

2. MERCANTIL

LA «GARANTÍA» DE OCUPACIÓN EFECTIVA EN EL CONTRATO DE RESERVA DE PLAZAS DE ALOJAMIENTO EN RÉGIMEN DE CONTINGENTE.

por

SYLVIA GIL CONDE

*Profesora Asociada de Derecho Mercantil
Universidad Autónoma de Madrid*

I. INTRODUCCIÓN

Dos son las notas fundamentales que resultan de una primera aproximación al contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente (1): su inclusión entre los contratos turísticos interempresariales y su condición de contrato atípico.

Por lo que se refiere al primer aspecto mencionado, la clasificación de los contratos turísticos que en nuestra doctrina tiene mayor aceptación es la que utiliza como criterio distintivo el elemento personal del contrato. Sin duda, esta clasificación es sumamente útil para comprender las diferencias fundamentales entre los distintos tipos negociales; no obstante, han de introducirse, a mi juicio, ciertas correcciones en las definiciones al uso.

La distinción principal es entre *contratos turísticos interempresariales* y *contratos turísticos de consumo* (2). Los primeros serían aquéllos que se celebran entre dos empresarios turísticos con el objeto de servir de instrumento para la elaboración de un producto turístico nuevo que pueda ofrecerse posteriormente al consumidor —v. gr., el contrato de comisión entre agencias mayoristas y minoristas—. En cambio, estaremos ante un contrato turístico *de consumo* cuando el mismo se celebre entre un consumidor o usuario y el empresario que se compromete a facilitarle el producto o servicio turístico que aquél reclama —usando para ello su propia organización empresarial o recurriendo a la contratación de los servicios de otro empresario del sector.

Esta clasificación quedaría, sin embargo, incompleta si no distinguimos, a su vez, dentro de esta última categoría entre los contratos turísticos de *consumo de mediación* y los de *consumo directo*. Los de *consumo de mediación* son aquéllos en los que la relación contractual se perfecciona gracias a la intervención de un empresario dedicado a la intermediación en este sector —fundamentalmente, una agencia de viajes minorista o mixta—, que localiza-

(1) En la actualidad la denominación que, jurisprudencial y doctrinalmente, goza de mayor aceptación es la de «contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente». Sin embargo, la terminología empleada ha sido siempre muy variada. Se han utilizado indistintamente diversas denominaciones para referirse a este tipo negocial, tales como «contrato en régimen de contingente», «contrato de reserva de plazas hoteleras» o «contrato de cupo hotelero».

(2) Véase, en relación con la clasificación de los contratos turísticos, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 13 y sigs.; ALCOVER GARAU, Guillermo: «Aproximación al régimen jurídico del contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente», en *Revista de Derecho Mercantil*, 1998/228, pág. 625 y sigs.

rá al prestador del servicio turístico que mejor responda a las exigencias expuestas por el consumidor, y facilitará el acercamiento entre ambos a los efectos de la conclusión del contrato que los dos pretenden —por ejemplo, el contrato de viaje combinado celebrado entre el organizador y el consumidor gracias a la intervención de una agencia de viajes detallista—. El contrato de *consumo directo*, por el contrario, tendrá lugar cuando el consumidor contacta con el empresario turístico que, a su juicio, puede ofrecerle satisfactoriamente el servicio que precisa o un conjunto de servicios turísticos coordinados entre sí, y celebra con él finalmente un contrato con tal objeto —v. gr., un contrato de hospedaje concluido con el titular del alojamiento.

De acuerdo con lo antes expuesto, el contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de cupo o contingente ha de pertenecer, necesariamente, a la categoría de los contratos turísticos interempresariales, en la medida en que el mismo se celebra entre una agencia de viajes y el titular de una empresa de alojamiento turístico, y en cuanto que con él pretende obtener la agencia un compromiso firme de reserva a su favor de un determinado número de plazas de alojamiento (3), para su ofrecimiento posterior en el mercado como prestación de *servicios sueltos* o como parte integrante de un contrato de viaje combinado (4).

Ambas partes resultarán beneficiadas por esta contratación. La agencia de viajes obtendrá una prestación de alojamiento por un coste inferior al que se aplica a clientes particulares, y el titular del alojamiento consigue un alto nivel de ocupación sin asumir los costes derivados de la comercialización de las plazas. No obstante, pese a ser ambos empresarios, no se encuentran en un plano de igualdad a la hora de contratar. En la *praxis* se presenta como un contrato sometido a condiciones generales, predispuesto unilateralmente por la agencia de viajes, generalmente una mayorista (un *tour-operador*), que hace valer su posición económica más fuerte, fruto del control que presenta sobre la actividad de comercialización.

Por lo que respecta al segundo rasgo fundamental de este contrato, *su atipicidad*, hay que indicar que la normativa estatal vigente sobre agencias de viajes —la Orden de 14 de abril de 1988 y el Real Decreto de 25 de marzo de 1988— no hace ni siquiera mención a este tipo negocial. Originariamente, la

(3) La expresión «plazas de alojamiento» no debe identificarse con «plaza hotelera». Según el artículo 2.1 del Estatuto, ordenador de las empresas y de las actividades turísticas privadas, aprobado por el Decreto 231/1965, de 14 de enero, se entiende por empresas de hostelería «las dedicadas de modo profesional o habitual, mediante precio, a proporcionar habitación a las personas, con o sin otros servicios de carácter complementario». Y, dentro de esta categoría general, la normativa estatal y autonómica distinguen principalmente, aunque no exista una clasificación única al respecto, entre establecimientos hoteleros y extrahoteleros.

A los efectos del contrato de reserva de plazas en régimen de contingente, no sólo las plazas hoteleras podrían ser objeto de reserva sino también los apartamentos turísticos, las plazas en establecimientos de turismo rural, así como bungalows, villas o chalets, que estén explotados bajo un régimen de tipo hotelero con instalaciones comunes (en este sentido, por ejemplo, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 60).

(4) Sobre las diferencias existentes entre «servicio suelto», «paquete turístico» y «viaje combinado», véase el artículo 1 de la Ley 21/1995, de 6 de julio, reguladora de los viajes combinados; y el artículo 25 de la Orden de 14 de abril de 1988, sobre normas reguladoras de las Agencias de Viajes.

Orden de 9 de agosto de 1974, por la que se aprobó el Reglamento del régimen jurídico de las agencias de viajes, sí que se refería a él en su artículo 58, definiéndolo como aquel contrato por el que «se fijan o reservan cupos de habitaciones y servicios para períodos determinados de tiempo», e indicaba a continuación cuál debía ser el contenido contractual mínimo. Por su parte, en la normativa autonómica sobre agencias de viajes y empresas de alojamiento turístico —resultado de la competencia exclusiva de las Comunidades Autónomas respecto de la ordenación del turismo dentro de su territorio (art. 148.1.18 CE)—, son escasas las referencias a esta figura, y donde aparecen es normalmente para declarar inaplicable a este tipo comercial la normativa sobre reservas individuales y para indicar que en este caso se habrá de estar a lo expresamente pactado por las partes interesadas (5); consecuencia, totalmente lógica, si tenemos presente que ninguna de las partes contratantes es un consumidor o usuario, necesitado de una mayor protección.

