



CEU

*Real Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales
Número 136 / 2023

**Obligaciones de Debida Diligencia
en cuestiones de sostenibilidad
en el marco de la Unión Europea:
la perspectiva empresarial**

Enrique Fanjul



CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones
Internacionales
Número 136 / 2023

Obligaciones de Debita Diligencia en
cuestiones de sostenibilidad en el marco
de la Unión Europea: la perspectiva empresarial

Enrique Fanjul

El Real Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los documentos de trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los documentos de trabajo están también disponibles en: www.idee.ceu.es

Serie *Unión Europea y Relaciones Internacionales* de documentos de trabajo del Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Obligaciones de Debida Diligencia en cuestiones de sostenibilidad en el marco de la Unión Europea: la perspectiva empresarial

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2023, por Enrique Fanjul

© 2023, por Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: ceuediciones@ceu.es

www.ceuediciones.es

Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

www.idee.ceu.es

ISBN: 978-84-19111-70-8

Depósito legal: M-16850-2023

Maquetación: Forletter, S.A.

Índice

INTRODUCCIÓN	5
LA CRECIENTE IMPORTANCIA DE LOS CRITERIOS ESG.....	6
NUEVAS INICIATIVAS INTERNACIONALES EN MATERIAS DE DERECHOS HUMANOS Y SOSTENIBILIDAD	9
CUESTIONES DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL	13
Normas de difícil cumplimiento.....	13
Un ámbito demasiado amplio	14
La cuestión de la responsabilidad civil	14
Riesgos para el mercado único	14
Desventaja con otros países.....	15
Impacto sobre la autonomía estratégica de la UE.....	15
ALGUNAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	15
BIBLIOGRAFÍA	18

Introducción

En los últimos años se ha ido consolidando un importante cambio en relación con la actividad de las empresas y su impacto social. Frente a la concepción tradicional de que el objetivo fundamental, y casi único, de las empresas es su rentabilidad, es decir, aumentar sus beneficios y el valor para sus accionistas, se ha ido abriendo paso la concepción de que las empresas tienen unas obligaciones sociales que cumplir, en lo que se refiere aspectos como los derechos humanos en sus cadenas de suministro, su impacto medioambiental, la propia gobernanza de las empresas.

En este documento de trabajo el propósito es analizar el impacto de estas nuevos condicionantes en la actividad internacional de las empresas. Se prestará especial atención al marco que se está desarrollando en la Unión Europea. Este marco se concreta fundamentalmente en una directiva sobre diligencia debida en cuestiones de sostenibilidad y en un reglamento sobre trabajo forzoso.

El trabajo comienza con un epígrafe en el que se analiza a nivel general la creciente importancia de los criterios medioambientales, sociales y de gobernanza en la actividad de las empresas. En un segundo epígrafe se analizan algunas de las iniciativas que están en curso de desarrollo en la Unión Europea. En el siguiente epígrafe se analizan las principales cuestiones que estas nuevas iniciativas pueden plantear a las empresas. Finalmente, en el último epígrafe recogemos una serie de conclusiones y recomendaciones, orientadas a facilitar que la consecución de los objetivos del respeto a los derechos humanos y la sostenibilidad sean compatibles con los condicionantes con los que tienen que operar las empresas.

Una cuestión que cabe plantear de entrada es: ¿a qué nos referimos cuando hablamos de diligencia debida en relación con los derechos humanos y sostenibilidad en las cadenas de suministro de las empresas?

La primera tarea que tenemos que afrontar, pues, es definir qué es la diligencia debida en las cadenas de suministro. La práctica de diligencia debida puede diferir de una industria a otra, y de empresa en empresa, pero la primera función de la diligencia es identificar los riesgos de impactos adversos sobre los derechos humanos, la sostenibilidad, el medio ambiente, a lo largo de la cadena de suministro de una empresa.

En primer lugar, la diligencia debida debe servir para identificar los efectos reales o potenciales sobre los derechos humanos y la sostenibilidad. En segundo lugar, debe identificar medidas para mitigar esos impactos. En tercer lugar, debe instrumentar esas medidas y evaluar los resultados de su aplicación.

La responsabilidad sobre la cadena de suministro debe ser compartida por todos los integrantes de la misma, desde de los productores de materias primas a aquellos que elaboran el producto final para su venta a los consumidores.

Una cadena global de suministro comprende la red de empresas, proveedores y distribuidores que se encargan de producir y distribuir bienes y servicios a escala global. Implica la coordinación de actividades como el diseño de los productos, el aprovisionamiento de materias primas, la fabricación de los productos y su transporte a varios lugares del mundo, la comercialización y el marketing.

Las cadenas de suministro globales son con frecuencia complejas e implican a numerosos participantes de diferentes países y regiones. El aumento de la globalización ha llevado a la expansión de las cadenas de suministro, ya que las empresas buscan aprovechar los costes más bajos así como acceder a nuevos mercados. La tendencia a reducir las barreras proteccionistas en el comercio internacional, así como las mejoras en las comunicaciones y el transporte, han favorecido el desarrollo de las cadenas de suministro en las últimas décadas.

En muchas industrias, algunas de las violaciones más graves de derechos humanos se producen en el segmento inicial de la cadena de suministro, sobre todo en industrias intensivas en mano de obra como la textil, electrónica de consumo, agricultura y minería. En todo caso, todos los participantes en la cadena de suministro son relevantes a la hora de establecer procedimientos de diligencia debida.

La creciente importancia de los criterios ESG

Ya desde hace tiempo ha empezado a aumentar la relevancia en la actuación de las empresas de los denominados criterios ESG (de las siglas en inglés *Environment, Social Governance*). Si antiguamente el consenso mayoritario era que el objetivo fundamental de las empresas debería ser la rentabilidad, maximizar los beneficios de sus accionistas, se ha ido abriendo paso la idea de que las empresas deben tener en cuenta otros objetivos, referidos a su impacto sobre la sociedad.

La “E” en ESG se refiere al impacto ambiental de una empresa, considerando aspectos como sus emisiones de carbono, la generación de residuos, la contaminación en general. La “S” se refiere al impacto social de una empresa, como el trato que da a los empleados, las prácticas de derechos humanos (tanto en el interior de la propia empresa como en sus cadenas de suministro y ventas), su impacto en las comunidades en las que opera. La “G” se refiere a la gobernanza de la empresa: órganos de gobierno, transparencia en la información que proporciona, diversidad en su personal (y en sus órganos de gobierno).

La creación de valor para sus accionistas es un objetivo fundamental para una empresa, pero, de acuerdo con esta nueva filosofía, las empresas deben tomar también en consideración el impacto de su actividad sobre las diferentes partes, o *stakeholders*, sobre las que tiene una repercusión su actividad. Los *stakeholders* son personas, grupos u organizaciones que tienen un interés en un proyecto, organización o iniciativa en particular. Puede tratarse de personas o grupos internos a la organización (como empleados y gerentes) o externos (como clientes, proveedores, inversores y organismos de la Administración).

Los *stakeholders* pueden tener diferentes perspectivas e intereses, y es importante que las organizaciones los identifiquen y tomen adecuadamente en consideración. La gestión eficaz de los *stakeholders* implica comprender sus necesidades, fomentar las relaciones y la comunicación. De esta forma las empresas generarán confianza, crearán valor y alcanzarán sus objetivos de manera sostenible y responsable.

Las empresas han asumido que la adopción de criterios ESG en su actuación es una necesidad reputacional, que afecta a su prestigio y a su éxito empresarial.

ESG se configura como un conjunto de criterios utilizados por los inversores para evaluar a las empresas en función de sus prácticas ambientales, sociales y de gobernanza. Los factores ESG se utilizan para analizar la sostenibilidad y el impacto ético de las prácticas de una empresa. Este análisis influye en las decisiones de inversión que toman los inversores (de forma especial los fondos de inversión). Los responsables de las empresas, que necesitan capital en un momento dado para la ampliación de su actividad, el desarrollo de nuevos proyectos o la adquisición de activos, deben pues prestar atención a la valoración que recibe su gestión en términos de los criterios ESG.

En una encuesta de McKinsey, el 82% de los participantes, empleados de empresas estadounidenses, destacaban que “contribuir a la sociedad” y “crear trabajo con sentido” eran sus dos principales prioridades.

Según este trabajo de McKinsey, los consumidores buscan compatibilizar sus decisiones de consumo con sus valores sociales. Los estudios muestran que las marcas con afinidades más estrechas con sus clientes y las comunidades tienen un crecimiento más rápido que las marcas que no carecen de esas afinidades¹.

La sensibilidad por los temas ESG se está extendiendo a numerosas facetas de la vida económica. Por ejemplo, en los últimos años han adquirido un creciente desarrollo los bonos “verdes”. Se trata de bonos que están diseñados específicamente para recaudar fondos para proyectos considerados beneficiosos desde el punto de vista medioambiental: proyectos de energías renovables, eficiencia energética, transporte limpio, agricultura sostenible. En su diseño y funcionamiento son como los bonos tradicionales, pero los fondos obtenidos se destinan a proyectos medioambientales.

