



Masters of the Deal: Parte 2

Aprendendo com as empresas mais bem-sucedidas

Estudo realizado pelo Centro de Pesquisas de M&A da Cass Business School e pela Intralinks | Maio de 2015

© Intralinks 2015. Todos os direitos reservados.

Índice

Resumo Executivo	4
Introdução e Metodologia	5
Estratégias de Negociação dos “Excelentes Gestores de Portfólio Corporativo”, ou “ECPMs”, em inglês	6
Sobre a Cass	12
Sobre a Remark	12
Sobre a Intralinks	13



Resumo Executivo

Este estudo investiga duas áreas distintas, porém, relacionadas. **Mestres da negociação: Parte 1**, cujas conclusões são descritas em um relatório divulgado em novembro de 2014, identifica o relacionamento entre a criação de valor para os acionistas e as atividades de fusões e aquisições (M&A) de uma amostra global extremamente grande de empresas de capital aberto nos últimos 20 anos. Masters of the Deal: Part 2 (“Mestres da negociação: Parte 2”), cujos resultados são apresentados neste relatório, examina as estratégias de M&A de um grupo de elite das empresas mais bem-sucedidas, que demonstraram criação sustentada e acima da média de valor para os acionistas pela atividade de M&A (chamadas, neste relatório, de “Excelentes Gestores de Portfólio Corporativo”, ou ECPMs), para determinar se as estratégias de M&A dos ECPMs compartilham atributos comuns que se mostrem estatisticamente diferentes das estratégias de M&A de outras empresas e identificar tais atributos. De um total de mais de 25.000 empresas em todo o estudo, 1.469 foram identificadas como ECPMs; portanto, ECPMs formam menos de 6% da amostra, o que torna esse grupo realmente único.

Em conjunto com esse estudo, a Remark conduziu entrevistas com 30 diretores e executivos seniores que trabalham em ECPMs. Esses profissionais compartilham seu conhecimento e fornecem contexto para as conclusões.

As principais conclusões de Masters of the Deal: Parte 2 são as seguintes:

Excelentes gestores de portfólio corporativo têm estratégias de M&A mais ousadas, com maior risco de execução

ECPMs envolvem-se em uma proporção mais alta de negociações mais arriscadas, como aquisições internacionais e hostis, do que outras empresas. Negociações internacionais respondem por 38% do valor de todas as aquisições realizadas por ECPMs, em comparação com 28% do valor de todas as aquisições realizadas por outras empresas. ECPMs efetuam quatro vezes mais aquisições arriscadas que outras empresas, com essas aquisições de controle acionário respondendo por 0,8% do valor de todas as aquisições por ECPMs, em comparação com 0,2% do valor de todas as aquisições por outras empresas.

Excelentes gestores de portfólio corporativo concluem negociações com maior rapidez

ECPMs têm uma proporção inferior de negociações com conclusão lenta que outras empresas. 33% do valor de todas as aquisições e 33% do valor de todas as alienações realizadas por ECPMs têm conclusão lenta, enquanto 34% do valor de todas as aquisições e 39% do valor de todas as alienações efetuadas por outras empresas têm conclusão lenta.

Excelentes gestores de portfólio corporativo têm maior envolvimento com patrocinadores financeiros e empresas de capital aberto

ECPMs envolvem-se em uma proporção maior de negociações em que a contraparte é uma empresa de private equity ou uma empresa pública, em comparação com outras empresas. 7% do valor de todas as aquisições e 12% do valor de todas as alienações por ECPMs são atingidos com um patrocinador financeiro, em comparação com 5% do valor de todas as aquisições e 9% do valor de todas as alienações realizadas por outras empresas. 48% do valor de todas as aquisições e 50% do valor de todas as alienações por ECPMs são atingidos com outra empresa pública, em comparação com 40% do valor de todas as aquisições e 47% do valor de todas as alienações realizadas por outras empresas.

Excelentes gestores de portfólio corporativo empregam mais pagamentos totalmente em dinheiro nas aquisições

ECPMs têm uma proporção maior de aquisições com pagamento totalmente em dinheiro que outras empresas. 38% do valor de todas as aquisições realizadas por ECPMs são totalmente em dinheiro, em comparação com 30% do valor de todas as aquisições realizadas por outras empresas.

Excelentes gestores de portfólio corporativo assumem aquisições menores em relação ao tamanho de suas próprias empresas, que outras empresas

O estudo revela uma diferença significativa no tamanho relativo das aquisições feitas por ECPMs em comparação com outras empresas. O valor médio das aquisições efetuadas por ECPMs é 0,18 vezes o de suas próprias vendas, enquanto o valor médio de aquisições efetuadas por outras empresas é 0,26 vezes o de suas próprias vendas.

Excelentes gestores de portfólio corporativo obtêm um valor significativamente maior com aquisições que com alienações, em comparação com outras empresas

ECPMs obtêm um valor três vezes superior com aquisições que com alienações: a relação média entre o valor de aquisições e o valor de alienações efetuadas por ECPMs é de 3,4 vezes, em comparação com 1,0 vez, em outras empresas.