Esta misma conclusión es trasladable a la regulación privada de las relaciones *inter partes*. En el ámbito de los convenios suscritos a nivel internacional entre los empresarios del sector, el *Código de prácticas que regula las relaciones entre hoteles y agencias de viajes* —establecido conjuntamente por *L'Association Internationale de l'Hôtellerie et de la Restauration* (IH&RA) y la *Fédération Universelle des Associations d'Agences de Voyages* (FUAHV)—, firmando el 20 de octubre de 1999, se refiere a esta materia también de forma incidental. Tan sólo indica que las reservas para contingentes pueden ser objeto de acuerdos específicos por escrito —art. 15—, añadiendo que no resultarán de aplicación a los contratos de contingente las normas previstas para los contratos relativos a clientes individuales y a grupos.

Es, precisamente, por su carácter atípico, que adquieren una especial relevancia los pronunciamientos jurisprudenciales sobre este tipo contractual.

II. CONCEPTO

La jurisprudencia, siguiendo en este punto a la escasa doctrina que ha estudiado esta materia, define el contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente de una forma puramente descriptiva de la operación. Entiende por tal vínculo comercial: «aquél que se suscribe entre el titular de una agencia de viajes y el de una empresa de alojamiento turístico en virtud del cual éste pone a disposición de aquél, durante un determinado período de tiempo, un número determinado de plazas con los servicios correspondientes,

(5) En este sentido cabría citar el artículo 14 del Decreto 22/2002, de 26 de febrero, de la Comunidad de Extremadura, sobre ordenación de precios, reservas y servicios complementarios en establecimientos de alojamiento turístico; el artículo 20 del Decreto 53/1994, de 8 de febrero, de la Generalitat de Cataluña, por el que se establece el régimen de precios, reservas y servicios complementarios en establecimientos de alojamiento turístico; y el artículo 17 del Decreto 193/1994, de 20 de septiembre, de la Comunidad Autónoma de Aragón, por el que se establece el régimen de precios, reservas y servicios complementarios en establecimientos de alojamiento turístico.

Con carácter excepcional, el Decreto 50/1989, de 5 de junio, de ordenación y clasificación de los establecimientos hoteleros de la Comunidad Autónoma de Cantabria (LCTB 1989/75), establece en su artículo 37 una regulación completa de los contratos en régimen de contingente, de forma muy similar a cómo en su momento lo hiciera la Orden de 9 de agosto de 1974.

para su ocupación por la clientela de la agencia según las condiciones establecidas en las cláusulas del contrato.

Para que tenga efecto la reserva de las indicadas plazas, la agencia deberá remitir la lista de las habitaciones que va a ocupar ("rooming list"), la cual, en general, debe obrar en poder del hotel con una cierta antelación a la llegada de los clientes (plazo de "release") de manera que, remitida en tiempo y forma la relación de clientes, el hotel se compromete a aceptarlos, y si no se recibe la "rooming list" o confirmación de habitaciones con el plazo de "release" o preaviso pactado, el hotelero queda libre de disponer de las plazas a su conveniencia.

Esta operativa marca dos momentos esenciales en los que se definen los efectos del contrato: primero, el acuerdo o contrato de reserva del cupo de plazas y, después, la remisión de la lista de las habitaciones que deben ser ocupadas» (6).

A esta definición habría que añadir otras dos notas que destacó el Tribunal Supremo en una de las primeras sentencias sobre esta cuestión (7). Me refiero, concretamente, a la existencia de un tercero beneficiario de la celebración del contrato de contingente que no es parte en el mismo —el cliente de la agencia—; y la distinción entre este contrato y el contrato de hospedaje o de alojamiento cuya conclusión es consecuencia directa del primero. Respecto del primer rasgo indicado, bien podríamos llegar a la conclusión de que estamos ante un contrato a favor de tercero, en la medida en que las partes celebran el contrato de reserva para atribuir de manera directa o indirecta un derecho a ese tercero, que no ha tenido participación ni directa ni indirecta en la celebración del negocio y que no queda obligado ni vinculado por él (8). Y, por lo que atañe al segundo rasgo señalado, veremos inmediatamente que la distinción entre el contrato de reserva y el de hospedaje es fundamental para determinar la naturaleza jurídica de la figura que aquí analizamos.

III. LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA AGENCIA DE VIAJES EN EL CONTRATO DE RESERVA INDIVIDUAL Y EN EL CONTRATO DE RESERVA DE PLAZAS EN RÉGIMEN DE CONTINGENTE

La obtención de una plaza de alojamiento por un consumidor determinado puede ser el resultado de la celebración, bien de un contrato de reserva individual, bien de un contrato de reserva de plazas en régimen de contingente.

La distinción entre una y otra figura no puede sustentarse, con carácter general, en la ausencia de intermediarios turísticos que faciliten la celebración del contrato de reserva individual. Es indudable que en este caso quien impulsa la contratación es el usuario que reclama un servicio turístico de alojamiento, él es parte en el contrato y, por tanto, el negocio jurídico resultante será

(6) Vid. SAP de Baleares, de 10 de julio de 1997 (RA núm. 1546). SAP de Baleares, de 29 de enero de 2004 (RA núm. 81139). SAP de Baleares, de 12 de abril de 2005 (RA núm. 119462).

(7) Véase STS de 27 de febrero de 1982 (RA núm. 792).

(8) Vid. Díez-PICAZO, Luis, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, I, 5.ª ed., Madrid, 1996, pág. 429. Y, respecto del contrato en régimen de contingente, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 44 y sigs.

un contrato turístico *de consumo*. Pero ello no implica, necesariamente, que el consumidor contacte directamente con el prestador de dicho servicio solicitándole una plaza —típico contrato *de consumo directo*—. En las reservas individuales el consumidor puede recurrir a una agencia de viajes para que efectúe la reserva, quien actuaría en este caso como comitente de una de las dos partes —concluyéndose gracias a su intervención un contrato *de consumo de mediación*.

Esta última observación es fundamental para determinar el ámbito de responsabilidad de la agencia de viajes en caso de incumplimiento o cumplimiento defectuoso por parte del titular de la empresa de alojamiento.

De acuerdo con lo antes expuesto, en las reservas individuales facilitadas por una agencia, ésta no habría de responder ante el consumidor si la empresa de alojamiento no pone a disposición de aquél la plaza reservada o se niega a prestar el servicio de alojamiento en las condiciones pactadas. Tan sólo responderá frente al tercero en los mismos supuestos en los que lo haría un comisionista (arts. 244 y sigs. del Código de Comercio); en particular, si su actuación puede ser calificada de comisión indirecta —actuó por cuenta de la empresa de alojamiento, pero en nombre propio—, o si no desarrolló diligentemente esa actividad material.

En el caso del contrato de reserva en régimen de contingente, la agencia de viajes no es una mera comisionista de ninguna de las partes, sino que actúa en desarrollo de la función productora que tiene asignada. Y, en cuanto tal, asume una obligación de resultado al ser su actividad constitutiva de un contrato de obra por empresa, respondiendo frente a sus clientes si éstos no pudiesen disponer de las plazas de alojamiento contratadas en las fechas y condiciones pactadas (9). La agencia de viajes habrá de responder incluso cuando el incumplimiento sea debido a la actitud culpable del titular del alojamiento —y no a una deficiente organización del viaje—; aunque en este caso podrá ejercitar una acción de repetición contra el verdadero incumplidor (10).

A mayor abundamiento, esta distinción entre la función mediadora y la función productora resulta directamente del concepto de agencia de viajes legalmente establecido. El legislador autonómico y estatal la definen como «aquella empresa que, en posesión del título-licencia correspondiente, se dedica profesional y comercialmente en exclusividad al ejercicio de actividades de mediación y/u organización de servicios turísticos, pudiendo utilizar medios propios en la prestación de los mismos» (11).

