



Expertos en negociaciones: Parte 2

Lecciones de los líderes

Un estudio del M&A Research Centre de Cass Business School e Intralinks | Mayo de 2015

© Intralinks 2015. Todos los derechos reservados.

Contenido

Resumen ejecutivo	4
Introducción y metodología	5
Estrategias para transacciones de excelentes administradores de cartera corporativa (ECPM)	6
Acerca de Cass	12
Acerca de Remark	12
Acerca de IntraLinks	13



Resumen ejecutivo

Este estudio busca investigar dos áreas separadas pero relacionadas. **Expertos en negociaciones: Parte 1**, cuyos hallazgos se describen en un informe presentado en noviembre de 2014, identifica las relaciones entre la creación de valor de los accionistas y la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) de una muestra global de gran tamaño de las empresas que cotizan en bolsa en los últimos 20 años. **Expertos en negociaciones: Parte 2**, cuyos hallazgos se describen en este informe, examina las estrategias de M&A de un grupo selecto cuyos miembros logran un desempeño corporativo destacable, empresas que han demostrado una creación de valor para los accionistas sostenida y superior a partir de las M&A (mencionadas en este informe como "Excelentes administradores de cartera corporativa" o ECPM), para determinar si las estrategias de M&A de los ECPM comparten atributos comunes que son significativamente diferentes según las estadísticas de las estrategias de M&A de otras firmas, e identificar dichos atributos comunes. De las más de 20.000 firmas que forman parte del estudio, 1469 se identifican como ECPM, por lo que los ECPM comprenden menos del 6 % de la muestra y representan un grupo verdaderamente único.

En conjunción con esta investigación, Remark entrevistó a 30 ejecutivos de nivel C y sénior que trabajan para ECPM. Estos profesionales comparten su experiencia y brindan un contexto a estas conclusiones.

Las conclusiones clave de **Expertos en negociaciones: Parte 2** son: **Los excelentes administradores de cartera corporativa tienen estrategias de M&A más audaces, con un mayor riesgo de ejecución**

Los ECPM participan en una mayor proporción de negocios más riesgosos, como las adquisiciones entre países y o adquisiciones hostiles, que otras firmas. Las negociaciones entre países representan el 38 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM en comparación con el 28 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas. Los ECPM hacen 4 veces más adquisiciones hostiles que otras firmas. Las adquisiciones hostiles representan el 0,8 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM en comparación con el 0,2 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas.

Los excelentes administradores de cartera corporativa logran cerrar negocios más rápidamente

Los ECPM tienen una menor proporción de negocios que demoran más tiempo en completarse que otras firmas. El 33 % del valor de todas las adquisiciones y el 33 % del valor de todas las desinversiones de los ECPM demoran en completarse, mientras que el 34 % del valor de todas las adquisiciones y el 39 % del valor de todas las desinversiones de otras firmas demoran en completarse.

Los ECPM tienen un mayor compromiso con los patrocinadores financieros y las empresas públicas

Los ECPM participan en una mayor proporción de negocios donde la otra parte es una firma de capital privado o una empresa pública, que otras firmas. El 7 % del valor de todas las adquisiciones y el 12 % del valor de todas las desinversiones de los ECPM se realizan con un patrocinador financiero, en comparación con el 5 % del valor de todas las adquisiciones y el 9 % del valor de todas las desinversiones de otras firmas. El 48 % del valor de todas las adquisiciones y el 50 % del valor de todas las desinversiones de los ECPM se realizan con otra empresa pública, en comparación con el 40 % del valor de todas las adquisiciones y el 47 % del valor de todas las desinversiones de otras firmas.

Los ECPM consideran las adquisiciones totalmente en efectivo más que otras firmas.

Los ECPM tienen una mayor proporción de adquisiciones con el total en efectivo que otras firmas. El 38 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM son en efectivo, en comparación con el 30 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas.

Los excelentes administradores de cartera corporativa emprenden adquisiciones más pequeñas, en relación con su propio tamaño, que otras firmas

Este estudio halla una importante diferencia en el tamaño relativo de las adquisiciones de los ECPM en comparación con otras firmas. El valor promedio de adquisición de los ECPM es de 0,18 veces sus propias ventas, mientras que el valor promedio de adquisición de otras firmas es de 0,26 veces sus propias ventas.

Los ECPM realizan valores de adquisición considerablemente mayores que las desinversiones, en comparación con otras firmas

Los ECPM realizan tres veces más adquisiciones, por valor, que desinversiones: la razón promedio del valor de adquisición a desinversión de los ECPM es de 3,4 veces, en comparación con 1,0 veces para otras firmas.

Los ECPM realizan importantes ajustes a sus estrategias de M&A para tener en cuenta las condiciones de mercado y aprovechar las oportunidades de valuación

El estudio halla evidencia de que los ECPM están más dispuestos a aprovechar los momentos propicios del mercado, en comparación con otras firmas, al reducir significativamente el valor de adquisiciones en relación con las desinversiones durante períodos cuando los niveles de valuación y los mercados de M&A son cada vez más fuertes y podrían sobrecalentarse, y aumentar significativamente el valor de adquisiciones en relación con las desinversiones inmediatamente después de marcadas caídas del mercado.

