

EL CONTRATO DE GESTIÓN HOTELERA

Joan Prieto Gornals

Universitat de les Illes Balears
Trabajo Final de Grado
Tutor: Dr. Anselmo Martínez Cañellas

28 de mayo de 2013

Índice

	Pág.
1. Prologo	3
2. Introducción	4
3. Explotación del negocio hotelero	5
4. Concepto de Contrato de Gestión Hotelera (CGH)	5
4.1. Definición	5
4.2. Personas intervinientes en el CGH	6
4.3. Caracteres del CGH	7
5. Naturaleza jurídica: Contrato mercantil o civil	9
6. Elementos	10
7. Obligaciones en el CGH	11
7.1. Obligaciones preparatorias del propietario	12
7.2. Obligaciones principales del propietario	12
7.3. Obligaciones accesorias del propietario	14
7.4. Obligaciones preparatorias del gestor	14
7.5. Obligaciones principales del gestor	15
8. Poder de representación del gestor	19
9. Determinación de responsabilidades	20
10. Causas de extinción	20
11. Indemnización derivada de la extinción	23
12. Contratos asociados	24
13. Conclusiones	24
14. Bibliografía	26
Anexo 1	28
Anexo 2	29
Anexo 3	30

1. Prologo

El contrato de gestión se desarrolla a partir de la teoría de la administración de negocios o *management* cuando a principios del siglo XX, Mary Parker Follett expone su idea de que el *management* es “el arte de hacer las cosas a través de las personas”¹, este concepto lo complementará Henri Fayol al afirmar que el *management* o gestión contiene cinco elementos: planificación, organización, dirección, coordinación y control². Estos postulados permitieron establecer el *management agreement* anglosajón, donde se incluyen las cláusulas contractuales de la delegación de los cinco elementos anteriores. Este tipo de contrato es distinto de los contratos de alquiler de negocio, franquicia, de mandato, de agencia en distintos aspectos aunque en determinadas responsabilidades pueden ser similares.

El Trabajo de fin de grado que se presenta, **El Contrato de Gestión Hotelera (CGH)**, ha sido dirigido por el doctor Anselmo Martínez, profesor del área de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho de la *Universitat de les Illes Balears*. Éste trabajo ha sido realizado a partir del estudio de contratos, cuya obtención ha sido posible gracias al Profesor Bartolomé Domenge Amer, por ello le doy mi agradecimiento, juntamente con el estudio de la información bibliográfica disponible y la poca jurisprudencia española que permitirá conocer sus características formales y jurídicas en el ordenamiento jurídico español.

El CGH ha incrementado su presencia en el sector hotelero al permitir que las cadenas hoteleras aumenten su negocio mediante gestores sin incrementar sus riesgos. También permite a los propietarios incrementar su negocio al optimizar la gestión mediante las grandes cadenas, de ahí deriva la importancia de dicho contrato en nuestra sociedad.

¹ Graham P. (2003). *Mary Parker Follett: Prophet of Management*, Washington. Beard Books, Incorporated ISBN 978-1-58798-213-2. p 101

² Witzel M (2003) *Fifty key figures in management*. Londres. Routledge. ISBN 0-415-36977-0 p.96

2. Introducción

El negocio hotelero, inmuebles o negocios susceptibles de ser objeto de inversión, es una actividad económica que está en expansión. Es muy importante en nuestras islas y en nuestro país por sus características ambientales y culturales. La explotación de hoteles se diferencia respecto a la de otros inmuebles en que se necesita un operador especializado en su gestión mientras que en otros inmuebles, como por ejemplo los locales comerciales, es innecesario. Además los operadores pueden decidir no afrontar la propiedad de todos o parte de los inmuebles que utilizan. Los operadores buscan mayores rentabilidades lo que contribuye a un cambio en los modelos de explotación.

La opción de escoger un sistema de explotación dependerá de los intereses de los distintos operadores del sector y vendrán determinados por consideraciones como el llamado riesgo país, las diferencias culturales, las expectativas de crecimiento del mercado o la capacidad de penetración y la capacidad de inversión exterior segura³.

El sector hotelero se puede analizar mediante la interacción de cuatro operadores que corresponden a: el propietario del hotel como inmueble; el titular del negocio hotelero (que en algunos casos pueden ser la misma persona, pero no es necesario); el mayorista (contrata, vende o compra, servicios de hoteles, agencias, viajes, etc. al por mayor); y el gestor del hotel. Estos operadores interaccionan entre ellos estableciéndose distintas modalidades de colaboración mediante distintos tipos de contratación. Además, sus papeles pueden ser desempeñados por una, dos, tres y hasta cuatro personas distintas, físicas o jurídicas. Cada uno de estos operadores presentará unos intereses que se reflejarán en los contratos realizados.

³ Ramón A. (2010) *Evolución en las estrategias de expansión internacional del sector turístico vacacional: el papel de las empresas españolas en Latinoamérica*. Serie desarrollo productivo. Cepal-Naciones Unidas. Santiago de Chile. p. 55

3. Explotación del negocio hotelero

A causa de la diversidad de operadores, los modelos de gestión y de explotación hotelera son diversos, presentándose desde fórmulas elementales, que corresponden a los llamados hoteles independientes (el propietario de los recursos y de los activos que conforman el hotel, explota el negocio directamente, asumiendo el control y todo el riesgo económico del mismo⁴) hasta las fórmulas complejas, llamadas cadenas hoteleras, que, con una gran variedad de sistema de organización, pueden llegar a ser empresas que exploten un conjunto de hoteles mediante una gestión unificada y con una distribución territorial amplia. Estas cadenas pueden operar a su vez de formas muy distintas y complejas a base de hoteles de su propiedad, arrendando el inmueble (utiliza la figura de arrendamiento de uso distinto del de vivienda regulado en la LAU⁵), o arrendando el negocio hotelero (con todos los elementos necesarios del negocio para su explotación, que conforman un todo patrimonial autónomo⁶), mediante franquicia (los propietarios de los hoteles son franquiciados por una marca o empresa manteniendo la propiedad⁷), y mediante la gestión del negocio hotelero. Esto último se realiza mediante el CGH donde el propietario del establecimiento hotelero cede la gestión al gestor hotelero, normalmente una cadena, a cambio de una contraprestación económica relacionada con el nivel de actividad y los resultados del establecimiento.

4. Concepto de Contrato de Gestión Hotelera (CGH)

4.1. Definición

El contrato de gestión hotelera (CGH) o *hotel management agreement*, según la definición realizada por Pérez Moriones, es un contrato de gestión empresarial por el cual una cadena hotelera se obliga a gestionar un hotel, en nombre y por cuenta y riesgo de sus titulares, a cambio de una contraprestación económica, aplicando para ello los

⁴ Rivas P. A. (2012) *Estructuras de propiedad y gestión en el sector hotelero*. Tesis doctoral. Universitat de les Illes Balears, p. 16

⁵ Art.3 Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos

⁶ Contrato regulado por el Código Civil y excluido del ámbito de aplicación de la Ley de Arrendamientos Urbanos.

