

Third Party Due Diligence: **Una herramienta estratégica para la gestión de riesgos empresariales**

Diego Tomás Castagnino*
RVDM, Nro. 13, 2024, pp. 36-53

Resumen: El *Third Party Due Diligence* (TPDD) es una herramienta esencial en la gestión empresarial contemporánea, diseñada para identificar y mitigar riesgos asociados a terceros, como incumplimientos normativos, corrupción, lavado de dinero y violaciones de derechos humanos. Este artículo analiza el concepto, las aplicaciones y los beneficios estratégicos del TPDD en el marco del cumplimiento normativo y la sostenibilidad empresarial. A través del TPDD, las empresas pueden garantizar decisiones informadas, proteger su reputación y fortalecer sus relaciones comerciales. Este enfoque preventivo no solo facilita el cumplimiento de las regulaciones legales, sino que también mejora la resiliencia organizacional frente a desafíos operativos y reputacionales en un entorno globalizado.

Palabras clave: Due diligence, Third Party Due Diligence, cumplimiento normativo.

Third Party Due Diligence:
A strategic tool for business risk management

Abstract: *Third Party Due Diligence (TPDD) is an essential tool in modern business management, designed to identify and mitigate risks associated with third parties, such as regulatory non-compliance, corruption, money laundering, and human rights violations. This article examines the concept, applications, and strategic benefits of TPDD within the framework of corporate compliance and business sustainability. Through TPDD, companies can ensure informed decision-making, safeguard their reputation, and strengthen commercial relationships. This preventive approach not only facilitates compliance with legal regulations but also enhances organizational resilience against operational and reputational challenges in a globalized environment.*

Keywords: *Due diligence, Third Party Due Diligence, regulatory compliance.*

Recibido: 15/11/2024
Aprobado: 28/11/2024

* Doctor en Derecho, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIARB. Email: diego.castagnino@gmail.com

Third Party Due Diligence: **Una herramienta estratégica para la gestión de riesgos empresariales**

Diego Tomás Castagnino*
RVDM, Nro. 13, 2024, pp. 36-53

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. Comentarios previos sobre la actividad empresarial. 2. Noción de *due diligence*. 3. Tipos de *due diligence*. 4. ¿Para qué se utiliza el *Third Party Due Diligence*? 5. ¿Por qué es importante el *Third Party Due Diligence*? 6. ¿Quién realiza el *Third Party Due Diligence*? 7. ¿Cuándo se realiza el *Third Party Due Diligence*? 8. ¿Cómo se realiza el *Third Party Due Diligence*? CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

En un escenario comercial tanto nacional como internacional, caracterizado por una creciente complejidad, han emergido diversas herramientas diseñadas para mitigar los riesgos inherentes a la actividad económica empresarial. En este contexto, la reputación comercial se ha consolidado como un factor clave para el éxito de las empresas en el siglo XXI. Por ello, las compañías modernas han adoptado un enfoque preventivo en la gestión de riesgos legales y reputacionales, priorizando la anticipación y prevención sobre una respuesta reactiva ante la materialización de dichos riesgos.

El cuidado que las empresas deben mantener para proteger su reputación comercial y posicionarse estratégicamente en el mercado no se limita únicamente al cumplimiento de las obligaciones impuestas por la ley. Este compromiso trasciende hacia una dimensión de autorregulación empresarial, donde las propias compañías, de manera autónoma, diseñan e implementan normativas internas orientadas a garantizar un enfoque preventivo en sus relaciones tanto intrasocietarias como extrasocietarias. Este fenómeno de autorregulación se alinea con las tendencias globales en gobernanza corporativa y *compliance*, donde se prioriza la ética empresarial y la sostenibilidad.

En este contexto, la gestión de riesgos empresariales ha evolucionado hasta convertirse en un pilar fundamental para garantizar la sostenibilidad y reputación de las organizaciones. Entre los diversos mecanismos de debida diligencia que las empresas pueden adoptar, el *Third Party Due Diligence* (TPDD) ocupa un lugar preeminente, particularmente en el ámbito del *compliance* corporativo y el derecho comercial.

* Doctor en Derecho, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIARB. Email: diego.castagnino@gmail.com

En el ámbito del *compliance*, el modelo de relación con proveedores debe considerarse desde tres dimensiones fundamentales:

1. **Gestión contractual:** Incluye los procedimientos y requisitos necesarios para la selección de terceros, así como los criterios para la toma de decisiones relacionadas con su contratación.
2. **Aseguramiento de *compliance* de los proveedores:** Garantiza que los terceros cuenten con un modelo de *compliance* proporcional a su tamaño y naturaleza, reconociendo que las exigencias para una empresa pequeña no pueden ser las mismas que para una gran corporación.
3. **Modelo de *compliance* aplicable a la contratación:** Contempla las obligaciones que derivan de la tendencia internacional, donde delitos como cohecho, malversación, soborno y tráfico de influencias frecuentemente requieren la concurrencia de otras empresas para ser cometidos.

En este contexto, el TPDD se presenta como un mecanismo interno y preventivo diseñado específicamente para la contratación de proveedores. Este instrumento se ha convertido en una herramienta clave para garantizar la correcta implementación de sistemas de *compliance*, útil y adaptable en empresas de cualquier dimensión.

Por este motivo, este trabajo aborda el TPDD desde una perspectiva de *compliance*, con el objetivo de responder a cuatro cuestiones clave: ¿para qué se utiliza?, ¿por qué es importante?, ¿quién lo realiza? y ¿cómo se implementa?. Antes de responder a estas interrogantes, resulta necesario formular algunas consideraciones preliminares sobre la naturaleza de la actividad empresarial y su entorno regulatorio, como base para comprender el alcance y la relevancia del TPDD en la mitigación de riesgos empresariales.

1. Comentarios previos sobre la actividad empresarial

La actividad empresarial, caracterizada por su dinamismo y alcance global, implica interacciones constantes con terceros: proveedores, distribuidores, clientes, y otros socios comerciales. Estas relaciones son esenciales para el funcionamiento del mercado, pero también generan riesgos que pueden comprometer la integridad operativa, financiera y reputacional de las empresas. Factores como la globalización, la complejidad regulatoria, y la creciente sensibilidad a temas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés), subrayan la necesidad de herramientas como el TPDD para gestionar dichos riesgos de manera proactiva.

