

INTRA
LINKS[®]

IN

SS&C Intralinks[®]

Deal Flow Predictor

Nossa previsão trimestral de tendências futuras no mercado global de M&A

Previsão de atividade global de M&A para o 4^o trimestre de 2019

Bem-vindo

A Intralinks, uma empresa da SS&C, é líder no fornecimento de tecnologia financeira de softwares e serviços, incluindo data rooms virtuais (VDRs), para as comunidades globais de serviços bancários, operações de deals, private equity e mercados de capitais e atua no setor há mais de 23 anos. Nossas soluções contribuem para o gerenciamento de deals de fusões e aquisições (M&A) de compra e venda, captação de fundos e relatórios de investimentos alternativos, captação de recursos para débitos e equity e gestão do ciclo de vida de empréstimo sindicalizado, bem como colaboração bancária, de segurança e jurídica. Nosso envolvimento nos estágios iniciais de uma porcentagem significativa das transações globais de M&A oferece uma visão única sobre o volume esperado de futuros deals de M&A anunciados.

O SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* prevê o volume de anúncios futuros de M&A monitorando a atividade de M&A em estágio inicial - transações de venda de M&A em todo o mundo que estejam em preparação ou que tenham atingido o estágio de due diligence. Esses deals em estágio inicial ocorrem, em média, seis meses antes do seu anúncio público.

Juntamente com nossas previsões de atividades de M&A anunciadas para os próximos seis meses, esta edição do SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* inclui um destaque especial sobre a falência dos conglomerados e uma entrevista com **Paul Aversano**, diretor administrativo no escritório de serviços para private equity da **Alvarez & Marsal** e líder de prática global do Grupo de Consultoria em Transações da empresa, sobre o que operadores de deals de M&A precisam compreender sobre o atual "vórtice de volatilidade".



