

GUERRA ARANCELARIA Y SECTOR AGROALIMENTARIO: RESPUESTAS DESDE EL DERECHO INTERNACIONAL PARA MITIGAR SUS EFECTOS

TARIFF WAR AND THE AGRI-FOOD SECTOR: RESPONSES, FROM INTERNATIONAL LAW, TO MITIGATE ITS EFFECTS

ISAAC DE LA VILLA BRIONGOS

Universidad de Castilla-La Mancha. Cobertizo de San Pedro Mártir s/n. 45071-Toledo.
isaacdela.villa@uclm.es

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3355-7932>

Recibido/Received: 7/11/2025. Aceptado/Accepted: 3/12/2025.

Cómo citar/How to cite: De la Villa Briongos, Isaac, “Guerra arancelaria y sector agroalimentario: respuestas desde el derecho internacional para mitigar sus efectos”, *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros* 265 (2025): 167-208.

DOI: <https://doi.org/10.24197/1qabnm58>

Este artículo está sujeto a una [licencia “Creative Commons Reconocimiento-No Comercial” \(CC-BY-NC\)](#). / Open access article under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License \(CC-BY 4.0\)](#).

Sumario: 1. Aranceles y barreras técnicas: instrumentos de protección comercial, 2. Proteccionismo normativo en la UE y su influencia en la respuesta arancelaria estadounidense, 3. El rol de la Organización Mundial del Comercio ante esta situación, 4. Repercusiones jurídicas en el sector agroalimentario español: perspectiva del Derecho Internacional Privado, 5. El contrato de *Joint Venture* como solución operativa

Resumen: Este artículo aborda las consecuencias jurídicas de la guerra comercial entre EE.UU. y la UE, en un contexto marcado por el proteccionismo y la inestabilidad arancelaria. El objetivo es proponer, desde el derecho del comercio internacional y el derecho internacional privado, una selección de instrumentos que pueden contribuir a amortiguar el impacto de los aranceles sobre dicho sector. Por ello, se plantean soluciones de carácter general -no diseñadas para cada subsector- consideradas especialmente eficaces: inclusión de cláusulas contractuales (fuerza mayor, ley aplicable, mecanismos de adaptación), estrategias de internacionalización como el nearshoring, figuras contractuales como la *joint venture*, etc.

Palabras clave: Guerra comercial; Aranceles; Derecho Internacional Privado; Sector agroalimentario; Barreras técnicas al comercio.

Abstract: This article addresses the legal consequences of the trade war between the US and the EU, in a context marked by protectionism and tariff instability. The objective is to propose, from International Trade Law and Private International Law, a selection of instruments that can contribute to cushioning the impact of tariffs on this sector. For this reason, general solutions are proposed – not designed for each subsector – considered especially effective: inclusion of

contractual clauses (force majeure, applicable law, adaptation mechanisms), internationalisation strategies such as nearshoring, contractual figures such as joint ventures, etc.

Keywords: Trade war; Tariffs; Private International Law; Agri-food sector; Technical barriers to trade.

INTRODUCCIÓN

El mundo unipolar surgido después de la caída de la Unión Soviética se desvanece. Para Estados Unidos (EE. UU.), dominante en los últimos 35 años, el hecho de que haya comenzado a perder su hegemonía no es una cuestión novedosa, algunos autores han estudiado esta realidad considerando que es un proceso iniciado hace décadas y¹, a pesar de que los Estados Unidos luchan por mantener esta realidad y su posición hegemónica, lo cierto es que el propio Marco Rubio, actual Secretario de Estado, ha reconocido públicamente esta progresiva debilidad². De este modo, resulta claro que la principal potencia del mundo ha advertido la relevancia de esta nueva situación geopolítica y, en consecuencia, está replanteando sus movimientos y relaciones globales, con el objetivo principal de garantizar su área de influencia, tal y como recogían algunos altos cargos en declaraciones públicas, “EE. UU. juega con buenas cartas, pero nada asegura que ello le lleve a ganar la partida”³.

El país tiene un objetivo primordial y es el de garantizar esa zona de influencia, y, junto a esta, establecer una nueva relación con sus aliados, para ello, su principal adversario es China que, desde hace décadas, ha diseñado su estrategia en este sentido logrando acercarse a EE. UU. como principal aliado y socio comercial en muchos Estados, especialmente en Asia y Latinoamérica⁴. Por eso, el presidente Trump está materializando

¹ Guillén, A. y Cortés Torres, I., 2025, pp 26-59.

² ¿Está dispuesto Estados Unidos ha aceptar el fin del orden unipolar? <https://observatoriocrisis.com/2025/02/12/esta-dispuesto-estados-unidos-ha-aceptar-el-fin-del-orden-unipolar/> [15/04/2025].

³ La CIA y el Pentágono admiten que EEUU perdió la primacía <https://portalalba.org/temas/geopolitica/imperialismo/la-cia-y-el-pentagono-admiten-que-eeuu-perdio-la-primacia/> [15/04/2025].

⁴ A pesar de que EE.UU. aún mantiene el liderazgo en latinoamérica, el ascenso de China es cada vez más pronunciado, *vid.* Zhang, X., 2023, pp. 60 - 70. También, en este sentido, China's Growing Influence in Latin America <https://www.cfr.org/backgrounder/china-influence-latin-america-argentina-brazil-venezuela-security-energy-bri> [15/07/2025], que incluye tablas y gráficos comparativos de los dos países. Así mismo, en la web

una política que pretende enfrentar una realidad que ya tímidamente abordaron otros presidentes en el pasado⁵, pero que ahora se hace especialmente necesaria pues busca establecer las bases del futuro bloque comercial y económico, en definitiva, geopolítico, de los Estados Unidos y, a la postre, su propia supervivencia como potencia mundial. De esta forma, se han popularizado conceptos como el Interés o Seguridad Nacional de EE.UU. o aspectos que, aunque pasen desapercibidos a la mayoría de la sociedad, están estrechamente relacionados con la firma del nuevo T-MEC (cuyo contenido atiende también a asegurar la posición hegemónica de EE. UU. en Norteamérica)⁶.

Ello ha roto muchos esquemas, principalmente el de la Unión Europea, que se ha vinculado de una manera muy estrecha, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, al devenir y, especialmente, a la protección procedente de los Estados Unidos, que permitía a los europeos ver garantizada un mínimo de estabilidad y una cierta influencia mundial, junto a una importante protección desde el punto de vista militar y la pertenencia de la mayoría de sus países a la OTAN, mientras se convertía en un comprador exigente en los mercados internacionales (especialmente en cuanto a la exigencia en lo relativo a los requisitos y especificaciones de los productos que podían acceder al Mercado Único), con una capacidad de oferta económica en continua reducción, traducido en su PIB, que ha pasado de ser de aproximadamente el 27% mundial, hace una década, hasta el 17% actual⁷.

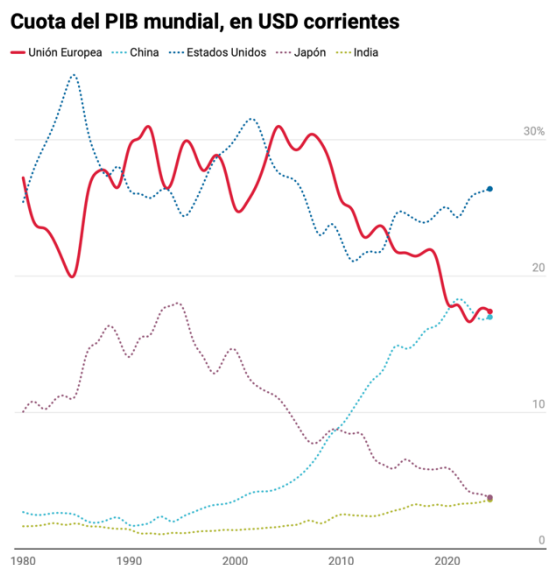
<https://interactives.lowyinstitute.org/features/china-versus-america-on-global-trade/#map> [15/04/2025], puede consultarse un infograma con el cambio de tendencia desde 2001.

⁵ Guillén, A. y Cortés Torres, I., 2025, p. 34.

⁶ Romero Aguilar, J. R., 2024, p. 37.

⁷ Algunas fuentes señalan una caída incluso superior: En 20 años, la cuota de la Unión en el PIB mundial se ha reducido casi a la mitad <https://legrandcontinent.eu/es/2024/04/26/en-20-anos-la-cuota-de-la-union-en-el-pib-mundial-se-ha-reducido-casi-a-la-mitad/> [15/04/2025].

Descenso del PIB europeo desde 2010.



Fuente de Tabla: Le grand continent/FMI

Una vez que el guión geopolítico ha cambiado, la Unión Europea debe plantearse cuál es el camino a seguir, la hoja de ruta tradicional de la Unión, basada en el neoliberalismo globalizador, con una política de puertas abiertas y cosmopolita e igualitaria parece desaparecer en un mundo que comienza a polarizarse en diferentes bloques comerciales, y también políticos, que deja paso a una nueva forma de globalización (que la doctrina ha denominado globalización regional) y modelos de colaboración y financiación⁸, como en el caso de China, que también propone sus propias recetas globales pero, en muchos casos, sin preguntar por la realidad de los Derechos Humanos en cada país o el tipo de organización política de los Estados con los que pretende potenciar sus relaciones, de este modo, su política queda resumida en el lema “no ser aliado ni enemigo de ningún país, pero sí amigo de todos”⁹. Habrá que determinar si la UE, encorsetada entre el bloque chino/ruso y el bloque

⁸ Guillén, A. y Cortés Torres, I., 2025, pp. 27 y 42 y ss.

⁹ Munguía Vázquez, G. y Becerril Torres, O.U., 2020, p.34.

estadounidense es capaz de zafarse, encontrar su propio camino y generar un polo de influencia diferenciado de los demás o se enfrenta a una situación que podría suponer su disgregación para ser despedazada entre el resto de los principales bloques geopolíticos del nuevo orden.

Centrando el objeto de nuestro interés en los aranceles impuestos por la nueva administración del presidente Trump y sus efectos en el agro español, vamos a analizar el porqué, en medio de todo este panorama, de los aranceles impuestos por la administración Trump, cuál es el rol de las organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC), y cómo la aplicación de estos aranceles impacta directamente sobre los productores de la Unión Europea, intentando proponer diversas soluciones desde la óptica del Derecho Internacional Privado y el Comercio Internacional.

1. ARANCELES Y BARRERAS TÉCNICAS: INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN COMERCIAL

Los aranceles son definidos por la Organización Mundial del Comercio como los derechos de aduana que se aplican al comercio internacional, por lo que podemos considerarlos como aquellos impuestos que cada gobierno nacional cobra a los productos o servicios que cruzan sus fronteras¹⁰. La naturaleza jurídica de los aranceles es, en consecuencia, la de un impuesto. Un impuesto que busca, en la mayoría de los casos, que los consumidores prefieran los productos nacionales sobre los extranjeros.

Es importante señalar que ni el Acuerdo General de Aranceles (en adelante, GATT, por sus siglas en inglés) que es el tratado internacional de referencia en este sentido, ni la OMC como organismo que lo administra, prohíben el uso de medidas arancelarias. De hecho, reconocen la necesidad de contar con aranceles que permitan a los países aplicar sus propias políticas comerciales, según sus necesidades. Sin embargo, lo que sí buscan es el establecimiento de regulaciones arancelarias transparentes y eficientes, que den certeza jurídica y viabilidad económica a las relaciones comerciales internacionales. Históricamente, tras las rondas de negociación del GATT desde mediados del siglo pasado, los aranceles han bajado sustancialmente, hasta reducirse considerablemente en el marco del comercio internacional, por lo que realmente, y lejos de episodios como el

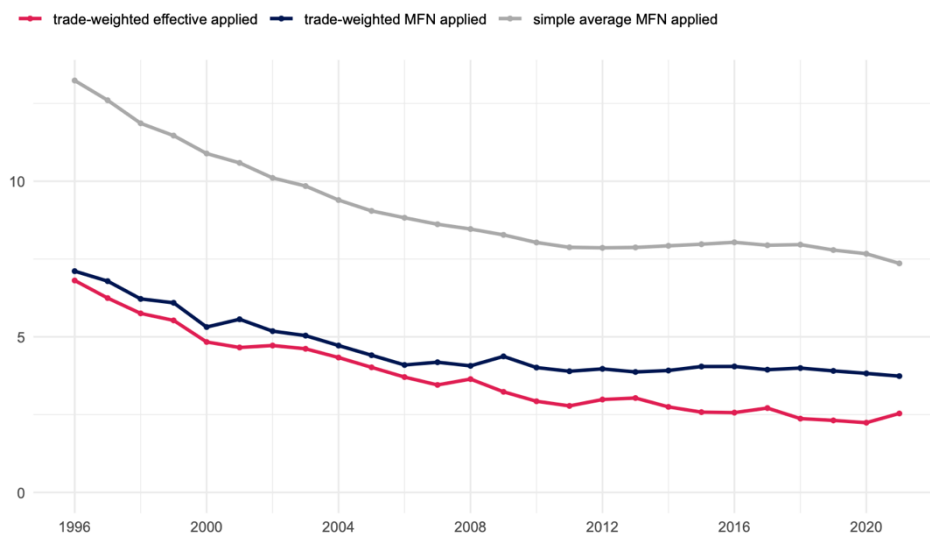
¹⁰ Vid. Aranceles https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm [22/07/2025].

que vivimos en la actualidad, su presencia se ha visto reducida en un importante porcentaje¹¹.