⁷ Kehoe, M.R., (1996) *Franchising, agency problems, and the cost of capital*. Applied Economics 28:1485-1493.

manuales creados y utilizados por la propia cadena y siguiendo en lo esencial las instrucciones de aquel⁸.

Otra definición, desde un punto de vista económico, indica que es un contrato a largo plazo, de al menos 10 años, en el que los propietarios legales llegan a un acuerdo con la cadena hotelera para que gestione el hotel de manera diaria, normalmente bajo la marca reconocida de esta última. El control de calidad, gestión diaria y contratación de los cuadros directivos recae principalmente en la cadena hotelera, pero la gestión se realiza como si el hotel fuera parte de la cadena hotelera del gestor, los clientes no deben percibir la diferencia. La cadena percibe la remuneración por su gestión, consistente en un porcentaje de los ingresos brutos (con unos mínimos y cantidades fijas pagadas como provisión). Además la cadena hotelera podrá obtener otros márgenes extra sobre los suministros y material que vende a la propiedad. También es posible que se añadan bonificaciones a la remuneración, como porcentaje sobre los beneficios. Otros ingresos que la cadena puede percibir son derivados del uso de la central de reservas de la cadena, que siempre permanece en propiedad exclusiva de la cadena⁹.

Finalmente, desde la doctrina jurídica realizada por Alcover¹⁰, es el contrato en virtud del cual el titular de la cadena hotelera gestiona en nombre y por cuenta del propietario la explotación del mismo a cambio de una contraprestación.

4.2. Personas intervinientes en el CGH

Propietario o titular del hotel

Esta parte es quien contratará a la empresa gestora, delegando en ésta la administración (gestión) por un determinado plazo, sin transferir per se ningún derecho de propiedad sobre su patrimonio¹¹.

El propietario sería la persona física o jurídica que ostenta el título de propiedad de edificios y terrenos que albergan la actividad hotelera pudiendo explotar el negocio por sí misma. También puede ser también la persona física o jurídica que ostenta el título de

⁸ Pérez Moriones, A. (1998). *El contrato de gestión hotelera*. Valencia: Tirant lo Blanch. p. 79

⁹ Martínez Cañellas, A. (2012) Ponencia: *El contrato de gestión hotelera*. En: III Congreso Internacional de Derecho del Turismo p. 12

¹⁰ Alcover, G. (2000). Aproximación al régimen jurídico del contrato de gestión hotelera. *Revista de derecho mercantil*, 237 p. 1005

¹¹ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p 20

propiedad de edificios y/o terrenos que estarán destinados a la actividad hotelera en el futuro. Finalmente el titular del negocio hotelero sería aquella persona física o jurídica propietaria de la empresa mercantil que se dedica a prestar servicio de hospedaje. La propiedad puede tener otros elementos no necesarios para la actividad hotelera, servicios complementarios como spa, campos de golf, etc. que podrían no ser susceptibles del CGH.

Gestor del hotel

La parte gestora, o empresa gestora, corresponde normalmente a una persona jurídica. La empresa gestora administrará el hotel por un determinado plazo, incluyendo su control y dirección empresarial. Estos gestores son empresas especializadas, cadenas hoteleras, que acumulan conocimientos y experiencia de gestión y que a la vez aprovechan su marca, canal de distribución, poder de negociación ante clientes y proveedores y/o capacidad de sus servicios centrales. El gestor asume sólo la gestión, siendo el riesgo de la explotación por cuenta del propietario. Cuando es una persona física ya no se corresponde a un CGH, sino de un contrato de prestación de servicios o de trabajo¹².

4.3. Caracteres del CGH

Considerando las normas de caracterización de los contratos a los que tradicionalmente recurre la doctrina, podemos caracterizar al CGH como un contrato atípico, consensual, bilateral y oneroso.

Atípico

Diferenciado por carecer de reconocimiento legal y de disciplina normativa específica. De esta forma, mediante el principio de libertad de contratación, juntamente con el artículo 1255 del Cc¹³, los particulares pueden estructurar contratos de contenido diverso, atendiendo a sus necesidades, posibilidades y dirigido a los fines que pretenden alcanzar. Sin embargo esta atipicidad es solamente desde su vertiente legal, al ser

¹² Echainz, D. (2008). El management como herramienta contractual para la organización de la empresa. *Derecho y Cambio Social*, ISSN 2224-4131, núm 15 p. 5-6

¹³ Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.

socialmente típico. Por ello se le ha proporcionado un *nomen iuris* y una disciplina aplicable que se ha ido consagrando¹⁴.

La atipicidad origina el problema de catalogación para poder determinar el régimen jurídico aplicable. Por ello el intérprete del Derecho ha de reconducirlo a figuras contractuales típicas para poder determinar su régimen jurídico. Así, la calificación del contrato cumplirá una doble función, la integradora de las lagunas, interpretando el contrato de acuerdo con su causa, y una función supletoria interpretativa de las lagunas del clausurado del contrato¹⁵.

Consensual

El contrato encuentra su justificación en que la perfección del mismo se produce por la mera concurrencia del consentimiento de las partes, no estando sometida a otro requisito ulterior. A pesar de no ser un requisito formal, el consentimiento en la mayoría de las ocasiones está realizado por escrito; lo cual es conveniente por la complejidad del mismo y los problemas de naturaleza interpretativa que pueden surgir en su ejecución¹⁶. Cabe recordar que todo contrato no solo obliga a lo expresamente pactado, sino a todas las consecuencias que según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.

Bilateral

La bilateralidad del contrato se produce al surgir obligaciones para ambas partes, es decir, tanto para el gestor como para el propietario tal como se expondrá en el apartado de obligaciones del gestor y del titular.

Oneroso

Cada una de las partes que intervienen en el contrato busca obtener una ventaja o compensación¹⁷. El titular pretende desentenderse de la gestión y obtener nuevos conocimientos de gestión empresarial. El gestor pretende recibir como compensación el abono de una cantidad, aunque puede quedar completada con ventajas ulteriores.