Excelentes gestores de portfólio corporativo fazem ajustes significativos, para que suas estratégias de M&A se alinhem às condições de mercado e tirem proveito das oportunidades de valorização

O estudo revela evidências de que os ECPMs demonstram maior atenção ao momento certo de fazer negócios, em comparação com outras empresas, reduzindo significativamente o valor das aquisições em relação às alienações durante períodos em que os mercados de M&A e níveis de valorização estão aumentando fortemente e podem estar superaquecidos, e aumentando de forma significativa o valor das aquisições em relação às alienações imediatamente após drásticas viradas no mercado.

Introdução e Metodologia

Este estudo é único, por duas razões. Em primeiro lugar, seu tamanho e escala, em termos do número de empresas mundiais e transações de M&A analisadas (mais de 25.000 empresas e mais de 265.000 negociações), durante um período muito longo (1994 a 2013, isto é, 20 anos), tornam os resultados bastante sólidos e pouco suscetíveis de serem afetados pelo viés de amostragem – especialmente porque o tamanho da amostra reflete muito mais o contingente total de empresas globais, em comparação com estudos anteriores. Em segundo lugar, diferentemente de muitos estudos anteriores que, ao tentar investigar a criação de valor para os acionistas resultante das atividades de M&A, mensuravam o impacto das transações individuais durante períodos relativamente curtos, nós acreditamos que este é o primeiro estudo abrangente que combina os resultados observados nas pesquisas relativas ao efeito das atividades de M&A no desempenho das companhias dentro do contexto total de seus programas de M&A, durante diferentes períodos de tempo.

A amostra das empresas neste estudo abrange todo o conjunto global de dados de empresas de capital aberto com capitalização de mercado mínima de US\$ 10 milhões, cujas ações foram ativamente negociadas entre 1994 e 2013. A informação sobre empresas e seus respectivos dados foram obtidos da Thomson Reuters Datastream®. As atividades de M&A (aquisições e alienações) dessas empresas durante o período do estudo foram obtidas da Thomson Reuters SDC Platinum®, restringindo a pesquisa ao valor mínimo de transação de US\$ 1 milhão (apenas para empresas-alvo dos EUA e Reino Unido) e porcentagem de participação pelo adquirente de até um máximo de 49% antes do anúncio.

O desempenho básico das empresas é definido como os retornos totais aos acionistas (desempenho do preço da ação acrescido de dividendos) medidos durante períodos consecutivos de três anos, de 1994 até 2013 (por exemplo, 1994-1996, 1995 a 1997, 1996-1998, e assim por diante). Esses números brutos foram então ajustados pelo índice de retorno total durante três anos equivalente ao índice de crescimento do mercado primário de ações da localidade onde as empresas são listadas, e a estatística resultante foi então expressa como uma taxa anual de crescimento composta em um período de três anos, obtendo, assim, uma maneira consistente de comparar a performance dessas empresas com base no crescimento percentual anual normalizado de mercado para retorno total ao acionista.

As empresas são adicionalmente classificadas de acordo com a frequência de sua atividade de M&A em cada período de três anos e por sua maturidade, com base no período de tempo desde o sua primeira oferta pública. A frequência da atividade de M&A em cada período é definida como “inativa” (sem

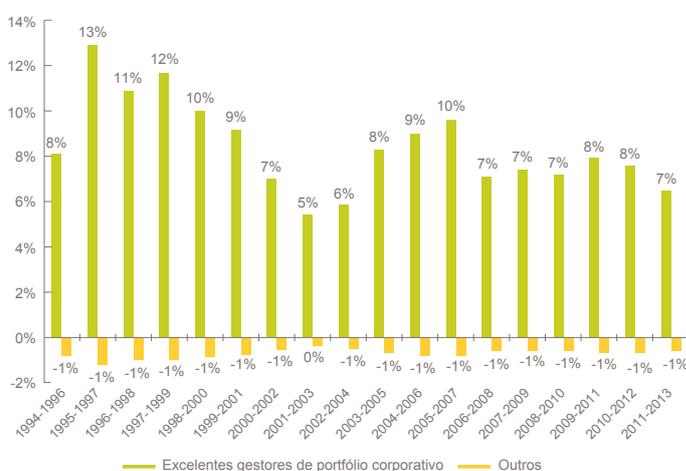
negócios anunciados em um período de três anos), “ativa” (um ou dois negócios anunciados e concluídos subsequentemente em um período de três anos), “muito ativa” (três a cinco negócios anunciados e concluídos subsequentemente em um período de três anos) ou “extremamente ativa” (seis ou mais negócios anunciados e concluídos posteriormente em um período de três anos). A maturidade de uma empresa em cada período de três anos define-se como “jovem” (há três anos na bolsa de valores, no máximo), “média” (há mais de três anos na bolsa de valores, mas menos de 10 anos) ou “madura” (na bolsa há 10 anos ou mais).

Essas classificações permitem a análise do desempenho das empresas ao longo das dimensões equivalentes de frequência de M&A e maturidade da empresa.