Descenso de los aranceles en comercio internacional desde 1996 a 2021

Figure 1: WTO members' average applied tariffs, 1996-2021

Average in percentage



Fuente de Tabla: OMC (ver nota a pie 11)

Ello no significa que hayan desaparecido las trabas al comercio internacional ya que, en la actualidad, son las barreras no arancelarias el verdadero caballo de batalla del comercio internacional, pues estas se constituyen como auténticos mecanismos restrictivos del comercio exterior y, precisamente, su existencia en muchos Estados explica la respuesta arancelaria de los EE. UU., como veremos enseguida¹².

Como su nombre indica, las restricciones no arancelarias al comercio son todas aquellas que no implican la imposición de un arancel, pudiéndose definir como “el conjunto de disposiciones, leyes,

¹¹ Puede accederse a un completo estudio sobre esta disminución en: Tariffs applied by WTO members have almost halved since 1996 https://www.wto.org/english/blogs_e/data_blog_e/blog_dta_13apr23_e.htm [22/07/2025].

¹² Bacaria Colom J., 2015, p. 1.

regulaciones, políticas, procedimientos, documentación o prácticas de un país que, por su naturaleza administrativa o burocrática pueden restringir o limitar el acceso de productos importados a su mercado y que pueden estar motivados por diferentes razones, desde la salvaguarda de determinados sectores o productos de la economía de una nación hasta las razones de seguridad nacional o de salud pública”¹³. La OMC reconoce la posibilidad de imponer restricciones no arancelarias cuando, en circunstancias no previstas por alguna norma, las importaciones pongan en riesgo la seguridad nacional, la salud pública o el medio ambiente¹⁴. De este modo, como acabamos de indicar, el acuerdo general de aranceles (art. XX) permite elevar medidas de regulación y restricción no arancelarias cuando sea necesario corregir desequilibrios en la balanza de pagos o en las reservas internacionales, siempre que estas medidas sean temporales y únicamente mientras se resuelve dicho problema.

El concepto de barreras no arancelarias es un concepto amplio y, en buena medida, indeterminado, dado que en su seno acoge muchas y muy diferentes tipologías y naturalezas de barrera. No existe una clasificación oficial de todas ellas y tan sólo podemos acudir a los documentos elaborados por organismos como la OMC, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD) o la UE sobre este extremo. Por lo que respecta a nuestro trabajo, interesa destacar la siguiente clasificación y diferenciar entre las barreras de entrada a los mercados, configuradas como regulaciones que limitan el acceso a productos y mercados extranjeros (por ejemplo, las cuotas de importación, los controles en aduana, etc.), los permisos previos, necesarios para importar o exportar productos controlados o los cupos, que se refieren al monto máximo de un producto que puede ser importado o exportado. Destacan también los subsidios a la producción local que también han sido considerados como barreras indirectas al comercio internacional, con esta fórmula los gobiernos ofrecen una ayuda financiera a aquellos productos que desean proteger del exterior de modo que sea posible abaratar su precio final o mejorar su capacidad competitiva en otros mercados. En otros casos, deciden conceder bonificaciones fiscales a las empresas locales con objeto de abaratar su precio respecto a las mercancías importadas. Pero, habitualmente, se consideran barreras

¹³ Andrés Díaz, C. (s.f.), p. 1.

¹⁴ Cfr. Andrés Díaz, C., (s.f.). pp. 44-47.

técnicas, propiamente dichas, y de una manera muy especial, los certificados de salud de exportación, los requisitos de etiquetado, incluido el país de origen indicado y los requisitos sanitarios y fitosanitarios.

En los últimos tiempos, y dado que la regulación de los diferentes Estados (o bloques comerciales) también puede entrar dentro de esta categoría, se destaca la presencia de normas de propiedad intelectual, en sentido amplio, que, en muchos casos, impiden la entrada de productos de terceros países en un mercado concreto, especialmente si no se reconocen los derechos de propiedad intelectual entre fronteras, en este sentido, es especialmente relevante el potente entramado de protección de la propiedad industrial de los signos de calidad agroalimentaria dentro de la UE¹⁵.

Como ha señalado la doctrina, estas barreras técnicas al comercio se han constituido en la mayor traba al intercambio internacional de mercancías en nuestros días¹⁶. Mirándolo con perspectiva, y si nos centramos en Vietnam, uno de los países que han recibido un mayor golpe a través de los aranceles de Estados Unidos (aparte, por supuesto, de China), vemos que en el sitio web de *Access2Markets* de la Comisión Europea se identifican varias barreras comerciales que afectan el comercio con Vietnam¹⁷. Entre las principales barreras no arancelarias señaladas por la UE en este país se encuentran las medidas sanitarias y fitosanitarias, las barreras técnicas al comercio que incluyen regulaciones sobre el contenido y etiquetado de productos, y las inspecciones previas al embarque que requieren que los productos sean revisados antes de su importación. También se mencionan las medidas de control de precios que imponen impuestos adicionales a las importaciones, y las restricciones de distribución que limitan quién puede vender productos importados en el mercado vietnamita.

Así pues, observamos que no es una preocupación únicamente de los Estados Unidos, sino que las barreras no arancelarias se están transformando verdaderamente en auténticos obstáculos al comercio, en la mayoría de los casos voluntarios, pero muchas veces involuntarios, que pretenden poner límites al comercio internacional y es un deseo de la mayoría de los Estados acabar con estas medidas, pero también es

¹⁵ Sobre el particular *vid.* Millán Salas, F., 2012

¹⁶ Gutiérrez Chacón, E., 2023, pp. 27-62; Valverde Arévalo, M. A., 2023, p.149 o Bacaria Colomer, J., 2015, pág. 1.

¹⁷ *Vid.*

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/barriers?isSps=false&table=countrymeasure> [27/07/2025].

destacable que cada Estado es reticente a abandonar las suyas propias, en una suerte de círculo vicioso en el que todos los países desean acabar con las barreras de este tipo en otros Estados, pero se niegan a abandonar las suyas.

El mayor problema vinculado a este tipo de barreras es que muchas de ellas, como, por ejemplo, las medidas sanitarias, pretenden tener una base científica que, en muchos casos es real pero, en otros muchos, no se sostiene realmente, y es en esta realidad donde los Estados que las impulsan enrocan su posición para mantenerlas vigentes -especialmente en cuanto a los requisitos técnicos- pues es difícil considerar hasta qué punto es relevante para la seguridad, intereses de los consumidores o protección del medio ambiente de un país o bloque comercial, el establecimiento de estos requisitos técnicos¹⁸. Se ha intentado dar respuesta a este problema con soluciones como la normativa de la Organización Internacional de Normalización (ISO)¹⁹, que pretende crear una regulación técnica basada en estándares científicos que sean considerados suficientes y garanticen un tratamiento igualitario en todos los Estados, pero no faltan los países que los consideran insuficientes y, basándose en estudios propios, entienden que deben ser más estrictos. Algunos autores consideran que precisamente esta organización técnica se constituye como una poderosa y útil herramienta que facilita el comercio internacional y que deberían potenciarse los esfuerzos de la comunidad internacional en esta dirección²⁰.

¹⁸ Román Díaz, M., 2011, pp. 319-330.

¹⁹ “ISO, la Organización Internacional de Normalización, reúne a expertos mundiales para que se pongan de acuerdo sobre la mejor manera de hacer las cosas, para todo, desde fabricar productos hasta gestionar procesos. Como una de las organizaciones internacionales no gubernamentales más antiguas, ISO ha hecho posible el comercio y la cooperación entre personas y empresas de todo el mundo desde 1946. Las Normas Internacionales publicadas por ISO sirven para hacer que la vida sea mejor, más fácil y más segura”, *cfr.* <https://www.iso.org/es/sobre> [10/09/2025].

²⁰ Román Díaz, M., 2011, pp. 327 y ss. y Sánchez Muñoz, A., 2009, p.20.

2. PROTECCIONISMO NORMATIVO EN LA UE Y SU INFLUENCIA EN LA RESPUESTA ARANCELARIA ESTADOUNIDENSE

Lo que resulta indiscutible es que, tanto los aranceles como las medidas no arancelarias, tienen una consecuencia común y es la de afectar, de manera negativa, al comercio internacional.

Frente a todo lo visto, debemos afirmar que Europa no es una excepción a este problema ya que las barreras al comercio en Europa, desterradas en el seno del Mercado Único, aún subsisten en las relaciones de la Unión con terceros países, los productos extranjeros que intentan acceder al Mercado Único se encuentran con una regulación excesivamente prolija que les impide conseguir, en muchos casos, entrar de una manera fluida en dicho mercado. Además, conviene recordar que la Unión Europea también mantiene aranceles (buen ejemplo de ello es el denominado arancel común) que se imponen a las mercancías que entran desde el extranjero, y nuevos aranceles ante el temor a la invasión de la automoción china en el mercado comunitario que, a su vez, ha provocado la respuesta del gobierno de ese país al elevar aranceles sobre sectores como el porcino²¹, y al establecer medidas antidumping preventivas sobre algunos operadores cárnicos de la UE, entre ellos varios españoles²². Sin embargo, no es esto lo que ha motivado realmente la respuesta estadounidense, sino la pervivencia, como afirmábamos, de las barreras técnicas impuesta por la UE a los productos que pretenden acceder a su mercado interno.

El principal caballo de batalla, históricamente, en relación con este tipo de barreras es la utilización del llamado principio de precaución por parte de la Comisión para evitar la entrada en el mercado común de determinados productos estadounidenses. A través de este mecanismo, la Comisión se faculta para poder limitar o suspender la entrada de un

²¹China aprieta el precio del cerdo europeo: qué cambia para la UE (y España) frente a Brasil, EE. UU. y Canadá <https://www.plataformatierra.es/mercados/actualidad/china-aranceles-porcino> [19/09/2025].

²² Vid. el Anuncio del Ministerio de Comercio de China No. 46 de 2025 https://www.mofcom.gov.cn/zwgk/zcfb/art/2025/art_45d4c59e8c4f4f19b218f3f9aec5744b.html) y el anexo a dicho documento https://www.mofcom.gov.cn/cms_files/filemanager/1511035453/attach/20255/20b93151132e4d5980c178b1167d9fd1.pdf?fileName=各公司保证金比率列表.pdf [15/04/2025].

determinado producto en dicho mercado, en base a la posibilidad de que el mismo pueda suponer un riesgo para la salud de los consumidores, tradicionalmente este principio se ha aplicado a los Organismos Modificados Genéticamente (en adelante OMG), limitando de una manera estricta la entrada de este tipo de productos, normalmente estadounidenses, en Europa. Esta situación ha provocado diferentes quejas por parte de Estados Unidos en el seno de la OMC al entender que la UE está poniendo barreras injustificadas al comercio de sus productos²³.

