

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia
Programa de Actualización de Competencias y
Cierre Académico



**Adquisición de bienes inmuebles a través
del contrato de *leasing***
-Tesis de Licenciatura-

Lizzardy Addonay Serrano López

Guatemala, marzo 2018

**Adquisición de bienes inmuebles a través
del contrato de *leasing***
-Tesis de Licenciatura-

Lizzardy Addonay Serrano López

Guatemala, marzo 2018

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Rector M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Vicerrectora Académica Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrector Administrativo M. A. César Augusto Custodio Cóbar

Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y JUSTICIA

Decano Mgtr. Enrique Fernando Sánchez Usera

Vice Decano LL. M. Mynor Augusto Herrera Quiroz

Director de Carrera M. A. Joaquín Rodrigo Flores Guzmán

Coordinador de Exámenes Privados M. Sc. Mario Jo Chang

Coordinador de Postgrados M.A. José Luis Samayoa Palacios

Coordinador de Tesis Dr. Erick Alfonso Álvarez Mancilla

Asesor de Tesis M. A. Jaime Trinidad Gaitan Álvarez

Revisor de Tesis Licda. Lucrecia Asunción Linares Ramírez

TRIBUNAL EXAMINADOR

Primera Fase

Lic. Nelson Oswaldo Cambara Flores

Lic. Valdemar Antonio Leonardo Figueroa

Licda. Karin Virginia Figueroa Romero

Lic. José Domingo Rivera Lopez

Segunda Fase

Lic. Ricardo Bustamante Mays

Lic a. Vilma Corina Bustamante

Lic. Jose Domingo Rivera Lopez

Lic. Eduardo Galvan Casasola

Tercera Fase

Licda. Veronica Graciela Lopez Sánchez

Lic. Víctor Manuel Moran Ramírez

Lic. Nelson Oswaldo Cambara Flores

Licda. María Victoria Arriaga Maldonado

Lic. José Domingo Rivera Lopez

UNIVERSIDAD PANAMERICANA, FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y JUSTICIA. Guatemala, veintiuno de abril de dos mil diecisiete. -----

En virtud de que el proyecto de tesis titulado **ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DEL CONTRATO DE LEASING**, presentado por **LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ**, previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), reúne los requisitos de esta casa de Estudios, es procedente **APROBAR** dicho punto de tesis y para el efecto se nombra como Tutor al **M. A. JAIME TRINIDAD GAITAN ÁLVAREZ**, para que realice la tutoría del punto de tesis aprobado.



MGR. ENRIQUE FERNANDO SÁNCHEZ USERA
Decano de la Facultad de Ciencias
Jurídicas y Justicia

c.c. Archivo

DICTAMEN DEL TUTOR DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ
Título de la tesis: ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DEL CONTRATO DE LEASING

El Tutor de Tesis,

Considerando:

Primero: Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

Segundo: Que ha leído el informe de tesis, donde consta que el (la) estudiante en mención realizó la investigación de rigor, atendiendo a un método y técnicas propias de esta modalidad académica.

Tercero: Que ha realizado todas las correcciones de contenido que le fueron planteadas en su oportunidad.

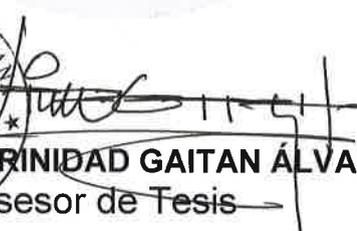
Cuarto: Que dicho trabajo reúne las calidades necesarias de una Tesis de Licenciatura.

Por tanto,

En su calidad de Tutor de Tesis, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que continúe con los trámites de rigor.

Guatemala 22 de agosto de 2017

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"



M. A. JAIME TRINIDAD GAITAN ÁLVAREZ
Asesor de Tesis



c.c. Archivo

UNIVERSIDAD PANAMERICANA, FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y JUSTICIA. Guatemala, catorce de julio de dos mil diecisiete. -----

En virtud de que el proyecto de tesis titulado **ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DEL CONTRATO DE LEASING**, presentado por **LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ**, previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), ha cumplido con los dictámenes correspondientes del tutor nombrado, se designa como revisor metodológico al **LICDA. LUCRECIA ASUNCIÓN LINARES RAMÍREZ**, para que realice una revisión del trabajo presentado y emita su dictamen en forma pertinente.



MGTR. ENRIQUE FERNANDO SÁNCHEZ-USERA
Decano de la Facultad de Ciencias
Jurídicas y Justicia

c.c. Archivo

DICTAMEN DEL REVISOR DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ
Título de la tesis: ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DEL CONTRATO DE LEASING

El Revisor de Tesis,

Considerando:

Primero: Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

Segundo: Que ha leído el informe de tesis, donde consta que el (la) estudiante en mención realizó su trabajo atendiendo a un método y técnicas propias de esta modalidad académica.

Tercero: Que ha realizado todas las correcciones de redacción y estilo que le fueron planteadas en su oportunidad.

Cuarto: Que dicho trabajo reúne las calidades necesarias de una Tesis de Licenciatura.

Por tanto,

En su calidad de Revisor de Tesis, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que continúe con los trámites de rigor.

Guatemala, 27 de octubre de 2017

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"



LICDA. LUCRECIA ASUNCIÓN LINARES RAMÍREZ
Revisor Metodológico de Tesis

c.c. Archivo

ORDEN DE IMPRESIÓN DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ
Título de la tesis: ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DEL CONTRATO DE LEASING

El Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia,

Considerando:

Primero: Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el (la) estudiante: ha desarrollado el proceso de investigación y redacción de su tesis de licenciatura.

Segundo: Que tengo a la vista los dictámenes del Tutor y Revisor, en donde consta que el (la) estudiante en mención ha completado satisfactoriamente los requisitos académicos y administrativos vigentes para el desarrollo de la Tesis de Licenciatura.

Tercero: Que tengo a la vista el documento, *declaración jurada del estudiante*, donde consta que el (la) estudiante autor de la presente tesis manifiesta, bajo juramento, que ha respetado los derechos de autor de las fuentes consultadas y ha reconocido los créditos correspondientes; así como la aceptación de su responsabilidad como autor del contenido de su Tesis de Licenciatura.

Por tanto,

Se autoriza la impresión del documento relacionado en el formato y características que están establecidas para este nivel académico.

Guatemala, 09 de febrero del 2018



"Sabiduría, ante todo, adquiere sabiduría"

Mgtr. Enrique Fernando Sánchez Usera
Decano de la Facultad de Ciencias
Jurídicas y Justicia

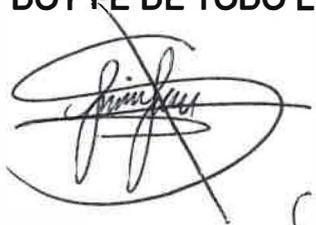
c.c. Archivo

En la ciudad de Guatemala, el día ocho de febrero del año dos mil dieciocho, siendo las catorce horas en punto, yo, **LIGIA PAMELA CRUZ HERNÁNDEZ**, Notaria me encuentro constituida en mi oficina profesional ubicada en la doce calle, dos guion veinticinco, zona diez de esta ciudad, edificio AVIA, octavo nivel, oficina ochocientos uno, área de oficinas, en donde soy requerida por **LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ**, de treinta y cinco años de edad, casado, guatemalteco, Bachiller en computación, de este domicilio, quien se identifica con Documento Personal de Identificación (DPI) con Código Único de Identificación (CUI) un mil ochocientos diez espacio treinta y nueve mil setenta y nueve espacio cero ciento uno (1810 39079 0101), extendido por el Registro Nacional de las Personas (RENAP) de la República de Guatemala. El objeto del requerimiento, es hacer constar su **DECLARACIÓN JURADA** de conformidad con las siguientes cláusulas: **PRIMERA:** Manifiesta **LIZZARDY ADDONAY SERRANO LÓPEZ**, bajo solemne juramento de Ley y advertido de la pena relativa al delito de perjurio, ser de los datos de identificación personal consignados en la presente y que se encuentra en el libre ejercicio de sus derechos civiles. **SEGUNDA:** Continúa manifestando bajo juramento el requirente: i) ser autor del trabajo de tesis titulado: "**Adquisición de bienes inmuebles a través del contrato de leasing**"; ii) haber respetado los derechos de autor de las fuentes consultadas y reconocido los créditos correspondientes; iii) aceptar la responsabilidad como autor del contenido de la tesis de licenciatura referida en el numeral romano i) anterior. No habiendo nada más que hacer constar, finalizo el presente instrumento en el mismo lugar y fecha de inicio, treinta minutos después, la cual consta en una hoja de papel bond, impresa en ambos lados, que numero, sello y firmo, a la cual le adhiero los timbres para cubrir los impuestos correspondientes



que determinan las leyes respectivas: un timbre notarial del valor de diez quetzales con serie y número AH guion cero setecientos ochenta y tres mil trescientos veinticinco y un timbre fiscal del valor de cincuenta centavos de quetzal con número un millón cuatrocientos cuarenta y siete mil novecientos setenta. Leo lo escrito al requirente, quien enterado de su contenido, objeto, validez y demás efectos legales, la acepta, ratifica y firma con la Notaria que autoriza. **DOY FE DE TODO LO EXPUESTO.**

f-)

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a horizontal line, enclosed within a large, hand-drawn oval.

ANTE MÍ:

A large, stylized handwritten signature in black ink, followed by a circular notary stamp. The stamp contains the text "PAMELA CRUZ HERNANDEZ", "ABOGADO", and "NOTARIO" arranged in a circular pattern.

