

NORTH, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

PADRÓS REIG, C. (1998) «La globalización del Derecho Bancario» *Revista de Derecho Bancario y Bursátil* n. 70.

PAREJO ALFONSO, L. (1989), «La eficacia como principio jurídico de la actuación de la Administración Pública» *Documentación Administrativa* n.º 218-219. DOI: <https://doi.org/10.24965/da.v0i218-219.5132>.

RODRÍGUEZ MÍGUEZ, J.A. (2010) «La jurisprudencia post-Altmark y la financiación de los SIEG» *Actas de derecho industrial y derecho de autor*, Tomo 30.

RUBIN, E.L. (1988) «Deregulation, Reregulation and the Myth of the Market», *Washington and Lee Law Review*, vol. 45.

SORIANO GARCÍA, J.E. (1993) *Desregulación, privatización y Derecho administrativo*. Bolonia.

TRACHTMAN, J.P. (1992) «L'Etat C'est Nous: Sovereignty, Economic Integration and Subsidiarity», *Harvard International Law Journal* vol 33 n.º 2.

WEILER, J.H.H. (1995) «Does Europe Need a Constitution? Demos, Telos and the German Maastricht decision» *European Law Journal*, vol. 1. n.º 3.

WILLIAMSON, O. (2000). «The «New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead». *Journal of Economic Literature*. 38 (3) doi:10.1257/jel.38.3.595.



3. Los contratos de suministro de materias primas en un contexto bélico. Especial referencia a la guerra en Ucrania

Los contratos de suministro de materias primas en un contexto bélico. Especial referencia a la guerra en Ucrania

Antonio Morales Plaza

Socio de Baker McKenzie, Abogado del Estado (Exc.), Doctor en Derecho

DT CMB 3/2022 abril 2022

Resumen: Desde siempre la concurrencia de circunstancias completamente imprevisibles ha supuesto una alteración en el régimen contractual de todo el mundo. En este contexto, el reciente estallido de la guerra en el este de Europa ha agravado más si cabe la situación. El presente artículo tiene por objeto un análisis pormenorizado de las consecuencias de tan imprevisibles circunstancias sobre la contratación de suministros de materias primas, procediéndose en primer lugar a un estudio detallado de los antecedentes que nos precedieron, para continuar después con un análisis de la posible aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* como posible alternativa a la imposibilidad del cumplimiento contractual.

Palabras clave: Materias primas, contrato de suministro, conflicto bélico, *rebus sic stantibus*, incumplimiento contractual.

Abstract: Since ever, the advent of completely unforeseeable circumstances has brought about an alteration in the contractual regime around the world. In this context, the recent outbreak of war in Eastern Europe has further aggravated the situation. The purpose of this article is a detailed analysis of the consequences of such unforeseeable circumstances on the contracting of supplies of raw materials, proceeding first to a detailed study of the preceding background, and then continuing with an analysis of the application of the «*rebus sic stantibus* clause» as a potential alternative to the impossibility of contractual performance.

Keywords: Raw materials, supply contract, war, *rebus sic stantibus*, breach of contract.

I. Introducción

El estallido del conflicto armado entre Ucrania y Rusia ha alterado por completo la vida ordinaria de Ucrania, país que se ha visto brutalmente invadido. Desde el comienzo de la guerra, millones de ciudadanos ucranianos se han visto obligados a abandonar sus hogares e incluso su país, y no hace falta mencionar aquellos que, con la mayor de las desgracias, han sufrido la muerte.

Sin embargo, este hecho no ha sido en absoluto inocuo para el resto de países en la esfera internacional. Aunque el ataque se ha limitado al territorio ucraniano, las consecuencias han trascendido más allá de sus fronteras. En el momento en el que comenzó el conflicto, los países occidentales, liderados principalmente por Estados Unidos y los Estados europeos, impusieron una política de sanciones a Rusia, que llevaron a cortar casi toda fuente de comercio (a excepción de las materias primas), financiación y relación con este país.

Así las cosas, ya superamos dos meses de conflicto, y el panorama internacional se ha visto sometido, repentinamente, a un contexto bélico que ha obligado a detener toda forma de tráfico jurídico que mínimamente esté relacionado con este conflicto.

Ya sea por las propias sanciones impuestas por los Estados, o bien por la propia imposibilidad fáctica ocasionada por el conflicto, las relaciones contractuales se han visto gravemente dañadas. Con carácter especial, aquellos compromisos contractuales con objeto en el suministro de materias primas han sido una de las figuras más afectadas por este contexto.

Ante este escenario, es preciso estudiar las distintas respuestas jurídicas que el Ordenamiento jurídico ofrece para estos casos. Y esta es la humilde intención del presente trabajo, que por medio del análisis de otros antecedentes prácticos, se llega a la exposición de los remedios contractuales con potencial aplicabilidad a estas relaciones contractuales, para terminar con el estudio teórico de la cláusula *rebus sic stantibus*, como una de las fórmulas en boga para la resolución de complejidades contractuales con origen en causas sobrevenidas.

II. Los contratos de suministro de materias primas en tiempos de guerra

1. La configuración tradicional de los contratos de suministro de materias primas

Los contratos de suministro de materias primas son uno de los ejemplos más claros de la repercusión que ha tenido la guerra en Ucrania en las relaciones jurídicas.

El contrato de suministro es un contrato atípico que ha sido principalmente configurado por la jurisprudencia. Se trata de un contrato mercantil, puesto que las partes son profesionales o empresarios (suministrador o proveedor, por un lado, y suministrado, por el otro) que se obligan a entregar prestaciones periódicas de materias primas para satisfacer las necesidades sostenidas en el tiempo del último. Así, una de las principales características de esta modalidad contractual es el aseguramiento del abastecimiento de las materias primas durante el tiempo estipulado en el contrato, sin necesidad de acometer las compras de manera individual y evitando la exposición a la volatilidad de precios y a las posibles situaciones de escasez.

El objeto del contrato suele consistir en materias primas, generalmente bienes fungibles, mientras que la prestación del suministrado estará fijada siempre en términos monetarios. Normalmente, en el propio contrato se determinará la periodicidad de las entregas, así como la cantidad a suministrar en cada una, que podrá venir expresada en medidas exactas o a tanto alzado.

Sin embargo, existe la posibilidad de que los contratos se fijen sin plazo o a tiempo indefinido. En estos casos, se permite a cualquiera de las partes la denuncia unilateral del contrato, con la correspondiente indemnización por daños y perjuicios cuando se demuestre mala fe o abuso de derecho. Por el contrario, en los casos de contrato con duración determinada, habrá que respetar este plazo estipulado, así como las exigencias de preaviso en los casos de renuncia.

Dado que se trata de un tipo contractual que carece de regulación específica en nuestro ordenamiento jurídico, va a ser la autonomía de la voluntad de las partes la que va a estipular el régimen aplicable al contrato y, en todo aquello que no quede contemplado, se estará a lo dispuesto en las normas de la compraventa mercantil, por ser este la modalidad contractual a la que más se asemeja.

Sin perjuicio de lo anterior, las diferencias entre ambas tipologías contractuales están bien claras y no deben confundirse. La principal diferencia entre el suministro y la compraventa es la nota de periodicidad de las prestaciones por la que se rige el primero, puesto que en la compraventa el objeto del contrato consiste en una única entrega. De la misma manera, el contrato de suministro objeto de este estudio hace referencia a la modalidad propia del Derecho privado, que no debe ser confundida con el contrato de suministro realizado con la Administración pública y que viene expresamente regulado en la Ley de Contratos del Sector Público⁽¹⁾.

Otra diferencia esencial entre este contrato y el de compraventa es el objeto del contrato. Los contratos de suministro sólo pueden tener por objeto los llamados bienes genéricos, quedando excluidos aquellos individualmente caracterizados. En este sentido, resultan relevantes los aspectos de calidad y cantidad que puedan exigirse de las mercancías.

Con respecto a la calidad, el Código Civil (en adelante, «CC») estipula en su artículo 1167 que en los casos en que no se haya estipulado una calidad determinada, el suministrado no podrá exigir bienes de calidad superior, ni el suministrador entregarlos de calidad inferior. Por su parte, la cuantía resulta más fácil de determinar, aunque en muchas ocasiones es difícil concretarla de manera exacta puesto que el suministrado no sabe con antelación cuáles van a ser las cantidades que va a necesitar. Lo deseable es que la cuantía quede determinada y, para estos últimos casos, es conveniente fijar una cuantía máxima y mínima, de forma que el proveedor sepa de antemano las cantidades que, de manera orientativa, tendrá que suministrar.

Otro de los temas que deben acordarse en un contrato de suministro es el precio, así como la forma de determinarlo. Podrá cobrarse por unidad suministrada o a tanto alzado por cada una de las prestaciones a realizar por el suministrador. En el contexto bélico que hoy en día vivimos, las cláusulas relativas al precio cobran especial importancia. La rigidez con la que el precio de un contrato quede acordado puede dar lugar a que alguna de las partes quede «atrapada» ante la volatilidad propia de los precios de las materias primas. Recordemos que se trata de bienes que cotizan en los mercados secundarios y que están totalmente expuestos a la ley de la oferta y la demanda. Por ello, es recomendable incluir en los contratos figuras de revisión de precios. Hablamos de cláusulas de estabilización de precios que dan flexibilidad a las partes para fijar un nuevo precio cuando las circunstancias iniciales hayan cambiado. De hecho, estamos

(1) Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

ante una característica tan común de estos contratos que el propio Tribunal Supremo la consideró legítima cuando no había sido expresamente redactado en un contrato de estas características⁽²⁾.