Los bonos “verdes” suelen ser emitidos por gobiernos, empresas u otras organizaciones que se declaran comprometidos con la sostenibilidad y el medio ambiente. Los inversores que compran bonos “verdes” pueden obtener un rendimiento de su inversión al tiempo que apoyan proyectos ambientalmente responsables.

1 McKinsey (2023).

El mercado de bonos verdes ha crecido significativamente en los últimos años. Según *Climate Bonds Initiative*, una organización sin fines de lucro que promueve la inversión en soluciones climáticas, las emisiones acumuladas de bonos verdes habían superado a principios de 2023 los 2,3 billones de dólares².

Se han establecido procesos de certificación para garantizar que estas emisiones de bonos cumplen con ciertos criterios ambientales, para evitar que haya emisiones que intenten presentarse falsamente como bonos verdes, en lo que en inglés se ha denominado *green washing*.

El término *green washing* se refiere a la práctica de presentar de manera engañosa los beneficios ambientales de un producto o servicio, con la intención de que los consumidores o inversores creen que el producto es más beneficioso con el medio ambiente de lo que es realmente.

El *green washing* puede llevarse a cabo de formas diversas: empleando un lenguaje engañoso en la promoción del producto hasta suministrando informaciones que no son verdaderas sobre sus beneficios ambientales.

El *green washing* se puede aplicar tanto a productos de consumo como a instrumentos financieros como bonos, e incluso como un recurso para atraer inversores un proyecto de inversión, tanto mediante participaciones directas en el capital como mediante la compra de acciones.

Para evitar el *green washing*, los consumidores y los inversores deben buscar información fiable sobre el impacto ambiental del producto (sea éste un bien de consumo o un instrumento financiero como un bono o un acción). Otra alternativa es exigir certificaciones de organizaciones independientes de prestigio, que avalen los beneficios medioambientales del producto.

El accidente en 2013 del Rana Plaza, en Bangladesh, marca un hito decisivo en la toma de conciencia sobre las cuestiones de sostenibilidad y derechos humanos en las empresas de países avanzados que operan con suministradores de países menos desarrollados.

Muchas empresas de confección occidentales subcontratan producción con productores de países en los que los costes laborales son muy bajos. Para ello envían las características del producto, a las que deben ajustarse las empresas subcontratadas. Las marcas de moda no son propietarias de esas fábricas, que pertenecen a intereses locales. Las empresas occidentales encargan el producto, que se fabrica según sus instrucciones y que luego es enviado a aquéllas que los comercializan a través de sus canales habituales.

El Rana Plaza era un edificio que albergaba varias fábricas de ropa, un banco y algunas tiendas. El 24 de abril de 2013, el edificio se derrumbó, matando más de 1.100 personas e hiriendo a más de 2.500. Se considera uno de los peores desastres industriales de la historia moderna.

El colapso fue causado por la mala construcción del edificio y la sobrecarga de maquinaria pesada y equipos en los pisos superiores. El edificio había sido construido en un terreno que no era adecuado para un edificio de varios pisos.

La mayoría de las víctimas eran trabajadores de la confección que estaban trabajando en las fábricas en el momento del colapso. Las fábricas en el Rana Plaza producían ropa para muchas marcas internacionales conocidas, de acuerdo con el esquema de subcontratación que hemos mencionado más arriba.

El accidente puso en un primer plano las malas condiciones de trabajo y los bajos salarios en la industria de la confección en Bangladesh. A partir del accidente del Rana Plaza se intensificaron las demandas para mejorar la seguridad de los trabajadores y los derechos laborales en las cadenas de suministro con las que se abastecen las empresas de los países desarrollados.

Rana Plaza dio un impulso decisivo hacia la asunción de la necesidad de que las empresas asuman la supervisión de las condiciones de sus cadenas de suministro y garanticen que sus productos se fabrican de manera responsable y sostenible, respetando unas condiciones mínimas laborales.

A corto plazo un resultado fue el denominado “Acuerdo Rana Plaza”, que se firmó en noviembre de 2013. Se creó un fondo destinado a indemnizar a las víctimas y sus familias, incluyendo la compensación por la pérdida de ingresos,

2 <https://www.climatebonds.net/>

gastos médicos y rehabilitación. El fondo también prestó apoyo a proyectos a más largo plazo para abordar las necesidades de las víctimas y mejorar las condiciones de trabajo en la industria de la confección en Bangladesh.

El fondo fue establecido en bajo la administración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en colaboración con el Gobierno de Bangladesh, sindicatos y varias marcas internacionales.

El fondo recibió contribuciones de una variedad de fuentes, incluidos empresas internacionales, gobiernos, sindicatos y donantes individuales. Las ONG identificaron cerca de 30 empresas de países de la OCDE que subcontractaban la producción de productos textiles, y que contribuyeron económicamente al fondo.

Un dato significativo es que las ONG que asumieron una posición muy activa en la denuncia de lo que había sucedido evitaron llamar a un boicot de productos fabricados en Bangladesh (y otros países asiáticos), algo que hubiera tenido consecuencias muy negativas para millones de trabajadores.

La necesidad de evitar que las medidas que promuevan una actitud más responsable de las empresas hacia el respeto de los derechos humanos y de las condiciones laborales no deriven en consecuencias negativas es una de las cuestiones clave que se plantean en este tema, sobre la que volveremos más adelante.

El accidente del Rana Plaza dio un gran impulso a la necesidad de que las empresas controlen las condiciones de trabajo en sus cadenas de suministro: es responsabilidad de las empresas asegurarse de que, a lo largo de toda la cadena de valor global, unas mínimas condiciones laborales son respetadas, a pesar de que las fábricas no sean de su propiedad.

La preocupación por los temas de derechos humanos en el comercio internacional ya se estaba manifestando antes del accidente del Rana Plaza. Los “Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos”³ fueron adoptado en el Consejo de Derechos Humanos de la ONU en 2011. Los principios se basan en tres pilares:

- El deber del Estado de proteger contra los abusos contra los derechos humanos.
- La responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos y evitar abusos en el desarrollo de sus actividades.
- Es responsabilidad compartida del Estado y de las empresas gestionar y remediar, a través de sus respectivos canales, los derechos humanos y los daños cometidos por el sector empresarial.

Los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) han ganado una creciente popularidad en los últimos años, pero también ha habido una reacción contraria, en especial en los últimos años, hacia las inversiones ESG, con algunos inversores y analistas formulando críticas.

Una crítica de la inversión que se base en criterios ESG es que puede limitar las opciones de inversión o dar lugar a rendimientos más bajos. Algunos argumentan que al priorizar los factores ESG, los inversores pueden dejar de lado oportunidades más rentables. Las empresas que priorizan los factores ESG pueden tener costes más altos y por tanto una menor rentabilidad. Se ha abierto aquí una polémica que previsiblemente se agudizará en el próximo futuro.

Sin embargo, hay opiniones que señalan que las inversiones ESG pueden generar rendimientos comparables o incluso mejores que las inversiones tradicionales, y que las empresas con prácticas ESG sólidas pueden tener un menor riesgo y un mayor rendimiento a largo plazo.

Una crítica es que los criterios ESG pueden ser difíciles de medir y evaluar, a pesar de que las empresas o entidades que realizan auditorías sobre factores ESG han realizado esfuerzos para mejorar la calidad y la estandarización de los datos y de su análisis. Por poner un ejemplo, ¿cómo se evalúa correctamente que los salarios en un país de bajo nivel de desarrollo están por debajo de los niveles aceptables, o son simplemente el reflejo de unas condiciones económicas determinadas? ¿Cómo se determina cuál es el salario “socialmente” responsable? Es obvio que este tipo de análisis presenta grandes dificultades.

Son diversos los temas que generan polémica. Algunos críticos argumentan que la inversión que considera criterios ESG está impulsada más por motivaciones políticas o ideológicas. Otros inversores, por el contrario, ven el empleo

3 https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_sp.pdf

de criterios ESG como una forma de alinear su actividad con sus valores, y defienden que las empresas con prácticas ESG sólidas pueden ser más resistentes y estar mejor posicionadas para el éxito a largo plazo.

Quizás el ejemplo más destacado de estas diferencias de valoración es la polémica desatada en Estado Unidos. Políticos republicanos han criticado las inversiones ESG, alegando que las instituciones financieras no deberían invertir en las llamadas “agendas políticas progresistas (*woke*)”.