Nota: Para efectos legales, únicamente el sustentante es responsable del contenido del presente trabajo.

Agradecimientos

A Dios: Por ser la fuente de esperanza y darme fortaleza para superar todas las fases de mi vida y bendecirme con la culminación de una de las más importantes metas.

A mi madre: Porque ha sido una pieza fundamental en mi vida para poder llegar hasta el lugar donde estoy y, por ser un ejemplo a seguir por su perseverancia y fortaleza.

A mi esposa: Por su apoyo incondicional, su paciencia, por animarme, por estar conmigo en momentos difíciles y exhortarme a seguir adelante.

Contenido

Resumen	i
Palabras clave	ii
Introducción	ii
Contratos	1
Contrato de <i>leasing</i>	11
Modalidades de <i>leasing que se utilizan</i> en Guatemala	26
Formas de adquirir la propiedad inmueble	30
Adquisición de bienes inmuebles a través del <i>leasing</i>	34
Conclusiones	47
Referencias	49

Resumen

Con el estudio realizado se desea obtener una mejor comprensión respecto a la modalidad del contrato de *leasing* inmobiliario y se establece un análisis con relación a la forma en que se realiza el pago de impuestos al adquirir un bien inmueble por medio de este contrato. Así mismo se intenta comprender que personas son las que pueden optar a esta modalidad del contrato de *leasing*, con el estudio realizado se pretende establecer cuáles son los problemas que se derivan de la falta de regulación de este contrato, específicamente al momento de realizar el pago de impuestos que se derivan del mismo y si existe o no una doble tributación al realizar el pago del IVA cuando se trate de una compraventa de un bien inmueble que sea objeto de una primera venta.

En virtud de lo anteriormente expuesto y derivado del proceso de investigación, se determinó que si es necesaria una regulación específica para impulsar la economía en el país, es necesario organizar el procedimiento que se realiza para adquirir un bien inmueble a través del *leasing* inmobiliario y entender las consecuencias económicas en que se ven afectadas las personas que adquieren la propiedad de un bien inmueble por medio del *leasing* inmobiliario. Adicionalmente se estableció cuáles son los problemas que se derivan de la falta de regulación del contrato al momento

de realizar el pago de impuestos que se derivan del mismo, específicamente lo concerniente al realizar el pago del IVA cuando se trate de la compra de un inmueble que sea objeto de una primera venta.

Palabras clave

Leasing. Contrato. Arrendamiento. Arrendatario. Arrendante.

Introducción

El presente trabajo tiene como objeto establecer que en Guatemala existe poco conocimiento sobre la forma de adquirir un bien inmueble a través del *leasing* ya que es la modalidad de uso reciente en Guatemala, pues al hablar de bienes inmuebles se hace poco susceptible la manera de adquirir el bien, pero ha adquirido mayor fuerza debido a que permite la financiación para adquirir inmuebles, esto representa un problema debido a que por ser un contrato atípico no se cuenta con un ordenamiento claro sobre cómo se realiza el pago de impuestos derivados de la adquisición de un bien inmueble a través de un contrato de *leasing*.

En este documento se estudiará la necesidad de hacer uso del contrato de *leasing* inmobiliario para tener una forma de financiamiento que permite adquirir bienes inmuebles y tener disponibilidad de capital para realizar una inversión. Este contrato ayuda a la economía del país ya que es deducible de impuestos y lo más importante es que nos lleva a la adquisición de un bien inmueble pero con ventajas que no brinda ninguno de los otros contratos que regula nuestra legislación, lo cual fue el objeto principal de la presente investigación.

Para el desarrollo de la investigación se empleará el método inductivo-deductivo por medio de ellos se podrá realizar el análisis al tema objeto de estudio partiendo de lo general hasta llegar a cada una de las características del problema y viceversa. El método sociológico que permitirá estudiar la relación que existe entre la aplicación de la ley la aceptación que tiene el tema objeto de estudio en la sociedad.

El método jurídico por medio de este método logrará realizar una interpretación de las leyes y normas aplicables al problema objeto de estudio. Así mismo se utilizarán técnicas de investigación bibliográficas, documentales y entrevistas, se utilizarán las fuentes académicas necesarias y se organizará la información obtenida por todos los métodos y fuentes empleadas.

La importancia de este trabajo está en la problemática que se tiene al tener muy poco conocimiento de la forma que se puede adquirir bienes inmuebles por medio del contrato de *leasing*, la falta de una legislación positiva que regule el contrato de *leasing* y con ella determinar específicamente que se regule la forma de realizar el pago de los impuestos derivados del mismo. Debido a la falta de regulación se ha provocado una doble tributación al referirse al pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), cuando se trate de una primera venta de un bien inmueble. Es necesario que se regule este contrato para favorecer el desarrollo y permita una mayor estabilidad económica al momento de adquirir un bien inmueble por medio de esta opción disponible.

Contratos

Se entiende como contrato el medio por el cual se realiza un convenio entre dos o más personas, el cual se puede realizar de forma oral o escrita, las personas que realizan este convenio aceptan entre sí adquirir derechos y obligaciones recíprocas.

Guatemala sigue la línea de la escuela francesa, debido a que se fundamenta en el interés general de las partes contratantes y fortalecer el desarrollo económico social, otorgando una libertad contractual amplia según las diversas necesidades de quienes deseen realizar un contrato “...Esta interpretación sí se funda en unas ideas muy concretas en orden al trasfondo económico de las instituciones: la de que la ley de la oferta y la demanda responde necesariamente al interés general...” (De la Cruz, 2013 pág. 329)

Por lo anterior se definen los contratos como los instrumentos públicos o privados mediante los cuales dos o más personas jurídicas o individuales con capacidad legal, tienen la libertad amplia según sus necesidades para convenir en crear, modificar, o extinguir obligaciones entre sí creando derechos y obligaciones recíprocas para satisfacer sus carencias. Es decir que un contrato existe toda vez que una o varias personas consienten en obligarse respecto a que una o más personas dan alguna cosa o prestan un

servicio. Los contratos en la legislación guatemalteca se encuentran tipificados, no obstante esto no impide que se elaboren contratos que no están regulados, por lo que se aceptan los contratos Atípicos.

Clasificación de los contratos según su tipificación

La división de los contratos en forma legal se encuentra regulada en el Decreto Ley 106, Código Civil, del artículo 1587 al 1592, división que es breve y clara. Por estar contenida en una ley se dice que es la clasificación legal de los mismos, por lo tanto según su tipicidad los contratos pueden ser: típicos, descritos normativamente o socialmente reconocidos. Los contratos de arrendamiento y cuenta corriente bancaria. Atípicos, los que carecen de descripción normativa se puede entender como atipicidad legal. “...Durante un largo período de tiempo, el contrato de *leasing* fue atípico legalmente, en Colombia, o adoleció de reconocimiento social (atipicidad social). Los contratos de *jointventure* o de *underwriting* por muchos años no fueron reconocidos en Colombia...” (Álvarez, 2012 pág. 36)

Se entiende que no es la ley la que le da vida a un contrato sino que es la sociedad que los crea en función de las necesidades de las partes. La ley lo que hace es reconocer el contrato y le da una norma y estructura específica para su formalización, es por esto que se puede decir que son las personas

ya sea individuales o jurídicas quienes crean un contrato debido a su autonomía privada. Debido al uso constante y según se van dando las necesidades en la sociedad junto con el ordenamiento jurídico es que se crea el tipo legal y con él se regula un contrato en específico, es decir, que la noción de tipo como consecuencia le sigue la tipicidad y ésta se entenderá como la regulación del contrato como tal.

Al respecto Santiago señala:

El tipo es un resultado y en opinión de Engisch es “Aquella noción de conducta o fenómeno que, compuesta de una serie de elementos y de ciertos datos a través de los que se concreta la abstracción primaria, es consecuencia de la percepción de una realidad social determinada” (2013 pág. 5)

El tipo contractual: es la descripción normativa o social de un comportamiento comercial para efecto de su regulación, siendo la tipicidad legal la descripción de un comportamiento humano, en este caso negociar, hecho en una norma. Entre los contratos típicos se encuentra: unilaterales y bilaterales, contenidos en Código Civil, el que establece en su artículo 1587: “Los contratos son unilaterales si la obligación recae solamente sobre una de las partes contratantes, son bilaterales si ambas partes se obligan recíprocamente”. Consensuales y reales: contenidos en el Código Civil en su artículo 1588: “Los contratos son consensuales cuando basta el consentimiento de las partes para que sean perfectos, son contratos reales cuando se requiere para su perfección la entrega de la cosa entre otros que se encuentran regulados en la legislación.”

Dentro de los contratos unilaterales se puede decir que los contratos más comunes están el contrato de donación, el cual consiste en que una persona decide obligarse en transferir a otra persona la propiedad de un bien ya sea mueble o inmueble. Lo que lo hace unilateral es que no recibe contraprestación alguna el mandato, por medio de este contrato una persona acepta contraer obligaciones para realizar determinadas acciones hacia otra persona. Son por lo general los contratos unilaterales más utilizados dentro de la clasificación de los contratos típicos.

Contratos bilaterales, los contratos más comunes en esta clasificación son la compraventa que se genera cuando una de las partes que es el vendedor se compromete a entregar un bien a otra persona que sería el comprador y este a su vez se obliga a pagar un precio por el bien que se le está vendiendo. Otro contrato dentro de esta clasificación es el contrato de arrendamiento. Este contrato consiste en que una de las partes que es el arrendador se compromete a entregar el uso de un bien a otra persona que sería el arrendatario, quien se compromete a pagar por el uso de dicho bien que se le está dando en arrendamiento.

