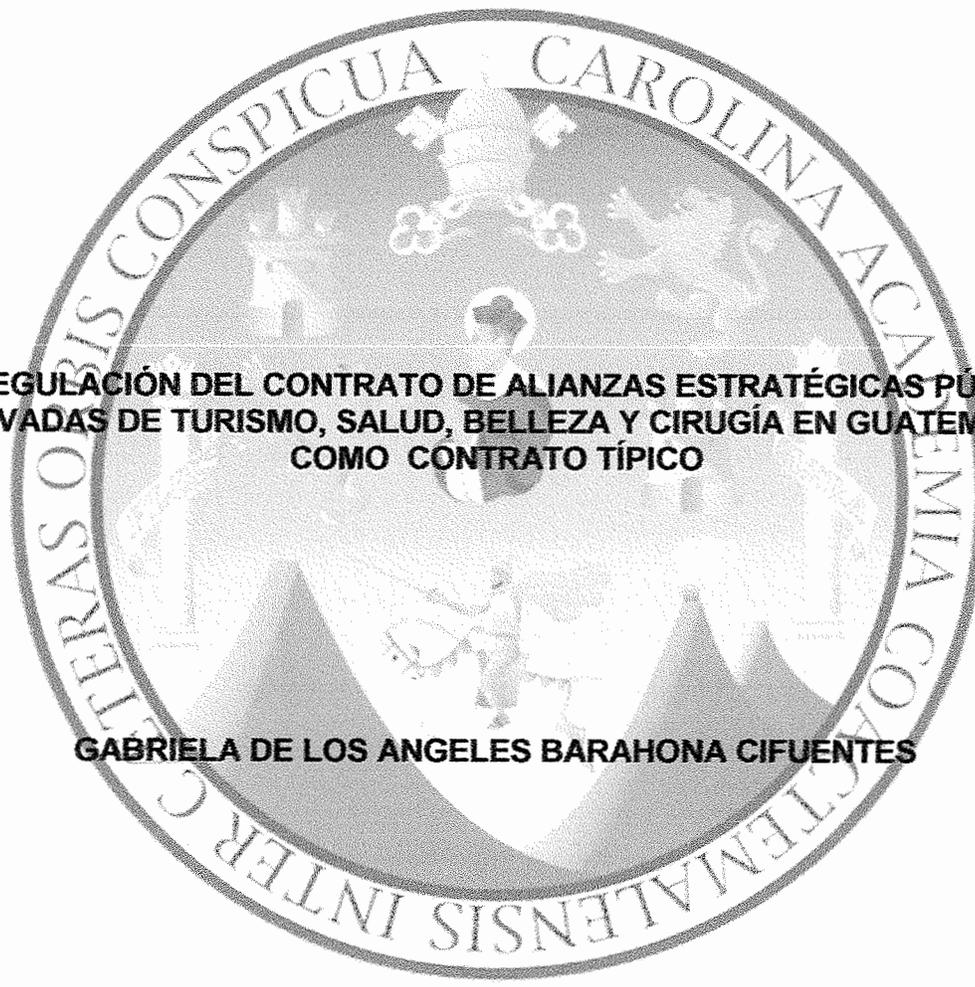


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



**LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO
PRIVADAS DE TURISMO, SALUD, BELLEZA Y CIRUGÍA EN GUATEMALA
COMO CONTRATO TÍPICO**

GABRIELA DE LOS ANGELES BARAHONA CIFUENTES

GUATEMALA, JULIO DE 2015

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

**LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO
PRIVADAS DE TURISMO, SALUD, BELLEZA Y CIRUGÍA EN GUATEMALA COMO
CONTRATO TÍPICO**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

GABRIELA DE LOS ANGELES BARAHONA CIFUENTES

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, julio de 2015

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

DECANO:	MSc.	Avidán Ortiz Orellana
VOCAL I:	Lic.	Luis Rodolfo Polanco Gil
VOCAL II:	Licda.	Rosario Gil Pérez
VOCAL III:	Lic.	Juan José Bolaños Mejía
VOCAL IV:	Br.	Mario Roberto Méndez Álvarez
VOCAL V:	Br.	Luis Rodolfo Aceituno Macario
SECRETARIO:	Lic.	Daniel Mauricio Tejeda Ayestas

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente:	Lic.	Hector René Granados Figueroa
Vocal:	Lic.	Carlos Cáceres
Secretario:	Licda.	Adela Lorena Pineda

Segunda Fase:

Presidente:	Lic.	Hugo Roberto Martínez
Vocal:	Lic.	Heber Aguilera Toledo
Secretario:	Lic.	Carlos Cáceres

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 Ciencias Jurídicas y Sociales y el Examen General Público).



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Unidad de Asesoría de Tesis. Ciudad de Guatemala,
 27 de octubre de 2014.

Atentamente pase al (a) Profesional, CARLOS ENRIQUE AGUIRRE RAMOS
 _____, para que proceda a asesorar el trabajo de tesis del (a) estudiante
GABRIELA DE LOS ANGELES BARAHONA CIFUENTES, con carné 200912173,
 titulado LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO PRIVADAS DE
TURISMO, SALUD, BELLEZA Y CIRUGIA EN GUATEMALA COMO CONTRATO TÍPICO.

Trabajo de su conocimiento que está facultado (a) para recomendar al (a) estudiante, la modificación del
 bosquejo preliminar de temas, las fuentes de consulta originalmente contempladas; así como, el título
 de tesis propuesto.

El dictamen correspondiente se debe emitir en un plazo no mayor de 90 días continuos a partir de
 concluida la investigación, en este debe hacer constar 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, la conclusión discursiva, y la
 bibliografía utilizada, si aprueba o desaprueba el trabajo de investigación. Expresamente declarará
 que no es pariente del (a) estudiante dentro de los grados de ley y otras consideraciones que estime
 pertinentes.

Adjunto encontrará el plan de tesis respectivo.

DR. BONERGE AMILCAR MEJÍA ORELLANA
 Jefe(a) de la Unidad de Asesoría de Tesis



Fecha de recepción 30 / 10 / 2015. f)

Carlos Enrique Aguirre Ramos
 ABOGADO Y NOTARIO
 Asesor(a)

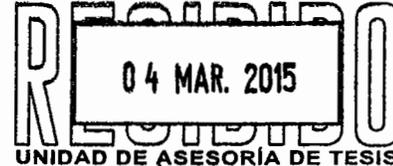


Licenciado Carlos Enrique Aguirre Ramos
6^{av} 0-60, Centro Comercial zona 4, Torre Profesional, II 8 nivel, Oficina 811 "a"
Teléfono: 23351618
Ciudad de Guatemala



Guatemala, 13 de febrero de 2015.

**FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES**



Hora: _____
Firma: _____

Dr. Bonerge Amilcar Mejía Orellana
Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Apreciable doctor:

Respetuosamente a usted informo sobre mi nombramiento como asesor de tesis de la bachiller **GABRIELA DE LOS ANGELES BARAHONA CIFUENTES**, la cual se intitula **LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO PRIVADAS DE TURISMO, SALUD, BELLEZA Y CIRUGÍA EN GUATEMALA COMO CONTRATO TÍPICO**; declarando expresamente que no soy pariente la bachiller dentro de los grados de ley; por lo que me complace manifestarle lo siguiente:

- a) Respecto al contenido científico y técnico de la tesis, en la misma se analizan aspectos legales importantes y de actualidad; ya que trata sobre la regulación del contrato de alianzas estratégica público privadas de turismo, salud, belleza y cirugía como un contrato típico, lo cual está acorde a la realidad nacional y a las doctrinas sustentables al respecto.

- b) Los métodos utilizados en la investigación fueron el análisis, la inducción, la deducción y la síntesis; mediante los cuales la bachiller no sólo logró comprobar la hipótesis sino que también analizó y expuso detalladamente los aspectos más relevantes relacionados con la regulación del contrato de alianzas estratégicas como un contrato típico, así como los beneficios para los usuarios extranjeros que visitan el país así como las ventajas turísticas, económicas, de salud y principalmente en el sistema jurídico guatemalteco. La técnica bibliográfica permitió recolectar y seleccionar adecuadamente el material de referencia.

Licenciado Carlos Enrique Aguirre Ramos
6^{av} 0-60, Centro Comercial zona 4, Torre Profesional, II 8 nivel, Oficina 811 "a"
Teléfono: 23351618
Ciudad de Guatemala



- c) La redacción de la tesis es clara, concisa y explicativa, habiendo la bachiller utilizado un lenguaje técnico y comprensible para el lector; asimismo, hizo uso de las reglas ortográficas de la Real Academia Española.
- d) El informe final de tesis es una gran contribución científica para la sociedad y para la legislación guatemalteca; puesto que es un tema muy importante que no ha sido investigado suficientemente. En todo caso puede servir como material de consulta para futuras investigaciones.
- e) En la conclusión discursiva, la bachiller expone sus puntos de vista sobre la problemática y a la vez recomienda que se reforme el Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70; con el objeto de regular el contrato de alianzas estratégicas de salud médica como un contrato típico.
- f) La bibliografía utilizada fue la adecuada al tema, en virtud que se consultaron exposiciones temáticas tanto de autores nacionales como de extranjeros.
- g) La bachiller aceptó todas las sugerencias que le hice y realizó las correcciones necesarias para una mejor comprensión del tema; en todo caso, respeté sus opiniones y los aportes que planteó.

En base a lo anterior, hago de su conocimiento que la tesis cumple con todos los requisitos estipulados en el Artículo 31 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público; por lo que apruebo el trabajo de investigación, emitiendo para el efecto **DICTAMEN FAVORABLE**, para que la misma continúe el trámite correspondiente.

Atentamente,

Asesor de Tesis
Colegiado No. 3426

Carlos Enrique Aguirre Ramos
ABOGADO Y NOTARIO



USAC
TRICENTENARIA
 Universidad de San Carlos de Guatemala



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 28 de mayo de 2015.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la estudiante GABRIELA DE LOS ANGELES BARAHONA CIFUENTES, titulado LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO PRIVADAS DE TURISMO, SALUD, BELLEZA Y CIRUGÍA EN GUATEMALA COMO CONTRATO TÍPICO. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

BAMO/srrs






 Lic. Avidán Ortiz Orellana
 DECANO






DEDICATORIA

- A DIOS:** Por darme sabiduría, entendimiento, fuerzas, y la oportunidad de alcanzar mi primera meta profesional, pues sin él nada hubiera podido alcanzar.
- A MIS PADRES:** Mamerto Barahona Jácome y Ángela Barahona Cifuentes, por su apoyo, amor incondicional y sabios consejos.
- A MIS HERMANOS:** Luis, Cristian y Diego, gracias por su gran apoyo.
- A MIS TÍOS:** Rodolfo Barahona y Sury Soto, por su cariño, consejos y apoyo incondicional.
- A MIS MAESTROS:** Quienes en esta etapa de mi vida, influyeron y generaron con sus lecciones y experiencias que me formara como una persona competente y preparada para los retos que me depara la vida; a todos y a cada uno de ellos mi cariño, admiración y agradecimiento por compartir el pan del saber.
- A:** La Universidad de San Carlos de Guatemala, por permitirme culminar mis estudios superiores y hacerme acreedora de formar parte del claustro de abogadas y notarias de la tricenaria USAC.
- A:** La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, por ser parte de mi formación profesional.



PRESENTACIÓN

Este informe contiene un análisis relacionado a la falta de regulación del contrato de alianzas estratégicas público privadas de salud médica como un contrato típico; debido a que no existe certeza jurídica al momento de contratar con usuarios extranjeros que visitan el país para beneficiarse de tratamientos de salud y belleza. De igual forma se analiza el moderno contrato de alianzas estratégicas, que en la actualidad ha sido de gran utilidad para la colaboración entre empresas y para obtener mayores ganancias.

De esa cuenta se analizaron los fundamentos para una reforma al Código de Comercio de Guatemala, así como los beneficios del contrato de salud médica en la economía nacional guatemalteca; ya que no sólo se incrementa el turismo sino también genera una mayor tasa de empleo para la población como consecuencia del incremento de la productividad.