Para se qualificar como ECPM, uma empresa precisa ter um alto nível de atividade de M&A - definida como anúncio de no mínimo uma nova aquisição ou alienação em pelo menos 75% dos períodos em que a empresa estiver relacionada no estudo. Um ECPM também deve ter uma taxa normalizada anual de retorno ao acionista acima da média do seu grupo de pares de maturidade em mais de 50% de todos os períodos nos quais a empresa estiver relacionada no estudo.

O gráfico 1 mostra os retornos anuais totais médios e normalizados aos acionistas dos ECPMs, em comparação com outras empresas com atividade de M&A nos períodos cobertos pelo estudo. O retorno anual total médio e normalizado para os acionistas dos ECPMs durante todo o período é de 8,3%, em comparação com - 0,7% para outras empresas com atividade de M&A.

Gráfico 1. Retorno anual total médio e normalizado de ECPMs x outras empresas



Estratégias de Negociação dos “Excelentes Gestores de Portfólio Corporativo”, ou “ECPMs”, em inglês

As conclusões da primeira parte deste estudo, descritas em “Mestres da Negociação: Parte 1”, sugerem que as empresas podem obter retornos totais superiores aos acionistas com um programa de gerenciamento de portfólio de M&A que inclua diversas aquisições por ano em média e, ao mesmo tempo, a realização de um número limitado de alienações (uma ou duas a cada três anos), no mínimo três anos após a abertura do capital.

Em virtude dessas conclusões, será que podemos identificar atributos comuns das estratégias de M&A de empresas com alto desempenho consistente, que possam servir como principais indicadores do seu desempenho, e até que ponto essas estratégias diferem daquelas da maioria das empresas com atividade de M&A?

Para responder a esta pergunta, um grupo de elite das empresas de maior sucesso em M&A, chamadas neste relatório de “Excelentes Gestores de Portfólio Corporativo”, ou ECPMs, é definido com base na frequência de sua atividade de M&A e em sua capacidade para superar de modo consistente o seu grupo de pares de maturidade, em termos da criação de valor para os acionistas (consulte Introdução e Metodologia, na página 5). As negociações realizadas por esse grupo de empresas de alto desempenho são analisadas para a identificação das principais variáveis com importância estatística, quando comparadas ao grupo de empresas não-ECPMs (“outras”), o que permite a extração de conclusões sólidas em relação aos fatores comuns associados a ser uma empresa com “excelente” gestão do portfólio corporativo.

A excelência exige a adoção de riscos

Uma conclusão importante é que ECPMs têm estratégias mais ousadas de M&A, com maior risco de execução, que outras empresas. Quando observamos a atividade total de M&A (que inclui aquisições e alienações), os ECPMs assumem negociações de maior valor, internacionais e arriscadas, em comparação com outras empresas, como uma proporção de sua atividade total de M&A

“Atualmente, a atividade de M&A representa uma estratégia bem explorada. Assim, as oportunidades foram reduzidas e negociações sem riscos tendem a não gerar os resultados desejados.”

Observando esses resultados com maior atenção, como mostra o Gráfico 2, o estudo revela que negociações internacionais respondem por 37% da atividade total de M&A por valor de transação para os ECPMs, em comparação com 26% em outras empresas. Os resultados em relação a negociações arriscadas são ainda mais acentuados, com essas transações representando 1% das negociações totais por valor para os ECPMs – o dobro dos 0,5% observado para outras empresas.

Gráfico 2. Atributos estatisticamente significativos de negociações dos ECPMs em relação a outros: aquisições e alienações



Em conjunto, essas conclusões sugerem que ECPMs se dispõem a assumir maior grau de risco em suas estratégias de M&A, o que pode levar a um desempenho superior, em vez de manterem o foco nos negócios mais simples e mais fáceis de conquistar. O vice-presidente de desenvolvimento corporativo em um ECPM de engenharia do Reino Unido concorda com este resultado: “Atualmente, a atividade de M&A representa uma estratégia bem explorada. Assim, as oportunidades foram reduzidas e negócios sem riscos tendem a não gerar os resultados desejados. Portanto, no ambiente atual, os gestores de portfólio precisam assumir riscos.”

Como mostra o Gráfico 2, os ECPMs também se envolvem mais com empresas de private equity e empresas públicas do que outras empresas, quando compram e vendem ativos. 10% do valor das aquisições e alienações de ECPMs são atingidos com uma empresa de private equity, em comparação com 7% do valor de aquisições e alienações realizadas por outras empresas. 50% do valor das aquisições e alienações de ECPMs são atingidos com outra empresa de capital aberto, em comparação com 43% do valor de aquisições e alienações realizadas de outras empresas.

Mantenha todas as opções em aberto

É possível obter conclusões adicionais sobre as características das negociações dos ECPMs decompondo-se a análise anterior (que considera a atividade total de negociações, incluindo aquisições e alienações) em análises separadas de atividades de aquisições e alienações.