Pero, a pesar de que es uno de los más relevantes, no es este el único mecanismo utilizado por el derecho comunitario que puede afectar el comercio internacional, si atendemos a los informes del *Agriculture and Horticulture Development Board* (AHDB)²⁴, especialmente tras un estudio llevado a cabo después del *Brexit*, con el objetivo de determinar todas estas barreras al comercio, también aranceles, de cara a la negociación de pactos post *Brexit* podemos destacar lo siguiente:

El análisis estima que estas barreras suman, en promedio, entre el 5 y el 8% para los productos ganaderos y entre el 2 y el 5% para las exportaciones basadas en plantas. El costo por carga varía dependiendo de los requisitos específicos y de si la carga está sujeta a un control físico, etc. Pero los datos muestran que muchos comerciantes más pequeños se han visto disuadidos de exportar a la UE desde el *Brexit* debido al costo desproporcionado y a la incapacidad de distribuirlo en una carga grande. Un ejemplo de esto es el llamado efecto de grupo. Anteriormente, los palés individuales de pequeños exportadores podían agruparse en una carga para el transporte con el fin de reducir costos, sin embargo, el riesgo de que un palé no cumpla y, en consecuencia, la posibilidad de que sea rechazada la entrada en la UE de la mercancía de todo el camión supone un riesgo demasiado alto para los pequeños exportadores²⁵.

Por otro lado, si atendemos a los datos que nos ofrece la web del Banco Mundial sobre las medidas no arancelarias de la Unión Europea, se destacan varias barreras comerciales importantes. Entre las más

²³ Sobre el principio de precaución *vid.*, Carretero García, A., 2005, pp. 547-592.

²⁴ Organismo público británico financiado mediante tasas pagadas por agricultores y productores. Su objetivo es mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector agroalimentario del Reino Unido, ofreciendo investigación, transferencia de conocimiento, información de mercado y apoyo para desarrollar exportaciones y *marketing* en áreas como carne, lácteos, cereales y horticultura

²⁵ Europe: Market access and barriers to trade <https://ahdb.org.uk/europe-market-access-and-barriers-to-trade> [22/04/2025].

prevalentes se encuentran los requisitos de etiquetado que afectarían, aproximadamente, al 73% de las importaciones de productos de países terceros al mercado comunitario, la importancia de la regulación sobre el etiquetado por parte de la Unión Europea está fuera de toda duda, siendo el Reglamento 1169/2011 la pieza clave de todas las exigencias sobre etiquetado en el mercado comunitario.

Por su parte, los requisitos de inspección afectarían al 60% de las importaciones impactando sobre todos aquellos productos que deseen entrar al Mercado Único mediante la inspección previa de los mismos. Relevante es también el porcentaje relativo a los requisitos de certificación, que afectan al 55% de las importaciones aproximadamente, dentro de estos requisitos de certificación podemos destacar especialmente aquellos certificados vinculados al tipo de producción agroalimentaria, por ejemplo, la certificación de Producción Ecológica que ha sido, a su vez, simplificada con el Reglamento 2018/848, pero que aun así obedece a unos altos estándares, con el fin de asegurar que los productos extranjeros etiquetados como ecológicos que acceden al mercado comunitario lo hacen en condiciones de igualdad frente a los productos autóctonos. Estas barreras no arancelarias son implementadas para asegurar la calidad y seguridad de los productos que ingresan al mercado de la UE, pero también pueden representar desafíos significativos para los exportadores que buscan acceder a este mercado.

Si cambiamos nuestra perspectiva para analizar, por sectores, la existencia de barreras no arancelarias de acceso al mercado europeo encontramos que, en el sector de textiles y vestimenta, el 100% de los productos procedentes de terceros países, enfrentará algún tipo de barrera; en el caso de los productos animales y productos vegetales, la frecuencia en la que encuentran barreras técnicas del comercio para acceder al mercado comunitario se encuentra en torno a un 99%; para los productos químicos, un sector que en Europa también está hiperregulado, la frecuencia oscila entre el 96 y el 99%. En el caso de productos alimentarios, del 99%, para la maquinaria y electrónica, la mayoría de los productos también están sujetos a algún tipo de barrera, alrededor del 99%; en el caso de plásticos y caucho, la cifra es algo menor, entre el 93 y el 95%; en el caso del calzado, hacia el 97% enfrenta barreras técnicas y, finalmente, en el caso de los combustibles, 94%. Concluye el Banco Mundial que, de manera general, la mayoría de los sectores en la Unión

Europea están altamente regulados con medidas no arancelarias que afectan una gran proporción de los productos importados²⁶.

Pero es que incluso Estados Unidos ha llevado también en diversas ocasiones al seno de la OMC la existencia de la propia Política Agraria Común (PAC) como una barrera a la libre competencia de los productos, al entender que la agricultura europea se encuentra subvencionada y que, de este modo, se está produciendo una alteración de la competencia internacional. Esta constante duda acerca de la ajustabilidad de la PAC a los acuerdos internacionales es lo que ha provocado que la UE haya desarrollado en las sucesivas reformas de la misma una importante labor normativa y de construcción de un entramado de propiedad industrial que busca proteger el origen de los productos agroalimentarios europeos y también dotarles de un mayor valor en los mercados internacionales, todo ello en base a la extraordinaria calidad y renombre de los mismos, de esta forma, mediante el establecimiento o potenciación de las figuras de calidad alimentaria y el afán e interés de proteger las mismas a nivel internacional se han desarrollado figuras ya existentes como las Denominaciones de Origen Protegidas o las Indicaciones Geográficas Protegidas, se han creado nuevas figuras, como las Especialidades Tradicionales Garantizadas, para los productos elaborados, y se han desarrollado certificaciones y signos como la Eurohoja para los productos ecológicos, además de una política vinculada con las prácticas sostenibles por parte de agricultores y ganaderos (*Greening*).

Además, se ha potenciado la diplomacia exterior de la Unión para lograr importantes acuerdos comerciales como el CETA con Canadá, el reciente acuerdo con MERCOSUR, con Chile (ITA)²⁷, donde se reconoce la protección, al menos parcial, de estas figuras de calidad en los diferentes países firmantes de los acuerdos. Especialmente relevante resulta el acuerdo con China para el reconocimiento y protección bilateral de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen, un acuerdo sin duda pionero que pretende abrir el mercado chino a los productos agroalimentarios europeos en un clima de seguridad jurídica en relación con la protección de la propiedad industrial que los protege en un país,

²⁶ En este sentido, *vid.* European Union Non-Tariff Measure (NTM) Summary <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/EUN> [05/05/2025].

²⁷ Sobre el tratado con Chile, véase, más extensamente: Acuerdo comercial interino UE-Chile https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-comercial-interino-ue-chile#toc_3 [20/05/2025].

como China, donde este tipo de derechos subjetivos se ve sometido, con frecuencia, a una violación sistemática²⁸.

Este acuerdo con China resulta interesante por cuanto las discrepancias acerca de la protección de estos signos de calidad fueron determinantes para que el acuerdo de libre comercio entre la UE y EE. UU. (conocido por sus siglas en inglés TTIP) no llegase a buen puerto, dado que la diferencia entre la protección de las mismas como indicaciones geográficas (punto de vista que beneficia a los productos europeos protegidos) o como marcas (*trademarks*, en inglés), que beneficia a las empresas estadounidenses que usan (sin una clara legitimidad para ello) los nombres geográficos europeos, llevó a que las negociaciones encallasen en este punto²⁹. Hay que apuntar que la tradición anglosajona de proteger estos productos mediante *trademarks* también se encuentra presente en el mercado canadiense y, sin embargo, si se logró un *quid pro quo* en esta cuestión que permitió que el CETA viese la luz, en este sentido, quizá esta batalla comercial pueda beneficiar también a la UE a fin de presionar a los EE.UU. para que acepten la protección de estas figuras de calidad, como contraprestación a otras concesiones de la UE y ante el miedo que de que esta última pueda acercarse a la órbita de China. En cualquier caso, siempre desde nuestro punto de vista, EE.UU. tendría como objetivo principal en esta guerra comercial, sin duda alguna, el batir a China, pero, por lo que respecta a Europa, sus objetivos parecen ser evidentes:

En primer lugar, acabar con las regulaciones de la UE que provoquen algún tipo de cortapisa a la entrada de productos estadounidenses en el mercado comunitario o, al menos, rebajarlas lo suficiente para que les resulte rentable la exportación hacia el Mercado Único; especialmente ante aquellas normativas y principios que la UE ha configurado para proteger a sus ciudadanos como son el ya referido

²⁸La Guardia Civil dismantela una red internacional dedicada al comercio ilegal de vino con “Denominación de Origen Rioja”

<https://www.interior.gob.es/openems/es/detalle/articulo/La-Guardia-Civil-desmantela-una-red-internacional-dedicada-al-comercio-ilegal-de-vino-con-Denominacion-de-Origen-Rioja/>, [20/05/2025].

²⁹ Ejemplo tradicional en la doctrina es el caso *Budweiser* que dio lugar a que el TJUE se pronunciase mediante su Sentencia del Tribunal de Justicia, en el Asunto C-482/09, de 22 de septiembre de 2011, *Budějovický Budvar, národní podnik vs Anheuser-Busch Inc.* (ECLI:EU:C:2011:605).

principio de precaución, las normas de etiquetado o las nuevas regulaciones que benefician a los consumidores europeos relativas a cuestiones electrónicas como la homogeneización de los cargadores de los dispositivos móviles. En definitiva, ejercer una presión desde el punto de vista político, comercial (y también militar) para conseguir objetivos que no ha podido lograr por otras vías (*v.gr.* mediante la presentación de disputas en el seno de la OMC).

En segundo lugar, y como objetivo natural en base a lo ya visto, el de fortalecer su posición con visos a retomar las negociaciones sobre el TTIP o un nuevo acuerdo de libre comercio con la UE que le permita obtener un lugar preferente como socio comercial de los países de la UE y, en definitiva, atraer a este bloque comercial a su órbita para evitar que se produzca un escoramiento de estos países hacia el bloque chino³⁰. Frente a esto la UE ha dejado clara su posición en cuanto a la defensa de sus normativas, aunque ello pueda suponer sanciones a corto plazo por parte de los EE. UU.

Así, se entienden los cruces de declaraciones entre la administración Trump y la Comisión Europea en la prensa, mientras que EE. UU. afirma que la Unión Europea necesita reducir sus barreras no arancelarias, incluyendo los impuestos sobre el valor añadido (IVA), para poder llegar a un acuerdo que reduzca los aranceles impuestos por Estados Unidos. El asesor comercial de la Casa Blanca, Peter Navarro, destacó que las barreras no arancelarias, como las regulaciones de seguridad alimentaria, son mucho más gravosas que las tasas arancelarias. Navarro también mencionó la necesidad de que la UE respete las decisiones de la (OMC) para permitir la venta de productos estadounidenses como cerdo, maíz y carne de res en los países de la UE. En efecto, las discrepancias por el maíz o las carnes, tanto en lo referente a su forma de producirse como a su condición de Organismos Modificados Genéticamente, han sido habitualmente un caballo de batalla de las relaciones entre EE. UU. y la UE y han generado varias disputas en la OMC³¹.

Por su lado, la UE ha manifestado de manera muy contundente que el proceso hasta llegar a un acuerdo arancelario será largo y costoso, y que, pese a que la UE mantiene una actitud constructiva, no está dispuesta a

³⁰ Trump traslada a Meloni en la Casa Blanca su optimismo para firmar un acuerdo sobre aranceles con la Unión Europea <https://www.rtve.es/noticias/20250417/meloni-visita-a-trump-casa-blanca-con-objetivo-apaciguar-guerra-comercial-con-ue/16544264.shtml> [02/05/2025].

³¹ Cfr. Bermejo García, R., 2003, pp. 815 - 819.

negociar sus estándares en seguridad alimentaria ni en regulaciones tecnológicas y digitales, considerados «sacrosantos» en Bruselas, dado que, en palabras de Olof Gill, portavoz de comercio de la Comisión, se quiere «garantizar a nuestros ciudadanos que su salud, su bienestar y su seguridad, también en el entorno digital, no están en juego»³².