A principios de 2013 la Cámara de Representantes aprobó un proyecto de ley, presentado por el representante republicano Andy Barr, para bloquear una norma de la Administración Biden que permite a los administradores de fondos de pensiones considerar criterios ESG para planes de jubilación, alegando que los planes de jubilación deben centrarse únicamente en maximizar los rendimientos en lugar de agendas *woke*. Un grupo de Estados gobernados por republicanos recurrió esta norma de la Administración Biden ante los tribunales, argumentando que “socava la protección de los ahorros de jubilación” de 152 millones de trabajadores y que los gestores de los fondos deberían dar prioridad a los rendimientos financieros.

El Senado aprobó posteriormente el proyecto de ley de los republicanos, con una votación de 50-46, con dos senadores demócratas votando junto con los republicanos, pero finalmente sería objeto de veto por parte del presidente Biden.

La respuesta del Departamento de Trabajo y los defensores de la norma aprobada por la Administración Biden argumentó que los factores ESG son relevantes para los rendimientos financieros, ya que las inversiones sujetas a los riesgos del cambio climático pueden afectar en última instancia las ganancias.

El caso de Estados Unidos es una muestra del debate que existe acerca del empleo de criterios ESG en la actividad económica, sobre el que no existe unanimidad. En este sentido, es un anticipo de nuevas polémicas y enfrentamientos que se producirán en el futuro, no sólo en Estados Unidos sino también en otros países.

Nuevas iniciativas internacionales en materias de derechos humanos y sostenibilidad

La Unión Europea venía prestando desde hace tiempo una especial atención a ciertos sectores que presentan un particular riesgo de causar impactos adversos sobre los derechos humanos y el medio ambiente, como la comercialización de madera y productos derivados, o la importación de determinados minerales procedentes de zonas de conflicto, habiendo aprobado diversos reglamentos relativos a estos sectores.

La Unión Europea ha asumido con determinación la necesidad de impulsar regulaciones sobre temas de responsabilidad social corporativa y gobernanza. En esta línea se inscribe la aprobación en 2022 por parte de la Comisión Europea de una propuesta de directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad⁴.

Según la justificación de la propuesta, por parte de la Comisión, “la propuesta tiene por objeto fomentar un comportamiento empresarial sostenible y responsable a lo largo de las cadenas de suministro mundiales. Las empresas desempeñan un papel clave en la construcción de una economía y una sociedad sostenibles. Se les exigirá que determinen y, en caso necesario, prevengan, atajen o mitiguen los efectos adversos de sus actividades en los derechos humanos (por ejemplo, trabajo infantil y explotación de los trabajadores) y en el medio ambiente (por ejemplo, contaminación y pérdida de biodiversidad)”⁵.

Esta propuesta de directiva se dirige a grandes empresas, de más de 250 trabajadores y 40 millones de euros de facturación. La directiva establece una obligación de diligencia debida de las empresas, que deben identificar, poner fin, prevenir, mitigar y contabilizar los impactos negativos sobre los derechos humanos y el medio ambiente en las propias operaciones de la empresa, sus subsidiarias y en general a lo largo de sus cadenas de valor. La directiva se

4 Sepuedeconsultarla propuesta de directiva en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022PC0071&from=EN>

5 Comunicado de prensa de la Comisión recogido en https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_22_1145. En esta página web se pueden encontrar otros documentos relevantes sobre la directiva.

aplica también a empresas que no sean de la Unión Europea pero que alcancen un volumen de empleo y negocios en la zona como el que obliga a las empresas europeas.

Adicionalmente, ciertas grandes empresas necesitan tener un plan para garantizar que su estrategia empresarial sea compatible con la limitación del calentamiento global a 1,5 °C en línea con el Acuerdo de París.

Se atribuye un importante papel a los Estados miembros, que designarán los órganos administrativos nacionales encargados de supervisar el cumplimiento de estas obligaciones, y podrán imponer sanciones en caso de incumplimiento. Además, las víctimas de actuaciones que se considere que incumplen las normas podrán emprender acciones legales y pedir compensaciones.

Un elemento importante es que se implica directamente a los directivos de las empresas en el cumplimiento de estas obligaciones de diligencia debida: “Por eso, la propuesta también introduce la obligación de los directivos de establecer y supervisar la aplicación de la diligencia debida y de integrarla en la estrategia empresarial. Además, al cumplir su deber de actuar en el mejor interés de la empresa, los directivos deben tener en cuenta las consecuencias de sus decisiones en materia de derechos humanos, cambio climático y medio ambiente. Cuando los directivos de las empresas disfruten de una remuneración variable, se les incentivará a contribuir a la lucha contra el cambio climático con referencia al plan de empresa”⁶.

Prácticamente en paralelo, la Unión Europea puso en marcha una iniciativa muy relacionada con esta directiva, relativa al trabajo forzoso. En septiembre de 2022 la Comisión Europea aprobó una propuesta de reglamento, cuyo objetivo central es que las empresas no deben comercializar en la Unión productos fabricados con trabajo forzoso, ni deben exportar tales productos. Las disposiciones de la propuesta se aplicarían a los productos de cualquier tipo, incluidos sus componentes, independientemente del sector o la industria. Se otorga una especial atención al trabajo infantil.

El Convenio de la OIT sobre el trabajo forzoso define el trabajo forzoso como “todo trabajo o servicio exigido a una persona bajo amenaza de sanción y para el cual la persona no se haya ofrecido voluntariamente”. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que el número de personas en situación de trabajo forzoso en el mundo es de alrededor de 27,6 millones, incluidos 3,3 millones de niños.

En el momento de aprobar su propuesta de reglamento no existía legislación en la UE que faculte a las autoridades de los Estados miembros para excluir del mercado un producto fabricado con trabajo forzoso.

De acuerdo con la propuesta de la Comisión, los Estados miembros serían responsables y estarían facultados para retirar del mercado de la UE los productos fabricados con trabajo forzoso. Las autoridades de los países de la UE serían pues responsables de que el reglamento se aplique de forma efectiva.

Las autoridades nacionales deberían poner en marcha investigaciones sobre productos sobre los que existen sospechas fundadas de que se han fabricado utilizando trabajo forzoso. Si se confirman esas sospechas, deberían ordenar su retirada y prohibir su comercialización y exportación. En caso de que se detectaran infracciones, las autoridades podrían imponer sanciones.

Esta propuesta de reglamento sobre el trabajo forzoso complementaría la directiva citada anteriormente. Las empresas incluidas en el ámbito de aplicación de la directiva tendrían que incluir los riesgos del trabajo forzoso en la diligencia debida sobre sus cadenas de suministro. Ello afecta a todos los sectores, aunque cabe considerar que algunos, como servicios, textiles, minería y agricultura, se ven particularmente afectados⁷.

La iniciativa sobre trabajo forzoso se enmarca en una iniciativa más general en la comunidad internacional. La Organización Internacional del Trabajo ha aprobado convenios dirigidos a la erradicación del trabajo forzoso. La erradicación del trabajo forzoso en 2030 y del trabajo infantil en 2025 está incluida en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Por otra parte, algunos países han aprobado legislación sobre el tema, como es

6 Comunicado de prensa de la Comisión mencionado en la nota a pie de página anterior.

7 Para ampliar la información sobre la propuesta de reglamento sobre trabajo forzoso se puede consultar la nota del Parlamento Europeo (2023).

el caso de Estados Unidos con la *Uyghur Forced Labor Prevention Act (UFLPA)* de 2021 que ha pasado a ser considerado como un precedente clave en legislaciones sobre diligencia debida en cadenas de suministro.

El objetivo de la UFLPA es prevenir la entrada en Estados Unidos de bienes producidos en Xinjiang, en la que se presume que las prácticas de trabajo forzoso están ampliamente extendidas. La ley establece que cualquier bien extraído, producido o fabricada total o parcialmente en la Región Autónoma de Xinjiang debe asumirse que es producto del trabajo forzoso a menos que se demuestre lo contrario mediante “pruebas claras y convincentes”. Esta “presunción refutable” significa que de entrada se prohíbe la entrada en Estados Unidos de los bienes procedentes de Xinjiang.

Más de un millón de uigures y otras minorías étnicas y religiosas musulmanas han sido detenidos en “campos de reeducación” en Xinjiang, según ciertas estimaciones. El Departamento de Trabajo de Estados Unidos estima que 100.000 trabajadores pueden estar trabajando en condiciones de trabajo forzado en China⁸.

La Administración estadounidense ha elaborado instrucciones detalladas para las empresas sobre cómo llevar a cabo la debida diligencia en materia de derechos humanos, y cómo analizar la cadena de suministro para demostrar que los bienes no han sido producidos con trabajo forzoso.

Un aspecto importante es que la legislación estadounidense toma en consideración el hecho de que bienes producidos en Xinjiang pueden no proceder directamente de esta región, sino indirectamente a través de su incorporación en la producción de bienes en otras partes de China. Solo alrededor del 0,01% del total de bienes importados en Estados Unidos proviene directamente de Xinjiang, aunque con una tendencia creciente. Sin embargo, las materias primas y los componentes de la región se integran en productos elaborados en otras partes de China o canalizados a través de otros países antes de ser exportados a Estados Unidos. Alrededor de una quinta parte del algodón del mundo se produce en Xinjiang, gran parte del cual se incorpora a productos acabados fuera de esta región, al igual que aproximadamente la mitad del polisilicio del mundo, utilizado en paneles solares fabricados en varios países.