La empresa actúa como un motor de generación de riqueza, desde tres perspectivas fundamentales: i) el comerciante: genera riqueza a través del ánimo lucrativo que define su actividad económica; ii) el Estado: recibe la recaudación tributaria derivada de las actividades empresariales; y iii) los trabajadores: obtienen un salario y estabilidad económica como resultado de la creación de empleo.

Además de su impacto económico, la actividad empresarial contribuye a la creación de productos y servicios que satisfacen necesidades humanas, impulsando la competencia en el mercado. Esta competencia fomenta avances técnicos, como innovaciones tecnológicas o

desarrollos derivados del intelecto humano. Sin embargo, no toda actividad empresarial tiene un impacto positivo. Cuando los empresarios incumplen normativas legales, pueden surgir consecuencias negativas, como daños ambientales, fraudes, monopolios, violaciones de derechos laborales o incluso infracciones a los derechos humanos.

Ante estos posibles impactos adversos, el *compliance* emerge como una herramienta clave para prevenir, mitigar y, en última instancia, eliminar los efectos negativos de la actividad empresarial. El *compliance* no solo abarca el cumplimiento de las leyes, sino también la promoción de una gestión empresarial saludable, que proteja el negocio en todas sus vertientes, incluyendo la reputación de la compañía. Su implementación fomenta una cultura de cumplimiento ético que refuerza el compromiso con los principios del desarrollo sostenible y la responsabilidad social corporativa.

Los impactos negativos de la actividad empresarial suelen ser regulados mediante marcos legales que buscan sancionar al empresario irresponsable. Por ejemplo, los daños ambientales son penalizados a través de normativas específicas en materia de ambiente, mientras que los fraudes financieros o la corrupción encuentran respuesta en legislaciones contra delitos económicos. No obstante, el cumplimiento normativo básico no es suficiente. Más allá de las exigencias legales, el empresario contemporáneo debe adoptar una actitud proactiva, creando una cultura de conciencia regulatoria que permita identificar, entender y actuar frente a los riesgos inherentes a su actividad.

Esta cultura implica no solo la identificación de los riesgos normativos, sino también la implementación de planes estructurados de mitigación que permitan anticipar y enfrentar los riesgos más frecuentes en su sector. Por ejemplo, un empresario en la industria química debe estar al tanto de las regulaciones ambientales más estrictas, mientras que en el sector financiero el enfoque puede centrarse en evitar riesgos de blanqueo de capitales o financiamiento del terrorismo.

Sin embargo, es importante reconocer que no todos los riesgos pueden ser evitados. A veces, los daños son producto de negligencia, imprudencia o, incluso, errores inevitables. Tal como lo establece el artículo 1.185 del Código Civil Venezolano (CCV): "El que con intención, o por negligencia o por imprudencia, ha causado un daño a otro, está obligado a repararlo". En este sentido, el empresario debe estar preparado no solo para prevenir, sino también para asumir la responsabilidad derivada de los daños ocasionados por sus actividades comerciales.

Una cultura de *compliance* adecuada permite evitar los escenarios más dramáticos, como litigios prolongados, sanciones legales y pérdidas reputacionales. Esto se traduce en un ahorro significativo de recursos, incluyendo tiempo y dinero, que de otra manera serían invertidos en gestionar crisis derivadas del incumplimiento normativo. En este contexto, el *compliance* aplicado al ámbito de la contratación mercantil adquiere una relevancia especial y el *Third Party Due Diligence*, surge como un mecanismo que permite evaluar la idoneidad, reputación y cumplimiento normativo de los terceros con los que la empresa se relaciona, asegurando así la viabilidad y sostenibilidad de dichas relaciones.

El TPDD no solo es una herramienta preventiva, sino también un instrumento estratégico que ayuda a las empresas a identificar posibles impactos negativos antes de que estos se materialicen. Al gestionar riesgos de manera proactiva, las compañías pueden

garantizar que sus relaciones comerciales se desarrollen en un marco de seguridad, transparencia y cumplimiento.

2. *Noción de due diligence*

El término anglosajón *due diligence* se refiere al género del proceso mediante el cual una organización, ya sea comercial o no, realiza investigaciones exhaustivas sobre otra entidad con el propósito de construir un perfil detallado y completo de esta última. El objetivo principal es evaluar la viabilidad de establecer relaciones de colaboración, generalmente de naturaleza comercial, identificando riesgos potenciales y garantizando que dichas relaciones cumplan con estándares normativos, éticos y reputacionales.

Este proceso se aplica en una amplia gama de situaciones, como la creación de alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, la ejecución de operaciones comerciales específicas, la provisión de fondos para proyectos de inversión y el análisis de la conformidad normativa de potenciales socios comerciales. En términos generales, el *due diligence* se constituye como un conjunto de procedimientos sistemáticos destinados a recopilar, verificar y analizar información relevante, proporcionando una base informada para la toma de decisiones estratégicas. Desde el punto de vista jurídico, es una herramienta defensiva que permite anticipar contingencias legales y regulatorias, reduciendo riesgos y fortaleciendo la posición de las partes involucradas.

La importancia del *due diligence* recae, principalmente, en su utilidad como herramienta que permite identificar *a priori* cuáles son los riesgos implicados en cada una de las operaciones comerciales que efectúa la empresa. La previsión y prevención de riesgos es un factor determinante para el éxito de las operaciones comerciales. De modo que la correcta utilización del *due diligence* puede aumentar considerablemente el éxito de las operaciones comerciales y, en consecuencia, la satisfacción de los objetivos específicos de cada empresa.

Históricamente, es complicado encontrar el punto de origen del *due diligence*. Sin embargo, Villegas Ruíz apunta un origen probable en los Estados Unidos de América, concretamente en la Sección 11(b)(3) del Securities Act de 1933 en la que en referencia a la debida diligencia “se estableció una defensa legal con fines preventivos y de protección en favor del emisor de títulos valores”¹. Más concretamente, “la sección 11(b)(3) estableció de forma estatutaria la defensa de debida diligencia para aquellos quienes hubieran realizado una investigación razonable en aquellos asuntos relacionados con la emisión de títulos valores”².

Con base en el artículo 11(b)(3) del Securities Act era posible oponer una defensa en juicio. Dicha defensa se basaba en que el sujeto que la invocaba había desplegado todo su esfuerzo como un buen padre de familia al hacer el *due diligence*. Por lo que, si un aspecto particular no había sido detectado en la investigación, era posible demostrar que se había actuado de la forma más diligente posible. Aunque, seguramente, existen antecedentes prácticos previos al Securities Act.