(9) En este mismo sentido, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 32 y sigs.

(10) Esta acción de repetición ha sido objeto de reconocimiento expreso en la Ley de Viajes Combinados de 1995 (art. 11), pero también ha sido admitida por nuestra jurisprudencia en el ámbito específico de los contratos en régimen de contingente. Concretamente, la Audiencia Provincial de Barcelona condenó al hotel a reintegrar a la agencia de viajes las indemnizaciones que ésta había tenido que abonar como consecuencia de las incomodidades que habían experimentado sus clientes por las obras de cierta envergadura que se habían acometido en el hotel durante su estancia (SAP de Barcelona, de 21 de marzo de 1997; comentada por RODES, Juan E., «Compensaciones y sobrecostos repercutibles por alojamiento alternativo ante cumplimiento defectuoso en el contrato de reserva de alojamiento», en *Revista Jurídica de Cataluña*, 1998/97(3), pág. 526 y sigs.).

(11) Así se define, entre otros, en el artículo 1 del Decreto 99/1996, de 27 de junio, sobre normas reguladoras de las Agencias de Viajes en la Comunidad de Madrid; en el

En opinión de la doctrina, la función mediadora consiste en poner en contacto a los empresarios prestadores del servicio turístico con los posibles clientes, ampliando los puntos de venta de aquéllos, y recibiendo una retribución por la venta realizada en su nombre. En cambio, la función productora tiene por objeto la organización y venta de viajes combinados, excursiones de un día, servicios sueltos y todo tipo de paquetes turísticos, que se integrarán normalmente por dos o más servicios turísticos que la agencia coordinará entre sí, dando lugar a un producto turístico distinto que ofrecerá a los consumidores. Para lograr este nuevo producto, la agencia podrá emplear sus propios recursos empresariales —si fuese propietaria, por ejemplo, de establecimientos de alojamiento y de medios de transporte—, pero la situación más habitual es que celebre con otros empresarios turísticos, dedicados a la prestación de los servicios que requiere, distintos contratos turísticos interempresariales (12).

Para ser más precisos, la diferenciación entre ambas funciones no es sólo un hecho cierto en el ámbito del derecho público, sino que está también presente en el marco específico de la contratación turística cuando la Ley de viajes combinados de 1995, al referirse a las agencias de viajes que intervienen en la celebración del contrato, distingue entre *organizador* y *detallista* (13). Y, conforme a la interpretación que, a mi juicio, cabría hacer del artículo 11 de esta disposición legal y que ha sido publicada en esta misma Revista (14), la responsabilidad asumida por uno y otro sujeto en el contrato difiere notablemente, ya que se determina «en función de las obligaciones que les correspondan por su ámbito respectivo de gestión del viaje combinado». El organizador garantizaría, frente al consumidor, la ejecución del viaje combinado según lo pactado, y el detallista respondería en caso de incumplimiento de sus obligaciones como comisionista.

En relación con la figura contractual aquí examinada, la distinción entre la función mediadora y productora presenta una utilidad adicional, en cuanto que permite descartar directamente determinadas interpretaciones doctrinales sobre la naturaleza jurídica del contrato en régimen de contingente. En contra de lo aquí manifestado, un sector de nuestra doctrina considera que este contrato se fundamenta jurídicamente en un contrato de comisión, como resultado del mandato de la empresa hotelera a la agencia de viajes para que ésta oferte y celebre contratos de alojamiento turístico respecto de las plazas de ese establecimiento. Estiman estos autores que, dadas las peculiaridades del contrato en régimen de contingente, se trataría de una comisión indirecta de carácter irrevocable —dado que la agencia actúa en nombre propio al vender la plaza hotelera al consumidor y el titular del alojamiento está en todo

artículo 1 de la Orden de 14 de abril de 1988, sobre normas reguladoras de las Agencias de Viajes; y en el artículo 1 del Real Decreto de 25 de marzo de 1988, por el que se regula el ejercicio de las actividades de las Agencias de Viajes.

(12) Vid. MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 54.

(13) Según el artículo 2 de la Ley de Viajes Combinados de 1995, organizador es «la persona física o jurídica que organice de forma no ocasional viajes combinados y los venda u ofrezca en venta, directamente o por medio de un detallista. Y detallista será «la persona física o jurídica que venda u ofrezca en venta el viaje combinado propuesto por un organizador».

(14) De este modo, GIL CONDE, Sylvia: «Contratación mercantil. Contrato de viaje combinado», en *RCDI*, 2004, págs. 1522 y sigs.

caso obligado a poner a disposición de la agencia el contingente durante el plazo acordado— (15).

A mi modo de ver, no se sostiene jurídicamente esta equiparación, no sólo porque el contrato en régimen de contingente dé lugar a una relación obligatoria de tracto sucesivo —para una o varias temporadas turísticas—, o porque el contrato de comisión sea en esencia revocable —*ex* art. 279 del Código de Comercio, aunque excepcionalmente nuestra jurisprudencia haya aceptado como válido el pacto en contrario—, sino principalmente porque la agencia de viajes no actúa por cuenta del titular del alojamiento cuando ofrece la plaza al consumidor. Su actividad se enmarca, como antes he indicado, dentro de su función productora, asimilable a un contrato de obra por empresa, con la particularidad de que, como la agencia no es propietaria de ningún establecimiento de alojamiento, tiene que recurrir a la contratación de los servicios de un tercero. Por otro lado, no debemos olvidar que las agencias de viajes no se limitan a concertar ese tipo de contratos con un único empresario de alojamiento, sino que para la misma temporada turística y el mismo destino pueden llegar a celebrar múltiples contratos de este tipo. En la situación descrita, difícilmente puede sostenerse que la agencia defienda los intereses de distintos empresarios competidores. Si en verdad fuese una comisionista, todos ellos serían sus principales, de manera que estaría obligada a dar preferencia a los intereses de éstos respecto de los suyos, y a cuidar del negocio de cada principal «como propio» (arts. 251, 255, 264, 268, 269 y 273 del Código de Comercio). No podemos negar que la agencia de viajes resulta obligada a intentar comercializar las plazas de alojamiento de todos ellos, de acuerdo con las exigencias de la buena fe. Pero, en última instancia, el interés que defiende es su propio interés. Persigue, como cualquier empresario, la obtención del máximo beneficio a corto y a largo plazo. De ahí que si, como ocurre en la práctica, en el folleto donde publicita las distintas ofertas de alojamiento, la agencia de viajes atribuye a unas determinadas empresas de alojamiento el calificativo de *establecimientos preferentes* —negándose al resto—, es, en última instancia, con el fin de obtener la máxima satisfacción de los clientes a quienes facilita el alojamiento, para lograr con ello la fidelidad de éstos a su organización empresarial cuando precisen otros servicios turísticos en el futuro (16). Y, para concluir, si realmente existiese un contrato de comisión entre la agencia y el titular del establecimiento hotelero, este último estaría

(15) Esta posición doctrinal es defendida por ALCOVER GARAU, Guillermo: «Aproximación al régimen jurídico del contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente», en *Revista de Derecho Mercantil*, 1998/228, pág. 630 y sigs.; PETIT LAVAL, María Victoria: «El contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente», en *Revista General de Derecho*, 1999/658-659, pág. 9456 y sigs.