Inicialmente, se estableció que los controles se centrarían en cuatro sectores de alto riesgo (prendas de vestir, algodón, tomates y polisilicio), o asociados con 20 empresas identificadas como usuarias de trabajo forzoso.

Las obligaciones que se establecen sobre los importadores son estrictas. Los importadores deben probar que sus productos no proceden total o parcialmente de Xinjiang, o que sus productos, aunque procedan de esta región, no se han fabricado con trabajo forzoso. Las empresas están obligadas a realizar la debida diligencia en materia de derechos humanos en su cadena de suministro e implementar medidas para prevenir y mitigar los riesgos de violación de derechos humanos.

En medios empresariales de Estados Unidos se han formulado críticas contra la estricta naturaleza de las normas de la UFLPA, y en concreto sobre las dificultades a las que se pueden enfrentar las empresas para cumplir con dichas normas. Entre otras cuestiones, algunas de las cuales se están planteando también desde medios empresariales europeos, se han mencionado las siguientes:

- La incapacidad para obtener información de todos los proveedores en la cadena de suministro que no estén relacionados con proveedores inmediatos.
- La incapacidad para producir auditorías “creíbles”, tal como se exigen en la ley.
- La necesidad que pueden tener las empresas de cumplir con leyes extranjeras que pueden entrar en contradicción con la UFLPA.
- Las dificultades, y consiguientes costes (en dinero y tiempo), para encontrar suministradores alternativos a los de Xinjiang, lo cual puede ocasionar trastornos en la actividad de las empresas y pérdida de su competitividad.

Diversas empresas estadounidenses han comenzado de todas formas a tomar medidas para intentar cumplir con los requerimientos de la UFLPA. Entre estas medidas, cabe citar por ejemplo la solicitud de declaraciones a sus proveedores que acrediten el origen específico del producto y, para entidades en China, que certifiquen que no se ha utilizado trabajo forzoso u otras formas prohibidas de trabajo, como trabajo infantil. Igualmente, la solicitud de

8 Center for Strategic and International Studies (2022).

facturas de los productos empleados a lo largo de la cadena de suministro, conocimientos de embarque, registros de producción y otras pruebas documentales para respaldar los certificados del país de origen y las declaraciones de los proveedores.

La otra gran referencia nacional es la legislación alemana, que entró en vigor en enero de 2023. La ley alemana de Diligencia Debida de la Cadena de Suministro requiere que las grandes empresas realicen actividades de diligencia debida en la cadena de suministro, con el fin de que identifiquen, prevengan y aborden los abusos contra los derechos humanos y el medio ambiente tanto dentro de sus propias operaciones como en las de sus proveedores directos.

La nueva ley exige que las grandes empresas se aseguren de que se cumplen las normas sociales y ambientales en su cadena de suministro. Las empresas están obligadas a supervisar sus propias operaciones y las de sus proveedores directos en todo el mundo, y deben tomar medidas si encuentran violaciones.

La ley se aplica a grandes empresas, con un calendario. A partir de 2023 se aplica a las empresas con sede en Alemania y a las sucursales de empresas extranjeras registradas en el país con más de 3.000 empleados.

A partir de 2024, la ley se aplica a empresas con sede en Alemania y las sucursales de empresas extranjeras registradas en el país con más de 1.000 empleados.

La ley alemana de diligencia debida requiere que estas empresas establezcan procesos para identificar, evaluar, prevenir y remediar los riesgos e impactos ambientales y de derechos humanos en sus cadenas de suministro y en sus propias operaciones. También deben asegurarse de proporcionar canales para que los empleados de proveedores indirectos (proveedores con los que no tienen una relación comercial directa) puedan presentar una queja alertando a la empresa sobre violaciones de derechos humanos o ambientales.

Los riesgos que las empresas deben vigilar incluyen:

- Trabajo forzoso.
- Trabajo infantil.
- Discriminación.
- Violaciones a la libertad sindical.
- Empleo poco ético.
- Condiciones de trabajo inseguras.
- Degradación ambiental.

Las empresas están obligadas a:

- El establecimiento de un sistema de gestión de riesgos.
- La asignación interna de responsabilidades, por ejemplo, el nombramiento de un oficial de derechos humanos.
- La realización de análisis de riesgos de manera regular.
- Adopción y comunicación de políticas de derechos humanos.
- El establecimiento de medidas preventivas en su propio ámbito de negocio y en relación con sus proveedores directos.
- La adopción de medidas correctivas en caso de que se detecten violaciones de las obligaciones de la ley.
- El establecimiento de un procedimiento para efectuar denuncias.
- El establecimiento de medidas de diligencia debida con respecto a los riesgos en los proveedores indirectos.
- Las empresas deben publicar un informe anual que describa los pasos que han tomado para identificar y abordar estos riesgos.

Si las empresas cubiertas por el alcance de la ley no cumplen con sus requisitos, pueden enfrentarse a sanciones: multas de hasta 800.000 euros, o hasta el 2% de su facturación global media anual; exclusión de la adjudicación de contratos públicos en Alemania durante un período de hasta tres años.

Cuestiones desde la perspectiva empresarial

Las iniciativas sobre derechos humanos, sostenibilidad, responsabilidad social corporativa, han provocado en el mundo empresarial reacciones diversas. Por un lado, las empresas están de acuerdo en los objetivos finales de estas iniciativas: garantizar el respeto de los derechos humanos, evitar el trabajo forzoso, eliminar el trabajo infantil, proteger el medio ambiente. Pero en ciertos sectores empresariales se tiene la percepción de que se desconfía de las empresas, de que se piensa que en éstas priman por encima de todo sus objetivos de beneficio y se relegan a un segundo plano los objetivos sociales.

Una gran mayoría de las empresas están plenamente de acuerdo con los objetivos generales de estas iniciativas. De hecho son numerosas las empresas que desde hace tiempo han incorporado en su estrategia, por propia iniciativa, objetivos de responsabilidad social corporativa. Lo han hecho, en primer lugar, porque consideran que son objetivos necesarios desde un punto de vista ético. En segundo lugar, porque estos aspectos han adquirido una creciente importancia en lo relativo a la reputación de las empresas, y por tanto a la forma en que son percibidas por sus *stakeholders*, no solamente los clientes, pero también sus suministradores, las autoridades, sus empleados.

Las empresas, por tanto, están de acuerdo por regla general en trabajar por los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa. Pero entre ciertos sectores empresariales se contempla con un cierto espíritu negativo la percepción de que las autoridades, nacionales y supranacionales, tienen una visión sobre su actitud que no se corresponde con la realidad.

Por otro lado, en amplios sectores empresariales se tiene la percepción de las iniciativas normativas que se pretenden poner en marcha no tienen suficientemente en cuenta la realidad y los condicionantes con los que operan las empresas. A pesar de los mecanismos de consulta que se han establecido, por ejemplo en la Unión Europea, muchas empresas consideran que sus circunstancias no han sido tenidas en cuenta, que las normas se diseñan al margen de la realidad empresarial, y que estas normas pueden tener un efecto negativo sobre el funcionamiento competitivo de las empresas.

En el caso de la Unión Europea, esto es especialmente relevante si tenemos en cuenta que empresas de otras zonas del mundo pueden operar con unos condicionamientos muy diferentes, menos exigentes, de forma que sus condiciones de competitividad son más favorables en relación con las limitaciones a las que tienen que ajustarse las empresas europeas.

Vamos a repasar a continuación algunas de las cuestiones relativas a las iniciativas de la HD de la Unión Europea sobre derechos humanos y sostenibilidad que afectan a la actividad de las empresas.

Normas de difícil cumplimiento

En amplios círculos empresariales si considera que algunas de las normas que se están considerando no tienen en cuenta de manera suficiente la realidad de la actividad de las empresas.

Por ejemplo, los reguladores creen que una empresa no puede garantizar que en todas las etapas de su cadena de valor no solo se evita el trabajo infantil, sino también que se cumplen las normas ambientales internacionales, se garantiza la libertad religiosa y se permite la formación de sindicatos, por citar algunos ejemplos.

Para muchas empresas, medianas e incluso grandes, garantizar el cumplimiento de estos requisitos puede ser una tarea imposible. Supervisar estos condicionamientos es difícil incluso para las empresas grandes, pero puede ser prácticamente imposible para empresas medianas.

Se plantean normas que exigen a las empresas que instrumenten diligencia debida en toda la cadena de valor, tanto “hacia arriba” (sus cadenas de suministro) como “hacia abajo” (sus cadenas de ventas). Esto implica controlar

cadena de valor complejas y muy extensas. Es muy posible que las empresas carezcan de los medios para tener un conocimiento completo de los múltiples agentes que pueden participar en estas cadenas. También es posible que haya gobiernos que pongan obstáculos, o simplemente prohíban, que se analicen las condiciones de los derechos humanos o del medio ambiente en sus países.