Introducción y metodología

Este estudio es único en dos aspectos. En primer lugar, su tamaño y escala, en términos de la cantidad de empresas globales y transacciones de M&A que se analizan (más de 25.000 firmas y más de 265.000 negocios), durante un período prolongado a largo plazo (1994–2013: 20 años), hacen que los resultados sean sólidos y que sea poco probable que se vean afectados por un margen de error de la muestra. Además, el tamaño de la muestra constituye una mejor representación de la totalidad de la población de las empresas globales en comparación con los estudios previos. En segundo lugar, a diferencia de muchos estudios anteriores que han intentado investigar la creación de valor de los accionistas de las M&A al evaluar el impacto de las transacciones individuales en períodos relativamente cortos, consideramos que éste es el primer estudio exhaustivo que combina los pensamientos emergentes en la investigación de M&A del análisis de los efectos de M&A en el rendimiento de las empresas en el contexto de su programa general de la actividad de M&A en diversos períodos.

La muestra de firmas en este estudio comprende el conjunto de datos globales completo de las empresas públicas, que cotizan en bolsa, con una capitalización del mercado de al menos USD 10 millones, y cuyo capital se negoció activamente en la bolsa entre 1994 y 2013. Las firmas y los datos asociados se obtuvieron de Thomson Reuters Datastream®. La actividad de M&A (tanto las adquisiciones como las desinversiones) de estas firmas durante el período de estudio se obtuvo de Thomson Reuters SDC Platinum®, con una restricción del valor de transacción mínimo de USD 1 millón (únicamente para los Estados Unidos y el Reino Unido) y un porcentaje de participación máximo del comprador antes del anuncio del 49 %. El rendimiento en bruto de las firmas se define como la ganancia total de los accionistas (rendimiento del precio de la acción más dividendos) medidos durante períodos de tres años consecutivos entre 1994 y 2013 (por ejemplo, 1994-1996, 1995-1997, 1996-1998, y así sucesivamente). Estos datos sin procesar se ajustan luego según el crecimiento del índice de rentabilidad total a tres años equivalente para el índice del mercado de capitales primario de la ubicación del listado de las empresas. Las estadísticas resultantes se expresan como la tasa de crecimiento compuesto anual por período de tres años, generando así una manera uniforme de comparar el rendimiento de las firmas sobre la base de la rentabilidad total de los accionistas respecto a un crecimiento en el porcentaje anual normalizado para el mercado.

Las firmas luego se clasifican de acuerdo con la frecuencia de la actividad de M&A en cada período de tres años y su madurez, según el tiempo desde la primera vez que cotizó en bolsa. La frecuencia de la actividad de M&A para cada período se define como “inactiva” (no se anuncian negociaciones en

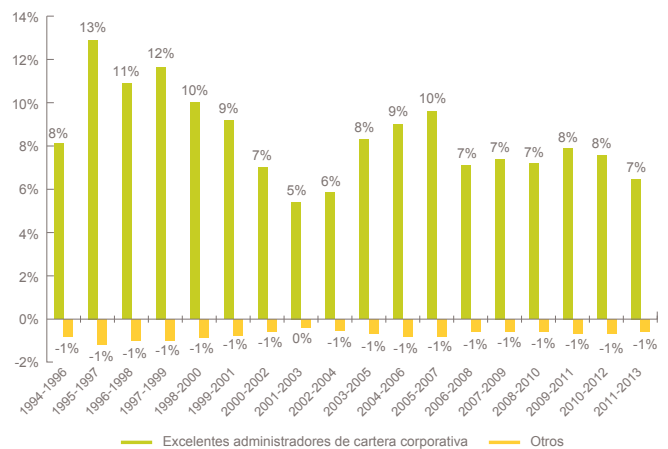
un período de tres años), “activa” (se anuncia una negociación o dos, que luego se completa, en un período de tres años), “muy activa” (se anuncian entre tres y cinco negociaciones, que luego se completan, en un período de tres años), o “sumamente activa” (se anuncian seis o más negociaciones, que luego se completan, en un período de tres años). La madurez de una firma en un período de tres años se define como “joven” (cotizada en bolsa por un máximo de tres años), “intermedia” (cotizada en bolsa por más de tres años pero menos de 10), o “madura” (cotizada por 10 años o más).

Estas clasificaciones permiten analizar el rendimiento de las firmas según dos dimensiones: frecuencia de M&A y madurez de la firma.

Para ser considerado un ECPM (por Excellent Corporate Portfolio Manager, excelente administrador de cartera corporativa), el nivel de actividad de M&A de la firma, que se define como el anuncio de al menos una nueva adquisición o desinversión en al menos el 75 % de los períodos para los que la firma está inscrita en el estudio, debe ser elevado. Un ECPM también debe tener una rentabilidad para los accionistas estandarizada anual que supere el promedio de su grupo de pares de madurez en más del 50 % de todos los períodos para los que la firma está inscrita en el estudio.

