



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO

**POLÍTICA EXTERIOR Y RIESGOS
CONTRACTUALES**

Cómo la política exterior transforma la seguridad jurídica de las empresas
multinacionales.

Juan Montllor Rueda

5º E3 B

Derecho Internacional Público

Madrid

Septiembre 2025

Índice

Aquí irá el índice generado automáticamente una vez haya redactado el trabajo completo

Listado de abreviaturas

Aquí irán las abreviaturas necesarias y que hayan sido empleadas durante el trabajo

Abstract

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

El caso reciente acerca de la posible rescisión del contrato entre SNCB y la empresa vasca CAF en Bélgica expone el gran impacto que tienen las decisiones políticas respecto al reconocimiento del Estado sobre las empresas multinacionales y sus correspondientes contratos de inmenso valor económico.

Bélgica adjudicó un contrato en marzo de 2025 a la empresa vasca CAF mediante concurso público para la construcción de 600 trenes valorado en 3.400 millones de euros. No obstante, este contrato fue anulado hasta en dos ocasiones por el Consejo de Estado belga tras la denuncia de la empresa Alstom por una supuesta involucración directa en intereses israelíes en territorio palestino.

Pese a que finalmente el contrato sigue en vigor tras la desestimación de ambos recursos, el caso puso en evidencia el gran poder que tienen las decisiones de política exterior sobre los contratos internacionales y sobre la economía internacional en general.

La geopolítica nos muestra la importancia para un Estado de posicionarse a favor, en contra o neutro en el contexto de un conflicto bélico entre Estados, y el Derecho Internacional pretende estructurar y delimitar dichas decisiones. No obstante, estas decisiones no traen unas consecuencias sólo a nivel diplomático, sino que también repercuten de manera directa en la economía y en nuestra sociedad. Por todo ello, ¿cuál es el verdadero impacto económico en las multinacionales y en la sociedad que traen las decisiones tomadas por un Estado? y ¿qué grado de seguridad jurídica poseen las empresas multinacionales cuando actúan en mercados tensionados y condicionados por sanciones, boicots u otras medidas de política exterior?

1.2 Relevancia del tema

Desde hace décadas los Estados han tendido a trabajar conjuntamente y a cooperar con el objetivo de evolucionar y de lograr una estabilidad económica y social, es decir, lograr el multilateralismo. Esto ha traído consecuencias positivas para el mercado internacional y para los Estados tanto desarrollados como en vías de desarrollo al mejorar no solo la calidad de vida de la sociedad, sino también ajustando la estabilidad financiera de los

diferentes Estados. Sin embargo, esta dependencia entre Estados puede verse afectada y desequilibrada por actos individuales de los Estados en el contexto de conflictos bélicos.

Por todo ello, es importante poner este tema en el eje central de la discusión, pues conlleva no solo una relevancia económica a nivel global, sino también una relevancia jurídica, política y social en el contexto actual.

En lo económico, cada uno de los diferentes contratos suscritos entre multinacionales o entre empresa y Estado están valorados en miles de millones de euros, influyendo así en casi su totalidad la solvencia de estas multinacionales y repercutiendo en el PIB de muchos de los Estados. En nuestro contexto, por ejemplo, las sanciones de la UE a Rusia desde 2014 repercutieron negativamente en el sector hortofrutícola español, principal motor económico del sureste del país. Otro ejemplo en este mismo contexto bélico entre Rusia y Ucrania fue la crisis de los gaseoductos Nord Stream 1 y Nord Stream 2 tras las sanciones a Rusia y el posterior sabotaje en 2022, gaseoducto que suministraba el gas a toda la nación alemana.

Como se ha comentado supra, el hecho de vivir en un mundo multilateralista nos ha permitido ser sumamente eficaces en la persecución de los objetivos globales de evolución y estabilidad, aunque esta cooperación exige una delimitación de los objetivos y un orden, requiriendo así del Derecho Internacional. La situación cambia al verse inmiscuido un conflicto diplomático, pues las actuaciones individuales de cada Estado, y su respectivo Derecho interno, se enfrentan a las normas de Derecho Internacional Público y al Derecho de la UE, exponiendo un problema de jerarquización de normas y de delimitación de competencias. Por todo ello este tema posee gran relevancia así mismo a nivel jurídico.