La investigación se realizó en el período de diciembre 2014 a marzo 2015; perteneciendo a la rama del derecho mercantil por lo que es cualitativa, ya que describe cada una de las características, elementos y principios de la contratación mercantil; asimismo, analiza los beneficios de la regulación del contrato de alianzas estratégicas público privadas de servicios médicos, estéticos, de cirugía y turismo en el Código de Comercio de Guatemala.



HIPÓTESIS

En la actualidad todos los contratos que no se encuentren regulados en la ley carecen de seguridad jurídica; y el contrato de alianzas estratégicas público privadas de servicios médicos, estéticos, de cirugía, turísticos, etc. no son la excepción; pues por lo regular se llevan a cabo entre las partes en documentos privados, lo que en determinado momento puede ocasionar problemas legales a los turistas y a los proveedores de servicios.



COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La hipótesis fue comprobada puesto que al analizarse el Código de Comercio y el Código Civil el contrato de alianzas estratégicas no está regulado; por lo tanto carece de validez jurídica, si se toma en cuenta el gran desarrollo que han tenido hoy día estas alianzas estratégicas de salud, belleza, cirugía, etc. en Guatemala. Lo anterior fue comprobado a través del método analítico para estudiar la importancia del contrato de alianzas estratégicas de salud médica y los beneficios que produce en la economía guatemalteca; asimismo, se utilizó el deductivo, el inductivo y el sintético para elaborar el marco teórico que fundamenta la reforma del Código de Comercio y la inclusión del contrato típico de salud médica.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	i
CAPÍTULO I	
1. Contratación mercantil	1
1.1. Definición.....	1
1.2. Principios.....	1
1.2.1. La buena fe.....	2
1.2.2. La verdad sabida.....	2
1.2.3. Toda prestación se presume onerosa.....	2
1.2.4. Intención de lucro.....	3
1.2.5. Ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación.....	3
1.2.6. El equilibrio de intereses confluentes.....	3
1.3. Características del derecho mercantil y de la contratación mercantil.....	3
1.4. Clasificación de la contratación mercantil.....	7
1.4.1. Contratos atípicos.....	8
1.4.2. Contratos típicos.....	19
CAPÍTULO II	
2. El contrato de alianzas estratégicas.....	31
2.1. Antecedentes históricos	31
2.2. Definición, naturaleza jurídica, ventajas y desventajas de las alianzas estratégicas	32
2.3. Misión y objetivos de las alianzas estratégicas	34
2.4. Clases de alianzas estratégicas	35
2.5. El desarrollo de la salud médica en Guatemala	40



Pág.

2.6. El papel que desempeñan la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y el Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT) en la salud médica	45
--	----

CAPÍTULO III

3. La regulación del contrato de alianzas estratégicas público privadas de turismo, salud, belleza y cirugía en Guatemala como un contrato típico.....	51
3.1. Fundamentos para reformar el Código de Comercio de Guatemala.....	52
3.2. Beneficios de la Reforma para el sistema jurídico guatemalteco	53
3.3. Beneficios del contrato de alianzas estratégicas en la economía nacional guatemalteca.....	58
CONCLUSIÓN DISCURSIVA	63
BIBLIOGRAFÍA	65



INTRODUCCIÓN

El contrato de alianzas estratégicas público privadas se refiere al acuerdo de voluntades entre usuarios extranjeros que viajan al país con el objetivo de utilizar los servicios de turismo, salud, belleza, cirugía y médicos de proveedores guatemaltecos; ahorrando hasta un 70% de lo que hubieren gastado en su país de origen; sin embargo, la falta de certeza jurídica en este contrato atípico ha generado desconfianza entre los usuarios al momento de contratar, lo que perjudica en gran manera el turismo y la economía de Guatemala.

La hipótesis se comprobó, puesto que al analizar el Código de Comercio de Guatemala y el Código Civil el contrato de alianzas estratégicas no está regulado; como consecuencia no existe seguridad jurídica al momento de contratar los distintos servicios que los usuarios extranjeros requieren de proveedores guatemaltecos.

Derivado de lo anterior se cumplieron los objetivos esperados, principalmente al haber conocido la finalidad del contrato de alianzas estratégicas, así como establecer los fundamentos para una reforma al Código de Comercio de Guatemala, analizando los beneficios del referido contrato en la economía nacional guatemalteca.

La tesis quedó contenida en tres capítulos de la siguiente forma: En el primer capítulo se analiza lo referente a la contratación mercantil y sus principios, características y clasificación de los contratos mercantiles; el segundo capítulo aborda los temas del contrato de alianzas estratégicas, antecedentes, definición, naturaleza, ventajas, desventajas, misión, objetivos y clases de alianzas estratégicas, el desarrollo de la salud médica en Guatemala y el papel que desempeñan la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de la Asociación Guatemalteca de Exportadores y el Instituto



Guatemalteco de Turismo; finalmente en el capítulo tercero se analiza el fundamento para reformar el Código de Comercio, con el fin de que se regularice el contrato de salud médica como un contrato típico, sus objetivos y sus beneficios para la economía y el sistema jurídico guatemalteco.

La metodología de investigación consistió en el uso de los siguiente métodos: el analítico para estudiar la importancia del contrato de alianzas estratégicas de salud médica y los beneficios que produce en la economía guatemalteca; el deductivo para determinar las características de la contratación mercantil típica y atípica; el inductivo y el sintético para elaborar el marco teórico que fundamenta la reforma del Código de Comercio y la inclusión del contrato típico de alianzas estratégicas de turismo, belleza y cirugía en Guatemala. Para la recolección del material que dio base al tema se utilizó la técnica bibliográfica documental.

Esperando que la información contenida en la tesis, sea de ayuda para que tanto usuarios extranjeros como proveedores nacionales, gocen del valor axiológico de la seguridad jurídica al momento de celebrar un contrato de alianzas estratégicas, ya que mejorará la economía y el turismo guatemalteco al proveer fuentes de trabajo.



CAPÍTULO I

1. Contratación mercantil

1.1. Definición

La contratación mercantil se refiere al acuerdo de voluntades que existe entre dos o más personas, en donde uno de los elementos personales debe ser un comerciante; quienes convienen en crear, modificar o extinguir obligaciones con el fin exclusivo de obtener lucro. Es importante resaltar que el lucro se convierte en uno de los principales principios del derecho mercantil, al establecerse que toda prestación se presume onerosa; siendo el lucro el principal fin de los comerciantes al realizar un negocio jurídico mercantil, por lo tanto ninguna prestación se realiza de forma gratuita.

1.2. Principios

Un principio es una línea o directriz sobre la cual se funda y se interpreta una norma jurídica. En el caso de los principios generales del derecho la doctrina indica que no existe un consenso en relación a lo que son; pero por su importancia y contenido son aplicables a todas las ramas del derecho y para su estudio se dividen en generales y especiales. Los generales son aplicables a todo el sistema jurídico y los especiales son aplicables a una rama jurídica específica; por lo tanto, el derecho mercantil se basa en principios especiales.



1.2.1. La buena fe

Según este principio, las personas individuales y jurídicas realizan sus actividades comerciales aplicando la buena fe; es decir, teniendo una conducta honesta y honrada en relación a las partes al momento de realizar un acto, contrato o proceso. Así también exige que exista exactitud, certeza en hechos y opiniones, generando así confianza entre las partes.

1.2.2. La verdad sabida

Este principio debe estar ligado rigurosamente con la buena fe al momento de realizar una contratación mercantil; es importante que cada una de las partes conozca sus derechos y obligaciones para que la actividad comercial se realice con éxito.

1.2.3. Toda prestación se presume onerosa

En la actualidad toda actividad comercial que llevan a cabo los comerciantes conlleva una contraprestación económica; es decir, que todo bien o servicio que se negocie en ningún momento será de forma gratuita.

Según este principio, los comerciantes tienen intereses de lucro, es decir, tienen una motivación principal para ejercer el comercio; en toda transacción mercantil persiguen alguna ganancia.

1.2.4. Intención de lucro

El lucro se refiere a la ganancia que se obtiene en un negocio, por lo tanto, los comerciantes en su actividad profesional buscarán obtener una utilidad.

1.2.5. Ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación

Los comerciantes deben velar porque pueda llevarse a cabo el tráfico mercantil de forma segura, ligado con los principios de la buena fe y la verdad sabida.

1.2.6. El equilibrio de intereses confluentes

Es importante resaltar que dentro del orden comercial las dos partes tienen intereses dentro de los actos comerciales; es decir, que las personas que celebran un contrato mercantil se benefician de manera recíproca, ya sea en el lucro que se obtiene o con el servicio o bien objeto de la transacción mercantil.

1.3. Características del derecho mercantil y de la contratación mercantil

Las características son aquellas breves descripciones que identifican determinado tema y lo diferencian de otro; así también realzan las peculiaridades del mismo, los principios



básicos, el contenido para definirlo y la aplicación de la materia en diversas áreas en beneficio del bienestar social, en este caso, ampliando el comercio.

El derecho mercantil se caracteriza por su poco formalismo y sencillez, logrando así adaptarse a las variantes del tráfico comercial; siendo flexible al momento de contratar con las partes sin perjuicio de descuidar la seguridad jurídica y económica; esto permite que las normas puedan ser acomodadas a los diversos cambios o imprevistos del futuro, obteniendo así resultados rápidos y elásticos.

Las relaciones comerciales se dan tanto a nivel nacional como internacional, por lo que una de las principales características del derecho mercantil y por lo tanto de la contratación mercantil es que tiende a ser internacional; dándose la integración de países y los tratados de libre comercio que facilitan el tráfico comercial.

Así también posibilitando la seguridad del tráfico jurídico, el cual está basado en la verdad sabida y la buena fe guardada; por lo que ningún acto posterior podrá cambiar lo que las partes han querido negociar.

A nivel nacional los negocios jurídicos mercantiles en masa son comunes, estos se regulan en la legislación guatemalteca siendo conocidos como contratos típicos; por último, la contratación mercantil tiende a la socialización del comercio, ya que el fin principal del Estado es alcanzar el bien común para satisfacer las necesidades de la población; pues el comercio cumple una función social en beneficio de la misma.



Los contratos mercantiles tienen peculiaridades especiales que existen para adaptar las diversas formas a un conjunto de relaciones objetivas, que como se estableció anteriormente se producen en masa, celeridad y reducidos formalismos, lo cual no sucede con la contratación civil.

De esa cuenta es importante hacer un análisis de las siguientes características y figuras que surgen en el derecho mercantil: la representación aparente, forma del contrato mercantil, cláusula compromisoria, los contratos por adhesión, omisión fiscal, libertad de contratación, teoría de imprevisión, contratante definitivo.

“La representación aparente, es una figura mercantil en la que una persona se establece como representante de otra, esto sucede sin necesidad de que exista un mandato, lo cual es una diferencia muy marcada en el derecho civil, por lo que la representación se da sin mayores formalidades con la única condición que se acepte de forma expresa o tácita por parte del representado.”¹

Una de las características más importantes de la contratación mercantil es la forma en la que se celebra el contrato; en este caso se hace de manera simplificada en contraste con el derecho civil, pues no se encuentran sujetos a ninguna clase de formalidad especial; ya que las partes quedan obligadas según los términos a los que quisieron vincularse, a excepción del contrato de fideicomiso y de sociedad que sí deben celebrarse en escritura pública.

1. Villegas Lara, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco. Tomo III. Pág. 37.**



Actualmente, los contratos por adhesión han sido utilizados con mayor frecuencia en el campo mercantil, siendo utilizados en la mayoría de transacciones que se dan en grandes cantidades; donde el consumidor se ve en la imposibilidad de discutir las cláusulas en las que se le ofrece el bien o servicio, por lo que debe adherirse a las mismas. Estos surgen del producto de la negociación en masa, de los elaborados en serie; siendo uno de sus principales objetivos el ahorro de tiempo para reducir el esfuerzo de las partes.

En el tráfico mercantil, como otra característica de la contratación mercantil, muchas veces éste se ve afectado cuando existen sujetos que respecto a sus contratos omiten tributar, aunque es importante resaltar que esto no produce la ineficacia de los actos o contratos mercantiles; sin perjuicio de la obligación de pagar las multas posteriores que surjan de las obligaciones no cumplidas.

