



**FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**GRADO EN TURISMO**

**El Contrato de Reserva de Alojamiento en Régimen de  
Contingente**

Trabajo Fin de Grado presentado por Cristina Macarena Picazo Reina, siendo la tutora del mismo la profesora Rosa Muñoz Román.

Vº. Bº. de la Tutora:

Alumna:

D.

D.

Sevilla. Mayo de 2014



**GRADO EN TURISMO**  
**FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**CURSO ACADÉMICO [2013-2014]**

TÍTULO:

**Contrato de Reserva de Alojamiento en Régimen de Contingente**

AUTOR:

**Cristina Picazo Reina**

TUTOR:

**Dra. Rosa Muñoz Román**

DEPARTAMENTO:

**Departamento de Derecho Mercantil**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**Derecho Mercantil**

RESUMEN:

Debido a la importancia cualitativa, económica y social del contrato en régimen de contingente, su relevancia en la actualidad, y el beneficio que conlleva para todas las partes implicadas en él, llama la atención que pese a todo esto no exista una regulación legal aún, considerándose atípico a día de hoy. Sin embargo, debido a las razones anteriores sí realiza aportaciones doctrinales. Por todo ello esta investigación es una modesta aportación a estos enfoques desde el prisma de una estudiosa de los temas referidos al Turismo.

PALABRAS CLAVE: Contrato; Regulación; Atípico; Cupo o Contingente.

## **AGRADECIMIENTOS**

Este trabajo significa la continuación de mi gran proyecto de vida y de las innumerables experiencias que esta etapa me va a brindar.

Cuando empecé estaba llena de dudas y miedos pero también de ilusión y ganas por sacar a adelante este nuevo proyecto. Hoy parece mentira que esté poniéndole punto y final.

En primer lugar, agradezco a mis padres y mi hermana por su paciencia infinita en mis épocas de exámenes, estrés y agobios. A mi pareja por su apoyo incondicional y a el resto de mi familia por hacerme sentir siempre que soy capaz de conseguir todo lo que me proponga.

Agradezco a todos los docentes que han ido formándome durante estos años. No puedo resaltar a todos los que me gustaría pero tengo la obligación de destacar al profesor Don Rafael Perriñez por su evidente vocación de docente que transmite con pasión día tras día a todos sus alumnos.

Por supuesto, sería imposible no destacar de forma muy especial, a mi tutora Doña Rosa María Muñoz Román, ya que no sé si podré agradecerle lo suficiente tu apoyo sin límites, tu infinito ánimo, paciencia y dedicación en que este trabajo saliera como las dos deseábamos. Ha sido todo un placer trabajar contigo.

Gracias a la Universidad de Turismo y Finanzas por la satisfacción que me ha producido el hacer posible realizar mi primera investigación.

Durante estos años he aprendido que con constancia todo se consigue. Por ello en este momento quiero resaltar a todos los compañeros que me han acompañado en este intenso pero satisfactorio camino que me lo han hecho más fácil y llevadero día a día.

Cristina M. Picazo Reina

*"Si vas a emprender el viaje hacia Ítaca  
pide que tu camino sea largo,  
rico en experiencia, en conocimiento...."*

***Fragmento del poema, Ítaca de Constantinos Kavafis.***

## ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
1. CAPÍTULO 1. El contrato .....	7
1.1. APARTADO 1. Definición de Contrato.....	7
1.2. APARTADO 2. Contrato Turístico .....	7
1.3. APARTADO 3. El Contrato RARC.....	8
1.3.1. Subapartado 1.3 .Naturaleza Jurídica .....	9
2. CAPÍTULO 2. Los elementos del Contrato.....	11
2.1. APARTADO 1. Elementos del Contrato.....	11
3. CAPÍTULO 3. Contrato RARC .....	15
3.1. APARTADO 1. Elementos personales.....	15
4. CAPÍTULO 4. Obligaciones de las partes .....	19
4.1. APARTADO 1. Obligaciones de las Agencias de Viajes.....	19
4.2. APARTADO 2. Obligaciones de los Establecimientos Hoteleros .....	20
5. CAPÍTULO 5. Extinción del Contrato .....	21
5.1. APARTADO 1. Extinción del Contrato RARC .....	21
6. CAPÍTULO 6 Contrato RARC y Clientes .....	23
6.1. APARTADO 1. Agencias de Viajes y el Cliente .....	23
7. CAPÍTULO 7. Jurisprudencia .....	25
8. CAPÍTULO 8. Conclusiones.....	27
8.1. APARTADO 1. Derechos de los clientes frente a las AAVV .....	27
8.2. APARTADO 2. Protección del Consumidor .....	28
8.3. APARTADO 3 .La falta de regulación del RARC .....	29

	<u>Pág.</u>
9. CAPÍTULO 9. Supuesto Práctico .....	31
10. CAPÍTULO 10. Bibliografía .....	35

# CAPÍTULO 1

## EL CONTRATO

### 1.1. APARTADO 1. Definición de Contrato.

*“El contrato como institución jurídica se puede decir que es el acuerdo o pacto que mediante la emisión del correspondiente consentimiento, vincula o liga a dos personas respecto de una determinada conducta de carácter patrimonial”, denominado prestación, según el profesor Lasarte.*

Del mismo modo, el profesor Castán Tobeñas como todos los civilistas desarrolló también su propia definición, diciendo que, *“el contrato es la obligación que por él se constituye, pero como éste a su vez, tiene por objeto una prestación de dar, hacer o no hacer, se llama ordinariamente objeto de contrato a las cosas o servicios que son materia, respectivamente, de las obligaciones de dar o de hacer”.*

Después de tratar con dos de los mejores civilistas de la historia, permítaseme intentar la elaboración de una definición de contrato propia según lo estudiado. Podíamos decir pues que el contrato es un acuerdo o pacto, que vincula o liga a dos o más personas a obligarse, a cambio de una contraprestación, ambas de contenido patrimonial, de forma tal que entre ellas se genera un vínculo que despliega obligaciones y derechos cuyo cumplimiento tiene la misma fuerza que la ley según preceptúa el artículo 1091 del CC.

### 1.2. APARTADO 2. CONTRATOS TURÍSTICOS.

El contrato en el que nos centramos es de ámbito turístico por lo que procedemos a añadir aspectos característicos de éstos.

