



CEU

*Real Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales
Número 134 / 2023

**Debida diligencia corporativa en materia
de derechos humanos y sostenibilidad:
¿riesgos u oportunidades?**

Francisco Pascual-Vives
Alberto Jiménez-Piernas García



CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones
Internacionales
Número 134 / 2023

Debida diligencia corporativa en materia de derechos humanos y sostenibilidad: ¿riesgos u oportunidades?*

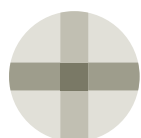
Francisco Pascual-Vives**

Alberto Jiménez-Piernas García***

* Este trabajo también se enmarca en las labores de investigación desarrolladas por los autores en el marco del proyecto financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación “Los derechos humanos y la actividad exterior de las empresas españolas: retos y respuestas desde el Derecho internacional” (Ref. PID2019-107311RB-100).

** Profesor Titular de Derecho internacional público y relaciones internacionales. Director del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá (f.pascualvives@uah.es).

*** Fundador de la Plataforma NegocioResponsable.Org y Consultor cofundador en Segara Environmental Consulting. Miembro del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá (jimenezpiernas@negocioresponsable.org).



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

Debida diligencia corporativa en materia de derechos humanos y sostenibilidad: ¿riesgos u oportunidades?

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 Francisco Pascual-Vives y Alberto Jiménez-Piernas García

© 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: 978-84-19111-64-7

Depósito legal: M-16852-2023

Maquetación: Forletter, S.A.

Índice

1. INTRODUCCIÓN: ENTORNO INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y DEBIDA DILIGENCIA.....	5
1.1. Entorno internacional de la empresa y derechos humanos: una “triple fragmentación”	5
1.2. La subjetividad internacional de Estados y empresas: un debate de larga data.....	6
1.3. Situación actual: efecto horizontal indirecto de los derechos humanos frente un nuevo tratado internacional sobre empresas y derechos humanos	8
1.4. Doble perspectiva del concepto de diligencia debida en derechos humanos: óptica internacional y empresarial.....	10
2. SOSTENIBILIDAD Y DEBIDA DILIGENCIA: COMPLEMENTARIEDAD ENTRE <i>SOFT LAW</i> Y <i>HARD LAW</i> EN LA PRÁCTICA DE LA UNIÓN EUROPEA	12
2.1. Juridificación creciente y complementariedad entre <i>hard law</i> y <i>soft law</i> en materia de sostenibilidad y debida diligencia	12
2.2. Un ecosistema de estándares internacionales sobre debida diligencia como marco de referencia para el Derecho de la Unión Europea.....	15
2.3. Contexto y procedimiento en la Propuesta de Directiva sobre diligencia debida en materia de sostenibilidad.....	17
3. INTERACCIÓN CON OTROS INSTRUMENTOS EN LA MATERIA	19
3.1. Legislación nacional ya existente en los Estados miembros de la Unión Europea	19
3.2. El proyecto de tratado sobre empresas y derechos humanos de las Naciones Unidas	21
4. CONCLUSIÓN. DE LOS RIESGOS A LAS OPORTUNIDADES: UN NUEVO PARADIGMA PARA LA GESTIÓN DEL <i>COMPLIANCE</i> Y LA SOSTENIBILIDAD.....	22

1. Introducción: entorno internacional de la empresa y debida diligencia

1.1. Entorno internacional de la empresa y derechos humanos: una “triple fragmentación”

Los problemas de rendición de cuentas de las empresas transnacionales suelen suscitar opiniones encendidas, principalmente desde los medios de comunicación. Las opiniones y análisis vertidos en medios generalistas incurren habitualmente en una confusión básica en torno a los distintos planos de análisis donde operan, por un lado, los Estados y, por otro lado, las empresas transnacionales.

En tanto que sujetos jurídicos del ordenamiento internacional, los Estados deciden libre y autónomamente qué tratados internacionales desean negociar, firmar y ratificar (conforme al principio de igualdad soberana que nuclea el Derecho internacional público). Una vez adquieren un compromiso internacional, los Estados deben:

- Cumplir estas obligaciones a través de sus órganos, en cualquiera de los niveles de la administración (estatal-federal, regional y local).
- Cumplir dentro de su territorio las obligaciones internacionales, normalmente a través de un “*smart mix*” de leyes y políticas nacionales de implementación, las cuales afectarán a los operadores privados que desarrollan su actividad empresarial dentro de su jurisdicción.
- Perseguir el incumplimiento de aquellas obligaciones, en caso de ser necesario.

Si alguno de los eslabones que conforman este engranaje jurídico cede, el Estado podría incurrir en responsabilidad internacional. Se deduce que las empresas, por complejas y transnacionales que sean, operan siempre dentro de la jurisdicción de algún Estado, cuya legislación deben cumplir y ante cuya administración deberían rendir cuentas. Dicho de otra manera, los Estados actúan en el plano internacional con obligaciones y posibles responsabilidades, mientras que las empresas no operan en el vacío, sino siempre en el territorio de algún Estado.

Este ejercicio teórico constituye una simplificación, como mucho con fines didácticos, que únicamente sirve para contextualizar ambos planos de análisis. Pero evidentemente no describe los problemas reales de rendición de cuentas de algunas empresas transnacionales ante supuestos de violaciones de los derechos humanos y el medioambiente, que generan descontento social y la reacción del regulador.

Asistimos, podríamos denominarlo así, a una “triple fragmentación” del escenario internacional que dificulta la efectividad de los derechos humanos y la sostenibilidad en las operaciones de las empresas transnacionales.

En primer lugar, se trata de una *fragmentación jurídica*, porque no todos los Estados donde operan las empresas transnacionales han ratificado los mismos tratados de derechos humanos. Incluso cuando los han firmado y ratificado, no todos los aplican de manera simétrica por distintas razones de carácter jurídico y político, a saber:

- El margen de apreciación nacional derivado del principio de soberanía puede hacer que, en determinados casos, se conceda una mayor flexibilidad al Estado a la hora de hacer efectivas sus obligaciones internacionales en materia de derechos humanos¹.
- La aplicación progresiva los derechos humanos por parte de los Estados, sobre todo en materia de derechos económicos, sociales y culturales.

1 F. PASCUAL-VIVES: “El margen de apreciación nacional en los tribunales regionales de derechos humanos: una aproximación consensualista”, en *Anuario Español de Derecho Internacional*, Vol. 29 (2013), pp. 217-262.

- Las situaciones de fragilidad institucional y/o de conflicto, que entorpecen la capacidad del Estado para hacer efectivos los derechos humanos dentro de su territorio², mención aparte de escenarios de corrupción endémica donde a esta falta de capacidades se suma la falta de voluntad política³.

En segundo lugar, nos encontramos ante una *fragmentación de las cadenas de valor globales*, es decir, las cadenas de proveedores de las empresas transnacionales son cada vez más largas, complejas y con un mayor número de eslabones. Todo ello dificulta una correcta trazabilidad de la sostenibilidad a lo largo de las mismas. Además, la opinión pública tiende a exigir a las empresas de mayor envergadura un conocimiento más exhaustivo de las cadenas de valor, alcanzando eslabones más lejanos.

Y, en tercer lugar, la *fragmentación de la propia gobernanza corporativa* obstaculiza en las más grandes empresas la rendición de cuentas de los equipos gestores hacia los propietarios o accionistas. La propiedad de las empresas transnacionales, especialmente las empresas cotizadas en bolsa, se ha atomizado a tal punto que poseer un 3% de una de estas compañías ya se percibe como un número elevado de participaciones⁴, pese a ser un porcentaje objetivamente exiguo. La coordinación y unión de los accionistas es tan difícil que los equipos gestores conforman élites profesionalizadas, que circulan entre empresas de sectores afines, sin ser objeto de un escrutinio accionarial suficientemente coordinado y exigente. No es un fenómeno reciente; ya en 1932 se señalaba la creciente dispersión de la propiedad en las empresas de mayor tamaño, lo cual generaba problemas de control con la aparición de una casta de administradores cada vez más autónoma⁵. Todo ello, en resumen, dificulta una rendición de cuentas eficaz entre gestores y propietarios o accionistas, produciéndose una brecha en la gobernanza de muchas empresas transnacionales.

La responsabilidad social corporativa (en adelante, RSC) y sostenibilidad constituyen instrumentos útiles para nivelar estos desequilibrios, de manera que las empresas minimicen los impactos negativos de sus operaciones en su entorno social, medioambiental y de gobernanza.

1.2. La subjetividad internacional de Estados y empresas: un debate de larga data

El amplio abanico de actores no estatales en presencia en las relaciones internacionales y, en particular, la influencia *de facto* ejercida por muchas empresas transnacionales puede suponer una erosión de la soberanía de los Estados. Esta influencia de las empresas transnacionales, en efecto, puede llegar a ser indudablemente intensa. Por ejemplo, el 8 de diciembre de 2022 la empresa *DP World* (vinculada a los Emiratos Árabes Unidos) llegó a un acuerdo para reformar la terminal portuaria de Bosaso (ubicada en Puntlandia). El 23 de marzo de 2023 se inauguró en Somalilandia la Zona Económica de Berbera, financiada esta misma empresa. En ambos casos, el gobierno de Somalia ha expresado su oposición a estos acuerdos⁶, en tanto que podrían ser empleados por las autoridades de ambos territorios para erosionar su integridad territorial⁷.

En el campo de la RSC y de la interacción entre empresas transnacionales y derechos humanos, los individuos y las empresas son las dos caras de la misma moneda. La cuestión de su subjetividad internacional no es un debate académicamente neutro: el propósito latente es determinar si las empresas transnacionales son depositarias de derechos y obligaciones bajo el Derecho internacional, en qué medida o de qué manera. Tanto individuos como empresas transnacionales son actores con cierta capacidad o personalidad jurídica internacional, parcialmente

2 C. JIMÉNEZ PIERNAS: “Estados débiles y Estados fracasados”, en *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 65, nº 2 (2013), pp. 11-49.