¹ Jesús A. Villegas Ruiz, *Derecho del cumplimiento normativo y análisis regulatorio de la empresa* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2022), 437. En su afirmación el autor sigue a Linda Spedding, *Due Diligence and Corporate Governance* (Reino Unido: LexisNexis Publishers, 2004), 3.

² Ídem.

Si bien este antecedente jurídico marcó un hito en la formalización del concepto de *due diligence*, su aplicación se ha expandido notablemente en respuesta a los desafíos globales en materia de corrupción, derechos humanos y sostenibilidad. Normas internacionales como la Convención de OCDE para combatir el cohecho de servidores públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales, el Decreto Legislativo italiano n. 231/2001, la Ley contra el soborno del Reino Unido y de la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos refuerzan la importancia del *due diligence* como herramienta para combatir prácticas ilícitas en transacciones comerciales internacionales.

Más recientemente, Alemania aprobó la *Law on Supply Chain Due Diligence* y Noruega la *Transparency Act*, ambos países adoptaron estas leyes el mismo día 10 de junio de 2021³. Estas leyes subrayan la relevancia del *due diligence* para abordar problemáticas relacionadas con derechos humanos, sostenibilidad ambiental y responsabilidad social corporativa, al obligar a las empresas a implementar procedimientos de debida diligencia en sus cadenas de suministro, destacando la creciente exigencia de estándares ESG (ambientales, sociales y de gobernanza). Por otro lado, en países y sectores en donde no se trata de una obligación mandatoria, vemos como se ha venido implementado por las empresas gracias a la autorregulación. Si bien el *due diligence* no se encuentra regulado en el ordenamiento jurídico venezolano, se ha vuelto un útil instrumento en la práctica comercial⁴.

Ciertas industrias, como la de la moda⁵, son susceptibles de presentar irregularidades relacionadas con violaciones de derechos humanos, especialmente de naturaleza laboral, que han despertado interés en el estudio de la aplicación de *due diligence* a las cadenas de suministros. Lo anterior con el objetivo de revisar la conformidad de las actividades de las empresas bajo el prisma de las regulaciones de distintos ordenamientos jurídicos del mundo. También es posible, mediante el *due diligence*, determinar la actitud de una compañía respecto del cumplimiento de estándares básicos de conservación del medio ambiente.

De allí que sea cada vez más frecuente que el cumplimiento de los factores ESG por parte de las compañías sea objeto de *due diligence*. En efecto, los *shareholders* y *stakeholders* esperan que la administración de sus compañías se enfoque en la sostenibilidad y contribuya a la materialización de metas medioambientales y la actuación socialmente responsable en atención a los requisitos de inclusión y diversidad⁶. El *due diligence* también permite proteger la reputación nacional y transnacional de las empresas.

Así como actualmente resulta indudable la importancia de implementar medidas de diligencia debida a todos los clientes, con carácter previo al inicio de la relación jurídica para mitigar riesgos asociados con blanqueo de capitales y de financiación al terrorismo, lo mismo

³ Markus Krajewski, Kristel Tonstad y Franziska Wohltmann, “Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction?”, *Business and Human Rights Journal*, Vol. 6:3 (2021): <https://doi.org/10.1017/bhj.2021.43>.

⁴ Diego Thomás Castagnino, “Acuerdos preliminares al contrato de franquicia”, *Libro Homenaje a la Asociación Mundial de Jóvenes Juristas y Estudiantes de Derecho*. (Caracas: 2012), p. 285.

⁵ Véase Justine Nolan, “Chasing the next shiny thing: Can human rights due diligence effectively address labour exploitation in global fashion supply chains?”, *International Journal for Crime, Justice and Social Democracy* 11(2) (2022): 1-14. <https://doi.org/10.5204/ijcjsd.2398>.

⁶ Max Tucher, Julian Blohmke y Sophie Katharina Paul, “Re-thinking Due Diligence – ESG impact on M&A. Shedding light on the increasing role of ESG in real estate M&A deals”, *ESG Real Estate Insights* (2021): 3. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ce/Documents/real-estate-pdf/ce-ESG-Real-Estate-Insights-2021-Article-6.pdf>.

ocurre con la contratación de proveedores, quienes ocupan un rol esencial en la dinámica empresarial para poder alcanzar el objeto social, por lo que la gestión de estos debe ser regulada apropiadamente.

El objeto de la investigación de *due diligence*, aplicada a la contratación mercantil, permite determinar *a priori* si, producto de un contrato futuro, surgirá algún elemento que afecte negativamente la reputación o estabilidad de la empresa. Así, este tipo de investigaciones facilita conocer el comportamiento y la reputación de un potencial co-contratante. Un refrán popular podría ayudarnos a comprender mejor este tema: “dime con quién andas y te diré quién eres”. Evaluar el comportamiento, la conformidad y los antecedentes de un potencial socio comercial no solo previene daños reputacionales, sino que también asegura la integridad de las relaciones empresariales en el largo plazo.

Actualmente también es posible utilizar el *compliance* como un elemento que contribuya a construir la defensa en litigios mercantiles y penales. Particularmente, en los casos que se pretende la responsabilidad penal de una persona jurídica, la existencia de un programa de *compliance* efectivo puede atenuar la responsabilidad penal o incluso exonerarla por completo.

3. Tipos de *due diligence*

En las transacciones comerciales y la gestión empresarial, el concepto de *due diligence* abarca una amplia gama de procedimientos diseñados para evaluar aspectos específicos de personas naturales o jurídicas con el fin de mitigar riesgos y garantizar decisiones informadas. Dependiendo del enfoque, estos procedimientos pueden subdividirse en varias categorías, cada una con un propósito y alcance particular.

Entre estos tipos, destaca el TPDD, que, aunque comparta elementos comunes con otras formas de *due diligence*, se diferencia por su enfoque exclusivo en la evaluación de terceros con los que se pretenda establecer relaciones contractuales. Por lo tanto, el TPDD puede considerarse como una categoría especializada dentro del marco general del *due diligence*, destinada a gestionar los riesgos inherentes a las interacciones con terceros.