Los Contratos Turísticos según el profesor Auriolés Martín presentan unas notas comunes que permiten su caracterización propia:

1. Por un lado, se advierte que las prestaciones objeto de los contratos turísticos son realizadas fuera del lugar de la residencia habitual del turista, en circunstancias no equiparables a las del residente, en lo que se refiere al adecuado ejercicio de sus derechos como usuario y a la exigencia del cumplimiento de las prestaciones contratadas a total satisfacción del mismo.

Para la ejecución de los servicios turísticos se exige al usuario un desplazamiento al lugar donde se recibe la prestación.

2. Por otro, no es menos cierto que la motivación vacacional o de esparcimiento (ocio) que anima al turista a demandar cualesquiera servicios de esta naturaleza comienza a adquirir un significado especial.

### 1.3. APARTADO 3. El contrato RARC.

En el caso del contrato de Reserva de Alojamiento en Régimen de Contingente (Contrato RARC), se trata de un contrato mercantil cercano al de la comisión que presenta un fuerte vínculo turístico interempresarial, entre dos partes, es decir, es bilateral, que se celebra pues, entre dos empresarios turísticos, una agencia de viajes y el titular de una empresa de alojamientos turísticos. Poniendo a disposición durante un determinado tiempo ( generalmente coincidiendo con la temporada turística), un número determinado de plazas o unidades de alojamiento denominado cupo o contingente, con los servicios correspondientes, con el objeto de servir de forma sucesiva como instrumento para la elaboración de un producto turístico nuevo que posteriormente se ofrezca al consumidor .

Junto a ello cumple una importante función que es la de intermediadora entre las dos partes, por un lado el establecimiento hotelero y por otro los hipotéticos clientes potenciales que puedan hacer uso de esta reserva, siendo el revestimiento jurídico de esa fuerte relación.

Conviene señalar que al usar la expresión de empresa hotelera nos referimos a la parte que contrata la agencia de viajes, según el Derecho Administrativo turístico se distinguen dos tipos de empresa hotelera: las empresas de hostelería y las empresas de alojamiento turístico de carácter no hotelero, ambas pueden formar parte del contrato de contingente.

Una vez celebrado el mismo, se podrá poner a la venta tanto como una prestación de un servicio único o formando parte de un contrato de viaje combinado.

Consideramos que es un tipo de contrato del cual los intermediarios salen beneficiados. Por un lado la agencia de viajes, ya que se va a beneficiar con un porcentaje de comisión que hayan abonado los viajeros, y a cambio les prestará el servicio, en principio a menor coste. El establecimiento hotelero también dispone de ventajas como obtener un beneficio por una ocupación que de no existir este contrato sería previsiblemente baja en ciertas temporadas. Este cubre su oferta gracias a una publicidad previa y a cargo de la agencia, confiando en que ello generará el posterior hospedaje. Por ello se escogen para su producción temporadas que no son altas para cubrir la no estacionalidad en los establecimientos hoteleros, factor que es temido por este sector.

Sin embargo, las dos partes pueden padecer posibles consecuencias ante un incumplimiento del contrato y soportar riesgos derivados de la baja o ausencia de demanda de los servicios ofertados. Por parte del hotel supone un perjuicio económico derivado del hecho de que sus habitaciones no sean ocupadas. Por otro lado, la agencia de viajes soporta el riesgo y consiguiente perjuicio económico derivado de la falta de cobertura o amortización de costes como la publicidad, la contratación del transporte...

En este punto es posible una definición del concepto en el que se va a profundizar ya podría ser : “ contrato por el cual el establecimiento hotelero pone a disposición de la agencia un número determinado de plazas hoteleras, lo que se denomina como cupo o contingente, cediéndoselas durante un tiempo determinado y con unas condiciones pactadas anteriormente” .



El cupo del que hablábamos anteriormente no se ofrece sin límite en el tiempo, por el contrario se establece por temporadas para que sean ocupadas por los clientes de la agencia de viajes.

Este contrato es un contrato de comisión, es decir, contrato por el que el comisionista, en su condición de empresario mercantil, se obliga a prestar su actividad consistente en realizar una operación de comercio por cuenta del comitente.

El comisionista recibía el encargo, compraba o vendía en nombre propio pero con cuenta e interés del comitente. Es un acto de colaboración entre los comerciantes que participaban en la operación. Afirmando que en el seno del contrato RARC existe una relación de comisión irrevocable e indirecta.

Materia importante a señalar en la contratación mercantil es el tema de la forma en la que entendemos que no se requiere de forma especial, su producción o simplemente modificarlo solo se necesita el consentimiento de las partes. Aunque deberían compelerse recíprocamente a la realización por escrito, según determina el Código de Comercio.

### **1.3.1. Subapartado 1. NATURALEZA JURÍDICA**

Algunos contratos de carácter turísticos han obtenido el reconocimiento expreso del legislador y están dotados de un régimen jurídico propio, mientras que otros están sometidos a las reglas legales previstas para otras figuras contractuales con la que presenten alguna analogía y en última instancia se hacen uso de las reglas generales de las obligaciones y contratos en los Códigos de Derecho Privado.

Hay que tener en cuenta que las Administraciones Públicas aprueba reglas propias de cada comunidad con competencias en materia de turismo.

Con todo esto, la solución correcta va a estar en función de la interpretación que se mantenga de lo que se establece en el 1255 CC que dice así: "los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral, ni al orden público".

Debe señalarse que se está en presencia de un contrato turístico que desde el punto de vista social es típico, pero desde el punto de vista legal es atípico, esta situación se produce ya que hablamos de un contrato interempresarial que es de sobra conocido por los profesionales turísticos, de forma tal que cuando en dicho sector se hace referencia a un contrato de contingente los operadores saben qué tipo de contrato y cual es su mecánica contractual.

El principal inconveniente o problema que se encuentra en el contrato de reservas de alojamiento en régimen de contingente es la ausencia de regulación sustantiva específica del mismo, por lo tanto habrá que establecer cuál va a ser la fuente de obligación o acudir a otras figuras contractuales afines para construir su régimen jurídico, es decir, el documento al que hay que remitirse para regular las obligaciones de las partes, posibles incumplimientos y posibles responsabilidades.

En estos casos suele regir por las cláusulas contractuales contenidas en los contratos celebrados entre las agencias de viajes y las empresas hoteleras. Se trata de un contrato atípico, aunque socialmente típico, esto quiere decir que aunque no hay regulación, debido al uso tan frecuente en la práctica podemos hablar de un contrato

típico. La falta de regulación que en la actualidad presenta el contrato de reserva conlleva que tengamos que precisar su naturaleza jurídica a fin de poder integrar el contenido del mismo.

