



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

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

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

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

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

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

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Introducción conceptual

La evolución del multilateralismo económico y social ha elevado exponencialmente la interdependencia entre Estados y mercados. Las decisiones de política exterior abarcan no solo el ámbito diplomático, sino que se inmiscuyen en lo económico, influyendo profundamente en las decisiones comerciales globales. Las sanciones, los boicots o las reprimendas comerciales son ahora armas políticas usadas por los países más estratégicos a nivel comercial.

Esta influencia política en el sector económico se denomina *economic statecraft*, cuyo concepto es desarrollado por la doctrina académica ya desde los años ochenta. No obstante, en el contexto actual, donde la tecnología ha adquirido un papel protagonista en la sociedad o donde existen cadenas de suministros a nivel global, este concepto ha evolucionado a lo denominado como *weaponized interdependence*. Este concepto es introducido por Henry Farrell y Abraham Newman (2019) y pretende definir más concretamente el uso de la dependencia económica como armas estratégicas dentro de redes comerciales globales.

Ambos conceptos ilustran el impacto de la política exterior en la economía global y cómo dañan la seguridad jurídica y la autonomía de la voluntad en los contratos de las empresas multinacionales. Por ende, este capítulo muestra el marco teórico necesario para la interpretación de los casos reales comentados posteriormente en lo concerniente al uso político de la interdependencia económica mundial.

2.2 *Economic Statecraft*: el poder económico usado como arma política.

a. Origen y definición del concepto

El origen del concepto viene de la mano de David A. Baldwin y de su obra *Economic Statecraft* (1985), donde expuso que los Estados utilizaban su influencia económica como instrumento político contra otros Estados. Según Baldwin, el *statecraft*, o arte de gobernar globalmente, abarca cualquier medio disponible utilizado para la consecución de fines políticos internacionales, entre ellos, los medios económicos. Dichos medios pueden tener un fin tanto coercitivo (las sanciones, embargos o restricciones comerciales), como promotor (ayudas o incentivos fiscales o eliminación de barreras comerciales).

Hasta ahora, el poder diplomático y el poder comercial habían sido dos elementos distintos actuando en diferentes niveles, no obstante, la evolución hacia una sociedad más globalizada e interdependiente permitió a los Estados descubrir una manera de competir en el entorno global sin recurrir a los conflictos bélicos, poniendo al poder económico en el eje central de la diplomacia internacional. Por todo ello, el *economic statecraft* es definido como el empleo deliberado de políticas económicas con fines políticos, integrando economía y seguridad en una única lógica de poder. (Baldwin, 1985, p. 5)

b. Instrumentos de coerción y promoción económica

Uno de los instrumentos más recurrentes son las sanciones económicas, entendidas como restricciones comerciales, financieras o tecnológicas impuestas por uno o varios Estados para modificar la conducta de otro actor internacional (Ministerio de Economía y Empresa). Ejemplos prácticos de sanciones son las actuales sanciones de la Unión Europea a Rusia en 2014 tras la anexión de Crimea o la reciente guerra con Ucrania, o las sanciones a Irán por su proyecto nuclear. El espectro de las sanciones va desde meras restricciones a la importación y exportación de un país, hasta la exclusión de sistemas de pago o el bloqueo de la actividad financiera.

No obstante, otros instrumentos son empleados con fines positivos y ambiciosos. Ayudas económicas, acuerdos comerciales multilaterales o la reducción de trabas burocráticas en materia financiera son alguno de los ejemplos de políticas que buscan fortalecer el mercado internacional y el multilateralismo. En esta misma línea, la promoción diplomática de empresas nacionales a nivel internacional también es otra manifestación positiva del *economic statecraft*, y ejemplos como Francia o Alemania respaldan este hecho. (Farrell & Newman, 2020)

Dentro de la literatura académica, Hufbauer, Schott y Elliott, en *Economic Sanctions Reconsidered* (2007), analizaron la eficacia de estos instrumentos, considerando que el nivel de éxito dependía del número de Estados participantes, del porcentaje de exportaciones e importaciones que tenía el Estado receptor y de la existencia de mecanismos jurídicos que respalden las medidas tomadas. Por otro lado, Robert Keohane y Joseph Nye, en *Power and Interdependence* (1977), trabajaron en la idea de que la interdependencia no arrebató el poder, sino que lo transforma: los Estados con mayor poder y presencia en el mercado aprovechan la interdependencia para obtener más beneficio de aquellos con menos poder.