En todo caso, se trata de un proceso que no debe gestionarse como un simple trámite burocrático de recopilación de documentos, sino una verificación real y exhaustiva destinada a mitigar riesgos y garantizar decisiones comerciales fundamentadas. A continuación, se describen los principales tipos de *due diligence*, cada uno diseñado para abordar aspectos críticos de las relaciones comerciales.

3.1. *Due diligence financiero*

El *due diligence* financiero se centra en la evaluación de las oportunidades y riesgos financieros aparejados a una operación concreta. Este proceso se basa en un análisis meticuloso del estado financiero de la empresa. Evalúa la situación financiera de una entidad, incluyendo sus estados contables, flujos de caja y capacidad de generación de valor. Es especialmente relevante en operaciones de fusiones, adquisiciones o compras de compañías. Esencialmente, a través de esta evaluación, se pretende determinar la salud financiera de un potencial contratante, evaluando ciertos elementos como sus estados de cuenta y proyecciones financieras.

Durante una adquisición, el análisis financiero permite detectar problemas de liquidez o endeudamiento excesivo, factores que podrían comprometer el éxito de la operación. Los principales objetivos del *due diligence* financiero son: i) determinar la solvencia financiera de un potencial contratante; ii) identificar pasivos ocultos o subestimados; y iii) evaluar la viabilidad financiera de la transacción.

3.2. *Due diligence fiscal*

El *due diligence* fiscal analiza la situación fiscal de una persona natural o jurídica. Esta investigación tiene por objeto la identificación de potenciales contingencias fiscales, la revisión de auditorías fiscales en curso y la evaluación del nivel de exposición tributaria de la empresa con la que se pretende hacer negocios. Este tipo de *due diligence* permite conocer y comprender los riesgos fiscales inherentes al establecimiento de una futura relación comercial como una alianza o fusión.

Por ejemplo, en el caso de una fusión, el análisis fiscal ayuda a determinar si existen multas pendientes, discrepancias en declaraciones de impuestos o beneficios fiscales no aprovechados. Es por ello que, los principales objetivos de este tipo de *due diligence* son: i) verificar el historial de cumplimiento tributario; ii) identificar riesgos fiscales que puedan surgir tras la transacción y, iii) evaluar posibles incentivos fiscales o beneficios tributarios.

3.3. *Due diligence comercial*

El *due diligence* comercial sirve para estudiar la viabilidad comercial de una empresa. El resultado es obtenido a través de análisis especializado de los proveedores y clientes de la empresa con la que se pretende hacer negocios, así como de los contratos existentes y la eficiencia de sus procesos comerciales. Este enfoque permite determinar y entender la salud comercial de la entidad, examinando aspectos clave como el funcionamiento de su cadena de suministro y demás relaciones comerciales.

En una alianza estratégica, este tipo de *due diligence* asegura que los contratos con proveedores son sólidos y que los clientes principales no presentan problemas crediticios. Entre sus principales objetivos destacan: i) analizar la estructura y sostenibilidad de las relaciones comerciales; ii) evaluar el potencial de crecimiento en el mercado objetivo; y iii) identificar riesgos contractuales asociados a clientes o proveedores clave.

3.4. *Due diligence operacional*

El *due diligence* operacional examina los procesos de funcionamiento interno de la empresa con la que se pretende establecer algún tipo de relación comercial. Este análisis sirve para planificar acciones futuras y, en determinados supuestos, agregar valor a la cadena de producción mediante la identificación de oportunidades de automatización y la consecuente inversión en tecnologías. A través de este procedimiento es posible determinar cómo opera la empresa y tener una visión clara de posibles mejoras que incrementen la eficiencia y agilidad operativa.

En una integración post-adquisición, el análisis operacional permite unificar procesos de producción, logrando economías de escala. Entre los principales objetivos de este tipo de *due diligence* se encuentran: i) identificar ineficiencias en los procesos operativos; ii) Proponer

mejoras en la automatización o modernización tecnológica; y iii) evaluar la compatibilidad operativa entre empresas en casos de fusión.

3.5. *Due diligence técnico*

El *due diligence* técnico está enfocado en la evaluación de activos tangibles, específicamente bienes inmuebles. En estos casos, el análisis se efectúa mediante la inspección de instalaciones y la identificación de ciertos riesgos como incendios, explosiones o accidentes químicos. Este tipo de *due diligence* reviste particular importancia en sectores donde estos riesgos son más plausibles, por ejemplo, en plantas industriales. El resultado de la investigación permitirá saber que los activos con riesgo calificado inherente cumplen con los estándares de seguridad y regulaciones aplicables.

En el sector industrial, este tipo de *due diligence* asegura que una planta de producción cumple con estándares regulatorios y opera de manera segura. Entre los principales objetivos del *due diligence* técnico están: i) verificar la conformidad de los activos con las normativas de seguridad aplicables; ii) identificar necesidades de mantenimiento o inversión en infraestructura; y iii) evaluar la calidad y longevidad de los activos físicos.

3.6. *Due diligence ambiental*

El *due diligence* ambiental ha crecido en importancia debido al incipiente enfoque corporativo en materias como sostenibilidad, energías limpias y protección medioambiental. La investigación examina el cumplimiento por parte de la empresa con la que se pretende hacer negocios de las regulaciones ambientales aplicables a su actividad. Lo anterior implica a su vez verificar si la compañía ha obtenido las licencias exigidas por el ordenamiento jurídico para operar en su sector. En este sentido, se verifica la existencia de las autorizaciones emitidas por los entes reguladores y, en general, el cumplimiento de normas de protección ambiental, incluso más allá de lo exigido por el entorno regulatorio.

En la adquisición de terrenos para una expansión industrial, este tipo de *due diligence* permite identificar problemas relacionados con contaminación previa o restricciones ambientales. Entre los objetivos más importantes de este tipo de *due diligence* destacan: i) verificar licencias y permisos ambientales; ii) evaluar prácticas de sostenibilidad y cumplimiento normativo; y iii) identificar riesgos ambientales que puedan afectar la viabilidad de la operación.

3.7. *Third Party Due Diligence (TPDD)*

El TPDD se distingue de los tipos de *due diligence* antes mencionados por su enfoque exclusivo en la evaluación de terceros (personas naturales o jurídicas) con los que una empresa planea establecer relaciones contractuales (tales como proveedores, distribuidores, agentes comerciales o aliados estratégicos). Aunque el TPDD comparte el propósito general de identificación y mitigación de riesgos, su ámbito de aplicación lo convierte en una herramienta especializada en el marco de *compliance*.