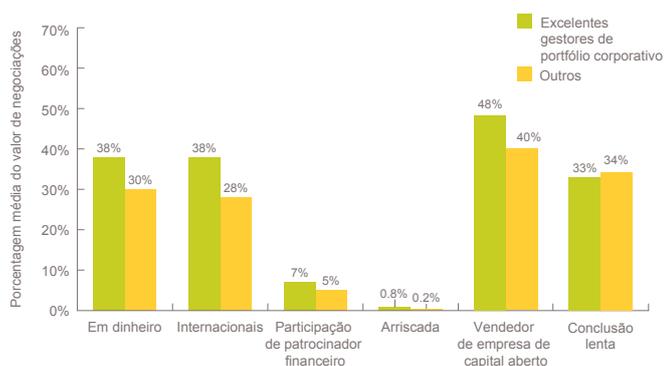
Como mostra o Gráfico 3, ao considerarmos apenas a atividade de aquisições, os ECPMs envolvem-se em negociações de maior risco que outras empresas, com uma porcentagem mais alta de aquisições internacionais e arriscadas.

A tendência de envolvimento das empresas de maior desempenho em aquisições internacionais é um terço maior que em outras empresas, com as aquisições internacionais perfazendo até 38% do valor de todas as aquisições realizadas pelos ECPMs, em comparação com 28% do valor de todas as aquisições efetuadas por outras empresas. Os ECPMs também realizam quatro vezes mais aquisições arriscadas que outras empresas, com essas aquisições respondendo por 0,8% do valor de todas as aquisições por ECPMs, em comparação com 0,2% do valor de todas as aquisições feitas por outras empresas.

O diretor de estratégia em um ECPM holandês de engenharia pondera sobre esses resultados: “Atualmente, o mercado de M&A está muito competitivo e há menos oportunidades. Isso significa que os gestores de portfólio precisam ter ideias criativas e inovadoras. Eles precisam observar uma faixa diversificada de oportunidades para atingirem os melhores resultados, mesmo que isso signifique assumir maiores riscos.”

“Mais riscos significam um escopo maior de alvos de negócios, e os gestores de portfólio que assumem esses riscos podem explorar melhor as oportunidades disponíveis”, acrescenta o diretor de estratégia de um ECPM de programas de informática norte-americano.

Gráfico 3. Atributos de negociação estatisticamente significativos dos ECPMs em relação a outras empresas: aquisições



Como demonstra o Gráfico 3, diversos fatores adicionais são estatisticamente significativos – em comparação com outras empresas, os ECPMs adquirem uma porcentagem maior das empresas visadas dentre empresas de private equity (7% do valor das aquisições de ECPMs provêm de um patrocinador financeiro, contra 5% do valor das aquisições de outras empresas) e também estão mais dispostos a oferecer pagamento totalmente em dinheiro que outras empresas (38% do valor das aquisições de ECPMs envolvem remuneração totalmente em dinheiro, contra 30% do valor das aquisições por outras empresas).

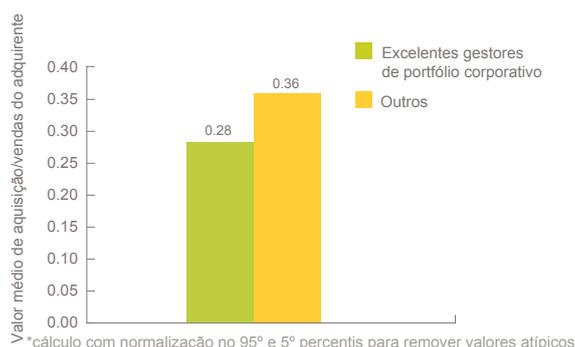
Entre as empresas de melhor desempenho existem também evidências de melhor execução, já que ECPMs concluem negócios com maior rapidez que outras empresas. Especificamente, o estudo revela que outras empresas têm uma porcentagem maior de negociações que ECPMs, com um tempo mais longo até a conclusão (definido como o tempo maior que o tempo médio para a conclusão de todas as aquisições descritas na amostra). 34% do valor de todas as aquisições efetuadas por outras empresas têm conclusão lenta, em comparação com 33% do valor de todas as aquisições efetuadas por ECPMs.

ECPMs também estão mais propensos que outras empresas a adquirir empresas visadas dentre outras empresas de capital aberto. 48% do valor de todas as aquisições realizadas por ECPMs provêm de empresas de capital aberto à venda, em relação a 40% em outras empresas.

“Gestores de portfólio precisam ter ideias criativas e inovadoras. Eles precisam observar uma faixa diversificada de oportunidades para atingirem os melhores resultados, mesmo que isso signifique assumir maiores riscos.”

Como mostra o Gráfico 4, o estudo também constatou que os ECPMs assumem aquisições significativamente menores em comparação com o seu próprio tamanho do que outras empresas. No caso dos ECPMs, a relação média entre o valor das aquisições e o valor das próprias vendas é de 0,18 vezes em comparação com outras empresas, cuja relação média entre o valor das aquisições e as próprias vendas é de 0,26 vezes. Portanto, embora as conclusões descritas anteriormente indiquem que os ECPMs se envolvem em estratégias de aquisição mais ousadas e mais arriscadas, eles parecem preferir evitar grandes aquisições transformacionais, que podem sofrer o risco de execução ou integração; em vez disso, estão mais propensos a focar em aquisições “estratégicas”, com tamanho mais razoável, que atendem às necessidades de produto, tecnologia ou mercado de seus negócios.