Philip Whitchelo
Vice-Presidente, Intralinks

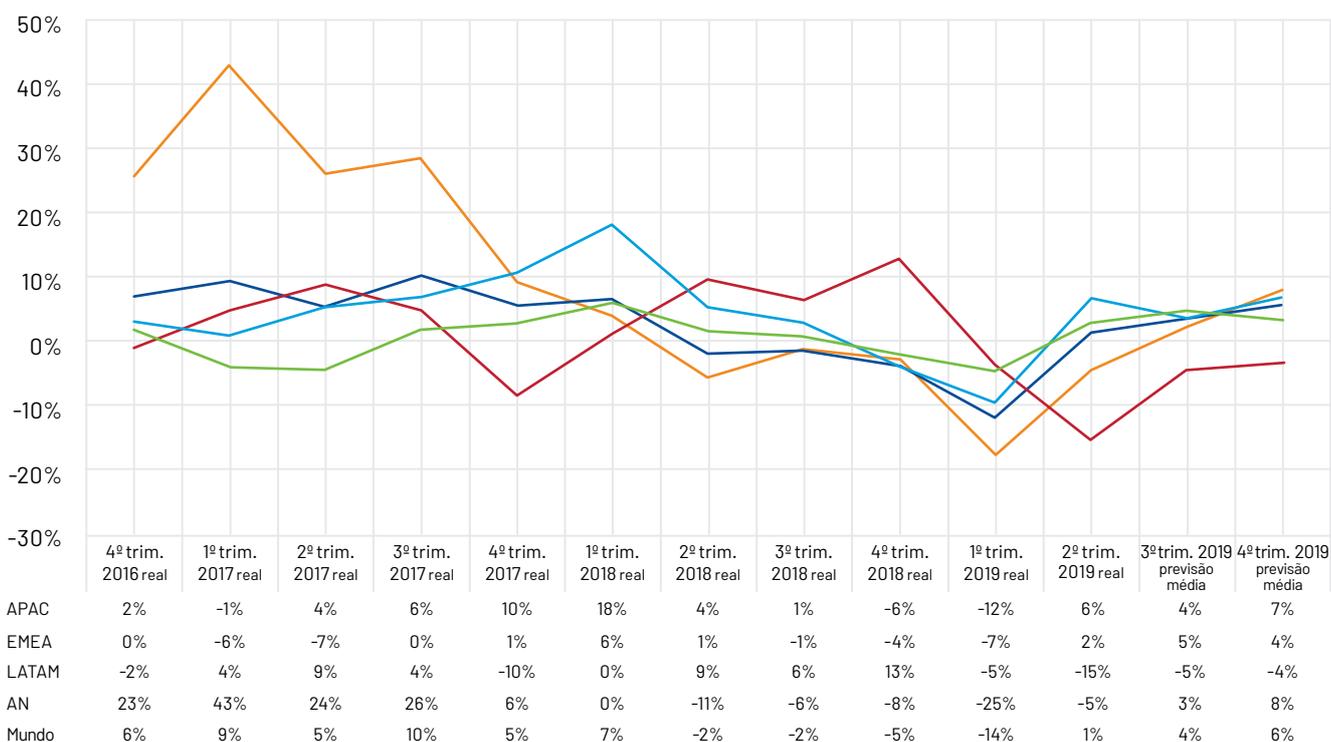


@PhilipWhitchelo



/PhilipWhitchelo

Previsão de nível médio da Intralinks para o percentual de crescimento anual do número de deals de M&A anunciados, conforme reportado pela Refinitiv, para os próximos dois trimestres



O SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* foi **atestado de forma independente**¹ como um indicador preciso de futuras alterações no número global de transações anunciadas de M&A com seis meses de antecedência, conforme informado pela **Refinitiv**².

[1] <https://www.intralinks.com/resources/publications/intralinks-dfp-explained>

[2] <https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/ccfa0895-7ebc-47bf-ae65-b1f792034ee2> Os dados da Refinitiv sobre o número de deals anunciados nos últimos quatro trimestres foram ajustados pela Intralinks para as mudanças subsequentes esperadas nos volumes de deals anunciados reportados na base de dados da Refinitiv

Previsão de M&A
no mundo

A falência dos
conglomerados?

Comentário do convidado:
Paul Aversano

Visão geral

Os anúncios globais de M&A devem voltar a crescer no 2º semestre de 2019

Com base nos volumes da atividade de due diligence de M&A em estágio inicial nos data rooms virtuais pelo mundo nos últimos seis meses, o modelo de previsões da SS&C Intralinks estima que o número global de deals de M&A a serem anunciados no 2º semestre de 2019 deverá crescer cerca de 5% no comparativo anual, dentro de um intervalo de 10% a 0%. O crescimento mais significativo nos anúncios de deals pelo mundo deverá vir dos setores de Energia, Industrial e Materiais. Apesar do crescimento na atividade de M&A prevista para o segundo semestre de 2019, o total do número global de deals de M&A anunciados em todo o ano fiscal de 2019 deverá diminuir pelo segundo ano consecutivo devido à queda nos anúncios de M&A no primeiro semestre de 2019.

Ásia-Pacífico

Na APAC, nosso modelo de previsões estima que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 5% no comparativo anual nos próximos seis meses, dentro de um intervalo de 10% a 1%. Os setores Imobiliário, Serviços Financeiros e Industrial deverão liderar o crescimento nos anúncios de M&A na APAC.

Dentro da APAC, todas as regiões estão apresentando crescimento em seus volumes de atividade de M&A em estágio inicial, com Ásia Oriental (China e Hong Kong), Índia, Japão e Australásia previstos para fazer as mais fortes contribuições para o crescimento da APAC.



APAC

Previsão de nível médio de seis meses: +5%

Previsão de alta de seis meses: +10%

Previsão de baixa de seis meses: +1%



Europa, Oriente Médio e África

Na EMEA, nosso modelo de previsões estima que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 5% no comparativo anual pelos próximos seis meses, dentro de um intervalo de 7% a 2%, com as contribuições mais fortes para o crescimento da EMEA previstas para vir dos setores de Materiais, Industrial e Energia no Leste Europeu, África Subsaariana e Europa Setentrional.

Entre as cinco maiores economias europeias, Espanha, Reino Unido e Alemanha deverão mostrar níveis elevados nos anúncios de M&A nos próximos seis meses, se comparado ao mesmo período de 2018, enquanto os níveis de anúncios de M&A deverão diminuir na França e Itália.

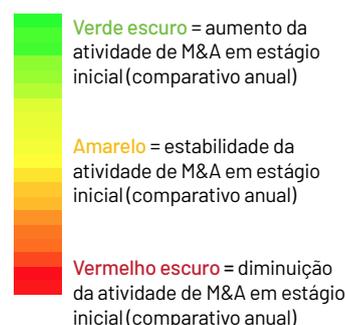


EMEA

Previsão de nível médio de seis meses: +5%

Previsão de alta de seis meses: +7%

Previsão de baixa de seis meses: +2%



América Latina

Na LATAM, nosso modelo de previsões estima que o número de deals de M&A anunciados deve diminuir cerca de 4% no comparativo anual nos próximos seis meses, dentro de um intervalo de 1% a -9%. Os setores de Saúde, Energia e Materiais deverão liderar um eventual crescimento nos anúncios de M&A na LATAM.