El gráfico 1 muestra el promedio de la rentabilidad total para accionistas estandarizada anual de los ECPM en comparación con otras firmas de M&A activas para los períodos que se tratan en el estudio. La media de ganancia total estandarizada anual para los accionistas en los ECPM durante el período completo es de 8,3 %, en comparación con el -0,7 % para otras firmas de M&A activas.

Gráfico 1: promedio de ganancia total estandarizada para los de accionistas de los ECPM en comparación con otras firmas



Estrategias para transacciones de excelentes administradores de cartera corporativa

Las conclusiones de la primera parte de este estudio, que se trataron en Expertos en negociaciones: Parte 1, sugieren que las firmas pueden lograr ganancias totales para accionistas superiores con un programa de administración de cartera de M&A que incluye varias adquisiciones por año en promedio, a la vez que conduce simultáneamente una cantidad limitada de desinversiones (entre una y dos desinversiones cada tres años) una vez han cotizado en bolsa por al menos tres años.

Teniendo en cuenta estas conclusiones, ¿podemos identificar atributos comunes de las estrategias de M&A de las empresas de alto rendimiento constante que podrían ser indicadores conductores de su excelente rendimiento? ¿En qué medida estas estrategias difieren de las de la mayoría de las firmas que realizan M&A?

Para responder estas preguntas, un grupo selecto de miembros activos que logran un desempeño corporativo destacable en M&A, y que aquí denominamos “excelentes administradores de cartera corporativa” o ECPM, se define de acuerdo con la frecuencia de sus actividades de M&A y su capacidad de lograr un desempeño destacable constante dentro de su grupo de pares en madurez, en términos de la creación de valor para accionistas (véase Introducción y metodología, página 5). Los negocios realizados por este grupo de firmas de alto rendimiento se analizan para identificar las variables clave de importancia estadística cuando se comparan con el grupo de firmas que no son ECPM (“otras”), lo que permite extraer conclusiones sólidas con respecto a los factores comunes asociados con ser una “excelente” firma administradora de cartera corporativa.

La excelencia requiere un riesgo

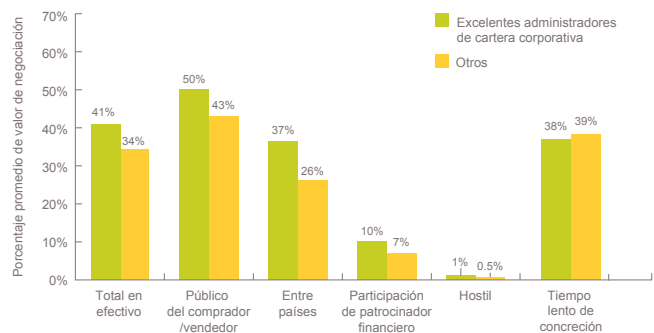
Un hallazgo clave es que los ECPM tienen estrategias de M&A más audaces, con mayores riesgos de ejecución, que otras firmas. Al tener en cuenta la actividad de M&A total (incluidas las adquisiciones y las desinversiones), los ECPM se involucran en un mayor valor de negociaciones entre países y negociaciones hostiles como proporción de su actividad de M&A total que otras firmas.

“M&A es actualmente una estrategia bien explotada. Las oportunidades han disminuido y es poco probable que los negocios sin riesgos arrojen los resultados deseados.”

Analizando estos resultados en más detalle, como muestra el Gráfico 2, el estudio halló que las negociaciones entre países

representan el 37 % de la actividad de M&A total por valor de negocio para los ECPM, en comparación con el 26 % de las otras firmas. Los resultados en relación con las adquisiciones hostiles son incluso más pronunciados, con transacciones hostiles que representan el 1 % de las negociaciones totales por valor para los ECPM, el doble del 0,5 % de las otras firmas.

Gráfico 2: Atributos de negocios de importancia estadística de los ECPM en comparación con otros: adquisiciones y desinversiones



En conjunto, estos hallazgos sugieren que los ECPM están dispuestos a tomar un mayor grado de riesgo en sus estrategias de M&A, lo que puede resultar en un mayor rendimiento, en lugar de centrarse en los negocios más simples que son los más sencillos de lograr. El vicepresidente de desarrollo corporativo en un ECPM de ingeniería en el Reino Unido está de acuerdo con este resultado: “M&A es actualmente una estrategia bien explotada. Las oportunidades han disminuido y es poco probable que los negocios sin riesgos arrojen los resultados deseados. En el entorno actual, los administradores de cartera deben correr riesgos.”

Como muestra el Gráfico 2, los ECPM también están más comprometidos con las firmas de capital privado y las empresas públicas al comprar y vender activos que otras empresas. El 10 % del valor de las adquisiciones y desinversiones de los ECPM son con firmas de capital privado, en comparación con el 7 % del valor de todas las adquisiciones y desinversiones de otras firmas. El 50 % del valor de las adquisiciones y desinversiones de los ECPM son con otra firma pública, en comparación con el 43 % del valor de todas las adquisiciones y desinversiones de otras firmas.