Según Alcover Garau, debemos afirmar que el contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente celebrado entre la Agencia de viajes y empresa de hostelería es un mandato mercantil o comisión de la empresa de hostelería para que esta oferte un determinado número de plazas hoteleras de determinadas características.

Hay que tener muy en cuenta la función de la agencia de viaje de intermediadora, conectando con los establecimientos hoteleros para conseguir un número de plazas, un contingente. Normalmente cada agencia de viaje contacta con más de un establecimiento hotelero, no se centra solamente en uno, pero debido a esa función intermediadora la agencia deberá tener una posición neutral con los diferentes establecimientos con los que tenga un contrato.

En este contrato se pueden aplicar normas del contrato de comisión, que es un contrato de colaboración entre dos empresarios, un empresario llamado comisionista, lleva a cabo negocios jurídicos, contratos... por encargo del comitente, que es la otra parte.

## CAPÍTULO 2

### ELEMENTOS DEL CONTRATO

#### 2.1. APARTADO 1. Elementos del contrato

Son los que atribuyen al contrato de validez y existencia plena.

Existen elementos esenciales, naturales y accidentales, aunque los primeros son los obligatorios para poder considerarse contratos. El mínimo de elementos que acredita la existencia de un contrato válido viene representado por el consentimiento de las partes, el objeto y la causa, son los necesarios para que el contrato tenga validez. Como se hace referencia en el artículo 1261CC continuación examinamos las especialidades de su contenido:

- Consentimiento de causa
- Objeto cierto que sea materia del contrato
- Causa de la obligación que se establezca

#### **CONSENTIMIENTO**

El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa que han de constituir el contrato. Como se recoge en el artículo 1262 del C.C. se vela porque el consentimiento contractual por parte de los contratantes sea de forma libre y consentida. Existe consentimiento desde que el oferente es conocedor de la aceptación o cuando habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. En el caso de producirse un contrato mediante un dispositivo automático, como puede ser una página web, el consentimiento se producirá desde que se manifiesta la aceptación del mismo.

El consentimiento se ha producido siempre de forma libre y consciente. Por lo tanto, si en una de las partes se encuentra la coacción o el engaño, el contrato se declarará viciado y se anulará por el contratante que es el que ha recibido una información errónea. Si se produjese algún hecho de violencia, error, dolo o intimidación, en la aceptación del contrato, este también quedará nulo, como se recoge en el 1265 CC.

No tienen la posibilidad de prestar consentimiento ni los menores de edad no emancipados ni las personas incapacitadas, esto último estará sujeto a cambios en la ley.

En cuanto a consentimiento, y tratándose de un contrato bilateral, entre la agencia de viajes y el titular de un establecimiento hotelero, el consentimiento se producirá en el momento en el que se acepten las condiciones

## **EL OBJETO**

Pueden entenderse como objeto del contrato, todas las cosas que se encuentran dentro del comercio de los hombres. No podrán serlo tampoco las cosas o servicios que sean imposibles.

El objeto del contrato consta de tres requisitos:

-Licitud : Ha de estar conforme con el ordenamiento jurídico

-Posibilidad : No podrán ser objeto del negocio jurídico bienes, utilidades o servicios imposibles.

-Determinación : Provoca la nulidad del negocio jurídico

El objeto de este contrato va a ser el futuro contrato de hospedaje, es decir, que es ese objeto será el documento que una al viajero con el E.H. . El contrato RARC dará origen a diferentes tipos de contratos de hospedaje, hasta completar el cupo (número máximo de plazas) tantos contratos de hospedaje como la Agencia de Viajes haya logrado vender.

En primer lugar se remite una lista de plazas reservadas, denominada Rooming List que la agencia de viajes traslada al establecimiento hotelero y deberá ser enviada con una antelación mínima, normalmente de una semana, aunque siempre se establece en el contrato. Cuando el establecimiento hotelero la recibe, se compromete a prestar los servicios que ofreció, pero no solamente se marca la obligación para el establecimiento, sino que también comienza una obligación de la agencia de viajes hacia el establecimiento, siendo esta una obligación económica por el número de unidades efectivamente reservado.

Si llegada la fecha límite para el envío de la rooming list, ésta no ha llegado, la empresa tiene libertad para disponer de esas plazas que inicialmente formaban parte del cupo.

El futuro huésped no es el objeto del contrato, sino el sujeto que finalmente se va a alojar en el establecimiento.

## **LA CAUSA**

En los contratos onerosos “Se entiende por causa, la promesa o prestación de una cosa o servicio por la otra parte”. En otras palabras, se puede decir, que es la razón por la que se produce el contrato, cual es la necesidad que cubre una de las partes contratantes y que tiene a cambio otra. En el caso de que se dé un contrato gratuito, se encuentra recogido como la mera liberalidad del bienhechor.

Existe un cuarto posible elemento, según la **forma** del contrato. Se puede decir que es la manera externa de manifestarse el negocio jurídico. En este caso hay que decir que los contratos son obligatorios cualesquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez.

Los sujetos pueden exigir que el negocio se celebre por escrito e incluso en escritura pública. Sin embargo, podrá ser verbal o escrita, expresa o tácita. Existen dos tipos de forma: “ad solemnitatem”, que son aquellos que exigen forma determinada como elemento esencial del negocio jurídico. Por el contrario el contrato RARC corresponde al otro tipo al “ad probationem”, que son los que no exigen forma determinada para la validez del contrato, este será válido con independencia de la forma que haya escogido, ya sea por palabras, documentos o señales. Al no estipular la forma, que es la que hace referencia al modo en que se manifiesta o declara la voluntad de las partes de un contrato se pierde la “prueba fehaciente” por escrito de que ha sido un acuerdo en el que las dos partes sabían las condiciones y han decidido aceptarlas y firmarlas. En Derecho Mercantil rige el principio de libertad en la elección de forma a menos que este determinado por el código o las leyes porque requieran formas especiales para su eficacia.

En cuanto a los elementos naturales, se puede decir que son las consecuencias que siguen del negocio, son inmediatas a la contratación. Por ejemplo el elemento natural de la donación en caso del sujeto a quien se le dona, es la gratitud y en el caso del donante, la satisfacción.

Por último, los elementos accidentales, son aquellas que ni esenciales, ni naturalmente le pertenecen, se agregan mediante cláusulas especiales, como por ejemplo, un plazo de tiempo y la condición.



