

EFFECTOS DE LA CRISIS PRODUCIDA POR EL COVID19 Y EL IMPAGO DE LOS PRINCIPALES TOUROPERADORES EUROPEOS: EFECTOS DE LA “REBUS SIC STANTIBUS” EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES. CONSIDERACIONES SOBRE LA COMPETENCIA JURISDICCIONAL

Carlos Bethencourt González

Palabras clave: litigios legales, explotación, incumplimiento, contratación turística, fuero judicial.

Keywords: litigation, tourist commercialization, breach of contract, tourism contracting, jurisdiction.

El autor es abogado ejerciente y director de la firma BG Abogados & Consultores. Ha realizado los estudios de Master en Gestión y Planificación Turística y de doctorado en Dirección y Gestión Turística de la ULPGC, estando actualmente redactando su tesis doctoral. Investigador del instituto TOTMA/ECOACUA.

carlos.bethencourt@ulpgc.es

Resumen: con la crisis sanitaria producida por Covid19 ha llegado a España el tan temido “cero turístico”, y con él, no sólo la paralización de la industria alojativa, sino que viene acompañada por la general suspensión de pagos a los empresarios españoles de incluso los importes facturados con anterioridad. La práctica totalidad de touroperadores europeos que operan en el mercado español han decidido, unilateralmente, incumplir con sus obligaciones, con lo que el empresariado español ha de enfrentarse a una muy difícil situación: aceptar unos acuerdos mucho más desfavorables, o actuar legalmente en defensa de sus intereses. Sin embargo, esta opción se revela de muy difícil realización, atendiendo a la literalidad de la práctica totalidad de los contratos suscritos, en los que los touroperadores se aseguran pleitear ante los tribunales de su conveniencia y de acuerdo al derecho que más les conviene. Analizaremos la normativa y jurisprudencia aplicable, y propondremos una posible solución a una muy desventajosa situación para nuestro sector.

Abstract: with the health crisis produced by Covid19, the dreaded “zero tourism” situation has come, and with it, the paralysis of the accommodation industry, which has come accompanied by the general suspension of payments to Spanish tourism-orientated companies, including even previously billed and payable sums. Almost all European touroperators in the Spanish market have unilaterally decided to breach their obligations, so the Spanish incoming companies must face a very difficult situation: either to accept much more unfavorable agreements, or to legally act in defense of their interests. However, this option reveals to be very difficult to perform, considering the literal nature of practically all the signed contracts, in which the tour operators make sure that any legal action must be filed before the courts of their convenience and in accordance with the legislation that suits them best. We analyze applicable regulations and jurisprudence in this regard, and we propose a possible solution to a very disadvantageous situation for our sector.

1. INTRODUCCIÓN.

Cero turistas. Con cero turistas extranjeros se cerró la estadística del INE el pasado mes abril de 2020. El flujo de visitantes internacionales fue nulo en abril, y en consecuencia también el gasto turístico, debido al cierre de las fronteras a partir del 14 de marzo para frenar el coronavirus, tal y como se recogía en la portada de los medios de comunicación de toda España (GUTIERREZ,2020) y así se reflejó en nuestras estadísticas oficiales que confirman que para los meses de abril y mayo de 2020 el gasto turístico registrado en el sistema EGATUR fue cero (INE,2020).

Esta extraordinaria situación ha sido objeto de diferentes trabajos periodísticos (CANARIAS7, 2020) y científicos entre los que destaca el esfuerzo realizado por la Cátedra de Turismo Cajacanarias-Ashotel de la Universidad de La Laguna (SIMANCAS, 2020), obra coral en la que este autor tuvo la oportunidad de efectuar una primera introducción a lo que devendría un inmenso problema para el sector turístico español, y más concretamente, para el canario: la situación de falta de liquidez por el incumplimiento de las obligaciones de pago por parte de los touroperadores europeos (Álvarez,2020)(Sanpedro,2020) que además se ha producido de

manera concertada (Turinews,2020) y en algunos casos, con evidentes excusas exclusivamente sustentadas por exclusivos intereses económicos (Preferente,2020).

El objeto de este trabajo es retomar las reflexiones que este autor pudo reflejar en el capítulo 32. de la obra coral anteriormente mencionada (SIMANCAS, 2020), de manera que se pueda, de manera pedagógica y práctica – esto es, procurando no caer demasiado, como suelen hacer los juristas, en constructos legales poco comprensibles – esbozar en esta comunicación cómo está actualmente el panorama legal en relación una terrible disyuntiva a la que se enfrentan los empresarios turísticos: aceptar unas nuevas condiciones , casi impuestas sin negociación alguna, por estos mismos touroperadores, a cambio de alguna liquidez, o acudir a los tribunales en busca de amparo.

Para ello, apuntaremos cómo un viejo principio del derecho romano – el como nunca ahora conocido “*rebus sic stantibus*” – ha servido de excusa para detener los pagos necesarios para sostener la industria turística, y de igual modo, desarrollaremos cuál es el actual escenario en el que desde la legislación española e internacional aplicable, la clase empresarial turística debe tomar la difícil decisión de acudir a los tribunales para buscar amparo ante esta situación, con con el objeto de evitar esta evidente indefensión.

2. CAUSA “DE FUERZA MAYOR”. APLICACIÓN GENERALIZADA DEL PRINCIPIO “REBUS SIC STANTIBUS”.

2.1. “Casos de Fuerza Mayor”.

Define el Diccionario Panhispánico del Español Jurídico que “fuerza mayor” (*force majeure, vis maior, vis major*, como también se conoce en el ámbito de derecho internacional privado) es una circunstancia imprevisible e inevitable que altera las condiciones de una obligación. La fuerza mayor excluye la responsabilidad, tanto contractual como extracontractual, en las relaciones entre privados y también cuando se trate de exigir responsabilidad a las administraciones públicas (DEJ,2020).

«La fuerza mayor, como tantas veces hemos declarado, no solo exige que obedezca a un acontecimiento que sea imprevisible e inevitable, como el caso fortuito, sino también que tenga su origen en una fuerza irresistible extraña al ámbito de actuación del agente [...]. Debe consiguientemente examinarse si estamos o no ante una situación extraordinaria, inevitable o imprevisible, o si por el contrario nos hallamos en presencia de una situación previsible con antelación suficiente que hubiera permitido adoptar medidas a la Administración que evitasen los daños causados o determinar un incumplimiento de las medidas de policía que le correspondían en cuanto a la conservación del cauce»¹.

Doctrinalmente la fuerza mayor se ha definido, por lo tanto, como un acontecimiento extraordinario que se desata desde el exterior, imprevisible, y que no hubiera sido posible evitar aun aplicando la mayor diligencia. Nuestro Tribunal Supremo ha venido exigiendo como requisitos que han de concurrir para apreciar fuerza mayor que el hecho sea, además de imprevisible, inevitable o irresistible². En otras palabras, introduce una alteración de tal entidad y trascendencia en la relación contractual, que modifica sustancialmente el cumplimiento de la misma y por lo tanto, se produce una alteración del principio “*pacta sunt servanda*”³ y del principio general de la obligación de indemnizar por incumplimiento. Este principio se encuentra recogido en nuestro Código Civil en diferentes artículos, entre los que destacan el art. 1.091⁴, 1.256⁵, 1.258⁶, 1.278⁷ e igualmente se encuentra en distintos cuerpos legales internacionales, como el art. 26 de la Convención de Viena⁸.