El Artículo 681 del Código de Comercio de Guatemala, establece que ninguna persona se encuentra en la obligación de contratar; es decir, que en el derecho mercantil existe la libertad de contratación y nadie se encuentra vinculado a realizar actos o a celebrarlos sin su consentimiento, en caso contrario se trataría de un hecho ilícito o abuso de derecho. Es importante tomar en cuenta que en la actualidad existen comerciantes que deciden no contratar con determinadas personas ya sea por su raza, sexo, religión o lugar donde viven; siendo esto violatorio a los derechos de las personas, abuso de derecho y un acto ilícito, por lo tanto, la libertad de contratación se puede numerar como otra característica de la contratación mercantil.



Finalmente es importante mencionar la característica de la teoría de imprevisión, que significa que el contrato se cumple siempre y cuando las circunstancias o cosas se mantengan en las mismas condiciones o situaciones iniciales. El Código de Comercio regula en el Artículo 688 que: “Únicamente en los contratos de tracto sucesivo, y en los de ejecución diferida, puede el deudor demandar la terminación si la prestación a su cargo se vuelve excesivamente onerosa, por sobrevenir hechos extraordinarios e imprevisibles...” Esto quiere decir que si por alguna circunstancia futura, el contratante se ve en la imposibilidad de controlar o de prever con anterioridad problemas ajenos al contrato, no existe ninguna obligación de cumplir con lo establecido.

1.4. Clasificación de la contratación mercantil

Para una mayor eficacia en el estudio de los contratos mercantiles, la doctrina los ha clasificado según sus diversas características en contratos bilaterales, unilaterales onerosos, gratuitos; siendo importante resaltar que el en campo mercantil estos últimos no se llevan a cabo por la importancia que tiene el lucro al contratar; asimismo, se establecen contratos consensuales, reales, nominativos, innominados, principales y accesorios, conmutativos, aleatorios, condicionales y absolutos. Para el estudio de la presente tesis se analiza la clasificación de los contratos típicos; que son estructurados y regulados en la ley, así como los contratos atípicos que no se encuentran tipificados en la legislación; sin embargo, son denominados contratos por sus efectos.



1.4.1. Contratos atípicos

Los contratos atípicos son aquellos que no están individualizados ni regulados en la ley, pero se practican de forma reiterada por parte de la sociedad; se fundamentan en la necesidad de adecuar los instrumentos legales a las transformaciones de la vida moderna y el desarrollo de la economía; por lo que en la actualidad han surgido diversos contratos atípicos modernos de los cuales se hará un breve análisis.

Contrato de franquicia

“Es aquel contrato atípico el cual tiene como elementos personales al franquiciante y al franquiciado; el primero otorga una licencia al segundo, quien es un comerciante independiente que vende productos o servicios a cambio de una retribución. Este contrato le da derecho al franquiciado para vender productos o servicios otorgándole exclusividad al lugar de negocios; beneficiando a ambas partes, pues existe una corriente de interdependencia consistente en mayores ventas y de mayores ganancias.

Esta figura contractual posee varias ventajas, permitiendo una expansión rápida de los negocios, una mayor facilidad de administración para el franquiciante y a la vez una mayor agilidad en el control de la cadena de franquiciados.”² Actualmente en Guatemala ha sido utilizado como un método para la comercialización de productos o servicios, principalmente las franquicias locales que han logrado muy buena aceptación.

2. Santiago de León, Erick Gustavo. **Contratos atípicos modernos**. Pág. 13.

Contrato de distribución

“Es aquel contrato que tiene como finalidad que el elemento personal denominado productor amplíe sus negocios mediante empresas independientes, o sea dispone de la ayuda de terceros; es decir, de distribuidores para que sus productos o servicios se encuentren al alcance de consumidores y usuarios.

Entre sus elementos se establece la exclusividad de zona o de territorio, exige que se lleve a cabo una venta mínima por parte del distribuidor, a quien al momento de la entrega de la mercadería se le debe hacer un descuento.”³ De esa cuenta, las reglas o estipulaciones sobre la publicidad y el compromiso que adquieren muchos distribuidores en Guatemala actualmente de no fabricar, vender o distribuir otros artículos en competencia es de suma importancia.

Contrato de arrendamiento financiero

“El contrato atípico de “leasing” ha adquirido un papel importante en el ámbito de la industria, pues a finales del siglo XIX nació esta figura contractual en Estados Unidos y a lo largo de los años ha ido adoptando distintas modalidades, teniendo en común que se trata de un contrato atípico, autónomo, complejo y sirve de apoyo a una operación financiera.

3. **Ibid.** Pág. 29.



Entre las clases de “leasing” se encuentran según la doctrina: de intermediación, mantenimiento, “leasing-back”, inmobiliario, “leveraged leasing”, “cross border leasing”, en sindicación, financiero y operativo; es importante añadir que estas últimas dos modalidades son de mucha utilidad en Guatemala.”⁴

Contrato de “factoring”

“El “factoring” es un contrato que tiene su origen en la práctica del comercio en los Estados Unidos de América. Es una relación jurídica de duración, en la cual una de las partes (empresa de “factoring”), adquiere todos o una porción o una categoría de créditos, que la otra parte tiene frente a sus clientes; adelanta el importe de dichas facturas (“factoring” de financiación), se encarga del cobro de ellas y, así se pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores.”⁵

Con el pasar del tiempo esta clase de contrato moderno se ha vuelto conocido ante las diferentes formas de desarrollar actividades económicas, particularmente de carácter mercantil; en donde la cada vez más presente e imponente globalización ha obligado a que surjan nuevas relaciones y necesidades humanas que deben ser satisfechas.

4. **Ibid.** Pág. 43.

5. **Ibid.** Pág. 25.



Contrato de “country club”

“Este se exhibe en una superficie de terreno no muy extensa ubicada fuera del radio urbano dividido en lotes, calles, constituyendo una unidad bien precisa, en la que coexisten bienes de índole individual, donde varias personas en forma individual o forma particular, o por medio de una asociación de vecinos utilizan las instalaciones. Las personas pagan el precio de su propiedad y luego cantidades periódicas pactadas que se denomina gasto común por el mantenimiento de todo lo anterior.”⁶

En referencia a lo anterior, se puede establecer que esta transacción se basa en que varias personas se unen para adquirir un terreno en común, para poder utilizar las instalaciones pagando cantidades periódicas por su mantenimiento y uso; es un acuerdo que se ha vuelto muy comercial y beneficioso en el medio, principalmente para familias que deciden pasar un buen tiempo en familia. Asimismo, se ha dado el caso en condominios residenciales de Guatemala, en el que los condóminos deben pagar por el cuidado y servicio del lugar de recreación.

Contrato de “know how”

“El “know how” o conocimiento fundamental es una forma de transferencia de tecnología. Se refiere a todos aquellos conocimientos especializados y de la experiencia para la elaboración de un producto, estos pueden ser fórmulas y procedimientos secretos, así

6. *Ibid.* Pág. 57.



como técnicas que tengan relación con mecanismos de fabricación patentados, los cuales fueron obtenidos por un productor a través del estudio e investigación, evitando que sean adquiridos por la competencia.

Entre las principales características del “know how” están que puede transmitirse, es práctico y secreto, es decir que no se encuentra al conocimiento de todo el público, se trata de un saber técnico. Puede decirse que se trata de un contrato atípico, por medio del cual la persona que es propietaria de un método o proceso transfiere sus conocimientos a otra persona con el fin exclusivo de apoyarla en la prestación de un servicio o elaboración de un producto.

El beneficiario de este contrato podrá utilizar todos sus elementos pero tiene la obligación de guardar el secreto de la fabricación de los productos a terceras personas; así también el titular del “know how” suministra a la otra parte toda la información necesaria. En Guatemala no existe una protección legal expresa del “know how” como se da en el caso de las patentes de invención, de modelos y de diseños industriales.”⁷

Contrato de “renting”

“Se refiere al arrendamiento o al alquiler del mismo material a distintos usuarios en forma constante y sucesiva a cargo de una sociedad arrendadora; sus características propias las cuales lo diferencian de un arrendamiento común es que el mismo no tiene opción a

7. Ibid. Pág. 63.



compra; así también resultan de la clase de cosas que constituyen su objeto. Se caracteriza por la tecnología que conllevan los bienes sobre los cuales el arrendador tiene un monopolio de forma lícita, sea crea una relación de dependencia entre el arrendatario y el arrendador ya que este último es el único fabricante.

El “renting” es muy común por todo el mundo ya que prácticamente se puede arrendar cualquier cosa que sea objeto de un tratado. Es una figura mediante la cual una persona o persona jurídica puede tomar en arriendo uno o más vehículos, o apartamentos según sus necesidades y por un tiempo determinado sobre los cuales pagará el arrendamiento; con el pago de la mensualidad se tiene derecho a disfrutar del vehículo o local como si fuera propio y adicionalmente se despreocupa del pago y del control de los gastos de mantenimiento, que son costosos en la mayoría de los casos.”⁸

En base a lo anterior, un ejemplo claro en Guatemala son los lugares de arrendamiento de vehículos; que existen para personas que provengan del extranjero para fines turísticos, de negocios, de salud o de belleza.

Contrato de “underwriting”

“El “underwriting” se trata de un instrumento financiero que regula entre sus elementos personales a una entidad financiera que puede ser un banco; la cual tiene como fin, prefinanciar a una sociedad anónima en la emisión de acciones o debentures;

8. *Ibid.* Pág. 71.



comprometiéndose posteriormente de esto a colocarlos en el mercado. Por medio de estas operaciones la entidad financiera obtiene una ganancia y surge cuando una empresa comercial quiere capitalizarse emitiendo títulos de valores y toma la decisión de utilizar los servicios de otra empresa comercial que sea conocida por el público. ”⁹

Este contrato atípico, como se estableció anteriormente es canalizador de recursos, pues a través de este medio se permite desarrollar y expandir empresas permitiendo la prestación de servicios complementarios de asesoramiento.

Contrato de “joint ventures”

Contrato atípico moderno en el que dos o más personas unen su capacidad intelectual y sus recursos sin el propósito de formar una sociedad; con el objeto de formar una sola empresa y buscar el beneficio de ambos. Este contrato lleva consigo una variedad de ventajas, sobre todo en países bastante desarrollados pues al momento que se quieren llevar a cabo proyectos, se fusionan capitales nacionales y extranjeros que de otra manera sería imposible realizar. Entre esos proyectos se pueden ubicar las actividades de navegación, explotación minera, construcción de obras públicas, pesca, departamentos, agropecuaria, etc.

“Otra definición del “joint venture” hace referencia a que es una unión o agrupación de dos o más personas, naturales o jurídicas, sin el propósito de formar una sociedad, para

9. **Ibid.** Pág. 75.

realizar una operación concreta en búsqueda de beneficios, asumiendo los riesgos que le son propios.”¹⁰

Contrato de concesión comercial

“Es aquél en virtud del cual un empresario denominado concedente, le otorga a otro llamado concesionario el uso de marcas, licencias o espacios físicos, distribución de productos, así como de servicios a cambio de una retribución.”¹¹ El movimiento de este contrato se encuentra en la industria y el comercio y el fin exclusivo es proporcionar productos para su venta.

Un ejemplo de este tipo de contratación en Guatemala que se puede mencionar son las tiendas de Paiz, en donde es necesaria la autorización para poder participar en la explotación de esa empresa. La concesión mercantil surge de la necesidad que tiene el comerciante principalmente a nivel industrial, de desentenderse de la comercialización directa de sus productos con relación al consumidor final, utilizando a cambio a otras empresas.

Contrato de transferencia de tecnología

Con los avances de la tecnología es común que se lleven a cabo esta clase de contratos

10. **Ibid.** Pág. 84.

11. **Ibid.** Pág. 89.

atípicos; por medio de los cuales una de las partes transmite o concede a otra el uso de una patente o de cualquier otra propiedad intelectual de la que es titular; para que la otra parte la utilice a su cargo y riesgo. Cada una de estas circunstancias implica que el beneficiado con la transferencia obtenga recursos que le ayudarán en su negocio; a cambio de una contraprestación la cual se conoce como regalía que deberá pagarse como se haya acordado.