## CAPÍTULO 3

### CONTRATO RARC

#### 3.1 APARTADO 1. ELEMENTOS PERSONALES

Veamos la aplicación de la teoría general antes expuesta al Contrato RARC con sus dos elementos personales (nótese que se trata de dos partes jurídicas):

- Agencia de Viaje y el,
- Establecimiento Hotelero

##### 1)Agencias de viajes

Las agencias de viajes son calificadas como empresas turísticas privadas, y con una forma jurídica, que por regla general serán o bien sociedades anónimas (S.A.) o sociedades limitadas (S.L.) que son las denominadas sociedades capitalistas. Se dedican de manera exclusiva y profesional al ejercicio de actividades de intermediación u organización de venta de paquetes turísticos, es decir, la función de la AAVV variará dependiendo del contrato que se firme. Aunque también realizan funciones como el cambio de monedas, la redacción de las pólizas de seguros que pertenecerían a los posibles clientes, deterioro de equipajes o venta de entradas a museos o espectáculos.

Encontramos tres tipos de agencias de viajes, las mayoristas y las minoristas.

Las AAVV mayoristas son aquellas que proyectan, elaboran y ofrecen todos los servicios posibles a sus viajeros. No pueden vender ni ofrecer su producto al usuario, por lo que cada mayorista trabaja directamente con los hoteles y líneas aéreas específicas para elaborar paquetes que puedan venderse al público.

En cambio, las agencias de viajes minoristas comercializan vendiendo directamente al usuario turístico o proyectan, organizan o venden toda clase de servicios y viajes combinados a turista, no pueden comercializar sus productos a través de otros servicios.

Por último los Mayoristas- minoristas que son aquellas que pueden simultanear actividades realizadas por los otros dos tipos de Agencia.

Estos tres grupos de Agencia aparecían agrupados en dos bloques: Organizador y detallista

El organizador se dice de la persona física o jurídica que organice de forma no ocasional viajes combinados y los venda o los ofrezca a la venta directamente o por medio de un "detallista".

Este último, viene a ser una persona jurídica o física que venda o directamente ofrezca el viaje combinado propuesto por un organizador, es decir, serán las agencias minoristas.

Para poner en funcionamiento una Agencia de viaje se debe obtener una licencia o autorización Administrativa por la Administración Turística competente, siempre cumpliendo una serie de requisitos que se recogen en la legislación actualmente en vigor RD271/1988.

El contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente se puede dar en los tres tipos de Agencia que existen, pero con algunas diferencias. En el caso de la Agencia Mayorista, necesitará una agencia minorista o Mayorista-minorista por la que mediar para actuar, es decir, que la represente prestando en su nombre los servicios , ya que este tipo de contrato se debe presentar directamente al público.

En el caso de las Agencias mayoristas-minoristas o simplemente minoristas, en el contrato se centra en la función que se realiza es la de intermediación propia de éstas, actúan en nombre y cuenta propia con un contacto directo con los clientes.

En el contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente, se realiza una función de intermediación, mientras que la función de organización y venta de paquetes ofertado por iniciativa propia de la Agencia o a solicitud del cliente por un precio global preestablecido.

## 2) Establecimientos Hoteleros

El titular de los alojamientos son la otra parte del contrato, la cual debe proporcionar alojamiento o ser una empresa de hostelería, es decir, que se dediquen de manera habitual o profesional a proporcionar habitación o residencia a las personas, junto o no con otros servicios de carácter complementario. Su función consistirá en poner a disposición de la agencia de viajes un determinado número de plazas, denominado cupo o contingente durante un tiempo determinado, que suele coincidir con la temporada.

El establecimiento hotelero está en la obligación de cumplir ciertos requisitos, como el deber llevar a cabo una determinada actividad que sea la de prestación de habitación o residencia a personas independientemente de tener más servicios complementarios; tiene que recibir una remuneración por la prestación de esos servicios y que la profesionalidad sea habitual en el ejercicio de los mismos.

La legislación distingue entre empresas de hostelería y las empresas de alojamiento turístico de carácter no hotelero. Éste último hace referencia a los albergues, campamentos, bungalows y establecimientos similares de carácter turístico.

En el caso de las empresas propias de hostelería, son las que prestan el servicio de alojamiento en forma y régimen hotelero. Dentro de este grupo encontramos además de los hoteles, los hoteles-apartamentos, los moteles y las pensiones.



En el caso de estos últimos se podrán dar de igual modo los contratos RARC siempre y cuando estén compuestos con instalaciones comunes, como cafetería, recepción o salones, para situarse bajo un régimen de tipo hotelero.



## **CAPÍTULO 4**

### **OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

#### **4.1 APARTADO 1. OBLIGACIONES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES**

Desde nuestro punto de vista, son tres las obligaciones de esta parte del contrato:

En primer lugar la promoción de la oferta hotelera en el mercado de las plazas reservadas. Esta obligación implica que la agencia de viajes incluya al hotel y las características del futuro hospedaje en su folleto informativo; así como en la posible publicidad como protección a la que se debe considerar la parte más débil del futuro contrato, el cliente.

Además deberán realizar todos los esfuerzos necesarios para conseguir la ocupación de las plazas puestas a disposición de los clientes y conseguir venderlas.

Junto a ello la obligación a la información constante y periódica a el Establecimiento hotelero del estado de la reserva, esta obligación es de extrema utilidad para el establecimiento hotelero ya que le permitirá comunicar un nivel de ocupación que va a tener ese contingente, salvo que se prevea expresamente en el contrato una alta o una baja ocupación no determina una baja del contrato inicialmente pactado. Aunque la información no vinculante no conlleva una modificación contractual. Teniendo así la obligación de Confirmar la ejecución del contrato, esto supone que con una antelación mínima, la AAVV debe confirmar frente al E.H. la ejecución del contrato, las consecuencias que supone el envío de la lista de plazas desde la AAVV al EH son las siguientes:

- El contrato RARC se transforma en contrato de hospedaje
- Permite que el E.H. preste servicios no confirmados con terceros
- Hasta que la AAVV no remita la lista no puede disponer de esas plazas
- Conlleva obligación de pago por parte de la AAVV
- Posibilidad de imputar a la AAVV de un incumplimiento contractual

Además se tendrá también que, realizar la totalidad del Pago del alojamiento hotelero con el precio establecido y las condiciones pactadas. El precio que pague la AAVV al establecimiento por unidad es independiente al precio al que la AAVV venda a sus clientes, y la diferencia entre uno y otro es el margen de ganancia de la AAVV.