¹⁴ Pérez-Moriones (1998) obr. cit. (nota 8). p 110

¹⁵ *Ibíd.* p.111

¹⁶ *Ibíd.* p.114

¹⁷ *Ibíd.* p 119

5. Naturaleza jurídica: Contrato mercantil o civil

La naturaleza jurídica del CGH es discutida. Pérez Moriones entiende que al comparar el CGH con los contratos incluidos en el Cdc se conduciría a rechazar la mercantilidad de éste contrato lo que afirmaría su naturaleza civil¹⁸, al no poderse considerar análogo a los contratos regulados en el Cdc. Además, entiende que debería estar ubicado en la categoría de contratos de gestión de intereses ajenos, al subyacer una actividad de colaboración entre las partes, al pretender el propietario mejorar la actividad que constituiría su objeto, mientras que la gestora asumiría la obligación de llevar a cabo todas las actuaciones necesarias para alcanzar ese objetivo¹⁹.

Personalmente discrepo con la naturaleza civil que afirma Pérez-Moriones. El contrato se realiza entre empresarios²⁰, el titular del negocio y la empresa de gestión, por ello podemos afirmar su naturaleza mercantil²¹. Además, este contrato puede englobarse en las relaciones de gestión o representativas, siendo estas relaciones las que una persona presta a otra su cooperación mediante la gestión de los asuntos de ésta en relación con terceras personas²². Las figuras típicas básicas de estas relaciones de gestión o representación corresponden al contrato mercantil de comisión (arts. 244 y 280 del Cdc)²³ y al civil de mandato (arts.1709 a 1739 del Cc.) por lo que se deduciría que al CGH se le aplicarían inicialmente las reglas mercantiles de la comisión y, subsidiariamente, las civiles de mandato, debidamente modalizadas de acuerdo al art. 50 Cdc y ss²⁴.

El CGH se refiere a una actividad, la gestión empresarial, donde la actuación del gestor se prolonga en el tiempo y cristaliza en multitud de actos y contratos²⁵, esta actividad difiere del mandato y de la comisión ya que estos últimos se refieren a actos aislados o encargos puntuales. Lo más lógico sería la utilización del contrato de agencia,

¹⁸ Pérez-Moriones (1998) obr. cit. (nota 8) p. 109.

¹⁹ *ibíd* p. 155-156

²⁰ Art. 2 Cdc

²¹ Cláusula 2 Anexo 3.

²² Alcover, G. obr. cit. (nota 10) p.1006

²³ Martínez Cañellas, A. (2012) Estudios de grado en derecho: Contratación mercantil y títulos valores, Bloque temático IX, *Campus extens uib virtual*. p. 5-8. Alcover, G. obr. cit. (nota 10) p. 1006. Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9), p. 17

²⁴ Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirán en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en Leyes especiales por las reglas generales del Derecho común.

²⁵ Martínez Cañellas, A. obr. Cit (nota 23) p. 5-8

utilizado para relaciones duraderas, pero no es así, debido a que la LCA tiene como finalidad la protección del agente (parte débil), respecto al empresario principal (parte fuerte). En cambio en el CGH se produce exactamente lo contrario, una posición de debilidad contractual del propietario respecto al gestor o cadena hotelera, o bien que ambas partes estén en la misma posición, por ejemplo en el caso de que la propiedad fuera un mayorista.

La jurisprudencia del TS respecto de los contratos atípicos²⁶, indica que han de aplicarse las reglas de los contratos típicos con los que guarden más proximidad económica. En consecuencia, es más conveniente acudir a las reglas de la comisión y del mandato, aunque a veces pudiera aplicarse las reglas de la agencia debido a la diferente posición entre las partes. Esta posible incoherencia sobre la aplicación o no del contrato mercantil de agencia, es solventada aplicando solamente las normas consensuales que regula la ley y que beneficien a ambas partes, o dicho de otro modo, no se aplicarán aquellas disposiciones imperativas que causen una situación de desigualdad de posición dentro del contrato, salvo que las partes acuerden también la aplicación de las normas imperativas de la agencia pero de forma dispositiva. En relación a las normas dispositivas, no debemos olvidar que las normas de la comisión y el mandato son dispositivas y las partes pueden utilizarlas o apartarse de ellas como sucede en la práctica. En definitiva, las posibilidades de aplicación de normativa dispositiva en el CGH, nos obliga a tener muy presentes los clausulados contractuales, que suelen ser muy detallados, al considerar siempre la autonomía de la voluntad (Art. 1255 del Cc). De esta forma no es preciso acudir a las normas de la comisión, del mandato o de agencia, contratos típicos con los que guardan más proximidad económica²⁷.

6. Elementos

Reales

Integran la denominada prestación, o sea, la cosa u objeto del contrato, por un lado, y la contraprestación, por ejemplo, la suma de dinero, dada, u otro acuerdo. Por lo tanto podemos decir que tenemos los elementos reales propietario y los elementos reales del gestor.

²⁶ SAP Madrid 582/2005, de 4 noviembre JUR 2006\1431

²⁷ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 155-156 p.178-182

El propietario entregará el principal, el hotel con todos sus elementos funcionales como el mobiliario (salvo pacto en contrario)²⁸, y todo lo demás será acordado en las cláusulas del contrato.

Como contraprestación, el gestor proporcionará la marca de la cadena hotelera²⁹, el *know how* sobre el funcionamiento (personal, financiero, administrativo, etc.). Además, también podrá proporcionar la red de comercialización y la central de reservas de acuerdo a los pactos.

Formales

En el ordenamiento jurídico español rige el principio de libertad de forma, por lo que no es de obligación la forma escrita³⁰. Normalmente, dada la complejidad y extensión del CGH, las partes suelen formalizarlo por escrito, al no existir ninguna posibilidad de servirse de su disciplina legal en caso de duda. La forma escrita sirve como mecanismo de protección para ambas partes. En vía judicial se permite a los jueces conocer el contenido del contrato para, después de interpretarlo en su conjunto, utilizarlo como prueba.

La colaboración entre las partes del CGH conlleva la entrega de documentación complementaria que normalmente se adjunta en Anexos. Esta documentación corresponde a: manuales de trabajo, inventario de bienes y elementos, estados financieros, relación y nómina de empleados, programa anual de inversiones, etc³¹.

7. Obligaciones en el CGH

Existen una serie de obligaciones preparatorias que deben llevarse a cabo tanto por parte del propietario como del gestor con anterioridad a la fecha en la que el gestor asuma la gestión. El alcance de tales obligaciones será mayor en los casos que existan grandes diferencias funcionales entre el gestor (cadena) y el hotel a gestionar (propiedad). La redacción de un CGH supone analizar el caso específico y diseñar las cláusulas a la medida de la situación de las empresas.

²⁸ Cláusula 8 del Anexo 3.