3 L. ARAGONÉS MOLINA: “La corrupción en las inversiones internacionales. Análisis de los efectos jurídicos de la corrupción en el arbitraje de inversiones”, en *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 15, nº 1 (2023), pp. 88-128, pp. 90-95.

4 Centrándonos en la práctica española, por poner un ejemplo de lo anterior, *BlackRock* (con un 5,426%), *Dodge & Cox* (con un 3,038%) y *Norges Bank* (con un 3,006%) son los mayores accionistas del *Banco Santander*: ver CNMV - Notificaciones de derechos de voto e instrumentos financieros.

5 A.A. BERLE (Jr.) y G.C. MEANS: *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York 1932, Macmillan, xiii + 396 pp, *passim*.

6 Ver <https://www.reuters.com/article/us-somalia-emirates-idUKKBN1HR2OY>.

7 Sobre el grado de fragilidad institucional de Somalia, con carácter general: ver C. JIMÉNEZ PIERNAS: “Los Estados fracasados y el Derecho internacional: el caso de Somalia”, en *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 62, nº 1 (2010), pp. 17-54, pp. 20-24.

reconocida de forma activa (para actuar como demandantes en un litigio) y pasiva (para ser demandados), en particular, en tres sectores del ordenamiento internacional: el Derecho internacional de los derechos humanos, el Derecho internacional de las inversiones y el Derecho internacional penal.

Los individuos se han convertido en actores dotados de cierta subjetividad internacional en el Derecho internacional contemporáneo gracias al desarrollo y expansión del Derecho internacional de los derechos humanos durante las últimas décadas. Esto se hace muy evidente en algunos subsistemas regionales donde tienen la capacidad de interponer demandas ante tribunales internacionales (como es el caso del Tribunal Europeo de Derechos Humanos), una vez agotados los recursos internos.

Los individuos poseen además una indudable personalidad legal en el Derecho internacional penal, en este caso pasiva, por cuanto pueden ser enjuiciados por la Corte Penal Internacional cuando cometiesen alguno de los delitos previstos en su estatuto (crimen de genocidio, crímenes de lesa humanidad, crímenes de guerra y crimen de agresión). Así pues, los individuos gozan de derechos, pero también de algunas obligaciones. La mayor parte de las veces *indirectamente* (a través de su aplicación a nivel estatal), aunque excepcionalmente de manera *directa*, como sucede en el caso del Derecho internacional penal.

En cuanto a las empresas transnacionales, la Corte Internacional de Justicia advirtió que estas entidades tienen derechos y obligaciones que les son propios conforme a sus particularidades en el caso de la *Barcelona Traction*⁸, un hecho que responde a las necesidades normales derivadas del desarrollo económico global. En el caso *Diallo*, la Corte se inclinó por afirmar una subjetividad internacional independiente de una corporación solamente si el sistema legal del Estado de nacionalidad (o de sede social) lo permite y, en tal caso, reconocerle derechos sobre sus propiedades que sólo ella puede proteger e incluso la posibilidad de solicitar la “protección diplomática” a su Estado de nacionalidad contra los eventuales ilícitos cometidos por un tercer Estado⁹.

Resulta igualmente habitual constatar que los Estados miembros de la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC) hacen suyos los intereses de alguna compañía o grupo de ellas, en algunos casos dirimidos ante los órganos de solución de las controversias comerciales internacionales creados por esta organización internacional¹⁰. De forma mucho más directa, las empresas transnacionales ven reconocidos derechos y obligaciones en diversos tratados internacionales (por ejemplo, en los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones), así como en contratos celebrados con los Estados.

Se puede afirmar que algunos sectores normativos del Derecho internacional han reconocido una subjetividad legal parcial a las empresas transnacionales y, de nuevo, la mayor parte de las veces *indirectamente*, es decir, mediante la voluntad de los Estados de aceptarlo en un tratado internacional u otro instrumento legal.

La predominancia de los Estados se mantiene en el sistema, en tanto que son los “sujetos autónomos” que permiten que los individuos sean descritos como “sujetos pasivos”¹¹, una categoría que se podría extrapolar a las empresas transnacionales¹². Pero las categorías de sujetos “autónomos” y “pasivos” consisten en mantener latente el mismo

8 *Barcelona Traction, Light and Power Company, Limited, I.C.J. Reports 1970*, párs. 38-39.

9 La CIJ sentenció que “*What matters, from the point of view of international law, is to determine whether or not these have a legal personality independent of their members. Conferring independent corporate personality on a company implies granting it rights over its property, rights which it alone is capable of protecting. As a result, only the State of nationality may exercise diplomatic protection on behalf of the company when its rights are injured by a wrongful act of another State. In determining whether a company possesses independent and distinct legal personality, international law looks to the rules of the relevant domestic law*”: ver *Ahmadou Sadio Diallo (Republic of Guinea v. Democratic Republic of the Congo), Preliminary Objections, I.C.J. Reports 2007*, p. 61.

10 Sobre la manera en que las empresas transnacionales participan indirectamente en el procedimiento de resolución de diferencias de la OMC: ver C. MANRIQUE CARPIO: “Las empresas transnacionales en la Organización Mundial del Comercio”, en V. ABELLÁN HONRUBIA y J. BONET PÉREZ (Dirs.): *La incidencia de la mundialización en la formación del Derecho internacional público: los actores no estatales. Ponencias y Estudios*, Barcelona 2008, Bosch, pp. 177-218, pp. 201-204.

11 K. PARLETT: *The individual in the International Legal System. Continuity and Change in International Law*, Cambridge 2010, Cambridge University Press, p. 357.

12 Explica Clapham que sería “*difficult to understand why individuals may acquire rights and obligations under international law while the same could not occur with any international organisation, provided that it is an entity which is distinct from its members*”, como es el caso de las empresas transnacionales: ver A. CLAPHAM: “The Role of the Individual in International Law”, en *European Journal of International Law*, Vol. 21, nº 1 (2010), pp. 25-30, p. 30.

pensamiento dicotómico con “otro ropaje”¹³. Además, estos términos no son acertados porque los términos activo y pasivo se asocian respectivamente con ser sujeto de derechos y depositario de responsabilidades, con la capacidad de demandar y ser demandado. Como se ha expuesto en las anteriores líneas, los individuos son sujetos activos en determinadas situaciones de violaciones de derechos humanos, y pasivos o depositarios de responsabilidad internacional, solamente en casos excepcionales bajo el Derecho internacional penal.

Para Clapham, precisamente, el desarrollo del Derecho internacional público requerirá (antes o después) un incremento de las cargas o responsabilidades de los individuos, en particular, deberes civiles, a riesgo de que el Derecho internacional “se estanque”¹⁴. Si en comparación con los individuos, la subjetividad internacional parcial de las empresas transnacionales parece avanzar más lentamente, se puede deber a que estas temen que tal avance conlleve, como contrapartida, un incremento de sus deberes y responsabilidades. Para contrarrestar estos temores, debe subrayarse que las empresas transnacionales ya han empezado a gozar incluso de algunos derechos humanos aplicables a ellas en los campos propios de sus actividades, por no mencionar el potente sistema de protección internacional de las inversiones.

En nuestros días, no parece realista considerar a los individuos y las empresas transnacionales como meros objetos en el Derecho internacional, y así evitar la problemática sobre sus eventuales responsabilidades. A la vista del poder que ejercen muchas empresas transnacionales, algunos se refieren incluso a una atípica “soberanía *de facto*”¹⁵ de estas empresas. Al margen de expresiones más o menos felices, la ya existente subjetividad parcial de las empresas transnacionales y de los individuos ayudará en la promoción de sus responsabilidades en materia de derechos humanos. Nos encontramos ante una cuestión todavía abierta; tan sólo cabe concluir que los obstáculos técnicos propios del Derecho internacional público para otorgar y reconocer subjetividad internacional parcial a las empresas transnacionales no parecen “insuperables”¹⁶.

Los propios Estados han consentido y posibilitado esa subjetividad parcial tanto de individuos como de empresas transnacionales en el sistema internacional. A fin de cuentas, dicha subjetividad parcial depende todavía de que los Estados quieran buenamente comprometerse a reconocerla. En definitiva, los problemas que plantea la ausencia de subjetividad internacional *plena* por parte de las empresas transnacionales y otros actores no estatales de carácter privado no deberían erigirse en un escollo metodológico insuperable para promover el respeto de los derechos humanos entre actores no estatales.

1.3. Situación actual: efecto horizontal indirecto de los derechos humanos frente un nuevo tratado internacional sobre empresas y derechos humanos

Una vez aclarado que la falta de subjetividad plena de los actores no estatales (individuos y empresas transnacionales) no debería ser impedimento para promover que respeten los derechos humanos, cabe preguntarse cómo se articulan las obligaciones de estos actores privados bajo el Derecho internacional público. En particular, interesa aclarar cómo opera el efecto horizontal indirecto de los derechos humanos, esto es, su eficacia entre actores privados cuando el Derecho internacional de los derechos humanos les afecta indirectamente a través de su aplicación a nivel estatal.

Un artículo muy instructivo en este tema es el publicado por Knox, quien en términos generales divide en dos las eventuales obligaciones de los actores privados. Estas obligaciones pueden ser “conversas” (por ejemplo, cumplir

13 Es la opinión que se lee en una reseña de la obra de Parlett, citada *supra*: A.Th. MÜLLER: “Book Review: K. Parlett, *The individual in the International Legal System. Continuity and Change in International Law*”, en *European Journal of International Law*, Vol. 23, nº 1 (2012), pp. 294-299, p. 297.