En la práctica es muy frecuente la garantía del contrato RARC, es decir, que con independencia del número de plazas efectivamente vendidas, la AAVV le debe abonar un número determinado (con esta garantía mínima el margen de ganancia es muy bajo). Sin embargo, será una pérdida suficiente para incentivar que está intentando vender el mayor número de plazas posibles por encima de esa garantía mínima.

Por ello se produce el pago de un depósito en concepto de garantía, es una acción muy usual en el sector hotelero como medio de financiación.

En la elaboración del contrato se debe prever este apartado. En todo caso no será superior al 20 % del coste del contrato. Puede darse el caso de que no se pida garantía, estaríamos ante un contrato RARC no garantizado.

#### **4.2. APARTADO 2. OBLIGACIONES DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS**

A la recíproca de lo anteriormente expuesto, esta parte asume las obligaciones y correlativos derechos que le corresponden.

En primer lugar, la puesta a disposición del cupo o contingente, es decir, garantizar esas pernoctaciones sobre las plazas que se haya comprometido. De esta obligación, se desprende la prohibición por parte del titular del establecimiento de poner a disposición de la AAVV un número mayor de unidades de alojamiento de las inicialmente previstas. Lo que se conoce como el overbooking, o lo que es lo mismo, un incumplimiento grave por parte del establecimiento hotelero, porque no podrá disponer de esas plazas hasta la fecha de confirmación del contrato, por tanto llegada la fecha de confirmación, es de cuando es libre el establecimiento para disponer de las mismas.

Del mismo modo, frente a la AAVV, el titular del E.H. está en la obligación de conservar las cualidades, la categoría del establecimiento y todas aquellas características que hayan sido publicitadas por la AAVV. Como por ejemplo el número de estrellas con el que cuenta el Hotel, si dispone de piscina, de ascensor, restaurante...

Por último, otras obligaciones accesorias, como son la prohibición de vender unidades del cupo a un precio inferior a los previstos con la AAVV; existen también las denominadas cláusulas de exclusividad.

## **CAPÍTULO 5**

### **EXTINCIÓN DEL CONTRATO**

#### **5.1 APARTADO 1. EXTINCIÓN DEL CONTRATO RARC**

La extinción por las causas del contrato generales de las obligaciones pueden ser:

- a) Transcurso del plazo.
- b) Cumplimiento de encargo.
- c) Imposibilidad sobrevendida.
- d) Incumplimiento contractual.

En el caso de que no se den las circunstancias anteriores, se debe tener en cuenta, que al ser la AAVV una S.A. ó S.L. la extinción vendrá por la disolución de la misma, o por incumplir los requisitos legales del derecho societario. También se extinguirá por la retirada de la licencia de la actividad.

Otra causa de resolución es el incumplimiento de las obligaciones de las partes, ya sea originada por la exigencia de responsabilidad (indemnización de daños y perjuicios) o por criterios para determinar esa indemnización.

Por último, la AAVV podrá resolver el contrato si el E.H. incumple sus obligaciones.



## CAPÍTULO 6

### CONTRATO RARC Y CLIENTES

#### 6.1. APARTADO 6. AAVV y el Cliente.

El hecho de que tal como expresábamos suponga una relación entre las dos partes expuestas, ante un supuesto de incumplimiento, quien se va a ver perjudicado va a ser el futuro cliente del establecimiento, serán esos titulares del futuro contrato de hospedaje, los mayores perjudicados en un supuesto de incumplimiento del contrato.

Cuando eso sucede:

a) Si la AAVV solo oferta el alojamiento, este supuesto el margen de ganancia que obtiene la AAVV, será solamente la diferencia que exista entre lo que cobre a sus clientes y lo que le pague al establecimiento hotelero. Se trata en este caso de un contrato RARC especial, según el cual la AAVV asume una obligación de resultado: Garantizar un alojamiento por un tiempo determinado, de manera que será la única responsable en el supuesto que dicho resultado no llegue a producirse; no obstante este caso es el menos extendido en la práctica.

b) Cuando la AAVV ofrece junto al alojamiento otros servicios, en estos supuesto ante un incumplimiento supone la responsabilidad de la AAVV frente al cliente. Ese incumplimiento puede ser previo al viaje, una vez iniciado, y dependiendo de cuando sea, al cliente se le plantea una alternativa. Si el incumplimiento es previo el cliente puede optar entre resolver el contrato o iniciarlo con alguna modificación.

c) No solo la AAVV es la que puede causar un supuesto de incumplimiento, también el cliente puede ser el causante de los incumplimientos, en estos supuestos cuando el cliente incumple, la responsabilidad de la agencia frente al establecimiento hotelero.





## CAPÍTULO 7

### JURISPRUDENCIA

Al profundizar en los muchos casos que se han dado en el Contrato de Reservas en Régimen de Contingente hemos destacado alguno de los más significativos como son, entre otros, los primeros casos que se dieron creando de este modo una cuestión nueva en la que faltaba la regulación precisa, el contrato es socialmente típico, teniendo hasta su propio *nomen iuris* pero jurídicamente atípico por la falta de regulación legal.

A día de hoy se puede decir que los pronunciamientos jurisprudenciales son cotidianos sobre esta materia, en la que las agencias de viaje trabajan con los Contratos de Alojamiento en Régimen de Contingente asumiendo así obligaciones y derechos.

La naturaleza jurídica de este contrato nos lleva a dos ideas fundamentales, la de contrato turístico interempresarial y la de contrato atípico. Con respecto al primer aspecto se puede decir que es un contrato turístico como criterio distintivo de los elementos personales del contrato.

La diferencia entre contrato turístico interempresarial y contrato turístico de consumo es que los primeros se celebran entre dos empresarios turísticos con el objeto de servir de instrumento para la elaboración de un producto turístico nuevo que pueda ofrecerse al consumidor. En cambio, el contrato de consumo se produce cuando el mismo se celebre entre el consumidor o usuario y el empresario que se compromete a facilitarle el servicio turístico que necesite usando para ello su propia empresa o haciendo uso de la contratación de los servicios de otro empresario.