Se trata de una investigación previa a la creación de vínculos contractuales con terceros personas naturales o jurídicas, que consiste, generalmente, en la recopilación y análisis de datos relacionados con antecedentes financieros, legales, reputacionales y normativos del tercero,

que permitan conocerlo mejor y asegurar que cumple con determinados estándares antes de formalizar cualquier vínculo contractual.

El TPDD no evalúa la sostenibilidad de una entidad *per se*, sino los riesgos asociados a interactuar con ella. Es un componente esencial de los programas de cumplimiento normativo, especialmente para prevenir riesgos como corrupción, legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo.

4. ¿Para qué se utiliza el Third Party Due Diligence?

El TPDD es un proceso diseñado para identificar y mitigar riesgos asociados a terceros, tales como incumplimientos normativos, corrupción, legitimación de capitales, sanciones internacionales, y violaciones de derechos humanos. Su aplicación permite no solo salvaguardar la integridad empresarial, sino también fortalecer la confianza en las relaciones comerciales, establecer un marco de seguridad para la toma de decisiones estratégicas y garantizar la sostenibilidad operativa de la empresa.

Los principales objetivos del TPDD son: i) evaluar la integridad y reputación de los terceros; ii) identificar riesgos asociados a corrupción, fraude o violaciones de derechos humanos; y iii) proporcionar una base informada para decidir si establecer o no una relación contractual.

En términos generales, el TPDD es una herramienta fundamental para garantizar el cumplimiento normativo, mantener una buena reputación empresarial y gestionar riesgos inherentes a las interacciones con terceros. Esta utilidad puede analizarse desde diversas perspectivas, destacando los beneficios específicos que proporciona el TPDD en distintos contextos empresariales.

Por ejemplo, cada vez toma mayor importancia la realización de TPDD en la fase precontractual del contrato de franquicia. Se trata de una verificación técnica que el franquiciante le realiza al potencial franquiciado para comprobar, entre otras cosas, el cumplimiento de los mínimos exigidos para la ejecución de la franquicia⁷.

4.1. Cumplimiento normativo

El TPDD permite a las empresas asegurarse de que las personas naturales o jurídicas con las que pretende contratar cumplen con todas las normativas legales aplicables. Esto implica la verificación de permisos, licencias y certificaciones requeridas para operar en su industria. Cuando se comprueba que la empresa con la que se pretende contratar actúa en cumplimiento de las regulaciones vigentes, se minimiza el riesgo de ser objeto de sanciones que podrían afectar el funcionamiento tanto a la empresa contratante como a la contratada, se protege a la empresa de posibles interrupciones operativas causadas por problemas legales del tercero y se refuerza la cultura de cumplimiento dentro de la organización al integrar este análisis en su estrategia general de gobernanza.

⁷ Diego Tomás Castagnino, “Acuerdos preliminares al contrato de franquicia”, *Libro Homenaje a la Asociación Mundial de Jóvenes Juristas y Estudiantes de Derecho*. (Caracas: 2012), p. 291 – 292.

Esto se evidencia, por ejemplo, cuando, antes de contratar a un proveedor de materias primas en un país con regulaciones ambientales estrictas, se implementa el TPDD para verificar que dicho proveedor cumpla con las normativas locales. Este proceso permite evitar multas o sanciones derivadas de prácticas no conformes que podrían interrumpir la cadena de suministro y afectar significativamente el plan de producción.

4.2. Reputación empresarial

Otro beneficio que deriva de la utilización del *Third Party Due Diligence* es proyectar una buena imagen y reputación comercial. Cuando una empresa investiga con quién va a contratar, puede asegurarse de celebrar negocios con personas que no están involucradas en actividades ilícitas, como la corrupción o la legitimación de capitales. Esto protege la reputación de la empresa, pero además optimiza su percepción pública porque demuestra un compromiso con prácticas corporativas éticas y responsables.

De esta manera se refuerza la confianza de *stakeholders*, incluidos inversionistas, clientes y reguladores, a la vez que se mejora la competitividad en mercados donde la sostenibilidad y la ética empresarial son altamente valoradas. Por ejemplo, una empresa multinacional que contrata un distribuidor local con antecedentes de corrupción corre el riesgo de ser vista como cómplice o tolerante ante estas prácticas. El TPDD ayuda a evitar estas situaciones al proporcionar información detallada sobre la reputación del tercero.

4.3. Resolución de conflictos internos

El TPDD también facilita la toma de decisiones internas relacionadas con la gestión de relaciones con terceros, proporcionando información precisa para evaluar y calificar riesgos. Es posible que con la investigación se revelen nuevas oportunidades de mejora, que de otra manera no serían evidentes. Con ello, disminuye la necesidad de recurrir a terceros para la resolución de disputas, fortaleciendo la capacidad de la empresa para manejar sus asuntos internamente, evitando el litigio y preservando su propia estabilidad.

Por ejemplo, durante la negociación de un contrato, el TPDD puede revelar cláusulas o prácticas contractuales que pueden ser renegociadas para mitigar riesgos futuros, evitando disputas legales costosas. De tal manera que, con el TPDD se disminuye la necesidad de recurrir a mecanismos externos de resolución de disputas, como el litigio, y se fortalece la capacidad de la empresa para gestionar sus asuntos internamente, promoviendo la estabilidad operativa.

4.4. Evaluación de riesgos y oportunidades

El TPDD permite a las empresas identificar no solo los riesgos asociados a terceros, sino también oportunidades estratégicas que puedan derivarse de estas relaciones. Este enfoque proactivo y preventivo facilita el diseño de estrategias específicas y la asignación de recursos en función de los riesgos identificados. En este sentido, el TPDD contribuye a que las empresas puedan anticiparse a problemas potenciales y evitar costos imprevistos, a la vez que identifica áreas donde pueden implementarse mejores prácticas de cumplimiento.

Un ejemplo de lo anterior es el caso de una empresa del sector textil que, a través del TPDD, descubre que uno de sus proveedores está involucrado en prácticas laborales deficientes, lo que representa un riesgo reputacional considerable. No obstante, este análisis también puede revelar oportunidades para fortalecer su cadena de suministro, como la implementación de estándares más altos que promuevan el cumplimiento normativo y mejores condiciones laborales.