En este mismo plano, otra de las ventajas del multilateralismo es el aprovechamiento de los recursos que tiene cada Estado, satisfaciéndose por igual de los recursos que carecen y de los que poseen. En un contexto estable este mercado libre entre Estados sería sumamente eficaz, no obstante, los Estados, en muchas ocasiones, utilizan este mercado libre como arma durante una crisis diplomática. Es lo que se conoce como **weaponized interdependence**, es decir, ante una crisis diplomática, un Estado u Organización Internacional decide plantar trabas, sanciones y bloqueos al mercado para obtener la penalización económica al otro Estado, siendo esto un grave problema, pues arrastra consigo otros Estados y Organismos, desestabilizando la economía global.

En la actualidad España, la Unión Europea y el mundo entero están sufriendo las consecuencias de arrastrar, por diferentes motivos, diversas crisis económicas y sociales de manera consecutiva desde hace 20 años. En este momento en particular, la sociedad y las empresas continúan pagando las consecuencias de las decisiones de política exterior de los Estados con mayor poder en el mundo, es decir, de las sanciones impuestas por la Unión Europea a Rusia, de los aranceles bilaterales impuestos entre el gobierno de Donald Trump en Estados Unidos y el resto de potencias económicas, o de las recientes decisiones ejecutivas en contra del Estado israelí por sus intenciones sobre el conflicto en la franja de Gaza. En resumen, es notable el impacto en la economía que tienen las decisiones tomadas por los Estados ante un conflicto diplomático, y es relevante poner en evidencia la magnitud del mismo visto desde las consecuencias, negativas o positivas, de las diferentes multinacionales que operan en diversos Estados y mercados.

1.3 Hipótesis de investigación

En base a la problemática expuesta supra, este trabajo se estructura en torno a tres hipótesis clave que pretenden buscar la correlación entre las decisiones de política exterior de los diferentes Estados, el Derecho Internacional Público y la seguridad jurídica de las multinacionales.

La primera de las hipótesis plantea que las decisiones de política exterior, ya sea una ruptura en las relaciones diplomáticas o ya sea la imposición de sanciones o boicots internacionales, pueden dañar la seguridad jurídica de los contratos suscritos por multinacionales o empresas nacionales. Estas decisiones, incluso adoptándose por razón de interés público o bajo el marco de la legalidad, inestabilizan las relaciones comerciales internacionales. Los contratos duraderos se ven afectados de manera sobrevenida por decisiones gubernamentales que alteran las condiciones del contrato y que conlleva la posible anulación del mismo. Véase el ejemplo del contrato suscrito entre SNCB y CAF, cuya suspensión del contrato fue casi materializado tras la decisión política del gobierno belga en torno al reconocimiento del estado palestino. Dicho ejemplo pone en duda la delimitación entre la autonomía de la voluntad contractual y las obligaciones del Estado contratante.

La segunda de las hipótesis versa sobre la eficacia de los instrumentos jurídicos que dota el Derecho Internacional Público y el Derecho de la UE para proteger a las empresas ante decisiones de política exterior. Pues aun existiendo en la teoría principios generales como

la buena fe o la responsabilidad del Estado por actuaciones negligentes o ilícitas, la práctica de los mismos es mucho más compleja. Las empresas por sí solas carecen de legitimación directa para ser parte ante los Organismos Internacionales, y dependen de instrumentos específicos o de la actuación de su propio Estado cuyo efecto puede estar incluso condicionado por cláusulas de exclusión o condicionamiento político.

La última de las hipótesis expone que, pese a que la política exterior puede ser un factor perjudicial en la economía internacional, también puede ser una oportunidad. Las decisiones de política exterior pueden implementarse como estrategias de promoción internacional de empresas nacionales y favorecer un mercado libre y sin trabas regulatorias. El apoyo gubernamental a la economía nacional puede ayudar a la creación de valor económico y jurídico del país.

