

RocaJunyent Informa

Departamento de Litigación, Arbitraje y Mediación

26 de marzo de 2026



El actual contexto geopolítico –y, en particular, el conflicto bélico en Irán– está teniendo un impacto directo y tangible en los mercados internacionales. La importancia geoestratégica del Estrecho de Ormuz, cuyo bloqueo ha impedido a numerosos países productores utilizar esta ruta de tránsito esencial, ha desencadenado un incremento significativo del precio del petróleo con efectos en la cadena sobre costes, suministros y márgenes empresariales.

En este escenario, surge una pregunta recurrente: **¿es posible revisar el precio de los contratos en curso?**

Sin pretender ofrecer una respuesta única –imposible, dada la enorme casuística sectorial y contractual–, conviene tener presentes algunas consideraciones antes de adoptar cualquier decisión estratégica o aproximación a la contraparte:

1. El Contrato, primer punto de análisis

El primer paso es revisar el contenido del contrato en cuestión: si prevé mecanismos de revisión o actualización del precio, en qué condiciones se activan y qué procedimiento

debe seguirse. Muchos contratos incluyen cláusulas de revisión de precios, *hardship*, fuerza mayor o análogas, que pueden ser relevantes en este contexto.

2. La cláusula *rebus sic stantibus*, una vía jurídica con requisitos estrictos

Si el contrato no prevé mecanismos específicos de revisión aplicables, cabe valorar si resulta de aplicación la cláusula *rebus sic stantibus* –de construcción jurisprudencial en el Derecho español–.

Este remedio es de aplicación excepcional y permite modificar las condiciones del contrato cuando concurren, esencialmente, los siguientes requisitos: (i) una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes respecto de aquellas concurrentes en el momento de la celebración del contrato; (ii) que dicha alteración fuera imprevisible para los contratantes; y (iii) que provoque una ruptura significativa del equilibrio de las prestaciones o frustre la finalidad económica del contrato.

No obstante, conviene ser prudentes: el Tribunal Supremo ha declarado reiteradamente que ninguna crisis económica –por grave y notoria que sea– puede constituir, por sí sola, fundamento suficiente para aplicar esta cláusula y justificar una revisión de precio. Será imprescindible acreditar su incidencia real y concreta en la relación contractual de que se trate, incluyendo el impacto económico efectivamente sufrido.

3. La prueba, elemento decisivo

Como se acaba de anticipar, la jurisprudencia más reciente de la Sala Primera del Tribunal Supremo –entre otras, la sentencia núm. 1891/2025, de 18 de diciembre– subraya que la notoriedad de un hecho disruptivo (una pandemia, una crisis geopolítica) no exime de probar el perjuicio económico concreto derivado del mismo en cada contrato. Así las cosas, será relevante documentar el impacto financiero en cuestión.

Cada contrato, cada sector y cada relación contractual presenta particularidades propias que pueden determinar el éxito o el fracaso de cualquier aproximación en este sentido. Por ello, es clave involucrar a los asesores jurídicos en esta decisión estratégica desde el primer momento: tanto en el análisis previo del contrato y la viabilidad de la reclamación, como en la estrategia de aproximación a la contraparte.