“La expresión de transferencia de tecnología se ha hecho de uso común, sobre todo en el comercio internacional, se le ha asignado un significado que no resulta exactamente de las palabras empleadas: tecnología y transferencia. En efecto, bajo ese rótulo genérico se agrupan diversas figuras contractuales, que presentan características definidas y que merecieron su propia regulación; cuyo objeto es el conocimiento tecnológico que una parte facilita a la otra para que ésta lo explote comercialmente.”¹²

Contrato de tiempo compartido

“Es común ver esta clase de contratos en casas y departamentos que están ubicados en zonas con concurrencia turística, con la finalidad de pasar una temporada de vacaciones o descanso; pues se trata del uso normalmente de una cosa inmueble por distintas personas en determinada época del año; es decir comparten el uso del mismo. Entre sus elementos personales están la empresa y el adjudicatario del derecho de uso.”¹³ Hoy

12. **Ibid.** Pág. 103.

13. **Ibid.** Pág. 111.



día es uno de los contratos más comunes, ya que su función principal se basa en que varias personas comparten un bien inmueble por tiempo específico. Con el desarrollo económico en Guatemala, distintas propiedades recreativas y hoteles presentan entendimientos, y son tan frecuentes que hasta por teléfono ofrecen esta formalidad, ya que resultan de gran beneficio a estas entidades.

Contrato de pool aeronáutico

Es aquél que surge al momento en que se unen dos o más empresas con el fin de explotar una o más rutas aéreas con el fin de repartirse parte o la totalidad de las ganancias que recauden derivado de un fondo común. A criterio personal este contrato es muy cómodo, ya que con la economía decayendo, las compañías pueden establecer un provecho más adecuado a la crisis económica, logrando además que este tipo de redistribución ayude a las compañías aéreas.

“El pool aeronáutico presenta características y finalidades particulares que se pactan cuando dos o más empresas explotan una o más rutas aéreas, en cuyo caso convienen que con las ganancias o parte de ellas provenientes de esa explotación, formen un fondo común que luego se reparten conforme a lo pactado.”¹⁴

14. *Ibid.* Pág. 116.



Contrato de asistencia administrativa

“Este fenómeno comenzó observándose en la práctica societaria en las uniones de empresas o grupos económicos como una tendencia hacia la mayor concentración del grupo, mediante la administración centralizada de todos los integrantes, a través de una sociedad de “management”, controlada a su vez, por la sociedad cabeza del grupo. Actualmente en Guatemala esta figura contractual se establece en la Ley de Mercado de Valores y Mercancías, en la sociedad gestora la cual puede administrar una sociedad de inversión.”¹⁵

En el contrato de asistencia administrativa, la definición anterior le denomina “management” que significa administración, gerencia o gestión; a una sociedad especializada que tiene la facultad de administrar los asuntos de otra sociedad.

Las partes pueden fijar las cláusulas que más convengan a sus intereses, siempre y cuando éstas no vayan en contra del ordenamiento interno ni de los usos y costumbres; igualmente se trata de un contrato innominado, pues en Guatemala no existe una denominación única y uniforme que defina este contrato. Asimismo, es importante hacer énfasis en el beneficio que obtendrá la empresa gerenciada, en cuanto a la publicidad promovida por la empresa gerenciante.

15. **Ibid.** Pág. 117.



Contratos informáticos

Al hablar de informática se hace referencia a la rama de la tecnología que almacena mediante soportes modernos automatizados toda clase de información; la doctrina define a estos contratos, como aquellos que tienen como objetivo la prestación de bienes y servicios que están relacionados con la informática y pueden distinguirse según su objeto; por ejemplo un “hardware”, “software” y la prestación de servicios de informática.

“La informática implica para la economía una segunda revolución industrial, pues los sectores primario (agropecuario), secundario (industrial), así como el sector terciario (servicios), están dejando paso al creciente protagonismo del sector cuaternario, constituido por la información.”¹⁶

1.4.2. Contratos típicos

La tipicidad se refiere al fenómeno que tiene como fin regular cada uno de los actos jurídicos que se presentan en el conglomerado social; organizándolos y ordenándolos a través y por medio de la noción de un tipo; contrario a los contratos atípicos, estos se encuentran establecidos en la ley, que regula cada uno de los elementos y características de los contratos mercantiles, lo que garantiza confianza y eficiencia al momento de llevarse a cabo, para poder prevenir cualquier problemática que pueda surgir entre las partes contratantes.

16. **Ibid.** Pág. 122.



A continuación se analizan brevemente los contratos típicos que regula el Código de Comercio de Guatemala, con sus diversas características que resaltan de cada uno, sus elementos y la aplicación de los mismos en la actualidad; logrando con esto entender la importancia de la tipicidad.

Contrato de compraventa mercantil

Es aquel contrato por el cual una persona sea o no propietaria o poseedora de la cosa objeto de la compraventa denominada parte vendedora; se obliga a entregar la misma a otra persona, a la cual se le denomina parte compradora; cuya obligación es pagar un precio, el cual fue convenido con anterioridad.

En el derecho mercantil guatemalteco la compraventa mercantil se encuentra regulada del Artículo 695 al 706 del Código de Comercio de Guatemala; siendo a través de este contrato típico que se lleva a cabo el mayor tráfico mercantil, facilitando a los comerciantes guatemaltecos la actividad productiva y generando así otras clases de operaciones o relaciones ya sean bancarias, de seguros y de fianzas, de títulos de crédito, etc.



Contrato de suministro

Este contrato se encuentra regulado del Artículo 707 al 712 del Código de Comercio de Guatemala; es un contrato típico y autónomo aunque se le considera como una modalidad de la compraventa mercantil; a través del cual el elemento personal llamado suministrante, se compromete a suministrar ya sea bienes o servicios a cambio de una remuneración a otra persona; la cual resulta beneficiada de forma periódica y constante pagando el precio establecido.

Esta clase de contratos tienen como finalidad garantizar a las personas que serán suministradas de ciertos bienes o servicios; por lo regular en Guatemala se llevan a cabo para el suministro de agua potable, energía eléctrica, librerías, almacenes, o en hoteles en donde carecen de servicio de lavandería, etc.

Contrato estimatorio

En este contrato es necesario resaltar el uso de las mercaderías, pues por medio de éste un sujeto al cual se le llama consignante proporcionará una cantidad de productos a otro sujeto llamado consignado, para que este último los venda en un plazo determinado o los devuelva al consignante si no pudiera llevarse a cabo la venta. Se deberá establecer un precio estimado para que en el plazo que fijen las partes se pague, lo que trae grandes beneficios a los comerciantes minoristas; ya que pueden adquirir las mercancías sin tener la obligación de pagar de inmediato y es por eso que este contrato es de gran uso en el



flujo comercial guatemalteco, regulándose en el Artículo 713 del Código de Comercio de Guatemala.

De esa cuenta, la consignación ha servido para que la comercialización de ciertos artículos se fomente; no sólo en beneficio del productor sino también del comerciante menor.

Contrato de depósito mercantil

Actualmente es visible este contrato cuando los llamados depositarios se dedican profesionalmente a recibir mercadería para resguardarla y custodiarla durante cierto tiempo y luego la devuelven cuando el sujeto llamado depositante lo requiera. El producto o mercadería depositada puede ser de cualquier tipo, incluso de alimentos perecederos o no, granos o animales.

Este contrato ha traído ventajas al tráfico comercial como la seguridad cuando se trata de dinero invertido en una institución bancaria; aumentando la exportación e importación, si fuere el caso de un almacén general de depósito; así también los comerciantes que no tienen las posibilidades de tener un local adecuado para el resguardo de las mercaderías, tienen la opción de poder confiar a otro la guarda de las mismas; resultando beneficiadas ambas partes pues el depositario recibe un precio por el depósito y el depositante tiene la seguridad del resguardo de sus bienes.



Contrato de apertura de crédito

La apertura de crédito está regulada del Artículo 718 al 728 del Código de Comercio de Guatemala; teniendo como elementos personales a una persona llamada acreditante que le otorga a otro sujeto llamado acreditado cierta cantidad de dinero para que sea utilizada para satisfacer necesidades de índole comercial o industrial; debiendo el acreditado pagar cada uno de los gastos e intereses que se deriven del mismo.

En Guatemala se conoce a este contrato como un préstamo comercial, siendo de mucha utilidad, ya que el acreditado tiene la ventaja de tener dinero a su disposición para invertir en su negocio; teniendo el privilegio de pagar intereses solamente sobre el saldo que resulte en un momento dado y no sobre la totalidad de la apertura.

Contrato de descuento

“El contrato de descuento es aquél por medio del cual un sujeto llamado descontatario, transfiere a otro llamado descontador, un crédito no vencido, a cambio del valor dinerario que representa, previa deducción de una suma fijada por las partes. Salvo pacto en contrario, el descontatario es responsable ante el descontador del pago del crédito transferido, ya que lleva implícita la cláusula “salvo buen cobro.”¹⁷ Este tipo de contrato permite a los beneficiarios incrementar las ventas a plazo; además, es un instrumento

17. Villegas Lara, René Arturo. **Ob. Cit.** Pág. 78.



esencial en la economía, pues en un país con escasa oferta de capitales, se eleva el tipo de descuento según como tienda a fluir el capital internacional.

Contrato de cuenta corriente

El contrato de cuenta corriente se encuentra tipificado del Artículo 734 al 743 del Código de Comercio de Guatemala; es importante resaltar que en este contrato ambas partes se denominan cuentacorrentistas, en el que cada una de ellas se encuentran vinculadas a entregar remesas recíprocas de bienes de diversa naturaleza; que constituyen partidas de abono y cargo en la cuenta de cada uno, y el saldo que resulte al cierre constituirá un crédito exigible.

Esta clase de contrato mercantil tiene varias características como consensualidad, bilateralidad, principalidad, de tracto sucesivo, nominado y oneroso. Asimismo, surge de dos formas: una es el de cuenta corriente común, aquí hay una concesión recíproca de crédito; y la segunda es de cuenta corriente bancaria, siendo una concesión unilateral y se establece en el banco; el plazo para estos dos contratos es de forma contractual. A la cuenta corriente común también se le denomina mercantil, pero sería un calificativo equivocado conforme al derecho guatemalteco, porque en el medio las dos formas son mercantiles.



Contrato de reporto

El contrato de reporto, años atrás era de poca aplicación en Guatemala, encontrándose regulado del Artículo 744 al 749 del Código de Comercio de Guatemala; que regulan que un sujeto llamado reportador adquiere por una suma de dinero la propiedad de un título de crédito y se obliga a transferir al reportado, la propiedad de uno o más títulos de la misma especie en el plazo convenido, contra reembolso del mismo precio, que puede aumentarse o disminuirse a conveniencia. Se perfecciona con la entrega cambiaria de los títulos.

“Por el contrato de reporto, una parte, llamada reportado transfiere a la otra llamada reportador, la propiedad de títulos de crédito, obligándose este último a devolver al primero otros títulos de la misma especie dentro del plazo pactado y contra reembolso del precio de los títulos, el que podrá ser aumentado o disminuido según se haya convenido.”¹⁸

Tarjeta de crédito

Actualmente la tarjeta de crédito es un documento que surge de un contrato, convirtiéndose en uno de los de mayor uso en el tráfico comercial guatemalteco por las facilidades que presenta el mismo para la adquisición de satisfactores por las diversas transacciones que se hacen al crédito. En este contrato una persona determinada que

18. *Ibid.* Pág. 85.



tenga la capacidad económica para hacerlo solicita la tarjeta, y luego de ser investigado si resulta elegible, el comerciante que le extiende la tarjeta de crédito se compromete a pagar una cantidad de dinero al crédito por los gastos que realice el beneficiado o tarjetahabiente; teniendo este último que pagar al dador el valor de los créditos e intereses.

La tarjeta de crédito en la actualidad, es un instrumento utilizado concurrentemente por las personas para financiar bienes o servicios; por lo que se ha dado la situación que existen bancos que han abusado de sus atribuciones con respecto al tarjetahabiente; ya que imponen cobros excesivos de intereses, cobros ocultos y otros recargos, de los que no se le informa al cliente al momento de emitirle la tarjeta de crédito. Debido a la facilidad que se tiene para obtener una tarjeta de crédito, la mayoría de guatemaltecos de la clase económica media alta y media baja, han adoptado una cultura de consumo excesiva; lo que los ha llevado a un nivel de endeudamiento mucho mayor al que se ha visto en otras décadas.