Mantenga todas las opciones abiertas

Se puede obtener un mayor entendimiento sobre las características de los negocios de los ECPM al descomponer el

análisis anterior (que considera la actividad total de negocios, incluidas las adquisiciones y desinversiones) en análisis separados de la actividad de adquisición y desinversión.

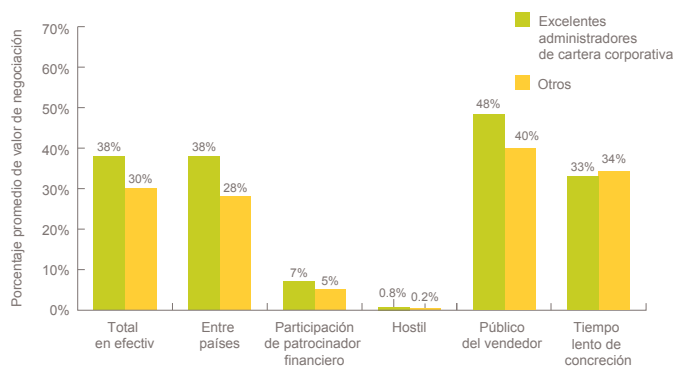
Como indica el Gráfico 3, al considerar únicamente la actividad de adquisición, los ECPM participan en negocios más riesgosos, con un porcentaje mayor de adquisiciones entre países y adquisiciones hostiles, que otras firmas.

La tendencia de la participación de las firmas de mejor rendimiento en las adquisiciones entre países es más de un tercio que las otras firmas, donde las adquisiciones entre países representan el 38 % del valor de todas las adquisiciones de ECPM en comparación con el 28 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas. Los ECPM también realizan 4 veces más adquisiciones hostiles que las otras firmas, donde las adquisiciones hostiles representan el 0,8 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM en comparación con el 0,2 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas.

El jefe de estrategia de un ECPM de ingeniería holandés amplía estos resultados: “El Mercado de M&A es muy competitivo y el número de oportunidades es menor. Esto significa que los administradores de cartera deben pensar de manera creativa y ser innovadores. Deben buscar en diversas gamas de oportunidades para lograr los mejores resultados, incluso si esto implica correr más riesgos.”

“Más riesgos significa un mayor alcance de metas y los administradores de cartera que tomen esos riesgos podrán explotar mejor las oportunidades disponibles”, agrega el director de estrategia de un ECPM de programación informática en los Estados Unidos.

Gráfico 3. Atributos de negocios de importancia estadística de los ECPM en comparación con otros: adquisiciones



Como indica también el Gráfico 3, varios factores adicionales tienen importancia estadística: en comparación con otras firmas, los ECPM obtienen un porcentaje mayor de sus objetivos de firmas de capital privado (7 % del valor de las adquisiciones de los ECPM proviene de un patrocinador financiero en comparación con el 5 % del valor de las adquisiciones de otras firmas) y están más dispuestos a ofrecer efectivo como consideración que las otras firmas (38 % del valor de las adquisiciones de los ECPM implica consideraciones de efectivo en comparación con el 30 % del valor de las adquisiciones de otras firmas).

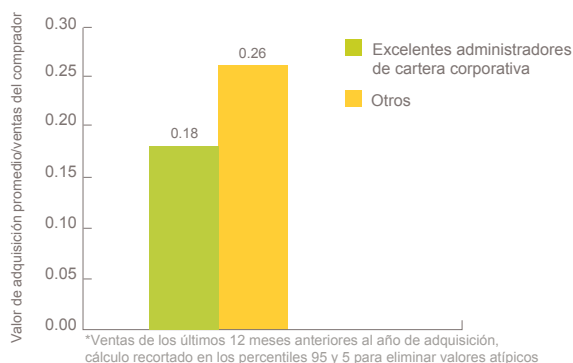
Entre las firmas de mejor rendimiento también se encuentra evidencia de una mejor ejecución, donde los ECPM logran cerrar los negocios más rápidamente que otras firmas. Específicamente, otras firmas poseen un porcentaje mayor de negocios con un tiempo más lento de concreción (definido como un periodo de tiempo mayor que el promedio para la concreción de todas las adquisiciones en la muestra) que los ECPM. El 34 % del valor de todas las adquisiciones de otras firmas demoran más tiempo en completarse, en comparación con el 33 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM.

Los ECPM también tienen más posibilidades que otras firmas de alcanzar objetivos de otras empresas públicas. El 48 % del valor de todas las adquisiciones de los ECPM proviene de un vendedor de una empresa pública en comparación con el 40 % para otras firmas.

“Los administradores de cartera deben pensar de manera creativa y ser innovadores. Deben buscar en diversas gamas de oportunidades para lograr los mejores resultados, incluso si esto implica correr más riesgos.”