Por su parte, la tipicidad social es la aceptación general por el grupo de una conducta humana constitutiva de un negocio; por ende, al contrato que la contiene se le asigna el reconocimiento social. Actualmente debido a la

globalización las necesidades de las personas al contratar se ha vuelto muy variante por lo que una negociación que se realiza no siempre se encuentra regulada en la ley.

Los contratantes muchas veces se ven en la necesidad de diseñar un contrato que se adapte a sus necesidades, es decir que la realidad contractual de la sociedad es la que da la pauta para que se dé el tipo contractual así como su función y el papel que determinará en el mundo económico de las partes contratantes.

De lo anteriormente expuesto se entiende por contratos típicos a los contratos que se encuentran regulados en la ley. Así mismo se entiende que estos contratos generalmente son nominativos también ya que por lo general cada contrato que se encuentra en la ley está regulado con un nombre específico. Su característica principal consiste en que para que estos contratos sean válidos tienen que llenar una serie de requisitos que exige la ley para que puedan nacer a la vida jurídica, esto quiere decir que pese a que los contratos expresan la voluntad de las partes debe respetarse lo preestablecido en la ley respectiva. Dependiendo del contrato que desea formalizarse se debe cumplir con todos los requisitos para que sea un contrato completamente válido y pueda nacer a la vida jurídica.

Esto no significa que cuando se tipifica un contrato el legislador al crear la norma le dé el sentido que el tipo social desea para su funcionamiento. Esto ocasiona un gran problema para los contratantes quienes al final si no está bien regulado el contrato que desean utilizar tienden a solicitar la enmienda de la nueva norma que regula el contrato. Las partes con frecuencia utilizan un contrato que se encuentra regulado en la ley pero lo utilizan erróneamente y esto como consecuencia establece que si no se emplea correctamente un contrato que se encuentra regulado en la ley puede ser perjudicial para alguna de las partes de ese contrato.

Tipicidad

Cuando se habla de la tipicidad se refiere específicamente a la regulación de los actos derivados del tipo social que se convierte en un tipo jurídico. La tipicidad es la conexión entre el hecho social y el tipo jurídico, por lo que ésta es la encargada de regular los contratos dentro de cada rama y especie específica de derecho.

Encuadra todos los elementos y aspectos para poder determinar la regulación en orden de todos los elementos y características que desean regularse. Puede decirse que la diferencia entre el tipo y la tipicidad es que el tipo es la

noción jurídica de un contrato, mientras que la tipicidad es la que específicamente regula un contrato y su estructura en una ley.

Al respecto Santiago señala:

En cuanto a la noción de tipicidad en el plano contractual, es el mecanismo jurídico que, recogiendo una conducta determinada la ordena y diversifica de acuerdo con elementos y datos que se predicen sobre estos, y dota al conjunto así formado, de una regulación especial y unitaria. (2013 pág. 7)

En resumen, se define a la tipicidad contractual como la regulación del conjunto de supuestos de tipo social y los regula en un sólo cuerpo jurídico haciendo de estos el tipo jurídico, así la regulación de los contratos que se derivan de su uso de la realidad social. Con esto se crea una fuente de obligaciones propias entre las partes que deciden obligarse entre sí a través de un contrato, creando las diferentes directivas para llegar a formar todos los tipos contractuales, es decir que con todo lo expuesto llegamos la clasificación de los contratos típicos que son los contratos que se encuentran regulados en las normas civiles, mercantiles y en normas específicas.

Contratos atípicos

Como se indicó anteriormente los contratos típicos son los que se encuentran regulados en la ley, por lo que se entiende que los contratos atípicos son todos los contratos que no se encuentran regulados expresamente en la ley,

pero deben respetar las normas generales de un contrato, si bien es cierto no se encuentran regulados en la ley, el Código Civil hace referencia a esta clase de contratos ya que en el artículo 1256 indica que cuando la ley no declare una forma específica para un negocio jurídico los interesados puede usar la que juzguen conveniente. Así mismo, el Código Civil en el artículo 1574 regula que: “toda persona puede contratar y obligarse por: escritura pública, por documento privado o acta levantada ante el alcalde del lugar, por correspondencia y verbalmente”

Generalmente, los contratos atípicos se derivan de añadir a un contrato típico por voluntad

o necesidad de las partes atribuciones que no corresponden al contrato típico que se está utilizando. También puede darse origen a un contrato atípico por la unificación en un sólo contrato típico. Dos o más contratos también típicos, todo ello derivado de la necesidad que tienen los contratantes para poder realizar un negocio en particular, pero a pesar que se realice un contrato atípico este debe cumplir obligatoriamente con los requisitos establecidos para los contratos típicos dependiendo de la clase de negocio o servicio que se desea contratar.

Existen doctrinariamente cuatro teorías sobre la razón de utilizar un contrato atípico: 1) la primera es la teoría de la absorción o de la observación que se caracteriza porque en los contratos atípicos se debe observar y determinar cuál es la prestación que caracteriza el contrato y luego de determinar esto se aplicará al contrato típico al que pertenece dicha prestación. 2) teoría de la combinación, que consiste en que el contrato atípico se constituye por varias prestaciones y se debe aplicar la norma correspondiente a cada prestación que se combina en el contrato. 3) teoría de la analogía, consiste en que se aplicará la norma que más se adecúe el contrato que se realice. 4) la teoría de interés o fin dominante, ésta se refiere a que se debe aplicar la norma general a los contratos y así no interferir con los intereses originales de los contratantes.

Dentro de la clasificación de los contratos atípicos, entre otros, se encuentra: Contrato de *Factoring* este contrato se caracteriza por ser algo complejo pues comprende los negocios de arrendamiento de servicios, comisión de cobros, contabilidad cobranza y gestión de cobros. Este contrato se refiere a la operación en la que se transmiten créditos frente a terceros y tiene como consecuencia la intervención de un factor y es éste quien se encarga de administrar los créditos. Cuenta con la facultad de ejecutar los créditos cedidos, esto a cambio de una prestación económica que el cliente le ha de

pagar ya sea por medio de una prestación o de una comisión a favor del factor.

El contrato de *Joint Venture*, también se conoce como unión temporal o consorcio, es un contrato que permite la colaboración empresarial ya que admite la unión entre personas individuales o colectivas, que tienen como fin realizar un proyecto común. Generalmente es un proyecto que tiene como finalidad una utilidad común combinando los recursos de los contratantes, pero sin la necesidad de conformar una corporación o una sociedad.

Este contrato se realiza en los casos en que un proyecto necesita de una infraestructura mayor ya que por lo general no es suficiente una sola persona individual o colectiva, es por ello la necesidad de unirse y combinar recursos con otras para poder llevar a cabo un proyecto común y de interés para todos.

El contrato de *Leasing* es por medio del cual una persona se reconoce deudor de un proveedor quien es el que otorga el bien y otra persona a quien se le llama beneficiario. El beneficiario es quien se obliga a pagar las cuotas pactadas por el deudor en la forma y tiempo estipulado en el contrato, esto con el fin de que al terminar el contrato el beneficiario tenga la opción de comprar el bien, objeto del contrato, por el valor residual del bien.

Contrato de *leasing*

El contrato de *leasing* es un contrato atípico y aunque no se encuentra regulado en la legislación guatemalteca, es un contrato que se utiliza con frecuencia, ya que por sus características es muy bien aceptado por las personas y se utiliza con frecuencia pese a que no está tipificado. El *leasing* ayuda a impulsar la economía en el país. Específicamente para adquirir bienes inmuebles utilizando este contrato como por ejemplo ventajas financieras, económicas, renovación, competitivas y tributarias.

Este contrato se caracteriza por tener tres puntos clave, ya que permite realizar una compraventa para adquirir un bien. Esta compraventa está unida a un arrendamiento que es el que permite tener el uso, goce y disfrute de un bien aunque este bien durante el plazo del arrendamiento no es propiedad de quien lo está gozando. Al finalizar el arrendamiento existe el pacto irrevocable de la opción a comprar del bien objeto del arrendamiento, esta es una forma de financiamiento que es muy bien aceptada ya que durante el arrendamiento los montos o cuotas entregadas se utilizan como enganche para la adquisición del bien arrendado.

Al respecto Barbier señala:

El contrato de *leasing* es aquel concluido entre una empresa concedente a un usuario, en virtud del cual aquél se obliga a consentirle al usuario el uso y goce de una cosa mueble o inmueble por un tiempo determinado –el que por lo común es inferior al de la vida económica útil

presumible del bien- pudiendo pactarse a favor del usuario la facultad de solicitar la prórroga del plazo más allá del término previsto, o bien, al concluir este último, la opción de adquisición de la propiedad. Por su parte el usuario se obliga a pagar un canon periódico y, en caso de ejercer la opción de adquisición, un precio final. (2007 pág. 281)

Se puede decir que el *leasing* es una alternativa financiera a las conocidas normalmente. No se realiza un crédito propiamente pues en este contrato la persona que desea utilizar determinado bien lo puede utilizar ya que una empresa específica de *leasing* se encarga de obtener ese bien para sí misma pero por encargo de la persona que lo desea utilizar y esta empresa es quien se lo da en arrendamiento. Durante el plazo del arrendamiento esa persona utiliza ese bien con la opción de que al finalizar el arrendamiento puede comprarlo para sí misma.