4.5. Prevención de actividades ilícitas

El TPDD es una herramienta crucial para prevenir actividades ilícitas, como la legitimación de capitales, la financiación del terrorismo o el fraude. Al proporcionar información detallada sobre los antecedentes e integridad de los socios comerciales, el TPDD minimiza el riesgo de que la empresa se vea involucrada, directa o indirectamente, en prácticas ilegales. Conocer a fondo con quién se está contratando permite a las empresas contar con la información necesaria para evitar ser víctimas de estafas o hacer negocios con organizaciones fraudulentas. Este proceso es especialmente relevante para empresas que operan en sectores vulnerables a estos riesgos.

Un ejemplo puede evidenciarse en el sector fintech, donde los riesgos de fraude y suplantación de identidad son elevados. En este sentido, el TPDD permite verificar la legitimidad de los socios comerciales, asegurando que no se utilicen los servicios de la empresa para actividades ilícitas. De manera que el TPDD protege a la empresa de riesgos legales y financieros asociados a actividades ilícitas y refuerza su posición frente a reguladores e inversionistas al demostrar una gestión responsable de sus relaciones comerciales.

5. ¿Por qué es importante el Third Party Due Diligence?

La importancia del TPDD radica en que la información obtenida a través de la investigación permite tomar decisiones informadas. En efecto, es posible que del análisis efectuado con ocasión de un TPDD determine que existen ciertos elementos de interés que de otra forma no habrían sido revelados. Esto permite que la empresa decida si puede o no tolerar los riesgos colaterales a dichos elementos y que, en caso de aceptarlos, puede determinar el grado de responsabilidad en que podría incurrir e implementar un programa de mitigación. Todo lo anterior contribuye a la consolidación de una buena cultura empresarial.

Bajo esta lógica, el TPDD permite a la empresa conocer la historia de su potencial contratante y tomar decisiones adecuadas en forma oportuna. Lo anterior permite, a su vez, la identificación temprana de los riesgos inherentes a la potencial relación contractual, los cuales de ser ignorados podrían afectar negativamente las operaciones comerciales.

En consecuencia, el TPDD permite a la empresa proteger su capital reputacional al ser plenamente con quién está contratando. La investigación determinará cuestiones de interés sobre el empresario con el que se pretende contratar, como notas en medios de comunicación, si ha sido objeto de sanciones internacionales, con que otros sujetos contrata, donde está ubicado, quiénes son sus empleados, la conformación de su junta directiva o forma de su administración. Con base en todos estos datos la empresa decidirá si contrata o no.

6. *¿Quién realiza el Third Party Due Diligence?*

En primer lugar, es posible que el TPDD sea efectuado por un profesional *in house*, de manera que es realizado por el propio capital humano de la empresa. En estos casos, el *compliance officer* es quien se encarga de liderar el proceso. También es posible que el TPDD sea realizado por consultoras externas. La elección depende de la complejidad de la operación y los recursos disponibles en la organización.

Implementar el TPDD por medio de consultoras externas no está exento de preocupaciones. A fin de cuentas, el proveedor del servicio de TPDD también es un tercero y deberán examinarse sus credenciales antes de contratarlo. Un factor importante al contratar a este tipo de proveedores es la transparencia, que debe ser lo suficientemente fuerte para entender las fuentes de obtención de información, que en todos los casos deberá ser una fuente lícita. Bajo esta modalidad es conveniente apuntar que existen numerosos proveedores de este servicio especializado.

La licitud de la fuente de información depende del ordenamiento jurídico aplicable. En determinados países la información bancaria es pública, mientras que en otros no. Lo mismo ocurre con la información de las empresas, algunos ordenamientos jurídicos le otorgan carácter abierto o público, mientras que otros son más delicados y se basan en sistemas de carácter cerrado o confidencial.

Es importante dar seguimiento a las fuentes de obtención de la información por parte del proveedor de servicios de TPDD, porque ellos también podrían incurrir en conductas ilícitas. Un ejemplo sería la corrupción en los casos en que el proveedor del servicio esté sobornando a los funcionarios de un registro a cambio de obtener información.

Luego, también es posible una tercera opción en la que el TPDD es producto del esfuerzo conjunto del equipo *in house* y un tercero proveedor de estos servicios. Este proceso debe ser liderado por una persona que (i) siga estrictamente el protocolo establecido, (ii) sea objetiva y transparente ante cualquier escenario, (iii) esté orientada al detalle y evite la utilización automática de formularios, (iv) sea capaz de cumplir con el deber de confidencialidad, (v) sea eficiente y dinámica al momento de impulsar el avance del proceso y (vi) tenga la capacidad de ofrecer a todos los potenciales contratistas un trato justo y equitativo. Este último atributo tiene especial importancia en los procesos de licitación, pero debe ser uniforme en todo momento.

7. *¿Cuándo se realiza el Third Party Due Diligence?*

El TPDD debe realizarse en momentos clave, como antes de establecer una relación contractual con un tercero, durante procesos de renovación de contratos o cuando surgen indicios de riesgos específicos relacionados con la conducta de un socio comercial. La primera vía para determinar el momento a partir del cual se implementará la política del TPDD consiste en establecer un término a partir del cual todas las nuevas contrataciones serán sometidas a esta investigación.

En este caso, las contrataciones que ya se hubieren celebrado podrán ser examinadas progresivamente en atención a la calificación del riesgo de cada una de ellas. En este punto se pone de relieve la importancia de contar con un programa de *compliance* que permita a la

empresa tener conciencia respecto de los riesgos que merecen mayor atención para ser mitigados.

Por ejemplo, si el riesgo que se quiere mitigar es la corrupción, entonces la empresa deberá identificar las áreas internas que sostienen vínculos con funcionarios del gobierno, como lo sería, los departamentos de impuestos, asuntos legales o asuntos institucionales. Una vez identificadas estas áreas deberá determinarse quiénes son sus proveedores y a cada uno de ellos se les realizará el TPDD. Esta forma de implementación es inteligente porque con el tiempo y la práctica se facilitarán los procedimientos.

8. *¿Cómo se realiza el Third Party Due Diligence?*

La primera fase es la recopilación de datos que usualmente, dependiendo del nivel de *screening*, inicia mediante el envío de un cuestionario al tercero. Posteriormente se recibirán las respuestas del potencial proveedor, que estará acompañada de documentación que se le habrá solicitado además de sus respuestas. Esta fase requiere un gran nivel de atención al detalle, organización y disciplina. Desde un punto de vista práctico lo ideal es tener un *checklist* que permita controlar la información que se ha recibido y la que no.

