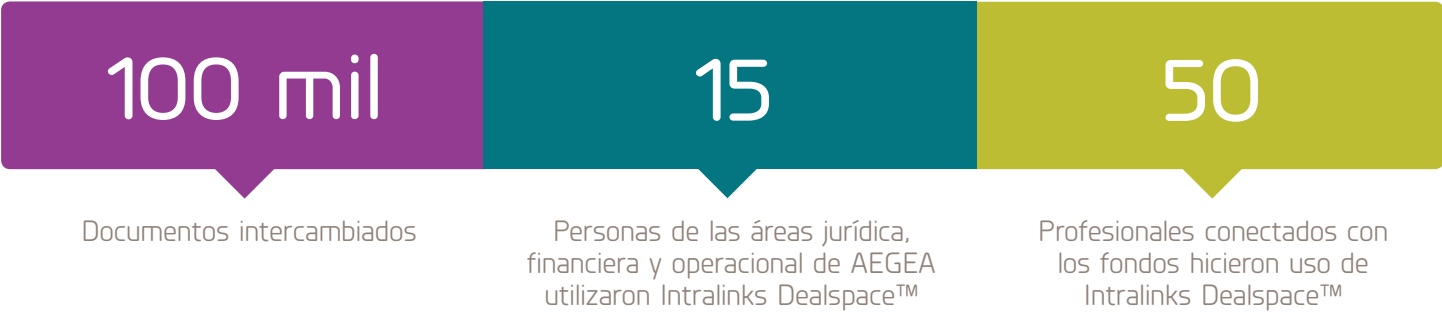




Intralinks Dealspace™ le permitió a AEGEA encontrar un importante inversor internacional para apoyar su proceso de expansión en el mercado brasileño.



Situación

Creada en 2010 y hoy gestionando activos de saneamiento a través de siete concesionarias, AEGEA actúa como administradora de concesiones públicas, operando en todos los procesos del ciclo integral del agua: abastecimiento, colecta y tratamiento de aguas residuales. Actualmente abarca el 15% del mercado privado de saneamiento en Brasil, atendiendo a 3,6 millones de personas con un equipo formado por más de 1.700 colaboradores. Está presente en más de 700.000 domicilios en 29 municipios.

Para poder actuar de manera sólida en la prestación de servicios en un amplio mercado formado por 93% de los municipios brasileños, que cuentan con compañías estatales de saneamiento básico no suficientemente capitalizadas para atender el crecimiento de la demanda, AEGEA decidió que su fortalecimiento financiero era estratégicamente vital.

Solución

En 2012, AEGEA retomó el proceso iniciado en 2009 de búsqueda de inversores internacionales capaces de fortalecer financieramente la empresa para viabilizar su proyecto de expansión de participación en el mercado brasileño.

“Nuestro foco en esta búsqueda de capital en el exterior eran los grandes fondos internacionales de pensión, e Intralinks Dealspace™ fue fundamental para la conducción de la etapa de due diligence. El primer data room virtual atendió a ocho grupos interesados, un número que después se redujo a tres en la fase final”, explica Yaroslav Memrava Neto, director de Relaciones con los Inversores de AEGEA.



El mismo resalta que otras herramientas fueron analizadas, pero la elección recayó sobre Intralinks Dealspace™ en función de la confiabilidad presentada en el intercambio de información confidencial, que permite un acceso equilibrado de las partes interesadas a los datos y da a la empresa una relación correcta y equilibrada de cómo identificar el mejor socio para su estrategia.

Beneficios

En la opinión del ejecutivo, “la principal contribución generada por el uso de Intralinks Dealspace™ fue viabilizar el éxito de la operación de captación, que permitió encontrar el socio ideal para el proyecto de expansión de la empresa”. Destacó también que la herramienta brindó a todos los involucrados acceso seguro a informaciones extremadamente sensibles.

Para Yaroslav, otro punto positivo presente en Intralinks Dealspace™ es la facilidad con la que la herramienta se integró a la rutina de la empresa, lo cual eliminó inversiones de tiempo y recursos en entrenamiento. “Se realizó una presentación detallada por Internet en sólo dos horas, la cual habilitó a todos los presentes a usar la plataforma”. Del lado de los interesados hubo 50 personas involucradas, y de Intralinks, 15 colaboradores pertenecientes a las áreas jurídica, financiera y operacional usaron el sistema.

Resultados

De acuerdo con Yaroslav Memrava Neto, se trató de una negociación extensa que involucró el intercambio de más de 100.000 páginas de documentos. “Además de confiabilidad, Intralinks Dealspace™ agilizó todo el proceso, generando una economía significativa en el tráfico de datos impresos”.

El aporte de capital recibido permitió la expansión de la empresa, que actualmente asigna alrededor de 30 millones de reales anuales solamente para conocer y anticipar las demandas de los municipios del país. “Intralinks tuvo un papel importante en ese proceso de crecimiento de la empresa que, con indicadores sólidos, prácticas de gobernanza conocidas y capacidad de inversión comprobada, conquistó el acceso a fuentes de capitalización de largo plazo”, finalizó.