Al respecto, el código civil español consagra el régimen general de las obligaciones y contratos que inspira todo el derecho de contratación en nuestro sistema. Establece como regla general la responsabilidad de

¹ STS (sentencia del Tribunal Supremo), de 31 de octubre de 2006.

² STS de 7 de abril de 1965.

³ . Diccionario Panhispánico del Español Jurídico: 'Los pactos deben cumplirse'. Principio fundamental consagrado, entre otros, en los arts. 1091, 1256 y 1258 del CC (Código Civil, de España, de 24 de julio de 1889).

⁴ Artículo 1.255 del Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil , en adelante CC: “Las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse a tenor de los mismos.”

⁵ Art. 1.091 del CC:” La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”.

⁶ Art. 1.256 del CC:” Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley”.

⁷ Art. 1.278 del CC:” Los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez.”

⁸ Art. 26 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados U.N. Doc A/CONF.39/27 (1969), 1155 U.N.T.S. 331, entrada en vigor el 27 de enero de 1980: “*Pacta sunt servanda. Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe*”.

las partes en el cumplimiento de las obligaciones asumidas en el art. 1.101⁹ por lo que, quien voluntariamente asume una obligación en contrato debe de indemnizar a la otra parte. Por el contrario, cuando se produzca un caso de “fuerza mayor” – de acuerdo al contenido del art. 1.105¹⁰ del mismo código - y salvo que la ley o el contrato establezcan otra cosa, nadie responderá de los daños y perjuicios que se ocasionen por el incumplimiento de las obligaciones asumidas en un contrato (LACAL, 2020). Como veremos a continuación, nuestro ordenamiento, cuando ocurre un evento de “fuerza mayor”, entiende que las condiciones sustanciales del contrato han variado y, por lo tanto, es de aplicación el principio denominado “rebus sic stantibus”.

2.2. “Rebus sic stantibus” y su evolución jurisprudencial.

La doctrina desarrollada a partir del aforismo latino “rebus sic stantibus”¹¹, y es a partir de la crisis económica del año 2007 que ha vuelto a resurgir con fuerza, adquiriendo en la actualidad una vigencia inusitada y que haya devenido un término necesariamente vinculado a la actual crisis pandémica (López-Medel, 2020). La revisabilidad del contrato, esto es, el reconocimiento de ciertos efectos jurídicos a la alteración sobrevenida y no prevista de las circunstancias concurrentes en el momento de la celebración del contrato, puede aparecer como una exigencia del principio de justicia material y por lo tanto como una consecuencia de la incidencia en el ámbito del Derecho del propio transcurso del tiempo, puesto que dichos cambios pueden hacer que para alguna de las partes la prestación se torne excesivamente onerosa, o incluso puede provocar la frustración del fin del contrato (Fernández, 2017).

Por lo tanto, es a raíz de una situación de crisis económica que el Tribunal Supremo español ha propiciado una revisión de su propia jurisprudencia, por lo que en la actualidad parece necesario considerar más vigente que nunca dicho principio, considerando que la actual crisis supera, y con mucho, el impacto de aquella (Vargas, 2020).

Un primer fundamento de dicha “cláusula” – que aparece como una excepción al principio “pacta sunt servanda” es la equidad. Y precisamente por este motivo debe tener carácter excepcional (Fernández, 2020). El otro principio que sustenta la misma es la “buena fe” contractual, que además se introdujo en la legislación española desde la normativa alemana y el artículo 242 de su BGB (Fernandez, 2017)¹².

Es importante reseñar que a fecha de remisión de esta comunicación – principios de octubre de 2020 – no existen grandes diferencias entre la postura del Tribunal Supremo en relación a la aplicación de esta a veces denominada “cláusula rebus sic stantibus” en relación a la exégesis que de la misma se efectuaba por el Alto Tribunal en el año 2008 (Capel, 2020). Como ejemplo de dicha interpretación debemos referirnos a la sentencia de 30 de junio de 2014 fija la siguiente doctrina a tenor de la aplicación a un contrato de la cláusula rebus sic stantibus: “... su incidencia debe ser relevante o significativa respecto de la base económica que informó inicialmente el contrato celebrado, y considerando que se produce tal hecho cuando la excesiva onerosidad operada por dicho cambio resulte determinante tanto para la frustración de la finalidad económica del contrato (viabilidad del mismo), como cuando represente una alteración significativa o ruptura de la relación de equivalencia de las contraprestaciones (conmutatividad del contrato) ...”.

En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014 hace referencia a la onerosidad cualitativa excesiva, no cuantitativa: “... el resultado negativo debe desprenderse de la relación económica que se derive del contrato en cuestión, **sin que quepa su configuración respecto de otros parámetros más amplios de valoración económica: balance general o de cierre de cada ejercicio de la empresa, relación de grupos empresariales, actividades económicas diversas...**” (Capel, 2020).

En una nueva sentencia – de 6 de marzo de 2020 – se esboza una nueva característica de la aplicación efectiva de este principio: el ámbito de duración de la relación contractual. Esto es, será de aplicación en

⁹ Art. 1.101 del CC: “Quedan sujetos a la indemnización de los daños y perjuicios causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad, y los que de cualquier modo contravinieren al tenor de aquéllas.”

¹⁰ Art. 1.105 del CC: “Fuera de los casos expresamente mencionados en la ley, y de los en que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse, o que, previstos, fueran inevitables.”

¹¹ Diccionario Panhispánico del Español Jurídico : “Rebus sic stantibus”: ‘Estando así las cosas’. De origen medieval incierto procedente de una idea del derecho romano: la obligación puede modificarse si se alteran las circunstancias existentes en el momento de su constitución. Conforme a esta cláusula, la subsistencia de la obligación depende de la subsistencia de las circunstancias. Consiste en un remedio equitativo al desequilibrio de las prestaciones por causas sobrevenidas.

¹² Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) : § 242 Leistung nach Treu und Glauben “Der Schuldner ist verpflichtet, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.”[Traducción: Código Civil Alemán, parágrafo 424. Prestación de acuerdo a la confianza y buena fe: el deudor estará obligado a realizar la prestación de acuerdo a la confianza y buena fe y con consideración a las exigencias de la costumbre general.]

contratos de larga duración, tal y como se recoge en la sentencia, haciéndose eco de la exigencia del requisito de imprevisibilidad del cambio de circunstancias: “El cambio de estas características que, bajo las premisas que establece la jurisprudencia, podría generar un supuesto de aplicación de la regla de la *rebus sic stantibus* es más probable que se dé en un contrato de larga duración, ordinariamente de tracto sucesivo. Pero no en un supuesto, como el presente, de contrato de corta duración, en el que difícilmente puede acaecer algo extraordinario que afecte a la base del contrato y no quede amparado dentro del riesgo propio de ese contrato”.

Es importante, por último, reseñar que los efectos de la “*rebus*” – como se le conoce en argot jurídico – no incluyen los efectos rescisorios, resolutorios o extintivos, sino que únicamente persigue adecuar – de acuerdo al principio de buena fe contractual y el de equidad – la sobrevenida situación de desventaja de una de las partes del contrato. Así, planteado, podría por lo tanto deducirse que la “*rebus sic stantibus*” habría de ayudar a que las partes involucradas en los negocios de alojamiento turístico – touroperadores y empresarios españoles – pudieran encontrar nuevas soluciones para una inesperada e imprevisible situación de “cero turístico”, como se ha expuesto con anterioridad, y sin embargo, la realidad es que por parte de los touroperadores europeos se ha procedido a suspender los pagos de las cantidades adeudadas a los explotadores españoles (Wikens, 2020), causando una gravísima crisis económica y social (Hosteltur, 2020).