En todo caso, cabría aplicar la cláusula *rebus sic stantibus* en el supuesto de que no estuviera prevista esa circunstancia en el contrato. Una alteración extraordinaria de las circunstancias en las que inicialmente se firmó el contrato, como consecuencia de unas causas totalmente imprevisibles que provocan una desproporción en las obligaciones a las que están comprometidas las partes. Cabe recordar que en ningún caso esta cláusula faculta a la extinción o resolución del vínculo contractual, sino que abre la puerta a introducir elementos exclusivamente modificativos. En este sentido, ya avanzamos que, sin perjuicio del posterior análisis en profundidad, va a ser una herramienta de gran utilidad para salvaguardar los contratos que se hayan visto afectados por la guerra entre Ucrania y Rusia.

De hecho, una de las obligaciones que se exigen al proveedor es la propia entrega de las mercancías en el tiempo para ello estipulado. El conflicto bélico en el Este de Europa ha afectado gravemente al cumplimiento ordinario de las obligaciones contractuales. Si nos paramos a pensar en las consecuencias que se han derivado del mismo sólo en España en el mes de marzo (huelga de transportistas, niveles máximos en los precios de carburantes, aumento exponencial del coste del transporte marítimo, etc.), es probable que muchos compromisos contractuales no se hayan satisfecho o se hayan cumplido de manera tardía. Lo anterior se aplica incluso con mayor intensidad de lo que pudiera parecer, pues los efectos del conflicto no solo se dejan notar de manera directa, reduciendo la cantidad de materias primas disponibles, sino que, además, se han encarecido también otros eslabones de la cadena productiva, como pudiera ser el transporte o el flete de embarcaciones.

Ante este escenario, es preciso distinguir el incumplimiento de una de las prestaciones acordadas del incumplimiento reiterado. El incumplimiento ocasional de una de las entregas exigidas no faculta al suministrado para solicitar la resolución del contrato, mucho menos si la falta de satisfacción de las obligaciones tiene su causa directa en alguna de las consecuencias derivadas de la guerra. La extinción del contrato únicamente puede ser pedida por el suministrado cuando el incumplimiento del proveedor sea de tal magnitud que le genere falta de seguridad o desconfianza grave sobre el potencial cumplimiento del resto de prestaciones acordadas.

(2) Véase lo dispuesto en la Sentencia del Tribunal Supremo de 28 de enero de 1970.

Lo mismo puede afirmarse cuando el incumplimiento proviene del suministrado. La falta de pago de alguna de las entregas suministradas sólo dará lugar a la resolución del contrato por parte del proveedor cuando este sea reiterado. De hecho, como medida preventiva, el proveedor podrá suspender las sucesivas entregas cuando el suministrado no haya pagado alguna de las prestaciones anteriores, salvo que acredite que se trata de una circunstancia transitoria y asegure el pago debido de la entrega en un momento posterior.

En definitiva, hemos comentado aquí las principales características que se desprenden del contrato de suministro, por ser este una de las modalidades contractuales que más se han visto afectadas como consecuencia de las implicaciones que ha generado la guerra en Ucrania. En los apartados venideros estudiaremos en detalle la figura de la *rebus sic stantibus* como medida de alivio ante escenarios imprevisibles para la proporción de obligaciones que se exijan a las partes de un contrato. De igual manera, analizaremos las posibles respuestas que pueden darse del incumplimiento contractual o el cumplimiento defectuoso, cuando tenga su origen en el conflicto armado, bien sea por las propias vicisitudes del enfrentamiento, o por las sanciones impuestas desde los países occidentales.

2. Incumplimiento contractual y/o resolución del contrato como consecuencia de un conflicto armado

El surgimiento de un conflicto armado puede llegar a afectar gravemente al normal desenvolvimiento de las obligaciones derivadas de un contrato. Además, cuando la relación contractual tiene carácter internacional, las potenciales consecuencias que pueden influir sobre la misma se incrementan considerablemente, pues habrá que atender a nuevos elementos que entran en juego, como el bando al que pertenezcan los países de las partes del contrato o la ley que rija el cumplimiento de este.

Desde mediados del siglo XX hasta ahora, Europa ha disfrutado del mayor período de paz de su historia. Más allá de las guerras yugoslavas, los primeros veinte años del siglo XXI han transcurrido sin un solo conflicto bélico en territorio europeo.

Sin embargo, esta halagüeña tendencia ha saltado por los aires con la invasión rusa de Ucrania. El pasado 24 de febrero de 2022, el ejército ruso comenzaba una ofensiva sobre Ucrania, tras meses de acumulación de efectivos y artillería en la frontera entre ambos países.

Ante este escenario, el efectivo cumplimiento de los compromisos jurídicos asumidos por cualquier parte perteneciente a estos países ha devenido imposible. Por un lado, Ucrania estaba reconocida como uno de los principales países exportadores de materias primas como el aceite de girasol, el trigo o el maíz. Por ejemplo, para el mercado español, el maíz ucraniano representaba cerca de un tercio sobre el total de la demanda de este producto. Por otro lado, Rusia es uno de los principales países exportadores de materias primas como el gas o el petróleo.

Por razones lógicas, los contratos que España tuviera firmados con los proveedores de materias primas de estos países no van a ser cumplidos, pero habrá que analizar qué respuesta jurídica reciben al respecto. Por ello, en el presente apartado procedemos a analizar alguno de los antecedentes prácticos sobre los efectos de un conflicto armado en el cumplimiento efectivo de un contrato.

Si nos remontamos hasta comienzos del siglo pasado, ya en los años posteriores a la Primera Guerra Mundial hubo pronunciamientos de los Tribunales en este sentido. En concreto, un estudio de la Universidad de Columbia en 1918⁽³⁾ analizó los efectos del estallido de esa guerra sobre los acuerdos comerciales firmados entre americanos, por una parte, y alemanes o austriacos, por otra.

La respuesta lógica sería pensar que la guerra suspende automáticamente los contratos al igual que la finalización de la misma supondría su reanudación. También se ha dicho que el conflicto bélico anula el contrato firmado entre partes enemigas. Sin embargo, el autor del estudio nos recuerda que, a pesar de encontrarnos ante escenarios totalmente devastadores y extraordinarios, habrá que aplicar en cada caso los principios generales del Derecho en materia contractual, pues, ante todo, habrá que encontrar una respuesta en el Ordenamiento jurídico que satisfaga de manera proporcional las obligaciones a las que las partes se han comprometido. En todo caso, es necesario atender de manera individualizada a cada uno de los escenarios que se planteen, que someramente exponemos a continuación.

En primer lugar, y como regla general, se entiende que los contratos firmados entre partes enemigas de un conflicto van a ser declarados nulos. Se trata de un principio lógico de la costumbre internacional, con fundamento en la intención de impedir a toda costa la comercialización con el enemigo y, con ello, su enriquecimiento económico, material o informativo. Por ello, los contratos que se firmen en período de guerra con una parte enemiga van a ser considerados contrarios al interés público. Esta prohibición se va a extender a todo comercio que se produzca con una persona física o jurídica que

(3) HALL, J. M. (1918). *Effect of War in Contracts*, Columbia Law Review, Vol 18, N.º 4, pp. 325-345.

tenga domicilio en territorio enemigo, independientemente de sus simpatías hacia uno u otro bando.

Así se efectuó en octubre de 1917 en Estados Unidos, con la promulgación de la Ley de Comercio con el Enemigo, la cual prohibía toda forma de comercio con individuos, empresas o gobiernos de países considerados enemigos.

En este sentido, la respuesta jurídica parece clara y lógica cuando estamos ante contratos firmados en período de guerra, pero cabría plantearse qué ocurriría con los ya firmados con anterioridad al estallido del conflicto. Por ejemplo, en la obra recientemente mencionada, se habla del contrato que ha sido parcialmente ejecutado. Tendríamos a una parte que ha cumplido satisfactoriamente con sus obligaciones, pero faltaría la satisfacción de la obligación de pago por la otra parte del contrato. En este caso, los Tribunales americanos unánimemente consideraron que el derecho a ser pagado en ningún caso quedaría extinguido, sino en suspensión durante el transcurso de la guerra. No cabría argumentar el estallido del conflicto a los efectos del incumplimiento de la obligación de pago una vez finalizado el conflicto armado.

No obstante, ¿podría el acreedor solicitar intereses de demora por el período transcurrido durante la guerra? La respuesta generalizada de los Tribunales americanos consistió en argumentar que los intereses de demora por este período no podrían ser reclamados al finalizar el conflicto, puesto que no hay que olvidar que el pago del principal ha devenido prohibido por la Ley.

Otra de las cuestiones que se plantearon a raíz de la Primera Guerra Mundial fue la ejecución de los contratos de obligaciones de hacer que habían sido acordados con anterioridad al inicio del conflicto. Estos se encontraron con dos frentes: (i) la imposibilidad física de ejecutar el contrato, y/o (ii) la ilegalidad de la ejecución del mismo a raíz de las medidas adoptadas por los Gobiernos. Ante estos casos, la respuesta de los Tribunales de Estados Unidos fue la declaración del contrato como inválido y, por tanto, tomando a una parte como absuelta del cumplimiento de las obligaciones que le impone un contrato, la otra parte queda también eximida de cumplimiento.