La implementación efectiva del TPDD, depende en gran medida de la participación activa y colaborativa del tercero involucrado. Este principio básico se fundamenta en la necesidad de obtener información completa, verificada y relevante que permita a la empresa evaluadora identificar riesgos inherentes a la relación comercial proyectada. La ausencia de colaboración por parte del tercero no solo dificulta el cumplimiento del propósito del TPDD, sino que también constituye, en muchos casos, una señal de alerta significativa (*red flag*) que debe ser cuidadosamente evaluada.

El TPDD no es un procedimiento unilateral, por lo que requiere un intercambio continuo de información entre la empresa que realiza la evaluación y el tercero sujeto al análisis. La participación del tercero se materializa a través de diversas acciones clave, como provisión de información detallada, respuesta a cuestionarios, permitir el acceso a documentos clave y colaborar participando en las entrevistas que hagan falta.

Cuando el tercero se rehúsa a participar o limita el acceso a información clave, se activa una *red flag* que debe ser considerada con seriedad. Las razones detrás de esta falta de colaboración pueden ser diversas y es responsabilidad de la empresa evaluadora investigar las posibles causas y sus implicaciones:

- i. **Ocultamiento deliberado:** La negativa a compartir información puede ser un intento de ocultar irregularidades financieras, legales o reputacionales.
- ii. **Falta de capacidades internas:** En algunos casos, la resistencia puede ser resultado de una falta de recursos o competencias internas para cumplir con los requisitos del TPDD. Aunque menos grave que el ocultamiento deliberado, esta situación también plantea riesgos operativos y de cumplimiento que deben ser evaluados.
- iii. **Cultura corporativa deficiente:** La falta de colaboración puede reflejar una cultura organizacional que no valora la transparencia, el cumplimiento normativo o la gestión

responsable. Este tipo de cultura es incompatible con los estándares de ética y sostenibilidad que exigen las empresas en sus relaciones con terceros.

La negativa de un tercero a participar activamente en el proceso de TPDD debe ser analizada cuidadosamente, ya que puede tener implicaciones relevantes para la empresa evaluadora, que van desde riesgos reputacionales, riesgos legales y riesgos financieros. Ante la importancia de la colaboración del tercero, las empresas evaluadoras deben adoptar estrategias que fomenten su participación activa y transparente. Algunas buenas prácticas incluyen:

- i. **Comunicación clara y abierta:** Explicar al tercero la importancia del TPDD y cómo este proceso beneficia a ambas partes al establecer una relación contractual sólida y confiable.
- ii. **Garantizar la confidencialidad:** Proporcionar garantías de confidencialidad sobre la información compartida, lo cual puede aumentar la disposición del tercero a colaborar. La confidencialidad suele ser una de las principales preocupaciones de empresas que no estén familiarizada con el proceso de TPDD.
- iii. **Flexibilidad en el proceso:** Adaptar los cuestionarios y requerimientos de documentación a las capacidades del tercero, especialmente si se trata de una empresa pequeña o en mercados emergentes.
- iv. **Tolerancia cero a la opacidad:** Establecer políticas claras que indiquen que la negativa a colaborar puede llevar a la descalificación automática del tercero como socio comercial.

Luego sigue una fase de verificación, que permitirá determinar si se suministró toda la información requerida en la fase de recopilación. En esta fase inicia un análisis más denso sobre las respuestas del tercero y la documentación que proporcionó. Además, se buscará información y documentación adicional en registros públicos. Posteriormente, el proceso continúa en la fase de evaluación de resultados.

En ocasiones será necesario solicitar información adicional sobre cuestiones que puedan generar dudas. La idea es que, ante cualquier supuesto de duda, se sostengan reuniones que puedan funcionar para aclarar lo que no haya resultado directamente de las fases anteriores.

Con base en los resultados la empresa podrá determinar si existen riesgos al contratar con el tercero. En caso de que existan, se podrá tomar la decisión de asumirlos o simplemente no contratar. Si la empresa asume los riesgos, deberá implementar un plan de mitigación y darle el seguimiento correspondiente. En caso de que la conducta persista, será necesario proceder de forma más contundente, por ejemplo, a la terminación del contrato.

De allí la importancia de la técnica empleada en el contrato, particularmente en lo relativo a las causales de terminación. Lo ideal es que el contrato establezca que el incumplimiento del plan de mitigación de riesgo generará la terminación anticipada de la relación contractual, sin derecho a indemnización para la parte que incurra en esta causal. También es crucial que el proceso de TPDD sea realizado atendiendo a las particularidades de

la realidad local, incluso más allá del entorno regulatorio porque en determinados casos es posible que el sistema en el que se desenvuelve el tercero sea disfuncional.

Se recomienda dar seguimiento al comportamiento del tercero y en el caso de que se haya asumido la contratación con riesgos, monitorear el cumplimiento de los planes de mitigación. Esta labor permitirá evaluar con regularidad la eficacia de las medidas implementadas y, en algunos casos, modificarlas en armonía con la nueva realidad producto de la experiencia y la confianza desarrollada en la relación contractual.

Otro aspecto que no debe descuidarse es la rendición de cuentas a la junta directiva de la empresa que ordenó el TPDD, a la que deberán informarse los resultados del proceso, sean negativos o positivos.

8.1. Niveles de profundidad del Third Party Due Diligence

La investigación realizada con ocasión de un TPDD puede tener diversos niveles de profundidad. Bajo esta premisa, se alude a niveles de profundidad básicos, intermedios, avanzados o personalizados. El criterio sobre el nivel de profundidad necesario para cada caso dependerá de la relevancia de la contratación y de los riesgos internos identificados por la empresa.

El nivel básico se aplica a los supuestos de riesgo más bajo, ante los cuales se suele hacer *screening* automatizado de los medios de comunicación, incluyendo redes sociales, mediante una lista de palabras claves. Esta revisión es superficial y sirve para recopilar información pública sobre el tercero, especialmente su reputación en el mercado, su historial financiero o posibles problemas de cumplimiento normativo.