En otras palabras: se está produciendo un verdadero abuso de derecho de funestas consecuencias para nuestro sector turístico, en cuanto que por una mera cautela de tesorería no es ya que se haya detenido el pago de los servicios contratados y que no se han realizado, que podría considerarse amparada por el principio “*rebus sic stantibus*”, sino que no se están abonando servicios ya prestados, lo que respondería, exclusivamente, a una voluntad de reforzar su tesorería por parte de los touroperadores, lo que, en ningún caso, podría estar justificado por la aplicación de la “*rebus*”, como hemos visto.

3. La “nueva normalidad” en el sector turístico. Una situación difícil: pleitear o renegociar a la baja.

La primera medida, como apuntamos anteriormente, que de manera general se ha adoptado por los touroperadores europeos no ha sido el renegociar o requerir a los empresarios en destino para diseñar nuevas estrategias comunes. Ha sido – unilateralmente - suspender la actividad empresarial y detener los pagos a los explotadores turísticos, comenzando por TUI, el más importante touroperador a nivel mundial (Arroyo, 2020), decisión que ha sido replicada por los demás touroperadores europeos: FTI, DER Touristik, Jet2, etc, (TOURINEWS, 05.05.2020) y lo tanto, los explotadores turísticos – hoteleros o extrahoteleros por igual – se han visto han visto, casi de un día a otro, sin ingresos.

Evidentemente, el sector empresarial se ha quejado por esta situación a sus otrora fieles contrapartes, sobre todo considerando que muchos touroperadores han recibido ingentes ayudas económicas (12.08.2020), y como respuesta a esta justificada protesta (Hosteltur,30.03.2020), poco a poco se han ido recibiendo de estos touroperadores diversas comunicaciones en el mismo sentido: o los empresarios turísticos se avenían a renegociar una rebaja sustancial de las cantidades pactadas, o se arriesgaban a una evidente crisis de liquidez causada por la estrategia de retener tesorería por parte de los touroperadores e incumpliendo, por lo tanto, el debido cumplimiento contractual en relación a prestaciones ya efectuadas y satisfechas. De hecho, esta parálisis en los pagos debidos ha llevado incluso a algunos empresarios, que no se han avenido a aceptar las condiciones “impuestas” por los touroperadores, a considerar que incluso están financiando a los mismos (Preferente, 10.07.2020).

Entre quienes sí se han avenido a negociar, se impone la cautela: tal y como se recoge en las declaraciones efectuadas en el marco del webinar organizado por la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y PwC durante los días 1 y 2 de abril: “En la relación con los touroperadores el marco normativo que aplica es el contrato entre las partes; en todos hemos visto que regulan la fuerza mayor, y en la mayor parte esos contratos son desequilibrados para el hotelero”, entiende Carlos Saavedra, Socio de PwC Tax & Legal Services, por lo que en un contexto de crisis se recomienda “ser muy listos para negociar” (González, 03.04.2020). Del mismo modo, Marta Rosas, Senior Manager de PwC Tax & Legal Services, planteó en dicho foro que en este contexto de crisis “tenemos que preservar nuestra tesorería” y por tanto es clave que “no acatemos decisiones caprichosas y arbitrarias”. Igualmente declaró: “ya sabemos cómo son los contratos de touroperadores, que en muchas ocasiones son prácticamente contratos de adhesión. Ésta es la gran oportunidad para cambiar el sector, para abrir una nueva era de equilibrio entre las partes. Quizás podamos sacar rédito a este desastre y que lo positivo sea la reestructuración de esos acuerdos”

En definitiva, se impone la cautela y sobre todo, se requiere del sector que no se deje presionar aprovechando esta terrible situación. Todo un reto que se añade a la ya complicada situación laboral de las plantillas (Gordón, 2020) o la necesidad de implementación de la normativa específica para este periodo de incertidumbre que afecta a los derechos de los turistas (González Cabrera, 2020). Sin embargo, la necesidad de liquidez es primordial, pues incluso considerando el alivio que supone para los gastos en plantilla el poder contar con herramientas como los ERTE (Agenttravel, 2020), el mantenimiento de la estructura laboral y la infraestructura hotelera es muy significativo, y requiere de soluciones que permitan mantener la potencialidad del sector turístico español para el momento en el que se haya superado esta crisis (Mesones, 2020).

En definitiva, la difícil disyuntiva que se plantea en el horizonte inmediato de los empresarios españoles es, por lo tanto, negociar a la baja esperando captar liquidez, o actuar ante los incumplimientos de los touroperadores confiando en que, de esta manera, al menos, se obtenga el amparo jurisdiccional ante los incumplimientos aquí relatados, y si bien es cierto que una buena negociación es siempre preferible en España (Vargas, 2020) que aventurarse en las procelosas aguas de una administración de justicia más que saturada (Pinheiro, 2020), a continuación expondremos los riesgos a los que se enfrentan los posibles demandantes de dicho amparo jurisdiccional.

4. ANÁLISIS DE LA PRÁCTICA GENERALIZADA EN LA CONTRATACIÓN TURÍSTICA: EL PACTO DE SUMISIÓN JURISDICCIONAL Y LA ELECCIÓN DE DERECHO APLICABLE.

y es en esta tesitura económica en la que se ha puesto de evidente manifiesto una de las principales debilidades legales del empresariado español resultante de la contratación de servicios con los agentes de touroperación europeos: la sumisión expresa que de manera homogénea y unívoca – con independencia de qué touroperador se trate – se realiza tanto al derecho como la jurisdicción de conveniencia de los mismos, fuera de España. Mientras la industria turística ha prosperado satisfactoriamente para todas las partes involucradas, no ha sido necesaria la revisión de los clausulados vinculados a la touroperación, pero una vez que se han detenido – en gran medida – los pagos previstos, la necesidad de buscar soluciones a la actual crisis ha llevado al empresariado español a descubrir que el ejercicio de sus derechos está limitado a su acción ante los juzgados de otros países y – en la mayoría de ocasiones – incluso de acuerdo al derecho sustantivo de dichas jurisdicciones (Bethencourt, 2020).

La introducción de cláusulas de manera sistemática en todos los contratos de touroperación que hacen referencia a tanto la competencia judicial efectiva de los tribunales de conveniencia de dichos touroperadores, como el acuerdo expreso a la aplicación del derecho sustantivo que ha de regir el contrato, remitiendo a tribunales británicos, alemanes, neerlandeses, italianos, etc. la competencia para conocer del impago a los establecimientos alojativos en España, si bien es una práctica asentada y conocida, nunca antes desplegó efectos tan perversos para nuestra clase empresarial. De este modo, una aplicación muy “sui generis” por parte de estos touroperadores, que como hemos visto, han decidido en virtud del principio “rebus sic stantibus” suspender los pagos a nuestros empresarios, unido a la evidente restricción de movimientos en toda la Unión Europea, han asestado un golpe mortal a nuestra industria turística.

4.1 La capacidad de las partes para convenir qué tribunales han de conocer de los asuntos dimanantes de la relación.

En principio, las partes – el empresario / explotador turístico y el touroperador – tienen libertad para acordar el foro ante el que dilucidar las disputas jurídicas: partiendo de la base de la libertad que los contratantes ven reflejado en el artículo 1.255 del Código Civil¹³, y de acuerdo a nuestra Ley de Enjuiciamiento Civil, y concretamente en relación a los artículos 55 y 56 de dicho cuerpo legal, en relación al artículo 22 bis de la vigente Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, se permite que las partes en un negocio turístico pacten, siempre y cuando se respeten las denominadas competencias exclusivas tanto el foro como el derecho material que ha de regular sus relaciones mercantiles (Garau, 2010), si bien en esta comunicación vamos a centrarnos en el estudio de las primeras. Estas cláusulas de elección de foro o «cláusulas de jurisdicción» son un seguro frente al forum shopping¹⁴ y, en general, frente a la incertidumbre jurídica.

