

# RocaJunyent Informa

Litigación y Arbitraje  
5 de octubre de 2026



## Sanciones a Rusia: El 21º paquete eleva la presión y obliga a repensar la distribución de riesgos en los contratos.

El 23 de julio de 2026, el Consejo de la Unión Europea aprobó su vigesimoprimer paquete de sanciones contra Rusia desde la anexión de Crimea en 2014 y la invasión de Ucrania en 2022. La lista de sancionados supera ya las 3.000 personas y entidades, e incluye no solo a cargos políticos y altos funcionarios, sino también a bancos, medios de comunicación y empresas —rusas y de terceros países— con intereses en sectores como el transporte, la energía, la aviación, la construcción naval, las tecnologías de la información o los seguros.

Las sanciones restringen la capacidad operativa y financiera de las entidades sancionadas: bloquean sus fondos y recursos, y limitan transacciones financieras, valores, depósitos y financiación pública. Significativamente, sus efectos no se limitan a las propias entidades sancionadas, sino que se trasladan a los contratos que mantengan con clientes, proveedores y colaboradores, incluidas contrapartes españolas sin vinculación directa con Rusia.

**Ante esta presión sancionadora creciente, conviene examinar el clausulado de los contratos vigentes o en negociación** con sujetos que, directa o indirectamente, tengan intereses comerciales con Rusia o puedan resultar sancionados en el futuro. Este examen cobra especial relevancia en los sectores financiero, energético, del transporte, tecnológico y de defensa, donde se concentra la actividad sancionadora.

El objetivo de esta revisión no es solo detectar la exposición jurídico-económica actual, sino asegurar que el contrato distribuye correctamente el riesgo de una sanción sobrevenida, protegiendo a la parte no sancionada y previendo cómo actuar si la contraparte resulta sancionada o pierde capacidad de cumplir con el contrato.

A continuación, sin ánimo exhaustivo, exponemos algunos de los aspectos clave del clausulado que merecen atención.

## **1. La fuerza mayor**

Es aconsejable examinar cómo regula el contrato la fuerza mayor: si remite al artículo 1105 del Código Civil, que exonera de responsabilidad por sucesos imprevisibles e inevitables, o si define expresamente las sanciones, los bloqueos financieros o las restricciones de exportación como supuestos de fuerza mayor.

Entre otras cuestiones, conviene comprobar si esa definición cubre el caso de que la sanción recaiga sobre la propia contraparte o sobre un tercero de la cadena de suministro o de pagos, o si exige una imposibilidad absoluta y no basta con una mayor onerosidad.

También debe valorarse qué efectos prevé el contrato —suspensión, prórroga de plazos o resolución tras un plazo— y si fija un plazo razonable y un procedimiento de notificación.

## **2. Indemnidad y responsabilidad**

Conviene determinar si el contrato incluye una indemnidad que cubra las pérdidas por incumplimiento sancionador de la contraparte, o que le traslade el riesgo de bloqueo por sanciones.

Es igualmente relevante estudiar cómo interactúa esa indemnidad con los límites de responsabilidad y las exclusiones de daños indirectos o lucro cesante, y si conviene excluir el riesgo sancionador de dichos límites.

## **3. Causas de resolución**

Asimismo, cabe valorar qué remedios ofrece el contrato si la contraparte incumple por una sanción. El artículo 1124 del Código Civil permite, en obligaciones recíprocas, exigir el cumplimiento o resolver el contrato con resarcimiento de daños, y optar por la resolución si el cumplimiento exigido resulta imposible.

Conviene revisar si el contrato prevé una causa de resolución específica vinculada a la imposición de sanciones a la contraparte, su matriz o su grupo, o si habría que acudir a la resolución general por incumplimiento, con la incertidumbre que ello conlleva.

## 4. Cumplimiento normativo y sanciones (*compliance*)

Conviene verificar si el contrato contiene declaraciones y garantías (*representations and warranties*) de que ninguna de las partes, sus administradores o beneficiarios finales están sujetos a sanciones internacionales, y de que no destinarán los fondos o bienes del contrato a actividades u operaciones prohibidas.

Es recomendable verificar si existe un derecho de auditoría o de solicitud de información para comprobar el cumplimiento de estas obligaciones por la contraparte.

## 5. Cambio de control

Es aconsejable determinar si el contrato permite resolver o renegociar si la contraparte pasa a estar controlada, directa o indirectamente, por una persona sancionada o establecida en Rusia.

## 6. Otras cuestiones a considerar

Otro aspecto a considerar es la forma de repartir el riesgo cuando la sanción no afecta a la contraparte, sino a un proveedor, transportista, banco corresponsal o asegurador de la cadena.

Finalmente, conviene confirmar si la ley aplicable y el foro pactados permiten hacer valer estas cláusulas con eficacia a la luz del nuevo escenario.

\* \* \*

La sucesión de paquetes de sanciones desde 2014 —y en especial desde 2022— ha cambiado el contexto en el que se ejecutan los contratos con exposición, directa o indirecta, a Rusia. Las cláusulas redactadas antes de este escenario, o copiadas de plantillas genéricas, pueden ya no ofrecer la protección necesaria.

Por ello, conviene auditar el riesgo sancionador de la cartera contractual, priorizando las relaciones con contrapartes de los sectores financiero, energético, del transporte, tecnológico y de defensa, y adaptar de forma proactiva las cláusulas de fuerza mayor, resolución, indemnidad, *compliance* y cambio de control antes de que el riesgo se materialice.