

ECIJA
GPA

Vendor Due Diligence (VDD) en las Transacciones de M&A

ARTÍCULO

Corporativa y M&A

28/3/2025

USO PÚBLICO

Vendor Due Diligence (VDD) en las Transacciones de M&A

Artículo

Las transacciones de fusión y adquisición (M&A) son complejas y requieren de un proceso detallado de revisión y análisis. Un *Vendor Due Diligence* (VDD), o due diligence del vendedor, puede ser una herramienta que beneficia en muchos aspectos a vendedores y a compradores.

El proceso implica que el asesor legal del vendedor realice una auditoría exhaustiva de su propia empresa antes de la negociación, o inclusive al momento de pensar en realizar la venta de su compañía, proporcionando así a los compradores potenciales una visión detallada y transparente de la operación.

¿Qué es?	
Vendor Due Diligence	M&A
Es un proceso en el que el vendedor de una empresa realiza una auditoría exhaustiva de sus activos, pasivos y operaciones antes de una transacción de fusión o adquisición. Su objetivo es proporcionar a los compradores potenciales información clara, precisa y transparente, para acelerar la negociación y minimizar riesgos durante la transacción.	Las Fusiones y Adquisiciones (M&A) son estrategias corporativas transformadoras que permiten a las empresas crecer, diversificarse y fortalecer su posición en el mercado. Mediante la unión de fuerzas entre compañías (fusión) o la compra estratégica de una empresa por otra (adquisición), estos procesos son fundamentales para el crecimiento empresarial moderno.



Aceleración del Proceso

Las transacciones de M&A pueden involucrar varios compradores interesados, lo que puede hacer que el proceso de revisión se vuelva sumamente largo. Cada comprador querrá realizar su propia diligencia, lo que puede significar que múltiples solicitudes de información y reuniones pueden surgir, generando un desgaste significativo en el tiempo y recursos de la empresa perteneciente al vendedor.

El Vendor Due Diligence resuelve este problema respecto del tiempo, al proporcionar a todos los compradores la misma información organizada y clara desde el principio. Este enfoque no solo acelera la transacción, sino que también minimiza los riesgos de desacuerdos o malentendidos a medida que avanza el proceso, favoreciendo a tanto la empresa compradora como a la vendedora.

El **Vendor Due Diligence** agiliza el proceso de compraventa al ofrecer información clara y uniforme a todos los compradores desde el inicio, reduciendo riesgos y beneficiando a ambas partes.

Transparencia y Confianza en la Información

Una de las principales ventajas de un Vendor Due Diligence es la transparencia que ofrece, ya que, el vendedor, al anticipar las preocupaciones comunes de los compradores, tiene la oportunidad de abordar posibles problemas de forma directa, asegurando que toda la información relevante esté disponible y verificada de antemano por parte de los compradores.

Adicionalmente, este proceso permite que los compradores confíen en los datos proporcionados, limitando su propia investigación a puntos no abarcados o no profundizados en la diligencia del vendedor.

El proporcionar un reporte de debida diligencia por parte del vendedor también es una señal de seriedad del posible vendedor que puede coadyuvar al clima de confianza que es deseable exista en un ambiente de cara a un proceso de negociación.

Reducción de Riesgos

El Vendor Due Diligence ayuda a mitigar los riesgos asociados con la transacción. Los vendedores que realizan un análisis de su empresa antes de la venta tienen la oportunidad de identificar áreas problemáticas o contingentes que podrían haber pasado desapercibidos.



Al resolver estos posibles inconvenientes antes de iniciar una negociación, el vendedor reduce la probabilidad de que surjan obstáculos durante el proceso, lo que puede proteger el valor de la transacción y mejorar su resultado final.

El vendedor cumple además con su obligación de poner a disposición del posible comprador toda la información referente a la cosa que se vende, reduciendo hipotéticas alegaciones del comprador de ocultamiento de vicios.

Atracción de más Compradores

El proceso de Vendor Due Diligence no solo acelera las decisiones de compra, sino que también puede atraer a más interesados, ya que, a través de la organización y la preparación anticipada la empresa demuestra un alto nivel de profesionalismo y conocimiento.

Conclusión

Por lo antes expuesto, El *Vendor Due Diligence* es una herramienta de suma importancia para facilitar transacciones de M&A. Permite que los vendedores se preparen de manera exhaustiva y resuelvan posibles inconvenientes con antelación, agilizando el proceso de fusión o venta, de esta manera, mitigan posibles contingentes.

Para los compradores, esta práctica otorga acceso a información precisa y transparente, lo que favorece decisiones más ágiles y reduce el riesgo de sorpresas indeseadas.

Área Corporativa y M&A, Datos Personales



Pablo Dent Pons

Asociado Senior
pdent@ecija.com

Ecuador:

Quito

Av. 12 de octubre, N26-97 y Lincoln
Edificio Torre 1492, 170516,
Piso 10, oficina 1005
Telf.: +(593-2) 2986528/29/30/31
Info.ecuador@ecija.com

Guayaquil

Av. Numa Pompilio Llona s/n
Puerto Santa Ana
Edificio The Point, Piso 8, oficina 806
Telf.: +59343883007
Info.ecuador@ecija.com

Cuenca

Av. Roberto Crespo y Alfonso Uriguen
Telf.: +(593-7) 2817664
Info.ecuador@ecija.com

Manta

Calle M3 y Avenida 24
Edificio Fortaleza, piso 8
Telf.: +(593-5) 5003008
Info.ecuador@ecija.com