Debe entenderse que este contrato se utiliza para el uso de bienes que consisten en tener un capital que sea productivo y no aplica para bienes que son de especie o que pueden variar su forma o especie. No pueden ser objeto de esta clase de contratos los bienes fungibles ya que el objeto del contrato es la utilización del bien sin que se consuma el bien o se transforme. El fin del contrato es que al finalizar el mismo la persona que lo utiliza lo adquiera para sí misma, esto se debe a que el bien objeto del contrato debe de mantener su valor comercial a pesar del uso que se le dé y así no pierden una ganancia para el vendedor del bien al final del arrendamiento.

El *leasing* tiene muchas ventajas respecto a otras formas de financiamiento. Entre estas ventajas se puede mencionar que es una forma de financiamiento pero es más fácil de adquirir y abarca muchas clases de bienes los cuales sería difícil que una institución bancaria los aceptara como garantía de un crédito ya que por el tipo de bien y su forma de devaluarse rápidamente no sería factible para aceptarlo en garantía.

Con el contrato de *leasing* se logra obtener el uso y goce de un bien sin la necesidad de realizar un desembolso económico para comprarlo y poder hacer uso del mismo bien, únicamente tiene que realizar el pago de la primera cuota del arrendamiento y con esto ya puede empezar a utilizarse el bien. A diferencia de un contrato de crédito bancario que se utiliza para poder obtener fondos, la institución bancaria no entrega el 100% de lo solicitado ya que la garantía del préstamo debe ser mayor a lo que el banco está prestando y en este caso para adquirir el bien muchas veces las personas acuden a un préstamo adicional para cubrir el valor del 100% del bien y así poder adquirirlo.

Cuando es una persona jurídica la que adquiere un bien por medio del *leasing*, obtiene la conservación de su capital y esto le permite poder disponer del capital de la empresa para poder utilizarlo de manera eficiente para la empresa y, así tener un mejor margen de expansión ya que se invierte

el capital en otras formas que son más rentables para la empresa. Esta ventaja del *leasing* permite generar un ahorro y puede producir economía real para la empresa y es por este motivo que es una forma muy atractiva para muchas personas en lugar de acudir a una institución bancaria para adquirir un bien.

El Leasing también proporciona la oportunidad de renovación tecnológica ya que si se realiza un contrato de *leasing* al finalizar el plazo de arrendamiento la persona ya sea individual o jurídica tiene la potestad de comprar o no comprar el bien objeto del arrendamiento. Si se estuviera hablando, por ejemplo, de que los bienes objeto del contrato fuera equipo de cómputo, si no se opta por comprar el equipo de cómputo puede optarse por realizar un nuevo contrato de *leasing* y adquirir equipo nuevo. De esta forma se estaría renovando y actualizando dicho equipo y esto evita el riesgo de tener una reducción de capital por la depreciación de dicho equipo.

Una ventaja muy importante de este contrato es que permite una capacidad de endeudamiento

mayor ya que al no ser un préstamo, permite que la liquidez sea mayor y así poder hacer uso del capital para adquirir un crédito sin tener un nivel bajo de saldo. Únicamente se entendería que es un préstamo el que está ocupando el capital de la empresa y el *leasing* no se toma como una deuda sino que

más bien es deducible de impuestos otorgando beneficios a las personas que utilizan este contrato.

Por último cuando se habla de adquisición de un bien inmueble por medio del *leasing* otorga un beneficio tributario debido a que las facturas emitidas por el arrendamiento son deducibles de impuestos y durante todo el plazo las facturas emitidas tienen ese propósito. Al contrario de un crédito, que en este caso las cuotas no son deducibles de impuestos ya que el único impuesto que se paga es al momento de adquirir el bien al inicio. Durante todo el plazo, suponiendo que fueran veinte años, los pagos realizados del préstamo no pueden incluirse dentro de la declaración de impuestos por tal motivo se entiende que el *leasing* otorga beneficios tributarios.

Elementos

Refiriéndose al *leasing* los elementos esenciales para perfeccionar el contrato son: el objeto, que consiste en determinar el bien que se otorgará en la formalización del contrato; el precio, que es el monto por el cual se realizarán las cuotas del arrendamiento, aquí cabe mencionar que también se debe determinar el precio por el cual al finalizar el arrendamiento se ofrecerá el bien para la opción a compra; y el tiempo, que consiste en establecer el plazo que durará el *leasing* esto puede variar por lo general depende del bien

que se otorgará ya sea que fuera un bien mueble el plazo puede ser menor que si se trata de un bien inmueble.

Los elementos principales para este contrato son: 1) personales, al hablar de los elementos personales se refiere a personas que pueden ser individuales o jurídicas. Es necesario que exista un arrendador quien es el que posee la propiedad del bien que se dará en arrendamiento, debe existir también el dador o acreedor quien es la persona que en este caso debe ser una persona jurídica y que se necesita que sea una entidad financiera o una sociedad que se dedique a realizar operaciones financieras, el proveedor quien vende al dador el bien objeto del contrato y el arrendatario quien es la persona que recibe el bien que es objeto del negocio para hacer uso del mismo.

Para que el contrato se dé con normalidad es necesario que se cumpla con las obligaciones y se respeten los derechos de cada una de las partes en el contrato. Las obligaciones que tiene el arrendador son: deberá entregar el bien objeto del contrato en buen estado para que se le dé el uso convenido en el contrato y pueda utilizarlo quien lo arrendó con total libertad. Debe velar por conservar el bien en el estado que lo entregó y deberá responder por los vicios ocultos que pudiera tener el bien. Está encargado de velar por el pacífico uso y goce del bien durante el tiempo que dure el contrato y tiene

el derecho de recibir y si se diera el caso, de exigir se le pague la renta pactada en el tiempo lugar y cantidad especificada.

La obligación más importante que tiene el arrendador es que toda vez se realice el contrato de *leasing* debe adquirir el bien para así poder darlo en arrendamiento pero debe ser adquirido del proveedor que escogió el usuario, si no adquiere la propiedad del bien que se arrenda se haría imposible la formalización del contrato. Se entiende que la necesidad de adquirir el bien para arrendarlo es debido a que al finalizar el plazo, el arrendatario podría efectuar la opción a compra del bien objeto del contrato.

Por su lado el arrendatario tiene las obligaciones y derechos siguientes: está obligado a pagar la renta pactada en el tiempo forma y modo convenido. Tiene que utilizar el bien con el debido cuidado y deberá mantenerlo en buen estado salvo el desgaste por el uso adecuado del mismo, debe avisar sobre las reparaciones que sean necesarias para mantener el bien en buen estado. Tiene el derecho a utilizar el bien adecuadamente durante todo el tiempo que se pactó en el contrato y el derecho de adquirir el bien objeto del contrato una vez haya terminado el plazo o esté vencido el contrato, esto si así lo desea de lo contrario se da por terminado el contrato.

Obligaciones del dador son: Tiene la obligación de comprar el bien que será objeto del contrato y debe ser el bien que fue elegido por el arrendatario. Es por este motivo que el proveedor queda vinculado en el contrato, debe velar por que se realice la entrega del bien al arrendatario. Tiene la obligación que el arrendatario tenga el pleno goce, use y disfrute del bien objeto del contrato y que pueda utilizar el bien de forma tranquila y pacífica. Debe abstenerse de realizar cualquier acto que perturbe al arrendatario y la de respetar la opción a comprar el bien que tiene el arrendatario al momento de finalizar el contrato ya que respetará el precio que se pacte para la venta del bien.

Derechos del dador: puede inspeccionar el bien objeto del contrato para que se verifique el buen uso del mismo y que no esté utilizando para realizar actos que estén en conflicto con la ley. Tiene derecho a exigir una garantía para así asegurar el bien que se dará al arrendatario, el seguro deberá ser contra todo riesgo esto para cubrir cualquier eventualidad que pudiera afectar al bien y así no quedar desprotegido en caso llegara a destruirse total o parcialmente el mismo. Recibirá el valor residual del bien si el arrendatario decide efectuar su opción a comprar el bien objeto del contrato, tiene el derecho de finalizar el contrato si se diera la inejecución del mismo.

2) Reales: al hablar de los elementos se describe a los bienes que pueden ser objeto de este contrato, los cuales pueden ser bienes muebles y bienes inmuebles. Estos bienes deben ser bienes no fungibles ya que el bien no debe perder su valor ya que al finalizar el contrato debe existir un valor sobre el cual poder tener una opción a compra. Los bienes serán de la empresa de *leasing* hasta finalizar el contrato y pasará a ser propiedad del arrendatario si decide realizar la opción a compra. El precio del bien deberá ser el valor que sume el valor del bien más el valor de los intereses del financiamiento más el valor del impuesto al valor agregado y a este monto se le restará el valor que será la opción a compra.

3) Formales: al hablar de elementos formales se refiere a la forma que se emplean en este contrato se refiere a que debe realizarse por escrito y puede elaborarse en instrumento público o instrumento privado, esto dependerá de la garantía que se dará en el contrato. Adicionalmente deben llenarse los requisitos esenciales de un contrato y atendiendo a las necesidades de los contratantes. En este caso como requisitos del contrato serían el plazo, el bien objeto del contrato que será la garantía que se prestará al dador, el precio de la venta y el valor de la opción a compra al finalizar el plazo del arrendamiento.

