



H2Olmos, uma subsidiária da empresa brasileira Odebrecht de construção e de engenharia, ganhou do governo peruano a construção e operação do Projeto Olmos no norte do Peru, incluindo a licitação e a venda de 38.000 hectares de terra (cerca de 94.000 acres), a serem irrigados com água proveniente do rio Huancabamba. O primeiro passo do projeto foi atrair compradores e vender cada lote de terra. Veja como o Intralinks Dealspace ajudou a aperfeiçoar o processo de leilão, superar suas metas através de um grupo internacional de compradores e começar uma missão de fornecer novas fontes de água para uma parte do país carente desse recurso.



ODEBRECHT

O Problema

A equipe da Odebrecht precisava atrair compradores de terras de um público internacional. Após as partes interessadas receberem algumas informações preliminares sobre a venda a partir de um Website exclusivo da Odebrecht, uma comissão interna examinou cada proponente para fornecer acesso ao VDR da IntraLinks. A Intralinks permitiria que potenciais compradores visualizassem os documentos da negociação 24h por dia, sete dias por semana e em diferentes fusos horários, em um intercâmbio online seguro. Mas como é possível reduzir uma vasta seleção de proponentes qualificados a licitantes sérios e possíveis compradores de terras e, ao mesmo tempo, fornecer informações com precisão e segurança?

Implicações

A H2Olmos precisaria fornecer, online, informações essenciais como risco, mapeamento, condições climáticas, solo, água e rendimentos para clientes potenciais, com a capacidade de controlar como e com quais proponentes compartilhar estes dados. Para manter a confidencialidade entre os clientes potenciais, a segurança operacional foi crucial. À medida que a negociação se aproximava do leilão, isso significava diferenciar entre as partes “interessadas”, que receberiam mais informações públicas, e os licitantes potenciais mais sérios, que poderiam obter dados mais confidenciais, tais como declarações jurídicas e financeiras.

“O Intralinks Dealspace era muito fácil de gerenciar. Conseguíamos ver quem entrou ou baixou documentos, em seguida, filtrar e fornecer as informações agrícolas necessárias apenas para os licitantes mais sérios. Definitivamente utilizaríamos a Intralinks novamente.”

— **Tatiana Feijoo Ampuero**
Gerente De Projetos,
Divisão De Vendas
H2olmos - Odebrecht

A Solução

A equipe da H2OImos sabia que um VDR da Intralinks poderia combinar a segurança robusta em 360 graus com a capacidade de atingir diferentes grupos de usuários com acesso variado. Assim, a equipe criou categorias seguras e restritas para suas partes interessadas no VDR da Intralinks. Em seguida, ela conseguiu medir o interesse entre mais de 500 proponentes, escolhendo aqueles mais aptos a darem lances. Usando os recursos de monitoramento de acesso da Intralinks, a equipe conseguia ver facilmente quem acessou os documentos com mais frequência do que outros... e selecioná-los especificamente para acompanhamento.

O Resultado

A H2OImos tornou a venda de terras bem sucedida para 12 compradores por mais de 180 milhões de dólares. Durante todo o processo, o Intralinks Dealspace ajudou a examinar um processo potencialmente longo de eliminar e descobrir os licitantes mais sérios. Saber quem mais acessou ou quem baixou certos documentos acelerou as fases de due diligence e leilão. Além disso, as configurações da Intralinks de permissão para acesso aos documentos tornou mais fácil para a Odebrecht garantir aos licitantes a mais estrita confidencialidade. A empresa pôde divulgar informações financeiras e de terras vitais e protegê-las de vazamentos, impressão não autorizada ou distribuição; e manter licitantes sérios focados em todos os dados importantes que eram necessários para o leilão. Os licitantes também foram obrigados a assinar um termo de responsabilidade, protegendo, portanto, a empresa de possíveis problemas jurídicos futuros.

Benefícios

O Intralinks Dealspace provou ser uma solução de nível empresarial que pode ser instalada e executada rapidamente e é fácil de gerenciar. Controles de segurança completos (tais como proteção contra print-screen, marca d'água em documentos e permissões do usuário) mantiveram seguro o processo de licitação de terras. E a equipe da H2OImos também dispôs de uma grande fonte de inteligência de negócios, graças a um painel de controle de fácil utilização que lhe permitiu monitorar em tempo real quais partes estavam fortemente envolvidas na venda. Após ter economizado tempo e recursos no momento em que o negócio foi fechado, a H2OImos descobriu outro benefício adicional da Intralinks: backups completos que informavam o uso por parte, grupo e atividade.

intralinks.com/dealspace

Intralinks

A Intralinks (NYSE: IL) permite que empresas globais compartilhem conteúdo e colaborem com os parceiros de negócios, sem perderem controle sobre informação. Através da plataforma Intralinks, empresas, parceiros e terceiros podem compartilhar e trabalhar em conjunto, até mesmo nos documentos mais confidenciais – mantendo a conformidade com políticas que antenuam riscos corporativos e regulatórios. A Intralinks tem mais de 15 anos de experiência, e uma história de possibilitar transações e colaborações comerciais de grande importância, com valores superiores a US\$ 19 trilhões. A Intralinks, cuja sede é em Nova York, é um fornecedor comprovado de soluções de sólida colaboração corporativa. Além disso, a empresa opera onze escritórios em quatro continentes.