúe y presente un informe de lo recaudado en virtud del Impuesto al Valor Agregado en el año dos mil siete por motivo de las enajenaciones de bienes inmuebles, y determine que este porcentaje no es el adecuado para los contribuyentes ni lo apropiado para la administración tributaria, quien recaudaría mas fondos si estuviera gravada de distinta manera.
3. Es necesario que en nuestro país, el organismo ejecutivo en ejercicio de su iniciativa de ley proponga una modificación al decreto veintisiete guión noventa y dos del Congreso de la República, Ley del Impuesto al Valor Agregado, en el sentido de modificar la forma en que esta actualmente gravada las compraventas de bienes inmuebles, y proponer un porcentaje acorde a la capacidad de pago de los contribuyentes, y de acuerdo con la equidad y justicia tributaria.
4. Los diputados del Congreso de la República deben hacer conciencia para que se apruebe cualquier modificación que vaya encaminada a modificar la forma en que actualmente se esta tributando por la enajenación de un bien inmueble para

enajenación de un bien inmueble, para que las bancadas se pongan de acuerdo y legislen correctamente en base a los estudios, estadísticas y demás datos que sea necesarios para determinar tal modificación.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR GUERRA, Vladimir Osman **Derecho de obligaciones**. Serviprensa, sociedad anónima; Guatemala, 2005

AGUILAR GUERRA, Vladimir Osman. **El negocio Jurídico**. Serviprensa, sociedad anónima; Guatemala, 2004

BARRIOS ORBEGOSO, Raúl. **Teoría General del Impuesto**. Cultural Cuzco. Perú, año 1988.

BRAÑAS, Alfonso. **Manual de Derecho Civil**. Publicación de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos; Guatemala, 1973.

BLANCO RAMOS, Ignacio. **Derecho Tributario y sus incidencias en la economía**. Editorial Ariel, España, 1976.

BORDA, Guillermo. **Observaciones a la teoría de los vicios del consentimiento y el error como causa de nulidad**. Anuario de derecho civil. Madrid, 1961.

CABANELLAS DE TORRES, Guillermo. **Diccionario jurídico elemental**. Editorial Heliasta; Argentina, 1997.

CANTARINO, Silvia. **Contratos civiles y comerciales**. Editorial Desalma, Buenos Aires, Argentina, 2000.

CASAS, José Osvaldo. **Derechos y garantías constitucionales del contribuyente**. A partir del principio de reserva de ley tributaria. Ad Hoc. Argentina, 2002.

CASTAN TOBEÑAS, José. **Derecho Civil Español, comun y foral.** Instituto Editorial Reus, Madrid, 1962.

CONTRERAS ORTIZ, Rubén Alberto. **Obligaciones y negocios jurídicos Civiles.** Editorial Serviprensa, sociedad anónima; Guatemala, 2004.

COVIELLO, Nicolás. **Doctrina general del derecho civil.** Editora Hispano Americana; México, 1949

CHICAS HERNANDEZ, Jaime Humberto. **Apuntes de derecho tributario y Legislación Fiscal.** Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, 2000.

DICCIONARIO de la Lengua Española. Editado por la Relo Academia Española, Madrid, 1956.

DE JUANO, Manuel. **Tributación sobre el valor agregado.** Edición Victor P. Zavalia, Buenos Aires, Argentina, 1985.

DICCIONARIO de derecho privado. Editorial Labor. Baelona, 1967.

ESPÍN CÁNOVAS, Diego. **Manual de derecho civil español.** Editorial Revista de Derecho Privado; España, 2000.

FUEYO LANERI, Fernando. **Derecho civil,** tomo quinto. Imprenta y Litografía Universo; Santiago de Chile, 1964.

GARCIA VIZCAINO, Catalina. **Derecho Tributario.** Consideraciones económicas y jurídicas. Editorial Desalma, Argentina, 1996

- GHERSU, Carlos Alberto. **Obligaciones civiles y comerciales.** Editorial Astrea; Buenos Aires, Argentina, 1994.
- MACAREÑAS, Carlos. **Nueva enciclopedia jurídica.** Editorial Francisco Seix; España, 1982.
- MAZEAUD, Henr León y Jean. **Lecciones de derecho civil, transmisión y extinción de las obligaciones.** Ediciones Jurídicas Europa América; Buenos Aires, Argentina, 1978.
- MORINEAU IDEARTE, Marta. **Derecho romano.** Editorial Oxford University Press; Mexico, 1998.
- MUÑOZ, Nery Roberto. **La forma notarial en el negocio jurídico.** Infoconsultores Editores; Guatemala, 2002.
- PEREIRA OROZCO, Alberto. **Introducción al estudio del derecho II.** Ediciones Universitarias; Guatemala, 2001.
- PLANIOL, Macel y RIPERT Jorge, **Tratado practico de Derecho Civil frances.** Editorial Cultural, S.A. La Habana, 1946.
- PUIG PEÑA, Federico. **Compendio de derecho civil español.** Ediciones Pirámide; España, 1976.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael. **Derecho Mexicano.** Antigua Librería Robredo, México, Distrito Federal, 1959.

VALVERDE Y VALVERDE, Calixto. **Tratado de Derecho Civil Español.** Talleres tipográficos Cuesta, Valladolid, España, 1932.

VASQUES DEL MERCADO, Oscar. **Contratos Mercantiles.** Editorial Porrúa, S.A. México, 1997.

VILLEGAS, Hector Armando. **Curso de Finanzas. Derecho Financiero y Tributario.** 6ª edición. Editorial Desalma, Argentina, 1996

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco, obligaciones y contratos,** tomo III. Editorial Universitaria USAC; Guatemala, 2000

Legislación

Constitución Política de la República, Asamblea Nacional Constituyente, 1986

Código Civil, Decreto Ley 106,1964

Código Procesal Civil y Mercantil, Decreto Ley 107, 1964

Código de Notariado, Decreto 314 del Congreso de la República, 1963

Ley de Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92 del Congreso de la República, 1992

Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Acuerdo Gubernativo 311-97

Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles, Decreto 62-87 del Congreso de la República