¹³ Art. 1.255 del CC: “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”.

¹⁴ Diccionario Panhispánico del Español Jurídico: “Forum Shopping”: Conducta oportunista de una parte al decidir la presentación de la demanda en el foro más favorable a sus intereses.

La voluntad de las partes puede jugar con dos efectos distintos. Un efecto positivo o prorrogatorio, cuando la voluntad común de las partes es que los tribunales españoles resuelvan el fondo del litigio, o al contrario, y como ocurren en este caso, las cláusulas de elección de foro tienen un efecto negativo o derogatorio. El alcance de este segundo efecto es «derogar» la competencia que poseían los tribunales correspondientes en virtud de las reglas generales de atribución de competencia (Alfaro, 2017). Esta competencia se encuentra recogida en la legislación europea, fundamentalmente, del artículo 25 del Reglamento Bruselas I bis¹⁵, en el artículo 23 del Convenio de Lugano¹⁶ y en el artículo 22 bis LOPJ¹⁷. El primer requisito esencial para que las partes puedan hacer valer este acuerdo de elección de foro, con independencia del domicilio de las partes, es que exista un acuerdo entre las partes, y este acuerdo debe reflejar la voluntad común de las partes de someter sus litigios a determinados tribunales¹⁸.

El segundo requisito esencial recogido en el artículo 25 del reglamento 1215/2012 es la forma: puede recogerse por escrito o verbalmente, con posterior confirmación por escrito, siempre y cuando se ajuste esta designación a las formas y usos que conozcan las partes – usos inter pares – y que no contravengan, al menos en

¹⁵ REGLAMENTO (UE) No 1215/2012 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, BOCA 20.12.2012, con entrada en vigor el 10 de enero de 2015:

“1. Si las partes, con independencia de su domicilio, han acordado que un órgano jurisdiccional o los órganos jurisdiccionales de un Estado miembro sean competentes para conocer de cualquier litigio que haya surgido o que pueda surgir con ocasión de una determinada relación jurídica, tal órgano jurisdiccional o tales órganos jurisdiccionales serán competentes, a menos que el acuerdo sea nulo de pleno derecho en cuanto a su validez material según el Derecho de dicho Estado miembro. Esta competencia será exclusiva, salvo pacto en contrario entre las partes. El acuerdo atributivo de competencia deberá celebrarse:

a) por escrito o verbalmente con confirmación escrita;
 b) en una forma que se ajuste a los hábitos que las partes tengan establecido entre ellas, o
 c) en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conozcan o deban conocer y que, en dicho comercio, sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado”.

¹⁶ Decisión del Consejo, de 15 de octubre de 2007, relativa a la firma, en nombre de la Comunidad, del Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, DOUE, núm. 339, de 21 de diciembre de 2007, artículo 23:

“1. Si las partes, cuando al menos una de ellas tuviere su domicilio en un Estado vinculado por el presente Convenio, hubieren acordado que un tribunal o los tribunales de un Estado vinculado por el presente Convenio fueren competentes para conocer de cualquier litigio que hubiere surgido o que pudiere surgir con ocasión de una determinada relación jurídica, tal tribunal o tales tribunales serán competentes. Esta competencia será exclusiva, salvo pacto en contrario entre las partes. Tal convenio atributivo de competencia deberá celebrarse:

a) por escrito o verbalmente con confirmación escrita, o
 b) en una forma que se ajustare a los hábitos que las partes tuvieran establecidos entre ellas, o
 c) en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado.

2. «Por escrito» equivaldrá a toda comunicación realizada por medios electrónicos que proporcione un registro duradero del acuerdo.

3. Cuando ninguna de las partes que hubieren celebrado un acuerdo de este tipo estuviere domiciliada en un Estado vinculado por el presente Convenio, los tribunales de los demás Estados vinculados por el presente Convenio solo podrán conocer del litigio cuando el tribunal o los tribunales designados hubieren declinado su competencia.

4. El tribunal o los tribunales de un Estado vinculado por el presente Convenio a los que el documento constitutivo de un trust hubiere atribuido competencia serán exclusivamente competentes para conocer de una acción contra el fundador, el trustee o el beneficiario de un trust si se tratare de relaciones entre estas personas o de sus derechos u obligaciones en el marco del trust.

5. No surtirán efecto los convenios atributivos de competencia ni las estipulaciones similares de documentos constitutivos de un trust si fueren contrarios a las disposiciones de los artículos 13, 17 o 21, o si excluyeren la competencia de tribunales exclusivamente competentes en virtud del artículo 22.”

¹⁷ Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, «BOE» núm. 157, de 02/07/1985, Entrada en vigor: 03/07/1985 Artículo 22.:

“Con carácter exclusivo, los Tribunales españoles serán competentes en todo caso y con preferencia de cualquier otro, para conocer de las pretensiones relativas a las siguientes materias:

a) Derechos reales y arrendamientos de bienes inmuebles que se hallen en España. No obstante, en materia de contratos de arrendamiento de bienes inmuebles celebrados para un uso particular durante un plazo máximo de seis meses consecutivos, serán igualmente competentes los órganos jurisdiccionales españoles si el demandado estuviera domiciliado en España, siempre que el arrendatario sea una persona física y que éste y el propietario estén domiciliados en el mismo Estado.
 b) Constitución, validez, nulidad o disolución de sociedades o personas jurídicas que tengan su domicilio en territorio español, así como respecto de los acuerdos y decisiones de sus órganos.
 c) Validez o nulidad de las inscripciones practicadas en un registro español.
 d) Inscripciones o validez de patentes, marcas, diseños o dibujos y otros derechos sometidos a depósito o registro, cuando se hubiera solicitado o efectuado en España el depósito o el registro.
 e) Reconocimiento y ejecución en territorio español de sentencias y demás resoluciones judiciales, decisiones arbitrales y acuerdos de mediación dictados en el extranjero.

¹⁸ Entre otras, son reseñables la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) As. 24/76 o las Cuestiones Prejudiciales (C) C-106/95 y C-322/14.

aparición, los usos internacionales. Todos estos requisitos van dirigidos a limitar las posibilidades de que las partes invoquen posibles vicios del consentimiento (Garcimartín, 2017).

Los foros del Reglamento Bruselas I se estructuran de forma jerárquica. De esta manera, en defecto de un foro exclusivo, el legislador europeo da preferencia, en primer lugar, a la voluntad de las partes manifestada en un acuerdo de sumisión a determinados tribunales - tal y como se recoge en su art. 25 - y en segundo lugar, en el supuesto de que no exista ese consenso a la hora de elegir juez competente, los foros aplicables serían el foro general del domicilio del demandado (Art.4.¹⁹) y, si concurriese, el foro especial por razón de materia (Art. 7²⁰), siendo estos dos últimos alternativos – sin jerarquía entre los mismos (Rodríguez, 2018). Siempre hay que considerar, al respecto, que existen una serie de foros de competencia exclusiva – que en España se recogen en el art. 22. LOPJ – y una serie de sectores regulados por unas reglas especiales: los contratos de consumo, los contratos de seguro y el contrato individual de trabajo (Gamarcín, 2017). El tratamiento de estas relaciones jurídicas, como desarrollaremos más adelante, podrían inspirar los necesarios cambios legislativos que sugeriremos en este trabajo.