Con respecto al rasgo de su atipicidad debemos indicar que uno de los primeras resoluciones jurídicas que se presentan sobre este tipo de contrato data del 27 de febrero de 1982. Si es cierto que existen la Orden de 14 de Abril de 1988 y el Real Decreto de 25 de Marzo de 1988 pero no hace mención alguna al respecto de este tipo de negocio. En la regulación del 9 de Agosto de 1974 artículo 58 es donde si se define este contrato, como por el que se fijan o reservan cupos de habitaciones y servicios para periodos determinados de tiempo. Por lo demás se limitaban a señalar la competencia hacia la comunidad autónoma que le corresponda.

Del mismo modo, en el artículo 70 de este Reglamento se hace uso del término “indemnización” de una forma distinta de la que se suele usar normalmente, que es en casos de incumplimiento de los negocios jurídico, en este caso se refiere a la compensación para evitar, si fuera posible la satisfacción total del contrato de Agencia

que se ha incumplido. Es precisamente por su carácter atípico por lo que los pronunciamientos jurisprudenciales toman una especial relevancia.

En uno de los primeros casos que se tiene constancia de jurisprudencia sobre este tipo de contrato es una Sentencia del Tribunal Supremo que data del 27 de febrero del 1982, donde la entidad Viajes Barceló denuncia a Agencias de Viaje Imperial sobre una diferencia en cuanto a la cantidad pactada que una debía entregar a otra. Estos reclamaban un dinero por los servicios de reserva de plazas en establecimientos hoteleros en Mallorca y Menorca que no fueron respetados. Los hechos se produjeron de una forma que creó confusiones ya que fue la Agencia de Viaje Imperial subcontrató a otro Tour Operador para que este trabajase para él, integrado así la participación de terceras personas en el contrato.

Los usuarios de las plazas reservadas o la Agencia que se pone a disposición de los clientes, aunque atípico, es un negocio bilateral con función de garantía.

Del mismo modo, la Sentencia del Tribunal Supremo que data del 23 de octubre de 1986 encontramos otra situación de incumplimiento por una de las partes y su consecuente indemnización o compensación en un contrato denominado como atípico, pero típico socialmente debido a la cotidianidad en la que se producen.

Se produce una demanda a la entidad Viajes Barceló debido a una reclamación de cantidad.

La agencia de Viajes pactó la reserva de 30 personas pero conforme iba pasando el tiempo se iban modificando aspectos como el tipo de habitación, la comunicación directa con el hotel que correspondiese no estaba del todo clara y la aplicación de una especie de garantía por no todos los apartamentos necesarios. Por lo que aplicando el Reglamento "de contingente", siendo el apropiado ya que se reservó un cupo de habitaciones en un período de tiempo determinado, es indiscutible que Viajes Barceló S.L. está obligado a abonar una suma de dinero de la manera que se haya pactado previamente.

Cuando se firma un contrato se debe cumplir todos los aspectos que este incluye, si no es de esta manera en ese mismo contrato se debe de estipular de qué forma se solventaría el incumplimiento en el caso de que se diese.

## **CAPÍTULO 8**

### **CONCLUSIONES**

#### **8.1. APARTADO 1. DERECHOS DE LOS CLIENTES FRENTE A LAS AAVV.**

La agencia de viajes desde el momento en el que vende un viaje combinado se obliga frente al cliente a prestarle los diversos servicios que ha organizado para tal fin, entre los que se encuentra el alojamiento.

Desde la celebración del contrato tiene la obligación de mantenerla al tanto de la ejecución del encargo a la empresa hotelera.

Debe de ser de esta forma debido a dos razones de peso.

Por una parte los clientes tienen derecho según el artículo 9.4 de la ley de Viajes Combinados a desistir de los servicios solicitados. De no presentarse a la salida, el usuario está obligado al pago del importe total del viaje, abonando, las cantidades pendientes, salvo acuerdo previo entre las partes.

La otra razón es que la agencia de viajes debe coordinar todos los servicios que ofrece a sus clientes ya que, si uno de ellos falla y no puede sustituirlos, puede llegar a verse obligado a cancelar el viaje y que esto genere debido al incumplimiento contractual a una indemnización a favor del cliente.

Si se diese el caso del fallo de un servicio insustituible y por consiguiente la cancelación de un cliente se tiene que informar a la empresa hotelera mediante la rooming list, si estos la han recibido ya, la agencia de viajes además de indemnizar al cliente también lo tendrá que hacer a la empresa hotelera. Puede decirse que al recibir la rooming list se produce la doble activación de la confirmación de que queda celebrado el contrato.

Una vez enviada la lista, la agencia de viajes queda con la obligación de pagar el precio y la empresa hotelera a prestar el servicio de alojamiento a los clientes que la contrataron.

Según la circunstancia en la que se pueda producir una cancelación, el consumidor podrá resolver el contrato sin penalización alguna o prefiriendo una modificación del mismo.

Si por otro lado prefiere resolver el contrato, por cualquier motivo que no sea imputable al consumidor, tendrá derecho al reembolso de todas las cantidades pagadas o bien la realización de un viaje combinado de calidad equivalente o superior siempre que el organizador o detallista pueda.

No existirá obligación de indemnización en el caso de cuando a excepción de overbooking, se cancele el viaje por fuerza mayor.

Para evitar que la insolvencia de las agencias de viajes, que por desgracia es algo que se da con mucha frecuencia, perjudique a los consumidores turísticos se establece el artículo 12 de la Ley de viajes Combinados que obliga a la permanente vigencia de una fianza de según la Administración Turística competente para responder ante este tipo de casos.

## **8.2. APARTADO 2. PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR**

EL estatuto jurídico del turista comprende los derechos reconocidos por la legislación general de consumo así como los derechos y obligaciones específicamente en el ámbito turístico.

La posición jurídica del turista, queda protegida por la normativa general de defensa de los consumidores y usuarios (LGDCU). La LGDCU es la que trata del hecho de que el consumidor adquiere bienes y servicios del mercado que van destinados para el consumo privado.

El legislador tiene que tener en cuenta que el turista fuera de su entorno más frecuentado se siente más vulnerable, sujeto normalmente a condiciones distintas ya sea por el idioma, cultura y costumbres.

En cuanto a la seguridad, el turista recibe una protección tanto en seguridad física, es uno de los derechos mínimos que tiene el turista, consiste en quedar protegido frente a riesgos que afecten a su salud y a su integridad física, como en seguridad jurídica, en especial con las cláusulas abusivas no estipuladas en un contrato ya firmado, recuérdese que debe ser considerado la parte débil del contrato y por tanto con la necesidad de protección jurídico.