²⁹ Cláusula décima del Anexo 2

³⁰ Art. 51 Cdc

³¹ Cláusula 10 del Anexo 3

7.1. Obligaciones preparatorias del propietario

Las obligaciones preparatorias derivan de la necesaria cooperación entre las partes antes de la formalización real del CGH. Podemos destacar la obligación de facilitar los documentos necesarios para llevar a cabo la gestión, aquellos que acrediten su condición de representante; también se incluye la aportación de materiales, personal o preparación de las condiciones técnicas y organizativas (información respecto a cuentas), u otra información para que el gestor pueda desarrollar su actividad en un plazo determinado de tiempo³². El incumplimiento de estas obligaciones preparatorias, así como la falta de información sobre un hecho determinante que pudiera perjudicar el buen desenlace de la relación contractual, puede desencadenar el nacimiento de responsabilidades precontractuales por parte del titular³³.

7.2. Obligaciones principales del propietario

Las obligaciones del propietario son todas aquellas que hacen posible que el gestor hotelero pueda cumplir con su obligación de gestión del negocio. Estas obligaciones corresponden a la entrega del hotel susceptible de funcionamiento inmediato. Lo que indica que este debe ser entregado con todos sus elementos que hagan posible su funcionamiento. A este apartado se suele acompañar una relación de los trabajadores con indicación de las características del puesto y contrato de trabajo³⁴.

Además, el propietario del negocio hotelero se compromete a entregar todas las licencias, permisos y autorizaciones para su correcto funcionamiento³⁵. Debemos destacar que las normas administrativas autonómicas no tienen efectos jurídico privados por ello el propietario asumirá la obligación de tramitar y obtener todas las autorizaciones, permisos y licencias que sean precisos en el futuro³⁶. También es necesaria una cobertura de seguro (incendio, terremoto, etc.) necesario para el correcto funcionamiento y que corresponde al propietario el pago y mantenimiento de dichos seguros³⁷.

³² Cláusula tercera, apartado 3.1 y 3.3 del Anexo 2

³³ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1012-1014. Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 24-25. Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p.301-303.

³⁴ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p.301-303.

³⁵ Cláusula 9 del Anexo 3

³⁶ Cláusula 9 párrafo 1 y 2 del Anexo 3

³⁷ Cláusula tercera, apartado 3.4. Cláusula novena del Anexo 2. Cláusula quinta párrafo 3 del Anexo 1

El propietario deberá dotar de un fondo de maniobra a favor del gestor³⁸, suficiente para desarrollar su cometido, a la entrega del hotel el cual deberá mantener durante toda la vigencia del contrato. De acuerdo al art. 250 del Cdc, la falta de fondo de maniobra excusará al gestor de la gestión, aunque se haya aceptado la gestión del mismo mediante la firma del contrato. Por ello, la falta sobrevenida de fondos para continuar la gestión será excusa para la suspensión de la gestión. Sin embargo, el gestor puede continuar con la gestión, para evitar el perjuicio de su marca, lo que generaría un crédito del gestor contra el propietario que deberá ser reflejado en las cuentas anuales. Conforme al art. 278 del Cdc, las cantidades gastadas por el gestor en concepto de gestión deberán reintegrarse por el propietario, con los intereses legales desde que se efectuaron³⁹, salvo la existencia de pacto en contrario, cuando el gestor no tendrá derecho al reembolso de los gastos originados por el ejercicio de su actividad profesional de acuerdo al art. 18 de la LCA⁴⁰.

La obligación principal que asume el titular es el pago de la remuneración por la gestión del negocio⁴¹. Las partes gozan de libertad para establecer y pactar el sistema de remuneración más conveniente. Para ello, hay varias posibilidades, una remuneración proporcional a los ingresos o a los beneficios, en forma de comisión o mixta (combinación de ambos sistemas). En ausencia de pactos se aceptan los usos de la plaza donde se cumpliera la comisión, de acuerdo al art. 277 del Cdc⁴².

El propietario también debe dotar de un fondo de reparaciones extraordinarias,⁴³ que normalmente es un 3% de los ingresos. Debemos indicar que esta cantidad no se deducirá de los ingresos al calcular el beneficio de explotación, base de la retribución al propietario.

Finalmente, el propietario facilitará toda aquella documentación y/o poderes (notariales) que acrediten la representación del gestor de la propiedad⁴⁴. Esta documentación deberá ser un poder general referido al hotel otorgado en documento público, si así lo solicita el gestor, de acuerdo al art. 1280.5 del Cc.

³⁸ Cláusula tercera, apartado 3.3.B del Anexo 2. Clausula 15 Anexo 3

³⁹ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 27

⁴⁰ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1011-1014

⁴¹ Cláusula 17.13 Anexo 3

⁴² Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 303-312 •Cláusula Octava del Anexo 2 •Cláusula tercera del Anexo 1

⁴³ Cláusula 23 Anexo 3

⁴⁴ Cláusula sexta del Anexo 2

7.3. Obligaciones accesorias del propietario

Además de estas obligaciones mencionadas, hay otras accesorias que se podrán pactar. A modo de ejemplos: para evitar que la marca del gestor y sus métodos estén desprotegidos, tenemos la obligación de confidencialidad⁴⁵; en caso de modificaciones estructurales del negocio por parte del propietario, está prohibida la cesión del contrato sin el consentimiento del gestor; la contratación de seguros para proteger al propietario y al gestor; y el abono de los gastos derivados de la gestión. Aquí, podemos señalar que el propietario no tendrá la obligación de satisfacer aquellos gastos que, aun teniendo origen en la gestión, se hubieran producido como consecuencia de una actuación culposa. El resto de los gastos, si no se especifica expresamente, correrán por cuenta del gestor. Otras cláusulas que se incluyen son: la no gestión directa; el no inmiscuirse en la gestión diaria (que corresponde a la no perturbación en la cesión de la posesión); el permitir la sustitución del nombre comercial en soportes materiales y documentales; el permitir el uso de la marca del gestor (cadena), el dejar de usarla cuando finalice el contrato o bien el permitir al gestor la designación de la dirección o cargos directivos del hotel⁴⁶.

7.4. Obligaciones preparatorias del gestor

La principal obligación del gestor será su capacidad de gestión del negocio hotelero. Por ejemplo sería su capacidad de formación del personal⁴⁷ por debajo del nivel directivo⁴⁸. El objeto de la formación será la mejora en los servicios prestados. Aunque no es una obligación, si la asume, deberá ir explícita en el contrato. Usualmente, el gestor la asume al realizar la gestión mediante la aplicación de manuales propios (*know how*). También se incorporan otras obligaciones preparatorias como la provisión de capital y de crédito, para asumir las inversiones necesarias para la gestión una vez iniciada la relación.

⁴⁵ Cláusula 33 del Anexo 3

⁴⁶ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p.312-321

⁴⁷ Cláusula 7.1.8 Anexo 3

⁴⁸ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 260-263

7.5. Obligaciones principales del gestor

El gestor tiene un gran elenco de obligaciones principales que se han agrupado en obligación de administración, obligación de sometimiento a las instrucciones del hotel gestionado y obligación de información.