Entre as maiores economias na LATAM, Brasil, México e Peru deverão apresentar níveis elevados de anúncios de M&A nos próximos seis meses, se comparado com o mesmo período de 2018, enquanto os níveis de anúncios de M&A deverão se manter entre estáveis e em queda na Argentina, Chile e Colômbia.



LATAM

Previsão de nível médio de seis meses: -4%

Previsão de alta de seis meses: +1%

Previsão de baixa de seis meses: -9%



América do Norte

Na AN, nosso modelo de previsões estima que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 5% no comparativo anual nos próximos seis meses, dentro de um intervalo de 14% a -2%. Os setores de Energia, Materiais e Consumo e Varejo estão previstos para liderar o crescimento nos anúncios de M&A na AN.

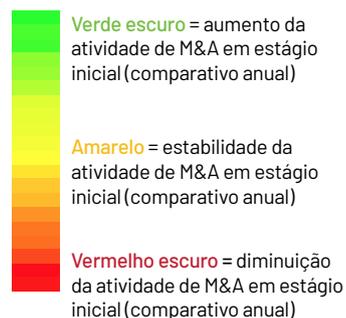


AN

Previsão de nível médio de seis meses: +5%

Previsão de alta de seis meses: +14%

Previsão de baixa de seis meses: -2%



Obtenha mais insights:

intralinks.com/pt/insights-all



Já estava na hora.

Lance deals mais rápido com
o Intralinks M&A Workflow[™].

Acelere a preparação do deal com aprovação de
documentos em um passo e publicação automatizada.

Saiba mais em:

intralinks.com/pt/d/novo-workflow



Destaque

A falência dos conglomerados?

Não há como negar. Nos últimos 20 anos, o mundo corporativo passou por mudanças cruciais e continua a se transformar. Falamos sobre digitalização e o impacto da inteligência artificial, a redução da diferença salarial entre homens e mulheres e a quebra dos limites que as mulheres encontravam no mundo dos negócios – questões que estão mudando a forma como as empresas fazem negócios.

Mas os negócios também estão mudando de forma substancial.

Tão recentemente quanto dez anos atrás, muitas das maiores empresas eram conglomerados multifacetados, possuindo participações de controle em várias empresas diferentes e aparentemente não relacionadas: as gigantes americanas GE e United Technologies, juntamente com as alemãs ThyssenKrupp e Siemens, são exemplos bem conhecidos. Alguns podem argumentar que a Berkshire Hathaway de Warren Buffet também se enquadra nessa categoria.

Essas estruturas de negócios foram montadas em grande parte por meio de estratégias de M&A de longo prazo com o objetivo de "diversificar o risco empresarial participando de diversos mercados".³ A estrutura permite que os conglomerados criem resiliência de longo prazo, por exemplo, superando ciclos de negócios ou usando fluxo de caixa de uma divisão para financiar P&D em outra. Jerry Davis, professor de administração na Universidade de Michigan que estuda organização corporativa, disse: "Conglomerados já proporcionaram eficiências que os investidores não conseguiam obter de mercados de capital pouco sofisticados".⁴

Contudo, o custo desses benefícios é o desconto de conglomerado, no qual as empresas conglomeradas normalmente fazem negócios abaixo da soma de suas partes. A perspectiva de "liberar" esse desconto como um ganho de capital imediato, junto com a crescente pressão dos acionistas em busca de rendimento – tanto acionistas institucionais solidários de longo prazo quanto acionistas ativistas de curto prazo, em linha com a Elliot Management, Wyser-Pratte e Cevian Capital – está forçando uma mudança no ambiente corporativo. Uma enxurrada de programas de desinvestimento e reestruturação, processos de cisões e desmembramentos estão reformulando os principais conglomerados industriais do mundo.

