



# ESTUDIO SOBRE CONTRATACIÓN TURÍSTICA INTEREMPRESARIAL CON DETERMINACIÓN DEL SIGNIFICADO DE TÉRMINOS CONTRACTUALES USUALES

## 1. OBJETO Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

La obtención del producto final elaborado por la industria turística para su ofrecimiento al turista, consistente básicamente en el disfrute de una estancia en un lugar distinto al de procedencia, presupone, desde la perspectiva jurídica, la existencia de una serie de relaciones contractuales de diversa naturaleza y contenido y en las que intervienen distintos sujetos.

Son los denominados **contratos turísticos instrumentales o de coordinación** que son aquellos que, aunque destinados en última instancia a ofrecer una prestación al turista como consumidor o usuario final, vinculan entre sí a empresas prestadoras de servicios turísticos. Sería el caso del contrato de chárter establecido entre la agencia mayorista organizadora de un viaje combinado y la compañía que va a realizar el transporte, el contrato suscrito entre esa misma agencia y la empresa hotelera que ofrecerá el alojamiento, el contrato entre la agencia y una compañía aseguradora (generalmente de accidentes y de asistencia), el contrato de representación que eventualmente se establezca entre una agencia organizadora extranjera y una agencia española, o el contrato de mediación entre la Agencia mayorista organizadora y la minorista que vende el viaje al turista a cambio de un porcentaje sobre el precio.

**En el Derecho español no existe una gran abundancia de normas jurídico-privadas dedicadas a la regulación específica de la contratación turística.** En este marco



jurídico-privado, en el que los contratos turísticos cuentan con escasa o nula regulación legal, siendo su principal fuente el propio clausulado contractual, se hace necesario el estudio jurídico detallado de los diferentes contratos utilizados por los operadores económicos. Pues, efectivamente, en la práctica existen multitud de contratos, normalmente impuestos unilateralmente por una de las partes a la contraparte, que cuenta con escasa capacidad de negociación. Estos contratos **utilizan conceptos, términos y expresiones que son habituales y usuales en ese sector del tráfico empresarial pero cuyo contenido, alcance y significado no siempre queda bien delimitado**, no sólo para las propias partes sino también para terceros que, en un momento de determinado, hayan de interpretar esos contratos con sus respectivos términos. Esta falta de claridad en cuanto al significado de estos términos usuales puede resultar especialmente problemática en caso de litigio sobre un contrato, pudiéndose producir una discrepancia entre las partes sobre el alcance de uno de esos términos, que, por otra parte, dada su especificidad, puede resultar desconocido para la autoridad (juez o árbitro) encargada de resolver el litigio.

Por ello, el objeto del presente trabajo, realizado a instancias de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca, Eivissa y Formentera, es el **análisis jurídico de determinado contratos turísticos, con la determinación del contenido, significado y alcance jurídico de aquellos términos, expresiones o cláusulas habitualmente incluidos en los mismos**. Todo ello a partir de un estudio exhaustivo de los contratos realmente utilizados en la práctica y proporcionados, con la intermediación de la Cámara, por los propios operadores económicos.

Asimismo, se ha considerado conveniente ceñir el objeto del trabajo a los **contratos interempresariales**, puesto que son aquellos en los que el marco legal, en particular jurídico-privado, es más escaso. Y, de entre ellos, particularmente, aquellos contratos que rigen las relaciones entre los tres principales operadores económicos que colaboran en el ofrecimiento del producto turístico: “touroperadores” o agencias mayoristas, empresarios hoteleros, y compañías de transporte (aéreo y terrestre). Lo que nos sitúa, por tanto, básicamente, ante el contrato suscrito entre la Agencia Mayorista normalmente organizadora de un viaje combinado y la empresa hotelera que ofrecerá el alojamiento (el denominado *contrato de cupo o de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente*), el *contrato de flete o chárter* establecido entre esa misma agencia mayorista



organizadora de un viaje combinado y la compañía aérea que va a realizar el transporte, y asimismo los contratos suscritos por las agencias con las empresas de transporte terrestre, tanto para los desplazamientos desde el punto de llegada del turista al lugar de alojamiento y viceversa, como para los desplazamientos necesarios para la realización de excursiones turísticas (*contratos de transporte turístico*), que son los que ofrecen un mayor interés para el sector turístico balear.

La finalidad del estudio es, en definitiva, dotar de **seguridad jurídica** a la actuación de los operadores jurídicos. Pues si la seguridad jurídica consiste en la previsibilidad de las consecuencias de los propios actos, difícilmente existirá esa previsibilidad, y la consiguiente seguridad, si, en caso de litigio, entre las partes existen dudas sobre el significado y alcance de los términos contractuales utilizados. Del mismo modo, la recopilación de los términos contractuales habituales puede servir de ayuda no ya a los propios actores partes contractuales sino también a los terceros (abogados, asesores, jueces, árbitros) que, en un momento determinado, hayan de abordar la resolución de sus conflictos (sea en vía judicial, o sea en vía extrajudicial).