Y es que entendemos fundamental reiterar la fundamental necesidad de poder librar a nuestros empresarios de la enorme dificultad de acceder a la tutela judicial efectiva de los tribunales españoles: el objeto de esta comunicación es acreditar la enorme conveniencia de dotar de suficientes herramientas legales nuestro marco contractual en materia turística, de manera que se equilibre una evidente situación de desigualdad negocial que ha venido sufriendo, desde hace varias décadas, nuestro sector turístico: desde los “descuentos” indiscriminados por las quejas presentadas por los turistas tras regresar a sus países de origen (La Sexta, 2018), hasta las situaciones de evidente incumplimiento de los pagos acordados, como regla general, siempre se “pacta” la sumisión a la jurisdicción más favorable para los touroperadores, limitando, de manera efectiva, el acceso a la tutela efectiva de nuestros empresarios y se procura – como regla general - una forzada comparecencia ante jurisdicciones muy lejanas y con costes definitivamente mucho más altos, por lo general, que en España.

Al respecto, la normativa comunitaria – y entendemos que es de fundamental comprensión en relación a este asunto – desarrolla igualmente la cuestión de las condiciones generales de la contratación y la elección de foro por parte de los contratantes, de manera que pueda garantizarse la libre y consciente expresión de las partes en relación a este tipo de cláusulas en los casos en los que uno de los contratantes sea el adherente y el otro el adherido – o lo que es lo mismo – que el contrato sea presentado por una de las partes sin que se hayan negociado cada una de las cláusulas (Balluguera, 20114), a saber : a) que el adherente haya sido advertido de la existencia de esa cláusula (condición general) y b) que haya tenido posibilidad efectiva de conocer su contenido en el momento de la celebración del contrato. A estos empresarios se le exige, en cuanto que profesionales del

¹⁹ REGLAMENTO (UE) No 1215/2012: Artículo 4.

“1. Salvo lo dispuesto en el presente Reglamento, las personas domiciliadas en un Estado miembro estarán sometidas, sea cual sea su nacionalidad, a los órganos jurisdiccionales de dicho Estado.

2. A las personas que no tengan la nacionalidad del Estado miembro en que estén domiciliadas les serán de aplicación las normas de competencia judicial que se apliquen a los nacionales de dicho Estado miembro.”

²⁰ REGLAMENTO (UE) No 1215/2012: Artículo 7

Una persona domiciliada en un Estado miembro podrá ser demandada en otro Estado miembro:

1) a) en materia contractual, ante el órgano jurisdiccional del lugar en el que se haya cumplido o deba cumplirse la obligación que sirva de base a la demanda; b) a efectos de la presente disposición, y salvo pacto en contrario, dicho lugar será: — cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías, — cuando se trate de una prestación de servicios, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser prestados los servicios; c) cuando la letra b) no sea aplicable, se aplicará la letra a);

2) en materia delictual o cuasi delictual, ante el órgano jurisdiccional del lugar donde se haya producido o pueda producirse el hecho dañoso;

3) si se trata de acciones por daños y perjuicios, o de acciones de restitución fundamentadas en un acto que dé lugar a un proceso penal, ante el órgano jurisdiccional que conozca de dicho proceso, en la medida en que, de conformidad con su ley, dicho órgano jurisdiccional pueda conocer de la acción civil;

4) si se trata de una acción civil, basada en el derecho de propiedad, dirigida a recuperar un bien cultural según se define en el artículo 1, punto 1, de la Directiva 93/7/CEE, e incoada por la persona que reclama el derecho a recuperar dicho bien, ante el órgano jurisdiccional del lugar en que se encuentre el bien cultural en el momento de interponerse la demanda;

5) si se trata de litigios relativos a la explotación de sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento, ante el órgano jurisdiccional en que se hallen sitios;

6) si se trata de litigios entablados contra el fundador, trustee o beneficiario de un trust constituido ya en aplicación de la ley ya por escrito o por un acuerdo verbal confirmado por escrito, ante los órganos jurisdiccionales del Estado miembro en cuyo territorio esté domiciliado el trust;

7) si se trata de un litigio relativo al pago de la remuneración reclamada en razón del auxilio o el salvamento de los que se haya beneficiado un cargamento o un flete, ante el órgano jurisdiccional en cuya jurisdicción dicho cargamento o flete: a) haya sido embargado para garantizar dicho pago, o b) habría podido ser embargado a tal fin, pero se ha prestado una caución o cualquier otra garantía. Esta disposición solo se aplicará cuando se pretenda que el demandado tiene un derecho sobre el cargamento o el flete, o que tenía tal derecho en el momento de dicho auxilio o salvamento.”

sector, la diligencia propia el empresario adherente que está contratando por razón de su negocio, con ánimo de lucro y con una repercusión –más o menos directa– sobre su actividad empresarial. En rigor, por lo tanto, entiende la doctrina y jurisprudencia que la autorresponsabilidad que se le debe exigir a este perfil de adherente en cuanto a diligencia es mayor, obviamente, que la que le puede ser requerida a un consumidor, especialmente cuando contrata en el ámbito de su negocio (Mato, 2017). Resta, por lo tanto, verificar qué transcendencia reviste dicha adhesión y si es técnicamente posible superar las restricciones de foro impuestas en las condiciones generales de estos contratos.

4.2 Los contratos de adhesión en la contratación alojativa: el posible remedio del Art. 54.2 LEC.

La normativa comunitaria, como hemos visto anteriormente, sí que establece ciertas cautelas que pretenden garantizar que las partes no puedan alegar un supuesto “vicio” en la conformación de la voluntad de sometimiento a una determinada jurisdicción, y en nuestro caso, en relación a las cláusulas de competencia jurisdiccional que podemos encontrar en las cláusulas generales presentadas por los touroperadores. Sin embargo, la imposición por una de las partes de un acuerdo de sumisión iría en contra del principio del “mutuo acuerdo”, intrínseco a todo convenio atributivo de jurisdicción que no se base en un real acuerdo mutuo entre las partes (Garau, 2010). Así, el art. 54 LEC²¹, en su apartado primero, establece una serie de excepciones al carácter dispositivo de este tipo de normas, mientras que el apartado segundo, directamente, declara que «no será válida la sumisión expresa contenida en contratos de adhesión, o que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes, o que se hayan celebrado con consumidores y usuarios».

“Artículo 54 - Carácter dispositivo de las normas sobre competencia territorial

... 2. No será válida la sumisión expresa contenida en contratos de adhesión, o que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes, o que se hayan celebrado con consumidores o usuarios”.

Aunque pueda parecer, en principio, que la prescripción se centra en los consumidores, excluyendo así de la protección a los empresarios adherentes, el enunciado de la primera parte referido de forma genérica a los “contratos de adhesión” o a los contratos “que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes”, conlleva que cualquier cláusula de sumisión expresa contenida en un contrato de estas características, aún celebrado entre profesionales, estaría viciada de nulidad.