En contra, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 32 y sigs.; VIÑUELAS SANZ, Margarita: «Naturaleza jurídica del contrato de reserva de un cupo de plazas de alojamiento», en *Aspectos jurídico-mercantiles del turismo* (dir.: AURIOLAS MARTÍN), Barcelona, 2003, pág. 315 y sigs.

(16) A título de ejemplo, en el folleto de costas (verano 2006) de la Agencia «Viajes el Corte Inglés», el calificativo de «establecimiento preferente» se otorga, exclusivamente, a determinados hoteles, atendiendo al elevado número de clientes alojados, al grado de satisfacción transmitido y a la existencia de un acuerdo preferencial firmado según la disponibilidad, las atenciones especiales y la mejora en la asignación de habitaciones a los clientes de la agencia.

obligado bien a «proporcionarle los fondos necesarios para desempeñar la comisión» (art. 250 del Código de Comercio), bien a reintegrarle los gastos en los que la primera hubiera incurrido con el objeto de cumplir el mandato recibido —principalmente, los gastos derivados de la actividad publicitaria— (art. 278 del Código de Comercio); sin embargo, en la *praxis* no se entrega ninguna provisión o reembolso.

IV. LA GARANTÍA DE OCUPACIÓN DE LAS PLAZAS RESERVADAS

1. EL ACTO DE DISPOSICIÓN DE LAS PLAZAS DE ALOJAMIENTO

A) *Posición jurídica de la agencia de viajes con anterioridad al acto de disposición*

Según resulta de la definición jurisprudencial antes reproducida, existe un hecho crucial que, de producirse, originará un cambio sustancial en la posición jurídica de las partes contratantes. Nos estamos refiriendo al acto de remisión de la lista de las habitaciones que serán efectivamente ocupadas.

A mi modo de ver, el fin último que las partes persiguen con la celebración del contrato en régimen de contingente es la confirmación de la ocupación sucesiva de las plazas reservadas por terceros ajenos al contrato. Y, para lograr este fin, ambas partes han de asumir imperativamente un conjunto de obligaciones.

Hasta este punto la figura que analizamos responde a los esquemas tradicionales de cualquier relación contractual. Sin embargo, la atipicidad del contrato permite que las partes concluyan un negocio jurídico complejo en el que no se limiten a establecer los derechos y obligaciones que les corresponderán hasta la finalización del plazo de confirmación. También llegan a un acuerdo sobre los derechos y obligaciones que, en su caso, asumirían si se produjese dicha confirmación y, como resultado de la misma, se concluyera un contrato de hospedaje o alojamiento sobre cada una de las plazas reservadas. Como inmediatamente argumentaremos, la complejidad del negocio jurídico que aquí analizamos deriva de la existencia, a partir de la confirmación de la ocupación efectiva, de una doble relación contractual: el contrato de reserva en régimen de contingente por el período que reste para su finalización, y los contratos de hospedaje celebrados como consecuencia de aquél.

Esta interpretación encuentra un punto de apoyo en la sentencia del Tribunal Supremo de 27 de febrero de 1982, antes citada, en la que el Alto Tribunal afirmaba que nos encontramos ante un contrato «cuyo cumplimiento está llamado a desenvolverse en una serie de actos sucesivos ampliamente prolongados en el tiempo, *con inclusión, en un momento del desarrollo de la relación jurídica establecida, de terceras personas* —en este caso los definitivos usuarios de las plazas reservadas o la Agencia a cuya disposición y para cuya disposición y para cuyos clientes se ponen las mismas— no suscriptores del pacto de reserva inicial que, *aunque atípico, es un propio negocio bilateral con función de garantía y no una simple promesa de contrahendo, cuyo objeto es la cobertura de posteriores contratos de hospedaje*».

En la primera fase de este complejo proceso, que se inicia con la celebración del contrato de reserva y finaliza cuando termina el plazo de *release* o preaviso pactado, el titular de la empresa de alojamiento se compromete a

poner a disposición de la agencia un número determinado de plazas. Una vez concluido dicho plazo, podrá disponer libremente de las plazas no confirmadas en tiempo y forma, a favor de otras agencias o de particulares que se las soliciten. Pero, hasta entonces, la obligación asumida le exige abstenerse de realizar cualquier acto que impida u obstaculice el cumplimiento de lo pactado; en particular, no podrá celebrar un contrato similar sobre las mismas plazas con otra agencia o una reserva individual sobre las mismas —porque esto daría o podría dar lugar a una situación de *overbooking* o sobrecontratación— (17).

La agencia de viajes, por su parte, asume la obligación de intentar comercializar las plazas reservadas. *Se trata de una obligación de medios, no de resultado*. Es por ello que la agencia habrá cumplido lo pactado si actúa diligentemente procurando por todos los medios a su alcance lograr la efectiva ocupación de todas las plazas puestas a su disposición, usando para ello su propia estructura empresarial e, incluso, la de otras agencias de viajes con quienes llegue a un acuerdo de comercialización (18). La efectiva disposición de las plazas reservadas es una facultad, no una obligación de la agencia. Por tanto, ésta no será responsable si no consigue finalmente el objetivo pretendido, ni tendrá que indemnizar al titular del alojamiento por esta causa. *En conclusión, salvo previsión contractual en contrario, la agencia de viajes no asume en esta fase ninguna obligación de «garantía» de ocupación efectiva de las plazas reservadas*.

A la luz de la descripción que acabamos de hacer de las obligaciones asumidas por las partes, creo que es obligado concluir respecto de la naturaleza jurídica del contrato de reserva de plazas en régimen de contingente, que el mismo responde, aunque con matices, a los esquemas de un contrato de opción de hospedaje en beneficio de un tercero ajeno a la relación contractual. Al igual que en el contrato de opción, el concedente —el titular del alojamiento— atribuye a la otra parte, beneficiario de la opción —la agencia de viajes—, un derecho que le permite a esta última decidir, dentro de un determinado período de tiempo y unilateralmente, la celebración de un determinado contrato. Además, según nuestra doctrina más autorizada, la opción responde a un claro fin especulativo, pues da al beneficiario la posibilidad de concertar a su vez con otra persona un contrato sobre el bien respecto del cual la opción le ha sido concedida —esto es, la comercialización por la agencia de la plaza reservada— (19). No obstante, hemos de tener presente que el derecho de opción se concede en el marco de una relación obligatoria más compleja

(17) La jurisprudencia ha calificado como incumplimiento contractual también el supuesto de *overbooking* o sobrecontratación que se produce en el marco del contrato de reserva de plazas de alojamiento —véase, por ejemplo, SAP de Barcelona, de 20 de abril de 1990.

(18) En apoyo de esta conclusión, la Audiencia Provincial de Barcelona, en su sentencia de 15 de enero de 1990, afirma que la falta de ocupación de las plazas reservadas «no es reveladora de una voluntad de incumplir lo pactado, ya que, si conforme a lo previsto en el artículo 1.258 del Código Civil, se obligó al menos a la agencia de viajes, conforme al uso y la buena fe, a actuar con la diligencia de un comerciante honesto en la búsqueda de clientes, aparece cumplida tal obligación, pues de la prueba documental resulta que contrató la venta de las plazas con una agencia alemana, que a su vez las ofreció al público».

(19) De este modo, Díez-Picazo, Luis: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, I, 5.ª ed., Madrid, 1996, págs. 342 y 343.

—como se argumentará oportunamente—, de manera que el ejercicio de este derecho queda mediatizado por la causa que origina su concesión: ser un instrumento jurídico para el logro del objetivo común pretendido por ambas partes —la ocupación de las plazas reservadas por un tercero—.

