

Vendor Due Diligence: O que é e quais os seus benefícios?

O que é Vendor Due Diligence?

Em primeiro lugar, importa explicar em que consiste este termo “Vendor Due Diligence” (“VDD”). Este termo pode ser definido como um relatório independente resultante da análise das Demonstrações Financeiras da empresa que se quer vender. O termo “Vendor” deve-se ao facto deste relatório ser pedido pelo próprio vendedor como forma de preparar o processo de venda de uma das suas empresas.

Normalmente, o comprador é o maior interessado em saber o real valor de todos os ativos da empresa que pensa adquirir, de modo a conseguir fazer um bom negócio e não cair no erro de fechar uma transação por um valor mais elevado. Não obstante, torna-se igualmente importante para o vendedor, captar o interesse de potenciais compradores, com a apresentação de informação financeira fidedigna e validada por uma entidade independente, sobre o real valor da empresa que pretende alienar.

Quais são os benefícios de uma “Vendor Due Diligence”?

A realização de uma VDD por equipa especializada, com capacidade de prestar apoio e consultoria durante todo o processo negocial, vai permitir aos gestores focarem o seu tempo e atenção no seu negócio, bem como nos aspetos cruciais da transação de venda.

A VDD vai permitir ao vendedor olhar para a Empresa que pretende alienar da mesma forma como um potencial comprador o faria e, desse modo, identificar potenciais riscos no seu negócio, mitigar as respetivas falhas e preparar da melhor forma a sua empresa para um processo de venda.

Deste modo, ao realizar uma VDD, o vendedor vai obter um entendimento holístico sobre a sua organização, aumentando assim a capacidade de preparação e previsão de possíveis questões levantadas pelos potenciais compradores durante o processo negocial.

Pelo outro lado, a VDD vai igualmente permitir identificar os pontos fortes da organização e os melhores indicadores financeiros, suportando assim os fatores-chave que deverão ser destacados durante a fase negocial

O relatório da VDD emitido por uma empresa independente vai aumentar a confiança do potencial comprador na empresa, e nesse sentido e eventualmente, promover o surgimento de ofertas iniciais mais elevadas.

Adicionalmente, vai permitir ao vendedor evitar perdas de tempo na resposta a pedidos de informação de eventuais interessados que, posteriormente, não chegam a materializar a intenção de prosseguir com a operação, bem como reduzir o tempo gasto em eventuais Due Diligences do comprador, na medida que grande parte da informação já estará previamente recolhida e sistematizada, permitindo, desse modo, obter ganhos significativos nos prazos para conclusão a transação.

Quando devo fazer uma “Vendor Due Diligence”?

O processo da “Vendor Due Diligence” deve começar com a devida antecedência, em função das expectativas do vendedor quanto aos timings para a alienação da empresa e tendo em consideração o tempo necessário para identificação de uma empresa especializada na prestação deste tipo de serviços, bem como da estimativa de esforço inerente à realização do respetivo trabalho.

O processo de venda em si deverá ser realizado, após a conclusão da “Vendor Due Diligence”, sendo que deverá ser garantida a colaboração da entidade que preparou a VDD, para prestar apoio e eventuais esclarecimentos que surjam posteriormente, durante a apresentação do negócio a potenciais compradores, numa Due Diligence do lado do comprador ou mesmo no processo negocial com a parte interessada.

João Luís

Corporate Finance | Due Diligence
Associate Partner - Crowe Portugal