En resumen, puede haber casos en los que se exija un cumplimiento de unos requisitos que no es factible en la práctica. Por ello, desde diversas organizaciones empresariales se ha planteado que se limite la diligencia debida a lo que las empresas realmente pueden controlar: sus propias operaciones, las de sus subsidiarias y las de proveedores en un primer nivel de la cadena de suministro ascendente. Es decir, aquellos segmentos de la cadena de valor sobre los que las empresas pueden tener conocimiento y capacidad de control.

Un ámbito demasiado amplio

Las propuestas que están circulando son a veces excesivamente amplias en cuanto a su alcance, incluyendo aspectos sociales y ambientales que, de nuevo, pueden exceder la capacidad de intervención o control por parte de las empresas.

Muchas empresas creen que el ámbito de aplicación debería limitarse a los derechos humanos. Cuanto más amplio sea el ámbito de aplicación (incorporando cuestiones como el cambio climático y el medio ambiente), más difícil y costoso será para las empresas cumplir con éxito las obligaciones de diligencia debida.

La definición de los productos o grupos de productos para los que los operadores económicos tendrían que facilitar a las autoridades aduaneras información sobre la identificación del producto, información sobre el fabricante o productor e información sobre los proveedores de productos debería ser clara, con el fin de evitar confusiones o incertidumbres.

La cuestión de la responsabilidad civil

En algunas de las normas en proceso de elaboración, como la referente a la directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad, se incluyen disposiciones sobre responsabilidad civil de las empresas. La idea ha suscitado en general bastante rechazo entre los medios empresariales que se han manifestado al respecto.

Se ha señalado, en primer lugar, que representa una duplicación de las disposiciones nacionales existentes en materia de responsabilidad civil, que ya contemplan la posibilidad de pedir responsabilidad civil por actuaciones irregulares y/o dañinas.

Por otra parte, teniendo en cuenta que la responsabilidad civil se basa en un comportamiento personal inadecuado, las empresas no deberían ser consideradas responsables de daños que no han causado, sino que son responsabilidad de otras empresas de su cadena de valor, de las cuales, como se ha señalado anteriormente, pueden tener un conocimiento muy limitado⁹.

Riesgos para el mercado único

Un tema, que puede tener implicaciones importantes sobre el mercado único, es el de las diferencias que se pueden generar si la aplicación de las normas corresponde a los Estados nacionales. Existe un riesgo de que se rompa el mercado único, de que no exista un *level playing field* en el mercado europeo.

Por ejemplo, según la propuesta inicial de reglamento sobre trabajo forzoso, el seguimiento y la aplicación se atribuyen a los distintos Estados miembros. De ahí que se abra la posibilidad de diferencias importantes entre unos y otros países: en los requisitos que se exijan a las empresas, las medidas de control, las sanciones, etc. Esto puede obviamente incidir directamente en los costes y la competitividad de las empresas.

⁹ Sobre el tema de la responsabilidad civil pueden verse las declaraciones de Karl Haeusgen, presidente de la Asociación de Ingeniería Mecánica VDMA, que representa a más de 3.500 empresas alemanas y europeas en la industria de la ingeniería y maquinaria: <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/opinion/the-proposal-on-due-diligence-is-a-threat-to-europes-competitiveness/>

La propuesta de reglamento prevé que las sanciones sean determinadas por los Estados miembros. Éstos pueden establecer sanciones que varíen mucho entre unos y otros países. El incumplimiento tendría por tanto consecuencias más onerosas en las empresas de unos Estados miembros que en las de otros.

De igual forma, los recursos y el rigor en el seguimiento y cumplimiento de las normas puede variar mucho. Se verían así penalizadas las empresas de aquellos países en los que las normas de diligencia debida o de trabajo forzoso fueran aplicadas con mayor rigor.

Desventaja con otros países

Las autoridades de la UE deben tener en cuenta que estas normas sobre diligencia debida y trabajo forzoso pueden colocar en una situación de falta de competitividad a las empresas europeas en relación con las empresas de otros países en los que no se apliquen este tipo de normas.

Desde sectores empresariales se ha expresado la preocupación de que empresas europeas, sobre todo las de tamaño pequeño y mediano, que tienen menos recursos para cumplir con los requerimientos de las nuevas normativas, terminen siendo sustituidas por empresas (a menudo controladas por el Estado) de otras regiones del mundo donde los derechos humanos y el medio ambiente reciben una atención menor (o nula).

Impacto sobre la autonomía estratégica de la UE

Desde un punto de vista geopolítico, los aspectos mencionados en los puntos anteriores pueden tener un efecto negativo sobre la diversificación de fuentes de suministro, y por tanto sobre el objetivo de lograr una mayor autonomía estratégica de la UE.

El concepto de autonomía estratégica se refiere a la idea de que la UE debería ser capaz de desarrollar su propia política y de actuar de manera independiente en el mundo, sin depender demasiado de otros países o bloques de países. Supone por tanto la capacidad de tomar decisiones y adoptar medidas en cuestiones de seguridad, defensa, política exterior y también comercio internacional.

El concepto de autonomía estratégica ha adquirido especial importancia en los últimos años debido a una serie de factores, como el ascenso de China, los enfrentamientos entre este país y Estados Unidos y la guerra de Ucrania.

Los defensores de la autonomía estratégica de la Unión Europea argumentan que es necesario que ésta tenga un mayor control sobre su evolución y pueda responder a los problemas a los que se enfrente, y defender sus intereses, de una manera independiente.

El concepto de autonomía estratégica de la Unión Europea es objeto de debates, no existe un consenso claro sobre el mismo entre los países europeos.

En todo caso, y en lo que respecta al tema que estamos tratando en estas páginas, en la medida en que las empresas tengan más limitaciones para sus fuentes de aprovisionamiento, por la necesidad de cumplir con los requerimientos de diligencia debida y trabajo forzoso, las capacidades de la Unión Europea para tener una mayor autonomía estratégica se verán limitadas.

Algunas conclusiones y recomendaciones

En este último epígrafe el objetivo es realizar algunas conclusiones y recomendaciones en función de lo expuesto a lo largo del texto.

1- De entrada, hay que resaltar que las empresas asumen la importancia que tienen los factores de derechos humanos, y los criterios ESG en general, en su actividad.

Con frecuencia se formulan críticas a las empresas que aluden a su falta de sensibilidad por estos temas, denunciando que su única preocupación es de tipo económico, es decir, la obtención de rentabilidad y beneficios.

Esta idea no es correcta. Las empresas, en los últimos años, han ido incorporando de forma creciente la necesidad de tener en cuenta en su estrategia los temas de derechos humanos, medioambientales, responsabilidad social corporativa, etc. Lo han hecho en primer lugar porque las empresas forman parte de la sociedad, están integradas por personas, y también funcionan de acuerdo con criterios éticos. Las empresas pertenecen en última instancia y son gestionadas por personas.

En segundo lugar, existen razones económicas que impulsan a las empresas a tener en cuenta estos factores. La reputación de las empresas depende hoy en día, en una importante medida, de cómo perciben los ciudadanos su papel en la sociedad. Una mala reputación puede tener consecuencias negativas para la actividad, y por tanto la rentabilidad, de las empresas. Por ello es por lo que se está prestando una creciente atención al impacto de la actuación de las empresas en las sociedades en las que están presentes.

2- Las empresas deben tomar conciencia de estos condicionantes y adoptar las medidas adecuadas.

Las nuevas normas de la Unión Europea que hemos comentado en el texto, sobre diligencia debida y trabajo forzoso, pueden llevar un tiempo en su desarrollo e implementación que es de difícil estimación. Si embargo, cabe hacer algunas recomendaciones de tipo general.

En primer lugar las empresas deben hacer un esfuerzo para establecer controles internos y medidas de supervisión sobre sus operaciones y sus cadenas de suministro y ventas, que les permitan conocer qué es lo que ocurre en el interior de las mismas.

En segundo lugar, deben elaborar una estrategia de actuación que demuestre su compromiso con el respeto de los derechos humanos y laborales. Esta estrategia debe ser aprobada por el Consejo de Administración de la empresa, que tendría que establecer mecanismos para su seguimiento regular. Por ejemplo, puede ser recomendable crear un comité dentro del Consejo de Administración de la empresa como responsable del tema. Este comité debería reportar al Consejo de Administración de manera regular.

Este comité, o la empresa – si no existe un comité específico sobre el tema- debe garantizar que los procedimientos internos de seguimiento se programen de forma adecuada para obtener información sobre la actividad de la empresa y el respeto de sus obligaciones.