De resultados de esta afirmación, el plazo de *release* o preaviso pactado sería, en realidad, el plazo máximo concedido para ejercitar ese derecho de opción. Es cierto que, al tratarse de un contrato de tracto sucesivo, se habrán fijado distintos plazos de confirmación. Pero, en cualquier caso, si la agencia de viajes no ejercita el derecho en un plazo concreto, el contrato de reserva seguirá subsistiendo durante todo su plazo de vigencia, pero no así el derecho de opción respecto de unas determinadas plazas en un concreto período temporal. Esto explica que el titular del alojamiento pueda disponer libremente a partir de ese momento de las plazas reservadas y no confirmadas en tiempo y forma.

Siguiendo esta línea argumental, si la agencia de viajes, antes de la finalización del plazo de *release* o preaviso pactado, remitiese al titular del alojamiento la lista en la que confirma las plazas que serán finalmente ocupadas, habría hecho uso del derecho de opción del que es beneficiario. Pero las consecuencias jurídicas resultantes de este hecho son muy distintas de las anteriormente descritas, como se expondrá a continuación.

B) *Posición jurídica de la agencia de viajes tras el acto de disposición*

En el caso de que la agencia de viajes lograra la ocupación de todas o parte de las plazas reservadas, y hubiese ejercitado en tiempo y forma su facultad de disposición mediante la remisión a la empresa de alojamiento de la *rooming list* —en la que constará la lista de habitaciones que serán efectivamente ocupadas—, resultará obligada al pago de la prestación de alojamiento por las unidades dispuestas según los precios y condiciones de pago acordados. Por su parte, el titular de la empresa de alojamiento quedará obligado a la aceptación de esa lista y, en consecuencia, a la prestación de los servicios acordados a los clientes de la agencia. No puede decirse lo mismo de las peticiones de plazas que pudiera hacer la agencia, posteriores al período de *release*, porque éstas quedan fuera del contrato y estarán sujetas a confirmación por parte del titular del alojamiento.

La remisión de la *rooming list* tiene, por tanto, carácter vinculante para la agencia, quien asume por esta causa una obligación de ocupación y de pago frente al hotelero respecto de «las plazas comprometidas en firme», aunque se produzcan anulaciones posteriores a este hecho por parte de los clientes que deberían ocuparlas o, incluso, no se presenten en la fecha convenida (*no shows*).

En resumen, *la obligación asumida por la agencia tras la remisión de la lista de ocupación ya no es de medios, sino de resultado en la medida en que garantiza la ocupación efectiva de las plazas reservadas y confirmadas.*

A mi modo de ver, el cambio radical que experimenta la posición jurídica de la agencia de viajes es el resultado del ejercicio del derecho de opción mediante la remisión de la lista de ocupación efectiva. La consecuencia principal de este hecho es que el titular del alojamiento quedará obligado como parte en un contrato de hospedaje o alojamiento sobre cada una de las plazas confirmadas, cuya ejecución se producirá dentro del período al que se refería

la reserva. Nos encontramos, por tanto, ante una relación obligatoria distinta que vincula a las mismas partes contratantes.

Así pues, cuando afirmamos que la agencia de viajes asume una obligación de resultado, esto es, el compromiso firme de ocupación de la plaza de alojamiento por un tercero, en realidad sólo estamos describiendo la obligación típica que contrae quien celebra un contrato de hospedaje con el titular del establecimiento de alojamiento, esto es, el pago del precio pactado por la prestación de este servicio.

Partiendo de esta base, se comprende que el Tribunal Supremo haya declarado que la simple realización de las reservas lleva implícita la obligación de pago independientemente de la ocupación real, ya que lo contrario constituiría un quebrando económico para quien no pudiendo utilizar las habitaciones reservadas tampoco puede reclamar el pago de quien hizo la reserva (20).

En nuestra doctrina también hay quienes han defendido una interpretación bastante próxima a la nuestra, y que estiman que estamos en presencia de un contrato de reserva con cláusula de opción o contrato de opción de hospedaje. Sin embargo, éste es el único punto de coincidencia. Estos autores parten de la existencia de un único contrato, aunque integrado por dos actos distintos —la fase de perfeccionamiento del título constitutivo de la opción y el posterior acto de disposición— (21). Interpretación que no podemos compartir por los motivos que inmediatamente se apuntarán.

A mi juicio, *el estudio del contrato de reserva ha de abordarse a partir de la consideración de que estamos ante dos negocios jurídicos conexos. Nos encontramos, pues, ante la llamada imbricación contractual*, es decir, la creación de relaciones jurídicas más complejas basadas en la interconexión entre contratos.

Es bien sabido, en efecto, que esta vinculación negocial es otra manifestación más de la denominada «crisis del contrato». Como ya advirtiera nuestra mejor doctrina, el contrato, como figura completa e independiente, es un concepto en la actualidad totalmente superado. La progresiva complicación de las relaciones económicas ha conducido a la complejidad de las relaciones obligatorias y, en consecuencia, al abandono del contrato como entidad individual, dando paso a situaciones jurídicas basadas en la «imbricación» de distintas relaciones obligatorias (22). No podemos desconocer que la categoría de los negocios jurídicos conexos no tiene reconocimiento y regulación expresos en nuestro ordenamiento, pero ello no es óbice para que doctrinalmente sea una figura unánimemente admitida y se utilice con regularidad en la práctica.

(20) De este modo, STS de 1 de septiembre de 1999 (RA núm. 6931). SAP de 16 de enero de 2001 (RA núm. 104363). SAP de Alicante, de 20 de junio de 2002 (RA núm. 33).

(21) Así, expresamente, MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 37 y sigs. Y en línea similar, VIÑUELAS SANZ, Margarita: «Naturaleza jurídica del contrato de reserva de un cupo de plazas de alojamiento», en *Aspectos jurídico-mercantiles del turismo* (dir.: AURIOLES MARTÍN), Barcelona, 2003, pág. 325 y sigs.

(22) A juicio del Tribunal Supremo, «aunque los ordenamientos legales ofrecen a las personas una amplia gama de tipos contractuales, tendentes a satisfacer las necesidades del tráfico jurídico, con frecuencia se muestra su insuficiencia, de tal modo que, al amparo de la libertad de forma se suelen crear figuras —contratos innominados—, combinarse diversos tipos —contratos mixtos— o bien se utilizan los esquemas legales para lograr, a través de ellos, fines distintos de los previstos por el legislador, dando lugar a los denominados negocios aparentes, imaginarios e indirectos» —STS de 18-2-1965 (RA núm. 882)—.

Los negocios jurídicos conexos —también denominados contratos coligados— son aquéllos en los que varios sujetos celebran dos o más contratos distintos que presentan una estrecha vinculación funcional entre sí por razón de su propia naturaleza o de la finalidad global que los informa, vinculación que es o puede ser jurídicamente relevante (23). Se trata, por tanto, de contratos típicos autónomos ligados entre sí por un simple nexo económico —coligación económica—, que puede llegar a tener relieve jurídico —coligación jurídica—. Este vínculo puede consistir en relaciones de mutua dependencia entre ambos contratos —si cada uno constituye la causa del otro—, en subordinación de uno respecto de otro —si uno funciona como principal y el segundo como accesorio—, o en una relación de alternancia —cuando la conclusión de uno u otro se hace depender del cumplimiento de una condición— (24).