La globalización que se vive ahora ha brindado la posibilidad de que mercados nuevos y existentes se expandan fuera de sus propias fronteras y lleguen a muchos más consumidores; esto sumado a la creciente tendencia de hacer negocios electrónicos, por ejemplo vía internet, ha estimulado el uso de las tarjetas de crédito para realizar transacciones internacionales.



Contrato de fideicomiso

Se encuentra basado principalmente en la confianza entre las partes, tiene como elementos personales a una persona denominada fideicomitente, quien traslada bienes a otro sujeto denominado fiduciario, con el fin de beneficiar a un tercero al que se le conoce con el nombre de fideicomisario. Como un dato importante el fideicomiso surgió en Guatemala en la Constitución de 1945, seguidamente se legisló en el Código Civil, para después ser regulado en los Artículos 766 y 793 del Código de Comercio de Guatemala. Esta figura mercantil da la oportunidad de poder presentarse como un acto unilateral; es decir por testamento o bilateral como contrato.

En conclusión, el fideicomiso es un contrato en el cual una persona, empresa o sociedad, transmite bienes muebles, inmuebles o derechos a un banco, para que los resguarde, administre o garantice obligaciones en beneficio de un tercero. Los fideicomisos pueden constituirse transmitiendo dinero, bienes muebles, inmuebles, títulos u otros derechos. Lo más importante en un fideicomiso es el objetivo que se desea cumplir.

Contrato de seguro

Al analizar el contrato de seguro es importante hacer énfasis en cuanto a la seguridad jurídica; que es la garantía que tiene un individuo que ni su persona, ni sus bienes serán objeto de ataques violentos; y en el caso de que esto llegare a producirse, le serán aseguradas por la sociedad su reparación y protección. Es decir, que una persona se



encuentra segura si tiene la garantía que su situación no será modificada, al menos que sea por medios regulares; lo que se busca es proteger la legitimidad de las personas que realizan este tipo de contrato mercantil regulado en Guatemala.

El seguro es un contrato por el cual una empresa o un sujeto al que se le denomina asegurador, se compromete a indemnizar a otra denominada asegurado, de un daño o perjuicio que pueda sufrir éste, mediante el pago de una cantidad de dinero, denominada prima. La industria de seguros con el pasar de los años se ha ido transformando de manera constante. El fenómeno de globalización de los mercados, como en todos los campos, acelera el cambio según estudios, por lo que hoy día en Guatemala, miles de personas se benefician de este contrato; para asegurarse de cualquier siniestro que pueda ocurrirles.

En cuanto a la clasificación de este contrato en el ámbito legal, el Código de Comercio de Guatemala establece a los seguros en dos grandes grupos; el de seguros contra daños y el de seguro de personas. Los tipos de seguro que se incluyen dentro del apartado de seguros contra daños, en el Código de Comercio son:

- Seguro de automóviles
- Seguro contra la responsabilidad civil
- Seguro agrícola y ganadero
- Seguro de transporte y
- Seguro contra incendio



En el apartado de seguro de personas, en el Código de Comercio no se establece con precisión algún tipo de seguro de esta naturaleza, pero se hace mención de los siguientes: seguro de vida, seguro de vida de menores, seguro de vida a favor de tercero, seguro de accidentes, seguro popular y seguro de grupo. La función primordial de estos últimos seguros, es la protección de la vida y de la integridad física de la persona asegurada, así como, proteger a la misma de los daños corporales que pudiese sufrir.

Analizar brevemente los principios y características de la contratación mercantil; así como la definición, elementos, características, clasificación, etc. de los contratos atípicos y típicos del derecho mercantil; es de suma importancia para conocer las diferencias entre ambas clasificaciones, puesto que el contrato de alianzas estratégicas público privadas de turismo, salud, belleza y cirugía es un contrato atípico que al ser regulado en el Código de Comercio de Guatemala estaría dotando de validez jurídica la contratación de los servicios antes referidos entre los usuarios extranjeros que visitan el país y los proveedores guatemaltecos; provocando así beneficios en la economía del país.





CAPÍTULO II

2. El contrato de alianzas estratégicas

2.1. Antecedentes históricos

“La aparición de las alianzas estratégicas está íntimamente relacionada con la creciente globalización de la economía que se ha venido produciendo en los últimos años. En efecto, la constante y progresiva desaparición de límites y barreras en la actividad comercial internacional; ha permitido en primera instancia la aparición de competencia global, que ha obligado a las empresas a revisar en profundidad sus objetivos estratégicos.

La necesidad de innovación y desarrollo constante en todos los sectores de la actividad empresarial e industrial, se ha convertido en un factor de suma importancia debido a la fuerte competitividad que afecta las diversas áreas de tecnología y los procesos de producción; por lo que actualmente lo que se busca es sustituirlas por otras de mayor alcance.

Así también es importante resaltar, que el mundo, el cual está sujeto a constantes innovaciones en el sector empresarial, debe ser flexible para los cambios que puedan venir en el futuro, siendo adaptables a los mismos por el nivel de incertidumbre reinante



en los mercados. ”¹⁹ La alianza estratégica ha sido un contrato de mucha utilidad en las últimas décadas y es utilizado por una gran mayoría de empresarios que lo que buscan es expandir su territorio comercial.

2.2. Definición, naturaleza jurídica, desventajas y ventajas de las alianzas estratégicas

“Las alianzas estratégicas son aquellos acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr ventajas competitivas como: la capacidad de producción, calidad, crédito, precio, servicio, diseño, imagen e información. Por la fuerte competitividad empresarial que se ha desarrollado actualmente; ha sido necesaria la unión y colaboración de las empresas como anteriormente se ha establecido; para tener una mejor eficacia en el desarrollo de nuevos mercados, en los cuales se busca plasmar mecanismos contractuales para poder alcanzar el desarrollo de un proyecto específico, por lo que en la actualidad este contrato atípico es de mucha utilidad.

El término alianza estratégica es muy utilizado pero poco comprendido. Una alianza estratégica potencia la efectividad de las estrategias competitivas de las empresas participantes a través del intercambio de tecnologías, habilidades o productos basados en ellas. Las alianzas representan una poderosa herramienta para redefinir el escenario

19. Villegas Lara, René Arturo. **Ob. Cit.** Pág. 60.



competitivo. Las empresas deben volverse flexibles, con capacidad de respuesta rápida, y las alianzas estratégicas son la ruta más directa para esas capacidades. ”²⁰

De esa cuenta, el contrato de alianza es un contrato atípico de naturaleza propia que deberá consignar la voluntad de las partes, siempre y cuando esta voluntad no contraríe ninguna de las normas superiores.

Las alianzas estratégicas tienden a ser de mucho beneficio, principalmente para las empresas modernas. A continuación se establecen las desventajas y ventajas de celebrar un contrato de alianza:

Desventajas

- “En los giros de negocios, existen muchas alianzas que se crean, cuando dos firmas tienen debilidades y que desean complementarse con las fortalezas de la otra, pero una vez superadas estas debilidades, la consolidación de la alianza se evapora y se puede disolver hasta terminar con dicha alianza.
- La competencia entre empresas, la cual se da al momento que las empresas involucradas no pueden competir de forma directa con la alianza, aunque esta práctica puede ser modificada en el futuro.

20. <http://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/123456789/1339/516958.pdf?sequence=1> alianzas estratégicas. (Guatemala, 4 mayo de 2015).



- Efectividad en las operaciones que depende de la efectividad de los administradores encargados de la operación, una vez diseñada la estrategia, es decir, si se selecciona mal a un administrador la estrategia suele fracasar.
- Los riesgos insuperables pueden suceder cuando el éxito de algunas alianzas llegan a depender de muchos factores que pueden no llegar a concretarse, como se da en el caso del desarrollo tecnológico, de no llegar a lograrse, no existe alianza.

Ventajas

- Operaciones más rápidas, aportaciones de capital para desarrollo de mercados
- Aprovechar mayores oportunidades al consolidar oferta y compartir riesgos
- Transferencia de tecnología, para mejorar ventajas competitivas
- Ventas, acceso a nuevos mercados y canales de distribución".²¹

2.3. Misión y objetivos de las alianzas estratégicas

Un contrato de alianzas estratégicas tiene como misión construir verdaderos conglomerados que trabajen en diferentes países, que produzcan con los menores costos posibles pero con la mayor eficiencia, conectados con los mejores equipos de comunicación y que puedan abastecerse simultáneamente de partes y equipos

21. <http://alianzasestrategicas75879.blogspot.com/2008/11/ventajas-y-desventajas-de-las-alianzas>. (Guatemala, 12 de diciembre de 2014).



terminados; uno de sus principales objetivos es reducir los costos de producción o buscar nuevos mercados para desarrollar nueva tecnología, así como integrar las diversas partes de un negocio situadas en forma estratégica en el mismo país o en varios países, aprovechando así las ventajas económicas que le brinda cada uno.

Las alianzas estratégicas, favorecen la oferta de los productos y servicios de dos empresas que han trabajado constantemente en asociarse; para dirigirse a un mismo mercado objetivo.

2.4. Clases de alianzas estratégicas

“Según el objeto de la asociación

- **Producción**
- Racionalización de uso de plantas industriales
- Industrias incipientes
- Complementación económica y especialización; uso de conjunto de mejoras “know how” y “management”

- **Comercialización**
- Barreras proteccionarias
- Para amortizar mejor gastos de comercialización
- Para evitar costos y tiempo de aprendizaje y conocimiento de mercado



- Para ingresar en redes, marcas o firma de prestigio

- **Tecnología**

- Transferencia de tecnología

- Gestión de tecnología

- Investigación conjunta

- Desarrollos innovadores

- **Logística**

- Tercerización, recursos humanos y materiales

- **Financiamiento**

- Socio financiero activo

- Proveedor de fondos

Según su grado de formalización

También pueden clasificarse las asociaciones entre empresas dependiendo la existencia o no de un instrumento legal que reglamente o regule su funcionamiento y donde consten los puntos de colaboración acordados entre empresas.

Instrumentales: en estas alianzas estratégicas existe un documento que patentiza el acuerdo alcanzado y reglamenta el funcionamiento de la alianza. Pueden ser contratos



en los cuales las firmas no pierden su identidad ni cambian su organización societaria, “joint venture” no modificadorio de sociedades preexistentes o que cambien el control de las empresas “joint ventures” modificadorios de sociedades preexistentes.

No instrumentales: los cuales son de carácter reservado; se trata de un acuerdo de caballeros o pacto de caballeros, es un acuerdo informal entre dos o más partes. Puede ser escrito, oral o simplemente ser parte de un acuerdo tácito por convención o por medio de beneficio mutuo. La esencia de un acuerdo de caballeros es que se basa en el honor de las partes por su cumplimiento, en lugar de ser en modo alguno exigible. Es, por tanto, distinto de un acuerdo legal o contractual.

Según la nacionalidad de las empresas que las integran

- Empresas nacionales e internacionales”.²²

Por otro lado, también es importante hacer referencia en la presente tesis sobre la administración de empresas, ya que los gerentes necesitan estar atentos a los cambios de las condiciones internas y externas de las empresas y del mercado; así como deben estar preparados y ser capaces de utilizar diferentes técnicas para obtener una ventaja competitiva que les permita penetrar y mantenerse dentro de un mercado.

22. <http://es.slideshare.net/ppachon1/alianzas-estrategicas-32793906/> clases de alianzas estratégicas. (Guatemala, 15 de diciembre de 2014).



En ocasiones las empresas no cuentan con el capital, tecnología, sistemas o recurso humano necesarios para llevar a cabo proyectos de gran magnitud; pero esto no se convierte en un obstáculo para ellos, ya que existen diferentes técnicas que pueden utilizarse para conseguir lo necesario, sin tener que sacrificar la independencia de la empresa designada por cada parte de la alianza lo que es determinante en el proceso de administración.

“El papel del gerente es de gran trascendencia dentro de una alianza estratégica, por lo que se destacan las responsabilidades siguientes:

- Establecer la atmósfera correcta. Los gerentes de las firmas deben lograr sintonizarse entre sí
- Monitorear la contribución de las empresas aliadas: el valor de la alianza descansa en la voluntad de los socios para hacer efectivas las contribuciones
- Reconocer la importancia de los flujos de información
- Reconsiderar la viabilidad estratégica: una alianza puede aumentar las ventajas competitivas de una empresa de dos maneras; reduciendo sus debilidades por medio de la captación de recursos de la otra empresa, o permitiéndole retener sus propios recursos escasos para poder construir un tipo particular de ventaja.
- Reconocer la importancia de las relaciones internas: las alianzas se implementan a través de la participación activa de personas que cumplen diversas funciones en distintos niveles de organización.