Gráfico 4. Valor médio de aquisição/vendas do adquirente*



Esta visão é apoiada pelo vice-presidente executivo de desenvolvimento corporativo global de um ECPM de serviços profissionais nos EUA: “É fundamental ter confiança na seleção inicial em si mesma. O nosso principal critério de seleção é o grau em que a empresa visada poderá atender aos objetivos estratégicos da nossa empresa.”

O diretor de operações de um ECPM de hotéis e hospitalidade

na China explica como isso ocorre na prática, na sua empresa: “Primeiro, identificamos os motivos para fazermos uma aquisição e as melhorias específicas que buscamos para as nossas competências estratégicas. Depois, o nosso primeiro estágio na triagem da aquisição envolve a criação de uma lista de alvos potenciais de aquisição. Durante esse estágio, nos concentramos na possibilidade de as empresas visadas poderem ou não ser adquiridas e, então, se os seus recursos estratégicos incluem as competências ou os ativos necessários que buscamos na nossa aquisição.”

Mantenha sua estratégia

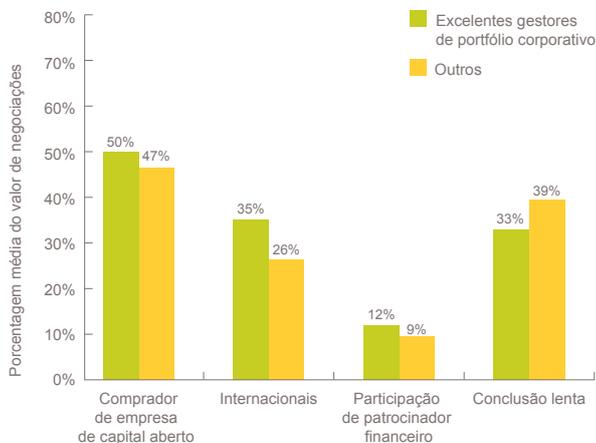
Como mostra o Gráfico 5, ao considerar apenas a atividade de alienação de ativos, o estudo revela que, em comparação com outras empresas, os ECPMs vendem mais para compradores estrangeiros, com negócios internacionais respondendo por 35% do valor de todas as suas alienações de ativos, em comparação com 26% do valor de todas as alienações efetuadas por outras empresas. Em comparação com outras empresas, os ECPMs também vendem mais para compradores de private equity, com patrocinadores financeiros do comprador responsáveis por 12% do valor de suas alienações de ativos, contra 9% em outras empresas. Em comparação com outras empresas, os ECPMs vendem mais para empresas de capital aberto, com compradores públicos envolvidos em 50% de suas alienações em termos de valor, em comparação com 47% em outras empresas. Estes resultados apontam para a capacidade dos ECPMs de explorar uma maior variedade de opções estratégicas ao venderem ativos.

Em termos de execução, há novamente evidências de que, em comparação com outras empresas, os ECPMs concluem as negociações com maior rapidez, e apenas 33% de suas alienações por valor têm conclusão lenta, em comparação com 39% em outras empresas.

“Nosso principal critério de seleção é o grau em que a empresa visada poderá atender aos objetivos estratégicos de nossa empresa.”

A atitude dos ECPMs em relação a alienações pode ser resumida pelos comentários de um vice-presidente sênior de desenvolvimento corporativo em um ECPM do setor industrial: “Nosso principal objetivo no caso de alienações é vender ativos secundários e manter o foco nas competências centrais. No mercado atual, tentaremos vender um ativo ou parte de um negócio que não faz parte do negócio principal e não nos traz qualquer valor.”

Gráfico 5. Atributos estatisticamente significativos de negociações dos ECPMs em relação a outras empresas: alienações



Escolher o momento certo

O senso de oportunidade das negociações realizadas por ECPMs também nos informa sobre aquilo que diferencia as empresas de melhor desempenho do restante. Como mostram os Gráficos 6 e 7, o estudo revela que ECPMs estão mais propensos que outras empresas a ajustar sua atividade de aquisições e alienações, dependendo do nível dos mercados e de outros fatores ligados ao momento oportuno.