Por lo que respecta a los rasgos identificadores de una conexión contractual, admitidos mayoritariamente por nuestra doctrina (25), todos estarían presentes, a mi modo de ver, en el contrato de contingente. El primero de estos requisitos consiste en la existencia de una pluralidad de negocios jurídicos. Esta circunstancia es fácilmente verificable en el caso que analizamos. De hecho, nos encontramos ante contratos inicialmente autónomos: el contrato de reserva de plazas en régimen de cupo y cada uno de los contratos de alojamiento que se celebran por causa de aquél. Tal autonomía se fundamenta en la casi total ausencia de elementos coincidentes. Sólo presentan en común su celebración por las mismas partes contratantes. Pero, dejando esto a un lado, difieren en todo lo demás. El objeto del contrato es distinto —en el de reserva es la concesión de un derecho de opción, en los de hospedaje la prestación de un servicio de alojamiento a cambio de un precio—. Y, en relación con las obligaciones asumidas por las partes, éstas también son completamente diferentes —principalmente, se observa ese cambio respecto de la agencia, en cuanto que pasa de asumir una obligación de medios a otra distinta de resultado—.

En segundo término, se requiere que la conexión sea «funcional», es decir, «que se encuentre referida a la propia naturaleza de uno o ambos contratos o bien a la disposición de intereses configurada por las partes». A mi juicio, es la autonomía de la voluntad la que crea este vínculo entre contratos inicialmente autónomos, con el único objeto de satisfacer una finalidad que persiguen ambos contratantes, a la que inmediatamente nos referiremos.

Y, por último, ha de ser una conexión jurídicamente relevante. En el caso analizado, entiendo que entre ambos negocios jurídicos existe un nexo económico de tal importancia que ha de reconocérsele relevancia jurídica. Ese nexo económico se encontraría en la finalidad que informa este negocio jurídico complejo: la pretensión de obtener un beneficio empresarial con la comercialización sucesiva de unas determinadas plazas de alojamiento. Dicho nexo tiene una clara incidencia sobre el contenido del contrato, en la medida en que la posición obligacional de ambas partes contratantes se configura de modo tal que facilite la persecución de este fin. Pero, además, la conexión entre ambos contratos es tan estrecha y relevante desde un punto de vista

(23) Vid. LÓPEZ FRÍAS, Ana, *Los contratos conexos*, Barcelona, 1994, pág. 273.

(24) De este modo, JORDANO BAREA, Juan: «Los contratos atípicos», en *RGLJ*, 1953, págs. 81 y 82.

(25) Sobre los requisitos mínimos para la existencia de una conexión contractual, vid., LÓPEZ FRÍAS, Ana, *Los contratos conexos*, Barcelona, 1994, pág. 272 y sigs.

jurídico que el incumplimiento reiterado de los contratos de alojamiento por cualquiera de las dos partes —por ejemplo, por impago del precio de los servicios prestados o por sobrecontratación—, es, según nuestra jurisprudencia, causa suficiente para resolver el propio contrato de reserva de plazas en régimen de contingente.

Examinemos con más detenimiento estas afirmaciones. Para ello creo que es fundamental que establezcamos una comparación entre el contrato de reserva en régimen de contingente y el contrato de reserva individual celebrado directamente por el propio consumidor. En este segundo supuesto, si no se le solicita garantía alguna, el consumidor también resulta beneficiario de un contrato de opción de hospedaje. El titular del alojamiento se compromete a poner a disposición de aquél una determinada plaza hasta una hora concreta del mismo día previsto para la ocupación —normalmente hasta las 18 horas—. Si el consumidor no confirma su intención de celebrar finalmente el contrato de alojamiento, presentándose en el hotel antes del plazo máximo indicado o advirtiéndole de su llegada más tarde de la hora señalada, se extinguirá su derecho de opción y el titular del alojamiento podrá disponer libremente de la plaza reservada.

El elemento diferencial entre este supuesto y el de reserva en régimen de contingente se encontraría en la consideración o no del ejercicio del derecho de opción como una decisión *unilateral* del beneficiario —la agencia de viajes en un caso y el consumidor en otro—. Tratándose de una reserva individual, este rasgo típico de la figura concurre sin discusión en el caso dado. Sin embargo, en el supuesto del contrato de reserva de plazas en régimen de contingente, si bien se trata también de una decisión unilateral de la agencia de viajes (26), porque, como antes indicamos, defiende su propio interés, sin embargo no resulta tan manifiesto este rasgo como en las reservas individuales. Esto es debido, a mi modo de ver, a que la agencia de viajes asume determinadas obligaciones en el contrato de reserva que afectan directamente al ejercicio del derecho de opción: la agencia de viajes está obligada, por causa de la finalidad de comercialización sucesiva a favor de tercero que presenta el contrato en régimen de contingente, a procurar por todos los medios a su alcance lograr la efectiva ocupación de todas las plazas puestas a su disposición. Y, siguiendo este razonamiento lógico, debiéramos concluir que el cumplimiento de esta obligación sin lograr el fin perseguido —el de ocupación efectiva—, es el único supuesto de hecho legítimo en el que la falta de ejercicio del derecho de opción por parte de la agencia, no generará su responsabilidad contractual. En resumen, la libertad de decisión de la agencia respecto del ejercicio del derecho de opción existe, pero no es plena como la del beneficiario del derecho de opción en un contrato de reserva individual, dado que se despliega dentro de los límites ciertos que demarca el conjunto de obligaciones típicas del contrato de reserva en régimen de contingente.

Sea como fuere, tanto si se admite como si se rechaza la posición que aquí hemos defendido, lo que sí es indudable es que el ejercicio del derecho de opción tendrá como efecto la conclusión del contrato de alojamiento. Y aquí la atipicidad del contrato juega, nuevamente, un papel principal. Por regla

(26) En contra, por considerar que tal decisión depende siempre de un tercero —el definitivo cliente—, RODES, Juan E.: «El contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente en el ordenamiento español», en *Revista Jurídica de Cataluña*, 1993/92(4), pág. 1041.

general, las partes contratantes suelen llegar a determinados pactos en el contrato de reserva de plazas en relación con el incumplimiento del contrato de hospedaje. Las partes probablemente habrán fijado el procedimiento para determinar la cuantía de la indemnización que pueda corresponder a la empresa de alojamiento en los supuestos de incumplimiento por anulación o por incomparecencia. Ahora bien, a falta de pacto expreso, considera el Tribunal Supremo que serán de aplicación las normas generales del Código Civil respecto de la indemnización del lucro cesante. De manera que, una vez probada la falta de ocupación de las plazas reservadas en el plazo convenido por clientes de la agencia y, por tanto, el incumplimiento contractual, deberá indemnizarse al titular del alojamiento no sólo por la pérdida que ha experimentado —esto es, el importe no satisfecho de la prevista ocupación—, sino también por la ganancia que haya dejado de obtener a causa de la falta de ocupación de las plazas prometidas en firme (27).

No obstante, también han puesto de manifiesto nuestros Tribunales en bastantes ocasiones, que esta compensación económica no llegará a producirse, sin embargo, además de por las causas de exoneración de responsabilidad, en el caso de que constara acreditado que las plazas vacantes estuvieran ocupadas por clientes distintos de los de la agencia. Alegación que corresponde acreditar a la agencia de viajes de acuerdo con los principios generales derivados de la carga de la prueba (28).