Por último, el autor también hace mención de la teoría de la reanudación de los contratos tras la guerra. Esta doctrina sostiene que cuando las condiciones del conflicto que impidieron el cumplimiento cesan, se levanta la suspensión del contrato y sus obligaciones quedan reanudadas. No obstante, en este sentido, también se ha recordado que esta doctrina debe estar regida por la proporcionalidad, es decir, que no cabe reclamar la reanudación de un contrato tras la guerra cuando su cumplimiento ha dejado de

ser justo para alguna de las partes o ha devenido ilógico. Hablamos, por ejemplo, de un contrato de suministro de bienes fungibles firmado con anterioridad a la guerra.

Asimismo, se menciona en el artículo el escenario previo al estallido del conflicto, en el que embargos y sanciones son impuestos por unos países a otros, sin que todavía se dé un enfrentamiento puramente bélico. En estos casos, cuando el cumplimiento de las obligaciones del contrato deviene imposible por la imposición del embargo, el contrato no se resuelve, sino que queda en suspensión.

Estas conclusiones de hace más de un siglo son igualmente extrapolables a la situación que hoy en día vivimos. Algunos ejemplos jurisprudenciales más recientes nos dan muestra de las distintas respuestas jurídicas que se pueden derivar de las consecuencias que una guerra puede tener sobre unas obligaciones contractuales.

Por ejemplo, con causa en el estallido de la guerra en Libia en 2011, una empresa rescindió el contrato en base a la imposibilidad de cumplir el mismo por *mor* del estallido de la guerra. Sin embargo, las partes habían acordado una cláusula penal ante la rescisión anticipada del contrato, pero la empresa consideró improcedente la indemnización al entender que el cumplimiento había devenido imposible por fuerza mayor.

No obstante, la Audiencia Provincial de Barcelona⁽⁴⁾ deniega la razón a esta entidad y considera procedente la indemnización, puesto que nada impidió a la empresa pagar a la otra parte la prestación de los servicios profesionales a los que se comprometió en relación al proyecto empresarial, por lo que el cumplimiento del contrato no puede considerarse como materialmente imposible.

Se desprende, por tanto, la idea de que no cabe rescindir un contrato con el mero fundamento del estallido de un conflicto. La rescisión de un compromiso contractual únicamente tendrá cabida cuando su cumplimiento devenga materialmente imposible como consecuencia directa del comienzo de la guerra, si bien es cierto que no es precisa la existencia de un conflicto bélico para que el comercio internacional se vea afectado por sanciones

Sin embargo, en España, el principal precedente jurisprudencial en este sentido se remonta a la Guerra Civil española. En los años posteriores a la misma, el Tribunal Supremo recuperó la figura de la cláusula *rebus sic stantibus* para atender a las cir-

(4) Véase lo dispuesto en la Sentencia núm. 444/2014 de la Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 16ª, de 25 de septiembre, recurso 193/2013.

cunstances de desequilibrio y onerosidad desproporcionada en que las relaciones contractuales quedaron tras el paso del conflicto bélico⁽⁵⁾.

La aplicación de esta doctrina, que será expuesta en detalle en la sección siguiente, fue aplicada de manera muy cautelosa. Los Tribunales españoles recordaron constantemente la necesidad de respetar escrupulosamente lo pactado entre las partes (*pacta sunt servanda*), pero fueron conscientes de que circunstancias muy cualificadas, como fue la Guerra Civil, podían alterar desproporcionadamente las prestaciones de cada una de las partes del contrato.

Ante este escenario, la actual situación bélica vivida en Ucrania ha hecho renacer el debate sobre la potencial aplicabilidad de esta cláusula, que ha sido intensamente empleada en los últimos dos años como consecuencia de la pandemia. No obstante, una de las claves que ha fijado el Alto Tribunal a la hora de estudiar la posibilidad de utilizar esta doctrina es el hecho de contar con circunstancias que de ninguna manera fueran previsibles en el momento de firmar el compromiso contractual.

Por tanto, hoy en día, habrá que determinar si el hecho de la guerra en Ucrania fue previsible o no. Recordemos que, con anterioridad a la efectiva invasión, Rusia acumuló multitud de efectivos y material armamentístico a lo largo de la frontera con Ucrania. Durante semanas se presagió una potencial invasión que, desafortunadamente, ha acabado produciéndose. A mediados de febrero de este año, se hablaba de que más de 110.000 soldados rusos estaban desplegados en la frontera ucraniana⁽⁶⁾.

En consecuencia, entendemos que no cabría alegar esta cláusula ante un contrato firmado entre las fechas en las que Rusia comenzó la acumulación de fuerza militar en la frontera y la efectiva invasión. De hecho, desde esta perspectiva, ha aparecido la tendencia de incluir en los contratos cláusulas de fuerza mayor. Se trata de prever una dispensa de responsabilidad para los supuestos en los que la guerra en Ucrania genere consecuencias directas sobre el cumplimiento satisfactorio de las obligaciones contractuales. Es una manera de dejar constancia en el contrato de las posibles consecuencias que se deriven de situaciones imprevisibles.

Sin embargo, no todo queda resuelto con la mera inclusión de una cláusula de este tipo en el contrato, puesto que el problema está en definir situaciones que son imprevisibles. Se trata de un proceso algo contradictorio en sí mismo, pero el miedo generalizado

(5) Entre otras, la Sentencia de 14 de diciembre de 1940 (RJ 1940\1135).

(6) LIMA, L. (2022), *El nuevo despliegue de tropas rusas en la frontera con Ucrania que preocupa a la Unión Europea y EE.UU.*, BBC News Mundo, en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-59276952>.

desde la pandemia ha llevado a querer garantizar y asegurar los potenciales incumplimientos que puedan derivarse por estas causas, lo que también se ha visto profundizado por este conflicto bélico.

Tradicionalmente, la costumbre era la contraria. Poca o ninguna atención se ha prestado a la inclusión de estas cláusulas limitativas de la responsabilidad en caso de fuerza mayor, pues las partes siempre tenían la puerta abierta a acudir a este instrumento jurídico, positivado en el artículo 1105 CC. Este precepto determina que

«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».

Ahora parece que las partes de un contrato son reacias a fiarlo todo a lo imprevisible, sino que prefieren contemplar un catálogo de potenciales situaciones que, en caso de producirse, automáticamente dispensen de responsabilidad a la parte incumplidora. Ante esta tendencia, es trascendental evitar a toda costa los términos vagos y generales, sino que habrá que especificar, en la medida de lo posible, las concretas circunstancias que se van a entender como eximentes de responsabilidad ante un incumplimiento.

En todo caso, hay una serie de elementos comunes en este tipo de cláusulas. Es especialmente relevante comentar que la mera previsibilidad de que un acontecimiento de fuerza mayor pueda ocurrir no podría dar lugar a la aplicación de esta estipulación contractual. Pongamos el ejemplo de una empresa española que compra gas ruso. Si se prevé la prohibición de este tipo de comercio con Rusia, no cabría alegar anticipadamente la cláusula, sino que el evento considerado de fuerza mayor tiene que producirse de manera efectiva.

Además, es infrecuente ver aceptada la alegación a esta cláusula con mera base en las condiciones económicas negativas o la alteración de la rentabilidad del negocio. Será necesario en todo caso demostrar que el evento de fuerza mayor se ha producido e impide la satisfacción efectiva de las prestaciones del contrato. Las alegaciones genéricas a la mayor dificultad o al incremento de las complicaciones para cumplir el mismo tienen altas probabilidades de ser inválidas para estimar un recurso a esta cláusula.

Recordemos que el impedimento para cumplir podrá ser tanto físico (un contrato con un proveedor ucraniano de maíz) como legal (se prohíben las importaciones de gas ruso), pero en todo caso habrá que demostrar la existencia del nexo causal entre la aparición del evento de fuerza mayor y el impedimento para cumplir. En este sentido,

los contratos de suministro en concreto pueden encontrar serias dificultades para amparar las alegaciones a este tipo de cláusulas con base a las acciones derivadas de la guerra, pues no hay que olvidar que el alza de los precios de las materias primas y de los transportes, así como su escasez, es un problema que se lleva acarreado desde hace casi un año.

De igual manera, existe el riesgo de que, como consecuencia de la volatilidad del mercado, el contrato deje de ser rentable o de interés para una de las partes, por lo que también habrá que ser prudente en la aplicación de esta cláusula y demostrar que se pusieron todos los medios a disposición para poder sortear o mitigar el impacto de las consecuencias de la guerra. Los propios eventos de fuerza mayor se entienden referidos a circunstancias que trascienden del control de las partes, pero no tendrá cabida una alegación a esta cláusula si la respuesta de la parte afectada es la mera pasividad o la falta de una acción razonable para evitar el resultado del hecho de fuerza mayor.

Las implicaciones que puedan derivarse de una válida aplicación de esta cláusula de fuerza mayor dependerán de lo previsto en su redacción. Podrá amparar medidas como la suspensión de las obligaciones o la extensión del plazo de cumplimiento, o incluso la terminación del contrato cuando este haya dejado de ser lógico. En todo caso, habrá que cumplir escrupulosamente con los términos de aviso y sus plazos.

Otro de los instrumentos que se están incluyendo con frecuencia en los contratos son las cláusulas de revisión de precio. La inestabilidad del precio de materias primas como consecuencia del estallido de la guerra ha llevado a alterar gravemente las condiciones que inicialmente se pactaron en el contrato. La máxima expresión de esta circunstancia se vivió a comienzos del mes de marzo de 2022 con el níquel, un producto que es usado, por ejemplo, para baterías de placas fotovoltaicas o de coches eléctricos. El precio de cotización de este producto se revalorizó en un 250%, llegando a negociar en más de 100.000 dólares la tonelada⁽⁷⁾.