Como indica el Gráfico 4, el estudio también señala que los ECPM se encargan de adquisiciones que son considerablemente más pequeñas en comparación con su propio tamaño que otras firmas. Los ECPM tienen una razón promedio del valor de adquisición respecto de sus propias ventas de 0,18 veces, en comparación con la razón promedio del valor de adquisición respecto de sus propias ventas de 0,26 veces para otras firmas. Por lo tanto, si bien las conclusiones que se trataron anteriormente indican que los ECPM participan en estrategias de adquisición más audaces y riesgosas, pareciera que quieren evitar las grandes adquisiciones transformacionales, que pueden padecer el riesgo de ejecución o integración, y en cambio es más probable que se centren en apuntar a adquisiciones “estratégicas” de tamaño más razonable que cubran los productos, la tecnología, o los huecos de mercado de su empresa.

Gráfico 4. Valor de adquisición promedio/ventas del comprador*



Esta vista está respaldada por el vicepresidente ejecutivo de desarrollo corporativo global de un ECPM de servicios profesionales en los Estados Unidos: “Es fundamental confiar en la selección inicial. Nuestro criterio de selección principal es si el objetivo podrá alcanzar las metas estratégicas de nuestra empresa y de cuán bien podrá lograrlo.”

El director de operaciones de un ECPM del sector hotelero en China explica cómo funciona esto en la práctica en su empresa: “Primero identificamos los motivos para realizar una adquisición y las mejoras específicas que buscamos en nuestras competencias estratégicas. Entonces el primer paso de la evaluación de la adquisición implica crear una lista de los posibles objetivos de la adquisición. En esta etapa, nos centramos en distinguir si se pueden adquirir los objetivos o no, y luego si sus recursos estratégicos incluyen los activos deseados o las competencias que buscamos en nuestra adquisición.”

Conserve la estrategia

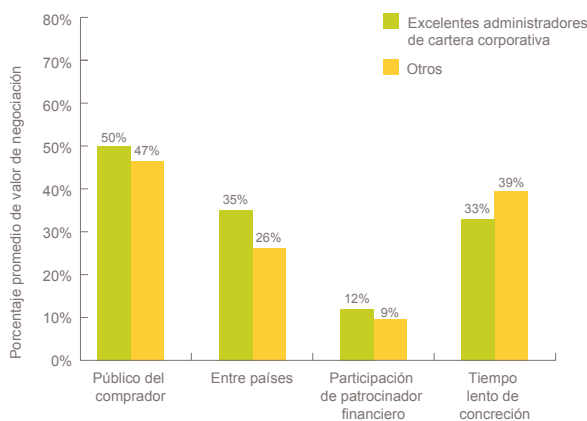
Como se indica en el Gráfico 5, al considerar únicamente la actividad de desinversión, el estudio concluye que, en comparación con otras firmas, los ECPM venden más a compradores extranjeros, donde los negocios entre países representan el 35 % del valor de todas las desinversiones, en comparación con el 26 % del valor de todas las desinversiones de otras firmas. En comparación con otras firmas, los ECPM también venden más a compradores de capital privado, con patrocinadores financieros del lado del comprador por el 12 % del valor de sus desinversiones en comparación con el 9 % para las otras firmas. En comparación con otras firmas, los ECPM también venden más a empresas públicas, donde los compradores públicos participan en el 50 % de sus desinversiones por valor en comparación con el 47 % para las otras firmas. Estos resultados señalan la capacidad de los ECPM para explotar un mayor rango de opciones estratégicas al vender activos.

Del lado de la ejecución, se observa nuevamente evidencia de que, en comparación con otras firmas, los ECPM completan sus negocios más rápidamente, con solo el 33 % de sus desinversiones por valor clasificadas como lentas en comparación con el 39 % para otras firmas.

“Nuestro criterio de selección principal es cómo el objetivo podrá alcanzar las metas estratégicas de nuestra empresa.”

La actitud de los ECPM para las desinversiones se puede resumir con los comentarios del vicepresidente sénior de desarrollo corporativo en un ECPM dedicado a la manufactura en los Estados Unidos: “Nuestro objetivo primordial para las desinversiones es vender los activos que no son principales y centrarnos en las competencias principales. En el mercado actual, buscamos despojarnos de un activo o una parte de un negocio que no forma parte del negocio principal y no produce valor alguno para nosotros.”

Gráfico 5. Atributos de negocios de importancia estadística de los ECPM en comparación con otros: desinversiones



Sepa encontrar el tiempo justo

El momento de las negociaciones de los ECPM también aporta entendimiento sobre lo que diferencia a las empresas con mejor rendimiento de las otras. Como se indica en el Gráfico 7, el estudio halla evidencia de que los ECPM son más propensos a adaptar su actividad de adquisición y desinversión de acuerdo con el estado de los mercados y otros factores temporales que las otras firmas.