c. Límites y consecuencias

Pese a su recurrente puesta en práctica, la eficacia y las consecuencias reales del *economic statecraft* siguen siendo objeto de debate y discusión. Diferentes estudios han expuesto que las sanciones económicas rara vez logran los objetivos políticos pretendidos con esta medida y que, por lo contrario, generan el efecto contrario, afectando al sector privado y a la economía nacional. A modo de ejemplo, las sanciones impuestas a Rusia en el marco de la Unión Europea en 2014, lejos de lograr la rectificación de Rusia, provocaron contra-sanciones que debilitaron a la agricultura europea, sobre todo a la española y a la polaca, demostrando la vulnerabilidad de las empresas ante actuaciones de política exterior. (CIDOB, 2015)

Jurídicamente, las medidas del *economic statecraft* confluyen entre la política y la licitud. Y es que a pesar de que los Estados poseen un margen de discrecionalidad ante el uso de medidas en defensa de los intereses económico-sociales de un país, estas medidas pueden colisionar con las obligaciones implícitas del Derecho Internacional Público, como la libertad de comercio, del Derecho de la Unión Europea, como el principio de seguridad jurídica, o incluso de los Principios Generales del Derecho.

Aparte, el uso abusivo de medidas económicas con fines políticos puede generar inseguridad jurídica y desconfianza en el plano económico internacional, en especial en el contexto de contratos ya suscritos por empresas multinacionales con entidades públicas u otras empresas multinacionales. Y es precisamente lo que este trabajo pretende exponer: cómo afecta el uso de instrumentos económicos como estrategia de política exterior a la seguridad jurídica y estabilidad económica de los contratos y contratantes internacionales.

2.3 *Weaponized Interdependence*: la interdependencia como arma

La teoría de la *weaponized interdependence* es constituida como uno de los estudios más influyentes en la geopolítica y la economía actual. Esta teoría, descrita por Henry Farrell y Abraham Newman (2019), nace de la idea de la interdependencia global, concebida como un factor de ayuda y cooperación global, ha ido transformándose en un recurso coercitivo y disruptivo. Ambos autores exponen que diversos Estados (aquellos con una posición estratégica ventajosa en el mercado económico y tecnológico global) emplean esta interdependencia como arma de vigilancia y ataque, causando graves consecuencias tanto a otros Estados como a agentes privados que actúan dentro de estos mercados.

a. Estructura de las redes globales y fundamentos de poder

La interdependencia económica se ilustra como una red interconectada, pero a la vez asimétrica y jerarquizada de nodos (financieros, tecnológicos, energéticos...), donde ciertos nodos concentran mayor poder que otros. Esta red se estructura sobre un modelo *hub-and-spoke*, es decir, una red donde unos pocos centros, los dominantes, controlan la red a nivel de información, capital o bienes, mientras que el resto mantienen su actividad a expensas de los dominantes. (Farrell & Newman, 2019)

Estos nodos dominantes pueden ser controlados por los Estados, y cuando uno de ellos es controlado por un Estado, bien por razones jurídicas, geopolíticas o históricas, este Estado adquiere una posición estratégica estructural que le permite condicionar la actividad del resto de Estados o entes privados. Farrell y Newman (2019) exponen dos de los principales mecanismos de este fenómeno: el efecto panóptico (*panopticon effect*) y el efecto cuello de botella (*bottleneck effect*).

El efecto panóptico otorga la capacidad de controlar y recopilar la información desde los nodos dominantes. El Estado que posee el control del nodo dominante tiene la capacidad de acceder y controlar datos e información estratégica, que consecuentemente le otorga

una ventaja determinante en la economía y en la seguridad. Por otro lado, el efecto cuello de botella otorga al Estado que posea el control de un nodo dominante la capacidad de bloquear el acceso a la red o la actividad entre Estados o entes privados y la capacidad de presionar y sancionar a otros Estados o entes, desestabilizando la estructura global de la red. (Farrell & Newman, 2019)

b. Ejemplos prácticos de la *weaponized interdependence*

Un ejemplo claro de la aplicación de la *weaponized interdependence* es el control del sistema SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*). Tras los atentados ocurridos el 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos consiguió acceder a datos financieros internacionales a través del *Terrorist Finance Tracking Program*, que con los años le permitió aprovechar su influencia sobre SWIFT para excluir a los bancos iraníes de este sistema. Lejos de constituir una práctica ilegal, esta acción fue respaldada por la Unión Europea, mostrando cómo un Estado con poder dentro una red de puede emplear sus recursos y su interdependencia con fines coercitivos sobre otro Estado o ente, y que su repercusión alcanza incluso a otros entes de la red que no están involucrados directamente en el conflicto, como es en este caso ciertos entes privados europeos que poseían intereses directos con Irán. (Farrell & Newman, 2025)