## **2. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

El estudio ha sido realizado por un grupo de investigación de la Universitat de les Illes Balears, formado por distintos profesores del Departamento de Derecho Privado bajo la dirección de la Doctora. Apol·lònia Martínez Nadal, Profesora Titular de Derecho Mercantil, autora de una monografía dedicada al estudio de uno de los principales contratos turísticos interempresariales (el contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de contingente) y de otras publicaciones sobre la materia (p.ej., el seguro turístico), que ha participado en diversos proyectos de investigación en materia de turismo, y que ha impartido en los últimos años diversos cursos de doctorado en la materia. En concreto, el estudio del contrato de reserva de plazas de alojamiento ha sido realizado por la Prof. Dra. Martínez Nadal; el contrato de chárter aéreo ha sido estudiado por el Prof. Conde Tejón, Profesor Ayudante de Universidad; y estudio del contrato de transporte turístico ha correspondido al Prof. Mateo Hernández, Profesor Titular de Escuela



Universitaria Interino. Todo ello bajo la coordinación permanente y la supervisión final de la directora-coordinadora de estudio, la Prof. Dra. Martínez Nadal.

El estudio se ha desarrollado conforme a las siguientes fases:

**A) Fase inicial de búsqueda y obtención de contratos.** En la fase inicial, realizada en estrecha colaboración con la Cámara de Comercio, se ha realizado una búsqueda y recopilación de los contratos turísticos interempresariales objeto del presente trabajo utilizados en la práctica por los operadores económicos. Se ha pretendido que sea una búsqueda exhaustiva, de forma que el material obtenido sea realmente significativo y representativo de las prácticas del sector. obtenido seis contratos. Se trata, en general, de contratos con una regulación detallada y exhaustiva de la relación contractual que establecen las partes. Por el número y contenido de los contratos obtenidos consideramos que se ha obtenido material suficiente y representativo de las prácticas de esta modalidad de contratación.

**B) Fase de análisis jurídico de los contratos.** En una segunda fase, se ha abordado el estudio de la información recopilada: por tanto, se han analizado los contratos turísticos obtenidos, a fin de delimitar los términos contractuales habitualmente utilizados y, a continuación, a la vista de los contratos analizados, establecer su alcance y significado. No obstante, con la finalidad de que el análisis jurídico de estas distintas modalidades de contratos turísticos interempresariales resulte completo, no nos hemos limitado al estudio de los contratos obtenidos sino que también se ha analizado la eventual normativa, jurisprudencia y bibliografía existente sobre cada uno de ellos.

De forma general, y sin perjuicio de determinadas particularidades, para el estudio de cada uno de los contratos se ha seguido la siguiente *sistemática*. El estudio de cada contrato se inicia con la descripción de los elementos fundamentales del contrato, su concepto y



función económica y su distinción de figuras afines. A continuación se analiza el régimen jurídico aplicable a estos contratos caracterizados generalmente por su atipicidad. Se determinan los partes contractuales y analizan los derechos y obligaciones de cada uno de los sujetos intervinientes. Y, en ultimo término se analiza la responsabilidad de las partes, especialmente en los supuestos de incumplimiento contractual. El estudio de cada contrato finaliza con la determinación y definición de los términos contractuales más significativos y habituales utilizados en esta modalidad de contratación. Finalmente, se incluyen como anexos la jurisprudencia más relevante, la normativa aplicable y la principal bibliografía existente sobre la materia.

C) **Tercera y última fase: Redacción del estudio.** En la tercera y última fase se ha realizada la redacción final del estudio para su entrega a la Cámara de Comercio.

### **3. CONSIDERACIONES FINALES.**

Como señalábamos en el apartado dedicado al objeto y justificación del estudio, su finalidad última es dotar de **seguridad jurídica** a la actuación de los operadores económicos. Pues si la seguridad jurídica consiste en la previsibilidad de las consecuencias de los propios actos, difícilmente existirá esa previsibilidad, y la consiguiente seguridad, si, en caso de litigio, entre las partes existen dudas sobre el significado y alcance de los términos contractuales utilizados. Del mismo modo, la recopilación de los términos contractuales habituales (rooming list, release, etc.) puede servir de ayuda no ya a los propios actores partes contractuales sino también a los terceros (abogados, asesores, jueces, árbitros) que, en un momento determinado, hayan de abordar la resolución de sus conflictos (sea en vía judicial, o sea en vía extrajudicial).

Esperamos, a la vista de los resultados, haber contribuido mínimamente a la obtención de esa seguridad, tan necesaria e imprescindible, especialmente en un sector como el turístico



de tanto importancia en nuestra Comunidad autónoma. En cualquier caso, no se olvide que el derecho no es más un reflejo de la realidad económica, y, en muchos caso, los problemas jurídicos de nuestros operadores económicos son consecuencia en parte de su propia situación económica en el mercado.

**Nota: El estudio completo está a su disposición en la Cámara de Comercio  
Servicio de Estudios y Publicaciones**