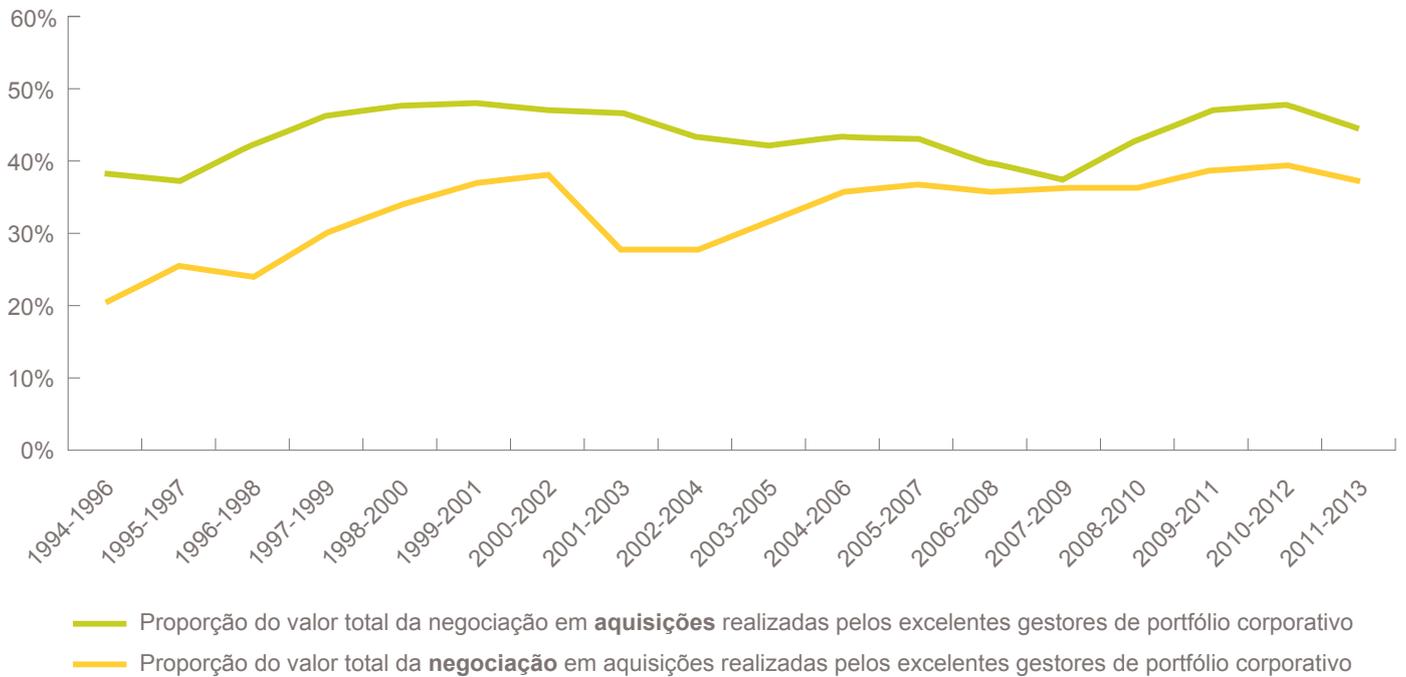
Por exemplo, como mostra o Gráfico 6, o estudo constatou que a proporção relativa de todas as aquisições realizadas por ECPMs caiu de forma constante para menos de 40% durante o último “boom” de M&A entre 2003 e 2007 (quando os preços dos ativos foram inflacionados) antes de subirem acentuadamente após o início da crise financeira global em 2007/2008 (quando os compradores eram escassos e os preços dos ativos caiu acentuadamente). No caso de alienações, o oposto é verdadeiro, pois os ECPMs aumentaram a cota do valor das alienações totais anunciadas durante os períodos de mercados em ascensão, como de 1993 a 2000, e novamente de 2003 a 2007.

O diretor de estratégia de um ECPM holandês de engenharia comprova essas conclusões: “O nível de concorrência é um fator crítico no que se refere a M&A, já que influencia diretamente as avaliações de preços. Quando a concorrência se intensifica, os valores sobem e, em dado momento, muitas vezes decidimos que certos negócios não valem a pena.”

“Quando a concorrência se intensifica, os valores sobem e, em dado momento, muitas vezes decidimos que certos negócios não valem a pena.”

“Nós sempre consideramos a condição do mercado, e um mercado com valores muito altos não é bom para a compra”, adiciona o diretor de fusões e aquisições de um ECPM italiano de produtos de plástico e borracha.

Gráfico 6. Proporção de valores totais de negociações de aquisições e alienações realizadas por ECPMs