Por ejemplo, como se indica en el Gráfico 6, el estudio señala que la proporción relativa de todas las adquisiciones de los ECPM cayeron incesantemente por debajo del 40 % durante el último auge de M&A en 2003-2007 (cuando los precios de los activos se inflaron) antes de mejorar rápidamente después del

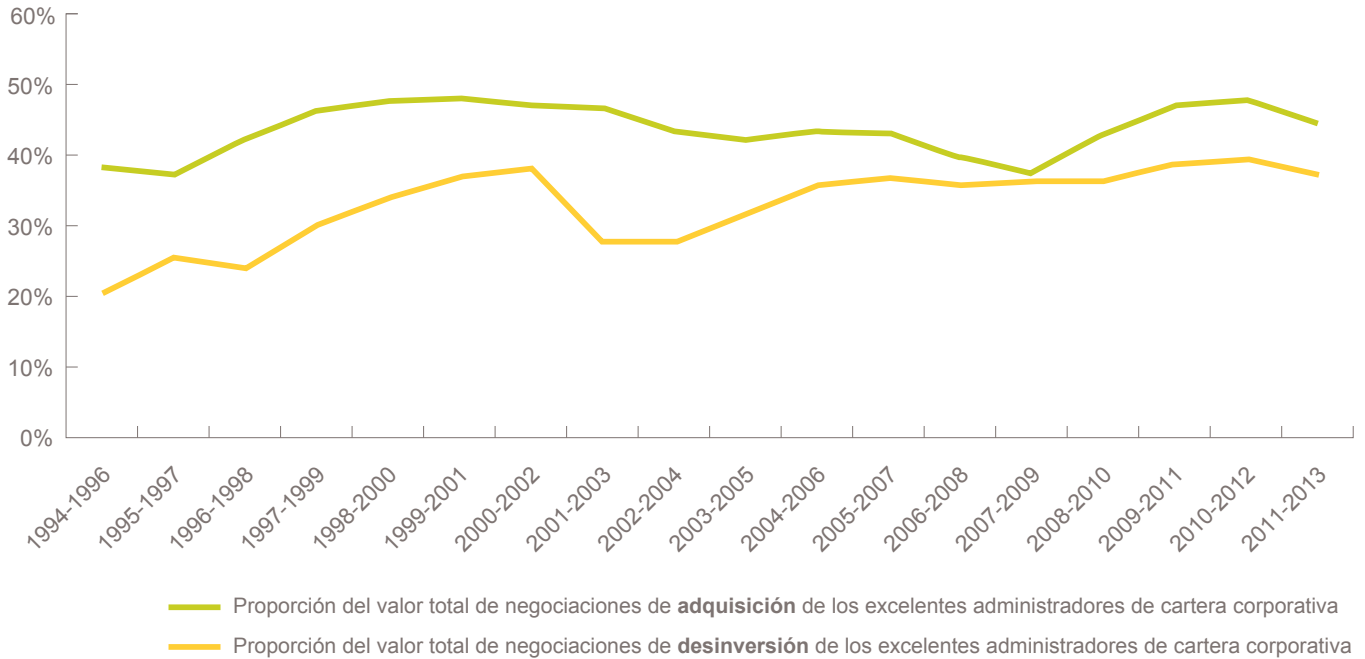
inicio de la crisis financiera mundial de 2007/2008 (cuando los compradores eran pocos y los precios de los activos cayeron abruptamente). Para las desinversiones funciona de manera opuesta: los ECPM aumentaron su participación en el valor de las desinversiones totales anunciadas durante períodos de mercados en alza, como en 1993-2000 y nuevamente en 2003-2007.

El jefe de estrategia de un ECPM de ingeniería holandés sostiene estos resultados: “El nivel de competencia es un factor fundamental en lo que respecta a M&A ya que influye directamente en las valuaciones. Cuando se intensifica la competencia, surgen las valuaciones y cuando se llega a cierto punto solemos decidir cuáles son los negocios que no tienen sentido.”

“Cuando se intensifica la competencia, surgen las valuaciones y en un punto hay que decidir cuáles son los negocios que no tienen sentido.”

“Siempre tenemos en cuenta el estado del mercado, y un mercado con una valuación muy elevada no es bueno para comprar”, añade el jefe de fusiones y adquisiciones de un ECPM de productos plásticos y caucho en Italia.

Gráfico 6. Proporción del valor total de negociaciones de adquisición y desinversión de los ECPM