Ante este escenario, las relaciones contractuales que contemplen una revisión de precios podrán dar margen a las partes para amortiguar esta volatilidad de los precios, aunque bien es cierto que esta escalada de precios en materias primas viene de meses atrás, por lo que, de nuevo, aquellos compromisos contractuales que fueran firmados hace meses y que no tengan incluidas estas herramientas estarán abocados al entendimiento entre las partes o, en caso contrario, acabarán litigando ante los Tribunales.

(7) PERALTA, L. A. (2022). *Suspendida la cotización del níquel en Londres por una subida del 90% en su precio*, CincoDías, en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/03/08/mercados/1646737017_155343.html.

3. Las sanciones impuestas y sus consecuencias sobre las relaciones contractuales

Hasta ahora hemos tratado de arrojar luz sobre aquellos compromisos contractuales que se vieran directamente afectados por el conflicto bélico en Ucrania, pero también se deben estudiar las consecuencias de las sanciones y prohibiciones que los países occidentales están imponiendo al comercio con Rusia.

Hablamos, por ejemplo, de la prohibición de Estados Unidos a la importación de petróleo, gas natural y carbón procedente de Rusia. Estas medidas, que han sido unilateralmente tomadas por el país americano sin los aliados europeos, han supuesto en la práctica las siguientes consecuencias:

- Prohibición, desde la fecha de entrada en vigor de la sanción, de firma de nuevos contratos de compra de petróleo ruso y componentes derivados del mismo, como el gas natural licuado y el carbón, con origen en este país.
- Obligación de liquidar los contratos existentes en un plazo máximo de 45 días desde la fecha de entrada en vigor de la prohibición.
- Interdicción de toda inversión en el sector energético ruso por parte de empresas y particulares americanos.

Pero la misma suerte no se ha seguido en el continente europeo, principalmente por su fuerte dependencia de la energía rusa. Las importaciones energéticas de Estados Unidos procedentes de Rusia apenas representan el 8% de su consumo energético, mientras que la Unión Europea obtiene cerca del 40% de su gas y el 30% de su petróleo de Rusia.

Desde esta perspectiva, las reacciones en los países de este continente han surgido de la iniciativa de las propias empresas privadas, que se han comprometido a reducir o incluso a eliminar sus negocios con el país ruso.

Sin embargo, la realidad es que estas intenciones no podrán materializarse hasta la finalización de los acuerdos contractuales con Rusia, puesto que, de lo contrario, estaríamos ante una ruptura unilateral del contrato por parte de estas empresas, lo que irremediablemente llevaría a la apertura de disputas ante arbitrajes internacionales, encareciendo enormemente el costo de la retirada de Rusia para estas entidades.

Además, cuando nos referimos a contratos energéticos, las empresas europeas recuerdan que son acuerdos firmados hace meses, donde los precios de compra pactados

son casi cinco veces más baratos que los actuales. Así, la ruptura del contrato les obligaría a buscar nuevos proveedores, que en ningún caso venderían su energía a los precios que en su día se pactaron con los actores rusos, lo que les llevaría a vender a pérdidas su negocio. Lo que sí se está efectuando, como ya se ha comentado, es la no renovación de estos acuerdos, pero no podremos observarlo como pronto hasta comienzos de 2023.

El mismo planteamiento puede ser argumentado de la medida que anunció Rusia sobre el pago de los contratos de suministro. A mediados de marzo de 2022, Putin anunciaba que iba a exigir el pago en rublos de la contraprestación por la compra de gas ruso. Sin embargo, no dejamos de estar ante una modificación unilateral del contrato, que si se traduce en la negativa a aceptar pagos en las monedas acordadas, llevaría a un incumplimiento contractual. Este hecho se ha materializado en el corte de suministro de gas por parte de Rusia a Bulgaria y Polonia, que ya habían anunciado su negativa a acomodar sus pagos por esta materia prima a la moneda rusa⁽⁸⁾.

No obstante, sería ingenuo no reconocer que, en estas circunstancias, existe un contexto bélico que ha llevado a modular las respuestas ante este incumplimiento contractual. Al principio, los países occidentales respondieron negándose a aceptar esta imposición unilateral, pero claro está que, de no haber encontrado posteriormente una fórmula que satisficiera las pretensiones de ambas partes, existen fundadas dudas de que el incumplimiento de estos contratos hubiera sido arreglado por medio de las vías previstas para la resolución de disputas.

En definitiva, la situación de incertidumbre generada por la guerra es un problema de múltiples aristas desde una perspectiva contractual. En las relaciones comerciales que hubieran sido acordadas con antelación al estallido de la guerra, las partes de las mismas podrán acogerse a fórmulas de dispensa de la responsabilidad por casos de incumplimiento derivados del conflicto. En todo caso, habrá que demostrar que este impedimento para satisfacer las obligaciones contractuales de ninguna manera pudo ser previsto a la hora de firmar las condiciones del contrato.

Por otra parte, como es lógico, aquellos compromisos contractuales que se hayan convertido en materialmente imposibles, es decir, que su cumplimiento haya devenido irremediablemente frustrado por la situación bélica, podrán ser confirmados como inválidos y extinguidos. Cabe pensar, por ejemplo, en una empresa ucraniana que suministre

(8) RODRÍGUEZ-PINA, G. (2022). *Polonia y Bulgaria aseguran que tienen reservas de gas y alternativas de suministro frente al corte ruso*, El País, en <https://elpais.com/internacional/2022-04-28/polonia-y-bulgaria-aseguran-que-tienen-reservas-de-gas-y-alternativas-de-suministro-frente-al-corte-ruso.html>.

aceite de girasol a una empresa española, que sus plantaciones y fábricas han quedado totalmente arrasadas por la invasión rusa, y cuyos empleados están alistados en el ejército ucraniano. Estamos ante una situación que ha hecho del contrato un compromiso irracional, totalmente imposible, y que debe disolver automáticamente las obligaciones de las partes.

Por último, los acuerdos que vayan a ser firmados en estas circunstancias y que de alguna manera puedan verse afectadas por las consecuencias de la guerra, deberán prever cláusulas limitativas de la responsabilidad ante el potencial incumplimiento por *mor* del conflicto. Es recomendable que estas estipulaciones contractuales recojan las concretas situaciones que puedan dar lugar a esta dispensa de responsabilidad, pues de lo contrario se estará abriendo la puerta a incumplimientos infundados que, en último término, habrá que resolver ante los Tribunales.

A continuación, procedemos a analizar en profundidad, desde una perspectiva teórica, la cláusula *rebus sic stantibus* como una de las fórmulas con mayor potencial para ser empleadas a aquellas relaciones contractuales que se hayan visto sorpresivamente afectadas por el conflicto armado en Ucrania. Como someramente ya hemos comentado, se trata de una herramienta con un enorme potencial para reequilibrar las obligaciones de las partes de un contrato, que han quedado repartidas de manera desproporcional como consecuencia del imprevisto bélico.

III. La cláusula *rebus sic stantibus* como posible solución a los incumplimientos contractuales provocados por el conflicto ruso-ucraniano

1. La aplicabilidad de la *rebus* en los contratos de suministro

Antes de comenzar con la exposición, es preciso que nos detengamos brevemente para poner de manifiesto que la cláusula *rebus sic stantibus* («**rebus**» o «la **cláusula**», en lo sucesivo) resulta aplicable a los contratos de suministro que, recordemos, son los que hoy nos interesan.

Aunque la reacción lógica al abordar la cuestión de la *rebus* es vincularla con los contratos de compraventa al uso, también es aplicable a los contratos de suministro, pues estos no dejan de ser una compraventa prolongada en el tiempo, dedicada a satisfacer una necesidad reiterada y constante temporalmente, no excepcional. Tanto es así que muchos autores, a la hora de abordar el contrato de suministro, lo hacen bajo la deno-

minación «contratos asimilados a la compraventa». A mayor abundamiento en su similitud, resulta llamativo que el contrato de suministro, por su proximidad a la compraventa, carece de regulación en los códigos civil y mercantil, siendo regulado únicamente en lo relativo a la contratación pública⁽⁹⁾, tal y como ya hemos comentado.

Siendo la jurisprudencia el pilar fundamental sobre el que se asienta esta cláusula, como tendremos oportunidad de comprobar más adelante, procede citar la Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de noviembre de 2000⁽¹⁰⁾, pues es uno de los pronunciamientos que amparan la aplicabilidad de la *rebus* en los contratos de suministro, y lo hace del siguiente modo:

«Para que proceda la referida cláusula en los contratos duraderos, según la jurisprudencia reiterada de esta Sala, desde las decisivas sentencias de 14 de diciembre de 1940, 17 de mayo de 1941 y 17 de mayo de 1957, se parte de que, no obstante apoyarse en principios de equidad, su aplicación por los Tribunales ha de hacerse cautelosamente y con moderación y así sólo procede cuando se cumplen los requisitos que exige la doctrina jurisprudencial, atendiendo a las circunstancias particulares de cada caso (S. de 6-11-1992), y vienen a consistir en que se produzca alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplir el contrato en relación a las previstas al tiempo de su celebración (Ss. de 17-11-1993, 14-12-1993, 4-2-1995 y 29-1-1996), tratándose por tanto de circunstancias imprevisibles por completo (Ss. de 23-4-1991, 6-11-1992 y 4-2-1994), y que vienen a actuar aportando una desproporción inusitada y exorbitante, fuera de todo cálculo, que aniquila el necesario equilibrio de las prestaciones (Sentencias de 15-3-1994 y 29-5-1996), otorgándose a la referida cláusula efectos modificativos del contrato, encaminados a compensar el desequilibrio obligacional instaurado —lo que supone plantear demanda o, en su caso, su petición por vía reconvenzional—, pero no autoriza la extinción o resolución de la relación por la alteración sobrevinida de la base negocial (Ss. de 6-11-1992, 15-3-1994 y 19-6-1996), lo que cabría considerar teóricamente si se diera desaparición total de dicha base, determinante de imposibilidad plena en el cumplimiento de las prestaciones.» (énfasis añadido).