Otro ejemplo es el caso de Huawei y los semiconductores. Estados Unidos, en el marco de la guerra comercial con Asia, bloqueó el acceso a China a tecnologías especializadas en microchips a través de sanciones, aranceles y controles de exportación, afectando no solo al sector tecnológico nacional, sino también a otras tecnológicas europeas o asiáticas. Esto demuestra la vulnerabilidad de las cadenas de suministro globales cuando un agente interno dominante aprovecha su ventajosa situación como instrumento de presión estructural. En este caso, el efecto cuello de botella reside en la propiedad intelectual y en la regulación de las patentes. (Fuller, 2022)

Otro ejemplo que evidencia la *weaponized interdependence*, en este caso en el sector energético, fue la dependencia de la Unión Europea al gas ruso a través del gasoducto Nord Stream 2. Rusia, como Estado que controla gran parte del nodo energético, utilizó el suministro de gas a Europa como instrumento geopolítico, restringiendo el suministro a modo de contra-sanción a occidente. En el marco nacional, la crisis diplomática entre España, Marruecos y Argelia que saltó en 2021 se saldó con un corte al suministro argelino de gas hacia España, y con la consecuente inseguridad energética que causó y la

subida histórica de los precios en el gas. Este caso mostró cómo la infraestructura energética puede ser usada como arma política. (Gacho Carmona, 2019)

Hoy en día, uno de los nodos más vulnerables y estratégicamente importantes es el nodo tecnológico. Farrell y Newman establecen que Estados Unidos mantiene una posición dominante en esta red al concentrar las mayores empresas clave en el marco tecnológico y de Internet (Google, Meta, Microsoft...), y esto le permite ejercer presión internacional a través del control jurisdiccional y regulatorio. Esta situación se ve reflejada en la Ley estadounidense “*Cloud Act* (2018)”, que permite a las autoridades exigir a las empresas tecnológicas el reporte de datos de usuarios fuera del territorio soberano, dañando la privacidad de numerosas empresas multinacionales y de clientes internacionales.

c. Límites y críticas al modelo

Autores como Daniel Drezner advierten que la *weaponized interdependence* daña la seguridad jurídica y la confianza global. El uso constante de la interdependencia como instrumento coercitivo tiene el riesgo de debilitar el multilateralismo global y promover el bilateralismo comercial, reduciendo así a largo plazo la capacidad de control dentro de la red del estado dominante que abusa de este instrumento. Por ejemplo, tras el caso SWIFT, China implementó el sistema CIPS a modo de sustituto y así evitar la coerción. (Drezner, 2021)

Además, como se ha comentado supra, la *weaponization* se encuentra en el límite de la ilicitud según el Derecho Internacional Público. El control coercitivo o la expulsión de ciertos entes dentro de la red son acciones que pueden contravenir el principio de libre comercio, de no discriminación, o de responsabilidad internacional del Estado (ARSIWA, art 16-17, 2001). Por otro lado, en el marco europeo, estas acciones pueden también ir en contra de principios como el de seguridad jurídica o el de libre competencia.

En resumen, la *weaponized interdependence* no solo evidencia una nueva manera de competir y combatir geopolíticamente, sino que también desestabiliza la estructura jurídica de la economía mundial, aportando inseguridad jurídica a los contratos suscritos por multinacionales entre Estados o entre entes internacionales.

2.4 Convergencia teórica y aplicación práctica

a. De los objetivos políticos a la jerarquía de poder

Tanto el *economic statecraft* como la *weaponized interdependence* son teorías relacionadas que muestran la intencionalidad política y la jerarquía de poder. Mientras que el *economic statecraft* ilustra las razones por las cuales los Estados emplean de manera más habitual instrumentos económicos dentro de sus estrategias de política exterior, la *weaponized interdependence* explica la mayor o menor efectividad de la aplicación de estos instrumentos en función de la posición de los Estados en las redes globales de interdependencia.

En otras palabras, el *economic statecraft* se enfoca en lo instrumental y la *weaponized interdependence* en lo estructural. Ambas teorías dan explicación a la mayoría de los fenómenos complejos actuales, donde las decisiones de política exterior son materializadas a través de infraestructuras económicas controladas por unos pocos entes. (Ford, 2024)

b. Implicaciones para la seguridad jurídica de las empresas

Estas teorías explican las graves consecuencias contra la seguridad jurídica de las multinacionales. En un contexto donde los Estados emplean armas económicas como estrategias de política exterior, las multinacionales se transforman en entes pasivos que sufren las consecuencias colaterales de estas decisiones geopolíticas.

La consecuencia más notoria es la inseguridad contractual: las sanciones, boicots u otras restricciones pueden alterar la eficacia y la ejecución de los contratos. El caso CAF-SNCB ilustra perfectamente esta consecuencia, donde un contrato público ya adjudicado a un ente privado fue cuestionado por intereses políticos contrarios entre Gobierno belga y la empresa vasca, en el contexto de la guerra Israel y Palestina.