Los directivos que ven las alianzas como respuestas ad hoc a necesidades transitorias del mercado, tienen la tendencia a no participar en el gerenciamiento de la alianza, delegando esta tarea a los gerentes designados a tal efecto. Ésta es una decisión inteligente sólo en aquellos casos en que una alianza sea verdaderamente transitoria o con un horizonte de tiempo muy limitado, o que no pueda llegar a modificar los objetivos estratégicos de largo plazo de la empresa, situaciones que rara vez ocurren.

La participación de la alta dirección es crucial para el éxito de una alianza. Idealmente, este involucramiento debería tomar la forma de contactos personales frecuentes y directos entre los directivos de las firmas aliadas, a los efectos de entender y evaluar la evolución que va teniendo la alianza. Los directivos deben participar realizando una serie de tareas, algunas de ellas externas es decir, dirigidas a administrar la relación con los socios y otras internas referidas a su propia organización. ”²³

En Guatemala se da el caso que diversas instituciones o empresas, forman alianzas estratégicas para obtener los recursos que necesitan para llevar a cabo determinado proyecto, por lo que directores de las mismas deben de estar en constante comunicación con sus aliados, para poder llevar a cabo proyectos con éxito.

23. [http:// 200.16.86.50/digital/33/revistas/blse/delprado8-8.pdf](http://200.16.86.50/digital/33/revistas/blse/delprado8-8.pdf) **las alianzas estratégicas**. (Guatemala, 3 mayo de 2015).

2.5. El desarrollo de la salud médica en Guatemala

“Las alianzas estratégicas en Guatemala se han convertido en un factor clave para el desarrollo del sector de turismo de salud y de bienestar, ya que turistas norteamericanos, europeos, comunidad latina y otros, durante los últimos años han optado por viajar a Guatemala, para recibir tratamientos médicos, dentales, de belleza cosmética, cirugía bariátrica, diagnósticos, tratamientos de cáncer, tratamientos de células madre e incluso algunos tratamientos que son únicos en Latinoamérica.

Es importante resaltar, que durante el año 2012 según estudios hechos por la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, conocida por sus siglas como, AGEXPORT, 1500 pacientes originarios del sur de México, Belice, Europa y Estados Unidos visitaron el país, para poder recibir los tratamientos anteriormente descritos, esto con el objetivo de ser atendidos a un menor costo, ahorrándose hasta un 70 por ciento de lo que las personas internacionales hubieran gastado en su país natal.

El sector de salud médica en Guatemala se encuentra en constante crecimiento; ya que los visitantes internacionales obtienen ahorros que les traen muchas ventajas, al igual que un crecimiento para la economía guatemalteca. En el año 2013 a través de empresas de salud y bienestar, que ofrecen servicios como oftalmología, odontología y medicina general en el departamento de Quetzaltenango, se llevaron a cabo capacitaciones y asistencia técnica con el objetivo de poder localizar e identificar los servicios que cada



una de estas empresas podía ofrecer al mercado, y ponerlos al servicio de los usuarios internacionales.

Actualmente el departamento de Quetzaltenango de Guatemala se ha convertido en uno de los lugares más visitados por los turistas, ya que recibe a pacientes del sur de México para que reciban tratamientos dentales y oftalmológicos; así también los profesionales de casas médicas han buscado incursionarse en el mercado canadiense y estadounidense con el fin de posicionar a la salud médica guatemalteca en un alto nivel y de primer orden. Es interesante como Guatemala ha utilizado diversas estrategias para atraer a los turistas, generando con esto una mayor cantidad de divisas, mayor empleo para los guatemaltecos en los diversos departamentos, generando que los visitantes quieran regresar por la calidad de servicio en la salud médica.

Con el objetivo de conocer la oferta de turismo médico en Guatemala en el mes de diciembre del año 2013, una delegación del Estado de Tapachula de México así como instituciones turísticas, organizaciones y cámaras relacionadas con la medicina y la salud visitaron el país para poder reunirse con los empresarios de la Comisión de Turismo de Salud de AGEXPORT, así también con el Instituto Guatemalteco de Turismo conocido con las siglas INGUAT para poder invertir en la economía guatemalteca, teniendo como meta atraer a las personas originarias de Tapachula y el sur de México, para que obtuvieran una opción de servicio médico más cercana. Lo descrito anteriormente fue de mucho beneficio para el país ya que los asistentes visitaron lugares turísticos como

Antigua Guatemala, Quetzaltenango y no pudo faltar la ida a hospitales, clínicas médicas y hoteles.”²⁴

“A lo largo del tiempo la evolución del turismo de salud y bienestar ha contado con el apoyo de empresas como: “Health Travel Guatemala”, “Avanti Travel”, “Aeromedical”, Clínica de Traumatología, Ortopedia y Rehabilitación Física y Clínica Vasari, con la visión de posicionar a Guatemala en todo este ámbito a nivel mundial, buscando mejorar la salud de las personas.

Estas empresas se unieron con la ya antes mencionada Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de AGEXPORT, siendo sus socios especializados en estudiar y velar por tratamientos auditivos, de otorrinolaringología, dentales, ortodoncia, fertilidad, y oftalmológicos. Estos siempre se auxilian de proveedores como hospitales, hoteles, laboratorios clínicos y centros de diagnóstico.

El grupo de profesionales y empresas privadas dedicadas a la salud, bienestar y turismo comenzó a principios del año 2007, es decir que ha ido evolucionando desde hace siete años, ofreciendo servicios con un alto nivel tecnológico a nivel internacional, formándose con el Programa Nacional de Competitividad conocido con las siglas PRONACOM, y el Instituto Guatemalteco de Turismo ,INGUAT. ”²⁵

24. [http://agexporthoy.export.com.gt/2013/11/delegacion mexicana visitará Guatemala para conocer los servicios de turismo de salud](http://agexporthoy.export.com.gt/2013/11/delegacion_mexicana_visitará_Guatemala_para_conocer_los_servicios_de_turismo_de_salud). (Guatemala, 15 de diciembre de 2014).

25. [http://agexporthoy.export.com.gt/2013/10/5/empresas se unen a la comisión de turismo de salud y bienestar](http://agexporthoy.export.com.gt/2013/10/5/empresas_se_unen_a_la_comisión_de_turismo_de_salud_y_bienestar). (Guatemala, 16 diciembre de 2014).



“Durante estos años han sido muchos los procesos y programas que se han llevado a cabo, por ejemplo giras que se realizaron en tres de los departamentos de la región occidente como en Sololá, Totonicapán y Quetzaltenango para poder identificar y explorar las diversas empresas, instituciones y aliados estratégicos. Las diversas comisiones que participaron en ese entonces presentaron ejes estratégicos, proyectos y servicios para unificar esfuerzos y juntos establecer un plan de trabajo.

Las comisiones participantes también visitaron la Universidad del Valle, ubicada en Sololá y también la Universidad Mesoamericana en Quetzaltenango; entre estas comisiones estuvieron la Comisión de Turismo Sostenible, la Asociación de Turismo de Salud y Bienestar de Occidente conocida con las siglas ATS, y por último la Comisión de Laboratorios que tuvo la oportunidad de conocer el laboratorio clínico y de microbiología, para poder brindar capacitaciones sobre temas relacionados en el área de salud, higiene y buenas prácticas de manufactura.”²⁶

“El papel que juega la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de AGEXPORT es tan importante que en busca de incursionar en el mercado de las empresas auto-aseguradas en Estados Unidos, se esforzó también para poder firmar un convenio con “Stop Loss Brokerage”, que es una empresa dedicada al mercado de seguros médicos en Estados Unidos y fue promovido por medio del plan “Latin American Preferred Health”, plan conocido con las siglas LAPHP, que fue creado exclusivamente para Guatemala para

26. <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/05/sector-de-servicios-de-exportación-realiza-gira-para-visitar-mipymes-de-la-región-de-occidente>. (Guatemala, 17 diciembre de 2014).

procedimientos médicos como cirugías cardiovasculares, ortopédicas, entre otras. El pacto que se llevó a cabo entre dichas empresas sin duda trajo beneficios al país, creando un desarrollo económico y nuevas oportunidades laborales.”²⁷

“El Latin American Preferred Health Plan” LAPHP es un plan de servicios médicos que ha promovido al país como destino de salud, brindando servicios de hospitales, médicos cardiólogos, ortopedistas, cirugías dentales maxilofaciales y tratamientos de cáncer y más. Este plan ha sido tan novedoso que lo que se pretende adquirir es el 5% de pacientes por cada empresa estadounidense contactada, logrando de forma semestral incrementar el porcentaje a un 10%. Este convenio descrito anteriormente ha servido para promover tratamientos quirúrgicos a empresas auto aseguradas, cuyos precios en el mercado americano son demasiado altos; así también con esto se ha logrado suplir un mercado que exige servicios de calidad y excelencia para Guatemala.

Actualmente Guatemala ha sido calificada como uno de los mejores servicios en odontología, oftalmología y clínica de reproducción humana, por sus altos valores en oferta de servicios, instalaciones, equipo, personal y mercadeo digital; por lo que médicos particulares e instituciones de salud y bienestar han utilizado distintos medios para poder promocionar sus ofertas al exterior del país, entre estos tenemos al más utilizado que es por medio de páginas web, en donde se efectúa el contacto directo, promoción de

27. <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/05/> la **Comisión de Turismo de Salud y Bienestar firma convenio con “stoposs brokerage”**. (Guatemala, 22 diciembre de 2014).



por medio de páginas web, en donde se efectúa el contacto directo, promoción de servicios y toda la logística de traslados y alojamiento, para lo que se requiere también el servicio de agentes especializados en el tema logrando promover los diferentes paquetes de servicio y lograr así una mayor presencia internacional.

En el caso de odontología y oftalmología, estudios hechos han revelado que en comparación con los países vecinos de El Salvador y Honduras, Guatemala ha destacado por el recurso humano e infraestructura, ambos con un promedio de un 90%, siendo el líder en odontología; incluso Guatemala espera proveer servicios importantes en el mercado como tratamientos para el cáncer y cirugía estética, factores indispensables para realizar estrategias y planes de acción para fortalecer a las empresas, y a la misma Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de AGEXPORT. La meta ha sido llegar a exportar a mercados de Centroamérica, México, Europa y Estados Unidos, siendo este último el de mayor importancia debido al poder adquisitivo que tiene y así abrir una nueva puerta para contribuir al desarrollo económico y social de Guatemala.”²⁸

2.6. El papel que desempeñan la Comisión de Turismo de Salud y de Bienestar de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y el Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT) en la salud médica

“La Comisión de Turismo de Salud y Bienestar de AGEXPORT, es aquélla la que está

28. <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/04/> Guatemala destaca por la exportación de servicios odontológicos oftalmológicos y reproducción humana. (Guatemala, 26 de diciembre de 2014).



integrada por un grupo de instituciones y profesionales de la salud y turismo, en la prestación de servicios médicos, de bienestar y turismo. Esta comisión fue creada con el objetivo de posicionar al sector de salud médica, a nivel internacional con un alto nivel de calidad.

Es importante recalcar la influencia que han tenido en Guatemala los servicios de la comisión ya que están dirigidos a extranjeros que buscan alternativas de salud, bienestar y recreación de alta calidad con precios competitivos, promoviendo el desarrollo de oportunidades para el país. El clúster de turismo de salud y de bienestar fue creado a principios del año 2007, por la iniciativa de médicos que ofrecían servicios médicos de alta calidad a nivel internacional, logrando esto con el apoyo del Instituto Guatemalteco de Turismo INGUAT y el Programa Nacional de Competitividad PRONACOM, por lo que el 28 de septiembre del año 2007 se creó la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar.

Al momento de ser creada esta importante comisión, se definieron desde un principio los planes y proyectos para poderse enfocar en la capacitación, asistencia técnica y todas las estrategias que se iban a utilizar para la promoción comercial de los servicios médicos hacia los turistas provenientes del extranjero; por lo que se necesitó del apoyo de varias empresas como clínicas de radioterapia, clínicas dentales, medicina alternativa, clínicas auditivas, hospitales, hoteles, spas, clínicas de cirugía plástica, cirugía general, facilitadores de turismo médico, centros de fertilidad, entre otros.