El acuerdo alcanzado entre EE. UU. y la UE en agosto de 2025 parece ser, por tanto, solamente el primer capítulo de una larga batalla comercial que no ha terminado aún³³. Con la adopción del acuerdo de 27 de julio de 2025 entre la UE y EE. UU., parece haberse llegado a una tensa paz comercial entre los dos bloques transatlánticos, sin embargo, este pacto, si puede denominarse así, carece de una estructura que lo respalde, tal y como ha indicado la doctrina³⁴, no existe un documento vinculante sobre el que pueda argumentarse una violación del mismo, ni tampoco mecanismos de denuncia, ni estructuras u organismos internos (como comisiones) que puedan vigilar el cumplimiento y actualización del mismo, por lo que su carácter vinculante resulta dudoso, más aún cuando la política de los EE.UU. en materia comercial internacional en los últimos tiempos resulta discutible. La propia UE, en el documento explicativo sobre este pacto recoge que:

El acuerdo político del 27 de julio de 2025 no es jurídicamente vinculante. Tras adoptar las medidas a las que se han comprometido de manera inmediata, la UE y los Estados Unidos seguirán negociando, en consonancia con sus procedimientos internos pertinentes, para aplicar plenamente el acuerdo político.

³² La UE urge a Trump a «definir su posición» en los aranceles tras una primera reunión sin avances con EE. UU. https://www.eldebate.com/internacional/20250415/ue-urge-trump-definir-posicion-aranceles-primera-reunion-avances-eeuu_288602.html y EU needs to lower non-tariff barriers, including VAT, White House trade adviser says <https://www.reuters.com/markets/europe/eu-needs-lower-non-tariff-barriers-including-vat-white-house-trade-adviser-says-2025-04-07/> [25/04/2025].

³³ *Vid.* Explicación del acuerdo comercial UE-EE. UU., https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/explicacion-del-acuerdo-comercial-ue-ee-uu-2025-07-29_es [02/08/2025].

³⁴ Fernández Rozas, J.C., 2025 (s.f.).

3. EL ROL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Del movimiento iniciado por el GATT, que culminó en la creación de la OMC, nacen los principios fundamentales del comercio internacional, cuyo mayor garante es, como veremos enseguida, la propia OMC. La organización pivota en torno a diversos principios que rigen el comercio internacional, por lo que afecta a nuestra exposición debemos destacar dos de ellos, el principio de Trato Nacional y el principio de Nación Más Favorecida.

En lo que respecta al principio de Trato Nacional implica la obligación de que los Estados miembros de la OMC otorguen el mismo trato a los bienes y servicios nacionales que a los extranjeros. En este sentido, los productos o servicios importados y los fabricados en el país o prestados por connacionales deben estar en igualdad de condiciones una vez que se encuentren dentro del mercado interno. Debido a que el Trato Nacional es obligatorio una vez que el producto, servicio o propiedad intelectual están en el mercado interno, los aranceles o derechos de aduana aplicados a las importaciones no representan una violación al principio de Trato Nacional, pero sí cualquier tipo de barrera comercial o traba al libre movimiento de estas mercancías en el mercado de destino.

Por su parte, el principio de Nación Más Favorecida (NMF) busca eliminar la discriminación en el comercio internacional, al obligar a que se le otorgue a cualquier país miembro de la OMC un trato igual al que se le concede al país que tenga los mayores beneficios comerciales. De esta forma, si un país asigna a otro una concesión especial, como una reducción arancelaria a un producto, se le debe otorgar la misma concesión a todos los demás países. Al igual que en el caso anterior, además del de las uniones aduaneras, también este principio tiene una excepción: se permite elevar aranceles o medidas correctoras cuando se imponen sanciones o medidas compensatorias por prácticas desleales del comercio exterior, como *dumping* o subvenciones. En cualquiera de los tres casos, se deben cumplir criterios objetivos de elegibilidad para discriminar productos o países en el comercio exterior.

Los aranceles y las barreras como medidas correctoras deben cumplir una serie de requisitos para que estos principios no sean vulnerados, el principal, y más interesante, es la necesidad de ofrecer seguridad jurídica, es decir, mantener una política arancelaria que permita al resto de los miembros de la OMC prever los posibles costes

extraordinarios de exportar a ese país. La forma en que los EE.UU. han planteado esta cuestión, modificando los porcentajes, levantando o pausando los aranceles de una manera completamente arbitraria, al hilo de las noticias o declaraciones emitidas por los países afectados por ellos no parece ser la manera óptima de garantizar esto y, desde luego, no consideramos que ofrezca ningún tipo de seguridad jurídica.

Los aranceles, como instrumentos de política comercial, deberán ser objeto de control conforme al marco normativo establecido por la OMC, que constituye el eje vertebrador del sistema multilateral de comercio. Cualquier medida arancelaria adoptada por un Estado miembro que pueda incidir en los principios fundamentales del comercio internacional -como el Trato Nacional o la Nación Más Favorecida- está sujeta a revisión dentro del sistema institucional de la OMC. En caso de que tales medidas generen controversias entre los Estados, es altamente probable que sean sometidas al procedimiento de solución de diferencias previsto en los acuerdos constitutivos de la organización. Este procedimiento se articula a través del *Dispute Settlement Body* (DSB), denominación que recibe la Asamblea General de la OMC cuando se constituye con la finalidad específica de conocer y resolver disputas comerciales entre sus miembros. El DSB actúa como garante de la legalidad internacional en materia comercial, asegurando que las medidas adoptadas por los Estados se ajusten a los compromisos asumidos en el marco de la OMC y que no vulneren los principios de equidad, previsibilidad y transparencia que deben regir el comercio internacional. Así, la supervisión de los aranceles por parte de la OMC no solo responde a una lógica de control jurídico, sino también a la necesidad de preservar la estabilidad del sistema comercial global frente a prácticas unilaterales o arbitrarias.

De hecho, la OMC ha tenido ya oportunidad de pronunciarse acerca de estas disputas comerciales relacionadas con los aranceles elevados por los Estados Unidos sobre algunos productos de la Unión Europea. En efecto, Estados Unidos impuso en 2018 aranceles a la aceituna negra española, alegando que las ayudas de la PAC eran subvenciones ilegales. La Unión Europea llevó el caso ante la OMC, que en 2021 dictaminó que las medidas estadounidenses violaban sus normas. Aunque EE. UU. aceptó el fallo y reabrió el procedimiento en 2022 para adaptarse, la Comisión Europea consideró que no cumplió correctamente y solicitó un nuevo Panel de Cumplimiento en 2023, de esta forma, en 2024, el panel constituido a petición de la UE para dirimir si los aranceles establecidos sobre la aceituna negra eran o no acordes con los acuerdos de la OMC

concluyó que los Estados Unidos seguían sin respetar sus obligaciones, manteniendo medidas incompatibles con el comercio internacional, ante este incumplimiento flagrante, la UE solicitó permiso para establecer medidas compensatorias³⁵. A pesar de ello, lo cierto es que EE.UU. ha venido dificultando la acción de la OMC como mecanismo de arbitraje en las disputas entre miembros de la misma mediante una deriva de entorpecimiento y bloqueo de sus instituciones³⁶.

4. REPERCUSIONES JURÍDICAS EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL: PERSPECTIVA DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

El aumento de los aranceles puede desencadenar disputas comerciales entre países, afectando la estabilidad y previsibilidad de los contratos internacionales, y aumentando los riesgos legales y financieros para las empresas. Además, como hemos señalado, los aranceles funcionan a modo de impuesto sobre las importaciones, e incrementan el costo de los bienes importados y, en consecuencia, los precios de productos y servicios. Esto impacta tanto a consumidores como a empresas. Finalmente, las empresas pueden verse obligadas a renegociar los términos de sus contratos internacionales para reflejar los nuevos costos asociados con los aranceles, incluyendo ajustes en precios, plazos de entrega y condiciones de pago.

Hasta ahora hemos visto cómo los obstáculos de derecho público pueden interferir en el comercio. Sin embargo, estos no son los únicos, ni pueden ser vistos únicamente desde una perspectiva de derecho público. El problema es que los efectos no se limitan a los sectores públicos o a la economía de manera global, sino que tienen consecuencias directas sobre los movimientos de mercancías internacionales. Entonces, ¿qué herramientas tienen los operadores del comercio internacional para contrarrestar los efectos de un arancel?

³⁵ Estados Unidos: Derechos antidumping y compensatorios sobre las aceitunas negras procedentes de España https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds577_s.htm y Nuevo dictamen de la Organización Mundial del Comercio (OMC) <https://www.mapa.gob.es/dam/mapa/contenido/prensa/notas-de-prensa/documentos/documentos-2024/240220espanaomc-eeuu.pdf> [20/07/2025].

³⁶ Fernández Rozas, J.C., 2025 (s.f.).

Es interesante destacar un concepto ya conocido en el comercio internacional desde hace décadas, pero que ha adquirido una renovada importancia en los últimos años debido a la agresiva política comercial de los EE. UU. Nos referimos a la deslocalización de las empresas. Tradicionalmente, y en especial, desde la incorporación de China al mercado global a principios de siglo, se ha hablado de deslocalización lejana de las empresas (*offshoring*, por su denominación inglesa)³⁷, que pretende obtener el máximo rendimiento económico mediante el establecimiento de los lugares de producción en terceros países (frecuentemente lejanos al mercado en el que finalmente se venderían esos productos) mediante la búsqueda de los costes de producción más económicos. En este sentido, China se convirtió en el lugar ideal aupada, principalmente, por los bajísimos costes laborales en el país, posibles gracias a los ínfimos salarios de los trabajadores chinos.

Esta época dorada de la deslocalización finalizó de una manera abrupta, como bien ha colegido la doctrina, en el año 2019 con la llegada de la pandemia del COVID-19 que puso al límite las líneas de suministro y canales de comercialización y demostró la debilidad de estas cadenas largas de suministros³⁸. Junto a ello, y puesto que en ese momento comenzaron los primeros actos de esta guerra comercial con China, llevados a cabo por la primera administración Trump, se hizo patente la necesidad de simplificar todo el proceso productivo de una forma que no solo simplificase los costes y facilitase un acortamiento de las cadenas de suministros, sino que también permitiese una mayor capacidad de reacción frente a cualquier eventualidad, y a la vez sirviese como una forma de sortear los nuevos aranceles y sanciones económicas impuestas por los EE.UU., es por ello que cobra especial importancia la llamada deslocalización cercana (*nearshoring*, en inglés). Que se define como aquella que implica trasladar las actividades de producción a países cercanos al país de origen. Esto ofrece ventajas como la reducción de los costes logísticos, tiempos de transporte más cortos y una mayor agilidad para responder al mercado. Al combinar los beneficios de la deslocalización con la proximidad geográfica, el *nearshoring* se ha convertido en una opción atractiva para las empresas que buscan equilibrar costes y eficiencia operativa³⁹.

³⁷ Cfr. Pinheiro de Lima, O., *et al.*, 2025, p. 3.

³⁸ Vázquez Galán, B. I., p. 24.

³⁹ Cfr. Pinheiro de Lima, O., *et al.*, 2025, p. 3.

El *nearshoring* tiene sentido, en el marco actual, en una doble dimensión: en primer lugar, como operación logística más eficiente y, en segundo lugar, por cuanto permite a quienes la diseñan la capacidad de explotarla económicamente.

Cuando hablamos de una operación logística eficiente nos referimos a que, mediante la misma, se limitan los costes de producción relativos al transporte, cada vez más relevantes, también los tiempos del mismo y, además, permite diseñar una cadena de suministro que aproveche las ventajas de los países cercanos al mercado final para evitar o simplificar los trámites aduaneros y fiscales. Un ejemplo muy actual, especialmente tratado por la doctrina, es el de México, que se configura como el país perfecto para estas estrategias de deslocalización para empresas que tienen como su objetivo final el mercado de EE.UU. (incluyendo a las propias empresas estadounidenses) puesto que les permite aprovechar los bajos costes de producción vinculados a los pobres salarios en México con los beneficios de este último como miembro del Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte (TLCAN), anteriormente, y del Tratado de Libre Comercio entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC), en la actualidad. Aspecto este que no ha pasado tampoco desapercibido a los EE.UU. que ha intentado contrarrestar estos beneficios en la redacción del nuevo T-MEC, ya citado, donde se han incluido determinadas contramedidas para evitar la penetración de los productos a EE.UU., principalmente desde China, utilizando como intermediario a México⁴⁰.