2. EL PACTO DE GARANTÍA DE OCUPACIÓN MÍNIMA

En atención también a la atipicidad del contrato, en materia de existencia o inexistencia de una garantía de ocupación total de las plazas reservadas habrá que estar a lo pactado por las partes y por las normas generales del derecho de obligaciones, en especial las normas sobre interpretación de los contratos (arts. 1.281 y sigs. del Código Civil). Si bien no es en la práctica la situación más habitual, no podemos descartar que, por voluntad expresa de las partes, se incorpore al contrato una cláusula de garantía de ocupación efectiva, que normalmente afecta a la totalidad de las plazas reservadas durante toda la vigencia del contrato, aunque también puede limitarse dicha garantía a una concreta temporada turística. De hecho, las últimas sentencias dictadas sobre esta materia contemplan casos en los que se había incluido este pacto (29). La consecuencia principal de la incorporación de esta cláusula será la obligación de la agencia de abonar el precio convenido por todas las unidades de alojamiento reservadas con independencia de su real ocupación.

(27) De este modo, STS de 3 de diciembre de 1992 (RA núm. 9999).

(28) Así lo manifiesta expresamente el Tribunal Supremo en su sentencia de 3 de diciembre de 1992 (RA núm. 9999). Y en la misma línea, SAP de Alicante, de 20 de junio de 2002 (RA núm. 33). SAP de Zaragoza, de 14 de octubre de 2003 (RA núm. 251905). SAP de Baleares, de 30 junio de 2004 (RA núm. 924). SAP de Baleares, de 12 abril de 2005 (RA núm. 119462).

(29) V. gr., SAP de Baleares, de 29 enero de 2004 (RA núm. 81139). SAP de Baleares, de 30 junio de 2004 (RA núm. 924). SAP de Baleares, de 12 abril de 2005 (RA núm. 119462). En la primera de las sentencias citadas, la garantía pactada era total pero no afectaba a todo el período de vigencia del contrato, sino únicamente a la temporada turística alta.

A falta de acuerdo expreso, estima nuestra jurisprudencia que también estaríamos ante un contrato de reserva de plazas garantizado, si así se desprendiera claramente de lo pactado por las partes, como pudiera ser en atención de la falta de previsión de causas de devolución de las cantidades ya entregadas a cuenta del contrato, o la falta de imposición a la agencia de viajes de la obligación de remitir con la antelación pactada a la empresa de alojamiento la lista de las habitaciones o unidades de alojamiento que resultarán finalmente ocupadas (30).

En caso de existencia de dicha garantía, surgirá la obligación de la agencia de viajes de pago del precio de todas las unidades de alojamiento reservadas, hayan sido o no ocupadas, porque, en caso contrario, se produciría un quebranto económico notable para la entidad hotelera para quien el acuerdo al que ha llegado le imposibilita para disponer de las plazas reservadas para su ofrecimiento a otros clientes potenciales (31).

En opinión de un sector de nuestra doctrina, las cláusulas contractuales de ocupación mínima a favor del hotelero no afectan a la naturaleza de la obligación de la agencia. Ésta seguirá siendo de medios no de resultado. Aunque en este supuesto la agencia asumirá en todo caso una obligación de pago de una prima que, de producirse realmente la ocupación total, se entregará también aunque se imputará al precio que la agencia ha de pagar al hotelero (32).

A mi modo de ver, las consecuencias de la inclusión de este tipo de cláusulas son mucho más relevantes de lo que inicialmente parece. La inclusión de una cláusula de garantía puede obligarnos, en determinadas circunstancias, a defender una posición distinta respecto de la naturaleza jurídica del contrato celebrado. Si el pacto consiste en una garantía de ocupación efectiva sobre la totalidad de las plazas reservadas durante toda la vigencia del negocio, el objeto del contrato no sería un derecho de opción, sino que las partes habrían celebrado desde un principio un contrato de hospedaje en favor de un tercero —el cliente de la agencia—.

Nuestros Tribunales también han señalado que estamos en presencia de un tipo negocial distinto, aunque su conclusión final difiera de la nuestra. En estas sentencias se pone de manifiesto que la obligación de las partes ya no resulta de la comunicación de la lista de unidades de alojamiento que serán efectivamente ocupadas —acto esencial en este tipo de contrato—. De ahí que se haya considerado la proximidad, aunque no identidad, del contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente con un contrato de arrendamiento (33).

(30) En este sentido, SAP de Zaragoza, de 14 de octubre de 2003 (RA núm. 251905).

(31) De este modo, STS de 1 de septiembre de 1999 (RA núm. 6931).

(32) MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995, pág. 75 y sigs.

(33) Así se ha puesto de manifiesto en SAP de Baleares, de 10 de julio de 1997 (RA núm. 1546). SAP de Baleares, de 29 enero de 2004 (RA núm. 81139). SAP de Baleares, de 12 abril de 2005 (RA núm. 119462).

CONCLUSIONES

I. A los efectos de este estudio, hay dos rasgos fundamentales que hemos de tener presentes respecto del contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente: su inclusión entre los contratos turísticos interempresariales y su condición de contrato atípico.

II. La pertenencia de este contrato a la categoría de los contratos turísticos interempresariales es incuestionable, en la medida en que el contrato se celebra entre una agencia de viajes y el titular de una empresa de alojamiento turístico, y en cuanto que con él pretende obtener la agencia un compromiso firme de reserva de un determinado número de plazas de alojamiento, de las que podrá disponer a favor de sus clientes hasta el plazo máximo pactado para comunicar la ocupación efectiva de la plaza —plazo de *release*—, ofreciéndola como servicio suelto o integrándola como una prestación más dentro de un viaje combinado.

III. El acto de remisión de la lista de las plazas de alojamiento, que serán efectivamente ocupadas, es un hecho determinante en esta relación contractual, en cuanto que determina un cambio fundamental en la posición jurídica de ambas partes.

IV. Desde la celebración del contrato de reserva del cupo de plazas y hasta la finalización del plazo concedido para la remisión de la lista de unidades de alojamiento ocupadas (*rooming list*), el titular de la empresa de alojamiento se compromete a poner a disposición de la agencia un número determinado de plazas de alojamiento, debiendo abstenerse de realizar cualquier acto que impida u obstaculice el cumplimiento de lo pactado. Finalizado el plazo de «*release*» o preaviso pactado, podrá disponer libremente de las plazas no confirmadas en tiempo y forma a favor de otras agencias o de particulares que se las soliciten. Por su parte, la agencia de viajes asume la obligación de intentar comercializar las plazas reservadas. *Se trata de una obligación de medios, no de resultado*. Es por ello que la agencia habrá cumplido lo pactado si actúa diligentemente procurando por todos los medios a su alcance lograr la efectiva ocupación de todas las plazas puestas a su disposición. Salvo previsión contractual en contrario, la agencia de viajes no asume en esta fase ninguna obligación de garantía de ocupación efectiva de las plazas reservadas.

V. Tras la remisión de la lista de plazas de alojamiento que serán efectivamente ocupadas, la agencia de viajes resultará obligada al pago de la prestación de alojamiento por las unidades dispuestas según los precios y condiciones de pago acordados. La remisión de la *rooming list* tiene, por tanto, carácter vinculante para la agencia, quien asume por esta causa una obligación de ocupación y de pago frente al hotelero respecto de «las plazas comprometidas en firme», aunque se produzcan anulaciones posteriores a este hecho por parte de los clientes que deberían ocuparlas o, incluso, no se presenten en el período contratado (*no shows*). En consecuencia, la obligación asumida por la agencia tras la remisión de la lista de ocupación ya no es de medios, sino de resultado en la medida en que garantiza la ocupación efectiva de las plazas reservadas y confirmadas.