El problema, a continuación, es determinar si efectivamente una de las partes ha impuesto a la otra su voluntad (Colmenero, 2007) lo que, en principio, y que, en ausencia de un *aggiornamento* de la actual normativa procesal, deberá ser resuelto por los tribunales en atención a los méritos de cada caso. En otras palabras, debe constatarse la existencia de un “abuso de derecho”. Al respecto, tanto la jurisprudencia como la doctrina se encuentra dividida: de una parte, parte de la misma destierra la idea de que una parte contratante, en cuanto que lo hace en su calidad de profesional, pueda considerarse “débil” frente a otra más “fuerte” y, por lo tanto, interpreta con extremo celo dicha posibilidad, incluso en contra del tenor literal de dicho artículo. Para concluir que existe “abuso de Derecho” se precisa la concurrencia de los siguientes elementos: : actuación del *abutente*, consistente en el ejercicio de un derecho externamente legal; forma de actuación en la que se sobrepasa manifiestamente los límites normales del ejercicio del derecho; actuación abusiva desde el punto de vista subjetivo u objetivo (intención del autor, objeto y circunstancias en las que se realiza la actuación); la actuación abusiva debe tener como resultado un daño para un tercero. En opinión de Garau, representante de las tesis más restrictivas a la hora de interpretar el alcance del art. 54.2 en relación a la apreciación de un posible “abuso de Derecho”, este exige también la concurrencia de otros requisitos, por lo que en cada caso deberá deducirse de las circunstancias concurrentes si la parte demandada al plantear la declinatoria internacional ha sobrepasado manifiestamente los límites normales de su derecho a hacerlo y si su actuación es objetiva y subjetivamente abusiva.

²¹ Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. BOE núm. 7 de 08 de enero de 2000. Vigente desde 08.01.2001. Artículo 54: Carácter dispositivo de las normas sobre competencia territorial:

“1. Las reglas legales atributivas de la competencia territorial sólo se aplicarán en defecto de sumisión expresa o tácita de las partes a los tribunales de una determinada circunscripción. Se exceptúan las reglas establecidas en los números 1.º y 4.º a 15.º del apartado 1 y en el apartado 2 del artículo 52 y las demás a las que esta u otra Ley atribuya expresamente carácter imperativo. Tampoco será válida la sumisión expresa o tácita en los asuntos que deban decidirse por el juicio verbal.

2. No será válida la sumisión expresa contenida en contratos de adhesión, o que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes, o que se hayan celebrado con consumidores o usuarios.

3. La sumisión de las partes sólo será válida y eficaz cuando se haga a tribunales con competencia objetiva para conocer del asunto de que se trate”.

Esta postura a su vez se ve avalada por la más reciente jurisprudencia en este sentido, entre la que destaca – y así aparece recogida en varios documentos de estudio (Desantes, 2014) – la sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante (de 24 de febrero de 2014, fallada en el procedimiento 966/11²². En dicha sentencia, que versa exactamente sobre la validez de la cláusula de sumisión expresa a los tribunales británicos incluida en el contrato suscrito entre la mercantil española PAPANILLELL SL y TUI TRAVEL PCL, se revoca el pronunciamiento de primera instancia que sí estimó competencia de los tribunales españoles para conocer de esta cuestión, y revocando la misma, admite la competencia de los tribunales británicos para conocer de la reclamación por los “descuentos” efectuada por TUI TRAVEL PCL. Al respecto, destacar que dicha sentencia entra tanto a evaluar un posible abuso de derecho en la imposición de la cláusula de sumisión, descartando dicha situación por el mero hecho de que “no se trata de una relación de consumo, sino entre profesionales”²³, como estudia la capacidad y libertad de las partes en relación a la fijación del tribunal que ha de conocer de la causa, así como como revisa los criterios formales de la plasmación de la voluntad entre dos entidades jurídicas que, reiteramos, contratan en su calidad de profesionales. Ni la inclusión de dicha cláusula entre las condiciones generales, ni el hecho de que se haya utilizado un idioma extranjero son indicativos, para el tribunal, de que pudiera invocarse en este caso la tutela de los tribunales españoles.

En el sentido contrario, y actualmente, corriente minoritaria, parte de la doctrina entiende que cualquier cláusula de sumisión expresa contenida en un contrato de estas características, aún celebrado entre profesionales, estaría viciada de nulidad. En principio el artículo no matiza y declara la nulidad de este tipo de cláusulas de forma general y en todo caso (siempre dentro de los supuestos previstos). Ahora bien, si la ratio de la norma es proteger al adherente, parece que no tendría sentido aplicar esta ineficacia a una cláusula de este tipo que convenga a ambas partes y, por tanto, también al adherente. Como ejemplo jurisprudencial de esta postura podríamos destacar la sentencia del Juzgado de lo Mercantil de Madrid de 3 de mayo de 2006 [AC\2006\1342], en la que el órgano jurisdiccional aplica directamente el art. 54 LEC e indirectamente el art. 8.1 LCGC²⁴ y declara nula una cláusula de sumisión expresa contenida en un contrato de franquicia (también ante un contrato de franquicia y con los mismos fundamentos jurídicos, SAP Madrid de 17 de abril de 2008 [JUR\2008\188215]) (Mato, 2017).

5. CONCLUSIONES.

La crisis producida por el COVID-19 ha producido una parálisis casi absoluta de la actividad turística en Canarias y ello ha llevado al sector a una situación de stress financiero muy importante, originado, sobre todo, por la decisión unilateral de los touroperadores de interpretar unilateralmente las obligaciones contractuales – sobre todo las de pago – y decidiendo suspender los pagos a los explotadores canarios (Bethencourt, 2020).

Ante esta situación, la capacidad de respuesta de nuestra clase empresarial está francamente limitada: o bien se acepta, en aras de recuperar cierta liquidez, unas nuevas condiciones propuestas por los touroperadores, quienes, escudándose en la imprevisibilidad de la crisis – cláusula *rebus sic stantibus* – han dejado de abonar incluso las cantidades correspondientes a trabajos ya realizados y pendientes de abono, o en su defecto, deberán hacer valer sus derechos ante los tribunales de justicia. Sin embargo, y como ya se puso de manifiesto en la obra colectiva, “Turismo pos-COVID-19. Reflexiones, retos y oportunidades” (SIMANCAS et ali. 2020), la capacidad de actuación es muy limitada en cuanto que los contratos suscritos con los touroperadores – contratos que sin duda pueden calificarse “de adhesión”, por mucho que ambos signatarios actúen en calidad de profesionales, fijan tanto la competencia jurisdiccional como el derecho aplicable al contrato a conveniencia de la parte más fuerte, esto es: los touroperadores. A lo largo de esta comunicación se ha querido esbozar qué fundamento tiene esta situación, tan gravosa para los intereses del sector turístico español, y cuáles son las posibilidades técnico-jurídicas para superar esa “vis atractiva” del clausulado que fuerza a nuestros empresarios a recurrir a profesionales extranjeros para interponer ante tribunales de Alemania, Reino Unido, Suecia o

²² Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante 152/2014. Id Cendoj: 03014370082014100031. Órgano: Audiencia Provincial. Sede: Alicante/Alacant. Sección: 8. Fecha: 24/02/2014. Nº de Recurso: 25/2014. Nº de Resolución: 41/2014 Procedimiento: CIVIL. Ponente: LUIS ANTONIO SOLER PASCUAL. Tipo de Resolución: Sentencia

²³ Fundamento Jurídico Tercero de dicha resolución.

²⁴ Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación, BOE núm. 89, de 14/04/1998, entrada en vigor: 04/05/1998. Artículo 8. Nulidad.

“1. Serán nulas de pleno derecho las condiciones generales que contradigan en perjuicio del adherente lo dispuesto en esta Ley o en cualquier otra norma imperativa o prohibitiva, salvo que en ellas se establezca un efecto distinto para el caso de contravención.