Si algún país ha destacado eficazmente en la ejecución de estas deslocalizaciones, ese es China. Este país es el creador de la denominada “ruta de la Seda del Siglo XXI”, también conocida como la Franja y Ruta (BRI, por sus siglas en inglés). Esta iniciativa, anunciada por el presidente chino en 2013, busca fomentar los intercambios económicos entre China, Asia Central y el continente europeo. Tal y como ha sido apuntado, no solo es un componente relevante del pensamiento de Xi Jinping sobre la Diplomacia, sino también un proyecto notable para reformar el sistema de gobernanza global⁴¹. El compromiso del gobierno chino con la importancia de esta iniciativa es tal que ha sido integrada y elevada a categoría constitucional en China⁴². Mediante la Franja y Ruta, China ha establecido todo un desarrollo logístico a lo largo de los años a través del

⁴⁰ Romero Aguilar, J. R. 2024, p. 37.

⁴¹ Cfr. Wang, Z., 2020, p. 1, y Zhang, X., 2023, p.2.

⁴² Cfr. Munguía Vázquez, G. y Becerril Torres, O.U., 2020, p. 11.

cual ha comprado infraestructuras y ha invertido en fábricas y empresas locales con la finalidad de que sus productos manufacturados realicen las últimas etapas de su fabricación en terceros países (ajenos a la propia República Popular de China) de tal manera que se consideren productos manufacturados en ellos, esta inversión se ha visto incrementada en los últimos cinco años ante la perspectiva, finalmente real, de una guerra comercial entre los EE. UU. y China.

Por lo que a nosotros afecta, la iniciativa pasaría por la introducción de los productos agroalimentarios dentro del espacio comercial de EE. UU. utilizando esta vía del *nearshoring*, desde el punto de vista cultural, lingüístico y comercial⁴³, el socio natural parece ser, de nuevo, México, utilizando esta vía para introducir los productos en el espacio del TLCAN (ahora T-MEC) y gestionando desde allí la entrada del producto en EE. UU., los costes de transporte hasta América serían similares, sin embargo, habría que valorar las posibles trabas al comercio que, a pesar de la existencia de acuerdo comercial entre la UE y México, puedan existir en el país centroamericano (como los certificados de circulación EUR.1 o las declaraciones de origen). En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que esta propuesta puede resultar sencilla para productos a granel (que se envasan en el destino), productos elaborados sin protección extraordinaria, pero parece de difícil aplicación a los productos amparados por signos de calidad agroalimentaria que identifican claramente su origen y que permitirían detectar fácilmente estos movimientos.

A modo de ejemplo, podemos destacar también cómo, en 2019, la administración Trump, impuso aranceles adicionales del 25% al aceite y aceituna españoles y dicho arancel afectaba a todas las importaciones de aceite de oliva envasado de origen español, independientemente de donde fuera embotellado, por lo que la práctica de sortear el aumento impositivo enviando aceite español a granel a otros países del entorno y envasándolo en ellos no servía para esquivarlos. La única excepción se daba si este producto a granel era envasado directamente en suelo estadounidense.

Junto al anterior, conviene no despreciar la posibilidad de utilizar las ventajas del tratado de libre comercio que la Unión Europea mantiene con Canadá (CETA) que también puede servir como vía de entrada de los productos alimentarios europeos al mercado común del TLCAN, este puede resultar especialmente interesante para los productos protegidos por

⁴³ La UE mantiene vigente un acuerdo de libre comercio con México desde el año 2000 y también España cuenta con tratados bilaterales en este sentido.

signos de calidad cuyo reconocimiento está garantizado por el Tratado, una vez dentro del circuito del TLCAN., deberían encontrar facilitada su entrada en los EE. UU.

En segundo lugar, hemos señalado que la estrategia del *nearshoring* puede generar líneas de suministro que permiten a quienes las diseñan actuar como intermediarios, de manera que se lleven a cabo actividades de reexportación. Todo ello implica encontrar nuevas maneras de obtener beneficios al existir la posibilidad de activar los canales de comercialización para la distribución de productos de terceros países que tienen un arancel más alto en EE.UU. En el caso de Europa, Países Bajos se ha constituido como un país netamente reexportador en materia agroalimentaria, es decir, de la mayoría de las mercancías que transitan por sus puertos marítimos y aeropuertos, solo queda en el país un pequeño porcentaje, mientras que el resto es exportado a otros países. En muchas ocasiones, esas mercancías exportadas proceden del campo español, ello ha supuesto importantes beneficios para la economía neerlandesa configurándose como un modelo a imitar⁴⁴.

Las estrategias de reexportación se han mostrado muy lucrativas, especialmente en estos momentos de turbulencia comercial y política internacional. Un caso singular es el de España que, ante la crisis energética desatada en Europa por la guerra entre Ucrania y Rusia y las tensiones de las potencias europeas dependientes energéticamente de Rusia, supo redirigir sus canales de suministro hacia estos países logrando un interesante rédito económico que ha sido uno de los factores que ha coadyuvado a que la economía española haya mantenido un ritmo de crecimiento durante los años 2023 y 2024⁴⁵. Por tanto, no debemos desestimar el beneficio indirecto que estas fórmulas de deslocalización y, vinculadas a ellas, de reexportación, puede suponer para España y su sector agroalimentario, pues quizá sea una oportunidad de compensar los costes añadidos impuestos por los aranceles.

En otro orden de cosas, el advenimiento de estos nuevos aranceles vuelve a poner de relevancia lo que, en Derecho Internacional Privado, se conoce como el dilema del intercambio internacional⁴⁶. En efecto, no sólo

⁴⁴ Pacheco Infante, D. W., *et al.*, 2017, pp. 73-76.

⁴⁵ García Esteban, C., Gómez Loscos, A. y Martín Machuca, C., 2023, pp. 4-6.

⁴⁶ Cfr. Calvo Caravaca L.A. y Carrascosa González, J., 2022, pp. 2870 y ss. y Garcimartín Alférez, F., La racionalidad económica del derecho internacional privado <https://derinter-vitoria-gasteiz.eus/wp-content/uploads/2024/12/2001-Francisco-Garcimartin-Alferez.pdf> [consultado el 30 de julio de 2025], pp. 95 y ss.

los aspectos de derecho público son importantes, como ya hemos manifestado, sino que la confianza de los empresarios y la seguridad jurídica que proteja las operaciones de carácter internacional son también muy relevantes. En el contexto actual, no es de extrañar que la seguridad jurídica se vea afectada, especialmente tras los movimientos arancelarios, un tanto erráticos, de los EE. UU., ni siquiera tras eliminar barreras al comercio entre empresas se garantiza que el comercio internacional despegue siempre por sí solo. La desconfianza entre empresarios de diferentes Estados habitualmente se encuentra centrada en la capacidad y voluntad de cumplimiento del contrato por las contrapartes, lo que lleva a preguntas como ante qué tribunales pueden demandar en caso de incumplimiento (algo que podría ser mucho más probable en la situación actual) y si las sentencias serán ejecutables en otros Estados. Actualmente la incertidumbre internacional puede llevar a que aumenten esas reticencias y, en consecuencia, se frene el flujo comercial ante la inacción de los propios comerciantes.

Destaca la doctrina internacional privatista que, a pesar de los esfuerzos integradores que dieron lugar a la creación del Mercado Común, y a pesar de que con él se eliminaron los obstáculos jurídico-públicos, lo que habría de permitir una mayor libertad de movimiento de mercancías entre los diferentes países miembros, el tráfico comercial no aumentaba de una manera significativa. Esta falta de dinamismo se debía principalmente a la desconfianza que aún permanecía en el fuero interno de los comerciantes europeos. Por ello, se planteó y profundizó en la necesidad de dotar no sólo de un entorno de libre comercio a los actores del Mercado Único sino también de seguridad jurídica suficiente que les permitiese resolver, de una manera adecuada (lo más simple y barata posible), cualquier litigio que pudiera surgir en el cumplimiento de sus contratos internacionales, y este es el motivo del nacimiento de Convenios como el de Bruselas de 1968 que después serían el germen de los Reglamentos de la denominada familia Bruselas (Bruselas I, Bruselas I *bis*...).

Como avanzábamos, la inseguridad que generan los nuevos aranceles y, especialmente, su forma de aplicación implica que los productores agrarios españoles que venden sus alimentos a los EE. UU., se planteen cuestiones como ¿qué pasa si no puedo cumplir el contrato?, ¿qué consecuencias puede tener una rescisión unilateral por algunas de las partes? o ¿es posible solicitar algún tipo de compensación? En estos supuestos habrá que atender, fundamentalmente, a lo que se haya pactado en los contratos internacionales que rijan esas relaciones comerciales. El

contrato internacional es el vehículo jurídico más perfecto que se conoce para el intercambio de bienes y servicios entre operadores económicos en el contexto de la economía de libre mercado internacional⁴⁷. El contrato sirve, por un lado, para planificar estrategias comerciales. Por otro lado, como una herramienta muy interesante para dar seguridad jurídica a las relaciones ante posibles eventualidades externas a ellas.

Esto nos lleva, en primer lugar, a la importancia de saber negociar correctamente los contratos internacionales que se lleven a cabo, destacando especialmente su preparación y las fases previas. Por ello, es conveniente contar con asesores especializados en este tipo de cuestiones, debido a la naturaleza del sector agroalimentario español, quizá este tipo de negociaciones debieran gestionarse desde las agrupaciones de productores, sociedades cooperativas, etc., con el fin de resultar más eficientes y facilitar el acceso a todos los productores.

Es importante destacar la necesidad de previsión en los contratos que se firmen desde ahora y a futuro, incluyendo cláusulas vinculadas a las consecuencias del incumplimiento de alguna de las partes ante la guerra comercial internacional con la finalidad, si no de eliminar, al menos de amortiguar cualquier consecuencia negativa para nuestros productores. Especialmente relevante sería, en este punto, una acción más intensiva por parte de las autoridades públicas que coadyuve en esta labor.

Una vez que el contrato haya sido pactado debemos atender al principio *pacta sunt servanda* y, por ende, dichos contratos deben cumplirse. Por eso, el hecho de recoger en los contratos cómo proceder ante esta eventualidad es una idea interesante, pues permitiría dotar de mayor capacidad de negociación a las partes, especialmente la que encuentre dificultades de cumplimiento ante una situación como la aparición de aranceles a sus productos, en este caso, la situación a la que se enfrentarían los productores españoles. Y también la posibilidad de abrir nuevas opciones y formas de cumplimiento que faciliten la ejecución de los contratos ante este tipo de eventualidades. Incluso insertar en el clausulado diversas modalidades de cumplimiento del contrato.

Por ejemplo, ante un contrato en el que las partes hubiesen pactado la entrega de las mercancías en el puerto de Nueva York, se incluye también como cláusula subsidiaria la posibilidad de utilizar la vía de la reexportación, de manera que se entienda que la obligación queda cumplida cuando la entrega se haga en el puerto de Veracruz, en México,

⁴⁷ Cfr. Calvo Caravaca L.A. y Carrascosa González, J., 2022, p. 2870.

ante la imposibilidad o dificultad de hacerlo en Nueva York, evitando así incumplimientos y facilitando soluciones alternativas.

El contrato puede disponer qué parte debe asumir las consecuencias en el caso de fuerza mayor y puede también definir qué se entiende por “fuerza mayor” (por ejemplo, el estallido de guerras, la promulgación de decretos del Gobierno que limiten el comercio con un país, etc.) de esta forma, y de nuevo por lo que respecta a nuestro campo, los nuevos contratos celebrados en esta y posteriores campañas agrícolas podrían incluir el alzamiento de aranceles contra los bienes de los productores españoles como supuestos que la cláusula de fuerza mayor, con el fin de obtener algún tipo de contraprestación, indemnización o, incluso, la capacidad de incumplir el contrato si su cumplimiento resulta inviable en cuanto a su ejecución (basándonos en la especial fluctuación de las decisiones del gobierno americano).

Por otro lado, y continuando con estas recomendaciones en la negociación de los contratos internacionales, es fundamental evitar, en la medida de lo posible, las frecuentes y peligrosas cláusulas “infierno y marea alta” (*hell or high water clause*), que disponen que las obligaciones pactadas en el contrato se cumplirán independientemente de cualquier dificultad que puedan encontrar los contratantes, ya que esto dificultaría la vía de reconducir el cumplimiento del contrato a otras alternativas. En último lugar, y por lo que respecta a los contratos ya existentes, cuando las circunstancias que llevaron a firmar el contrato han cambiado de manera radical de modo que el mismo, muy probablemente, no se hubiera firmado, es posible invocar lo que en derecho civil se conoce como la cláusula *rebus sic stantibus*. A tenor de la misma, el tribunal puede “adaptar el contrato o anularlo por excesiva onerosidad de las prestaciones”⁴⁸. En este caso es importante conocer, además, qué derecho será el que rija el contrato, es decir, habrá que determinar la ley aplicable al contrato o *lex contractus*, cuando varios ordenamientos de diferentes Estados sean susceptibles de aplicación para regir la ejecución mismo. En efecto, junto al contrato, la norma de conflicto también ayuda a resolver satisfactoriamente el “dilema del intercambio internacional” y la posibilidad de aplicar la antedicha cláusula estará vinculada a la propia existencia de esta institución, o alguna similar, en el seno del ordenamiento llamado a regir el contrato.