1.4 Objetivos

El principal objetivo de este trabajo es analizar el impacto de las decisiones de política exterior de los Estados y Organizaciones Internacionales en la seguridad jurídica de las multinacionales y sus consecuencias con relación a los contratos suscritos a nivel internacional. Más específicamente, este trabajo pretende la consecución de varios objetivos específicos:

Identificar los métodos por los que estas decisiones afectan al comercio internacional y analizar los efectos de las sanciones, boicots o restricciones diplomáticas sobre la eficacia de los contratos suscritos por las multinacionales.

Examinar la legalidad de las decisiones políticas con respecto al Derecho Internacional y comunitario, la compatibilidad entre el Derecho Internacional y las sanciones aplicadas por un Estado de manera unilateral y la responsabilidad estatal ante actos que afectan a las empresas y a sus derechos y obligaciones contractuales.

Investigar los posibles mecanismos de protección y defensa para las multinacionales, como cláusulas contractuales, normas específicas procedimentales de due diligence establecidas en instrumentos jurídicos como la UNGPs o la CSDDD o como recursos internos o de mediación y arbitraje internacional para abordar problemas a nivel nacional o institucional.

Comentar posibles recomendaciones tanto para los Estados como para las empresas, que pretendan conseguir una estabilidad jurídica y comercial en las relaciones comerciales

futuras, dado la tendencia hacia una ruptura del multilateralismo y hacia un uso normalizado de decisiones de política exterior como arma comercial.

1.5 Metodología

La metodología empleada va a consistir en la interpretación sistemática de normas y en el estudio de casos relevantes de las últimas décadas.

En primer lugar, se empleará el método jurídico-doctrinal, que consiste en el análisis de las fuentes y normas del Derecho Internacional Público y del Derecho de la Unión Europea. Además, se examinarán los Artículos sobre la Responsabilidad del Estado por Hechos Internacionalmente Ilícitos (ARSIWA) de la Comisión de Derecho Internacional, la Directiva 2014/24 sobre contratación pública, y principios internacionales en materia empresarial, como los Principios Rectores de Naciones Unidas (UNGPs) o la Directiva de Diligencia Debida en Sostenibilidad Corporativa (CSDDD).

En segundo lugar, se llevará a cabo una comparativa que consiste en el análisis de casos reales relacionados con la colisión entre las multinacionales y las decisiones de política exterior. En este trabajo se ha seleccionado casos notables como el de CAF y SNCB en Bélgica, el boicot a Veolia y G4S, las sanciones de la UE a Rusia y las contra-sanciones de Rusia a la UE, la crisis diplomática triangular entre España, Marruecos y Argelia, y los aranceles estadounidenses impuestos por el presidente Donald Trump.

Finalmente, se expondrán tanto fuentes primarias de derecho internacional (Directivas o Reglamentos comunitarios, jurisprudencia arbitral o judicial o documentos públicos), como fuentes secundarias (doctrina, prensa especializada o artículos académicos o de investigación).

1.6 Estructura del trabajo

Este trabajo se divide en diez capítulos, empezando por la exposición del problema y terminando con la propuesta de recomendaciones prácticas.

El primer capítulo consiste en el Abstract, es decir, un resumen de los objetivos, metodología y conclusiones del trabajo.

El segundo capítulo es la Introducción, donde se expone el problema y se proponen las hipótesis en relación a dicho problema.

El tercer capítulo formula el marco teórico que explicará cómo los Estados utilizan la interdependencia económica como arma comercial y diplomática.

El cuarto capítulo enmarca el marco jurídico, en este capítulo se examinan los instrumentos de Derecho Internacional Público y de la UE que abordan las cuestiones en relación con la problemática.

El quinto capítulo estudia el UNPGs y la CSDDD para exponer la postura de las empresas ante decisiones estatales en las que se vean afectadas.

El sexto y séptimo capítulo analizan y comparan los casos reales, ahondando más profundamente en el caso CAF – SNCB, con el objetivo de justificar y exponer la realidad de la problemática en la práctica.

El octavo capítulo consta de un análisis jurídico donde se identifican los límites legales que tiene un Estado sobre contratos internacionales sin incurrir en ilícitos.

El noveno capítulo expone las posibles recomendaciones y propuestas tanto teóricas como prácticas para la consecución de una estabilidad económica a largo plazo.

El décimo y último capítulo recoge las conclusiones y las líneas futuras de investigación.