El nivel intermedio es empleado en los casos en que existe un riesgo medio o alto. Se trata de una investigación compleja y completa de registros públicos, por lo que es más difícil automatizar todo el proceso. En consecuencia, existe una participación mayor de capital humano que investiga directamente ante las oficinas públicas, entre ellas el registro mercantil. Los investigadores efectúan un análisis profundo de cuestiones como la estructura empresarial o la evaluación de políticas u procedimientos del tercero. Los resultados del TPDD de nivel intermedio brindarán información sobre la trayectoria del tercero, su reputación, sus propietarios, quienes son sus gerentes, entre otros datos de interés primordial para la potencial contratación.

El nivel avanzado es utilizado en relaciones estratégicas con mayores riesgos inherentes. Este nivel de *screening* no es recomendable para todos los terceros que sean potenciales contratantes. Se trata de un proceso de revisión y análisis exhaustivo, que puede incluir validación de referencias, entrevistas, evaluaciones forenses, evaluaciones de riesgos de seguridad cibernética y evaluaciones de cumplimiento normativo. En este nivel de profundidad es posible pedir el apoyo de técnicos especializados que realicen ciertas labores, como el estudio pormenorizado de los balances de la empresa, entre otros.

Por último, hay un nivel personalizado en el que se requiere información específica sobre el tercero en atención a las características de la potencial relación contractual. Bajo esa premisa, se diseña un análisis específico que funcione para obtener la información necesaria, sin abarcar otros aspectos que podrían carecer de interés en el caso concreto.

Los niveles de profundidad alto y personalizado se adaptan mejor a relaciones a largo plazo, como alianzas estratégicas para proyectos específicos que implican un volumen importante de inversión.

CONCLUSIONES

La actividad empresarial, aunque indispensable para el desarrollo económico y social, no está exenta de riesgos. La adopción de herramientas como el TPDD refuerza el compromiso de las empresas con la integridad, la sostenibilidad y el cumplimiento normativo. El TPDD se presenta como una solución integral para gestionar riesgos asociados a terceros, contribuyendo a la consolidación de una cultura de cumplimiento robusta y efectiva.

El *due diligence*, como herramienta preventiva y estratégica, permite a las empresas identificar riesgos y garantizar la sostenibilidad de sus operaciones. Más allá de un simple cumplimiento normativo, su implementación contribuye a construir relaciones comerciales sólidas, proteger la reputación empresarial y reforzar el compromiso ético de las organizaciones. Este enfoque no solo es esencial para evitar contingencias legales, sino también para fortalecer la confianza de *shareholders* y *stakeholders* en un entorno empresarial cada vez más exigente.

Cada tipo de *due diligence* desempeña un papel crítico en la gestión de riesgos y la toma de decisiones estratégicas dentro de las transacciones comerciales. La correcta implementación de estos análisis permite no solo garantizar el cumplimiento normativo, sino también maximizar el valor y la sostenibilidad de las relaciones comerciales. Entre ellos, el TPDD destaca por su capacidad para proteger a las empresas de riesgos externos y preservar su reputación en un entorno empresarial dinámico y altamente regulado.

El TPDD es un tipo especializado de *due diligence* que se distingue por su enfoque exclusivo en terceros. Su relevancia radica en su capacidad para prevenir riesgos asociados a las relaciones externas de la empresa, contribuyendo a la protección de su reputación y sostenibilidad. En un entorno empresarial cada vez más regulado y globalizado, el TPDD no solo es un componente estratégico en la gestión de riesgos, sino también una herramienta clave para garantizar el cumplimiento normativo y ético en las relaciones comerciales.

La participación activa del tercero es un componente esencial para el éxito del TPDD. Sin esta colaboración, las empresas evaluadoras no pueden recopilar la información necesaria para tomar decisiones fundamentadas, lo que pone en riesgo la integridad y viabilidad de las relaciones contractuales. Por el contrario, la disposición del tercero a proporcionar información de manera oportuna, completa y transparente no solo facilita el proceso de evaluación, sino que también es un indicador de su compromiso con la ética, la transparencia y el cumplimiento normativo.

En última instancia, la falta de colaboración debe ser interpretada como una *red flag* que exige un análisis exhaustivo y, en muchos casos, podría justificar la interrupción del proceso de TPDD. En un entorno empresarial donde la reputación y la sostenibilidad son elementos críticos, el establecimiento de relaciones comerciales con terceros que no valoran la transparencia representa un riesgo que ninguna empresa responsable debería asumir.

El TPDD es una herramienta integral que no solo mitiga riesgos inherentes a las relaciones con terceros, sino que también contribuye a fortalecer la sostenibilidad, la reputación y la competitividad de las empresas, aportando valor en un entorno cada vez más regulado y exigente. Su implementación proactiva refuerza el compromiso corporativo con la transparencia y la ética, proporcionando un marco sólido para la toma de decisiones estratégicas y la protección de los intereses empresariales.

BIBLIOGRAFÍA

Castagnino, Diego Tomás, “Acuerdos preliminares al contrato de franquicia”, Libro Homenaje a la Asociación Mundial de Jóvenes Juristas y Estudiantes de Derecho. (Caracas: 2012).

Krajewski, Markus, Tonstad, Kristel y Wohltmann, Franziska, “Mandatory Human Rights *Due diligence* in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction?”, *Business and Human Rights Journal*, Vol. 6:3 (2021): <https://doi.org/10.1017/bhj.2021.43>.

Nolan, Justine, “Chasing the next shiny thing: Can human rights *due diligence* effectively address labour exploitation in global fashion supply chains?”, *International Journal for Crime, Justice and Social Democracy* 11(2) (2022): 1-14. <https://doi.org/10.5204/ijcjsd.2398>.

Spedding, Linda. *Due Diligence and Corporate Governance* (Reino Unido: LexisNexis Publishers, 2004), 3.

Tucher, Max, Blohmke, Julian y Paul, Sophie Katharina, “Re-thinking *Due diligence* – ESG impact on M&A. Shedding light on the increasing role of ESG in real estate M&A deals”, *ESG Real Estate Insights* (2021): 3. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ce/Documents/real-estate-pdf/ce-ESG-Real-Estate-Insights-2021-Article-6.pdf>.

Villegas Ruiz, Jesús. *Derecho del cumplimiento normativo y análisis regulatorio de la empresa*. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2022.

En la etapa de redacción, se emplearon herramientas digitales para revisar la gramática y la claridad del texto, así como para explorar enfoques preliminares relacionados con el problema de investigación