VI. Del mismo modo, la garantía de ocupación efectiva de las plazas reservadas puede resultar una cláusula contractual incorporada al contrato por voluntad de las partes. En tal caso, la remisión de la lista de plazas confirmadas resulta indiferente para determinar el contenido obligacional de la posición jurídica de la agencia. Ésta asumirá desde la celebración del con-

trato una obligación de resultado, en la medida en que deberá abonar el precio convenido por todas las unidades de alojamiento reservadas con independencia de su real ocupación.

VII. Respecto de la naturaleza jurídica del contrato de reserva en régimen de contingente, no puedo compartir la opinión de aquellos autores que defienden su proximidad con el contrato de comisión; principalmente, porque la agencia de viajes no actúa por cuenta del titular del alojamiento cuando ofrece la plaza al consumidor. Su actividad se enmarca dentro de la función productora de las agencias de viajes, convirtiendo la relación obligatoria que celebre con los consumidores en un contrato de obra por empresa.

VIII. A la luz de las obligaciones asumidas por las partes, creo que es obligado concluir respecto de la naturaleza jurídica del contrato de reserva de plazas en régimen de contingente, que el mismo responde, aunque con matices, a los esquemas de un contrato de opción de hospedaje en beneficio de un tercero ajeno a la relación contractual. Sin embargo, esta interpretación tan sólo explica una parte de una figura negocial mucho más compleja. A mi modo de ver, la confirmación de la ocupación efectiva por parte de la agencia de viajes da lugar a la aparición de una doble relación contractual: el contrato de reserva en régimen de contingente por el período que reste para su finalización, y los contratos de hospedaje celebrados como consecuencia de aquél.

IX. La total comprensión de esta figura requiere que admitamos que estamos en presencia de dos negocios jurídicos conexos. En el contrato en régimen de contingente están presentes todos los rasgos característicos de una imbricación contractual. Nos encontramos ante una pluralidad de negocios jurídicos inicialmente autónomos —el contrato de reserva de plazas y cada uno de los contratos de alojamiento que se celebran por causa de aquél—, que sólo presentan un elemento coincidente, el relativo a las partes contratantes. En segundo término, la conexión tendría el requerido carácter «funcional», siendo la autonomía de la voluntad la que crea este vínculo entre contratos inicialmente autónomos, con el único objeto de satisfacer una finalidad que persiguen ambos contratantes. Y, por último, se trataría de una conexión jurídicamente relevante, en cuanto que entre ambos negocios jurídicos existe un nexo económico evidente que llega a tener relevancia jurídica. Ese nexo económico estaría en la finalidad que informa este negocio jurídico complejo: la pretensión de obtener un beneficio empresarial con la comercialización sucesiva de unas determinadas plazas de alojamiento. Dicho nexo tiene una clara incidencia sobre el contenido del contrato, en la medida en que la posición obligacional de ambas partes contratantes se configura de modo tal que facilite la persecución de este fin. Pero, además, la conexión entre ambos negocios es tan relevante desde un punto de vista jurídico que el incumplimiento reiterado de los contratos de alojamiento por cualquiera de las dos partes, sería causa suficiente para resolver el propio contrato de reserva de plazas en régimen de contingente.

ÍNDICE DE SENTENCIAS

- STS de 1 de septiembre de 1999 (RA núm. 6931).
- STS de 18 de octubre de 1993 (RA núm. 7616).
- STS de 21 de mayo de 1993 (RA núm. 3721).
- STS de 2 de abril de 1993 (RA núm. 2985).

- STS de 3 de diciembre de 1992 (RA núm. 9999).
- STS de 23 de octubre de 1986 (RA núm. 5951).
- STS de 27 de febrero de 1982 (RA núm. 792).
- SAP de Baleares, de 12 abril de 2005 (RA núm. 119462).
- SAP de Baleares, de 30 junio de 2004 (RA núm. 924).
- SAP de Baleares, de 29 enero de 2004 (RA núm. 81139).
- SAP de Madrid, de 1 de diciembre de 2003 (RA núm. 279).
- SAP de Zaragoza, de 4 octubre de 2003 (RA núm. 251905).
- SAP de Madrid, de 3 abril de 2002 (RA núm. 46412).
- SAP de Zaragoza, de 10 de julio de 2001 (RA núm. 1803).
- SAP de Alicante, de 20 de junio de 2001 (RA núm. 33).
- SAP de Madrid, de 16 enero de 2001 (RA núm. 104363).
- SAP de Las Palmas, de 15 mayo de 2000 (RA núm. 222627).
- SAP de Baleares, de 12 de julio de 1999 (RA núm. 7885).
- SAP de Zaragoza, de 8 de junio de 1999 (RA núm. 1234).
- SAP de Baleares, de 10 de julio de 1997 (RA núm. 1546).
- SAP de Barcelona, de 21 de marzo de 1997.
- SAP de Barcelona, de 20 de abril de 1990.
- SAP de Barcelona, de 15 de enero de 1990.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCOVER GARAU, Guillermo: «Aproximación al régimen jurídico del contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente», en *Revista de Derecho Mercantil*, 1998/228, pág. 625 y sigs.
- DÍEZ-PICAZO, Luis: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, I, 5.^a ed., Madrid, 1996.
- GIL CONDE, Sylvia: «Contratación mercantil. Contrato de viaje combinado», en *RCrDI*, 2004, pág. 1522 y sigs.
- JORDANO BAREA, Juan: «Los contratos atípicos», en *RGLJ*, 1953, pág. 81 y sigs.
- LÓPEZ FRÍAS, Ana: *Los contratos conexos*, Barcelona, 1994.
- MARTÍNEZ NADAL, Apol-lónia: *El contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*, Barcelona, 1995.
- PETIT LAVALL, María Victoria: «El contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente», en *Revista General de Derecho*, 1999/658-659, pág. 9445 y sigs.
- RODES, Juan E.: «El contrato de reserva de alojamiento en régimen de contingente en el ordenamiento español», en *Revista Jurídica de Cataluña*, 1993/92(4), pág. 1027 y sigs.
- «Compensaciones y sobrecostos repercutibles por alojamiento alternativo ante cumplimiento defectuoso en el contrato de reserva de alojamiento», en *Revista Jurídica de Cataluña*, 1998/97(3), pág. 523 y sigs.
- VIÑUELAS SANZ, Margarita: «Naturaleza jurídica del contrato de reserva de un cupo de plazas de alojamiento», en *Aspectos jurídico-mercantiles del turismo* (Dir.: Auriolés Martín), Barcelona, 2003, pág. 313 y sigs.

RESUMEN

CONTRATOS MERCANTILES

El objetivo de este comentario es determinar, a la luz de los pronunciamientos jurisprudenciales sobre la materia, los supuestos en los que la agencia de viajes, en los contratos de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente, asume una obligación de resultado y, en consecuencia, «garantiza» la ocupación efectiva de las plazas reservadas. Un aspecto sobre el que se incidirá especialmente es el relativo al fundamento jurídico de esta «garantía», lo que nos llevará inevitablemente a abordar el tema de la naturaleza jurídica del contrato.

ABSTRACT

COMMERCIAL CONTRACTS

The object of this commentary is to determine, in the light of case law on the matter, the cases where a travel agency, in contracts reserving accommodations under a contingent scheme, assumes an obligation to provide a result and consequently «guarantees» actual occupation of the reserved accommodation slots. One point on which special emphasis shall be laid is the legal grounds for this «guarantee», which will lead inevitably to the topic of the legal nature of the contract.