Clasificación

Refiriéndose al *leasing* existen varias clases o modalidades para realizar este contrato. Debido a que es un contrato atípico tiene mucha relación con varios contratos que se encuentran regulados en la ley sobre todo con el arrendamiento. Pero la finalidad de este contrato dependiendo de la necesidad de las personas que optan por esta opción por sus especialidades y características, permiten entender que es un contrato que cuenta con autonomía y es bastante complejo por lo que es una de las mejores alternativas entre los contratos atípicos y una muy buena opción financiera para poder realizar inversiones comerciales entre los particulares y entre medianas y grandes empresas.

Entre los contratos más utilizados se puede mencionar: el *leasing* de intermediación; en este contrato se puede decir que existe una sociedad *leasing* ya que concurre una empresa que se dedica a mediar entre proveedores y los usuarios. Es como una clase de corretaje dedicada al *leasing* en la cual la empresa se encarga de ofrecer la oferta y la demanda de un bien y así facilitar la operación de este contrato. Pero no tiene ninguna relación con la contratación, únicamente recibe una retribución por el servicio de unir a los contratantes. Esta empresa se encarga de aportar su experiencia y los conocimientos que posee sobre el mercado de *leasing* pero no aporta capital alguno.

Leasing Back, consiste en que una empresa dedicada al *leasing* compra a otra empresa sus bienes por lo general muebles o parte de esos y realiza un contrato de *leasing* por medio del cual le cede el uso de esos mismos bienes. Esto sirve como una medida por medio de la cual la empresa que vendió los bienes solo está haciendo uso de ellos. En lugar de tener falta de liquidez

cuenta con ella para invertir ya que con la venta de los bienes se hace de capital para poder invertir. Debido este contrato aunque no es dueño de los bienes aún puede seguir usándolos, todo ello permite la expansión económica de la empresa. Lo anterior puede ser posible solo si la empresa acepta el hecho de que sus bienes no le pertenecen y solo tiene el uso de ellos.

Leasing inmobiliario es el contrato más conocido puesto que se adecua a las necesidades de las personas, debido a que se utiliza para adquirir bienes inmuebles. Este contrato es mucho más específico ya que se debe hacer una identificación clara del inmueble que será objeto del contrato. El uso de este inmueble se entregará a cambio de una retribución económica periódicamente, por un plazo determinado y se otorga al arrendatario la opción de continuar con el arrendamiento o de tener la opción de comprar el inmueble al finalizar el plazo del contrato. Aquí se observan las características propias del contrato ya que está el bien que escoge el tomador, dicho bien se arrienda con la opción de comprarlo al finalizar el contrato.

Al respecto Santiago señala:

En el leasing mobiliario, la colaboración que se hacen el tomador y el dador leasing, va encaminada a que el primero pueda poseer el bien y utilizarlo en su empresa, mientras que el segundo realiza una finalidad financiera, importando poco la opción de compra que se tiene al final, pues la maquinaria se ha depreciado y adquiere cierto grado de obsolescencia; es decir, el uso aventaja la propiedad. No sucede lo mismo en el leasing inmobiliario, donde el valor final del inmueble adquiere por la valorización, especial importancia. (2013 pág. 29)

Con el *leasing* inmobiliario se debe entender que el plazo debe ser amplio para que pueda durante este tiempo otorgar las amortizaciones necesarias para que las mismas se puedan tomar como enganche del inmueble. Para que cuando la empresa que está utilizando el inmueble haya atendido sus necesidades y finalizado el plazo pueda comprar el inmueble. Es por este

motivo que los contratos inmobiliarios suelen ser mayores a los diez años pues es el tiempo que tomará el juntar una cantidad que pueda ser utilizada como enganche para poder optar a la opción de compra del inmueble. Esto debido a que si el plazo es menor no sería un enganche que pueda ser útil para comprar el inmueble a un precio bajo y no sería de mucho beneficio para el tomador que está adquiriendo el inmueble.

Al respecto Santiago señala:

En el leasing financiero tiene por objeto la cesión en uso y goce a un sujeto -por lo general un empresario- de bienes muebles o inmuebles, por parte de otro sujeto -la empresa de leasing (una entidad financiera)- que le adquiere o lo hace construir por un tercero bajo expresa indicación del primero con el fin de cederlos en uso. El usuario se compromete a abonar a la empresa de leasing (entidad financiera) un canon (precio, interés, seguro) periódico como equivalente a dicho uso y goce. El usuario se convierte en propietario de los bienes, al vencimiento del período convenido, contra el pago de un precio residual predeterminado, y esto es esencial en el leasing financiero. En mi opinión, el leasing operativo y el leasing financiero, son dos contratos distintos, aunque ambos prestan similares ventajas para el tomador del leasing. (2013 pág. 31)

Leasing financiero, esta modalidad consiste en que una compañía dedicada al *leasing* es la encargada de comprar los bienes para ella misma, pero lo hace por solicitud del usuario que en el caso de Guatemala, debe ser una entidad regulada y autorizada para dicha operación. Cuando la compañía adquiere el bien solicitado lo cede en arrendamiento para que el arrendatario tenga el uso de dicho bien, esto se realiza por un plazo determinado en el contrato. Cuando finaliza el plazo que se acordó en arrendamiento, el arrendatario tiene la opción de renovar el arrendamiento y seguir teniendo el uso del bien o puede optar por adquirir el bien por el valor residual que se estipuló en el contrato para fijar el precio de la venta del bien.

Su característica principal consiste en que es un contrato atípico de participación y colaboración entre empresas. Pero existe un proveedor del dador quien es el que ofrece el bien indicado por el tomador, por medio del cual la sociedad *leasing* concede a otra parte que sería el tomador el uso y goce de un bien. Dicho bien fue adquirido por la sociedad *leasing* pero fue adquirido por solicitud del tomador. Entendiéndose que el uso y goce del bien debe ser retribuido por una prestación en dinero, es decir lo pactado como monto de las cuotas del arrendamiento, siendo el fin del contrato que la tomadora al finalizar el plazo cuenta con la posibilidad de adquirir el bien.

Esta modalidad puede decirse que es una modalidad tripartita derivado que existe un contrato previo entre el proveedor y la empresa de *leasing* para garantizar que la empresa *leasing* adquiera todos los bienes que ofrece directamente del proveedor. Luego existe el contrato específicamente de *leasing* celebrado entre la empresa de *leasing* y el arrendatario. Debido a que si bien es cierto no hay relación directa entre las personas involucradas se entiende tripartita porque el negocio se logra realizar por la participación de los tres para llegar a un determinado fin en el cual se satisfacen las necesidades de los tres participantes indirectos del contrato.

Para Escudero las etapas del *leasing* financiero son:

El arrendatario escoge el bien y el proveedor, se indica en el contrato que la arrendadora adquirió el bien de acuerdo a la solicitud del arrendatario. Presentación de la solicitud a la empresa de *leasing*. Análisis y resolución por la empresa de *leasing* de la solicitud presentada.

Se formaliza el contrato entre la sociedad de *leasing* y el arrendatario. Compra del bien objeto del contrato por la empresa de *leasing*. Se entrega el bien al arrendatario. (2009 pág. 233).

Leasing operativo, en esta modalidad son los propios fabricantes de maquinaria los que ofrecen dar los bienes en arrendamiento siempre con la opción a compra al finalizar el plazo del mismo. Su característica principal consiste en que la empresa de *leasing* debe seleccionar el sector en que operará derivado de ello debe anticipar la demanda de los clientes potenciales y así preparar el mobiliario que utilizará para sus operaciones de *leasing* y está es una alternativa que se ofrece a los clientes para poder adquirir un bien sin necesidad de comprar maquinaria para poder cumplir y satisfacer sus necesidades.

Para Escudero las etapas del *leasing* operativo son:

El arrendatario escoge el bien y el proveedor, se indica en el contrato que la arrendadora adquirió el bien de acuerdo a la solicitud del arrendatario. Presentación de la solicitud a la empresa de *leasing*.

Análisis y resolución por la empresa de *leasing* de la solicitud presentada. Se formaliza el contrato entre la sociedad de *leasing* y el arrendatario. Compra del bien objeto del contrato por la empresa de *leasing*. Se entrega el bien al arrendatario. (2009 pág. 233)

La diferencia con el *leasing* financiero es que al finalizar el plazo del contrato el arrendatario puede optar por la opción de renovar el equipo, extender el plazo del contrato, o adquirir el bien al valor comercial del mismo.

Al respecto Lorenzetti señala:

En el *leasing* operativo, quien fabrica el bien lo da en *leasing* por lo que el titular y el dador constituyen una sola persona y parte contractual. A diferencia del *leasing* financiero, es un contrato que no tiene una finalidad financiera prevalente, sino de cambio o renovación. (2007 pág. 527)

Al hablar del *leasing* cualquiera que sea su modalidad debe entenderse que el precio que se pacta en este contrato no es el precio simple y común que se utiliza en otros contratos. El precio *leasing* comprende varias características respecto a lo que está pagando. En él se encuentra una amortización respecto al valor de la adquisición de un bien, es decir que la compañía *leasing* realiza una inversión para adquirir el bien solicitado por el usuario pero es el usuario quien durante el plazo amortiza el valor de esa inversión.

En este precio también se incluyen los intereses que adquiere la sociedad *leasing* por la inversión realizada, se incluye los costos y réditos que debería tener la sociedad dadora por su operación con relación al bien y por último el seguro que cubre cualquier daño o siniestro que pueda sufrir el bien objeto del contrato.

Se puede diferenciar entre los contratos de *leasing* operativo y financiero que el primero al finalizar el contrato el arrendatario para poder adquirir el bien objeto del mismo debe pagar el valor comercial del bien en ese momento. En el segundo el valor de la opción a compra se pactó desde el inicio del contrato y es un valor residual de las cuotas pagadas.