La Comisión de Turismo y de Bienestar, ha tenido mucha relevancia para Guatemala desde su creación, ya que entre sus principales objetivos se encuentra el contar con recursos humanos que estén capacitados, posicionando a Guatemala como destino de salud y de bienestar, por lo que fue necesario planificar, monitorear y evaluar los resultados de la misma logrando así impulsar procesos de certificación y acreditación con estándares internacionales. Incluso ha tenido la oportunidad de poder participar en exposiciones y congresos.

El crecimiento anual del sector ha traído como consecuencia que se lleven a cabo planes de capacitación para todo el recurso humano; en talleres organizados y seminarios que son especializados, al contar con el apoyo del Instituto Guatemalteco de Turismo, que cuenta con expertos extranjeros de Cuba y Colombia para una mejor atención para el usuario extranjero, quien obtiene grandes cantidades de ahorro.

La participación del Instituto Guatemalteco de Turismo conocido como INGUAT es primordial en el sector de salud médica, por el gran apoyo que brinda para su crecimiento, así como por sus esfuerzos al momento de exhibir las ventajas económicas de Guatemala tanto a un nivel nacional como internacional, y las diversas capacitaciones que ha dado a todo el personal, con el objetivo de que cada turista tenga una experiencia de calidad en el país, ya que un turista médico gasta un promedio de USD 362 diarios, más del triple de lo que gastaría un turista normal.



Al momento de establecer el papel que desempeña la Comisión de Turismo y de Bienestar, el principal objetivo del Instituto Guatemalteco de Turismo en este sector, ha sido promocionar a Guatemala como un destino de primer rango en todo el mundo, por lo que cada uno de los esfuerzos que realiza el Instituto ha sido para poder incrementar el número de turistas que visiten el país, con el objetivo de aumentar las divisas que ingresen principalmente de Estados Unidos y el sur de México, que se han convertido en mercados prioritarios para el mercado de la salud médica. ”²⁹

“Guatemaltecos legales e indocumentados que se encuentran en Estados Unidos han obtenido beneficios también, por lo que Guatemala a través del INGUAT ha trabajado de manera conjunta con el consulado de Guatemala en los Ángeles, para que el mismo pueda tener participación en los consulados móviles, en actividades comunitarias relacionadas directamente a los guatemaltecos, así como ciudadanos de otros países; por lo que guatemaltecos legales pueden venir a Guatemala a realizar sus tratamientos médicos a una tercera parte de su valor normal en Estados Unidos, y el guatemalteco indocumentado, puede enviar dinero para que sus familiares en Guatemala puedan tener acceso a los servicios médicos que se les presentan por medio de los consulados ya antes mencionados y durante ferias específicas que benefician al sector.

Los fondos que se utilizan para lo anteriormente descrito se canalizan a través de una institución bancaria y por su medio se transfieren directamente al médico que hace el

29. <http://export.com.gt/sectores/> **Comisión de Turismo de Salud y Bienestar**. (Guatemala, 26 de diciembre de 2014).



tratamiento, esto con el objetivo de poder orientar los fondos al propósito original, es decir de salud médica. Actualmente la línea aérea Aeroméxico ha participado también al ofrecer el boleto de la persona que acompaña al paciente con un cincuenta por ciento de descuento.

La guía del Instituto Guatemalteco de Turismo ha sido también para formar alianzas como la que se estableció con el presidente municipal del Estado de Chiapas, para realizar una convocatoria masiva de personajes de gobierno y de la iniciativa privada, tales como, municipalidad de Tapachula, hospital regional de alta especialidad, hospital metropolitano, tour operadores locales, entre otros. En dicha reunión se oficializó la formación de una mesa de trabajo en Tapachula, formada por empresas de la iniciativa privada local así como la municipalidad de Tapachula. Todo esto con el objetivo de generar turismo médico proveniente de Tapachula y del Estado de Chiapas hacia Guatemala.

Finalmente el papel que desempeñan la Comisión de Turismo y de Salud así como el Instituto Guatemalteco de Turismo en el área del turismo médico es elemental, pues sin ellos esta innovadora área no hubiera podido desarrollarse como lo ha estado haciendo a los largo de estos años; por lo que, al momento en que ambas instituciones trabajan de manera conjunta proporcionan sus capacidades, logrando una mayor eficiencia en el



sector, atrayendo más turistas extranjeros a Guatemala y como consecuencia generando una mayor economía al país. ”³⁰

30. [http://www.s21.com.gt/hospital/2014/02/04/servicio médico inyecta turismo](http://www.s21.com.gt/hospital/2014/02/04/servicio_médico_inyecta_turismo). (Guatemala, 4 mayo de 2015).



CAPÍTULO III

3. La regulación del contrato de alianzas estratégicas público privadas de turismo, salud, belleza y cirugía en Guatemala como un contrato típico

Las alianzas estratégicas son contratos modernos, que han sido creados para lograr beneficios entre las empresas que deseen llevar a cabo un proyecto, diseñar y fabricar nuevos productos, prestar servicios complementarios, compartir clientes, redes comerciales, entre otros; en la actualidad, el contrato se basa en un acuerdo que no se encuentra tipificado en ninguna ley; es decir, que se trata de un contrato atípico.

El objetivo principal de la presente tesis es analizar los beneficios que pueden lograr cada uno de los usuarios extranjeros que visiten el país así como la economía de los guatemaltecos; al momento que dicho contrato se tipifique dentro del Código de Comercio de Guatemala.

Los diversos tratamientos de belleza, quirúrgicos, dentales y oftalmológicos son la mayoría de tratamientos que pacientes extranjeros requieren a los proveedores en el país; por lo tanto, según mi criterio, es necesario que exista un respaldo legal que ampare a los mismos; para el efecto hay que reformar el Código de Comercio de Guatemala con el fin de regular los contratos de alianzas estratégicas en el área de la salud médica como un contrato típico; con lo cual se obtendrían mayores beneficios en la economía nacional



del país, ya que los turistas se han convertido en un factor clave para el crecimiento económico, tecnológico, laboral, de salud y muchas áreas más.

3.1. Fundamentos para reformar el Código de Comercio de Guatemala

Tal y como ya se expuso, el objetivo principal de este informe es dar a conocer la importancia que tienen en la actualidad las alianzas estratégicas en Guatemala; pues a través de éstas se han logrado y realizado grandes contratos en áreas como la salud, la belleza y el turismo; lo cual ha beneficiado, no sólo a los guatemaltecos que prestan sus servicios en estas áreas sino también a los turistas extranjeros que vienen al país a realizarse diversidad de tratamientos a menor costo que en sus países de origen.

Además de lo anterior, la economía guatemalteca se ha visto beneficiada, puesto que este tipo de contratos incrementa la prestación de servicios y por lo tanto es una fuente más de trabajo para los guatemaltecos; asimismo, se logra la compraventa de diversidad de productos de belleza y médicos; por todo esto, es importante que este tema sea regulado adecuadamente en la legislación guatemalteca, para que exista seguridad jurídica y respaldo legal tanto para los oferentes como para los usuarios de estos servicios que en los últimos tiempos se han incrementado en Guatemala.

Para el efecto se debe reformar el Código de Comercio de Guatemala, con el objeto de incluir el contrato de alianzas estratégicas de salud médica como un contrato típico; para que se respeten los principios que inspiran el derecho mercantil y que en el sistema



jurídico guatemalteco se posea una norma que ampare dicho contrato; logrando eficacia y confianza y así poder prevenir cualquier problemática que pueda surgir entre las partes contratantes.

Lo anterior, tomando en cuenta que muchos turistas visitan Guatemala por los bellos lugares que lo adornan, pero en la última década han aumentado los viajes de extranjeros que vienen con el fin de beneficiarse de los tratamientos de belleza, quirúrgicos, oftalmológicos, dentales y muchos más; esto trae como consecuencia que los mismos inviertan en el país, ya sea en hoteles u otras distracciones o recreaciones. Por lo tanto, es necesario que exista un respaldo legal al momento que estas personas decidan utilizar esta clase de servicios médicos en el país, tengan una experiencia de calidad y decidan volver al mismo.

3.2. Beneficios de la reforma para el sistema jurídico guatemalteco

Al momento en que el contrato de alianzas estratégicas se regule como un contrato típico, se obtendrían muchos beneficios en áreas como el turismo, la salud, la medicina, etc.; ya que Guatemala se ha posicionado como un país competitivo en exportación de servicios médicos, dentales y de belleza. Logrando así que se garantice la certeza jurídica tanto de los proveedores guatemaltecos como de los turistas usuarios que visitan el país.

Es importante resaltar que por medio del contrato descrito anteriormente, se está incentivando y protegiendo el derecho a la salud, el cual está regulado en la Constitución



Política de la República de Guatemala en los Artículos 2 y 94; que hace entas.

el Estado debe garantizar el desarrollo integral de la persona, así como velar por la salud y seguridad de los habitantes; por lo que el usuario extranjero obtendría una mayor confianza al momento de contratar así como los siguientes beneficios:

- Seguridad jurídica en la contratación mercantil
- Lineamientos del contrato establecidos en la ley
- La posibilidad de modificar y ampliar la ley
- Los efectos jurídicos que produce el contrato mercantil típico

Seguridad jurídica en la contratación mercantil

“La seguridad jurídica es un principio que se utiliza en todas las ramas del derecho, el cual está basado en la certeza de lo previsto y conocido en el ámbito de su aplicación, tomando un lineamiento entre lo que es permitido y prohibido. Es importante resaltar que el Estado es quien determina el ámbito general de seguridad jurídica, estableciendo los lineamientos para que cada individuo habitante del país o extranjero goce de esa garantía dada por el Estado, y para que sus derechos y bienes no sean violentados.”³¹

El Estado debe velar porque el orden normativo se cumpla a cabalidad, garantizando la aplicación objetiva de la ley; por eso es importante que cada individuo conozca sus

31. <http://www.diccionariojuridico.mx/?pag=vertermino&id=464> **seguridad jurídica**. (Guatemala, 1 de marzo de 2015).



derechos y obligaciones de lo que la ley provee como prohibido, permitido y mandado por los poderes públicos.

Con un contrato típico de alianzas estratégicas dotado de seguridad jurídica, los turistas así como los proveedores que prestan los servicios médicos tendrían conocimiento de lo que pueden y no pueden hacer en el sector de la salud médica; todo esto genera una protección efectiva de sus derechos y deberes, y el amparo de dicho orden contra cualquier persona que pretenda turbarlo y la restauración en el caso de haber sido violado.

Finalmente, se puede observar que es de suma importancia que el ordenamiento jurídico proporcione esa eficacia en la contratación mercantil; para poder obtener mejores resultados tanto en la economía guatemalteca como en los servicios prestados a los usuarios; ya que cada parte se encuentra obligada a cumplir su función siguiendo los lineamientos establecidos en la ley.

Lineamientos del contrato establecidos en la ley

Al momento que el contrato de alianzas estratégicas se encuentre tipificado en la ley se podrían encontrar los lineamientos de cómo poder realizar el mismo; ya que un lineamiento es la explicación o una declaración de principios que deben de seguirse y respetarse dentro de una normativa; se refiere al modo concreto de plasmarse el contrato, por lo que si las personas se guían por la ley se facilita la celebración contractual.



Es importante considerar también que cada contrato tiene un marco legal, especialmente si se trata de un contrato típico, y tomando en cuenta que el derecho mercantil es poco formalista esto no le quita certeza jurídica; por lo tanto, al momento de contratar este tipo de servicios, se debe velar porque en la celebración del mismo se cumpla el principio de buena fe; ya que éste constituye un estándar de conducta arreglada a los requisitos éticos exigibles con la concientización de la sociedad y el principio filosófico de la verdad sabida, el cual se caracteriza por la palabra dada por las partes. Cuando la ley exija determinados lineamientos para un contrato, mientras éste no observe los requisitos establecidos en ley no tendrá validez ni producirá efectos jurídicos.

Hoy día existen personas que por falta de experiencia o de conocimiento, celebran contratos sin saber de que manera hacerlo, pero al momento que sean guiados por los lineamientos establecidos en la ley, sin duda tendrán un éxito mayor.