Obligación de administración

La obligación principal que asume el gestor es la gestión del hotel (no gestión administrativa) entendiendo la dirección y la explotación⁴⁹. Al ser una obligación amplísima podría ser conveniente delimitar expresamente en alguna de las cláusulas las competencias atribuidas. La obligación de administración comprenderá todas las operaciones necesarias para el desarrollo de esta prestación:

a) Gestionar el hotel en nombre y por cuenta del propietario⁵⁰. Se entiende como una obligación de medios y no de resultados, aunque hay autores que solo consideran de resultados. La obligación de medios exige diligencia⁵¹, y en caso de ausencia será el propietario quien deberá probarlo. La existencia en el contrato de una cláusula como esta:

“Es obligación del gestor la adopción de cuantas medidas sean necesarias para la mejor organización, más alto rendimiento y mayor prestigio cuya administración se encomienda”.

No implica que la gestión sea una obligación de resultado, como así lo declaró la SAP Madrid 87/2007, de 20 febrero⁵². La gestión conllevará una contabilidad independiente por parte del gestor para cada uno de los propietarios de hotel de acuerdo al art. 9 de LCA⁵³.

b) El deber de fidelidad y lealtad⁵⁴, se fundamentan en el principio de buena fe del art. 1.258 del Cc, en él se engloban una gran cantidad de deberes⁵⁵. Destacamos el deber de invertir correctamente el fondo de maniobra y de reparaciones; y la de no aceptar

⁴⁹ *ibíd* p.263 y ss.

⁵⁰ Cláusula primera Anexo 2

⁵¹ Gestor actuar dentro de la legalidad. El gestor hotelero debe observar las instrucciones del principal, pero éstas no pueden ser incompatibles con el modelo de gestión del gestor. Es de aplicación el art. 255 Cc, que si el comisionista estuviere autorizado para obrar a su arbitrio “hará lo que le dicte la prudencia y se más conforme a luso del comercio, cuidado del negocio como propio”.

⁵² SAP Madrid 87/2007, de 20 febrero JUR 2007\152341

⁵³ Alcover, obr. cit. (nota 10) p. 1016

⁵⁴ Cláusula 19 Anexo 3

⁵⁵ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1018. Martínez Cañellas, obr. cit. (nota 9) p. 33

otras remuneraciones derivadas de la gestión. La única retribución debe ser la del propietario. Si el gestor obtuviese ventajas de terceros, deberán atribuirse al propietario. En cambio, el gestor podrá ingresar u obtener ventajas por gestiones no vinculadas directamente con el negocio hotelero, como el uso de su central de reservas por los clientes.

Esta lealtad debe permitir que la política de expansión del gestor⁵⁶ (cadena) no perjudique al hotel como el integrar en la cadena un hotel que compita con el gestionado o la adquisición del gestionado en subasta pública, por sí o por persona interpuesta, sin el consentimiento del propietario y de sus acreedores, como indica el art. 1.459.2 Cc. Suele pactarse un derecho de adquisición preferente a favor del gestor en caso de venta por parte del propietario⁵⁷.

También incluiría el deber de secreto o confidencialidad, con un plazo usual mínimo de 2 años, sobre las informaciones confidenciales realizadas durante su gestión y después de cesar en sus funciones⁵⁸.

c) El mantenimiento y conservación del hotel sin minusvaloración de acuerdo a lo dispuesto en el art. 266 del Cdc. El gestor no requerirá la autorización expresa del propietario para realizar reparaciones ordinarias derivadas del uso, que se consideraran gasto para el cálculo del beneficio de explotación. La realización de reparaciones permitirá al gestor la conservación y devolución del negocio sin minusvaloración⁵⁹.

d) La contratación en nombre y por cuenta del propietario. El gestor tendrá la obligación de contratar y pagar en nombre y por cuenta del propietario. Por ejemplo, los seguros de responsabilidad civil suscritos en nombre y por cuenta del hotel⁶⁰, previa aprobación del propietario del seguro general de responsabilidad civil hacia terceros, excluyendo al personal, a daños resultantes de la gestión, de fidelidad y honestidad y de cualquier otro riesgo de gestión, excluyendo los activos fijos, mientras que el titular suscribirá el seguro sobre los activos⁶¹.

⁵⁶ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 33

⁵⁷ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1011. Cláusula 29 Anexo 3

⁵⁸ Cláusula 33 Anexo 3

⁵⁹ Ejemplo en la cláusula segunda, apartado 3, subapartado c) del Anexo 2. Cláusula 18.3 Anexo 3

⁶⁰ Cláusula 16 Anexo 3

⁶¹ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 38

e) Existen otras obligaciones diversas como la recepción de las reclamaciones de clientes (art. 9 de la LCA), el uso de marca propia, el asesoramiento fiscal y jurídico, la gestión de software, las mejoras de gestión financiera y económico-contable, los servicios de promoción, publicidad, el marketing y todas aquellas que colaboren en la obligación principal del gestor.

Obligación de sometimiento a las instrucciones del hotel gestionado

El gestor tendrá la obligación de respetar y cumplir las instrucciones emitidas por el propietario, siempre no contradigan lo escrito en el contrato. Estas instrucciones serán actos de especificación del encargo establecido en el contrato, que no conllevarán un nuevo encargo, ni ordenarán algo diferente a la obligación principal genérica⁶². A falta de instrucciones por parte del propietario, se gestionará el negocio “conforme al uso de comercio, cuidando del negocio como si fuera propio” (Art. 258 Cdc), al ser la voluntad del propietario que el gestor cuide el negocio y lo gestione como el resto de hoteles de la cadena⁶³.

También se incluye la obligación de no sobrepasar las limitaciones de las facultades de gestión. De modo que el gestor no podrá realizar funciones para las cuales no tiene poderes suficientes o bien le están limitados. Un ejemplo de las limitaciones sería la aprobación del presupuesto anual, la realización de determinados gastos que superen un porcentaje determinado de la partida de gastos prevista en el presupuesto, la suscripción de contratos de endeudamiento no aprobados por el titular, la realización de contratos cuya duración supere un tiempo mínimo establecido o el del CGH o la contratación de trabajadores que superen determinadas condiciones (sueldo, antigüedad, capacidad, etc.)⁶⁴.