El objetivo del operativo es la renovación del bien al finalizar el contrato mientras que en el financiero el objetivo al finalizar el plazo es adquirir el bien. En si la diferencia principal es que en el financiero la intención es que al vencer el plazo el bien sea parte del patrimonio mientras que en el operativo se busca más que todo el uso y goce del bien sin que sea necesario adquirirlo al vencer el contrato.

Modalidades de *leasing* que se utilizan en Guatemala

El *leasing* en Guatemala es un contrato que se ha utilizado desde hace varios años. El contrato que más ha sido aceptado es el *leasing* financiero porque es el más conveniente para que una empresa pueda adquirir bienes de capital. Se puede realizar haciendo el pago de la renta durante el plazo que se pacte en el contrato. Lo que lo hace más atractivo es que al finalizar el plazo está la opción de adquirir en propiedad el bien que fue objeto del contrato. El

valor es bajo ya que es un valor residual de los pagos realizados durante todo el plazo del arrendamiento.

El *leasing* operativo es otra modalidad muy utilizada en el país ya que para las empresas que deben estar en constante actualización de equipo es más atractiva esta modalidad del contrato de *leasing*. De esta manera pueden estar renovando el equipo y contar con la última tecnología sin la problemática de tener mobiliario obsoleto y ver la forma de venderlo y adquirir nuevo. Tampoco tienen la necesidad de buscar el equipo pues el proveedor es quien les ofrece el mejor y más actualizado acorde a las necesidades de la empresa que lo está contratando y así tener una renovación tecnológica cada vez que finaliza el plazo del contrato.

La legislación guatemalteca, específicamente en el Código Civil, establece que la contratación mercantil no está sujeta a formalidades especiales para su validez ya que las partes están obligadas en los términos y condiciones pactadas.

Se entiende que el contrato de *leasing* cualquiera que sea su modalidad por ser un contrato atípico no tiene una forma general específica y se ha formalizado generalmente en tres modelos los cuales son: contrato de adhesión de documento privado con firmas legalizadas, escritura pública y contrato marco de arrendamiento.

La modalidad de contrato de adhesión en documento privado con firmas legalizadas consiste en que los comparecientes en las calidades con que actúan ya sean de forma personal o en representación de una sociedad, ya sea de la arrendataria o la arrendante se describen los derechos y las obligaciones que se plantean para ambas partes, siendo el mismo formato y lo que puede variar es la descripción de los equipos que serán objeto del contrato, variará también el plazo del contrato y el valor de las rentas.

En la modalidad del contrato en escritura pública comparecen los requirentes ante notario autorizado y activo para poder realizar el contrato en una escritura pública. Deben presentar los documentos que los identifiquen y que acrediten las calidades con que cada uno actúa, el notario revisará los documentos y constatará a su criterio que sean válidos y vigentes para la realización del contrato e indica las cláusulas en donde constarán los derechos y obligaciones de cada parte, descripción del equipo, proveedor, plazo y valor de las rentas que se pactarán en el contrato así como la forma de adquirir el bien al finalizar el plazo.

La modalidad de marco de arrendamiento, consiste en que comparecen los representantes legales de las partes y se desglosan todas las cláusulas generales y los derechos así como las obligaciones de cada una de las partes, y su característica es que por separado cada una de las partes del contrato

firma hojas anexas al contrato en las que se detallan las operaciones y se hace referencia al contrato marco de arrendamiento.

Se debe indicar el número de anexos, el plazo, valor de las rentas a pagar, descripción del equipo y las condiciones especiales que tendrán las operaciones que se realizarán.

La modalidad de *leasing* mobiliario es la más utilizada, porque recae sobre bienes muebles que generan rentas para los arrendatarios, no tiene características específicas y puede ser operativo o financiero.

Por lo general esta clase de contrato se realiza en el ámbito operativo ya que permite el uso y goce de los bienes durante la vida optima de los mismos y no cuenta con la obligación de adquirir el bien al finalizar el plazo del contrato sino se renueva y al mismo tiempo al momento de la renovación se pacta al mismo tiempo la modificación o cambio de los bienes objeto del contrato.

La modalidad más reciente del *leasing* es el inmobiliario, que en Guatemala está siendo bien aceptada ya que permite la adquisición de la propiedad de un bien inmueble sin realizar una aportación de capital importante. Doctrinariamente hablando y dentro de la clasificación de contratos atípicos esta modalidad se utiliza para poder adquirir bienes inmuebles. Aunque es

un contrato atípico es confiable para las partes que deciden realizar este contrato.

Formas de adquirir la propiedad inmueble

Las formas de adquirir la propiedad de un inmueble según lo regula la ley son por donación, permuta, por sucesión testada o intestada, adjudicación en pago, por medio de la compraventa entre otras que regula la ley. Cada una de las formas de adquirir la propiedad se encuentra reguladas en la ley que en la legislación guatemalteca se refiere específicamente al Código Civil y al Código Procesal Civil y Mercantil.

Por tratarse de bienes inmuebles la adquisición de la propiedad debe realizarse en una escritura pública ya que es susceptible de inscripción en el Registro General de la Propiedad. Aunque como se mencionó anteriormente, hablando de contratos atípicos, se puede adquirir la propiedad de un bien inmueble a través del *leasing* pero esto no significa que no se cumpla con el requisito que se refiera a que se formalice en escritura pública.

Compraventa.

Como se menciona anteriormente, una de las formas de adquirir la propiedad es por medio de la compraventa y es por medio de este contrato que dos o más personas de acuerdo a su voluntad una de ellas a quien se le llama vendedor y es quien tiene la propiedad del inmueble, transmite la propiedad del bien inmueble hacia otra a quien se le llama comprador, y por la adquisición o entrega de ese bien inmueble el comprador paga la suma de dinero acordada como valor de ese inmueble, se entiende que por este acuerdo de voluntades el vendedor está obligado a entregar el inmueble, siempre que se le pague el valor acordado, y el comprador se compromete a pagar el valor pactado al vendedor y a recibir el inmueble objeto del contrato.

Este contrato se encuentra regulado en el Código Civil en el artículo 1790: “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.” y en el artículo 1791: “El contrato de compraventa queda perfecto entre las partes desde el momento en que convienen en la cosa y el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado. Queda prohibido el pacto de retroventa.” cuando este último artículo indica que está prohibido el pacto de retroventa se refiere a que en el contrato no se puede estipular

alguna cláusula en que se indique que el comprador está obligado a que cuando desee vender el bien deba venderlo directamente al vendedor.

Para poder realizar una compraventa es necesario contar con la capacidad legal para poder formalizar el contrato, al hablar de capacidad se refiere a que debe cumplir con los requisitos que indica el código civil y para ser capaz es necesario ser mayor de edad que según la legislación la mayoría de edad es adquiere al cumplir los dieciocho años, pero no basta con cumplir la mayoría de edad debe de ser capaz de valerse por sí solo, es decir que se debe tener la aptitud para ser sujeto de adquirir derechos y obligaciones pero debe poder ejercerlos por sí mismo, los menores de edad y las personas jurídicas tienen la capacidad para ejercer derechos y obligaciones a través de su representante legal.

Compraventa por abonos con o sin reserva de dominio

Este contrato lo que hace es que reserva el dominio de un bien inmueble y esto es una ventaja para las partes ya que como no se ha pasado la propiedad al comprador no es tan problemático como si fuera un crédito hipotecario, ya que en este no se ve la necesidad de ejecutar la garantía, en él se realiza una cláusula de reserva de dominio que garantiza al vendedor el pago total de la venta del inmueble, en esta clase de contrato el comprador obtiene el

uso y la posesión del inmueble, salvo que se pacte lo contrario y mientras no haya adquirido por completo la propiedad tiene prohibido realizar cualquier enajenación o grabar el bien inmueble sin la previa autorización del vendedor. El Código Civil en su artículo 1834, establece:

Artículo 1834. Es válida la venta con pacto de reserva del dominio, mientras el comprador no pague totalmente el precio o no se realice la condición a que las partes sujetan la consumación del contrato. El comprador obtiene por esta modalidad de venta la posesión y uso de la cosa, salvo convenio en contrario....

Este contrato por tratarse de una compraventa de bien inmueble o si fueran bienes inmuebles susceptibles de inscripción, se formaliza en escritura pública y como consecuencia de ello se deben de inscribir en el Registro General de la Propiedad, el contrato si se trata de bienes inmuebles y si no se cumple con las condiciones pactadas, en especial por los pagos de las cuotas pactadas, se resolverá en la vía judicial si no se llega a cumplir con el pago de cuatro o más cuotas consecutivas, los gastos de uso, conservación y reparación del bien serán por cuenta del comprador así como el pago de impuestos y licencias a los que estuviera afecto el bien.

Si se realiza una compraventa por abonos de un bien mueble aunque se está hablando de un bien no identificable se puede realizar en documento privado, no es necesario que se formalice en una escritura pública, pero si fuera un bien mueble identificable es necesario que se inscriba en el registro

de la propiedad por lo tanto esta compraventa si se realizará en una escritura pública.

Si el comprador pago la mitad o más puede exigir la entrega del bien objeto del contrato o bien si se negare a la entrega del bien puede exigir que se le realice la devolución de los abonos que haya realizado al vendedor.