Por tanto, la norma de conflicto dota de seguridad legal los intercambios internacionales, ya que determina qué concreto

⁴⁸ Cfr. Calvo Caravaca L.A. Carrascosa González, J., 2022, p. 3115.

ordenamiento jurídico estatal debe regir el contrato entre los particulares. La norma de conflicto está diseñada para actuar allí donde no lo ha hecho la autonomía de la voluntad de las partes, es decir, para actuar allí donde las partes no se han pronunciado en el propio contrato, por ejemplo, si las partes no han pactado qué ley será aplicable a las discrepancias que entre ellas puedan surgir, entonces será la norma de conflicto la que nos indique qué ordenamiento debe dar solución a dichas discrepancias. Europa cuenta con un importante marco normativo de conflicto. Buen ejemplo de ello, aunque sólo constituyen una parte de dicho marco, son los reglamentos de la familia Roma (por lo que interesa en este punto, el Reglamento Roma I, sobre ley aplicable a obligaciones contractuales en materia civil y mercantil, y Roma II, sobre ley aplicable a las obligaciones extracontractuales en materia civil y mercantil, herederos del Convenio de Roma).

En este sentido, la seguridad jurídica que la Unión Europea articula para la contratación internacional es, al menos, suficiente para fomentar el comercio internacional. No obstante, debemos tener en cuenta que nada impide el hecho de que esta normativa pueda indicarnos que resulta de aplicación un ordenamiento lejano como, por ejemplo, el ordenamiento estadounidense, pero sí nos permite prever, antes o durante la contratación, cuáles serán los posibles ordenamientos y, por supuesto, permite que las partes elijan expresamente la normativa que, desean, les sea aplicable. En consecuencia, contrato y norma de conflicto son, en realidad, un todo que va unido y que permiten enfrentar el dilema del intercambio internacional: lo que no cubre el contrato debe cubrirlo la norma de conflicto y, entre ambas, forman un marco adecuado de seguridad jurídica (no siempre perfecto) que permite que el comercio internacional fluya.

Interesa destacar, por cuanto a lo que nuestro estudio se refiere, una modalidad contractual que puede resultar verdaderamente interesante a fin de confrontar los efectos de los aranceles estadounidenses sobre el mercado europeo y, más concretamente, sobre el mercado español. Es una de las soluciones que ya se planteó ante la imposición de aranceles al aceite y aceituna española en 2018. Ya hemos visto que en algunos casos no es posible el *nearshoring*, en el caso planteado (aceite de oliva en 2018), una de las soluciones que se barajaron fue la cooperación con las envasadoras estadounidenses mediante contratos denominados de *joint venture*, que permitían a los productores españoles enviar el aceite a granel hacia los EE. UU. para ser envasados allí mismo en colaboración con las plantas envasadoras existentes. Lo que EE. UU. estaba promoviendo era la

industria local. Para las empresas que tienen una envasadora allí, esto supone una ventaja porque pueden comprar aceite a granel de España y embotellarlo. En estos casos, la asociación con esas empresas del final del ciclo productivo puede articularse mediante esta modalidad contractual y resultar una vía altamente atractiva para resolver la cuestión.

Debemos prestar también especial atención a qué ocurre con los contratos ya existentes o negociados que puedan ser incumplidos a consecuencia de los aranceles. En relación con esto, consideramos que es importante poner de manifiesto los supuestos en los que es posible modificar un contrato internacional y, especialmente, cómo el elemento extranjero (esto es, el aspecto que internacionaliza el contrato) puede hacer variar la extensión y eficacia de estos supuestos.

Tradicionalmente los actos de los Estados que influyen de una manera directa en el comercio internacional han sido entendidos por los tribunales como una causa de fuerza mayor o caso fortuito⁴⁹. El problema es que la fuerza mayor implica incapacidad de las partes de prever lo que ha sucedido. En este caso la incertidumbre es evidente, pues a nadie se le escapan las noticias diarias acerca de la crisis arancelaria internacional, y es posible, con una diligencia mínima, entender lo que podría suceder (por ejemplo, los productores de almendra han mostrado su malestar por la prórroga de los aranceles, puesto que ello implicará un aumento de las importaciones de almendra americana lo que llevaría, entre otras cosas, a una disminución de los precios) es difícil combatir esto. Las causas de fuerza mayor suelen quedar reservadas a aspectos como los embargos internacionales o cualquier otra sanción de carácter económico entre Estados, por lo que la justificación de esta cláusula debe argumentarse de una manera muy sólida, acaso teniendo en cuenta también la jurisprudencia del Estado de la *lex contractus* en esta materia.

Por otro lado, en Derecho español, si este fuera el que rigiese el contrato, y a falta de regulación en el propio contrato, la implementación de institutos como la fuerza mayor o la *rebus sic stantibus* es muy exigente. Tal y como indica la jurisprudencia del Tribunal Supremo, debe concurrir una:

⁴⁹ *V.gr.*, señalan Calvo Caravaca L.A. y Carrascosa González, J., 2022, p. 3107, que “Puede igualmente el juez español estimar que el embargo comercial dictado por USA contra Libia supone la imposibilidad de cumplir con la entrega de la mercancía - imposibilidad sobrevenida -(Derecho extranjero *as local data*)”.

alteración de las circunstancias que puede provocar la modificación o, en último término, la resolución de un contrato, pero esta ha de ser de tal magnitud que incremente de modo significativo el riesgo de frustración de la propia finalidad del contrato. Y por supuesto, es preciso que tales circunstancias sobrevenidas fueran totalmente imprevisibles para los contratantes. Es condición necesaria para su aplicación la imprevisibilidad del cambio de circunstancias. Si las partes han asumido expresa o implícitamente el riesgo de que una circunstancia aconteciera o debieron asumirlo porque, en virtud de las circunstancias y/o naturaleza del contrato, tal riesgo era razonablemente previsible, no es posible apreciar la alteración sobrevenida que, por definición, implica lo no asunción del riesgo. No puede hablarse de alteración imprevisible cuando la misma se encuentra dentro de los riesgos normales del contrato⁵⁰.

Por tanto, debemos tener dos aspectos muy en cuenta: en primer lugar, la ley, que será la encargada de dilucidar las discrepancias entre las partes. La determinación de la misma -quede a la voluntad de las partes o sea determinada por una norma de conflicto- será determinante para saber si es posible considerar la existencia de fuerza mayor o si puede ser aplicada la *rebus sic stantibus*. Por supuesto, siempre habrá una normativa u ordenamiento encargado de regular todos estos aspectos del contrato, pero conviene que las partes, especialmente aquellos que pueden prever un cambio importante en las condiciones de ejecución del contrato o una posible merma en sus propias posibilidades de cumplimiento del mismo tengan en consideración la importancia capital que tiene, en este punto, acordar pactos de elección de ley, a través de estos pactos puede elegirse una *lex contractus*, que permita mayor flexibilidad a la hora de aplicar alguna de estas opciones.

En segundo lugar, hay que estar a las circunstancias concretas del mercado internacional, eventos recientes han demostrado la realidad de la aplicación de estas cláusulas (el cierre del canal de Suez al resultar atascado por la maniobra de un mercante, la pandemia del Covid-19, la erupción del volcán de la Palma, etc.), todas ellas imprevisibles y con una gran afectación a los flujos del comercio internacional. Como señalábamos anteriormente, la existencia de aranceles es habitual y está amparada por la OMC, por lo que no parece que estos aranceles pudieran servir como soporte al uso de las opciones vistas. No obstante, si es cierto que la elevación de aranceles debe ir acompañada de seguridad jurídica, algo que,

⁵⁰ STS 452/2019 de 18 Julio de 2019, fundamento jurídico tercero (ECLI: ES:TS:2019:2556). Vid. Sánchez De Lollano Caballero, R.I., 2015, Ref. D-247.

hasta el momento, no parece cumplirse, si bien los nuevos pactos comerciales que EE.UU. comienza a firmar con sus socios preferentes (como el reciente pacto EE. UU.-UE o, más recientemente, con China) parecen venir a subsanar esta falta, sin embargo, debemos atender a los precedentes ya citados, en los que la OMC ha declarado inconsistentes con el principio de seguridad jurídica los aranceles elevados en 2018. A pesar de ello, y tal y como indica la doctrina iusprivatista:

Los riesgos normales que fueran previsibles entran en el concepto de “riesgo empresarial”. La empresa española que contrata con empresas de Ucrania o Rusia en 2022 contrata en entorno muy volátil e inestable y también tiene, por ello, más ganancias: *cuius commoda, eius et incommoda*. En tal caso, las empresas contratantes deben cumplir el contrato pese a la presencia de embargos extranjeros. En estos supuestos, es aconsejable contratar un seguro internacional o establecer garantías contractuales si la otra parte no cumple con sus obligaciones⁵¹.

Por último, conviene hacer una breve referencia a la posibilidad de asegurar las operaciones internacionales. En efecto, en el marco de la contratación internacional (especialmente en contextos de alta volatilidad como el actual) puede resultar de gran utilidad la contratación de seguros internacionales que permitan mitigar los riesgos derivados de la imposición de aranceles, la interrupción de las cadenas de suministro o cualquier tipo de incumplimiento contractual causado por factores externos. De este modo, se podría garantizar a los operadores económicos -en nuestro caso, a los productores españoles- una capa adicional de protección frente a eventos imprevisibles o sobrevenidos. Estos seguros pueden suponer una protección adicional y simplificar los efectos de una posible suspensión o resolución del contrato por parte de los productores sin incurrir en responsabilidad especialmente si dicho incumplimiento se debe a aspectos como la imposición de nuevos aranceles o a la adopción de otras medidas proteccionistas por parte de los EE. UU.

5. EL CONTRATO DE *JOINT VENTURE* COMO SOLUCIÓN OPERATIVA

La doctrina ha definido la *joint venture* como el acuerdo de colaboración empresarial para la realización de un negocio en común, en el que las partes mantienen su autonomía, aportan recursos y comparten tanto sus riesgos como su control. Esta definición se basa en los cuatro

⁵¹ Calvo Caravaca L.A. y Carrascosa González, J., 2022, p. 3116.

pilares que deben concurrir en el contrato para que sea considerado propiamente como *joint venture*, a saber: en primer lugar, el acuerdo de cooperación en el que las partes mantienen su autonomía; en segundo lugar, el negocio en común que generan los *venturers*, en el que comparten riesgos y resultados; en tercer lugar, la agrupación de recursos por las partes para el negocio en común; y, finalmente, el control conjunto del negocio por los *venturers*⁵². Es un negocio *intuitu personae*⁵³. Cada uno de los sujetos contratantes asume responsabilidad frente a terceros, con el límite del objeto del contrato⁵⁴. No entraremos en un análisis detallado de esta figura contractual, ya que tan solo queremos dar cuenta de su existencia como una posible solución que permite modos de contratación flexible y que, además, permite la participación de socios extranjeros que, en muchas ocasiones, son las verdaderas claves para evitar cualquier tipo de cortapisas (sean barreras técnicas o arancelarias) a la hora de que nuestros productores puedan operar en terceros países. Esta figura, por tanto, puede ser un aliado realmente interesante en cuanto a las actividades de exportación.

Esta modalidad de contratación internacional es muy adecuada para aquellos empresarios que quieran llevar a cabo actividades comerciales en países cuyos mercados son especialmente particulares, o para aquellos mercados que dotan de algún tipo de beneficio a las inversiones extranjeras, siempre que las mismas se encuentren vinculadas a la colaboración con empresas locales (como el caso antes expuesto sobre los aranceles al aceite de 2018).