2. En particular, serán nulas las condiciones generales que sean abusivas, cuando el contrato se haya celebrado con un consumidor, entendiéndose por tales en todo caso las definidas en el artículo 10 bis y disposición adicional primera de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.”

cualquier otro país europeo, la acciones que legítimamente les pueden corresponder ante el abuso que se perpetra, y con impunidad, al retener los pagos a los mismos de manera injustificada (al menos desde la perspectiva jurídica).

Concluimos, por lo tanto, en que la situación legal no es propicia para nuestros empresarios, en cuanto que la principal corriente jurisprudencial y doctrinal avala la plena validez de las cláusulas de remisión de competencia judicial, mientras que la postura contraria, favorable a extender en los casos de imposición – abuso de derecho – la tutela de nuestros tribunales, no es la mayoritaria.

¿Cómo invertir, por lo tanto, esta terrible situación que, si bien no es novedosa, sí que se ha extremado a con la presente crisis? Pues las soluciones, entiende este autor, son dos distintas: o bien se han de familiarizar nuestros tribunales y estudiosos con la realidad de la contratación turística, lo que sin duda les ayudaría a observar como la imposición por parte de las empresas “fuertes” a las “débiles” es una realidad incontestable, o bien se requiere una sutil ampliación del arco de competencias exclusivas recogidas en nuestro ordenamiento – LOPJ , LEC – de manera que al igual que han de conocer los tribunales españoles en los casos de arrendamientos urbanos e incluso en los casos de arrendamientos de bienes inmuebles celebrados para un uso particular durante un plazo máximo de seis meses consecutivos, si el demandado estuviera domiciliado en España, debieran conocer los tribunales españoles en los casos de arrendamiento de inmuebles con finalidad turística, animando a seguir esta línea de investigación y que seguirá este autor en sus próximos trabajos.

BIOGRAFÍA

Aggenttravel.es, redacción (04.09.2020) “El sector turístico insta a Díaz a prolongar los ERTE hasta junio de 2021”. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.agenttravel.es/noticia-039040_El-sector-turistico-insta-a-Diaz-a-prolongar-los-ERTE-hasta-junio-de-2021.html

Garcimartín Alfárez y Alfaro, Jesús (02.08.2017) “Competencia judicial internacional y autonomía de la voluntad”. El Almacén del Derecho, Lecciones. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://almacenederecho.org/competencia-judicial-internacional-autonomia-la-voluntad>

Álvarez, Moisés (01.05.2020) “Los turoperadores deben más de 200 millones a los hoteles del Archipiélago”. Periódico El Día. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.eldia.es/economia/2020/05/02/turoperadores-deben-200-millones-hoteles/1075182.html>

Balluguera Gomez, Carlos “Diferencias entre el contrato por adhesión y el contrato por negociación”. www.notariosyregistradores.com. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.notariosyregistradores.com/CONSUMO/ARTICULOS/2014-diferencias-contratos-adhesion-negociacion.htm#:~:text=A%20diferencia%20del%20contrato%20por,formulaci%C3%B3n%20redactada%20por%20el%20profesional>

Bethencourt, Carlos. “Análisis de la problemática derivada de la unilateralidad negocial a raíz de la crisis por el COVID-19 en los contratos de touroperación y explotación turística en Canarias y la figura de la sumisión jurisdiccional”. Capítulo 32 de la obra colectiva, *“Turismo pos-COVID-19. Reflexiones, retos y oportunidades”*. SIMANCAS et ali. ISBN, 978-84-09-21816-5, Editado por la Catedra de Turismo Cajacanarias-Ashotel de la Universidad de La Laguna, pags. 365 – 362, San Cristóbal de La Laguna, julio, 2020 DOI: <https://doi.org/10.25145/b.Turismopos-COVID-19.2020>

CANARIAS7 digital, Redacción (02.10.2020) “La nueva normalidad: aviones vacíos y al 13% de reservas a 24 horas del vuelo”. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.canarias7.es/economia/nueva-normalidad-aviones-20201003224849-nt.html>

Capel Dorado, Pablo. “El TS mantiene su línea jurisprudencial sobre “cláusula rebus sic stantibus” y aclara: será aplicable en contratos de larga duración y no aplicable a contratos de corta duración”. “Actualidad Jurídica Economist Jurist”. URL: <https://www.economistjurist.es/actualidad-juridica/el-ts-mantiene-su-linea-jurisprudencial-sobre-clausula-rebus-sic-stantibus-y-aclara-sera-aplicable-en-contratos-de-larga-duracion-y-no-aplicable-en-contratos-de-corta-duracion/>

Colmenero Guerra, José Antonio. “Comentarios a la Ley de Enjuiciamiento Civil Arts. 50 a 60: De la competencia territorial”. Indret: Revista para el Análisis del Derecho, ISSN-e 1698-739X, Nº. 3, 2007. URL: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2328917&orden=0&info=link>

Desantes Real, Manuel, en la obra “Jurisprudencia española y comunitaria de derecho internacional privado”, realizada por Santiago Álvarez González. Revista Española de Derecho Internacional, Sección JURISPRUDENCIA, ISSN: 0034-9380, vol. LXVI/2. Madrid, julio-diciembre 2014, pp. 239-295 URL: <http://bibliotecaculturajuridica.com/EDIT/1293/jurisprudencia-esp%C3%B1ola-y-comunitaria-de-derecho-internacional-privado.html/>

Deutsche Welle (12.08.2020) Redacción de Europa al Día. “La turoperadora alemana TUI recibe 1.200 millones más en ayudas”. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.dw.com/es/la-turoperadora-alemana-tui-recibe-1200-millones-m%C3%A1s-en-ayudas/a-54541663#:~:text=El%20grupo%20alem%C3%A1n%20TUI%2C%20n%C3%BAmero,en%20forma%20de%20bonos%20convertibles.>

Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://dpej.rae.es/lema/fuerza-mayor>

Fernández Ruiz-Gálvez, Encarnación. “Rebus sic stantibus y crisis económica. Orden público económico versus especulación”. Anuario de filosofía del derecho, ISSN 0518-0872, Nº 33, 2017, págs. 63-98

Garau, Francisco F. “Los acuerdos atributivos de jurisdicción en Derecho Procesal Civil Internacional español”. Cuadernos de Derecho Transnacional (octubre 2010), Vol. 2, Nr. 1, pp. 52-91, CDT EISSN: 1989-4570. URL: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/116>

González Cabrera, Inmaculada y Gómez Lozano, María del Mar. “Viajes, bonos y COVID: algunas reflexiones transitorias”. Capítulo 31 de la obra colectiva, “Turismo pos-COVID-19. Reflexiones, retos y oportunidades”. SIMANCAS et ali. ISBN, 978-84-09-21816-5, Editado por la Catedra de Turismo Cajacanarias-Ashotel de la Universidad de La Laguna, pags. 365 – 362, San Cristóbal de La Laguna, julio, 2020 DOI: <https://doi.org/10.25145/b.Turismopos-COVID-19.2020>

González, Tatiana (03.04.2020). “COVID-19: oportunidad para equilibrar contratos entre TTOO y hoteles. Recomendaciones de PwC”. Revista Digital Hosteltur. Fecha de consulta: 01.10.2020. URL: https://www.hosteltur.com/135770_covid-19-oportunidad-para-equilibrar-contratos-entre-ttoo-y-hoteles.html