Así, por ejemplo, una empresa debe establecer un código de comportamiento sobre los procedimientos de trabajo con sus proveedores, para que, en la medida de lo posible, se garantice el cumplimiento de las medidas de protección de los derechos humanos. Este código de comportamiento debe extenderse también a los suministradores indirectos, o proveedores de sus proveedores directos.

3- Las autoridades, nacionales y supranacionales, deben llevar a cabo una labor de pedagogía y difusión en la sociedad en general, y entre las empresas en particular. Muchas empresas tienen desconocimiento sobre estos temas. Tienen desconocimiento, además, sobre las normas que se encuentran en proceso de discusión y serán aplicadas en un próximo futuro, unas normas que les van a afectar de manera directa.

Se trata, en primer lugar, de transmitir a las empresas la necesidad de que incorporen estas cuestiones en su estrategia de actuación. Asimismo, se trata de informarlas de cuáles son los temas en los que se está focalizando la atención. De esta forma las empresas pueden iniciar cuando antes un proceso de evaluación de sus procedimientos, y pueden empezar a diseñar e instrumentar los mecanismos de control adecuados.

En este aspecto las referencias internacionales pueden ser de gran utilidad. Las Administraciones y las organizaciones empresariales deben realizar un trabajo de *benchmarking*, con el fin de identificar aquellas mejores prácticas que pueden resultar referencias útiles. Por citar una referencia concreta, el Gobierno de Noruega ha elaborado una guía, *A Guide to Human Rights Due Diligence in Global Supply Chains*, con el objetivo de orientar a las empresas¹⁰.

4- Las Administraciones deben establecer plataformas de diálogo con las empresas. Una queja de éstas, a la que hemos aludido anteriormente, es que con frecuencia los legisladores, tanto a nivel nacional como supranacional, no conocen la realidad de las empresas. El resultado es que se aprueban normas que pueden ser de muy difícil

10 Esta guía está disponible en: https://www.ajsosteniblebcn.cat/human-rights-due-diligence-in-global-supply-chains_28919.pdf

cumplimiento, o pueden representar costes muy elevados para las empresas, con la consiguiente merma de su competitividad.

En estos temas nos estamos moviendo en un contexto complejo, en el que intervienen diferentes países, y por consiguiente diferentes legislaciones y prácticas de funcionamiento.

Las empresas sienten en ocasiones que estos condicionantes no son debidamente tenidos en cuenta. Por ello es por lo que es preciso que las Administraciones, nacionales y supranacionales, mantengan un diálogo fluido y constante con empresas y organizaciones empresariales.

Se trata de buscar un equilibrio, que sin duda puede ser difícil de alcanzar en determinadas ocasiones, entre los requerimientos para asegurar el respeto de los derechos humanos y los condicionantes que pesan sobre las empresas. Pero sin duda, un buen conocimiento mutuo, el diálogo, facilita la consecución de ese equilibrio.

5- Es necesario que estas cuestiones se planteen a nivel de los organismos multilaterales.

Como se ha mencionado, la imposición de normas más estrictas en unos países puede generar una situación de desventaja frente a otros países en los que el seguimiento de estos temas sea más relajado.

Es por tanto conveniente “multilateralizar” esta problemática. Es cierto que a nivel de Naciones Unidas, de OCDE, ya se han abordado iniciativas. Pero es preciso profundizar en este camino, buscando que en los mercados internacionales exista un *level playing field* que evite que empresas de determinadas procedencias se encuentren en una situación de desventaja frente a otras empresas.

Como un ejemplo concreto, la Unión Europea debería plantearse impulsar este tema en el seno de la Organización Mundial de Comercio. Y debería igualmente plantearse profundizar en los anteriormente citados “Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos” que fueron aprobados en 2011¹¹.

6- Los gobiernos deben defender a las empresas que intentan cumplir con sus obligaciones y que se ven penalizadas por gobiernos de otros países.

Las empresas deben ser defendidas y respaldadas, bien sea por sus gobiernos o por instituciones supranacionales como la UE. Si una empresa, como ha sucedido en China, es represaliada porque adopta procedimientos para garantizar que en sus suministros se respetan los derechos humanos, es preciso responder, con sanciones económicas en primer lugar. Los gobiernos de los países en los que se violen los derechos humanos deben ser conscientes de que si toman medidas contra las empresas, se van a enfrentar a una respuesta.

El tema no es sencillo. En estas cuestiones, como en muchas otras, se tropieza con la desventaja que supone la “asimetría” en las condiciones en las que actúan los poderes públicos en los países democráticos y en los autoritarios. En los países democráticos los gobiernos están sometidos a las leyes, los procedimientos. El poder judicial es independiente. En los países autoritarios, como China, los gobiernos actúan sin estas cortapisas. No hay independencia del poder judicial, y los tribunales siguen las instrucciones que reciben de las autoridades.

Pero, al igual que existen mecanismos para adoptar medidas antidumping, se deben instrumentar procedimientos para responder a actuaciones abusivas de gobiernos autoritarios.

Las empresas, en suma, tienen que sentir que cuentan con una protección, un respaldo para cumplir sus obligaciones. No se puede exigir a las empresas que cumplan con determinados requisitos, y dejarlas desamparadas cuando se enfrentan a represalias o penalizaciones por parte de los países en los que deben supervisar el cumplimiento de esos requisitos.

7- Los países democráticos, y en particular de la UE, deben armonizar sus políticas, con el fin de que no haya diferencias significativas entre las normas que se aplican en unos y otros países.

En el caso de Alemania ya ha habido protestas desde sectores empresariales, que apuntan a que con la nueva legislación sobre diligencia debida las empresas alemanas van a estar en desventaja frente a empresas competidoras de otros países que no están sometidas a los mismos requisitos.

11 <https://www.ohchr.org/es/special-procedures/wg-business/mandatory-human-rights-due-diligence-mhrdd>

Por ello hay que plantear el **establecimiento a nivel europeo de una armonización de las normas**. Hay que tener en cuenta que el papel de las autoridades nacionales va a ser muy relevante, tanto en lo que se refiere a diligencia debida en materias de sostenibilidad como en trabajo forzoso.

Esta armonización debería definir las líneas básicas del **código de conducta** que las empresas, de un cierto tamaño, deberían adoptar sobre los procedimientos de control en sus cadenas de suministros, para que en éstas se respeten los derechos humanos, laborales, y medioambientales.

La adopción de políticas comunes puede enfrentarse a obstáculos. La Unión Europea ya da muestras de sus **dificultades para adoptar una política común** en numerosos temas. La ausencia de una política común hacia China es un ejemplo, y muy relevante, a los efectos del tema que nos ocupa.

Pero, si no se puede llegar a una política común de la UE, porque algunos países lo rechazan, cabe explorar algún tipo de **cooperación reforzada**. Si las grandes economías europeas (Alemania, Francia, Italia, España, Países Bajos, etc.), se ponen de acuerdo en unas normas comunes, se habrá logrado un gran avance.

Bibliografía

CENTER FOR STRATEGIC & INTERNACIONAL STUDIES, 2022. "The Uyghur Forced Labor Prevention Act Goes into Effect". Disponible en <https://www.csis.org/analysis/uyghur-forced-labor-prevention-act-goes-effect> (consultado el 19.3.2023).

MCKINSEY, 2023. "What is ESG?". Disponible en <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-esg> (consultado el 4.2.2023).

PARLAMENTO EUROPEO (Servicio de estudios), 2023. "Proposal for a ban on goods made using forced labor". Disponible en [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/739356/EPRS_BRI\(2023\)739356_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/739356/EPRS_BRI(2023)739356_EN.pdf) (consultado el 17.3.2023).

URÍA MENÉNDEZ, 2022. "ESG: Propuesta de directiva sobre la diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad y derechos humanos". Disponible en <https://www.uria.com/documentos/circulares/1498/documento/12700/nota-ESG.pdf> (consultado el 11.3.2023).

TRADE TALKS, 2023. "How the Rana Plaza factory collapse changed global supply Chains". Disponible en <https://tradetalkspodcast.com/wp-content/uploads/2023/02/Episode-177-Transcript-Complete.pdf> (consultado el 26.2.2023).