Adquisición de bienes inmuebles a través del Leasing

El *leasing* inmobiliario es la modalidad de uso más reciente en Guatemala, ya que al hablar de bienes inmuebles se hace poco susceptible la manera de adquirir el bien, pero ha adquirido mayor fuerza ya que permite la financiación para adquirir inmuebles como oficinas, bodegas, locales comerciales, entre otros, con el fin de obtener una expansión comercial. Lo que hace un poco complicado este contrato es que por tratarse de inmuebles el plazo es más largo, puede ser de hasta diez años y se utiliza como valor residual el valor inscrito en la matrícula fiscal. Este contrato por tratarse de inmuebles se formaliza en escritura pública y se debe inscribir en el Registro General de la Propiedad.

Es un contrato de plazo forzoso, se debe identificar el bien inmueble en cuanto a su ubicación y su inscripción registral. En otra escritura pública se realiza la opción a compra del inmueble, en ella se hace referencia a la escritura pública de arrendamiento y se pacta el valor por el cual el arrendatario cancelará el remanente al vencimiento del plazo si decide ejercer la opción a compra del inmueble. La ventaja principal de esta modalidad es que el arrendatario puede hacer uso y goce del bien inmueble desde que se firma el arrendamiento sin necesidad de realizar el pago de una fuerte suma de dinero para poder adquirir el bien y al vencer el plazo es cuando ya puede optar por comprar el inmueble.

Este contrato puede ser utilizado de tres maneras: 1) Para adquirir un bien inmueble que ya cuente con una construcción terminada y así empezar a utilizar de inmediato dicho inmueble. 2) Para suscribir el contrato para adquirir un inmueble que únicamente es un terreno y así obtener la licencia de construcción, elaborar los planos para que sea un diseño al gusto y necesidades del adquiriente, se realiza el presupuesto de construcción y se procede a construirlo. 3) Por último se tiene una modalidad mixta. Que consiste en que la empresa de *leasing* es la que financia la adquisición de un inmueble que posea ya una construcción y ésta se encarga de realizar las obras de remodelación o ampliación que sean necesarias, esto se realiza

siempre con licencia de construcción, se realizan los planos y la aprobación correspondiente del presupuesto a utilizar.

Los elementos esenciales de esta modalidad de contrato son:

La empresa de *leasing*.

El proveedor del inmueble.

El bien inmueble para ser utilizado por la empresa

El arrendatario.

Se pueden mencionar entre las ventajas más importantes de este contrato:

Financiamiento del 100% del valor del inmueble.

No se incrementa al patrimonio de la empresa.

La renta es deducible del impuesto sobre la renta.

No es utilizado el capital de trabajo para la adquisición del inmueble.

Esta modalidad también puede ser utilizada para adquirir un inmueble habitacional, en este caso, la empresa de *leasing* entrega en arrendamiento el uso y goce de un inmueble pero es exclusivamente destinado para la vivienda del arrendatario quien debe realizar el pago de la renta periódica durante todo el plazo del contrato.

Las rentas en este contrato se estructuran de forma que sean bajas para que al final el capital se cancele si toma la opción a compra el inmueble. Es diferente al contrato de *leasing* inmobiliario entre empresas donde se puede realizar el pago de rentas extraordinarias ya sea al inicio del plazo o durante el plazo del mismo para que así disminuya el valor final del precio de adquisición si se opta a la compra.

En el caso del *leasing* inmobiliario habitacional la institución financiera será un banco o una cooperativa y es esta institución quien recibe los pagos de la renta pactada entre el arrendante y el arrendatario y realiza los pagos a la inmobiliaria y por ello cobra una comisión. Se conserva un remanente para instituir una base que se utiliza al finalizar el plazo si el arrendatario decide ejercer la opción de compra, el plazo puede ser desde siete hasta quince años. A este fondo se le llama fondo para la vivienda y es administrado por la institución bancaria o cooperativa que se encarga de recibir los pagos de la renta.

Las ventajas que ofrece este contrato son: 1) Brinda oportunidades a personas para adquirir una vivienda. 2) Se puede utilizar para adquirir una vivienda ya sea nueva, usada o que esté en proceso de construcción, puede ser financiada del 80% al 100% de su valor comercial, el pago de las rentas inicia una vez se entrega el bien inmueble y ofrece un ahorro de costos

legales puesto que no se constituye una hipoteca. Los elementos más importantes en esta modalidad son la empresa *leasing*, el proveedor del bien inmueble, el bien inmueble que será objeto de vivienda y el arrendatario que sería una persona individual a diferencia de la modalidad anterior que es una persona jurídica.

Pago de impuestos

El *leasing* inmobiliario logra una mayor eficacia en la recaudación de impuestos, esto se logra ya que al realizar el arrendamiento se debe pagar el impuesto al valor agregado (IVA) en las facturas que se efectúen por el pago de la renta mensual del arrendamiento. El arrendamiento se entiende que es un hecho generador de impuestos, por lo que existe una obligación tributaria y es la que constituye un vínculo entre la persona individual o jurídica y la administración tributaria, es por esto que existe la prestación del tributo surgido por esta relación tributaria.

Por la formalización del arrendamiento el arrendante y el arrendatario adquieren obligaciones tributarias, sobre todo el arrendante quien es el obligado a emitir factura por las rentas que se paguen y debe inscribirse como contribuyente. Si no estuviera inscrito en el Registro Tributario Unificado de la Administración Tributaria, en su solicitud de inscripción

debe hacer referencia que el arrendamiento es su actividad económica y que es a esa actividad a la que se dedica. Elegirá el régimen de tributación utilizado para poder realizar la determinación y pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) si ya estuviera inscrito por alguna otra actividad deberá actualizar sus datos para lo cual deberá registrar el arrendamiento como su actividad principal.

Si el arrendante fuera una persona individual o jurídica y se dedica como actividad principal

al arrendamiento deberá, previo a realizar su inscripción en el Registro Tributario Unificado, estar inscrito en el Registro Mercantil General de Guatemala. Si fuera el caso de inscripción deberá constar que su actividad principal es el arrendamiento, si fuera actualización deberá indicar que es su actividad principal o secundaria pero debe mencionar entre sus actividades el arrendamiento.

Con su inscripción en el Registro Tributario Unificado queda obligado a la determinación del impuesto a pagar, presentación de declaraciones, régimen de retención entre otros. La tarifa impositiva que se aplica es del 12% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) la que deberá cargarse al arrendatario en cada factura que se le emita mensualmente por el concepto de renta.

Este impuesto se genera derivado de la prestación del servicio del arrendamiento y es por ello que se realiza el pago de dicho impuesto. Por ejemplo, si la renta mensual fuera de doscientos quetzales la factura deberá ser emitida por doscientos veinticuatro quetzales, estas facturas deben llevar la frase de sujeto a pagos trimestrales, esto significa que no procede la retención al Impuesto Sobre la Renta por parte del arrendatario ya que el pago lo hace directamente el arrendante.

El arrendante debe solicitar la autorización para poder emitir facturas. Para obtener dicha autorización debe ingresar a la página electrónica del banco que desee y buscar en el *link* de Bancasat el contrato de adhesión llenarlo y seguir los pasos indicados en la página del banco. Se le brinda un usuario y contraseña con la que debe ingresar a la página de Bancasat, la SAT recibe la solicitud y evalúa la acreditación de la imprenta. Si la resolución es favorable la notifica vía correo electrónico, con esa resolución podrá dirigirse a la imprenta autorizada para proceder a la impresión de las facturas, la imprenta solicita a la SAT, la autorización de documentos y procede a imprimir las facturas.

Derivado del arrendamiento el arrendatario debe exigir que se le entregue la factura correspondiente a la renta que esté pagando, también es él quien debe realizar el pago del IVA, cargado en la factura emitida por el arrendante. Si

el arrendatario se encuentra inscrito en el Régimen General, tiene el derecho a crédito fiscal para su compensación, pero si está inscrito en el Régimen de Pequeño Contribuyente la factura emitida no genera crédito fiscal. Si fuera designado por la administración tributaria como agente retenedor deberá actuar como tal siempre que el monto facturado sea de dos mil quinientos quetzales con un centavo o mayor.

El monto de la retención deberá ser entregada a la Superintendencia de Administración Tributaria dentro del plazo de quince días. La Ley del Impuesto sobre la Renta establece lo siguiente en el artículo número 4:

Artículo 4. Principios generales: Se considera renta de fuente guatemalteca todo ingreso que haya sido generado por capitales, bienes, servicios y derechos de cualquier naturaleza invertidos o utilizados en el país, o que tengan su origen en actividades de cualquier índole desarrolladas en Guatemala, incluyendo ganancias cambiarias, cualquiera que sea la nacionalidad, domicilio o residencia de las personas que intervengan en las opresiones y el lugar de celebración de los contratos.

El arrendante también debe inscribirse como contribuyente del Impuesto Sobre la Renta debido a que las rentas que recibe están sujetas o se encuentran gravadas con el Impuesto Sobre la Renta, según lo indica La Ley de Actualización Tributaria, Decreto Ley número 10-2012: “Artículo 1. Objeto. Se decreta un impuesto sobre la renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean estos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país.” Se

encuentran en la categoría de rentas de capital o puede aplicarse la categoría de rentas provenientes de actividades lucrativas.