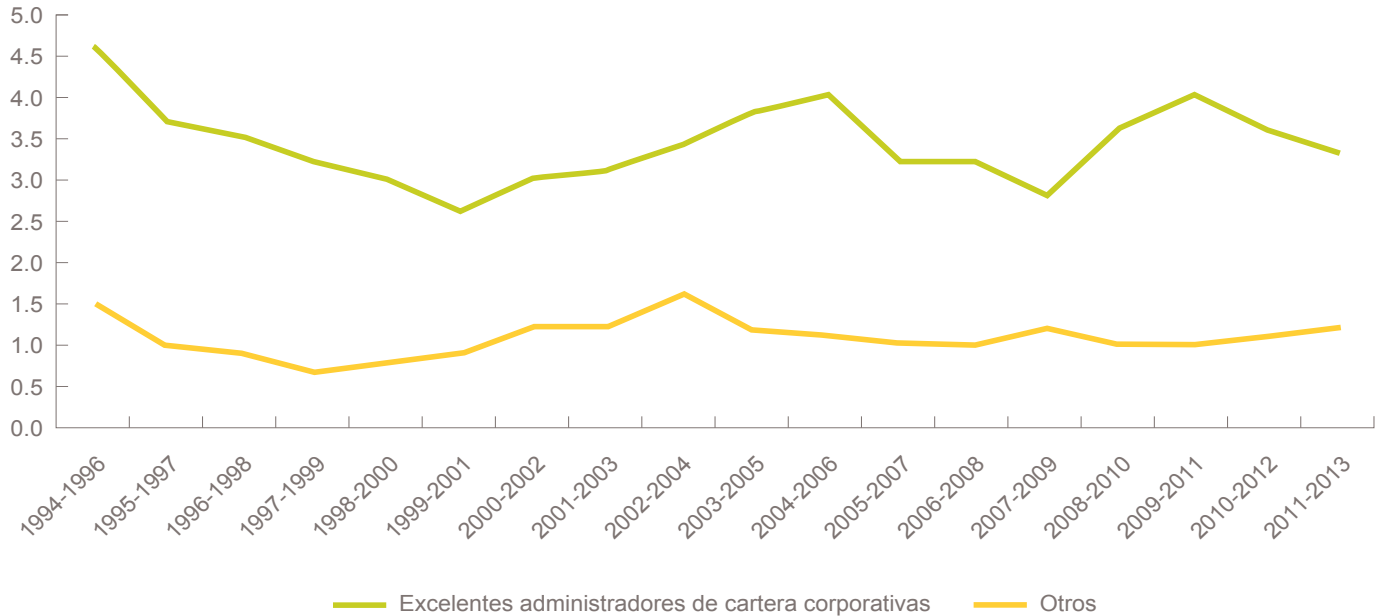
Si bien la proporción relativa del valor total de negocios de adquisición de los ECPM en comparación con otras firmas puede disminuir durante los picos de mercado, como se indica en el Gráfico 7, estas firmas de alto rendimiento continúan adquiriendo considerablemente más de lo que desinvierten, y también poseen un valor de adquisición considerablemente más elevado que la tasa de valor de desinversión que otras firmas. El director financiero de un ECPM de fabricación de productos químicos en el Reino Unido señala que aún debe considerarse la estrategia antes que el precio: “Para nosotros, depende del activo y su importancia estratégica para la empresa. Si el activo es realmente importante estratégicamente, entonces las condiciones del mercado no serán importantes.”

“Si el activo es realmente importante estratégicamente, entonces las condiciones del mercado no serán importantes.”

La importancia que las firmas de mejor rendimiento asignan al valor relativo de las adquisiciones en comparación con las desinversiones, y el momento estratégico, se puede ver al considerar la historia de la tasa de adquisición respecto al valor de las transacciones de desinversión para los ECPM en comparación con otras firmas, como se indica en el Gráfico 7. Para los ECPM, este estudio señala que el valor promedio de la tasa es de 3,4 para el período de 20 años, en comparación con un valor promedio de 1,0 para otras firmas, lo que significa que las firmas de mejor rendimiento realizan adquisiciones que valen más de tres veces lo que valen sus desinversiones.

Como se indica en el Gráfico 7, esta tasa cae rápidamente para los ECPM durante el período que lleva al colapso de Internet o la burbuja puntocom en 2000, hasta 2,6, después de lo cual los ECPM aumentan rápidamente el valor de sus adquisiciones en comparación a las desinversiones hasta 4,0 hasta mediados del auge de M&A en 2003-2007, después de lo cual la tasa cayó nuevamente a 2,8 a principios de la crisis financiera mundial en 2007/2008. Por el contrario, la tasa de adquisiciones respecto a desinversiones de otras firmas aumenta durante el período 1997-2003 a 1,6, antes de caer a 1,0 en el período previo a 2007.

Gráfico 7. Tasa de adquisición respecto a desinversión de los ECPM en comparación con otras firmas



Sin embargo, después del inicio de la crisis financiera mundial de 2007/2008, a diferencia de otras firmas, los ECPM aumentaron rápidamente el valor de sus adquisiciones respecto a las desinversiones, nuevamente al último máximo de 4,0 durante el período 2004-2006, y aprovecharon las oportunidades para realizar adquisiciones durante un período de caos sin precedente en el mercado, precios de activos en caída, y una marcada caída de la actividad de M&A mundial debido a que los compradores desaparecieron del mercado. Estos hallazgos apuntan hacia a capacidad y la disposición cada vez mayor de los ECPM, especialmente en el último ciclo económico, de participar en la medición de mercado en comparación con otras firmas (reducir el valor de adquisición relativo a las desinversiones durante períodos cuando los mercados se sobrecalientan y aumentar las adquisiciones inmediatamente después de marcadas caídas del mercado).

“Nunca deseamos desinvertir cuando las valuaciones son débiles y se encuentran por debajo de nuestras expectativas.”