Números Publicados

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1/2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2/2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1/2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2/2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3/2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4/2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1/2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2/2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3/2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4/2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5/2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6/2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7/2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1/2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2/2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1/2004 “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”
José Peña González
- Nº 2/2004 “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3/2004 “Tres operaciones PESH: Bosnia y Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”
Berta Carrión Ramírez

- Nº 4/2004** “Turquía: El largo camino hacia Europa”
Delia Contreras
- Nº 5/2004** “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1/2005** “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”
Adrian Emch
- Nº 2/2005** “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3/2005** “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”
Carlota González Láynez
- Nº 24/2006** “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”
Alejandra Arana
- Nº 25/2006** “Bioterrorismo: la amenaza latente”
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26/2006** “Inmigración y redefinición de la identidad europea”
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27/2007** “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28/2007** “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29/2008** “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”
Egil Thorsås
- Nº 30/2008** “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”
Marisa Caroco Amaro
- Nº 31/2009** “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”
Anne Van Nistelroo
- Nº 32/2009** “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”
Manuela Gambino
- Nº 33/2010** “Las relaciones trasatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”
Román Escolano
- Nº 34/2010** “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35/2010** “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”
Delia Contreras
- Nº 36/2010** “La asociación estratégica UE-Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas(Vol 1 y 2)”
Ana Isabel Rodríguez Iglesias
- Nº 37/2011** “China’s foreign policy: A European Perspective”
Fernando Delage y Gracia Abad

- Nº 38/2011** “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”
Chen Zhimin, Dai Bingran, Zhongqi Pan and Ding Chun
- Nº 39/2011** “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-Judgment of its
Federal Constitutional Court”
Ingolf Pernice
- Nº 40/2011** “Back to Square One: the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”
Siniša Rodin
- Nº 41/2011** “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”
Mattias Wendel
- Nº 42/2011** “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions common to the
member states (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”
Antonio López-Pina
- Nº 43/2011** “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44/2011** “China and the Global Political Economy”
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45/2011** “Multilateralism and Soft Diplomacy”
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46/2011** “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47/2011** “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism. As perceived through a
comparison with the European Neighborhood Policy”
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48/2011** “Multilateralism and global governance”
Mario Telò
- Nº 49/2011** “EU-China: Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”
Enrique Fanjul
- Nº 50/2011** “Political Dialogue in EU-China Relations”
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51/2011** “La Política Energética Exterior de la Unión Europea. Entre dependencia, seguridad de
abastecimiento, mercado y geopolítica”
Marco Villa
- Nº 52/2011** “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53/2011** “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”
Daniel Thym
- Nº 54/2011** “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”
Alberto Trillo Barca
- Nº 55/2012** “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”
William Chislett
- Nº 56/2012** “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y defensa.
Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”
Jesús Elguea Palacios
- Nº 57/2012** “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal

- Nº 58/2012** “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The CJEU as the Anti-Model for regional judiciaries”
Allan F. Tatham
- Nº 59/2012** “La participación de las Comunidades Autónomas en el diseño y la negociación de la Política de Cohesión para el periodo 2014-2020”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60/2012** “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el Nuevo Orden Mundial”
Javier García Toni
- Nº 61/2012** “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta legal a los desafíos de la globalización”
Ingolf Pernice
- Nº 62/2012** “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”
Gráinne de Búrca
- Nº 63/2012** “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”
Paula Tallón Queija
- Nº 64/2012** “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”
Cristina Serrano Leal
- Nº 65/2013** “Las Relaciones Germano-Estadounidenses entre 1933 y 1945”
Pablo Guerrero García
- Nº 66/2013** “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán,
Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67/2013** “¿Cómo será la guerra en el futuro? La perspectiva norteamericana”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68/2013** “Políticas y Estrategias de Comunicación de la Comisión Europea: Actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española”
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69/2013** “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. Excepciones al principio general de unidad de ley”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70/2013** “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71/2014** “Integration of Turkish Minorities in Germany”
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72/2014** “La imagen de España en el exterior: La Marca España”
Marta Sabater Ramis
- Nº 73/2014** “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”
Jerónimo Maillo
- Nº 74/2015** “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”
Paloma Luengos Fernández
- Nº 75/2015** “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”
Álvaro Silva Soto
- Nº 76/2015** “El avance de la ultraderecha en la Unión Europea como consecuencia de la crisis: Una perspectiva del contexto político de Grecia y Francia según la teoría del ‘chivo expiatorio’”
Eduardo Torrecilla Giménez

- Nº 77/2016** “La influencia de los factores culturales en la internacionalización de la empresa: El caso de España y Alemania”
Blanca Sánchez Goyenechea
- Nº 78/2016** “La Cooperación Estructurada Permanente como instrumento para una defensa común”
Elena Martínez Padilla
- Nº 79/2017** “The European refugee crisis and the EU-Turkey deal on migrants and refugees”
Guido Savasta
- Nº 80/2017** “Brexit:How did the UK get here?”
Izabela Daleszak
- Nº 81/2017** “Las ONGD españolas: necesidad de adaptación al nuevo contexto para sobrevivir”
Carmen Moreno Quintero
- Nº 82/2017** “Los nuevos instrumentos y los objetivos de política económica en la UE: efectos de la crisis sobre las desigualdades”
Miguel Moltó
- Nº 83/2017** “Peace and Reconciliation Processes: The Northern Irish case and its lessons”
Carlos Johnston Sánchez
- Nº 84/2018** “Cuba en el mundo: el papel de Estados Unidos, la Unión Europea y España”
Paula Foces Rubio
- Nº 85/2018** “Environmental Protection Efforts and the Threat of Climate Change in the Arctic: Examined Through International Perspectives Including the European Union and the United States of America”
Kristina Morris
- Nº 86/2018** “La Unión Europea pide la palabra en la (nueva) escena internacional”
José Martín y Pérez de Nanclares
- Nº 87/2019** “El impacto de la integración regional africana dentro del marco de asociación UE-ACP y su implicación en las relaciones post Cotonú 2020”
Sandra Moreno Ayala
- Nº 88/2019** “Lucha contra el narcotráfico: un análisis comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”
Blanca Paniego Gámez
- Nº 89/2019** “Desinformación en la UE: ¿amenaza híbrida o fenómeno comunicativo? Evolución de la estrategia de la UE desde 2015”
Elena Terán González
- Nº 90/2019** “La influencia del caso Puigdemont en la cooperación judicial penal europea”
Pablo Rivera Rodríguez
- Nº 91/2020** “Trumping Climate Change: National and International Commitments to Climate Change in the Trump Era”
Olivia Scotti
- Nº 92/2020** “El impacto social de la innovación tecnológica en Europa”
Ricardo Palomo-Zurdo, Virginia Rey-Paredes, Milagros Gutiérrez-Fernández, Yakira Fernández-Torres
- Nº 93/2020** “El Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, la asignatura pendiente del Mercado Único Digital”
Ana Gascón Marcén
- Nº 94/2020** “Referencias al tratamiento constitucional de la Unión Europea en algunos Estados Miembros”
Rafael Ripoll Navarro

- Nº 95/2020** “La identidad europea, ¿en crisis? Reflexiones entorno a los valores comunes en un entorno de cambio”
Irene Correas Sosa
- Nº 96/2020** “La configuración de un sistema de partidos propiamente europeo”
Luis Rodrigo de Castro
- Nº 97/2020** “El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. La participación de Europa y de España”
Amadeo Jensana Tanehashi
- Nº 98/2020** “Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China”
Georgina Higuera
- Nº 99/2020** “Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?”
Jerónimo Maillo y Javier Porras
- Nº 100/2020** “40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional”
Enrique Fanjul
- Nº 101/2020** “A climate for change in the European Union. The current crisis implications for EU climate and energy policies”
Corina Popa
- Nº 102/2020** “Aciertos y desafíos de la cooperación Sur-Sur. Estudio del caso de Cuba y Haití”
María Fernández Sánchez
- Nº 103/2020** “El Derecho Internacional Humanitario después de la II Guerra Mundial”
Gonzalo del Cura Jiménez
- Nº 104/2020** “Reframing the Response to Climate Refugees”
Alexander Grey Crutchfield
- Nº 105/2021** “The Biden Condition: interpreting Treaty-Interpretation”
Jose M. de Areilza
- Nº 106/2021** “¿Hacia la Corte Multilateral de Inversiones? El acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje”
José María Beneyto Pérez
- Nº 107/2021** “El acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España”
Amadeo Jensana Tanehashi
- Nº 108/2021** “El acuerdo con Reino Unido. Implicaciones para España”
Allan Francis Tatham
- Nº 109/2021** “El ‘Comprehensive Economic and Trade Agreement’ (CETA) con Canadá. Implicaciones para España”
Cristina Serrano Leal
- Nº 110/2021** “Acuerdos comerciales UE de ‘Nueva Generación’: origen, rasgos y valoración”
Jerónimo Maillo
- Nº 111/2021** “Europa en el mundo”
Emilio Lamo de Espinosa
- Nº 112/2021** “A geostrategic rivalry: the Sino-Indian border dispute”
Eva María Pérez Vidal