Los ingresos que se reporten obtenidos por la realización de un contrato de arrendamiento se entienden como rentas de capital inmobiliario o mobiliario dependiendo del contrato de arrendamiento que se realice, eso siempre y cuando el giro habitual del contribuyente no sea esa actividad, dicho de otra manera se refiere a cuando el arrendante no es un comerciante o bien si es un comerciante su giro principal no es el arrendamiento. La Ley del Impuesto sobre la Renta, Decreto Ley número 10-2012, en su artículo 4, establece:

Artículo 4. Rentas de fuentes guatemaltecas. Numeral 3 Rentas de capital. Literal d): Los intereses o rendimientos pagados por personas individuales, jurídicas, entes, patrimonios o entidades residentes o que tengan establecimientos permanentes situados en el país, derivados de: ... vi) el arrendamiento financiero, el factoraje la titulación de activos. vii) cualquier tipo de operaciones de crédito, de financiamiento o de inversión de capital o de ahorro.

Si fuera en la categoría de rentas provenientes de actividades lucrativas consiste en que el contribuyente se dedica o el giro principal es el arrendamiento, es decir que en su inscripción como comerciante en el objeto de la empresa se consignó que es el arrendamiento de bienes ya sean muebles o inmuebles. Las rentas que reciba están sujetas el pago del impuesto sobre la renta y lo hará de conformidad con el régimen sobre las utilidades de actividades lucrativas o en el opcional simplificado sobre ingresos de

actividades lucrativas. Esto significa que la determinación de los impuestos y otras obligaciones se sujetarán dependiendo del régimen elegido entre los dos que se indicó.

Pago de impuestos sobre la compraventa de bienes inmuebles a través del *leasing*

Por medio del *leasing* inmobiliario se puede adquirir la propiedad de un bien inmueble, pero como este contrato nace a la vida jurídica inicialmente como un arrendamiento existen impuestos que se debe cancelar derivado del contrato, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), el impuesto sobre la renta (SR) y también el impuesto del timbre fiscal. Como es un contrato atípico no se encuentra una base legal que regule la forma en que debe realizarse el pago de estos impuestos, lo que conlleva a efectuar el pago de los mismos de una forma análoga, lo que provoca que pueda realizarse una mala aplicación al momento de realizar los tributos derivados del contrato.

En el contrato de *leasing* inmobiliario la forma de pago consiste en que el arrendante es quien elige el inmueble que desea, la empresa *leasing* adquiere ese inmueble específicamente, pero para adquirir el bien y asegurar el contrato solicita al arrendante como primera renta el 20% de valor del inmueble. Con este pago realizado la empresa procede a comprar el

inmueble del proveedor elegido por el arrendante, todos los gastos de escrituración, gastos de inscripción en el Registro General de la Propiedad y pago de impuestos corren por cuenta del arrendatario y estos gastos son incluidos en las rentas que pagará durante el plazo que se pacte en el contrato.

Si el inmueble elegido por el arrendatario es objeto de primera venta esta compraventa se sujeta al pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Como se mencionó anteriormente quien paga todos los gastos es el arrendatario. Este pago se divide dentro de las cuotas que se pacta en el contrato y así se suman también a las rentas los honorarios que se cobran por la formalización de la compraventa y los gastos de la inscripción del primer testimonio en el Registro General de la Propiedad y del testimonio especial que se presenta en la Dirección del Archivo General de Protocolos. Con la suma de todos estos gastos las rentas que se pactan pueden ser bastante elevadas.

Para disminuir el valor de las rentas lo que generalmente la empresa *leasing* sugiere es que se pueda pagar como primera renta un valor que sea más alto del 20% con esto disminuye considerablemente el valor de las rentas del arrendamiento. Se utiliza también la fórmula de 70-30 para adquirir el inmueble que se basa en que la venta se hace dividiendo el 100% del valor en 30% que corresponde al valor de una acción que entregan por formar

parte de una asociación accionada que se encarga de la administración del condominio y cada propietario de los inmuebles es asociado por la acción que se le vende por la compra del inmueble.

Esta venta de acción está sujeta al pago del 3% del timbre fiscal y el 70% le corresponde al valor del inmueble el cual por ser primera venta está sujeta al pago del 12% de IVA. Aunque las formas para poder reducir las rentas son eficientes no aparta el hecho que durante el plazo del arrendamiento el arrendatario ya ha pagado el IVA, de la compraventa que se realizó cuando la empresa de *leasing* adquirió el inmueble a petición del arrendatario.

Durante el plazo del arrendamiento vuelve a pagar IVA por las rentas mensuales. Se debe mencionar que al finalizar el plazo y al hacer efectiva la opción a compra del inmueble objeto del contrato, el arrendatario deberá pagar los honorarios y gastos originados de la compraventa que se hará a su favor por adquirir el bien inmueble. Esto significa que el arrendatario realiza el pago de impuestos dos veces para adquirir el bien inmueble que desea.

De lo anteriormente expuesto se deduce que al adquirir un bien inmueble por medio del *leasing* se cuentan con varias ventajas para el arrendatario y para el estado. Para el arrendatario las ventajas que se generan son: a) convierte el alquiler en una inversión, b) tiene libertad de acceso a otras fuentes para

financiarse, c) se adecúa al flujo de efectivo del arrendatario, d) recibe facturas mensuales por el pago de la renta, e) la renta inicial es del 20% del valor total de la compra, f) los gastos son deducibles del pago de ISR, g) el plazo puede ser desde 7, 10 y hasta 15 años, h) permite diferir el pago del IVA, i) puede realizar aportes extraordinarios para reducir el monto del pago final y reducción de pago de impuestos sobre activos. El estado se favorece pues recibe todos los impuestos derivados de este negocio.

Las desventajas para el arrendatario son: a) debe de contar con por lo menos el 20% de valor total del inmueble que desea adquirir ya que esto debe ser pagado como la primera renta del contrato de arrendamiento, b) debe efectuar gastos para hacer el avalúo del inmueble, c) realizar el pago de honorarios por la escrituración de la compraventa que se hará a favor de la empresa *leasing*, d) pagar los impuestos derivados de la compraventa a favor de la empresa *leasing*, e) pagar los gastos de inscripción en el Registro General de la Propiedad por la compraventa a favor de la empresa *leasing*, f) si es primera venta del inmueble se paga el IVA por esa venta, g) durante el plazo del arrendamiento paga el IVA por las rentas mensuales del arrendamiento sobre el 80% restante del valor del inmueble, h) al finalizar el plazo del arrendamiento deberá realizar el pago nuevamente de los gastos mencionados solo que esta vez por realizar la compraventa a su favor.

Conclusiones

Esta adquisición de bienes inmuebles a través del *leasing* otorga la posibilidad de adquirir un bien inmueble para vivienda familiar de una manera más accesible ya que no es necesario comprar el inmueble desde el momento de formalizar el contrato, así mismo se evita el endeudamiento con una entidad bancaria, lo que permite el beneficio de reducir el índice de problemas para adquirir viviendas familiares en el país.

Pese a las ventajas y consecuencias positivas favorables al estado por la adquisición de tributos como consecuencia de la adquisición de bienes inmuebles por medio del contrato de *leasing*, existe el problema que se genera una doble tributación por parte de quien adquiere un inmueble por medio del *leasing* inmobiliario cuando este inmueble es objeto de primera venta.

Cuando se refiere a la adquisición de bienes inmuebles por medio de este contrato desde el punto de vista económico financiero, se puede decir que es una fuente alternativa de financiamiento pues permite tener una opción para obtener una ganancia extra de capital para invertir.

Cuando se habla de adquirir un bien inmueble a través del *leasing* (inmobiliario) en esencia se puede decir que es un contrato por medio del cual el arrendatario obtiene una fuente de financiamiento para agenciarse de un activo fijo, por el que realiza el pago de rentas y en ellas se incluye la amortización para adquirir el activo fijo así como los intereses por el financiamiento.

Esta adquisición de bienes inmuebles a través del *leasing* favorece al Estado debido a la recaudación de impuestos que se derivan de este contrato, pero es necesario regular la forma de recaudar dichos impuestos de manera que no afecte a quien adquiere el inmueble con pagos duplicados de estos impuestos.

Referencias

Libros

Álvarez, J. (2012). *Contratos mercantiles*. Bogotá: Universidad de Ibagué.

Antonio, O. (2002). *El contrato de leasing*. Jurídica de Chile.

Barbier, E. (2007). *Contratacion bancaria*, Tomo II. Buenos Aires: Astrea.

De la Cruz, B. (2013). *Elementos de derecho civil*. Tomo II: Derecho de Obligaciones. Volumen primero: Parte general. Teoría general del contrato (5a ed.). Madrid: Dykinson, S.L.

Escudero, M. (2009). *Enciclopedia practica de la banca*. Barcelona: GeoPlaneta.

Lorenzetti, R. (2007). *Tratado de los contratos*. Buenos Aires: Rubinzal-Colzoni Editores.

Santiago, E. (2013). *Contratos atípicos modernos*. Guatemala: Editorial EstudiantilFénix.

Legislación

Jefe de estado. (1973). Decreto Ley Número 106. Código Civil.

Guatemala: Tipografía Nacional.

Congreso de la República de Guatemala. (1992). Decreto Número 26-92.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Guatemala, Guatemala:

Tipografía Nacional.

Congreso de la República de Guatemala. (2012). Decreto Número 10-

2012. Ley de Actualización Tributaria. Guatemala: Tipografía

Nacional.

Congreso de la República de Guatemala. (1971). Decreto Número 2-70.

Código de Comercio de Guatemala. Guatemala: Tipografía

Nacional.

Congreso de la República de Guatemala. (2002). Decreto Número 19-

2002. Ley de Bancos y Grupos Financieros. Guatemala: Tipografía

Nacional.

Congreso de la República de Guatemala. (2007). Decreto Número 51-

2007. Ley de Garantías Mobiliarias. Guatemala: Tipografía

Nacional.