Siempre se incluirá la obligación de permiso expreso del titular para para realizar actos de autocontratación. Los actos de autocontratación son necesarios, debido a que el gestor mediante su cadena pretende una integración vertical del negocio. Para ello necesita realizar contratos de reserva de plazas por el hotel en régimen de contingente con las agencias de viajes de su cadena hotelera. En muchas ocasiones esta obligación, además de ser un pacto totalmente válido, la incluye el propietario en el contrato para se

⁶² Alcover, obr. cit. (nota 10) p. 1019

⁶³ Ejemplo en la cláusula segunda, apartado 3, subapartado c) del Anexo 2

⁶⁴ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 327-328.

obligar a la cadena la comercialización mediante la red de agencias de la cadena. También se suele realizar la autocontratación en la obtención de suministros, pero su necesidad aquí es más discutible, al realizarse según manuales de la cadena que exigen la compra de una determinada calidad y características. Es necesario indicar que en los actos de autocontratación la cadena realiza su negocio, mediante la reducción de costes y centralización de compras, además de estandarizar sus productos y servicios⁶⁵.

Obligación de información

Al gestor le recae la obligación de comunicar al titular las cuestiones trascendentales o relevantes que estén en conexión con la actividad que debe llevar a cabo, incidencias derivadas de la gestión, y no cuestiones superficiales⁶⁶. De esta forma, se manifiesta la actuación con la diligencia debida.

Esta obligación de información la podemos desagrupar en la obligación de información puntual de la marcha de la explotación, de acuerdo al art. 262 del Cdc y al art. 9.b de la LCA, y si la información necesita el consentimiento del propietario, este la deberá dar en un periodo máximo de 15 días de acuerdo al art. 10.3 de la LCA. La otra obligación de información es la prohibición de ceder el CGH sin el consentimiento del propietario. Como se deriva de la aplicación análoga del art. 261 Cdc del contrato de comisión, en el cual el gestor no puede delegar su encargo sin consentimiento del propietario. Sin embargo, este consentimiento podría prestarse en el mismo CGH de manera anticipada en determinadas condiciones.

El carácter duradero de la gestión hotelera lleva implícito el establecimiento de una relación de confianza recíproca entre las partes que intervienen, lo que conduce a que el principio de buena fe adquiera una importancia capital. Para el buen funcionamiento de la gestión en los contratos se suele recoger la cláusula compromisoria donde se señala que la interpretación, integración o la resolución de los conflictos se resolverán por parte de un órgano arbitral⁶⁷ esto se realiza para reducir el tiempo que podría suponer el acudir a los Tribunales de Justicia y el perjuicio económico que podría producir a ambas partes. Por ello el gestor en el ejercicio de sus obligaciones debe de actuar con la diligencia y la información oportuna.

⁶⁵ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 40

⁶⁶ Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 274-281 y p. 290-294 •Cláusula 7.1 del Anexo 2

⁶⁷ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 48• Pérez Moriones, obr. cit. (nota 8) p. 365-367

8. Poder de representación del gestor

La relación obligatoria que se establece entre las partes se superpone un poder de representación, con el cual ninguna parte puede contratar a nombre de la otra sin estar autorizado por esta o sin que tenga por ley su representación. El gestor podrá contratar como representante del hotel gestionado, por lo que, el propietario será quien se haga cargo de las posibles responsabilidades derivadas del contrato⁶⁸. Este poder de representación se trata de un supuesto voluntario, que tiene su origen en un acto de voluntad del representado, con el que se concede el poder de representación al gestor por parte del propietario, el ámbito de éste poder comprende los actos de la gestión ordinaria⁶⁹. Para que el gestor pueda vincular con su actuación al propietario es preciso que manifieste su actuación como representante del propietario y que tenga el suficiente poder de representación. Esta vinculación puede romperse mediante algún hecho relevante como, por ejemplo, que el hotel manifieste al exterior su no pertenencia a la cadena gestora.

Por último, el poder de representación otorgado por el propietario es un poder general y conviene pactar de forma expresa la irrevocabilidad o no de éste. En principio, el poder es revocable salvo que expresamente se indique otra cosa de acuerdo al art. 279 Cdc. También sería posible la existencia de un pacto de irrevocabilidad. Respecto a este punto la jurisprudencia del TS⁷⁰ se ha decantado en que el pacto será válido cuando el apoderado tiene interés en el asunto. Pero si la irrevocabilidad se produce como contraprestación o como garantía, no se daría en exclusivo interés del apoderado por lo que en este caso, el poder sería revocable en los términos del contrato. La representación podría entenderse tácitamente irrevocable si mediante una justificación económica se evitase que la relación quedara a merced de una de las partes de acuerdo al art 1259 Cc. Este caso existen suficientes contratos reiterados para que pudiere considerarse un uso interpretativo o normativo⁷¹.

⁶⁸ Cláusula 6.1 del Anexo 2

⁶⁹ Actos Jurídicos (contratos de hospedaje, contingente, suministro, laborales, seguros). La capacidad de negociación de la cadena con tour operadores, proveedores, sindicatos (convenios colectivos de empresa) y aseguradores es mucho mayor. Actos de hecho (organización contable, organización del trabajo, etc.). Se excluyen los actos de disposición, gravamen, endeudamiento o arrendamiento del hotel. Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 36

⁷⁰ STS de 3 septiembre RJ 2007\4709. Y STS de 31 octubre RJ 1987\7492

⁷¹ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1020-1023

9. Determinación de responsabilidades

La determinación de responsabilidades entre el propietario y gestor es compleja, esta se encuentra legitimada pasivamente en las demandas de responsabilidad civil derivadas de la gestión o explotación, sin perjuicio de su repercusión al propietario, en los términos ordinarios del contrato. Usualmente es el gestor que aparece como titular de los servicios que el hotel publicita (signos externos, reclamaciones), pero a veces en el CGH las obligaciones reservadas al propietario pueden aparecer confusas y de ello se derivaría una gestión y responsabilidad conjunta⁷². En los casos en que el gestor actúa en nombre propio, sin indicar el comitente, es responsable directo y los terceros no tienen acción contra el comitente. Si actúa en nombre del comitente, debe indicarlo por escrito, siendo el comitente responsable, aunque también el gestor mientras no pruebe la comisión si el comitente la niega (art. 245 a 247 del Cdc).

10. Causas de extinción

Por acuerdo entre las partes

El CGH se rige por el principio de libertad de contratación por ello la primera causa de extinción no es otra que el desistimiento mutuo, si las partes posteriormente manifiestan su voluntad de poner fin a la mencionada relación.

Por cumplimiento del tiempo pactado

El CGH de duración determinada se extingue con el cumplimiento del término pactado sin necesidad de preaviso.

La duración del contrato suele ser larga, la actividad de hospedaje del gestor se realiza durante un tiempo, ya que la obligación principal no se puede satisfacer mediante una relación esporádica. Si se manifiesta un tiempo determinado este suele ser de 10 a 30 años, pudiéndose establecer prórrogas por períodos más cortos⁷³ si ninguna de las partes comunica, de forma fehaciente y con antelación suficiente, su voluntad de no vinculación⁷⁴.