Luego, pese a que la inmensa mayoría de autores citados en el presente estudio centrasen sus trabajos y análisis sobre la cláusula *rebus sic stantibus* en los contratos de compraventa y/o los contratos de arrendamiento, ésta es también plenamente aplicable a los contratos de suministro.

(9) Nos referimos en este punto a los contratos de suministro, categoría contractual propia que cuenta con su propia regulación en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

(10) Sentencia del Tribunal Supremo 1059/2000 de 17 de noviembre de 2000.

2. La aplicabilidad de la cláusula *rebus* a la contratación mercantil

En segundo lugar, de igual manera que este trabajo se centra en el contrato de suministro, que no en el de compraventa, tampoco podemos obviar el hecho de que el contrato de suministro —o al menos los más importantes en cuanto a repercusión económica— tienen naturaleza mercantil, y no civil. Es por ello por lo que antes de proceder al análisis de la cláusula *rebus sic stantibus* en los contratos de suministro, conviene dilucidar si dicha cláusula será aplicable a los contratos de carácter mercantil.

La respuesta a la cuestión anterior ha de ser nuevamente afirmativa, en opinión de quien escribe estas líneas por tres motivos fundamentales:

- En primer lugar, porque si su aplicación en el campo del Derecho civil no requiere justificación por medio de ningún artículo del Código Civil, no parece razonable exigir esa *positivación* en los contratos mercantiles.
- En segundo lugar, porque siguiendo un razonamiento lógico, ¿por qué iba a afectar de modo distinto a la relación contractual la concurrencia de circunstancias sobrevenidas en función de los sujetos y su actividad?⁽¹¹⁾.
- Finalmente, resta decir que es abundante la jurisprudencia⁽¹²⁾ que ha aprovechado un litigio suscitado en el campo de la contratación mercantil para teorizar acerca de la *rebus sic stantibus*. De modo que si en la jurisprudencia, que es de donde emana toda la doctrina acerca de esta cláusula, se acepta su aplicación en contratos mercantiles, por qué no íbamos a hacerlo nosotros.

3. Introducción: ¿Qué es la cláusula *rebus sic stantibus*?

Tal y como se ha venido exponiendo reiteradamente a lo largo del presente escrito, la realidad contractual atraviesa una situación de evidentes dificultades y manifiesta incertidumbre. La guerra ruso-ucraniana, la pandemia provocada por el Covid-19, el

(11) Lo anterior merece ser matizado, pues no podemos obviar el hecho de que la aplicación de la *rebus* es más habitual en la contratación civil en la medida en que los contratos mercantiles tienden a ser más previsores. Lo anterior se afirma bajo la premisa de que: si el contrato contiene estipulaciones acerca del hecho que *a priori* es imprevisible, ya no sería posible apreciar dicha imprevisibilidad.

Así, como los contratos mercantiles suelen ser más «completos», es menos frecuente tener que recurrir a la *rebus*, pues son los artículos del contrato los que prevén una alteración significativa en las circunstancias origen del contrato.

(12) Por todas, la Sentencia núm. 127/1957 del Tribunal Supremo de 17 de mayo, que resolvía un conflicto surgido a raíz del incumplimiento contractual en un contrato de compraventa de envases de lata.

embotellamiento en el Canal de Suez, el desabastecimiento de microchips o la casi ininterrumpida situación de crisis económica que hemos sufrido en gran parte de los países occidentales desde principios del siglo XXI son acontecimientos de carácter imprevisible que han dificultado la contratación en todas sus modalidades, sin importar apenas el ámbito de actividad o los caracteres propios de los sujetos afectados.

Así, desde el año 2006, el Producto Interior Bruto de las economías europeas se caracteriza por una sucesión de bruscas subidas y bajadas. Aún sin tener en cuenta los previsibles efectos del conflicto ucraniano

Fuente: Instituto Nacional de Estadística



Lo anterior no obsta para que los sujetos de obligaciones continúen con su actividad económica, si bien es cierto que el panorama se presenta sustancialmente imprevisible respecto de épocas anteriores. Luego, pese a la incertidumbre referida, los operadores económicos continúan con su actividad en el tráfico jurídico gobernados bajo el principio de *pacta sunt servanda*, lo pactado obliga. Se trata de un principio básico del Derecho de los contratos español, por el que ninguna de las partes puede incumplir, retrasar, retener o eximir el cumplimiento de sus obligaciones contractuales sin el consentimiento de la otra parte. Así, *las partes al celebrar un contrato no se limitan a declarar que quieren algo, sino que declaran su intención de obligarse y efectivamente se obligan*⁽¹³⁾. Positivado en nuestro Código Civil por medio del artículo 1091, que reza:

«Las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse a tenor de los mismos».

La afirmación anterior se complementa por medio del artículo 1258 CC, que también se reproduce a continuación:

«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».

(13) DÍEZ-PICAZO, L. *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág. 424.

Así las cosas, el transporte tampoco ha favorecido la contratación, nacional o internacional, lastrando considerablemente en los últimos tiempos la celebración de contratos de compraventa y/o suministros.

Sucede que las partes de una relación contractual se comprometen en sus respectivas obligaciones de dar, hacer o no hacer tomando en consideración una serie de circunstancias de carácter económico, social o incluso personal. Sin embargo, es posible —y en los últimos tiempos, incluso habitual— que esas circunstancias presentes en la perfección del contrato varíen sustancialmente después. En este contexto, la cláusula *rebus sic stantibus* se erige como mecanismo de gran utilidad para solventar las consecuencias lesivas de la incertidumbre que nos ha venido asolando en los últimos años.

Si bien es cierto que la cláusula *rebus* no cuenta con una regulación de carácter positivo en nuestro ordenamiento jurídico —como se desarrollará más adelante— ha sido la jurisprudencia la encargada de ir delimitando este concepto, su aplicabilidad, sus requisitos o sus efectos. En este sentido, su traducción literal significa «mientras continúen así las cosas», lo cual ya nos indica una primera aproximación a sus consecuencias más inmediatas. No en balde, podemos definir la cláusula *rebus* como aquella que, fruto de una profunda alteración de las circunstancias, opera como un aleas anormal dentro del contrato⁽¹⁴⁾, pudiendo conducir a la resolución del vínculo obligatorio o a su acomodación a los nuevos módulos económicos rompiendo el equilibrio de las prestaciones por esa imprevisible mutación fáctica. Para otros autores, consiste en sobreentender en los contratos a largo plazo o de tracto sucesivo una cláusula no escrita en virtud de la cual, si sobreviene un cambio importante del estado de hecho existente o contemplado por las partes al contratar, podrá el obligado-perjudicado novar el contrato, adecuándolo a las nuevas circunstancias⁽¹⁵⁾.

4. La total ausencia de regulación de la cláusula *rebus* en nuestro ordenamiento jurídico

Si bien pudiera resultar llamativo a primera vista, el ordenamiento jurídico español no cuenta con ningún precepto que se refiera expresamente a la cláusula *rebus* como remedio a las situaciones de total desequilibrio contractual. Tal vez sea así por la antigüedad más que centenaria de las normas que regulan las relaciones contractuales; tal

(14) ALBIÑANA CILVETI, I. (2018). *La reciente doctrina jurisprudencial de la cláusula rebus sic stantibus y su aplicación a las operaciones inmobiliarias*. Actualidad jurídica Uría Menéndez. n.º 49/2018. Págs. 115-140.

(15) MUÑOZ-PEREA PIÑAR, D (2020). *Coronarebus: La rebus sic stantibus y el Covid-19 en las obligaciones civiles*. LiberFactory. Madrid.

vez sea causa de una ausencia total de voluntad legislativa; o bien se debe a que nuestro Código Civil no es sino una copia del *Code Napoléon*, donde tampoco se regula esta institución⁽¹⁶⁾. Sea como fuere, lo cierto es que un principio, si es que se le puede denominar así, tan importante como la cláusula *rebus* ha tenido que ser creado, desarrollado y matizado íntegramente por medio de la jurisprudencia y la más respetada doctrina, que mediante un continuo debate han ido dibujando las líneas maestras de la vigente cláusula *rebus*.