14 “*If we do not want the development of International Law to stagnate*”: ver A. CLAPHAM: “*The Role of the Individual in...*”, *op. cit.*

15 E.F. BYRNE: “*In lieu of a Sovereignty Shield, Multinational Corporations should be Responsible for the Harm they Cause*”, en *Journal of Business Ethics*, Vol. 124 (2014), pp. 609-621, p. 619.

16 El propio Muchlinski considera que los “*obstacles created by public international law are not insuperable*”: ver P. MUCHLINSKI: “*Implementing the New UN Corporate Human Rights Framework: Implications for Corporate Law, Governance and Regulation*”, en *Business Ethics Quarterly*, Vol. 22, nº 1 (2012), pp. 145-177, p. 154.

con la legislación interna de un Estado) o bien “correlativas” (es decir, las que obligan a los actores privados con respecto a otros actores privados o particulares). La interacción entre empresas transnacionales y derechos humanos se refiere a deberes correlativos de las empresas, debidos a otros particulares que habitan o trabajan en los lugares donde operan. Estas obligaciones correlativas emanan *indirectamente* del Derecho internacional de los derechos humanos y son administradas *directamente* por la legislación nacional que aplica el Derecho internacional de los derechos humanos.

A través de un meticuloso análisis de los trabajos preparatorios de los principales tratados de derechos humanos, Knox demuestra que los Estados debatieron sobre la conveniencia o no de enumerar obligaciones y no solamente derechos. Pero concluyeron que los riesgos de hacerlo sobrepasaban los posibles beneficios, dado que los Estados podrían emplear esos “deberes” de actores no estatales para limitar su propia responsabilidad en la materia.

Conviene recalcar que esa conclusión práctica estaba lejos de significar que los Estados pensasen que el Derecho internacional sólo puede generar deberes a los Estados¹⁷. Más bien al contrario, el Derecho internacional de los derechos humanos ya comporta obligaciones privadas correlativas, pero la mayor parte de las ocasiones *indirectamente*, a través de la legislación nacional que sirve para implementar las normas internacionales.

Knox plantea una pirámide de obligaciones correlativas, entre actores privados, bajo el Derecho internacional, que no llega a dibujar y que representamos a continuación. En gran medida, la vía de un nuevo tratado multilateral (o instrumento vinculante similar) en materia de empresas y derechos humanos se obsesiona por elevar las obligaciones privadas en materia de derechos humanos del segundo al tercer nivel de la pirámide, con tal de crear *obligaciones directas* a las empresas bajo el Derecho internacional, no bastando aparentemente las ya existentes *obligaciones indirectas* (que se proyectan a través de su aplicación nacional).

Esquema nº 1



Fuente: Elaboración propia a partir de J.H. KNOX: “Horizontal Human Rights Law”, en *The American Journal of International Law*, Vol. 102, nº 1 (2008), pp. 1-47. Se ha enriquecido con detalles sobre la RSC.

17 Knox aclara que “This approach did not result from the belief that international law could place duties only on States”: ver J.H. KNOX: “Horizontal Human Rights Law”, en *The American Journal of International Law*, Vol. 102, nº 1 (2008), pp. 1-47. Las líneas de este párrafo y siguientes, así como el gráfico que elaboramos a continuación, se inspiran fuertemente en el análisis de Knox, que compartimos en su totalidad.

En la actualidad, nos encontramos en plena evolución del primer al segundo nivel de esta pirámide. Según Knox, y hacemos nuestro su análisis, la opción abierta en nuestros días para elaborar un nuevo tratado internacional sobre empresas y derechos humanos en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (en adelante, ONU) puede llegar a distraer la atención respecto del problema fundamental en este campo: la efectiva implementación del Derecho internacional de los derechos humanos. Un problema que, en rigor jurídico, no se resuelve creando simplemente obligaciones directas: “*proposals to move such duties directly to the third level are distractions from the real need, which is to give the [private correlative] duties greater specificity so that they might be more effectively implemented domestically*”¹⁸.

En resumen, el Derecho internacional público puede asignar derechos y también obligaciones a los actores no estatales, como individuos y empresas transnacionales, pero mayormente de manera *indirecta* y mediando la imposición de obligaciones a los Estados que deben hacerlas permear en su ordenamiento interno. Hemos citado varios precedentes de la práctica que ya otorgan una personalidad parcial y un *locus standi* limitado a individuos y empresas transnacionales en diversos sectores normativos del ordenamiento internacional.

En esencia, el verdadero problema que subyace es la concreción y efectividad del Derecho internacional de los derechos humanos en los ordenamientos internos, en aras de mejorar la eficacia horizontal (*inter privados*) indirecta (a través de su aplicación a nivel estatal) de los derechos humanos. No debemos olvidar que, en la práctica, ya existen precedentes en los que emergen los *efectos horizontales indirectos* sobre actores no estatales. Este sería el caso, por ejemplo, del Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daños Causados por la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos¹⁹.

El Derecho internacional de los derechos humanos fue, en su origen, una forma de aliviar las tensiones entre las expectativas sociales de libertad y derechos fundamentales respecto del poder estatal, limitando este último a un marco más preciso. Se asumía tradicionalmente que los Estados eran los principales (y casi los únicos) sujetos que vulneraban los derechos humanos, por lo que la tensión históricamente más relevante enfrentaba a las sociedades y a los Estados.

La globalización ha añadido nuevas tensiones y sería absurdo considerar que los derechos humanos no tienen un efecto horizontal indirecto, es decir, que deben respetarse entre actores privados, estando obligados los Estados a vigilar que así sea. La punta de lanza o avanzadilla del efecto indirecto del Derecho internacional de los derechos humanos entre actores privados ha sido los principios de no discriminación y de protección del medioambiente, donde antes se evidenciaron las necesarias implicaciones para los actores no estatales, aunque fuera *indirectamente*.

1.4. Doble perspectiva del concepto de diligencia debida en derechos humanos: óptica internacional y empresarial

La noción de responsabilidad trae consigo el problema de la diligencia debida, en la cual cabe distinguir si nos referimos a los Estados o a las empresas transnacionales en la protección de los derechos humanos. El concepto de debida diligencia, bajo el Derecho internacional, afecta a los Estados para determinar la responsabilidad internacional de Estado, por lo que conviene recordar someramente esta figura aplicada a los sujetos antes de preguntarnos por su significado para los operadores privados. En efecto, aunque la RSC se dirige predominantemente a la actividad empresarial, alguna observación inicial respecto de los Estados puede ayudarnos a contextualizar la cuestión.

En el marco del Derecho internacional de los derechos humanos, el Estado tiene la obligación de poner su aparato institucional (en el sentido más amplio al servicio de sus diversos compromisos internacionales), lo que deriva en una doble obligación. Por un lado, el Estado se compromete en su propio comportamiento de tal modo que no debe interferir ni obstaculizar la satisfacción de los derechos humanos; si lo hiciera hablaríamos de un “hecho de Estado”, con implicación directa de las autoridades estatales en esa violación de sus obligaciones internacionales.

18 *Ibid.*, p. 45.

19 *BOE* nº 58, de 8 de marzo de 1976, p. 4789.

Pero existe también un compromiso más activo para mantener instituciones en apoyo de los derechos humanos, así como en la prevención de su violación por parte de los particulares bajo la jurisdicción de los Estados. Ahí es donde aparece precisamente la debida diligencia “respecto de la obligación que ese mismo Estado tiene de utilizar dicho aparato para prevenir, o en su caso, perseguir las conductas llevadas a cabo por particulares”²⁰.

El presente trabajo parte del presupuesto de que la responsabilidad primera y principal sigue recayendo sobre los Estados, incluso cuando a veces fuera solamente *in vigilando*, esto es, previniendo y persiguiendo las actividades de actores privados. Ahora bien, esto no puede tampoco convertirse en un salvoconducto para que empresas transnacionales aprovechen el solapamiento de jurisdicciones y las complejas estructuras corporativas para violar (por acción o por omisión) los derechos humanos sin incurrir en ninguna clase de responsabilidad. De manera muy explícita, en 2015, el propio G-7 urgió al sector privado a poner en marcha sistemas de debida diligencia en materia de derechos humanos²¹.

Esto explica que se empiece a hablar de diligencia debida en materia de derechos humanos también en el seno del sector privado. Resulta interesante recordar que, en el Derecho mercantil, el origen de este concepto está estrechamente vinculado a los tiempos posteriores a la Gran Depresión por la deficiente gestión de los riesgos financieros y, en España, a la figura del “buen padre de familia”, desligándose con el tiempo de este origen. Se trata del “ordenado empresario-administrador”. Como es lógico, la diligencia debida en el Derecho mercantil se preocupa ante todo de la solvencia financiera de las entidades privadas. Aunque toda actividad empresarial conlleva un grado de aleatoriedad, “existe un nivel mínimo de normal previsión exigible al empresario que debe respetar”²². Pese a que el Derecho mercantil ha sido uno de los campos del Derecho menos entusiasta al desarrollo de la RSC, en España la Comisión Nacional del Mercado de Valores ya considera los derechos humanos como un contenido mínimo imprescindible dentro de la RSC, en su “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas”²³.

La debida diligencia constituye un concepto jurídico indeterminado a nivel internacional, si bien se ha realizado un esfuerzo para dotarle de mayor contenido desde diversos ámbitos públicos y privados. El más importante quizá haya sido el realizado por la ONU y el Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, cuya principal aportación fueron los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos (en adelante, los Principios Rectores). Interesa señalar que Ruggie inmediatamente detectó la necesidad de aclarar el concepto de “*due diligence*” más allá de su explicación en torno a las “esferas de influencia” de la actividad empresarial.