La posibilidad de modificar y ampliar la ley

La ley puede ser modificada para proporcionar cambios que regulen determinada situación que se proyecte, con el objetivo de conseguir una mejora con respecto a la aplicación de la misma; ya que busca adaptar la normativa a las necesidades contractuales que puedan surgir conforme vayan surgiendo los diversos cambios sociales en el futuro; por lo cual se necesitan soluciones distintas, ágiles y rápidas en el ámbito jurídico mercantil.



Otro de los beneficios que podrían obtenerse en el sistema jurídico guatemalteco es que la ley puede ser ampliada; ya que se necesita que el ámbito jurídico marque un amplio campo de situaciones, negocios y contrataciones, ya que hoy día se está ante una normativa en desuso debido a la transcendencia de los modernos proyectos comerciales.

Por lo tanto, es importante hacer énfasis en la modificación y en la ampliación de la ley, ya que es un amplio recurso que puede ser utilizado en la legislación guatemalteca para que todos aquellos factores o elementos que han surgido con posterioridad a la creación de la misma, sean acoplados a todos aquellos cambios que han surgido paulatinamente en la sociedad de los cuales se ha estado hablando. Por ejemplo, en los novedosos tratamientos de belleza que han surgido en estos últimos años, que junto con los hoteles se han puesto al servicio de la salud médica, para poder generar mayores entradas o beneficios económicos a sus negocios y aportar un mayor crecimiento en la economía del país.

Los efectos jurídicos que se producen en el contrato mercantil típico

Los efectos jurídicos se refieren a los resultados de las normas ante aquellas situaciones jurídicas de las cuales se derivan la realización de los supuestos contemplados en la ley; así también se trata de una relación jurídica que surge entre las partes por lo que no beneficia o perjudica a quienes no lo han celebrado. Al momento en que las partes celebran y firman un contrato están dando su consentimiento; por lo que aceptan las consecuencias jurídicas a las cuales se comprometieron.



Las consecuencias jurídicas que puedan surgir del contrato de alianzas estratégicas como un contrato típico pueden traer muchos beneficios a las partes; ya que cada contratante estipula los términos y condiciones en las que quiera comprometerse y teniendo conocimiento de esto podrá cumplirlo de acuerdo a las cláusulas fraccionadas en el contrato y determinar la procedencia de su actuar. Incluso los beneficiarios del contrato no podrían discutir sobre lo que se estipula en el mismo pues se encuentra regulado en la ley.

Los elementos o requisitos establecidos en la ley no podrán faltar, ya que de lo contrario el negocio jurídico sería declarado nulo y no podría producir ninguna consecuencia o efecto jurídico. Por lo tanto, en base a todo lo anteriormente descrito, es importante que las partes que celebren el contrato de alianzas estratégicas de salud médica tengan noción de las consecuencias jurídicas que pueden surgir de la observancia o inobservancia de los lineamientos establecidos en la ley; especialmente, aplicándolo a los diversos turistas extranjeros que visitan el país con la expectativa de tener servicios médicos de calidad.

3.3. Beneficios del contrato de alianzas estratégicas en la economía nacional guatemalteca

“La economía de Guatemala es la de un país en desarrollo, en los últimos años el país ha constituido fundamentos macroeconómicos sólidos, así también existen estudios en



los que el nivel económico de la población es medio bajo, con un 50% de sus habitantes por debajo del umbral de la pobreza y un 15% en pobreza extrema.”³²

Guatemala puede obtener una mejor economía si se implementan estrategias que propicien trabajo en diversas áreas, siendo este caso el de la salud médica, que como se mencionaba anteriormente ha tenido un gran impacto para los proveedores guatemaltecos, por la calidad de servicios que el personal ha brindado a los usuarios, pues han sido capacitados en cursos intensivos para lograr los objetivos del sector médico, asimismo en la industria de belleza y cirugía, logrando obtener una serie de beneficios:

Aumento en el turismo

“El crecimiento irreversible que experimenta el turismo hoy día en Guatemala se visualiza como un conjunto de viajes realizados por placer o por motivos comerciales o profesionales y otros análogos; durante los cuales la residencia habitual de los turistas es temporal fuera de su domicilio en la industria turística guatemalteca, que en 2013 por primera vez recibió a más de dos millones de extranjeros los cuales se distribuyen entre hoteles y servicios.

Las acciones del Instituto Guatemalteco de Turismo, en conjunto con otras instituciones para aumentar la cantidad de extranjeros que visitan el país incluyen caravanas

32. [http://es.wikipedia.org/wiki/economía de Guatemala](http://es.wikipedia.org/wiki/economía_de_Guatemala). (Guatemala, 1 de marzo de 2015).



comerciales, desarrollo de nuevos productos turísticos, el aumento de la conectividad aérea, el descenso de las recomendaciones negativas por parte de algunos países y el fortalecimiento de Guatemala en catálogos turísticos como Alemania, Francia, Italia e Inglaterra. Dada la importancia del sector turismo como un tema de prioridad nacional y como parte de la estrategia nacional de competitividad, se ha elaborado una política nacional para el desarrollo turístico que pretende priorizar el turismo como eje de desarrollo para el país.

Así también la posición geográfica privilegiada, la riqueza natural, cultural e incluso el clima de Guatemala a pesar de los diversos cambios como consecuencia del calentamiento global, constituyen ventajas competitivas que convierten al país en un atractivo destino de viaje. A diferencia de los demás países centroamericanos, Guatemala ofrece una oferta integrada y con gran variedad de segmentos turísticos de alta calidad, tales como: arqueología, historia, herencia colonial, cultura y comunidades indígenas, volcanes, pesca deportiva, ecoturismo y aventura, playas en el Océano Atlántico y Pacífico.”³³

Aumento de la economía nacional

En este beneficio se hace referencia a toda aquella moneda empleada en una nación, en este caso en Guatemala, donde el aumento en el ingreso de divisas por turismo se debe

33. [http:// www.inguat.gob.gt/posts/ ingreso de turistas a Guatemala crece](http://www.inguat.gob.gt/posts/ingreso-de-turistas-a-Guatemala-crece). (Guatemala, 4 mayo de 2015).



principalmente al aumento de turistas extranjeros. El aumento de los ingresos por turismo ha sido notable y sin duda ha sido un buen comienzo de año 2015 para Guatemala en este sentido.

Una mayor cantidad de divisas ofrece perspectivas mucho más positivas para la economía de Guatemala; ya que incrementa el sector trabajador tanto en hoteles como en las áreas de transporte, alimentos y diversión. Comprar un recuerdo típico de un lugar que se visita es casi imprescindible al momento de realizar un viaje, asimismo consumir alimentos propios de la comunidad, hospedarse o realizar algún recorrido para conocer sitios, es parte de lo que hacen los turistas que vienen al país e incide positivamente en el desarrollo económico de las familias que se dedican a la industria del turismo.

Mayor tasa de empleo

En el sector turístico y en Guatemala se precisa de un mayor incremento de la productividad del trabajo y del logro de la máxima eficiencia y eficacia en los lugares que son visitados por varios turistas. Se ha creado la tendencia de enfocar el incremento de la productividad a partir sólo de lugares hoteleros satisfaciendo las necesidades de las personas que visitan el país como de sus trabajadores. Debido a esto se ha contribuido a la mejora del empleo para el incremento de la productividad del trabajo, esforzándose en la promoción de destino a Guatemala a través de múltiples medios nacionales e internacionales.



Finalmente, se puede decir que el contrato de alianzas estratégicas público privadas de turismo, salud, belleza y cirugía; ha generado la evolución de diversidad de productos de belleza y quirúrgicos, desde la instalación de clínicas de cirugía plástica, cirugía general y especializada, implantes de órganos, etc.; así como la implementación de modernos spas que sin duda han sido una fuente más de trabajo para los guatemaltecos y un beneficio para los usuarios extranjeros que visitan el país; para requerir servicios médicos a un menor costo de lo gastado en su país de origen. Por eso es necesaria la reforma al Código de Comercio de Guatemala, con el fin de regular los contratos de alianzas estratégicas en el área de la salud médica como un contrato típico.



CONCLUSIÓN DISCURSIVA

Los servicios médicos de todo tipo así como de belleza y turísticos han tenido un gran auge en las últimas décadas conjuntamente con el contrato de alianzas estratégicas; por lo tanto, en la presente tesis se analizaron principalmente los beneficios que pueden lograr cada uno de los pacientes extranjeros que viajan al país así como la economía de los guatemaltecos; al momento que dicho contrato se regule dentro del Código de Comercio de Guatemala.

Hoy día los contratos que no se encuentran regulados en la ley carecen de validez jurídica; por lo que el contrato de alianzas estratégicas público privadas de servicios médicos, de belleza, de cirugía, turísticos, etc. no son la excepción; pues las partes regularmente celebran el contrato a través de documentos privados, lo que en determinado momento puede generar problemas legales a los turistas y a los proveedores de servicios.

De esa cuenta se recomienda que los contratos de alianzas estratégicas sean regulados como contratos típicos en el Código de Comercio para que exista un respaldo legal que ampare a los usuarios extranjeros que requieren los diversos tratamientos estéticos, quirúrgicos, dentales y oftalmológicos de los proveedores guatemaltecos; evitando así celebrar contratos que carezcan de fundamentos jurídicos, con el fin de lograr un mayor crecimiento turístico en el país; con lo cual aumentaría la economía nacional así como las fuentes de trabajo.





BIBLIOGRAFÍA

- <http://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/123456789/1339/516958.pdf?sequence=1> **alianzas estratégicas.** (Guatemala, 4 mayo de 2015).
- <http://alianzasestrategicas75879.blogspot.com/2008/11/> **ventajas y desventajas de las alianzas.** (Guatemala, 12 de diciembre de 2014).
- <http://es.slideshare.net/ppachon1/alianzas-estrategicas-32793906/> **clases de alianzas estratégicas.** (Guatemala, 15 de diciembre de 2014).
- <http://200.16.86.50/digital/33/revistas/blse/delprado8-8.pdf> **las alianzas estratégicas.** (Guatemala, 3 mayo de 2015).
- <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/11/> **delegación mexicana visitará Guatemala para conocer los servicios de turismo de salud.** (Guatemala, 15 de diciembre de 2014).
- <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/10/5/> **empresas se unen a la comisión de turismo de salud y bienestar.** (Guatemala, 16 diciembre de 2014).
- <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/05/> **sector-de-servicios- de- exportación- realiza- gira- para visitar -mipymes –de- la –región- de- occidente.** (Guatemala, 17 diciembre de 2014).
- <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/05/> **la Comisión de Turismo de Salud y Bienestar firma convenio con “stoposs brokerage”.** (Guatemala, 22 diciembre de 2014).
- <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/04/> **Guatemala destaca por la exportación de servicios odontológicos oftalmológicos y reproducción humana.** (Guatemala, 26 de diciembre de 2014).
- <http://export.com.gt/sectores/Comision de Turismo de Salud y Bienestar>. (Guatemala, 26 de diciembre de 2014).



[http://www.s21.com.gt/hospital/2014/02/04/servicio médico inyecta turismo.](http://www.s21.com.gt/hospital/2014/02/04/servicio_médico_inyecta_turismo)
(Guatemala, 4 mayo de 2015).

<http://www.diccionariojuridico.mx/?pag=vertermino&id=464> **seguridad jurídica.**
(Guatemala, 1 de marzo de 2015).

[http://es.wikipedia.org/wiki/ economía de Guatemala.](http://es.wikipedia.org/wiki/economía_de_Guatemala) (Guatemala, 1 de marzo de 2015).

[http:// www.inguat.gob.gt/posts/ ingreso de turistas a Guatemala crece.](http://www.inguat.gob.gt/posts/ingreso_de_turistas_a_Guatemala_crece) (Guatemala, 4 mayo de 2015).

SANTIAGO DE LEÓN, Erick Gustavo. **Contratos atípicos modernos.** Guatemala: Ed. Estudiantil Fénix, 2013.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco.** 3t. 6ª. ed. Guatemala: Ed. Universitaria, 1991.

Legislación:

Constitución Política de la República de Guatemala. Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

Código de Comercio de Guatemala. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-70, 1971.

Código Civil. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley número 106, 1964.