Así las cosas, es preciso hacer un inciso en este punto para señalar que todo parece indicar que el legislador ha optado por intentar regular la cláusula *rebus* tras más de ochenta años de aplicación de los Tribunales españoles. Se afirma lo anterior porque, en el contexto de incertidumbre provocado por la pandemia, el legislador trató de hacer frente a los previsibles incumplimientos contractuales por medio la legislación que acompañaba a la declaración del Estado de Alarma y, concretamente, por medio de la disposición adicional séptima de la Ley 3/2021⁽¹⁷⁾, el legislador adquirió el siguiente compromiso:

«El Gobierno presentará a las Comisiones de Justicia del Congreso de los Diputados y del Senado, en un plazo no superior a tres meses, un análisis y estudio sobre las posibilidades y opciones legales, incluidas las existentes en derecho comparado, de incorporar en el régimen jurídico de obligaciones y contratos la regla rebus sic stantibus. El estudio incluirá los datos disponibles más significativos sobre el impacto de la crisis derivada de la Covid-19 en los contratos privados»

En línea con el punto anterior, ya en el año 2014 el Consejo de Ministros aprobó el anteproyecto de Ley de Código Mercantil⁽¹⁸⁾, cuyo texto incluía un artículo que versaba sobre la excesiva onerosidad sobrevenida del contrato en los siguientes términos:

«Art. 416-2 APMC (Excesiva onerosidad del contrato): 1. En caso de excesiva onerosidad sobrevenida, la parte perjudicada no podrá suspender el cumplimiento de las obligaciones asumidas, pero tendrá derecho a solicitar sin demora la renegociación del contrato, expresando las razones en que se funde. Si no se alcanzara un acuerdo entre las partes dentro de un plazo razonable, cualquiera de ellas podrá exigir la adap-

(16) MARTÍNEZ VELENCOSO, L. M.^a (2003). *La alteración de las circunstancias contractuales. Un análisis jurisprudencial*, Ed. Thomson Civitas. Madrid.

(17) Ley 3/2020, de 18 de septiembre, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al Covid-19 en el ámbito de la Administración de Justicia.

(18) En el propio expediente del Consejo de estado se llega a afirmar: *Por su parte, el artículo 416-2 incluye, bajo el epígrafe «Excesiva onerosidad del contrato» una regulación de la que tradicionalmente se conoce como cláusula «rebus sic stantibus».*

tación del contrato para restablecer el equilibrio de las prestaciones o la extinción del mismo en una fecha determinada en los términos que al efecto señale.

2. Se considera que existe onerosidad sobrevenida cuando, con posterioridad a la perfección del contrato, ocurran o sean conocidos sucesos que alteren fundamentalmente el equilibrio de las prestaciones, siempre que esos sucesos no hubieran podido preverse por la parte a la que perjudiquen, escapen al control de la misma y ésta no hubiera asumido el riesgo de tales sucesos.»

Pese al optimismo de un importante sector de la doctrina, y las críticas del restante, lo cierto es que nuestro sistema codificado sigue sin disponer de una regulación clara y concisa sobre la cláusula *rebus*.

Lógicamente, ante esta laguna provocada por el legislador, son muchos los autores que tratan de amparar la cláusula *rebus* en otros preceptos del Código Civil. Así, para muchos encuentra su razón de ser en el artículo 1184 CC, pues «*también quedará liberado el deudor en las obligaciones de hacer cuando la prestación resultare legal o físicamente imposible*». Otros sin embargo, justifican su existencia en el 1258 del mismo cuerpo normativo⁽¹⁹⁾, dado que interpretan que la equivalencia de las prestaciones en el momento de la perfección del contrato y en su posterior cumplimiento van implícitas a los usos y a la buena fe.

Aunque no todos los autores han precisado buscar un precepto que sacie sus ansias de regularizar la situación de la cláusula *rebus*. Para algunos, es una cláusula implícita que se encierra en todo pacto. La razón para ello es la ya apuntada: cuando alguien consiente en un contrato, lo hace en una determinada realidad, por lo que esa realidad forma parte también del consentimiento contractual⁽²⁰⁾. En definitiva, si la realidad antes mencionada es cambiante, el contenido del contrato está sujeto a la misma volatilidad.

Otros, sin embargo, sostienen que la realidad en la que se firma el contrato es la causa del mismo, entendida como uno de los tres elementos indispensables para la formación del contrato ex artículo 1261 CC, junto con el consentimiento y el objeto cierto. De este modo, la desaparición de esa realidad, lo es de la causa del contrato, lo cual habilita pues para instar la nulidad en base a la cláusula.

(19) Artículo 1258 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.*

(20) NAVARRO MENDIZÁBAL, I. (2011). *Derecho de obligaciones y contratos*. Ed. Civitas Thomson Reuters.

Con menos frecuencia, otros autores —y algunas sentencias⁽²¹⁾— han resuelto el problema derivado de la aplicación de la cláusula *rebus* amparados en la ruptura de la base del negocio⁽²²⁾.

En resumidas cuentas, si bien es sensato pensar que procede una codificación de la cláusula *rebus* en nuestro sistema codificado, no parece que esa regulación vaya a producirse, al menos en el corto plazo. Luego la interpretación de las causas y efectos de este principio seguirán quedando en manos de los Tribunales, con todos los inconvenientes que de ello se derivan.

5. Evolución jurisprudencial

Como ya hemos tenido ocasión de señalar en los párrafos precedentes, la cláusula *rebus* es de creación jurisprudencial. Pero, como siempre sucede, los pronunciamientos de los tribunales han ido variando y adaptándose a las circunstancias y al entorno de cada momento, flexibilizando o restringiendo la aplicación de la Cláusula en función del momento histórico en el que nos situemos.

A pesar de ello, la teoría seguida por los órganos juzgadores podría sintetizarse del modo siguiente: en las épocas de mayor bonanza económica y social, la aplicación de la *rebus* lo ha sido de forma residual y muy restringida, pues no podemos obviar que se trata de una resolución —siquiera parcial— del contrato por un tercero ajeno al mismo. Por el contrario, en los momentos de crisis se tiende a la flexibilización de la aplicación de dicha cláusula, pues se valora como una vía para hacer frente a la ruptura del equilibrio que rige toda relación contractual.

La tesis anterior, a pesar de su simplicidad, nos es de gran utilidad en el momento que nos encontramos, pues es más que seguro que los Tribunales habrán de valorar si la crisis provocada por la pandemia del Covid-19 cumple con los requisitos que se expondrán posteriormente para aplicar la cláusula *rebus*. Por si lo anterior no fuera suficiente, los Tribunales también deberán decidir sobre la concurrencia de causa suficiente para aplicar la cláusula ante el desequilibrio contractual provocado por el conflicto ruso-ucraniano.

(21) Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014, recurso núm. 250/2019.

(22) MILÁ RAFAEL. R, *Contingencias del mercado, riesgo contractual y rebus sic stantibus*. Revista crítica de Derecho Inmobiliario, n.º 746, pág. 2969.

Así las cosas, para comprender y analizar la posible aplicabilidad de la *rebus* en los contratos de suministro afectados por un conflicto bélico, conviene que hagamos un breve repaso de la evolución jurisprudencial de este precepto.

i. Primer período: desde la posguerra hasta la crisis financiera

A pesar de la evidente inspiración del Derecho romano que le da nombre, es prácticamente unánime la doctrina que establece el nacimiento de la *rebus* entre los siglos XVI y XVII, sin aportar mucha más precisión sobre el jurista o escuela que diseñó esta idea. Pese a lo anterior, no es sino hasta bien entrados en los años cuarenta del siglo pasado cuando encontramos la primera plasmación en una sentencia de la cláusula *rebus*, aunque fuere para rechazar su aplicación al caso concreto que se resolvía.

En este contexto, y mediante un símil deportivo, DÍEZ PICAZO resumía que las Sentencias del Tribunal Supremo de 1940 a 1991 tenían un resultado de «veinte noes y dos síes»⁽²³⁾, de modo que se constataba la aplicación residual de la cláusula, que no dejaba de ser una excepción al principio de *pacta sunt servanda*.

Los primeros pronunciamientos del Tribunal Supremo se produjeron en un contexto de crisis económica y social provocado por la Guerra Civil española, marcado por el debilitamiento de la moneda (STS 5 de junio de 1945) o el aumento en los precios a cobrar por las tarifas ferroviarias (STS 17 de mayo de 1941). En ambos casos, se optó por negar la viabilidad de la *rebus* por no cumplirse el requisito de la imprevisibilidad (*vid.* epígrafe cuarto).

Aunque no todos los pronunciamientos cerraron la puerta a la aplicabilidad de la cláusula. Sin ir más lejos, la Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 1948, donde, fundamentando sobre la base de la teoría de la frustración del contrato se sienta lo siguiente:

«(...) a causa de dicha enajenación ha dejado de existir la condición motriz de la voluntad contractual determinante del derecho de las actoras a exigir el cumplimiento de lo pactado por la desaparición de la base en que se asentaba, que era la tenencia en poder de aquellas de los terrenos que por agregación de los que se adquirieran formarían la unidad predial con las características pretendidas».

(23) DÍEZ PICAZO, L. (2011). *La cláusula rebus sic stantibus*. Ensayos jurídicos, Tomo II, Ed. Thomson Reuters Civitas, Cizur Menor (Navarra).

De este modo, podemos resumir el primer período de aplicación de la *rebus* como una excepcional vulneración del principio de *pacta sunt servanda*, que no era sino el último resorte para hacer frente a situaciones de gran imprevisibilidad y excesiva prejudicialidad para las partes implicadas.

ii. Segundo período: 2013-2015: las consecuencias de la crisis económica.

El estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008 trajo consigo una fortísima crisis de liquidez, que se extendió en breve tiempo al conjunto de la economía. Esta crisis económica y financiera tuvo como una de sus principales manifestaciones la ruptura de innumerables compromisos contractuales.