20 J.F. LOZANO CONTRERAS: *La noción de debida diligencia en Derecho internacional público*, Barcelona 2007, Atelier, p. 304. Ver también J. KULESZA: *Due Diligence in International Law*, Leiden/Boston 2016, Brill/Nijhoff, pp. 18-114; y S. BESSON: *Due Diligence in International Law*, Leiden/Boston 2023, Brill/Nijhoff, pp. 58-127.

21 *G-7 Leaders' Declaration "Think Ahead. Act Together"*, de 7-8 de junio de 2015, Schloss Elmau (Alemania), p. 6.

22 I. RAMOS HERRANZ: “El estándar mercantil de diligencia: el ordenado empresario”, en *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 59, nº 1 (2006), pp. 195-226, p. 205 (en nota al pie nº 25). En este artículo, Ramos realiza además un interesante estudio en clave de derecho comparado. Por ejemplo, menciona que en los Estados Unidos de América el concepto se complementa con el de buena fe, a su vez definido como “*honesty in fact in the conduct or transaction concerned*”: ver *Ibid.*, p. 207.

23 *Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas*, Recomendación nº 55, p. 47. Disponible en [CBG_2020.pdf \(cnmv.es\)](#).

Esquema nº 2

*Esferas de influencia*²⁴

Esfera de influencia



Ruggie hizo un esfuerzo para aclarar el concepto de debida diligencia, dedicándole un informe separado. Concluye que la debida diligencia es “un ámbito de responsabilidad”²⁵ de las empresas y que consiste en “evitar la complicidad”²⁶ en la violación de los derechos humanos, ya sea directa o indirectamente. Se trata de “gestionar el riesgo de conculcación de los derechos humanos con miras a evitarlo”²⁷, con lo que se constata una vocación eminentemente *preventiva*.

2. Sostenibilidad y debida diligencia: complementariedad entre *soft law* y *hard law* en la práctica de la Unión Europea

2.1. Juridificación creciente y complementariedad entre *hard law* y *soft law* en materia de sostenibilidad y debida diligencia

Más allá de las políticas de transparencia y divulgación, la RSC está mostrando un desarrollo muy amplio en matices. En la actualidad la sostenibilidad tiene una composición híbrida o mixta, donde hallamos recomendaciones de *soft law* y, cada vez más, textos de *hard law* (jurídicamente vinculantes). Como un río que se desborda, el movimiento de la RSC y la sostenibilidad en la Unión Europea (en adelante, UE) ha superado con creces el marco inicial de las declaraciones de intenciones y el *soft law*, en “una evolución de la mera voluntariedad al *Compliance*”²⁸.

La RSC o sostenibilidad corporativa ha irrumpido con fuerza en campos del Derecho de la UE muy diversos, entre cuyas novedades conviene subrayar las más prominentes:

24 Gráfico copiado del informe, tal y como aparece en su párrafo 8: ver Doc. ONU A/HRC/8/16, de 15 de mayo de 2008, p. 8.

25 *Ibid.*, p. 12.

26 *Ibid.*, p. 26.

27 *Ibid.*, p. 3.

28 Es lo que podría denominarse un proceso de “maduración jurídico-vinculante”: ver A. JIMÉNEZ-PIERNAS GARCÍA: “La maduración jurídico-vinculante de la RSE en el derecho de la UE: de la mera voluntariedad al *compliance*”, en M. RUIZ MUÑOZ y B. de la VEGA JUSTRIBÓ (Dirs.): *Responsabilidad Social Corporativa. Economía colaborativa y cumplimiento normativo*, Valencia 2019, Tirant, pp. 233-254, p. 254.

- La tecnificación y ampliación de las obligaciones en materia de reportes de sostenibilidad corporativa con la Directiva 2022/2464²⁹.
- El paraguas legal a requisitos de sostenibilidad en los pliegos de contratación pública conforme a las Directivas 2014/24/UE³⁰ y 2014/25/UE³¹.
- El ecosistema normativo de las finanzas sostenibles, en cuyo centro de gravedad se encuentra el Reglamento 2020/852³² y que se completa con actos delegados altamente especializados sobre divulgación, taxonomía climática y social.
- El Reglamento 2021/1119³³ para lograr la neutralidad climática, cuya permeación en la legislación interna supera con creces las leyes nacionales de cambio climático³⁴, y tiene capacidad de proyectarse al ámbito fiscal (incentivos), restricciones en la normativa de tráfico, economía circular y gestión de residuos, entre otros.
- El paquete de directivas sobre economía circular de 2018 ya cuenta con una propuesta de la Comisión para un segundo paquete³⁵, que avanzará en la regulación de los plásticos, del “*greenwashing*” y del etiquetado común de productos.
- En términos de gobernanza sobresale la “*whistleblowing directive*” (Directiva 2019/1937³⁶) que obliga a todas las empresas de 50 o más empleados a contar con un canal de denuncias que garantice la protección del denunciante, cuya transposición tardía en España ha conducido a la apertura de un procedimiento de infracción³⁷.

Interesa recalcar que este “*tsunami*” regulatorio no debería sorprender a los departamentos concernidos de las empresas transnacionales, en la medida en que era previsible como materialización legislativa de un instrumento de *soft law* elaborado por la Comisión Europea: el denominado “Pacto Verde Europeo”³⁸.

La implementación de la RSC en la UE ha seguido, en resumen, tres grandes ejes:

- La transparencia, la divulgación y la promoción de la RSC, donde se incluyen los proyectos de investigación, los sondeos, los encuentros con agentes interesados, los premios de RSC, los manuales por sectores, así como las obligaciones de reporte.
- El compromiso institucional e internacional, con una doble vertiente: una de corte más político en la acción exterior con terceros países y organizaciones regionales, y otra más técnica de carácter económico que ha

29 Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por la que se modifican el Reglamento (UE) n° 537/2014, la Directiva 2004/109/CE, la Directiva 2006/43/CE y la Directiva 2013/34/UE, por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (DOUE L 322, de 16 de diciembre de 2022, p. 15).

30 Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DOUE L 94, de 28 de marzo de 2014, p. 65 (ver su artículo 18.2)).

31 Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (DOUE L 94, de 28 de marzo de 2014, p. 243).

32 Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles y por el que se modifica el Reglamento (UE) 2019/2088 (DOUE L 198, de 22 de junio de 2020, p. 13). Ver, en particular, cómo la contribución positiva a alguno de los “objetivos ESG” del artículo 9 debe siempre equilibrarse con no causar un “perjuicio significativo” a los objetivos generales del artículo 17.

33 Reglamento (UE) 2021/119 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de junio de 2021, por el que se establece el marco para lograr la neutralidad climática y se modifican los Reglamentos (CE) n° 401/2009 y (UE) 2018/1999 (DOUE L 243, de 9 de julio de 2021, p. 1).

34 Ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética (BOE n° 121, de 21 de mayo de 2021).

35 La información más reciente se encuentra disponible en Circular Economy Package II - ambitious packaging regulation reducing plastic waste (europa.eu).

36 Directiva (UE) 2019/1937 relativa a la protección de las personas que informen sobre infracciones del Derecho de la UE (DOUE L 305, de 26 de noviembre de 2019, p. 17).

37 Ha sido transpuesta por la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción (BOE n° 44, de 21 de febrero de 2023).

38 COM(2019) 640 final, de 11 de diciembre de 2019.

empezado a incluir los derechos humanos y la RSC en las negociaciones de acuerdos comerciales³⁹ y de inversión⁴⁰ celebrados por la UE (es el caso, por ejemplo, del *Sustainable Investment Facilitation Agreement* celebrado entre la UE y Angola el 18 de noviembre de 2022).

- Las iniciativas legislativas mencionadas anteriormente y que ponen de relieve el impacto de la RSC sobre el Derecho derivado de la UE, es decir, su incipiente proyección hacia la esfera de los particulares y su interacción con la actividad desarrollada por las empresas transnacionales.

Respecto de la creciente presión regulatoria en materia de sostenibilidad, se pueden decantar algunas características comunes a todas las directivas y reglamentos citados:

- No disocian la RSC de los derechos humanos, sino que estos últimos se consolidan como el marco jurídico global.
- Su principal obligación consiste en la realización de informes o notificaciones para divulgar el “desempeño ESG” de las empresas, al margen de la actividad concreta que realicen. Estos informes pueden remitirse a instituciones nacionales competentes y, en algunos casos, a autoridades europeas según el sector y el interés público (es el caso, por ejemplo, de las sociedades cotizadas en la bolsa de valores).
- Suelen dejar un cierto margen de maniobra a los Estados, bien para ir más allá, bien para terminar de delinear algún aspecto concreto.
- Suelen referirse a “sellos”, “certificados”, “etiquetas”, “folletos de información estándar”, destinados a ayudar a los consumidores a identificar productos socialmente responsables y contribuir a que las empresas tengan un réditto de su conducta en los mercados. Existe una preocupación por cómo se divulga la información y por alcanzar formatos comunes más rigurosos, basados en datos y verificables.
- Al hilo de lo anterior, suelen presentarse problemas científico-técnicos cuando se requieren estándares y evaluaciones de impacto en el medioambiente o la salud. Esto conlleva una apertura a otras organizaciones con funciones *estandarizadoras*.
- Suelen conllevar obligaciones para las propias instituciones europeas, que se comprometen a elaborar más guías, directrices y manuales que aclaren estas disposiciones de RSC en la normativa europea, al estar redactada por lo general de modo abierto y posibilista. Recae en la Comisión Europea el compromiso de seguir realizando guías y recomendaciones de *soft law*, a veces en forma de listados (de productos o de zonas de conflicto o riesgo), un trabajo necesario para la operatividad de ciertas disposiciones de RSC.
- Por esto último, a la vista de la superación de los esquemas “*comply or explain*”, los desbordamientos legales de la RSC en la UE acaban teniendo un componente administrativo y formal. Un exceso de burocratización de la RSC puede ser perjudicial para su credibilidad al suponer costes desconectados de criterios de competitividad, algo que suscita recelos en el sector privado, muy particularmente en las pequeñas y medianas empresas (en adelante, PYMES).