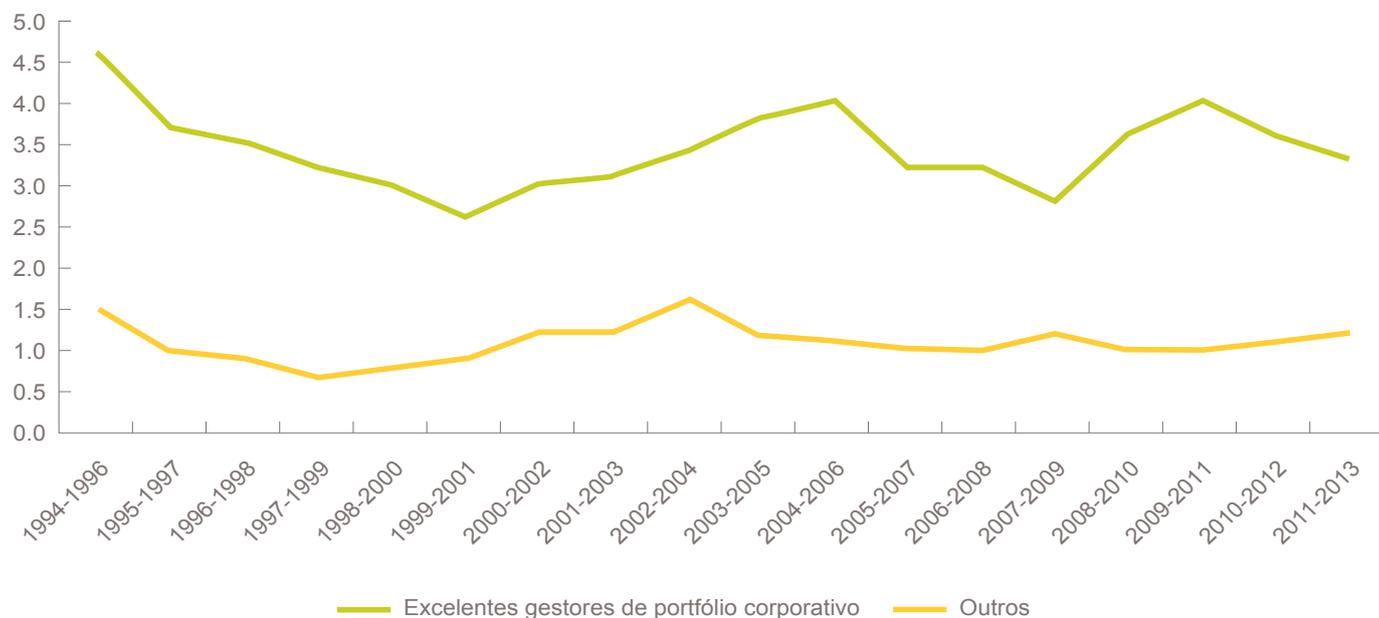
Embora a proporção relativa de valor total de negociações de aquisições realizadas por ECPMs, em comparação com outras empresas, possa cair durante picos do mercado, como mostra o Gráfico 7, essas empresas de alto desempenho continuam a realizar um volume significativamente maior de aquisições que de alienações, e também têm um valor significativamente maior de aquisições em relação ao valor de alienações que outras empresas. O Diretor Financeiro de um ECPM fabricante de produtos químicos no Reino Unido aponta que a estratégia ainda precisa ser considerada antes do preço: “Para nós, tudo depende do ativo e de sua importância estratégica para a nossa empresa. Se o ativo é muito importante em termos estratégicos, as condições de mercado não importam.”

“Se o ativo é muito importante em termos estratégicos, as condições de mercado não importam.”

É possível ver a importância que as empresas de melhor desempenho dão ao valor relativo das aquisições, em comparação com alienações de ativos e ao momento da realização do negócio, analisando-se o histórico da relação entre o valor de transações de aquisições e de alienações realizadas por ECPMs, em comparação com outras empresas, como mostra o Gráfico 7. No caso de ECPMs, o estudo conclui que o valor médio dessa relação é de cerca de 3,4 durante o período de 20 anos, em comparação com o valor médio de 1,0 em outras empresas, significando que as empresas de melhor desempenho estão fazendo aquisições com valor superior a três vezes aquele das suas alienações de ativos.

Conforme mostra o gráfico 7, no caso de ECPMs essa relação cai rapidamente durante o período que antecede o colapso da bolha da Internet e das empresas “pontocom”, para uma baixa de 2,6, após o que as ECPMs aumentam acentuadamente o valor de suas aquisições em comparação com alienações de ativos, com uma alta de 4,0 até o meio do “boom” de M&A no período de 2003 a 2007, quando a relação cai novamente para uma baixa de 2,8 no início da crise financeira global em

Gráfico 7. Relação entre aquisições e alienações realizadas por ECPMs, em comparação com outras empresas



2007/2008. Por outro lado, a relação entre as aquisições e alienações de ativos em outras empresas aumenta ao longo do período 1997 a 2003 até 1,6, antes de cair para 1,0 no período até o ano de 2007.

Contudo, após o início da crise financeira global em 2007/2008, em contraste com outras empresas, os ECPMs aumentaram rapidamente o valor das suas aquisições em relação às alienações – voltando ao último aumento de 4,0 visto no período de 2004 a 2006, aproveitando as oportunidades de fazer aquisições durante um período de turbulência sem precedentes no mercado, com a queda dos preços de ativos e a acentuada queda na atividade global de M&A, à medida que os compradores desapareciam do mercado. Essas conclusões apontam para a maior disponibilidade e capacidade dos ECPMs, especialmente durante o último ciclo econômico, de aproveitarem o momento certo do mercado, em comparação com outras empresas (reduzindo o valor das aquisições em relação a alienações de ativos durante períodos em

que os mercados se tornar superaquecidos, e aumentando as aquisições imediatamente após quedas acentuadas do mercado).

“Nunca temos a intenção de alienar ativos quando os valores estão aquém das nossas expectativas.”

“Condições como avaliações de valor, demanda e desempenho das ações são muito importantes. Nunca temos a intenção de alienar ativos quando os valores estão aquém das nossas expectativas”, revela o diretor de desenvolvimento corporativo de um ECPM de gestão de resíduos dos EUA.