Uma tendência no mercado

A GE está passando por um extenso programa de desinvestimento para direcionar uma quantidade significativa de dívida, ironicamente acumulada por seu próprio programa extensivo de M&A. O ex-presidente e CEO da GE, John L. Flannery, foi citado dizendo que "tudo" estava na mesa.⁵

A United Technologies, conglomerado industrial dos EUA conhecido por sua divisão de elevadores Otis, ganhou destaque na mídia com seu anúncio de dividir o negócio

em três entidades separadas. A empresa anunciou no final de 2018 que iria desmembrar a Otis, assim como o negócio de sistemas de construção da Carrier. A empresa restante, focada exclusivamente na aviação, é agora liderada pela fabricante de motores a jato Pratt & Whitney e recentemente adquiriu a fabricante de peças Rockwell Collins.⁶

A Siemens, um conglomerado industrial alemão, também está passando por um processo de reestruturação e desinvestimento, embora o CEO Joe Kaeser tenha rejeitado a ideia de que ele está no processo de desmembrar a empresa.⁷ Dito isso, a separação da unidade de saúde Healthineers, juntamente com a joint venture de seus negócios de energia eólica com a espanhola Gamesa e a venda de seus negócios de propulsão aeroespacial elétrica e híbrido-elétrica para a Rolls-Royce, percorreram um longo caminho para mudar a aparência da Siemens.

A divisão de USD 63,2 bilhões do conglomerado de produtos químicos DowDuPont em três empresas especializadas apenas três anos após a fusão da Dow Chemical e da Du Pont é outro exemplo dessa tendência. Efetivamente, a cisão global atingiu seu terceiro maior valor já registrado, com 11 transações no valor de USD 98,3 bilhões no primeiro semestre de 2019.⁸

Uma empresa a ser observada é a CNH Industrial, uma fornecedora de bens de capital sediada nos Países Baixos que, segundo rumores, é outra candidata pronta para um rompimento.⁹

Um grupo de vencedores dessa tendência – além de consultores e alguns tipos de investidores – são os fundos de private equity (PE). Cheios de dinheiro após um ciclo de captação de recursos recorde, eles estão emergindo como principais compradores de ativos que chegam ao mercado.

No início deste ano, a American Industrial Partners, escritório de private equity norte-americano, adquiriu a Current, fornecedora de soluções de eficiência energética e produtividade digital, da GE. Enquanto isso, o setor de PE foi finalmente capaz de colocar as mãos na Osram, a fabricante de iluminação alemã separada da Siemens através de um IPO em 2013. Um consórcio formado pelas gigantes de capital privado Carlyle e Bain lançou uma oferta para o negócio no início de julho 2019, avaliando-o em EUR 3,4 bilhões. Ativos como esses, que podem ter sido subvalorizados em uma grande estrutura de conglomerado como "órfãos corporativos", oferecem aos fundos de private equity uma fantástica oportunidade de criar valor para seus próprios acionistas e investidores.

Separações no futuro da Ásia

É interessante notar, no entanto, que essa tendência de desvendar estruturas de conglomerados até agora está afetando apenas os conglomerados no Ocidente. As complexas estruturas comerciais no Japão e os

conglomerados familiares mais tradicionais da China e da Índia parecem não ter sido afetados até o momento. Contudo, de acordo com um executivo sênior de M&A em um conglomerado japonês, isso também poderia mudar. "A expectativa é que aqui também essas estruturas serão quebradas", disse ele. "Mas acho que esse processo ainda pode levar de 10 a 20 anos".

Os acionistas ativistas, por sua vez, estão mostrando cada vez mais interesse no mercado asiático – PAG Capital e Elliot Management são dois exemplos – e é justo presumir que os negócios também continuarão sob pressão para agilizar suas operações.

Em 2011, havia apenas dez campanhas lideradas por acionistas ativistas na Ásia; em 2017 esse número aumentou para 106.¹⁰

O foco das campanhas de ativistas tem sido, até agora, as questões operacionais, como com a japonesa Nintendo, onde a pressão consistente do fundo hedge Oasis, de Hong Kong, para tornar seus jogos acessíveis em smartphones levou ao grande sucesso da Nintendo com o Pokémon Go. Outro exemplo é o da australiana Alchemia, onde a Sandon Capital fez uma campanha com sucesso para mudanças no conselho após uma série de perdas na empresa de biotecnologia.