A la luz de lo expuesto, se confirma que la RSC ha permeado evidentemente en el Derecho derivado de la UE, empezando con la regulación del gobierno corporativo, que se ha convertido en un “*extremely versatile, comparative and transnational legal field*”⁴¹. Pese a sus posibles mejoras, asistimos a un avance indudable donde “*both hard and soft norms governing particular elements of corporate governance, accentuate the degree to which European*

39 Sobre cómo los criterios de sostenibilidad ya están penetrando en los acuerdos comerciales de la UE, con carácter general: ver X. FERNÁNDEZ PONS: “La Unión Europea y la promoción del desarrollo sostenible a través del comercio internacional”, en A. PIGRAU SOLÉ, M. FONT MAS, D. MARTÍN CONSARNAU, S. BORRÁS PENTINAT y A. GONZÁLEZ BONDIA (Dir.): *La Comunidad Internacional ante el desafío de los objetivos del desarrollo sostenible*, Valencia 2023, Tirant, pp. 289-310, pp. 299-301.

40 Sobre cómo los criterios de sostenibilidad ya están penetrando en los acuerdos sobre promoción y protección recíproca de inversiones de la UE y en la práctica arbitral, con carácter general: ver F. PASCUAL-VIVES y A. JIMÉNEZ-PIERNAS GARCÍA: “Sostenibilidad y Derecho Internacional de las inversiones: claves prácticas para Estados y empresas transnacionales”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, nº 125 (2022), 35 pp.

41 P. ZUMBANSEN: “New Governance in European Corporate Law Regulation as Transnational Legal Pluralism”, en *European Law Journal*, Vol. 15, nº 2 (2009), pp. 246-276, p. 247.

Corporate Governance Regulation has come under pressure to facilitate quasi-neutral, 'best' practices in 'good' corporate governance"⁴².

La aplicación de la RSC en la UE está teniendo efectos jurídicos muy notables, una tendencia que parece consolidada. No obstante, si algunos aspectos de la transición ecológica afectan al crecimiento y bienestar socioeconómico (una erosión que comenzamos a percibir en el momento de escribir este artículo), podría entonces intensificarse la polarización social, lo que dejaría a la sostenibilidad al albur de estrategias partidistas capaces de quebrar el consenso en torno a la necesidad de una economía más sostenible.

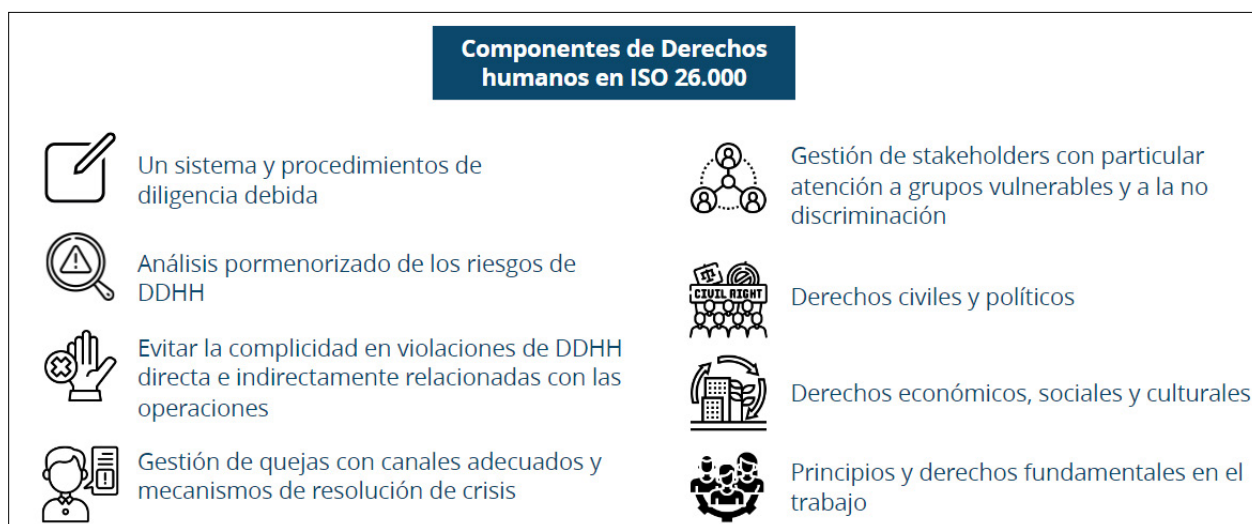
2.2. Un ecosistema de estándares internacionales sobre debida diligencia como marco de referencia para el Derecho de la Unión Europea

La normativa europea en materia de sostenibilidad se apoya explícitamente en diversos estándares internacionales (*soft law*) de RSC y sostenibilidad. Es el caso del citado Reglamento 2020/852 sobre inversiones sostenibles, cuyo artículo 18 establece que una de las garantías mínimas de conformidad será que los procedimientos sigan los Principios Rectores, las Líneas Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, OCDE) para Empresas Multinacionales y la Declaración tripartita de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo.

Sirva como ejemplo adicional que la reciente modificación de los reportes de sostenibilidad corporativa obliga a seguir “principios y marcos reconocidos internacionalmente sobre conducta empresarial responsable”, entre los que cita los anteriormente mencionados y, además, los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas y un estándar privado, el ISO 26.000 sobre responsabilidad social corporativa⁴³. Para el estándar ISO 26.000, los derechos humanos son un “*core subject*” conformado por ocho prioridades.

Esquema nº 3

Componentes de derechos humanos en ISO 26.000



Fuente: Elaboración propia

42 *Ibid.*, p. 251.

43 Ver el Considerando 45 de la Directiva 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2022, por la que se modifican el Reglamento nº 537/2014, la Directiva 2004/109/CE, y la Directiva 2013/34/UE, por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (*DOUE* L 322, de 16 de diciembre de 2022, p. 80).

En su momento, uno de los mayores méritos de los Principios Rectores, aparte de su aprobación por consenso, fue que no difuminaban el papel crucial ejercido por los Estados para seguir realizando esfuerzos y dotar de una mayor efectividad a los derechos humanos dentro de sus territorios. Los Principios Rectores supusieron un punto de inflexión e influyeron tanto en el ISO 26.000 como en la revisión del año 2011 de las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, cuando precisamente se incluyó un capítulo IV específico sobre derechos humanos.

La Guía de la OCDE de Debida Diligencia, por su parte, se centra más en la noción de “conducta empresarial responsable”, esto es, presenta un enfoque eminentemente *preventivo* que parte de un diagnóstico de los impactos negativos de las operaciones concretas de la empresa en su entorno, tanto de manera directa como indirecta. Una vez analizados estos impactos en términos de riesgos, se deben aprobar procedimientos que tomen en consideración las distintas categorías de derechos humanos y que prioricen las áreas críticas. Las precauciones deben ser proporcionales⁴⁴ a los riesgos detectados.

A este respecto, un error habitual en la práctica empresarial es considerar aisladamente las precauciones. En terrenos institucionales de fragilidad o conflicto, así como en escenarios con problemas estructurales de base, los riesgos pueden seguir siendo elevados independientemente de que, aisladamente, las cautelas de la empresa puedan parecer rigurosas. Los riesgos no financieros de base (ajenos al control de la empresa) deben constituir un factor de corrección del riesgo operativo, a partir del cual adaptar los sistemas de prevención en cada Estado donde se opera. Dicho de otra manera, el riesgo de derechos humanos debe analizarse más allá de las operaciones y sus impactos, en un contexto a menudo complejo.

En esas situaciones con problemáticas de derechos humanos, la Guía de la OCDE de Debida Diligencia aclara que “no pretende transferir las responsabilidades de los gobiernos a las empresas, o de las empresas que causen o contribuyen a generar impactos negativos hacia las empresas que estén directamente vinculadas a aquellos impactos negativos a través de sus relaciones comerciales”⁴⁵.

Sin embargo, en la práctica los efectos reputacionales tenderán a extenderse desde el mismo momento en que se espera un cierto grado de vigilancia sobre los “proveedores”. Entre sus medidas prácticas, la OCDE sugiere formar e informar a los proveedores⁴⁶, pero estas medidas serán meramente orientativas, salvo que se avance en dos cuestiones:

- Incluir criterios de debida diligencia, sostenibilidad y derechos humanos como una parte más del proceso de homologación técnica de proveedores.
- Incluir cláusulas en los contratos referidas a debida diligencia, sostenibilidad y derechos humanos, al menos en aquellos proveedores que se consideren críticos o más expuestos a estos riesgos.

Por último, la versión inglesa de la Guía de la OCDE de Debida Diligencia es más expresiva que la traducción oficial al español cuando diferencia, constantemente, entre “*stakeholders*” y “*rightsholders*” (el estándar en español se refiere a “partes interesadas y titulares de derechos”). La retórica de los *stakeholders* ha conducido, en ocasiones, a difuminar las diferencias muy significativas que pueden darse entre unos y otros, contribuyendo igualmente a desdibujar que no todos los *stakeholders* son igual de representativos ni sus pretensiones son igual de legítimas, algo sobre lo que también advierte veladamente el ISO 26.000 cuando indica que los “*stakeholders may have an interest that is not consistent with the expectations of society*”⁴⁷.