Además de estos aspectos generales, en el contrato RARC la entrega de la rooming list, con el contenido del número de plazas confirmadas del cupo, no impide cancelaciones de última hora o simplemente la ocupación efectiva de las plazas fuera menor al previsto en la confirmación.

Pueden darse dos casos según el tipo de contrato que se haya firmado.

En el caso de tratarse de un contrato garantizado, el pago se realizará por la totalidad de las plazas reservadas, independientemente de su efectiva ocupación o no por el cliente de la agencia. Existe como ejemplo, una Sentencia que data con fecha de 27 de junio de 1997 que presenta un caso de estas características.

Lo normal es que ante un caso como este, se llegue a un acuerdo transaccional antes de llegar a los Tribunales de Justicia. Aunque algunos conflictos llegaban a juicio.

Sobre este tema el Tribunal Supremo ha venido calificando de incumplimiento contractual la anulación de las reservas de las plazas reservadas, delegando a la agencia de viajes la función de compensar al titular del establecimiento de alojamiento, con una cantidad equivalente al 50 por 100 del precio de los servicios anulados en base al artículo 70.2 del hoy derogado reglamento de agencias de viaje de 1974, como es el caso que se presenta en la Sentencia del 23 de Octubre de 1986.

A partir de la Sentencia que data del 3 de Abril de 1992 se percibe un cambio de orientación y se mantiene por otro lado la del 1 de Septiembre de 1999. Ambos casos tienen en común que se dan incumplimientos contractuales de la agencia por falta de ocupación de las plazas inicialmente reservadas y en los dos supuestos la Sentencia condenan a las agencias de viajes abonar una cuantía a la empresa hotelera.

Dicha indemnización no deriva del incumplimiento por la falta de completar las reservas hoteleras sino de la ausencia de pruebas suficiente.

### **8.3. APARTADO 3. LA FALTA DE REGULACIÓN DEL RARC.**

En el Derecho español no existe gran cantidad de normas jurídico-privadas dedicadas a la regulación de la contratación turística, en especial aquellos contratos que rigen los tres principales operadores económicos:

- Touroperadores o agencias mayoristas
- Empresarios Hoteleros
- Compañías de Transporte

En este caso se cuenta con escasa o nula regulación legal por lo que se hace necesario el estudio detallado de los diferentes tipos de contrato. Dichos contratos no tienen su alcance y contenido muy bien delimitado. Al no quedar sus términos claros se convierte en una problemática bastante común.

Los contratos RARC son de este tipo de contratos que están escasos de regulación y considerados atípicos. Debido al continuo uso del mismo, se dice que es típicamente social y con su propio *nomen iuris* aceptado en el mundo del Derecho. Pero sólo eso.

Esta es la razón por la que, en caso de producirse conflictos entre las partes, nos encontramos con un vacío legal sin normas aplicables a los casos controvertidos, que impide poder resolver el litigio con facilidad tanto para las partes contractuales, como para los terceros, como para jueces y abogados.



## **CAPÍTULO 9**

### **SUPUESTO PRÁCTICO**

Al realizar el estudio de este contrato hemos indagado e intentado conocer como se efectúa esto en la práctica. Hemos visitado dos hoteles, el Hotel Abanico, donde realizamos las prácticas durante tres meses y el Hotel Fontecruz, agradecemos infinitamente a los dos establecimientos su colaboración desinteresada. Los dos nos proporcionaron un contrato de régimen de contingente para ponerme en contacto con la realidad después del estudio de su teoría y de todo lo relacionado con el mismo.

Nos ha ayudado en gran medida poder analizarlo por lo que escogí el que creemos está más completo que se lo mostramos a continuación:

En él se pueden observar los periodos de tiempo en los que se puede reservar el cupo, los precios acordados y las características de las habitaciones que serán o bien estándar o estándar de uso individual.

En el caso de necesitar de una cama supletoria se especifica la cuantía de más según cada periodo.

Por último se describe a grandes rasgos de todo lo que dispone el hotel y se especifica en más de un ocasión el cierre de disponibilidad para los periodos de Feria, de Semana Santa y de Fin de Año para reserva de cupos, en esos periodos es preferible la reserva directa con el hotel.

Contrato

Página 1 de 5

**Contract**Rates and allotment for the brand of: **OLIMAR**

between  
lth ag link to hotel  
Kohlrainstrasse 10  
CH-8700 Künzacht  
Tel.: +41-44-9282080 - Fax: +41-44-9282001  
Email: info@lth-ag.ch  
hereinafter referred to as Tour Operator  
represented by Oliver Sdrojek

and  
Hotel: **Hotel Fontecruz Sevilla**  
Off. Category: 4\* Hotel  
Hotel Code: SVQ121  
Address: **Hotel Fontecruz Sevilla - Calle Abades, 41 - 41004 Sevilla**  
Telephone: +34 954 979 009  
Fax: 0  
hereinafter referred to as HOTEL  
represented by Jaime Hevia

PERIOD OF CONTRACT: 01-01-2013 to 31-12-2013

All prices are in Euros, per day

**ALLOTMENT, RELEASE AND PRICES**

Room description	[A] DZ Double Standard (per person)	[B] 1Z Double Standard Single Use (per person)				
Board	BB	BB				
Base Occupancy	2 AD	1 AD				
Max. Occupancy	2A+0C+0B 2A+0C+1B 2A+1C+0B 3A+0C+0B	1A+0C+0B				
Periods	Rate	Allot.	Rel.	Rate	Allot.	Rel.
01-01-2013 to 28-02-2013 [A]	50.00	1	7	85.00	OR	7
10-06-2013 to 19-09-2013 [A]	50.00	1	7	85.00	OR	7
04-11-2013 to 04-12-2013 [A]	50.00	1	7	85.00	OR	7
09-12-2013 to 31-12-2013 [A]	50.00	1	7	85.00	OR	7
01-03-2013 to 21-03-2013 [B]	75.00	1	7	135.00	OR	7
01-04-2013 to 11-04-2013 [B]	75.00	1	7	135.00	OR	7
22-04-2013 to 09-06-2013 [B]	75.00	1	7	135.00	OR	7
20-09-2013 to 03-11-2013 [B]	75.00	1	7	135.00	OR	7
05-12-2013 to 08-12-2013 [B]	75.00	1	7	135.00	OR	7
22-03-2013 to 31-03-2013 [C]	120.00	OR	0	225.00	OR	0
12-04-2013 to 21-04-2013 [C]	120.00	OR	0	225.00	OR	0