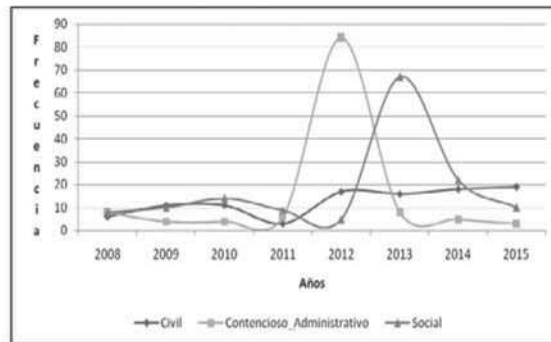
Así, la interpretación restrictiva de la jurisprudencia tradicional se pudo mantener en el tiempo hasta que, a partir del año 2012, ante la avalancha de interrupciones contractuales como consecuencia de la recesión económica, el Tribunal Supremo «desempolva» la figura de la *rebus*, que venía de estar abandonada desde su aplicación inicial a mediados del siglo anterior. En este sentido, el Alto Tribunal comienza a contemplar la posibilidad de que las crisis económicas fueran consideradas como motivo suficiente para apreciar la alteración extraordinaria e imprevisible de las circunstancias⁽²⁴⁾. En el año 2014, tras estas sentencias del Tribunal Supremo que se inclinan por considerar que las crisis económicas pueden configurarse como alteraciones extraordinarias imprevistas, el Alto Tribunal dictó dos sentencias que apuntaban a lo que habría de ser una interpretación más expansiva de la *rebus*⁽²⁵⁾, abogando por una aplicación «plenamente normalizada» de esta doctrina jurisprudencial. En ambas, el Tribunal Supremo declara su intención de «modernizar» la aplicación de la cláusula, para adaptar el derecho a los tiempos actuales y dejar atrás la interpretación restrictiva y aplicación excepcional de la *rebus*.

Igualmente, esta «modernización» de la doctrina se considera por las sentencias como una forma de acercar al Derecho español a las iniciativas europeas e internacionales de unificación y modernización del Derecho privado. Ambas sentencias fueron objeto de severas críticas por parte de la mayoría de la doctrina española⁽²⁶⁾.

(24) Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de noviembre de 2012 (RJ 2013, 2402). En idéntico sentido se pronunció la Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de enero de 2013 (RJ 2013, 1819).

(25) Sentencias del Tribunal Supremo de 15 de octubre (RJ 2014, 6129) y 30 de junio de 2014 (RJ 2014, 3526).

(26) GÓMEZ POMAR, F. y ALTÍ SÁNCHEZ-AGUILERA, J. (2021). *Cláusula rebus sic stantibus: viabilidad y oportunidades de su codificación en el Derecho civil español*. InDret. Pág. 515.



Muestra de cómo influyó el cambio de planteamiento del TS en el número de resoluciones que aplicaban la cláusula rebus.

Fuente: Revista de Llengua i Dret: La cláusula rebus sic stantibus en la jurisprudencia actual.

iii. El período comprendido entre la crisis financiera y la pandemia.

Las sentencias posteriores a la última crisis económica, pero anteriores al estallido de la pandemia provocada por el Covid-19 volvieron —parcialmente— a la tesis tradicional del Tribunal Supremo que defendía una aplicación residual de la *rebus*. En este último período, se afirmaba que si bien era lógica una flexibilización en los requisitos de aplicación de la cláusula fruto de la crisis de 2008, dicha flexibilización no tenía una vocación de permanencia en el tiempo.

Así, el Tribunal Supremo ha dictado una serie de sentencias en las que vuelve a la aplicación excepcional de la *rebus* propia de años anteriores. Podemos citar, sin ánimo de exhaustividad, las siguientes: STS de 6 de marzo de 2020 (RJ 2020,879); STS de 18 de julio de 2019 (RJ 2019, 3010); STS de 15 de enero de 2019 (RJ 2019, 146); STS de 9 de enero de 2019 (RJ 2019,5) o; STS de 13 de julio de 2017 (RJ 2017, 3962). En prácticamente todas ellas, el Tribunal rechaza aplicar la doctrina *rebus*, haciendo gala de su vuelta a la excepcionalidad de esta medida.

Resta señalar que, dada su proximidad temporal, aún no se dispone de un elevado número de resoluciones que nos permitan identificar la postura del Tribunal Supremo en los años venideros, que, afectados por la pandemia, con toda seguridad volverán a modificar su posición respecto de la cláusula.

6. Requisitos y efectos de la *rebus sic stantibus*

Pues bien, pese a las variaciones sufridas en la aplicación de la *rebus* en función de las circunstancias económicas, sanitarias, políticas y sociales, la jurisprudencia se ha

encargado de señalar —y matizar— una serie de requisitos que han de darse para poder afirmar que estamos ante un supuesto de aplicabilidad de la cláusula.

Con la intención de dotar al presente texto de la coherencia que se precisa en todo análisis riguroso, se procederá a estudiar los diferentes requisitos que se han venido exigiendo para la aplicación de la cláusula *rebus*, siguiendo el mismo esquema expositivo que en el epígrafe anterior, esto es, un análisis de los distintos requisitos a través de la evolución jurisprudencial de la cláusula.

En primer lugar, desde que se reconociera por primera vez hasta el cambio de paradigma sufrido a principios del siglo XXI⁽²⁷⁾ los requisitos esenciales demandados por la jurisprudencia para una correcta aplicación de la *rebus* fueron: (i) alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplirse lo pactado en el contrato; (ii) una desproporción exorbitante, alejada de toda previsión, de las prestaciones del contrato, de suficiente envergadura para desmantelarlo; y (iii) que lo anterior tenga lugar por la *sobrevinencia* de circunstancias imprevisibles.

Sin perjuicio de lo anterior, ha de matizarse que a finales de la década de los años cincuenta del siglo pasado, el Tribunal Supremo se salió parcialmente de sus pronunciamientos más clásicos, exigiendo un cuarto requisito que doctrinalmente ha venido denominándose «exigencia de la subsidiaridad». En virtud de esta tesis, la cláusula *rebus* solo resulta aplicable en caso de que no exista otro medio para salvar el perjuicio ocasionado⁽²⁸⁾.

Procediendo ahora a un análisis más sosegado de dichos requisitos, ha de exponerse que, en primer término, la alteración «extraordinaria» de las circunstancias ha sido entendida por la jurisprudencia de forma muy restrictiva. De esta forma, la alteración media o incluso significativa no sería suficiente para la aplicación de la *rebus*⁽²⁹⁾. Por lo que respecta a la imprevisibilidad en el riesgo, el análisis de si un hecho es o no radicalmente imprevisible debe hacerse teniendo en cuenta las específicas circunstancias de las partes, un determinado suceso puede considerarse imprevisible para un contratante (v.gr: un consumidor), pero no para otro (como una empresa o un profesional)⁽³⁰⁾, recayendo sobre el tribunal el deber de valorar si concurre o no dicha imprevisibilidad en atención a las características propias del sujeto. En cuanto a la despro-

(27) Este período comprende, entre otras, las Sentencias del Tribunal Supremo de 14 de diciembre de 1940, de 17 de mayo de 1941 y la de 17 de mayo de 1957.

(28) Sentencia del Tribunal Supremo de 6 de junio de 1959 (RJ 1959, 3026).

(29) GÓMEZ POMAR, F. y ALTÍ SÁNCHEZ-AGUILERA, J. (2021). *Cláusula rebus sic stantibus: viabilidad y oportunidades de su codificación en el Derecho civil español*. InDret.

(30) PARRA LUCÁN, M.^a (2015). *Riesgo imprevisible y modificación de los contratos*. InDret.

porción de las prestaciones, ha de asumirse que toda relación económica implica algún tipo de riesgo, luego para que exista una desproporción se precisa del desvanecimiento de la relación de conmutatividad inicial que existía entre las prestaciones, de modo que la equivalencia —tal y como había sido prevista— quede totalmente destruida.

En segundo lugar, en la «etapa de flexibilización» de aplicación de la cláusula no se añadieron requisitos sustancialmente distintos a los ya expuestos en las líneas precedentes, sino que, simplemente éstos fueron interpretados de un modo más amplio. De este modo, el más Alto Tribunal defendió que la crisis económica⁽³¹⁾ podía llegar a subsumirse bajo el paraguas de «la alteración extraordinaria de las circunstancias», lo que dio pie a las consecuencias resumidas en el expositivo anterior⁽³²⁾.

Finalmente, por lo que respecta a los efectos de la *rebus* sobre los contratos, la doctrina tradicional ha venido planteándose dos alternativas de gran trascendencia en la realidad jurídica. La dicotomía se ha presentado a la hora de analizar si la aceptación de la cláusula tiene efectos modificativos o novatorios del contrato o, si bien, sus efectos son resolutivos de la relación contractual.

Así las cosas, nuevamente, la respuesta a esta cuestión ha de ofrecerse distinguiendo en las diferentes fases o periodos que ha ido resolviendo el Tribunal Supremo. De modo que, en un principio, las sentencias afirmaban que en la aplicación de la cláusula no era posible la extinción o resolución del vínculo contractual⁽³³⁾, mientras que la más reciente jurisprudencia ha admitido que se ponga fin a la relación contractual⁽³⁴⁾ con fundamento en la alteración extraordinaria, imprevisible y sobrevenida de las circunstancias concurrentes en el momento de la perfección del negocio jurídico.