⁷²Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9), p. 39. Pérez Morriones, obr. cit. (nota 8) p. 321-331

⁷³ Cláusula decimotercera apartado 2 del Anexo 2, 5 años. Cláusula segunda párrafo 3 del Anexo 1, prórroga negociable.

⁷⁴ Alcover, obr. cit. (nota 10) p.1010-1011. Ejemplo Cláusula 5.2 párrafo tercero del Anexo 2

Usualmente, se suele establecer a favor del gestor un derecho de preferencia en los casos en que el propietario quiera concertar un contrato de arrendamiento del hotel o un nuevo CGH⁷⁵. Este derecho deberá comunicarse de forma fehaciente al propietario en el plazo pactado. En el caso de que propietario quisiera vender el hotel, se deberá comunicar al gestor su intención, concediéndole un derecho de adquisición preferente⁷⁶. En caso de que no ejerza el derecho, el propietario deberá indemnizarlo por el lucro cesante correspondiente al lapso temporal entre la venta hasta que hubiere finalizado el periodo en curso. Si la venta se produjese antes de la finalización del contrato, deberá existir un preaviso de extinción, que suele oscilar ente 1 mes y 6 meses de acuerdo al art. 25 LCA, no siendo necesario si existe un incumplimiento del CGH de acuerdo al art. 26 de LCA⁷⁷.

En caso de no haber pactado un tiempo definido, el contrato será de duración indefinida de acuerdo al art. 23 de la LCA. Lo mismo si se pactó un tiempo determinado, sin mencionar la posibilidad de prórrogas, y ninguna de las dos partes comunica de forma fehaciente la intención de cesar el contrato de acuerdo al art. 24.2 de la LCA. En caso de que una de las partes quiera finalizar el contrato cuando es de duración indefinida, se ha de realizar mediante un preaviso art. 25 LCA, el tiempo de preaviso debe ser acordado entre las partes (carácter dispositivo de las normas de la LCA), o ser suficientemente largo para que no perjudique a los intereses de ambos.

Por denuncia unilateral en caso de duración indefinida.

El CGH de duración indefinida se puede extinguir por la denuncia unilateral de cualquiera de las partes. Admitiéndose solo cuando la relación obligatoria cumpla las siguientes características: que sea una relación obligatoria duradera, que no tenga previsto un plazo de duración temporal (la duración es indefinida) y que al tratarse de relaciones obligatorias *intuitus personae* la confianza desaparece (si hay alteración de la personas en el CGH entonces el contrato se entenderá rescindido por lo que el propietario ha de considerar el poder vetar el cambio de gestor) por lo que es justo poner fin a la relación⁷⁸. En estos casos, el gestor puede renunciar con un preaviso, generalmente éste es del plazo de un año, además se debe aplicar el artículo 1736 del

⁷⁵ Cláusula segunda párrafo 2 del Anexo 1 • Cláusula 11 párrafo 4 del Anexo 3

⁷⁶ Cláusula 12 del Anexo 3

⁷⁷ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 45

⁷⁸ *Ibid.* p. 20

Cc, por lo que podrá existir la obligación de indemnización por parte del gestor. De la misma forma, el propietario puede revocar el contrato, aplicando el artículo 279 del Cc, no siendo necesario ningún preaviso⁷⁹.

Por el principio de libertad de contratación el CGH puede incluir cláusulas limitativas de los posibles supuestos de resolución, la más común es limitarlos a casos de incumplimiento grave, circunstancia que haga imposible la ejecución y desviación significativa de los objetivos de rentabilidad, éste último se puede comparar con los objetivos pactados, presupuestados, los de competidores, etc.

Por denuncia de incumplimiento de una de las partes

En el supuesto de que una de las partes desee poner fin anticipadamente a la relación contractual, deberá fundamentar la denuncia a causa justa. El ordenamiento español, contempla como causa legal el incumplimiento, y como causa jurisprudencial la excesiva onerosidad de la prestación o bien la desaparición de la base del negocio⁸⁰. La LCA como norma supletoria solamente recoge en su artículo 26.1 el incumplimiento en las situaciones de concurso tanto del gestor como del propietario⁸¹.

En caso de declaración de concurso por alguna de las partes del contrato, el CGH no se extingue de acuerdo al art. 61 de la LC. En el art. 26.1 b) de la LCA pone lo contrario, pero las normas de la LCA se aplican de forma dispositiva, por lo que en caso de declaración de concurso no se anulará el contrato.

En caso de concurso del propietario, puede ceder el CGH, p. ej. vendiendo el hotel, o denunciar unilateralmente el CGH. Ello excusa para que la cadena deje de cumplir. En cualquier caso, el gestor estará libre para perseguir el cumplimiento de las deudas a los avalistas si se extingue el CGH⁸².

Finalmente, es necesario mencionar que siempre es posible la subsanación del contrato, para ello debe existir una inclusión de preaviso y oportunidad de subsanación en 30 días a excepción de que el incumplimiento sea esencial, esta subsanación no se presume, pero el principio de buena fe lo exige.

⁷⁹ Martínez Cañellas, A. obr. cit. (nota 9) p. 46

⁸⁰ Cláusula 14.3 del Anexo 2

⁸¹ Cláusula 24 apartado d) del Anexo 3

⁸² Alcover, obr. cit. (nota 10) p 1024-1025

11. Indemnización derivada de la extinción

Al CGH es de aplicación las reglas generales sobre incumplimiento contractual contenidas en el artículo 1124 del Cc. La resolución del contrato implicará la restitución más daños y perjuicios. Es muy conveniente pactar las indemnizaciones, ya que al ser un contrato atípico es posible que haya ciertas situaciones que no estén contempladas en contratos análogos. Las indemnizaciones variarán según lo que se haya pactado, ya que existe la posibilidad de incluir cláusulas penales, donde la cuantía dependerá de los años que queden de vigencia del contrato y de otros posibles factores que se incluyan como sería la formación del personal.

En caso de que no haya pacto, se acudirá a las reglas específicas de la LCA y de forma subsidiaria a las reglas generales contenidas en el Código Civil. Serán aplicables todos los preceptos de la LCA, los dispositivos y los imperativos, estos últimos se aplicarán de forma dispositiva. Las reglas específicas de las indemnizaciones por daños y perjuicios (art. 29 de la LCA) y por clientela (art. 28 de la LCA), podrán ser aplicables, siempre que no perjudiquen a una de las partes. Ya que la LCA ésta redactada para proteger al agente que se encuentra en posición de inferioridad. En el caso del CGH el gestor está en posición de ventaja.