Otra de las consecuencias es el riesgo del cumplimiento múltiple (*compliance conflict*): Las empresas multinacionales corren el riesgo de actuar bajo regulaciones contradictorias de diferentes niveles jerárquicos, como, por ejemplo, ejecutar las sanciones de la Unión Europea sin incumplir contratos con entes de terceros países. (Bayer & Cowell, 2009)

El riesgo reputacional: la *weaponization* puede ocasionar que aquellas empresas con contratos suscritos con Estados dominantes o sancionados queden en evidencia y su reputación pueda verse afectada.

Una última consecuencia es la inseguridad jurídica y la incertidumbre. El abuso de la toma de decisiones políticas, sus graves repercusiones y la falta de mecanismos de

compensación hacen que el entorno empresarial internacional sea desconfiado y con mucha incertidumbre, bloqueando así la actividad comercial global.

c. Aplicaciones prácticas

Las teorías explicadas pueden aplicarse a diversos casos actuales, comentados supra. Así, por ejemplo, se observa que las sanciones a Rusia y sus respectivas contra-sanciones son manifestaciones del *economic statecraft*, del cual su eficacia depende de su posición en las redes que la *weaponized interdependence* ilustra. Por otro lado, el caso CAF-SNCB expone la fuerza de las decisiones políticas en los contratos internacionales, y como estas pueden afectar a las cadenas de suministro globales.

Existen sectores más vulnerables que otros, como el tecnológico o el energético. La crisis entre España-Marruecos-Argelia evidencia que este sector, estratégicamente importante, puede tener un efecto instantáneo de cuello de botella sobre el resto de Estados, con consecuencias jurídicas directas.

Tanto la teoría del *economic statecraft* como la de la *weaponized interdependence* proporcionan el marco teórico necesario para analizar el impacto de la política exterior sobre la seguridad jurídica de las multinacionales. Para ello, se procede a comentar los intentos del Derecho Internacional Público y del Derecho de la Unión Europea para mitigar estos riesgos y dotar a los Estados y al mercado de una estabilidad comercial pero incentivadora.

3. MARCO JURÍDICO

3.1 Introducción: Fundamentos legales de la política exterior económica

3.2 Derecho Internacional Público

3.3 Derecho de la Unión Europea

3.4 Soft law y due diligence empresarial

Bibliografía

Baldwin, D. A. (1985). *Economic statecraft*. Princeton University Press.

Bayer, R. C., & Cowell, F. (2009). Tax compliance and firms' strategic interdependence. *Journal of Public Economics*, 93(11–12), 1131–1143.
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.07.007>

CIDOB (Barcelona Centre for International Affairs). (2015). Spain and the European Union–Russia conflict: The impact of the sanctions. CIDOB.
<https://www.cidob.org/en/publications/spain-and-european-union-russia-conflict-impact-sanctions>

Comisión de Derecho Internacional (CDI). (2001). Artículos sobre la responsabilidad del Estado por hechos internacionalmente ilícitos (ARSIWA). Naciones Unidas.
https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/draft_articles/9_6_2001.pdf

Drezner, D. W. (2021). The uses and abuses of weaponized interdependence. *The Washington Quarterly*, 44(2), 7–24. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/05/9780815738374_ch1.pdf

Farrell, H., & Newman, A. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79.
https://doi.org/10.1162/isec_a_00351

Farrell, H., & Newman, A. (2025). The weaponized world economy. *Foreign Affairs*.
<https://www.foreignaffairs.com/united-states/weaponized-world-economy-farrell-newman>

Ford, C. (2024). Weaponized interdependence, U.S. economic statecraft, and Chinese grand strategy. *New Paradigms Forum*.
<https://www.newparadigmsforum.com/weaponized-interdependence-u-s-economic-statecraft-and-chinese-grand-strategy>

Fuller, D. B. (2022). Weaponizing interdependence in global value chains. *Copenhagen Business School*.
https://research.cbs.dk/files/84426894/fuller_weaponizing_interdependence_global_value_chains_publishersversion.pdf

Gacho Carmona, I. (2019). Las implicaciones de la construcción de Nord Stream 2 para la Unión de la Energía de la Unión Europea. Documento de Opinión IEEE 52/2019. Instituto Español de Estudios Estratégicos. http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2019/DIEEEO52_2019ISAGAC-NordStream2.pdf

Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1977). Power and interdependence: World politics in transition. Little, Brown.

Ministerio de Economía y Empresa. (2020). Sanciones financieras internacionales: Cuestiones generales y procedimientos especiales en materia de no proliferación. Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional. https://www.tesoro.es/sites/default/files/sanciones_financieras_internacionales_cuestiones_generales_y_procedimientos_especiales_en_materia_de_no_proliferacion_1.pdf

United States Congress. (2018). Clarifying Lawful Overseas Use of Data (CLOUD) Act. Public Law 115-141, Division V. <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/4943>