Lo anterior no ha de interpretarse de manera restrictiva, entendiendo que, dado que la más reciente jurisprudencia ha venido extinguiendo la relación, solamente cabe esa

(31) Materializada ésta en una fuerte recesión económica (STS de 22 de julio de 2013 y 30 de junio de 2014).

(32) Epígrafe tercero: *Evolución jurisprudencial*.

(33) En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de noviembre de 2009 (RJ 2009, 7296) desestimó la aplicación de la *rebus sic stantibus* del modo que sigue: «La doctrina y han la posibilidad de revisión de un contrato con aplicación del principio general de la cláusula *rebus sic stantibus* que exige los requisitos de alteración de las circunstancias (...) por último, la subsidiariedad por no haber otro remedio. Lo cual puede dar lugar no a la extinción del contrato sino a su modificación y revisión. Así lo ha mantenido reiterada jurisprudencia, desde las sentencias de 14 de diciembre de 1940, 17 de mayo de 1941, 17 de mayo de 1957 recogidas, entre otras muchas posteriores, por la de 17 de noviembre de 2000 y la de 1 de marzo de 2007».

(34) En este sentido, véase la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de abril de 2013 (RJ 3013, 3268), del mismo ponente que la antes citada Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de noviembre de 2009. Pero, en este caso, el Alto Tribunal admite la resolución contractual ante el cumplimiento cumulativo de todos los requisitos de valoración de la *rebus sic stantibus*.

posibilidad. Todo lo contrario, ambas opciones pueden coexistir de manera alternativa, ponderando el órgano juzgador si procede la novación contractual —si es posible— o si lo *justo* es la resolución del vínculo nacido en el momento de suscripción del contrato.

7. La *rebus sic stantibus* en materia de contratación pública

En una economía tan globalizada como en la que nos movemos, los Estados se han convertido en grandes empresas al servicio del interés general y, como tal, precisan de la suscripción de contratos para llevar a cabo las actividades que les son propias. Particularmente, en nuestro país la contratación pública representa alrededor del 20% del Producto Interior Bruto⁽³⁵⁾, una cifra nada desdeñable.

Dada su trascendencia, procede ahora un somero análisis que nos permita valorar la aplicabilidad de la cláusula *rebus* en el ámbito de la contratación pública, pues son muchos, tanto en cantidad como en cuantía, los contratos suscritos por las Administraciones Públicas que se pueden ver afectados por riesgos imprevisibles, capaces de alterar la equivalencia de las prestaciones.

Si bien los contratos del sector público se configuran como tales y, por tanto, sometidos a la regla del *pacta sunt servanda*, hemos de señalar en este epígrafe una característica particular que afecta a la contratación pública: no se trata de un contrato entre iguales, sino que la Administración ostenta unos poderes exorbitantes sobre la relación contractual. Entre otras facultades, la administración contratante puede resolver, modificar, interpretar o declarar la responsabilidad por el incumplimiento de los mismos⁽³⁶⁾. De este modo, la Administración se reserva la posibilidad de novar el contrato atendiendo a las circunstancias que lo rodean, en palabras de GARCÍA DE ENTERRÍA, esta prerrogativa «es la más espectacular de las singularidades del contrato administrativo en

(35) Fuente: Observatorio de la Contratación Pública de España.

(36) Artículo 190. Enumeración.

Dentro de los límites y con sujeción a los requisitos y efectos señalados en la presente Ley, el órgano de contratación ostenta la prerrogativa de interpretar los contratos administrativos, resolver las dudas que ofrezca su cumplimiento, modificarlos por razones de interés público, declarar la responsabilidad imputable al contratista a raíz de la ejecución del contrato, suspender la ejecución del mismo, acordar su resolución y determinar los efectos de esta.

Igualmente, el órgano de contratación ostenta las facultades de inspección de las actividades desarrolladas por los contratistas durante la ejecución del contrato, en los términos y con los límites establecidos en la presente Ley para cada tipo de contrato. En ningún caso dichas facultades de inspección podrán implicar un derecho general del órgano de contratación a inspeccionar las instalaciones, oficinas y demás emplazamientos en los que el contratista desarrolle sus actividades, salvo que tales emplazamientos y sus condiciones técnicas sean determinantes para el desarrollo de las prestaciones objeto del contrato. En tal caso, el órgano de contratación deberá justificarlo de forma expresa y detallada en el expediente administrativo.

cuanto que apunta directamente a uno de los presupuestos básicos del instituto contractual —*pacta sunt servanda, contractus lex inter partes*—»⁽³⁷⁾.

A lo anterior, hemos de añadir la existencia de un principio propio del Derecho de la contratación pública, esto es, el principio de «riesgo y ventura del contratista». En virtud del mismo, «la ejecución del contrato se realizará a riesgo y ventura del contratista». Lo anterior, pudiera ser interpretado como la inclusión de una cláusula de asunción de los riesgos sobrevenidos, es decir, si el propio contrato contiene una estipulación en este sentido —previendo una circunstancia determinada— no parecería razonable alegar la imprevisibilidad que acompaña siempre a la *rebus sic stantibus*. Aunque esta tesis es fácilmente rebatible, pues el espíritu de la norma⁽³⁸⁾, no busca nada sustancialmente distinto a los contratos de Derecho civil, donde no hay duda sobre la aplicabilidad de la *rebus*.

Así las cosas, dadas las especiales facultades que rodean a esa *potentior persona* que es la Administración Pública, ¿es posible aplicar la Cláusula a los contratos de suministro suscritos por una Administración. Pública?

La respuesta a esta duda ha de ser afirmativa, pues, si bien es cierto que son pocas las veces que el Tribunal Supremo ha resuelto sobre la cláusula *rebus*, algunas Sentencias de la Sala Primera⁽³⁹⁾, resolviendo un procedimiento civil, abrieron la puerta a la vigencia de la *rebus* en materia de contratación pública. En palabras del propio Tribunal:

«Esta línea, por lo demás, también es seguida por la doctrina de la Sala Tercera de este Tribunal **al valorar la teoría de la imprevisión en el ámbito de la contratación pública; supuestos, ente otros, de los contratos afectados por la denominada crisis del petróleo, SSTs de 12 de diciembre de 1979 y 16 de septiembre de 1988, de su repercusión en el incremento extraordinario de los ligantes asfálticos, SSTs de 26 y 27 de diciembre de 1990, o de los contratos afectados por la actual crisis económico-financiera, STS de 16 de mayo de 2011. Todo ello, en la medida en que, por el carácter extraordinario y profundo de la alteración económica, su acaecimiento no pudiera razonablemente precaverse, de forma que se cercene el principio de equilibrio financiero entre las partes reportando una excesiva onerosidad contraria a los principios de equidad y buena fe contractual.**» (énfasis añadido).

(37) GARCÍA DE ENTERRÍA, E y FERNÁNDEZ, T-R (2020). *Curso de derecho administrativo*. Tomo I. Pág. 506.

(38) Artículo 197. Principio de riesgo y ventura.

(39) Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014, recurso núm. 2250/2012.

A pesar de lo anterior, y tal como señala la propia Sentencia arriba referida, la contratación en materia administrativa cuenta con su propio mecanismo de amortiguación de los riesgos sobrevenidos: el restablecimiento del equilibrio económico de los contratos. Dicha posibilidad, contemplada en el artículo 270.2.b) II de la vigente legislación en materia de contratación pública, dice: *«fuera de los casos previstos en las letras anteriores, únicamente procederá el restablecimiento del equilibrio económico del contrato cuando causas de fuerza mayor determinaran de forma directa la ruptura sustancial de la economía del contrato. A estos efectos, se entenderá por causas de fuerza mayor las enumeradas en el artículo 239»*.

En resumen, si bien no se contempla exactamente la aplicación de la *rebus* en materia contractual pública, se prevén remedios para los mismos problemas que resuelve la cláusula. Y, teniendo en cuenta su origen enteramente jurisprudencial, nada obsta su traslación a los contratos del Sector Público.

IV. Conclusiones

En el presente estudio se ha realizado un completo análisis sobre las posibles respuestas jurídicas que el Ordenamiento jurídico podría ofrecer a las incertidumbres contractuales originadas por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania.

Se ha profundizado en los distintos antecedentes prácticos relativos al incumplimiento o cumplimiento tardío de las obligaciones contractuales por causa de una guerra. Las soluciones que se ofrecieron en los posteriores a la Primera Guerra Mundial podrían ser perfectamente aplicables a las relaciones contractuales de hoy en día afectadas por la guerra rusa-ucraniana. En todo caso, habrá que estudiar cada caso de manera individualizada, puesto que el remedio no será el mismo para un compromiso obligacional adquirido con anterioridad a la guerra, cuando esta era del todo imprevisible, frente a aquel contrato que haya sido firmado en el contexto bélico de hoy en día.

Por tanto, el interés del debate está en el primero de los casos expuestos, ante los cuales será necesario hacer uso de la herramienta que el Ordenamiento jurídico ofrece para la alteración sobrevenida del equilibrio de un contrato: la cláusula *rebus sic stantibus*.

Sin embargo, como ya hemos comentado, su aplicación en ningún caso es automática, sino que habrá que analizar que el incumplimiento obligacional tiene causa directa en el conflicto bélico, sin que quepa alegar un contexto económico desfavorable o una pérdida de rentabilidad. Con ello, se podrá modular el cumplimiento de las compromisos contractuales para reequilibrar las obligaciones de las partes ante el nuevo escenario