Gordón Suárez, Francisco (25.05.2020) “La “desescalada” de los ERTes por fuerza mayor derivada de la COVID-19”. Revista Expansión – Hay Derecho. Fecha de consulta. 01.10.2020. URL: <https://hayderecho.expansion.com/2020/05/25/la-desescalada-de-los-ertes-por-fuerza-mayor-derivada-de-la-covid-19/>

Gutiérrez, Hugo (01.06.2020) “El mes en el que el turismo desapareció: cero llegadas de extranjeros y cero gasto en abril”. El País Digital. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://elpais.com/economia/2020-06-01/el-mes-en-el-que-el-turismo-desaparecio-cero-llegadas-de-extranjeros-y-cero-gasto-en-abril.html>

Hosteltur, edición España (30.03.2020) “Los hoteles canarios piden a los TTOO retomen pagos cuando reciban ayudas”. Revista Digital Hosteltur. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.hosteltur.com/135655_los-hoteles-canarios-piden-a-los-ttoo-retomen-pagos-cuando-reciban-ayudas.html

Hosteltur, edición España (07.08.2020). “La COVID destruye más de 470.000 empleos turísticos en el segundo trimestre”. Revista Digital Hosteltur. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.hosteltur.com/138486_la-covid-destruye-mas-de-470000-empleos-turisticos-en-el-segundo-trimestre.html

Instituto Nacional de Estadística. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177002&menu=ultiDatos&idp=1254735576863

Lacal Marín, Pedro. “El coronavirus como causa de fuerza mayor”. Rescatado de la página web de CARRILLO ASESORES. Fecha de visita: 02.10.2020. URL: <https://www.carrilloasesores.com/coronavirus-como-causa-de-fuerza-mayor/>

López-Medel Báscone, Jesús. "La cláusula rebus sic stantibus. Modificación o resolución de contratos ante la crisis del coronavirus". Web del Consejo General de la Abogacía Española. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.abogacia.es/actualidad/opinion-y-analisis/la-clausula-rebus-sic-stantibus-modificacion-o-resolucion-de-contratos-ante-la-cri-sis-del-coronavirus/>

Mato Pacín, María Natalia "Cláusulas abusivas y empresario adherente" Imprenta Nacional de la Agencia Estatal del Boletín Oficial Del Estado. ISBN: 978-84-340-2381-9, 2017. URL: https://www.boe.es/biblioteca_juridica/publicacion.php?id=PUB-PR-2017-81&tipo=L&modo=2

Mesones, Javier (25.04.2020) "La industria turística advierte del riesgo de no reabrir si los costes se disparan". Eleconomista.es, sección de Empresas y Finanzas. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10503748/04/20/La-industria-turistica-advierte-del-riesgo-de-no-reabrir-si-los-costes-se-disparan.html>

Pinheiro, Marcos y Herera, Helena (25.04.2020) "La pandemia empuja a la Justicia a un colapso sin precedentes tras años de abandono sin inversiones ni consensos". Eldiario.es. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.eldiario.es/politica/justicia-asoma-colapso-precedentes-abandono_1_5916877.html

Preferente.com, Redacción (13.03.2020). "TUI invoca fuerza mayor para congelar pagos". Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.preferente.com/noticias-de-turismo/tui-invoca-fuerza-mayor-para-congelar-pagos-y-anular-contratos-298197.html>

Preferente.com, Redacción (10.07.2020). "Los receptivos explotan: "Estamos financiando a los touroperadores". Fecha de consulta: 01.10.2020. URL: <https://www.preferente.com/noticias-de-agencias-de-viajes/receptivos-explotan-estamos-financiando-a-los-touroperadores-240431.html>

Rodríguez Rodrigo, Juliana. "Reglamento 1215/2012: foro de sumisión del artículo 25 y foro especial por razón de la materia del artículo 7.1, en relación a un contrato verbal de concesión mercantil internacional. Comentario a la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 8 marzo 2018, saey home, c-64/17". Cuadernos de Derecho Transnacional (Octubre 2018), Vol. 10, Nº 2, pp. 906-914. ISSN 1989-4570 - www.uc3m.es/cdt - DOI: <https://doi.org/10.20318/cdt.2018.4412>

Sanpedro,Sergio (01.04.2020) El Mundo. "Los 'turoperadores' dejan de pagar a los hoteles en pleno parón turístico". Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.elmundo.es/comunidad-valenciana/alicante/2020/04/01/5e83742ffc6c83746f8b45b1.html>

Sexta, La (28.07.20178). "El 'truco' de los británicos para tener vacaciones gratis en España: denuncias falsas a hoteles por intoxicación alimentaria". Redacción. Fecha de consulta: 01.10.2020. URL: https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/el-truco-de-los-britanicos-para-ir-de-vacaciones-gratis-denuncias-falsas-al-hotel-por-intoxicacion-alimentaria_2017032958dbc0900cf2abec9dfc4ba9.html

SIMANCAS CRUZ, MOISÉS, ET ALI., "Análisis de la problemática derivada de la unilateralidad negocial a raíz de la crisis por la COVID-19 en los contratos de touroperación y explotación turística en canarias y la figura de la sumisión jurisdiccional, capítulo 32 de la obra colectiva "Turismo pos-COVID-19. Reflexiones, retos y oportunidades". ISBN, 978-84-09-21816-5, Editado por la Catedra de Turismo Cajacanarias-Ashotel de la Universidad de La Laguna, pags. 365 – 362, San Cristóbal de La Laguna, julio, 2020 DOI: <https://doi.org/10.25145/b.Turismopos-COVID-19.2020>

TOURINEWS, redacción (27.03.2020) "Los hoteleros, convencidos de que existe un acuerdo entre touroperadores para congelar pagos". TOURINEWS – Actualidad en Clave Turística. Fecha de consulta 15.06.2020. URL: https://www.tourinews.es/noticias/congelacion-pagos-hoteleros-fti-ttoo-der-touristik-tui-jet2_4459634_102.html

TOURINEWS, Noticias de Empresa (05.05.2020) "Los pagos pendientes de los TT.OO. a los hoteles de Canarias superan los 200 millones". TOURINEWS – Actualidad en Clave Turística. Fecha de consulta 15.06.2020. Rescatado de URL: https://www.tourinews.es/resumen-de-prensa/notas-de-prensa-empresas-turismo/pagos-pendientes-touroperadores-tui-hoteles-canarias-200-milones_4460140_102.html

Vargas, Ángeles (28.09.2020) “Hoteles: renegociar se mantiene como mejor opción en tiempos de la COVID”. Revista Hosteltur, Edición España. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.hosteltur.com/138849_hoteles-renegociar-se-mantiene-como-mejor-opcion-en-tiempos-de-la-covid.html

Vargas, N/Jiménez J. (05.04.2020) “Una crisis sin precedentes que hunde al turismo en Canarias, el último sector que se repondrá de la pandemia”. Periódico digital El Día. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://www.eldiario.es/canariasahora/economia/precedentes-turismo-Canarias-repondra-pandemia-economia-crisis-coronavirus_0_1012799510.html

Wikens, Bianca (16.5.2020) “Hotelverband verurteilt Zahlungsaufschub der TUI”, FVW Reisemagazin, Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: <https://www.fvw.de/veranstalter/news/spanien-hotelverband-verurteilt-zahlungsaufschub-der-tui-208848?crefresh=1>

WOLTERS KLUWER. “Fuerza Mayor”. Guías Jurídicas. Fecha de consulta: 02.10.2020. URL: https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAU Mjc3NDtLUouLM_DxblwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoA4q2LTjUAAAA=WKE