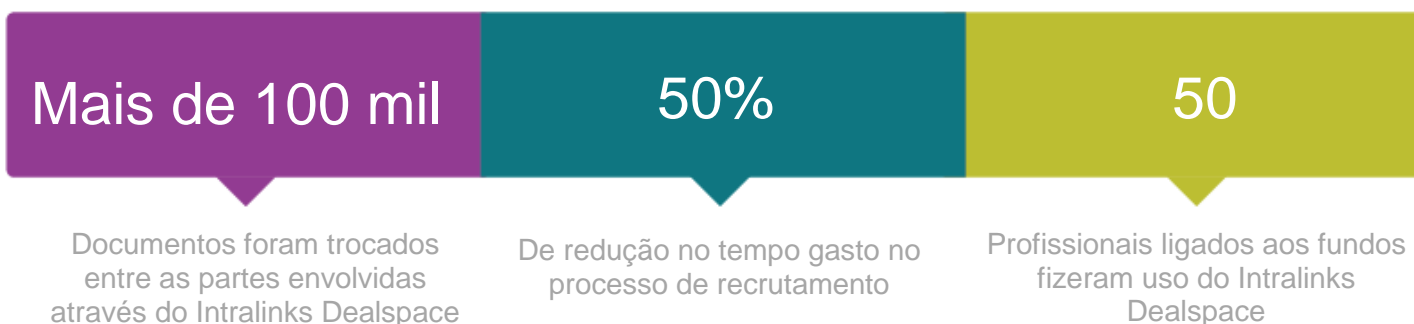




Intralinks DealSpace® permitiu à AEGEA encontrar um investidor internacional de porte para apoiar o seu processo de expansão no mercado brasileiro.



Situação

Empresa criada em 2010 e que hoje gerencia ativos de saneamento através de nove concessionárias, a AEGEA atua como administradora de concessões públicas operando em todos os processos do ciclo integrado da água – abastecimento, coleta e tratamento de esgoto. Atualmente, detém 15% do mercado privado de saneamento no Brasil, atendendo a 2,2 milhões de pessoas com uma equipe formada por mais de 1.700 colaboradores. Ela está presente em mais de 1.000.000 de domicílios em 33 municípios.

Para poder atuar de forma sólida na prestação de serviços em um amplo mercado formado por 93% dos municípios brasileiros, que contam com companhias estaduais de saneamento básico não suficientemente capitalizadas para atender o crescimento da demanda, a AEGEA decidiu ser estrategicamente vital o seu fortalecimento financeiro.

Solução

Em 2012, a AEGEA iniciou a busca de investidores internacionais capazes de fortalecer financeiramente a empresa para viabilizar o seu projeto de expansão de participação no mercado brasileiro.

“Nosso foco nesta procura por capital externo foi colocado nos grandes fundos internacionais de pensão e o Intralinks Dealspace foi fundamental para a condução da etapa de due diligence. O primeiro data room virtual atendeu a oito grupos interessados, um número que depois se reduziu a três na fase final”, explica Yaroslav Memrava Neto, responsável pela área de Relações com os Investidores da AEGEA.

intralinks.com/dealspace



Ele ressalta que outras ferramentas chegaram a ser analisadas, mas que a escolha recaiu sobre o Intralinks Dealspace® em função da confiabilidade apresentada na troca de informações confidenciais, permitindo um acesso equilibrado das partes interessadas aos dados e dando à empresa uma orientação precisa e equilibrada de como identificar o melhor parceiro para a sua estratégia.

Benefícios

Na visão do executivo, “a principal contribuição gerada pelo uso do Intralinks Dealspace foi viabilizar o sucesso da operação de captação, permitindo encontrar o parceiro ideal para o projeto de expansão da empresa”. Ele destacou ainda que a ferramenta possibilitou a todos os envolvidos o acesso seguro a informações extremamente sensíveis.

Para Yaroslav, outro ponto positivo presente no Intralinks Dealspace foi a facilidade com que a ferramenta se integrou à rotina da empresa, dispensando investimentos de tempo e de recursos em treinamento. “Uma apresentação detalhada foi realizada pela Internet em apenas duas horas, permitindo à todos os presentes usarem a plataforma”. Do lado dos interessados, 50 pessoas estiveram envolvidas e pela AEGEA 15 colaboradores usaram o sistema, incluindo as áreas jurídica, financeira e operacional.

Resultados

De acordo com Yaroslav Memrava Neto, foi uma negociação extensa, que envolveu a troca de mais de 100.000 páginas de documentos. “Além de confiabilidade, o Intralinks Dealspace contribuiu para agilizar todo o processo, gerando uma expressiva economia no tráfego de dados impressos”.

O aporte de capital recebido permitiu a expansão da empresa, que hoje direciona cerca de R\$ 30 milhões anuais somente para identificar e antecipar as demandas dos municípios do país. “A Intralinks teve um papel importante nesse processo de crescimento da empresa que, com indicadores sólidos, práticas de governança conhecidas e capacidade de investimento comprovada, conquistou acesso a fontes de capitalização de longo prazo”, concluiu.