Es el mecanismo más habitual para la internacionalización, especialmente de las pequeñas y medianas empresas. En mercados como el de China, la experiencia ha demostrado que se configura como una de las formas más exitosas de introducir un producto o iniciar las operaciones comerciales en un nuevo mercado⁵⁵. Por lo que a nosotros interesa, puede resultar especialmente beneficioso encontrar sinergias con empresas americanas que permitan sortear la normativa arancelaria. Por otro lado, también puede resultar muy interesante en el ámbito del *nearshoring*, que ya hemos tenido oportunidad de tratar, puesto que esta colaboración con las empresas nacionales de los terceros países permite utilizar toda la

⁵² Cfr. Michavila Núñez, A., 2025, p. 37.

⁵³ Cfr. Michavila Núñez, A., 2025, pp. 64-67.

⁵⁴ Cfr. Collantes González, J. L. (Dir.), 2023, p. 1.

⁵⁵ *Vid.* Ortega Giménez, A., 2010, pp.13 y ss.

experiencia, tanto mercantil como burocrática, y su conocimiento de la normativa y los aspectos éticos y sociales del país, para facilitar el establecimiento de las empresas extranjeras en el mismo, por su parte, la empresa extranjera en muchos casos aporta la inyección económica; en otros también el producto que quiere introducirse en el mercado.

Por lo general, este acuerdo se compone de dos formas de contratación diferenciadas. En primer lugar, el denominado acuerdo base, en él se configuran las líneas maestras de la *joint venture* entre otros, el objeto de la misma, la duración, aspectos estructurales como la creación de una sociedad que se encargue de gestionar la actividad comercial o empresarial, etc. En segundo lugar, se recogen los denominados acuerdos satélites, a través de estos contratos accesorios se articulan el resto de los aspectos necesarios para llevar a cabo el proyecto, por ejemplo, contratos de logística, contratos de inversión, contratos laborales con los trabajadores, de agencia, de compraventa de derechos, etc.⁵⁶.

La *joint venture* también puede permitir -y para ello ha sido utilizada con gran habilidad por las empresas chinas- la deslocalización de las fases finales de su producción en estos terceros países, de tal manera que el producto finalizado cuente con el marchamo de “fabricado en...”, en lugar del habitual “*Made in China*”⁵⁷.

Habitualmente, se ha categorizado el contrato de *joint venture* en torno a dos tipos o modelos diferenciados, por un lado, la *non corporate joint venture* que implica solamente una colaboración entre las partes que puede desarrollarse de múltiples maneras. Por otro lado, y yendo un paso más hacia adelante, encontramos la *corporate joint venture*, caracterizada porque las partes deciden configurar una sociedad jurídica común, materializando el contrato de una manera registral o mercantil⁵⁸. Si antes hablábamos de la importancia de la negociación de los contratos, debemos ahora destacar que en el ámbito de las *joint venture*, los acuerdos precontractuales y todas las negociaciones anteriores a la elaboración del contrato son, no ya relevantes, son vitales⁵⁹.

⁵⁶ Ortega Giménez, A., 2010, p. 18; Carrero Portillo, E., Morales Urdaneta, A. y Villamizar Acosta, D., 2015, p. 116.

⁵⁷ Cfr. Piña Mondragón, J. J. (s.f.). p. 424.

⁵⁸ En relación con las diferentes tipologías de este contrato *vid.* más extensamente Pimentel, D., 2015, pp. 6-27 y Puyo Arluciaga, A., 2007, pp. 119 y ss.

⁵⁹ Cfr. Ortega Giménez, A., 2010, p. 13 y ss.

CONCLUSIONES

Ante la inestabilidad geopolítica mundial, que se traduce en aspectos tan reales como la guerra comercial iniciada por los Estados Unidos de América en los últimos años en su pugna con China por la hegemonía mundial, que afecta de manera directa a los productores del sector agroalimentario español, debemos, irremediablemente atender a esta realidad y comenzar a establecer diferentes estrategias que les permitan garantizar su seguridad jurídica en los mercados internacionales, ante las posibles consecuencias de esta guerra comercial y, fundamentalmente, frente a las posturas proteccionistas adoptadas por un país que había sido aliado comercial tradicional del bloque europeo. Debemos destacar, como ya lo hicimos al principio, que las propuestas recogidas en este trabajo tienen como objeto ayudar a amortiguar el efecto de los aranceles, no hay una manera de erradicar su impacto, por la propia configuración jurídica del instrumento, que no implique la aquiescencia de los propios EE. UU. (por ejemplo, mediante acuerdos comerciales o estableciendo excepciones, bajo determinadas condiciones (ya vistas) a estos aranceles y en determinados supuestos).

La postura proteccionista de los Estados Unidos, con el establecimiento de nuevos aranceles que provocan una evidente inseguridad jurídica, consecuencia de los constantes cambios en la política arancelaria en un breve lapso de tiempo, llevará necesariamente a la intervención de la OMC constituida en organismo de resolución de disputas entre los diferentes Estados miembros de la misma en esta cuestión. A pesar de que, como hemos visto, este organismo ya se ha pronunciado acerca de la realidad que nos ocupa, posicionándose en contra de la política arancelaria de los EE. UU. y a favor de aquellos miembros (UE) que han protestado contra la misma, lo cierto es que, como consecuencia de la falta de fuerza ejecutiva de dichas resoluciones, los EE. UU. han ignorado deliberadamente dichas resoluciones, en un claro desafío al orden del comercio económico internacional y basándose en la utilización de toda su fuerza comercial y diplomática para obtener, por otros medios, satisfacción a sus intereses, menospreciando, de este modo, la actividad de la OMC, lo que puede considerarse como una verdadera desviación de los Estados Unidos respecto de los compromisos acordados en Marrakech en 1995.

Todo ello resalta la realidad de que será necesario buscar alternativas contractuales, revisar las estrategias, tanto personales como nacionales (en

el caso de la Unión Europea, comunitarias), con el fin de minimizar, en la mayor medida posible, los daños que esta política de los Estados Unidos puedan ocasionar y, como se ha expuesto anteriormente, garantizar la seguridad jurídica para los operadores comerciales internacionales, especialmente en los sectores que se ven directamente afectados por la elevación de estos aranceles.

A pesar de que la UE ha concluido recientemente un pacto con los EE.UU. para aceptar los aranceles impuestos por estos últimos, en un intento de minimizar los daños para los operadores europeos en el mercado americano. Lo cierto es que nada garantiza la estabilidad de dicho acuerdo, ni tampoco supone un beneficio real para los productores europeos que verán mermada la competitividad de sus productos en el mercado estadounidense, mientras que la Unión se verá incapacitada para contestar a esta provocación, gravando también los productos provenientes de Estados Unidos con un arancel equivalente (realidad que ya hemos podido observar mediante la claudicación de la Unión en julio del 2025). Ello puede plantear también dudas acerca de si esto no constituye una competencia desleal en un doble sentido. En primer lugar, en el marco del comercio internacional, en cuanto a la pérdida de competitividad artificial e injustamente sobrevenida de los productos europeos en el mercado estadounidense. En segundo lugar, facilitando la importación de productos equivalentes procedentes de Estados Unidos hacia el mercado comunitario, productos que competirán en condiciones de igualdad con los europeos, pero que no se verán grabados en la misma escala que los productos europeos en Estados Unidos, lo que posiblemente generen la necesidad de ahondar en políticas que fomenten el consumo de productos de proximidad como medida para contrarrestar esta situación.

Por su lado, el Derecho Internacional Privado también puede ayudar en esta necesaria tarea de otorgar seguridad jurídica a nuestros productores. El aspecto fundamental pasa por un correcto planteamiento y negociación de los contratos internacionales, de tal manera que en su clausulado puedan preverse cualquier tipo de circunstancias extraordinaria o sobrevenida relacionada con los aspectos de política arancelaria de los EE.UU., especialmente cuando se contrata con productores o compradores procedentes de este país, lo que implica que los productos van a ser exportados a su territorio. En este sentido es importante tener en cuenta la existencia de tratados de libre comercio con los socios del tratado libre comercio de Norteamérica (TLCAN) como son México y Canadá, es posible que a través de esos tratados puedan construirse nuevas redes

comerciales o cadenas de suministro que sirvan para, si no evitar, al menos minimizar el impacto sobre los productos de origen europeo en dicho mercado. Los tratados con estos países también permiten explorar la posibilidad de otras alternativas vinculadas a las cadenas de suministro como, por ejemplo, puede ser el *nearshoring*, estableciendo deslocalizaciones cercanas al mercado final que faciliten la entrada de los productos comunitarios en EE.UU. a través de la utilización de estos mercados conexos especialmente en el caso de los productos elaborados que pueden desarrollar en dichos países sus fases finales de producción.

Es también muy interesante explorar figuras contractuales que permitan la participación de socios naturales del propio mercado americano, ya que el principal objetivo de los EE. UU. a través de estas políticas es el de potenciar su propia economía y fortalecer los vínculos comerciales con sus socios transoceánicos. Así, en el pasado, ha permitido que la política arancelaria sea suspendida, cuando en la ecuación entra alguna empresa americana, por ejemplo, en las etapas finales de comercialización del producto. La *joint venture*, se constituye como un aliado perfecto para los productores nacionales, pues a través de la cooperación con los socios nativos pueden adquirir mayor seguridad jurídica y beneficios legales en sus transacciones comerciales internacionales. No obstante, este contrato no es solo apto para esta situación, sino que también se ha considerado uno de los mejores instrumentos para la internacionalización de las empresas. Conviene recordar que el sector del comercio internacional aconseja, por su volubilidad, diversificar las operaciones, y es por ello que recomendamos también este modelo contractual para atender a las operaciones en el mercado chino, especialmente relevante, y teniendo siempre en cuenta que China también ha utilizado su política arancelaria para imponer determinadas condiciones comerciales o para represaliar las políticas arancelarias y medioambientales llevadas a cabo por la Unión Europea, especialmente en los últimos tiempos frente a la amenaza que supone la industria automovilística china.

Finalmente, y ante las posibilidades de incumplimiento contractual derivadas de la política arancelaria, cabe preguntarse si sería posible la aplicación de cláusulas como la fuerza mayor o la *rebus sic stantibus* a los contratos ya existentes pero que encontrarán dificultades, a efectos de rentabilidad y cumplimiento. En estos casos, el Derecho Internacional Privado resulta de gran ayuda, puesto que va a ser el que determine qué ley es la aplicable al contrato y, dependiendo de qué ordenamiento rijan el

contrato, esta cláusula será aplicada de una manera más o menos estricta. En el caso de España, los requisitos para poder aplicarla son tan estrictos que no alcanzarían a proteger a los productores ante la eventual modificación de la política arancelaria, la elevación de aranceles, etc. Pues entendemos que los tribunales no admitirán los aranceles como causa de fuerza mayor, a pesar de la posible falta de seguridad jurídica que hemos tratado en este trabajo, porque se consideran un riesgo previsible en el comercio internacional. Es un riesgo inherente a la internacionalización de productos y, probablemente, el más característico de este tipo de operaciones desde hace tiempo. Sin embargo, la normativa de Derecho Internacional Privado también permite que las partes puedan seleccionar qué ley quieren aplicar a su contrato, esta solución requiere anticipación, pues habitualmente es pactada al momento de firmar el contrato. Consideramos, en consecuencia, que es oportuno buscar la legislación más flexible al momento de aplicar este tipo de cláusulas, más aun teniendo en cuenta que es posible vincular las diferentes partes del contrato a la tutela de diferentes ordenamientos. También es posible incluir en el clausulado del contrato que la interpretación de este tipo de cláusulas se hará conforme a un determinado ordenamiento. Todo ello puede beneficiar y mejorar la posición de los contratantes del sector agroalimentario español o comunitario, sin embargo, requiere de una fuerte capacidad de anticipación y estrategia contractual.