“Se uma empresa precisar urgentemente de caixa para sobreviver, ela terá de alienar ativos para gerar caixa, seja qual for o valor da alienação. Contudo, é importante desfazer-se de ativos quando as avaliações de mercado estão altas”, sugere o diretor de operações de um ECPM de hotéis e hospitalidade da China.

Sobre a Cass

Como parte integrante da City University de Londres, a Sir John Cass Business School está entre a elite global das faculdades de administração que mantêm o padrão ouro de credenciamento “tríplice coroa”, da Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), Association of MBAs (AMBA) e Sistema Europeu de Melhoria da Qualidade (EQUIS). Somos classificados de forma consistente entre as melhores faculdades e programas de administração do mundo, o que, juntamente com uma firme reputação de 40 anos de excelência em educação para pesquisas e negócios, nos permite atrair alguns dos melhores acadêmicos, estudantes e empresas de todo o mundo na nossa rede exclusiva da Cass.

O nosso portfólio educacional abrange os nossos programas de graduação, classificados em primeiro lugar em Londres e em quarto lugar no Reino Unido para Administração (conforme o Guia de Universidades do The Guardian em 2014), bem como pesquisas inovadoras realizadas por aproximadamente 100 alunos de doutorado. A Cass também é a principal fornecedora de cursos de mestrado na Europa, com 18 programas que abrangem desde Ciências Atuariais e Finanças até Transações Imobiliárias e Transporte. A nossa faculdade de Finanças, a maior da Europa, produz pesquisas classificadas em segundo lugar em todo o continente. A faculdade de Ciências Atuariais produz pesquisas sobre seguros e risco e está classificada como a 2ª melhor do mundo. O maior estudo independente do mundo posiciona as pesquisas da Cass em terceiro lugar em toda a Europa.

Para obter mais informações, visite: www.cass.city.ac.uk

Sobre a Remark

A Remark, a divisão editorial, de pesquisas de mercado e eventos do The Mergermarket Group, oferece uma gama de serviços que dá aos clientes a oportunidade de melhorar o perfil de suas marcas e desenvolver novas oportunidades de negócios. A Remark publica mais de 60 relatórios de liderança inspiradora e realiza mais de 70 eventos no mundo inteiro a cada ano, permitindo que seus clientes demonstrem seus conhecimentos e destaquem suas credenciais em determinado mercado, setor ou produto.

A Remark faz parte do The Mergermarket Group.

Para saber mais, visite:

www.mergermarketgroup.com/events-publications

Sobre a Intralinks

Em 1996, a Intralinks (NYSE: IL) foi pioneira no uso de soluções de software-como-um-serviço para colaboração entre empresas e transformou o modo como as empresas trabalham, inicialmente no mercado de capitais de dívida e comunidades de M&A. Atualmente, a Intralinks permite que empresas globais compartilhem conteúdo e colaborem com os parceiros de negócios, sem perderem o controle sobre as informações. Por meio da plataforma Intralinks, empresas e terceiros podem compartilhar e trabalhar em conjunto, até mesmo nos documentos mais confidenciais — mantendo a conformidade com políticas que atenuam riscos corporativos e regulamentares.

Intralinks Dealspace®

A solução líder de mercado de data room virtual (VDR) de gestão de negócios que oferece apoio a todos os envolvidos ao longo de todo o ciclo de vida de M&A: desde preparação da negociação até marketing, due diligence, fechamento e integração pós-fusão. O Intralinks Dealspace permite que consultores financeiros, consultores jurídicos e agentes de desenvolvimento corporativo colaborem e compartilhem informações confidenciais com segurança, mantendo controle total sobre o conteúdo.

Global

O Intralinks Dealspace permite a conexão com a maior rede de negociadores de M&A na plataforma mais usada, com mais 3,1 milhões de usuários. O Intralinks Dealnexus® é a maior rede social para profissionais de M&A do mundo, utilizada por mais de 6.500 empresas, incluindo as de private equity e consultoria financeira, bem como escritórios jurídicos corporativos e familiares, para a criação e consulta de oportunidades de aquisição e de potenciais compradores para alienações de ativos.

Móvel

O aplicativo Intralinks Secure Mobile para iPad® e iPhone® permite que os participantes de negociações trabalhem em trânsito e as mantenham sob controle. Faça upload e forneça permissão para documentos, envie alertas, gerencie o processo de P&R, adicione usuários e visualize relatórios gráficos sobre o acesso a documentos.

Veloz

O Intralinks Dealspace ajuda você a fechar negócios com maior rapidez, com uma Internet particular global, Intralinks Designer™ para configuração rápida da VDR, suporte a arquivo nativo sem plug-ins e fluxo de trabalho de P&R. Os usuários podem abrir arquivos protegidos do Microsoft Office® em seus aplicativos nativos – essenciais para a visualização precisa do conteúdo de planilhas, incluindo guias e fórmulas em células.

Visite artofthedeal.intralinks.com