Los sistemas de debida diligencia en sostenibilidad y derechos humanos deberían acompañarse de un procedimiento de gestión de los *stakeholders*. Su sistematización y estudio pasa por algunas preguntas básicas, sobre todo, si se trata de un “*rightholder*” y si, a su vez, es porque mantiene una relación contractual de algún tipo con la empresa, en cuyo caso este elemento constituirá el centro de gravedad de la relación con ese “*stakeholder*”.

44 *Guía de debida diligencia para una conducta empresarial responsable*, París 2018, OCDE, p. 19.

45 *Ibid.*, p. 20.

46 *Ibid.*, p. 28.

47 UNE ISO 26000:2010(ES), p. 16.

Por ejemplo, una comunidad indígena sería un “*stakeholder*” externo, pero un “*rightholder*” sin relación contractual y, en relación con la misma, habrá que evaluar su representatividad (tal vez, respecto otras comunidades indígenas de la zona), la legitimidad de sus pretensiones (proporcionalidad, canales de comunicación inclusivos que den voz internamente a toda la comunidad, compatibilidad con el ordenamiento jurídico, etc.) y su grado de cercanía y afectación por los impactos de las operaciones de la empresa.

En definitiva, la Propuesta de Directiva sobre diligencia debida en materia de sostenibilidad debería inspirarse en el ecosistema que ya se ha consolidado en el seno de otras organizaciones internacionales, así como en el propio acervo comunitario que se ha ido creando en el derecho derivado de la UE durante los últimos años, contribuyendo así a formalizar un sereno diálogo jurídico que podría resultar muy útil para forjar un consenso general sobre la materia en el ordenamiento internacional.

2.3. Contexto y procedimiento en la Propuesta de Directiva sobre diligencia debida en materia de sostenibilidad

La Propuesta de Directiva sobre diligencia debida en materia de sostenibilidad de la UE⁴⁸ reitera su alineación con los Principios Rectores, así como con las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales y la Guía de la OCDE de Debida Diligencia. Los reconoce, en efecto, como “marcos reconocidos internacionalmente que establecen medidas prácticas (...) para identificar, prevenir, mitigar y dar cuenta de cómo abordan las repercusiones reales y potenciales de sus operaciones, cadenas de valor y otras relaciones comerciales”⁴⁹.

Asimismo, recuérdese que la recientemente aprobada Directiva de reportes de sostenibilidad corporativa ya nos proporciona una definición de diligencia debida, reafirmando su inspiración en dichos estándares internacionales. En este contexto, como definición del concepto de diligencia debida indica que:

“El procedimiento de diligencia debida es el procedimiento que llevan a cabo las empresas para detectar, vigilar, prevenir, mitigar, subsanar o poner fin a los principales efectos negativos reales y potenciales relacionados con sus actividades y que determina cómo las empresas hacen frente a esos efectos. Entre los efectos relacionados con las actividades de una empresa se encuentran los efectos directamente causados por la empresa, aquellos a los que contribuye y los que, de algún otro modo, están vinculados a su cadena de valor”⁵⁰.

La Directiva de reportes de sostenibilidad modifica los artículos 19(bis) y 29(bis) de la Directiva 2013/34/UE⁵¹ e impone la obligación de informar sobre el procedimiento de diligencia debida, así como sobre las medidas concretas aplicadas, el enfoque de riesgos adoptado y los “indicadores clave necesarios” de seguimiento. Ya no se limita a aquellos impactos negativos con pleno control operativo (*directos*), sino que debe ampliarse el sistema a los impactos *indirectos*, por acción y por omisión, tal y como resumimos en el siguiente esquema.

48 Con carácter general: ver C. MÁRQUEZ CARRASCO: “Instrumentos sobre la debida diligencia en materia de Derechos Humanos: Orígenes, evolución y perspectivas de futuro”, en *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 14, nº 2 (2022), pp. 605-642, pp. 627-639.

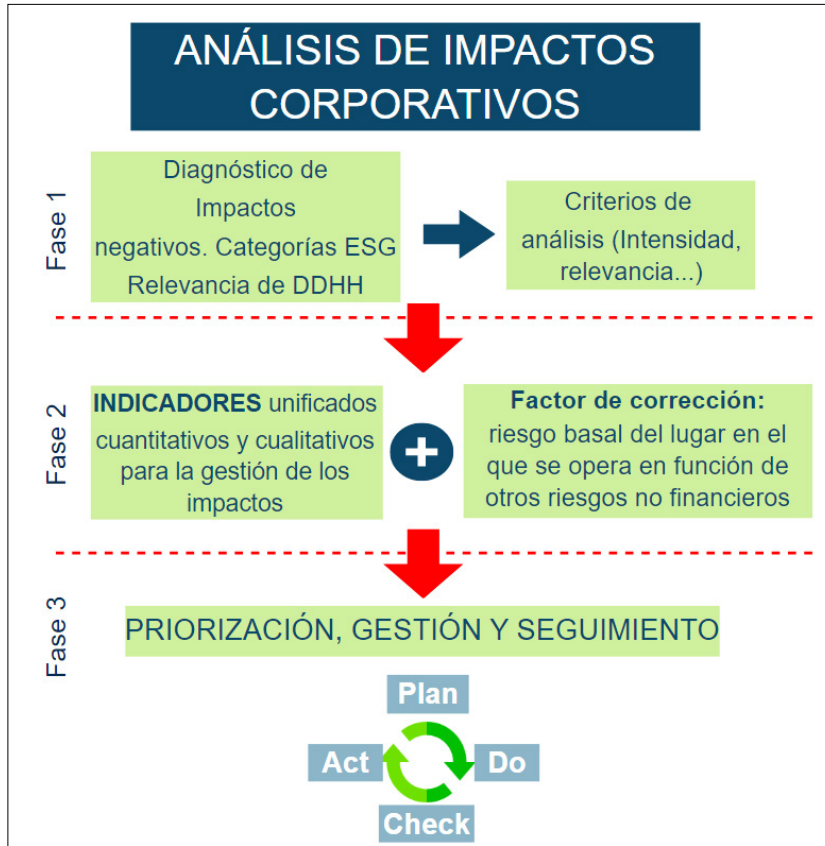
49 COM(2022) 71 Final, Considerando nº 6 del texto propuesto por la Comisión Europea.

50 Directiva 2022/2464, Considerando 31.

51 Establecido por el artículo 1 de la citada Directiva 2022/2464.

Esquema nº 4

Análisis de impactos corporativos



Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, se aprecia cierta coherencia entre la reciente directiva de reportes de sostenibilidad y la Propuesta de Directiva sobre diligencia debida. Además, la verificación independiente de la información de sostenibilidad, hasta el momento calificada de aseguramiento limitado, pasará a asemejarse a verdaderas auditorías legales con una regulación similar a las de los estados financieros (aseguramiento razonable), aunque todavía debe desarrollarse el marco legal de este salto cualitativo.

Sobre esta base, la propuesta legislativa distingue efectos adversos potenciales y reales, tanto sobre el medioambiente como sobre los derechos humanos. Si el impacto negativo ya se está produciendo, debe tratarse de neutralizar o mitigar al máximo sus consecuencias. La empresa debe implicar a sus socios de negocio y comerciales en el plan de acción específico, incluidas consecuencias como la suspensión temporal de la relación comercial o su terminación si el impacto fuese grave, sin que se aclare una metodología precisa para evaluar dicha gravedad.

En cuanto a los impactos no reales, sino potenciales, de carácter indirecto, el artículo 3(f) de la propuesta legislativa invita a realizar un análisis que excluya cualquier relación comercial “insignificante o meramente accesoria de la cadena de valor”.

No obstante, la vocación principal de esta propuesta legislativa es extender la vigilancia a las cadenas de valor, el aspecto que será más difícil de traducir en la práctica. Un tercero independiente con experiencia en derechos humanos y sostenibilidad deberá verificar el cumplimiento, la correcta identificación, priorización y gestión de los riesgos de derechos humanos y medioambientales.

El artículo 7.4 prevé que en los contratos empiecen a incluirse cláusulas de debida diligencia en sostenibilidad (derechos humanos y medioambiente). Además, estas “garantías contractuales” deben ir acompañadas de medidas de comprobación, que deberá sufragar la gran empresa si se trata de PYMES. Afortunadamente, al menos respecto de las disposiciones en los contratos, la propuesta de artículo 12 reduce ligeramente el margen de indefinición: se

espera un texto de *soft law* o bien un acto delegado por el cual se propongan “cláusulas contractuales tipo” a modo orientativo.

Por otro lado, cuando a fecha de remisión de este artículo todavía nos encontramos digiriendo la tardía transposición en España de la ya citada Directiva 2019/1937, esta Propuesta de Directiva sobre diligencia debida en sostenibilidad la modificaría. En efecto, los artículos 9 y 23 fijan que el canal de denuncias será el mismo, pero la empresa debe adaptarlo para recoger quejas basadas en “inquietudes legítimas” sobre derechos humanos y medioambiente, por parte de casi cualquier persona afectada o que considere que podría verse afectada, por sindicatos y representantes de trabajadores, por personas que trabajen en la cadena de valor y por organizaciones de la sociedad civil en general.

Además, los Estados miembros de la UE deben instituir una Autoridad de control, cuya independencia debería garantizarse, capacitada para recibir “inquietudes fundadas” de incumplimiento de la futura Directiva (artículo 19), e iniciar investigaciones de oficio con poder sancionador (artículos 18 y 20). La autoridad de control podría incluso “adoptar medidas provisionales para evitar el riesgo de daño grave e irreparable” (artículo 18.5), sin que de nuevo se aclare bajo qué criterios de análisis un daño se considerará grave o irreparable (más allá de supuestos evidentes).