Finalmente, debe destacarse que la guerra comercial entre EE.UU. y la UE, lejos de ser un fenómeno aislado, forma parte de una transformación más profunda del orden económico global. En este nuevo escenario, los Estados ya no compiten únicamente por cuotas de mercado, sino por modelos normativos, estándares de calidad y valores geopolíticos. La UE, con su apuesta por la sostenibilidad, la protección del consumidor y la calidad agroalimentaria tiene la oportunidad de consolidarse como un polo de influencia diferenciado. Para España, esta situación representa un desafío, pero también una oportunidad. El sector agroalimentario, tradicionalmente orientado al mercado europeo, puede diversificar sus destinos, explorar nuevas formas de internacionalización y fortalecer su capacidad contractual. La clave estará en combinar la defensa de los intereses nacionales con una estrategia jurídica y comercial inteligente, que permita adaptarse a los cambios sin perder competitividad.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCESS2MARKETS, Acuerdo comercial interino UE-Chile (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-comercial-interino-ue-chile#toc_3) [Consulta 20 de mayo de 2025].
- ACCESS2MARKETS, Trade Barriers (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/barriers?isSps=false&table=countrymeasure>) [Consulta 27 de julio de 2025].
- AHDB, Europe: Market access and barriers to trade (<https://ahdb.org.uk/europe-market-access-and-barriers-to-trade>) [Consulta 22 de abril de 2025].
- ANDRÉS DÍAZ, Camilo (s.f.). *Negociación del Tratado de Libre Comercio: Barreras Técnicas al Comercio y el acceso real a mercados*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- BACARIA COLOM, Jordi (2015). “El TTIP más que un acuerdo de libre comercio: Un atajo bilateral para la eliminación de las barreras al comercio frente los obstáculos del multilateralismo”. *Notes Internationals CIDOB*, 113, p. 1.
- BANCO MUNDIAL, European Union Non-Tariff Measure (NTM) Summary (<https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/EUN>) [Consulta de 5 de mayo 2025].
- BERMEJO GARCÍA, Romualdo (2003). “El conflicto agrícola entre los Estados Unidos y la Unión Europea a la luz de la Ronda Uruguay”. *Centro de Estudios Políticos y Constitucionales*, pp. 815–819.
- CALVO CARAVACA, Luis Alfonso y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier (2022). *Tratado de derecho internacional privado*, 2ª ed., 3 tomos. Valencia: Tirant lo Blanch.
- CARRERO PORTILLO, Ebers, MORALES URDANETA, Anaydée y VILLAMIZAR ACOSTA, Darwin (2015). “La negociación en el *joint venture*”. *Revista CICAG*, 12 (2), p. 116.
- CARRETERO GARCÍA, Ana (2005). “La protección de la salud de los consumidores: el principio de precaución en la jurisprudencia del TJCE”. *REDE. Revista Española de Derecho Europeo*, 16, pp. 547–592.
- COLLANTES GONZÁLEZ, Jorge Luis (dir.) (2023). *Diccionario digital de Derecho Internacional Privado*. Biblioteca de Arbitraje, serie digital, nº 1.

- COMISIÓN EUROPEA, Explicación del acuerdo comercial UE-EE. UU. (https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/explicacion-del-acuerdo-comercial-ue-ee-uu-2025-07-29_es) [Consulta 2 de agosto de 2025].
- COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS, China's Growing Influence in Latin America (<https://www.cfr.org/backgrounder/china-influence-latin-america-argentina-brazil-venezuela-security-energy-bri>) [Consulta 15 de julio de 2025].
- EL DEBATE, La UE urge a Trump a «definir su posición» en los aranceles tras una primera reunión sin avances con EE.UU. (https://www.eldebate.com/internacional/20250415/ue-urge-trump-definir-posicion-aranceles-primera-reunion-avances-eeuu_288602.html) [Consulta 25 de abril de 2025].
- EL GRAND CONTINENT, En 20 años, la cuota de la Unión en el PIB mundial se ha reducido casi a la mitad (<https://legrandcontinent.eu/es/2024/04/26/en-20-anos-la-cuota-de-la-union-en-el-pib-mundial-se-ha-reducido-casi-a-la-mitad/>) [Consulta 15 de abril de 2025].
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos (2025). “Del alivio arancelario a la dependencia estructural: el acuerdo comercial UE-EE UU de 2025 y la crisis del sistema multilateral de comercio”. *La Ley Unión Europea*, 139.
- GARCÍA ESTEBAN, Coral, GÓMEZ LOSCOS, Ana y MARTÍN MACHUCA, César (2023). “El comportamiento reciente de las exportaciones de bienes. Algunos factores explicativos”. *Boletín Económico – Banco de España*, T3(10), pp. 4–6.
- GARCIMARTÍN ALFÉREZ, Francisco., La racionalidad económica del derecho internacional privado (<https://derinter-vitoria-gasteiz.eus/wp-content/uploads/2024/12/2001-Francisco-Garcimartin-Alferez.pdf>) [consultado 30/07/2025], pp. 95 y ss.
- GUTIÉRREZ CHACÓN, Eduardo (2023). *Trade barriers and Spanish exports: El impacto de las barreras comerciales sobre las exportaciones españolas*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- GUILLÉN, Arturo y CORTÉS TORRES, Iván (2025). “Changes in the world geopolitical order and the reconfiguration of productive systems: The Mexican case”. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, 14, pp. 26–59.

- ISO, ¿Qué significa ISO? (<https://www.iso.org/es/sobre>) [Consulta 19 de septiembre de 2025].
- LOWY INSTITUTE, China versus America on global trade, data snapshot (<https://interactives.lowyinstitute.org/features/china-versus-america-on-global-trade/#map>) [Consulta 15 de abril de 2025].
- MAPA, El informe final de la Organización Mundial de Comercio vuelve a dar la razón a la Comisión Europea en su disputa con Estados Unidos sobre las aceitunas negras españolas (<https://www.mapa.gob.es/dam/mapa/contenido/prensa/notas-de-prensa/documentos/documentos-2024/240220espanaomc-eeuu.pdf>) [Consulta 20 de julio de 2025].
- MINISTERIO DE COMERCIO DE CHINA, Anuncio del Ministerio de Comercio No. 46 de 2025 Anuncia la sentencia preliminar sobre la investigación antidumping de los subproductos importados de carne de cerdo y cerdo originarios de la Unión Europea (https://www.mofcom.gov.cn/zwgk/zcfb/art/2025/art_45d4c59e8c4f4f19b218f3f9aec5744b.html) [Consulta 15 de abril de 2025].
- MINISTERIO DEL INTERIOR. La Guardia Civil desmantela una red internacional dedicada al comercio ilegal de vino con “Denominación de Origen Rioja” (<https://www.interior.gob.es/opencms/es/detalle/articulo/La-Guardia-Civil-desmantela-una-red-internacional-dedicada-al-comercio-ilegal-de-vino-con-Denominacion-de-Origen-Rioja/>) [Consulta 20 de mayo de 2025].
- MICHAVIDA NÚÑEZ, Ana (2025). *La joint venture internacional: Especial referencia a la modalidad contractual*. Madrid: Colex.
- MILLÁN SALAS, Francisco (2012). *La denominación de origen: su protección jurídica*, Barcelona: REUS.
- MUNGUÍA VÁZQUEZ, Gabriela y Becerril Torres, Osvaldo U., (2020). “Competitividad logística de los puertos de la iniciativa “Franja-Ruta”, en *México y la Cuenca del Pacífico*, 11, pp. 91-116
- MUÑIZ ESPADA, Esther, La diligencia debida en el reglamento europeo de deforestación: una aplicación jurídica difícilmente controlable”, en *Estudios homenaje al prof. F. Capilla*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2026. (En prensa)
- OBSERVATORIO DE LA CRISIS, ¹¿Está dispuesto Estados Unidos ha aceptar el fin del orden unipolar? (<https://observatoriocrisis.com/2025/02/12/esta-dispuesto-estados->

- [unidos-ha-aceptar-elfin-del-orden-unipolar/](#)) [Consulta 15 de abril de 2025].
- OMC, Aranceles, (https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm) [Consulta 22 de julio de 2025].
- OMC, Estados Unidos — Derechos antidumping y compensatorios sobre las aceitunas negras procedentes de España (https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds577_s.htm) [Consulta 20 de julio de 2025].
- OMC, Tariffs applied by WTO members have almost halved since 1996, (https://www.wto.org/english/blogs_e/data_blog_e/blog_dta_13apr23_e.htm) [Consulta 22 de julio de 2025].
- ORTEGA GIMÉNEZ, Alfonso (2010). “Formas de implantación empresarial en China: La *joint venture*”. *Boletín Económico de ICE*, 2980, pp. 13-18.
- PACHECO INFANTE, Danny William. y Zárate Suárez, Julio Samuel (2017). “Criterios para evitar sesgos en la investigación del mercado europeo para la exportación de productos agrícolas”. *UCV Scientia*, 9(1), pp. 73–76.
- PIMENTEL, Dinarco (2015). “Contratos *joint venture*”. *Revista Jurídica Portucalense*, 1(17), pp. 6-27.
- PINHEIRO DE LIMA, Orlem, RIBEIRO MADURO, Márcia, CORREIA FILHO, Wladimir Leite, DE MELO GONÇALVES, Hiram, ROBERTO SIMONETTI, Gabriele y SIMÕES AMORIM, Apolo. (2025). “Logistics and global strategy: impacts of offshoring, nearshoring and reshoring on supply chains”, en *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 19, pp. 1-21.
- PIÑA MONDRAGÓN, José Joaquín (s.f.). “El contrato de *joint venture*. Una propuesta para fomentar la IED, en el marco de los TLC suscritos por México”. *Boletín Económico de ICE*, 2980, p. 424.
- PLATAFORMA TIERRA, China aprieta el precio del cerdo europeo: qué cambia para la UE (y España) frente a Brasil, EEUU y Canadá (<https://www.plataformatierra.es/mercados/actualidad/china-aranceles-porcino>) [Consulta 19 de septiembre de 2025].
- PORTALALBA, La CIA y el Pentágono admiten que EEUU perdió la primacía (<https://portalalba.org/temas/geopolitica/imperialismo/la-cia-y-el-pentagono-admiten-que-eeuu-perdio-la-primacia/>) [Consulta 8 de junio de 2025].

- PUYO ARLUCIAGA, Annie (2007). “La *joint venture* como instrumento de cooperación en el comercio internacional”. *GEZKI: Revista Vasca de Economía Social*, 3, pp. 119 y ss.
- REUTERS, EU needs to lower non-tariff barriers, including VAT, White House trade adviser says (<https://www.reuters.com/markets/europe/eu-needs-lower-non-tariff-barriers-including-vat-white-house-trade-adviser-says-2025-04-07/>) [Consulta 25 de abril de 2025].
- ROMÁN DÍAZ, Miguel (2011). “La normalización técnica como obstáculo al comercio internacional: Precisiones conceptuales básicas para discernir el problema”. *Ciencias Económicas*, 29, pp. 319-330.
- ROMERO AGUILAR, José Rafael., (2024). “El nearshoring en México y su relación con China, Corea del Sur y Japón”, en *Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 1, pp. 31-54.
- RTVE, Trump traslada a Meloni en la Casa Blanca su optimismo para firmar un acuerdo sobre aranceles con la Unión Europea (<https://www.rtve.es/noticias/20250417/meloni-visita-a-trump-casa-blanca-con-objetivo-apaciguar-guerra-comercial-con-ue/16544264.shtml>) [Consulta 2 de Mayo de 2025].
- SÁNCHEZ DE LOLLANO Caballero, Renata Isabel (2015). “Cláusula rebus sic stantibus y crisis económica: el giro en la jurisprudencia del Tribunal Supremo”. *Diario La Ley*, nº 8565, Sección Doctrina, Ref. D-247.
- SÁNCHEZ MUÑOZ, Alicia (2009). “Los obstáculos técnicos al comercio y las herramientas para combatirlos en el marco multilateral, regional y bilateral”. *Boletín Económico de ICE*, 2975, p. 20.
- VALVERDE ARÉVALO, Marcelo Alonso (2023). “Los factores subyacentes y la probabilidad de medidas sanitarias y fitosanitarias del sector agropecuario del Perú notificadas a la Organización Mundial del Comercio”. *Latin American Journal of Trade Policy*, 15, p. 149.
- VÁSQUEZ GALÁN, Belem Iliana. (2024). “La inversión nearshoring en México explicada por la brecha salarial con China”. *Análisis Económico*, 39(101), p. 24.
- WANG, Zizang., (2020). “El impacto de La iniciativa de la Franja y la Ruta sobre los empresarios chinos en España”. *Ibero-América studies*, 1, pp. 35-51.

ZHANG, Xiaoxu (2023). “¿Caerá el Perú en la trampa económica de China por la Iniciativa de la Franja y la Ruta?”. *Ibero-América Studies*, 6, pp. 60–70.