**SUPPLEMENTS****Extra beds**

01-01-2013 to 28-02-2013 [A]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	50.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
10-06-2013 to 19-09-2013 [A]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	50.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
04-11-2013 to 04-12-2013 [A]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	50.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
09-12-2013 to 31-12-2013 [A]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	50.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
01-03-2013 to 21-03-2013 [B]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	75.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
01-04-2013 to 11-04-2013 [B]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	75.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
22-04-2013 to 09-06-2013 [B]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	75.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
20-09-2013 to 03-11-2013 [B]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	75.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
05-12-2013 to 08-12-2013 [B]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	75.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
22-03-2013 to 31-03-2013 [C]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	120.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%
12-04-2013 to 21-04-2013 [C]	ZEE Adult/BB (3 - 99) [ZEE]	120.00	ZKE Child/BB (0 - 2) [ZKE]	100%

→ No ALLOTMENT.  
→ FREESALE LIMITED TO MAXIMUM 1 ROOM , MORE ROOMS ON REQUEST .  
→ INITIAL CLOSE OUT DATES

MARCH 27,28,29,30  
APRIL 16,17,18,19,20  
DECEMBER 31



Contrato

Página 3 de 5

**ACCOMMODATION DESCRIPTION**

**DZ Double Standard**  
 Adults: 3 to 99 yrs old  
 Child(ren): 0 to 0 yrs old  
 Babies: 0 to 2 yrs old

**Services**  
 Cleaning: 7 X per week  
 Towels: 3 X per week  
 Sheets: 3 X per week

**WC**  
 Private WC  
 Bath

**Characteristics**  
 Type of bed: French bed (couple) or twin beds  
 A/C Rooms  
 Free  
 Functioning: Warm/Cold  
 Non-Smoking Room  
 Room for Disabled Guests  
 Double Glazing  
 Direct Line  
 Hairdryer  
 Room Service  
 Room Minibar: Charged  
 Individual Safe: Charged

**Entertainment/Leisure**  
 TV in Room  
 Satellite TV

Other

**JZ Double Standard Single Use**  
 Adults: 3 to 99 yrs old  
 Child(ren): 0 to 0 yrs old  
 Babies: 0 to 2 yrs old

**Services**  
 Cleaning: 7 X per week  
 Towels: 3 X per week  
 Sheets: 3 X per week

**WC**  
 Private WC  
 Bath

**Characteristics**  
 Type of bed: French bed (couple) or twin beds  
 A/C Rooms  
 Free  
 Functioning: Warm/Cold  
 Non-Smoking Room  
 Room for Disabled Guests  
 Double Glazing  
 Direct Line  
 Hairdryer  
 Room Service  
 Room Minibar: Charged  
 Individual Safe: Charged

**Entertainment/Leisure**  
 TV in Room  
 Satellite TV

Other

**GENERAL INFORMATION**

Unit

**Equipment**  
 Bar  
 A/C Public Areas  
 Internet Connection: Charged  
 Wireless

**Entertainment/Leisure**

**Services**  
 Breakfast  
 Buffet  
 Restaurant (1)  
 Cuisine:  
 Garage: Charged  
 Total Rooms: 40  
 No. of Floors: 4  
 Check In: 15:00  
 Check Out: 12:00  
 Laundry Service: Charged  
 Credit Cards: Visa, MasterCard

**Disabled**

**Swimming Pool**  
 No. of Swimming Pools: 1  
 Exterior Swimming Pool: 1  
 Operation: Summer  
 Deck Chairs: Free  
 Swimming pool Towels:

**Distances**  
 Airport: 10km  
 Hospital: 1000meters  
 Bus (Terminal): 1000meters  
 Train (Terminal): 2km

**Monument(s)**  
 Cathedral 150meters

**OTHERS**

Closed periods: ~~None~~ March 27, 28, 29, 30 April 16, 17, 18, 19, 20 December 31

Week to Week basis: None

Cost sharing:

Travel agents:

Contrato

Página 4 de 5

Payment Informations: Through LTH AG - link to hotel - Kohrainstrasse 10, Postfach 1399, CH-8700 Küssnacht  
Managing director: Mr. Werner Burer - Tel.: +41 44 9282080 - Fax: +41 44 9282001 - E-mail: accounting@lth-ag.ch; werner.buerer@lth-ag.ch

Catalogue:

Legal: H/SE/01175, unit is legalized by official authority

Taxes: included

Bank details: BANK:  
ADDRESS:  
ADDRESS:  
IBAN:  
SWIFT:

Remarks:

Place and date Madrid, 10-09-2012

Place and date Madrid, 10-09-2012

Stamp and signature

Stamp and signature

Hotel

lth ag link to hotel



## CAPÍTULO 10

### BIBLIOGRAFÍA

Aurioles Martín, Adolfo J. (2006) :*Introducción al derecho turístico: Derecho privado del Turismo*. Tecnos, Madrid.

Broseta Pont, Manuel; Martínez Sanz, Fernando (2007): *Manual de Derecho Mercantil Vol. II*. Editorial Tecnos, Madrid.

Castán Tobeñas, José (2008): *Derecho Civil español, común y foral, T.3 Derecho de Obligaciones : La obligación y el contrato en general*. Editorial Reus.

Jiménez Sánchez , Guillermo J. ;Díaz Moreno, Alberto :(2013): *Derecho Mercantil Vol. III*. Marcial Pons, Madrid.

Lacruz Berdejo, José Luis (2011): *Derecho de Obligaciones. V. 1º, Parte general : teoría general del contrato*. Dykinson, Madrid.

Lasarte Álvarez, Carlos (2013): *Principios de Derecho Civil. T.2º, Derecho de Obligaciones*. Marcial Pons, Madrid.

Lasarte Álvarez, Carlos (2013) : *Principios de Derecho Civil T.3º, Contratos*. Marcial Pons, Madrid.

López Santana, Nieves(2003): *El incumplimiento del contrato de viaje combinado por causa de huelga. La protección del turista*. Editorial Comares.

Gil Conde, S. (2006) *Derecho Mercantil. La garantía de ocupación efectiva en el Contrato RARC. Revista Crítica de Derecho Inmobiliario Núm.695 Mayo-Junio 2006*. pp.1238-1258 .

*Derecho y Turismo*. I y II Jornadas de Derecho Turístico Málaga 1998-99. *Contrato de régimen de contingente*.(pp.169-192), Aurioles Martín, Adolfo (Coordinador), 1998-1999,Málaga.