Probablemente surjan reticencias contra esta cierta “administrativización” del monitoreo de la debida diligencia corporativa en derechos humanos y sostenibilidad, aunque formalmente el articulado de la Propuesta de Directiva indica que no menoscaba el derecho de la empresa de acudir a la vía judicial contra estas decisiones administrativas, ni tampoco de un denunciante con un interés legítimo de acceder a un órgano jurisdiccional propiamente dicho (artículo 18.7).

3. Interacción con otros instrumentos en la materia

3.1. Legislación nacional ya existente en los Estados miembros de la Unión Europea

En la UE contamos con el precedente de la legislación francesa, con idéntico enfoque a derechos y libertades fundamentales, salud, seguridad y medioambiente. Conforme a esta norma, las empresas deben ocuparse de los impactos directos, pero igualmente de los indirectos, esto es, vinculados a contratistas y proveedores con relaciones de negocio estables. La ley francesa afecta en estos momentos a las empresas con sede social en Francia que cuenten de media con 5.000 empleados en los dos últimos ejercicios, o bien a empresas con al menos 10.000 empleados tanto en territorio francés como en filiales extranjeras, independientemente de que su sede social se encuentre en Francia o en el extranjero⁵².

La ley de 27 de marzo de 2017 obliga a establecer un plan de diligencia debida específico en estas materias que empiece por un mapeo de los riesgos (“*cartographie des risques destinée a leur identification, leur analyse et leur hiérarchisation*”) y termina por un mecanismo de seguimiento y la publicación de los resultados (artículo 1). Su artículo 2 contempla la responsabilidad civil por la falta de cumplimiento de estos términos y, en su caso, prevé reparaciones y compensaciones por los perjuicios que su incumplimiento haya acarreado. No establece una Autoridad específica de vigilancia ni sanciones administrativas, a diferencia de la Propuesta de Directiva europea, sino que remite a la vía judicial competente a instancia de cualquier persona física o jurídica con un interés legítimo.

De hecho, el proyecto de ley francesa fue objeto de control de constitucionalidad por el Consejo Constitucional, que eliminó el último párrafo del artículo 1, el tercer párrafo del artículo 2 y el artículo 3 por completo, pues se contemplaban sanciones de hasta 10 millones de euros de manera vaga e imprecisa. El Consejo Constitucional criticó precisamente la indefinición de algunas disposiciones, empezando por ese tipo de sanciones, sin vincularlas a un estudio de los daños y perjuicios causados que motiven una cuantía mayor o menor. Tampoco había precisado

52 Ley nº 2017-399 de 27 de marzo de 2017 “*relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre*”, *Journal Officiel de la République Française*, de 28 de marzo de 2017. Disponible en Légifrance - Publications officielles - Journal officiel - JORF nº 0074 du 28/03/2017 (legifrance.gouv.fr).

el legislador si la sanción era para cada uno de los posibles incumplimientos o bien una única vez al margen del número de incumplimientos⁵³. Sin embargo, el órgano de control constitucional francés respaldó la precisión del término “relación comercial establecida” y avaló igualmente que se pueda dirimir una responsabilidad ante tribunales franceses por daños ocurridos en el extranjero⁵⁴.

En resumen, la principal diferencia entre la normativa francesa y la Propuesta de Directiva europea es que la primera no establece una autoridad administrativa con poder sancionador, sino que se remite a los tribunales internos el control de su cumplimiento. Busca, en última instancia, concretar de manera procedimental las obligaciones de debida diligencia en derechos humanos y medioambiente, de tal manera que las políticas y declaraciones de intenciones se vean acompañadas de medidas y procedimientos concretos.

Por otra parte, en enero de 2023 entró en vigor en Alemania su propia ley de debida diligencia en las cadenas de suministro para las empresas de más de 3.000 empleados en Alemania y, a partir de 2024, se aplicará a aquellas con 1.000 o más trabajadores. Ocurre igual con las PYMES: se verán indirectamente afectadas porque sus principales clientes, grandes empresas, les trasladarán estas inquietudes de cumplimiento. La vigilancia se extiende en Alemania a la cadena de proveedores completa: siempre que aparezca cualquier indicio de violación de derechos humanos o de daños al medioambiente. En cualquier eslabón de su cadena de valor, la empresa deberá tomar todas las iniciativas a su alcance para prevenirlo, detenerlo o mitigarlo. En principio, la diligencia se evaluará de manera proporcional en función del grado de cercanía con el proveedor o socio de negocio y las medidas e iniciativas adoptadas, entre otros elementos⁵⁵.

Alemania, en cambio, sí mantiene un régimen sancionador que se aplica únicamente a las empresas con una facturación de más de 400 millones de euros. Las sanciones podrían suponer el 2% de su facturación y hasta 8 millones de euros, aparte de contemplar la exclusión de contratar con la Administración Pública. En suma, la obligación incluye la aprobación de una política general, acompañada de mecanismos internos de seguimiento, de un canal de denuncias y de la gestión adecuada de los riesgos con reportes anuales. Para los casos más graves de violaciones de derechos humanos, la finalización de la relación contractual solamente sería necesaria si los intentos de mitigación y el diálogo con el *partner* de negocio no tienen ningún viso de éxito o cuando no existen otras fórmulas menos lesivas. El hecho de que un tercer Estado no haya firmado y ratificado ciertos tratados internacionales de derechos humanos no conlleva necesariamente que se deban romper las relaciones de negocio, a fin de evitar en términos de política pública que se incentive una huida de empresas de ciertos países en vías de desarrollo.

Tal y como se aprecia, la legislación alemana mantiene sanciones y es más precisa y detallada que la ley francesa, aunque en ambos casos comparten una misma intención: involucrar de manera más activa a las grandes empresas en sus cadenas de valor y que sus declaraciones de intenciones vayan acompañadas de medidas, acciones y procedimientos más rigurosos y prácticos.

Si se termina aprobando la nueva normativa europea, será preciso acometer reformas en ambas legislaciones nacionales, aunque la extensión de la toma de posición publicada por el Consejo en diciembre de 2022 augura una negociación larga entre las tres instituciones europeas. Sirva de botón de muestra que la legislación alemana precisa que no se sancionará a una gran empresa si la violación de derechos humanos es “únicamente” causada por un tercero en su cadena de valor; éste es justamente uno de los añadidos del Consejo al artículo 22 de la Propuesta de Directiva⁵⁶. Por el momento, la toma de posición del Consejo ha consistido en buscar una mayor precisión respecto de las autoridades de control y de las distintas definiciones (principalmente, las relaciones comerciales, las inquietudes fundadas y la gravedad e irreversibilidad de los daños).

53 Resume su argumentación en los párrafos 13 y 14. Disponible en Décision n° 2017-750 DC du 23 mars 2017 | Conseil constitutionnel (conseil-constitutionnel.fr).

54 Consejo Constitucional de Francia, Decisión n° 2017/750, de 23 de marzo de 2017, párs. 22 y 28.

55 Se encuentra disponible un resumen oficial de los principales puntos y diversos materiales de apoyo en lengua inglesa en: BAFA - Information in English

56 El Consejo de la UE propone añadir a la propuesta de artículo 22 la siguiente frase: “Una empresa no podrá ser considerada responsable cuando el daño haya sido causado únicamente por sus socios comerciales en su cadena de actividades”: ver Doc. 15024/1/22 Rev. 1, de 30 de noviembre de 2022, p. 109.

3.2. El proyecto de tratado sobre empresas y derechos humanos de las Naciones Unidas

Desde que se aprobó en 2014 la creación de un grupo intergubernamental de negociación de un instrumento vinculante en materia de empresas y derechos humanos⁵⁷, se han sucedido hasta la fecha ocho períodos de sesiones (en 2023 se celebrará el noveno) y tres borradores formales de tratado. La UE y sus Estados miembros participan en este grupo intergubernamental, lo que hace suponer que, si los trabajos de este fructifican y se alcanza el consenso necesario para definir un texto durante la fase de negociación que se está desarrollando al tiempo de escribir estas letras, podrían valorar su eventual ratificación.

Este proceso de negociación que se desenvuelve en el ámbito de las Naciones Unidas, por otra parte, puede generar cierta incertidumbre para los operadores económicos radicados en la UE, toda vez que un futuro tratado internacional que establezca un régimen normativo distinto a la normativa europea en vigor supondría la modificación de esta última como exigencia necesaria para que la UE y sus Estados miembros pudieran ratificarlo y asumir plenamente sus obligaciones internacionales.

Con relación a los contenidos⁵⁸, algunos de los puntos de debate más problemáticos del borrador de tratado son los siguientes⁵⁹:

- ¿Debería establecerse un listado de derechos humanos cubiertos por este instrumento? El borrador actual es muy amplio y desea cubrir todos los tratados y pactos “fundamentales”, pero esto debe hacerse compatible con el hecho de que no todos los Estados han firmado y ratificado los mismos tratados de derechos humanos (artículo 3.3 del borrador de tratado⁶⁰);
- ¿Cómo se puede razonablemente facilitar el acceso a la justicia de las supuestas víctimas en una jurisdicción distinta de donde ocurrieron los hechos? El artículo 7 del borrador de tratado busca flexibilizar la admisión a trámite de los casos en cualquier Estado Parte del futuro tratado, lo que supone rechazar impedimentos con base en la doctrina del *forum non conveniens*⁶¹, lo cual ya ha suscitado, por ejemplo, reservas por parte de algún Estado (como Egipto) en la negociación. Deberá estudiarse qué vínculo jurisdiccional se considera suficiente o válido para que un tribunal se declare competente, descartando así el foro natural sin generar fricciones geopolíticas con el Estado donde hayan ocurrido los hechos.
- Los casos en los que se permitirá la inversión de la carga de la prueba, sin menoscabar la presunción de inocencia y la legítima defensa (artículo 7.5 del borrador de tratado).
- La responsabilidad civil y la responsabilidad penal de las personas jurídicas (artículo 8 del borrador de tratado). En 2022, Panamá y Rusia expresaron sus reservas sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas.
- Por último, queda pendiente una mejor delimitación del alcance de las relaciones de negocio indirectas (“*business relationships*”), de los criterios para hacer efectivo el levantamiento del velo corporativo (y buscar la intermediación en las sociedades matriz) y el respeto de relaciones de causalidad entre las violaciones de derechos humanos o daños al medioambiente y las operaciones concretas de la empresa. En definitiva, estas cuestiones necesitan todavía de una mayor precisión en aras de evitar interpretaciones dispares en las jurisdicciones de

57 Toda la información oficial más reciente del proceso de negociación puede consultarse en: Grupo de Trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos | OHCHR.