- Nº 113/2021** “The EU-China Digital Agenda and Connectivity”
Meri Beridze
- Nº 114/2021** “Las mujeres en los conflictos y postconflictos armados: la Resolución 1325 de la ONU y su vigencia hoy”
Guadalupe Cavero Martínez
- Nº 115/2021** “Tesla: estrategias de internacionalización y acceso al mercado en Brasil”
Carmen Salvo González
- Nº 116/2022** “Player or board game? In Search of Europe’s Strategic Autonomy: The Need of a Common Digital Strategy of the European Union towards the People’s Republic of China”
Loreto Machés Blázquez
- Nº 117/2022** “La posición de la Unión Europea en el conflicto del Sáhara Occidental ¿Terminan los principios donde empiezan los intereses?”
Elena Ruiz Giménez
- Nº 118/2022** “La defensa de los valores de la Unión Europea: La condicionalidad de los Fondos Europeos al estado de derecho”
Alicia Arjona Hernández
- Nº 119/2022** “Medidas restrictivas en la Unión Europea: el nuevo régimen de sanciones contra las violaciones y abusos graves de los derechos humanos en el contexto internacional”
Celia Fernández Castañeda
- Nº 120/2022** “La relación hispano-británica en materia de seguridad y defensa después del Brexit”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 121/2022** “Oportunidades para la cooperación bilateral en la cultura, la educación y la investigación: Piedras angulares en las relaciones hispano-británicas después de Brexit”
Allan F. Tatham
- Nº 122/2022** “*Building bridges*: cómo paliar los efectos del Brexit sobre los intercambios económicos bilaterales de España con el Reino Unido”
Álvaro Anchuelo Crego
- Nº 123/2022** “Mobility issues for UK and Spanish nationals post Brexit”
Catherine Barnard
- Nº 124/2022** “Derechos humanos y debida diligencia en las cadenas globales de suministro”
Enrique Fanjul
- Nº 125/2022** “Sostenibilidad y Derecho Internacional de las inversiones: claves prácticas para Estados y empresas transnacionales”
Francisco Pascual-Vives y Alberto Jiménez-Piernas García
- Nº 126/2022** “Derechos humanos y empresas, una agenda internacional en evolución”
Sandra Galimberti Díaz-Faes
- Nº 127/2022** “El futuro de la Unión: una integración circunspecta”
Pablo García-Berdoy
- Nº 128/2022** “El régimen internacional de no proliferación nuclear: ¿refundación o revisión crítica?”
Ignacio Cartagena Núñez
- Nº 129/2022** “The Islamic State and Cultural Heritage: A two-track weaponization”
María Gómez Landaburu

- Nº 130/2022** “La política de abastecimiento energético de la Unión Europea: Dependencia y vulnerabilidad ante la invasión rusa a Ucrania”
Raúl Carrasco Contero
- Nº 131/2022** “El idioma español: situación actual y mirada al futuro. Un cambio de modelo”
José Olábarri Azagra
- Nº 132/2022** “Rule of law conditionality mechanism: analysis of actors’ interests”
Carolina de Amuriza Chicharro
- Nº 133/2022** “*Due diligence* y cambio climático”
Lorena Sales Pallares y María Chiara Marullo
- Nº 134/2023** “Debida diligencia corporativa en materia de derechos humanos y sostenibilidad: ¿riesgos u oportunidades?”
Francisco Pascual-Vives y Alberto Jiménez-Piernas García
- Nº 135/2023** “Debida Diligencia en Derechos Humanos: en camino hacia la legalización”
Sandra Galimberti Díaz-Faes

Serie Política de la Competencia y Regulación

- Nº 1/2001** “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2/2001** “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3/2001** “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1/2002** “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 1/2002** “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3/2002** “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4/2002** “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5/2002** “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6/2002** “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1/2003** “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2/2003** “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán y Emilia Gargallo González
- Nº 3/2003** “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1/2004** “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2/2004** “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1/2005** “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2/2005** “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3/2005** “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18/2006** “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19/2006** “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”
Carlos Padrós Reig
- Nº 20/2006** “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21/2006** “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”
Albert Sánchez Graells
- Nº 22/2006** “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23/2007** “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24/2007** “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25/2008** “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”
Teresa Lorca Morales
- Nº 26/2008** “Separación de actividades en el sector eléctrico”
Joaquín M^a Nebreda Pérez
- Nº 27/2008** “Arbitraje y defensa de la competencia”
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Juliá Insenser
- Nº 28/2008** “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29/2009** “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30/2010** “Understanding China’s Competition Law & Policy: Merger Control as a Case Study”
Jeronimo Maillo
- Nº 31/2012** “Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción”
Francisco Marcos
- Nº 32/2013** “¿Qué es un cártel para la CNC?”
Alfonso Rincón García-Loygorri

- Nº 33/2013** “Tipología de cárteles duros. Un estudio de los casos resueltos por la CNC”
Justo Corti Varela
- Nº 34/2013** “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España y la Unión Europea”
José Antonio Rodríguez Míguez
- Nº 35/2013** “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36/2013** “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”
Alberto Escudero
- Nº 37/2013** “Screening de la autoridad de competencia: mejores prácticas internacionales”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38/2013** “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos *ad extra* de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”
Carlos Padrós Reig
- Nº 39/2013** “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”
Fernando Díez Estella
- Nº 40/2013** “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41/2014** “La Criminalización de los Cárteles en la Unión Europea”
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42/2014** “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43/2014** “La criminalización de los hardcore cartels: reflexiones a partir de la experiencia de EE. UU. y Reino Unido”
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44/2014** “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos antitrust en España, ¿Por qué?”
Fernando Díez Estella
- Nº 45/2014** “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46/2014** “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47/2014** “Japanese Cartel Control in Transition”
Mel Marquis and Tadashi Shiraishi
- Nº 48/2015** “Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas”
Javier García-Verdugo

- Nº 49/2015** “The role of tax incentives on the energy sector under the Climate Change’s challenges
Pasquale Pistone”
Iñaki Bilbao
- Nº 50/2015** “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding”
Marta Villar Ezcurra and Pernille Wegener Jessen
- Nº 51/2015** “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding Energy Tax Incentives and the GBER regime”
Joachim English
- Nº 52/2016** “The Role of the Polluter Pays Principle and others Key Legal Principles in Energy Taxes, on an State
aid Context”
José A. Rozas
- Nº 53/2016** “EU Energy Taxation System & State Aid Control Critical Analysis from Competitiveness and
Environmental Protection Objectives”
Jerónimo Maillo, Edoardo Traversa, Justo Corti and Alice Pirlot
- Nº 54/2016** “Energy Taxation and State Aids: Analysis of Comparative Law”
Marta Villar Ezcurra and Janet Milne
- Nº 55/2016** “Case-Law on the Control of Energy Taxes and Tax Reliefs under European Union Law”
Álvaro del Blanco, Lorenzo del Federico, Cristina García Herrera, Concetta Ricci, Caterina
Verrigni and Silvia Giorgi
- Nº 56/2017** “El modelo de negocio de Uber y el sector del transporte urbano de viajeros: implicaciones en
materia de competencia”
Ana Goizueta Zubimendi
- Nº 57/2017** “EU Cartel Settlement procedure: an assessment of its results 10 years later”
Jerónimo Maillo
- Nº 58/2019** “Quo Vadis Global Governance? Assessing China and EU Relations in the New Global Economic
Order”
Julia Kreienkamp and Dr Tom Pegram
- Nº 59/2019** “From Source-oriented to Residence-oriented: China’s International Tax Law Reshaped by
BRI?”
Jie Wang
- Nº 60/2020** “The EU-China trade partnership from a European tax perspective”
Elena Maseglia Miszczyszyn, Marie Lamensch, Edoardo Traversa y Marta Villar Ezcurra
- Nº 61/2020** “A Study on China’s Measures for the Decoupling of the Economic Growth and the Carbon
Emission”
Rao Lei, Gao Min
- Nº 62/2020** “The global climate governance: a comparative study between the EU and China”
Cao Hui
- Nº 63/2020** “The evolvement of China-EU cooperation on climate change and its new opportunities under the
European Green Deal”
Zhang Min and Gong Jialuo

Resumen: Los temas ESG (de las siglas en inglés *Environment, Social, Governance*) han adquirido una creciente importancia en la estrategia internacional de las empresas. A nivel internacional se han puesto en marcha importantes iniciativas legales, sobre aspectos como la diligencia debida en materia de sostenibilidad o el trabajo forzoso en las cadenas de suministro. Para las empresas se plantean retos y potenciales obstáculos, que hacen conveniente establecer plataformas de diálogo entre las organizaciones empresariales y las Administraciones (nacionales y supranacionales).

Abstract: ESG (Environment, Social, Governance) issues have become increasingly important in international corporate strategy. Important legal initiatives have been launched at the international level, such as sustainability due diligence or forced labour in supply chains. Challenges and potential obstacles arise for companies, which make it appropriate to establish platforms for dialogue between business organisations and (national and supranational) administrations.

Palabras clave: Internacionalización de la empresa, cadenas de suministro, derechos humanos, sostenibilidad, diligencia debida, criterios ESG.

Keywords: Internationalisation of the company, supply chains, human rights, sustainability, due diligence, ESG criteria.



Real Instituto Universitario de Estudios Europeos
Universidad CEU San Pablo
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28
idee@ceu.es, www.idee.ceu.es