En caso de que fuera gestor quien renunciase, se aplicaría el artículo 1736 Cc, que indica que el mandatario (gestor) si originase perjuicios por la renuncia deberá indemnizar por ellos, a menos que su renuncia se fundamente en la imposibilidad de continuar desempeñando la actividad. El propietario no está en buena posición para reaccionar frente al incumplimiento del gestor. En cambio el gestor tiene capacidad de reacción al retener el hotel⁸³, hasta el pago de los gastos no amortizados y de los daños y perjuicios derivados del retraso en su restitución al mandatario (art. 1728 y 1730 del Cc). En el caso de abuso de poder por parte del gestor, el propietario podría ejercer la acción de daños y perjuicios. El propietario será siempre quien deberá probar el dolo o culpa en la gestión del gestor.

⁸³ Cláusula 12 párrafo 3 del Anexo 3

12. Contratos asociados

Junto a un CGH, normalmente, también se suscriben otros contratos, estos suelen ser contratos separados con ley y jurisdicción distintas. Por ejemplo el de licencia de marca nuestro ordenamiento jurídico exige que se formalice por escrito y se inscriba en el Registro de Marcas⁸⁴, para hacer efectivas las obligaciones del contrato. Otro sería la transmisión de *know how* o métodos con posibles aplicaciones industriales o mercantiles⁸⁵. El contrato de licencia de *know-how* es un contrato por el que una parte (transferente) se compromete a poner a disposición de la otra (adquirente o receptor) los conocimientos técnicos (p.e. sistematización de la limpieza del baño) por un tiempo determinado, a cambio de una contraprestación.

13. Conclusiones

El CGH es a un contrato mercantil por el que un gestor dirige un negocio hotelero a cambio de una contraprestación, de acuerdo a las instrucciones generales del propietario, el cual tiene la responsabilidad de la puesta en marcha del negocio, mientras que el gestor tiene el riesgo de la gestión diaria. Este contrato se desarrolla a partir de la teoría de la administración de negocios.

La atipicidad legal del CGH induce a tener como bases: el principio de libertad de contratación art. 1255 y 1258 Cc, el clausulado del contrato, (es un contrato mercantil entre dos empresarios, por lo que existirán una serie de cláusulas limitativas tanto de obligaciones como de derechos junto con la delegación de determinados poderes y responsabilidades) y reconducirse hacia contratos típicos semejantes (como el civil de mandato, el contrato mercantil de comisión y el de agencia, todos ellos debidamente modalizados para determinar su verdadero contenido contractual). Esta diversidad de fuentes dificulta la interpretación del contenido de contrato, sobre todo cuando surgen problemas entre las partes. Por ello creo que sería necesario redactar una regulación básica de este tipo de contrato.

⁸⁴ El registro es solamente para que produzca efectos frente a terceros, porque aunque no se cumpla este requisito, produce efectos entre las partes.

⁸⁵ Northcote C. (2011) El contrato de licencia de know how. *Actualidad Empresarial*, 233 pp. X-3- X-4

Finalmente, debido a la extensión limitada del trabajo, existen diversos temas que no he tratado con la debida profundidad. Por ello, pido disculpas por no haber realizado el trabajo como desearía mi tutor.

Bibliografía

- Alcover, G. (2000). Aproximación al régimen jurídico del contrato de gestión hotelera. *Revista de derecho mercantil*, 237: 1003-1025.
- Auriolles, A. (2002). *Introducción al Derecho Turístico*. Madrid: Tecnos.
- Broseta, M. y Martínez, F. (2010). *Manual de Derecho Mercantil. Vol 2*. Madrid: Tecnos.
- Echainz, D. (2008). El management como herramienta contractual para la organización de la empresa. *Derecho y Cambio Social*, 1, 15. Obtenido el 18 noviembre, 2012, de <http://www.derechoycambiosocial.com/revista015/el%20management.pdf>
- Fernández González, M. y González, M. (2008). ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La Elección de la forma de gobierno. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 37:67-96.
- Graham P. (2003). *Mary Parker Follett: Prophet of Management*, Beard Books, Incorporated. [ISBN 978-1-58798-213-2](https://www.beardbooks.com/9781587982132)
- Kehoe, M.R., (1996) Franchising, agency problems, and the cost of capital. *Applied Economics* 28:1485-1493.
- Martínez Cañellas, A. (2012) Estudios de grado en derecho: Contratación mercantil y títulos valores, Bloque temático IX, *Campus Extens UIB virtual*. p. 3-20
- Martínez Cañellas, A. (2012) Ponencia: *El contrato de gestión hotelera*. En: III Congreso Internacional de Derecho del Turismo. Palma de Mallorca.
- Northcote Sandoval C. (2011) *El contrato de licencia de know how* Actualidad Empresarial, 233: X-3, X-4
- Pérez-Moriones, A. (1998). *El contrato de gestión hotelera*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Ramón A. (2010) *Evolución en las estrategias de expansión internacional del sector turístico vacacional: el papel de las empresas españolas en Latinoamérica*. Serie desarrollo productivo. Cepal-Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Rivas P. A. *Estructuras de propiedad y gestión en el sector hotelero*. Dirección: Rafel Crespí i Cladera y Francina Orfila-Sintes. Tesis doctoral. Universitat de les Illes Balears, Departamento de Economía de la Empresa, 2012. Obtenido el 13 de marzo de 2013 <http://hdl.handle.net/10803/108282>
- Witzel M (2003) *Fifty key figures in management*. Londres. Routledge, ISBN 0-415-36977-0, p.96.

Legislación

España. Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de mayo de 1992, núm. 129, p. 18314 a 18317.

España. Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. *Boletín Oficial del Estado*, de 25 de noviembre de 1994, núm. 282, p. 36129 a 36146.

España. Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. *Boletín Oficial del Estado*, 8 de diciembre de 2001, núm. 294, p. 45579 a 45603.

España. Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. *Boletín Oficial del Estado*, 10 de julio de 2003, núm. 164, p. 26905 a 26965.

España. Real decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio. *Boletín Oficial del Estado*, 16 de octubre de 1885, núm. 289, p. 169 a 170.

España. Real decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. *Boletín Oficial del Estado*, 25 de julio de 1989, núm. 206, p. 249 a 259.

Jurisprudencia

SAP Madrid 87/2007, de 20 febrero JUR 2007\152341

SAP Madrid 582/2005, de 4 noviembre JUR 2006\1431

STS de 3 septiembre RJ 2007\4709

STS de 31 octubre RJ 1987\7492

Contratos consultados

Anexo 1: “Borrador contrato de *management*”.

Anexo 2: “Contrato de gestión hotelera para hoteles propiedad de I. o de T.”.

Anexo 3: “Contrato de administración y operación”.

Anexo 1

Anexo 2

Anexo 3