58 Con carácter general: ver F. PASCUAL-VIVES: “Empresas transnacionales y derechos humanos: técnicas empleadas para alcanzar consensos en materia de tutela judicial”, en M.C. MARULLO, L. SALES PALLARÉS y F.J. ZAMORA CABOT (Dir.) y N. REGUART SEGARRA (Coord.): *Empresas transnacionales, derechos humanos y cadenas de valor*, La Coruña 2023, Colex, pp. 193-218.

59 Ver Doc. A/HRC/49/65/Add.1, de 28 de febrero de 2022.

60 Brasil ha propuesto una redacción muy corta de este artículo para que rece únicamente “*This (Legally Binding Instrument) shall be applied according to the international conventions effectively ratified by each State Party*”, eliminando las menciones genéricas a otros tratados internacionales de derechos humanos (Doc. A/HRC/49/65/Add.1, de 28 de febrero de 2022, p. 13).

61 La doctrina del *forum non conveniens* insiste en la importancia del foro natural porque el acceso a los medios prueba y testificales es más sencillo y siempre será más difícil aplicar el derecho local en un tribunal extranjero, donde existirán probablemente diferentes estándares de compensación a las presuntas víctimas si se prueba la violación.

cada Estado eventualmente parte del tratado, dicho de otra manera, para garantizar la seguridad jurídica y previsibilidad del sistema.

Es probable que la Propuesta de Directiva europea se apruebe antes de que dispongamos de un tratado internacional de ámbito universal. Todo ello a causa de la complejidad de la negociación pendiente, por no mencionar el tiempo que cualquier tratado internacional firmado necesita para entrar en vigor (alcanzar el suficiente número de ratificaciones entre los Estados parte) y su previsiblemente escasa efectividad si los Estados que son sede de las mayores empresas transnacionales no lo ratificasen o formularasen reservas que limitaran su alcance.

En todo caso, si analizamos este escenario desde una perspectiva más proactiva, cabe señalar que la entrada en vigor de una normativa europea sobre la debida diligencia empresarial puede servir como referente durante las negociaciones desarrolladas en el seno del grupo intergubernamental del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. Puede, en efecto, propiciar un marco de encuentro sobre el que los Estados acerquen posturas, compartan experiencias y definan con más detalle las respuestas a los retos que plantea esta materia. Una oportunidad, en fin, para que la UE y sus Estados miembros promuevan los valores y principios reconocidos por los tratados constitutivos de la UE.

4. Conclusión. De los riesgos a las oportunidades: un nuevo paradigma para la gestión del *Compliance* y la Sostenibilidad

Es un hecho incontrovertible la intensificación de la presión regulatoria en materia de sostenibilidad. Dentro de su complementariedad, la balanza se está inclinando progresivamente hacia el *hard law*, lo que suscita una primera reflexión final. Cabe preguntarse hasta qué punto las empresas de mayores dimensiones deberían hacer autocrítica sobre la hipertrofia del marketing y la comunicación en materia de sostenibilidad, en detrimento de medidas y procedimientos más serios, lo cual ha podido erosionar la confianza del legislador en los marcos estandarizados de *soft law*. En cualquier caso, los estándares internacionales de *soft law* seguirán siendo de utilidad para concretar los procedimientos, métodos e indicadores de análisis.

Del análisis realizado de la Propuesta de Directiva sobre diligencia debida, se deduce que el legislador europeo deberá prestar particular atención a garantizar la seguridad jurídica, entre otros aspectos:

- Aclarar la relación entre las sanciones administrativas y la posible responsabilidad civil por el incumplimiento de la Propuesta de Directiva.
- Evitar imprecisiones en la definición de las relaciones de negocio dentro de la cadena de valor.
- Especificar bajo qué circunstancias se podría dar acceso a los tribunales europeos por daños ocurridos en el extranjero, directa o indirectamente vinculados a actividades corporativas, y en qué condiciones (*lex loci delicti*, legitimación de las supuestas víctimas, especificar las excepciones al foro natural que sería el lugar donde ocurrieron los hechos, entre otras).

En última instancia, nos hallamos ante una *obligación de medios*, no de resultados, en línea con lo planteado por el estándar ISO 37.301, que obliga a examinar detalladamente el alcance de los riesgos y los límites operativos. Si bien la debida diligencia constituye un concepto jurídico indeterminado, el proyecto normativo examinado pretende reducir el margen de interpretación: ya no bastarán medidas cosméticas y meramente burocráticas de trampantojo. Resulta aconsejable que este proceso vaya acompañado de actos delegados y textos de *soft law* que ayuden a los operadores privados a concretar esas medidas de diligencia, con criterios para conocer bajo qué circunstancias son consideradas razonables o suficientes, y los resultados que cabe esperar.

Un cambio a gran escala, en relación a los derechos humanos y del medioambiente, requiere conseguir que las PYMES avancen igualmente en estos objetivos. Esto es debido a que son el 99% de todas las empresas europeas, emplean en el continente a 100 millones de personas, y suman más de la mitad del Producto Interior Bruto de la UE.

A este respecto, si se incluyen “criterios ESG” y de derechos humanos como un paso más del proceso de homologación técnica de proveedores, o bien cláusulas-tipo en los contratos con garantías en esta materia, la gran empresa ha de ser equitativa y atender a las características y capacidades de cada uno de sus proveedores. En el caso de las PYMES, a las que este marco afecte indirectamente, la burocratización no resulta atractiva: añade costes sin valor añadido. En línea con las ISO, interesa unir estos esfuerzos con un mayor empoderamiento sobre riesgos, análisis digitalizado de los datos (ya que resulta más fácil para comparar), de tal manera que la PYME aprecie ventajas en estos esfuerzos, para que así pueda unirlos con sus estrategias de internacionalización, de eficiencia y medioambiente, y de mejora continua o de calidad.

Se está aprovechando igualmente para tecnificar la debida diligencia en derechos humanos y medioambiente, con la vista puesta en generar dentro de las grandes empresas un ecosistema *preventivo* favorable a la alerta temprana, con canales adecuados y mecanismos de control internos que superen las meras declaraciones de intenciones y políticas corporativas de trazo grueso. Como ha expresado Deva, se trata de avanzar “*from policies to processes*”⁶².

Estos avances podrían, y esta reflexión no debe obviarse, situar a la UE en una situación de desventaja económica, en comparación con terceros Estados menos exigentes. Si no existen normas equiparables a nivel internacional, en efecto, las empresas europeas pueden ver afectada su competitividad (al tener que incurrir en mayores costes para satisfacer las obligaciones impuestas por este nuevo régimen jurídico que se avecina).

Para evitar este escenario, estamos en un momento óptimo para crear indicadores de impacto que sigan unos criterios personalizados en función de la actividad de la empresa y del riesgo basal del Estado o Estados donde opere, de manera que la organización vea en su sistema de diligencia debida en sostenibilidad no solamente una *gestión de riesgos*, sino también una *oportunidad* para ser más resistente al cambio normativo, a los riesgos no financieros globales y al aumento de las exigencias del mercado en términos de sostenibilidad.

62 S. DEVA: *Regulating Corporate Human Rights Violations. Humanising Business*, Londres/Nueva York 2012, Routledge, p. 208.

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

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 Miguez
- 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: El análisis de los impactos negativos, reales y potenciales, de las empresas requiere de estrategias de diagnóstico adecuadas en materia social, ambiental y de gobernanza. La sostenibilidad se erige en una herramienta clave para mejorar el desempeño de las empresas, al tiempo que se incrementa la presión regulatoria en la materia. Dos problemáticas dominan esta cuestión: en primer lugar, la relación y equilibrio entre las obligaciones estatales conforme al Derecho internacional y, en segundo lugar, cómo lograr que la debida diligencia en sostenibilidad sea efectiva y permee en las cadenas de valor globales. En este contexto, la investigación realizada analiza el potencial de la propuesta de directiva europea en materia de sostenibilidad corporativa desde una óptica práctica y de generación de oportunidades.

Abstract: Corporate-related ESG impacts, real or potential, require an adequate analysis. Sustainability strategies arise as a key instrument to improve ESG performance, while regulatory pressure continues to increase. In terms of due diligence, the European legislative proposal must balance State obligations regarding the effectiveness of human rights within their jurisdiction, and companies' engagement to make their value chains more sustainable. In this context, this research shows the potential of the proposal for a directive on corporate sustainability due diligence, while pointing out some pending issues and improvement opportunities.

Palabras clave: sostenibilidad; responsabilidad social corporativa; debida diligencia corporativa; Directiva de debida diligencia; Derechos Humanos.

Keywords: Sustainability; Corporate Social Responsibility; Corporate Due Diligence; Due Diligence Directive; Human Rights.



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