“Condiciones como las valuaciones, la demanda y el rendimiento de las acciones son muy importantes. Nunca deseamos desinvertir cuando las valuaciones son débiles y se encuentran por debajo de nuestras expectativas”, revela el jefe de desarrollo corporativo de un ECPM de administración de desechos en los Estados Unidos.

“Si una empresa necesita efectivo urgentemente para sobrevivir, entonces, sin importar las valuaciones, deben desinvertir para generar efectivo. Pero es importante desinvertir cuando las valuaciones del mercado son elevadas” sugiere el director de un ECPM del sector hotelero en China.

Acerca de Cass

Como parte integral de City University London, Sir John Cass Business School se encuentra entre la elite global de las escuelas de negocios que poseen la acreditación de "triple corona" de la Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), la Association of MBAs (AMBA) y el European Quality Improvement System (EQUIS). Formamos parte constantemente de los mejores programas y escuelas de negocios del mundo, y esto, junto con una reputación establecida desde hace 40 años por la excelencia en la investigación y la educación de negocios, nos permite atraer a algunos de los mejores profesionales, estudiantes y empresas del mundo a nuestra exclusiva red Cass.

Nuestra cartera educativa se extiende desde títulos de grado, calificados en el primer puesto en Londres y el cuarto del Reino Unido para administración de empresas según la Guía Universitaria de The Guardian 2014 (The Guardian University Guide 2014), hasta las investigaciones innovadoras que realizan aproximadamente 100 estudiantes de postgrado en PhD. Cass también es el proveedor europeo más grande de cursos de especialización en licenciaturas, con 18 programas que varían desde Ciencia actuarial y Finanzas hasta Bienes raíces y Transporte. Nuestra facultad de Finanzas, la más grande de Europa, realiza investigaciones clasificadas en el 2do puesto en Europa. La facultad Actuarial realiza investigaciones de seguros y riesgo que se encuentran en el 2do puesto a nivel mundial. El estudio independiente más grande del mundo ubica las investigaciones de Cass en el 3er puesto de Europa.

Para más información, visite: www.cass.city.ac.uk

Acerca de Remark

Remark, la división de publicación, investigación de mercado y eventos de The Mergermarket Group, ofrece diversos servicios que permiten a los clientes la oportunidad de mejorar el perfil de su marca y desarrollar nuevas oportunidades de negocios. Remark publica más de 60 informes de liderazgo y realiza más de 70 eventos en todo el mundo cada año, lo que le permite a sus clientes demostrar sus conocimientos y destacar sus credenciales en un mercado, sector o producto en particular.

Remark forma parte de The Mergermarket Group.

Para obtener más información, visite:

www.mergermarketgroup.com/events-publications

Acerca de IntraLinks

En 1996, IntraLinks (NYSE: IL) fue el primero en utilizar las soluciones de software como servicio para la colaboración entre negocios y transformó el modo en que las empresas trabajan, inicialmente para los mercados de capitales de deuda y las comunidades de M&A. Actualmente, IntraLinks ofrece a las empresas globales la posibilidad de compartir contenidos y colaborar con socios comerciales sin perder el control sobre la información. A través de la plataforma IntraLinks, las empresas y terceros pueden compartir y colaborar, de manera segura, en los documentos más confidenciales, a la vez que se mantiene el cumplimiento de las políticas que mitigan el riesgo empresarial y el cumplimiento regulatorio.

IntraLinks Dealspace®

La solución de cuarto de datos virtual (VDR) y administración de negocios líder en el mercado respalda a todas las partes involucradas durante el ciclo de vida de M&A: desde la preparación del negocio hasta el marketing, la diligencia debida, el cierre y la integración posterior a la fusión. IntraLinks Dealspace permite que los asesores financieros, asesores legales y encargados del desarrollo corporativo colaboren de manera segura y compartan la información confidencial mientras mantienen el control absoluto del contenido.

Global

IntraLinks Dealspace le permite conectarse con la red más grande de negociadores de M&A en la plataforma más utilizada, con más de 3,1 millones de usuarios. IntraLinks Dealnexus® es la red social profesional de M&A más grande del mundo, utilizada por más de 6500 firmas, incluido el capital privado, los asesores financieros, las corporaciones y las "family offices", para crear y localizar oportunidades de adquisición y posibles compradores para las desinversiones.

Dispositivos móviles

La aplicación IntraLinks Secure Mobile para iPad® y iPhone® permite que los participantes en la negociación trabajen en movimiento y mantengan los negocios en orden. Cargue documentos y otorgue permisos, envíe alertas, administre los procesos de Q&A, agregue usuarios y vea los informes gráficos sobre el acceso a los documentos.

Rapidez

IntraLinks Dealspace lo ayuda a cerrar negocios más rápidamente, con Internet privada global, IntraLinks Designer™ para una configuración de VDR veloz, soporte de archivos nativos sin complementos, y flujos de trabajo de Q&A. Los usuarios pueden abrir archivos protegidos de Microsoft Office® en sus aplicaciones nativas, fundamental para visualizar el contenido de las plantillas de cálculo con exactitud, incluidas las pestañas y fórmulas de las células.

Visite artofthedeal.intralinks.com