Na Coreia do Sul, simultaneamente, estamos vendo sinais precoces de que as estruturas chaebol estão sob pressão para serem desmanteladas. Os chaebols são estruturas de conglomerados empresariais que se originaram na Coreia do Sul nos anos 1960, criando multinacionais globais com grandes operações internacionais.¹¹ A Elliot Management desafiou recentemente os dois principais conglomerados familiares da Coreia do Sul, Samsung e Hyundai. Elliot pediu à Hyundai que forneça "um roteiro mais detalhado sobre como melhorar a governança corporativa, otimizar balanços e aumentar o retorno de capital" na Hyundai Mobis, Hyundai Motor e Kia Motors.¹²

Os consultores de M&A devem, portanto, voltar suas atenções para o Oriente à procura de novas oportunidades de consultoria.

Como um pensamento final, vale a pena notar que, enquanto estamos atualmente vendo um declínio dos conglomerados industriais tradicionais e multi-industriais, não devemos nos apressar em rejeitar totalmente essa estrutura de negócios. Google, Amazon e Facebook participaram da euforia das aquisições e também se enquadram na categoria de conglomerados. Ainda precisamos ver para onde essas empresas de tecnologia da nova economia nos levarão.

[3] <https://www.investopedia.com/terms/c/conglomerate.asp>

[4] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-01/conglomerates-are-broken>

[5] <https://www.ft.com/content/97eb0712-fb79-11e7-a492-2c9be7f3120a>

[6] <https://edition.cnn.com/2018/11/27/business/united-technologies-breakup-conglomerate/index.html>

[7] <https://www.reuters.com/article/us-siemens-structure/siemens-ceo-says-breakup-is-not-the-goal-manager-magazin-idUSKBNIE81DX>

[8] <https://trendreports.mergermarket.com/reports/d2918464-ce6d-4222-b5a3-c298f98698ab>

[9] <https://www.woodlockhousefamilycapital.com/post/another-conglomerate-breakup>

[10] <https://www.financierworldwide.com/shareholder-activism-in-asia#.XSA5ro9RfIU>

[11] <https://www.investopedia.com/terms/c/chaebol-structure.asp>

[12] <https://www.financierworldwide.com/shareholder-activism-in-asia#.XSA5ro9RfIU>

Obtenha mais insights:

intralinks.com/pt/insights-all



Comentário do convidado

O que operadores de deals de M&A precisam compreender sobre o atual "vórtice de volatilidade"



À medida que o mundo se torna cada vez mais interconectado, as empresas precisam lidar com pressões de muitas frentes. Nesta edição do *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*, nós conversamos com **Paul Aversano**, que diz que existem oportunidades no lado de compra e venda para operadores de deals ágeis e com uma perspectiva global. Paul é diretor administrativo no escritório de serviços para private equity da **Alvarez & Marsale** líder de prática global do Grupo de Consultoria em Transações da empresa, com sede em Nova York.

Por mais de 25 anos, Paul especializou-se em liderar a due diligence de contabilidade financeira tanto de buy-side como de sell-side para transações complexas de empresas públicas e privadas, bem como transações no mercado de capitais. Ex-sócio da Big Four, auditor público certificado nos EUA e convidado frequente na Fox Business Network, Bloomberg Businessweek Radio e diversas outras publicações de mídia impressa e eletrônica, Paul lidera os esforços globais do grupo na prestação de serviços internacionais para private equity, riqueza soberana, family office e compradores estratégicos.

Intralinks: Paul, você fala que os operadores de deals precisam navegar pelo "vórtice de volatilidade". Quais são os principais desafios que compõem esse vórtice?

Paul Aversano: Trabalho com M&A há mais de 25 anos e posso dizer com sinceridade que nunca vi tantas variáveis impactando os mercados como estamos vendo agora, nem os níveis atuais de interconexão. No nível macro, estamos lidando com uma economia cada vez mais global e tudo parece influenciar todo o resto. Para citar um exemplo, há um ano a lira turca passou por uma crise que, por sua vez, derrubou o mercado de ações americano. Isso apenas prova que o mundo é um lugar cada vez mais global.

Falando sobre M&A, existem algumas pressões inerentes aos operadores de deals. Existem as avaliações recordes, chegando a múltiplos de 11x. Essas avaliações poderiam, por sua vez, criar desafios quando se trata de vender esses ativos, possivelmente em um mercado em baixa. Depois, há o nível recorde de capital não aplicado no sistema, que a Prequin, em sua última estimativa, coloca em USD 2tr, com mais da metade disso acompanhando o private equity. Outro fator é o grande número de novos entrantes do mercado competindo pelos mesmos ativos. Estou aqui pensando em fundos de riqueza soberana, escritórios familiares, LPs tradicionais para fundos de PE [private equity]... todos os participantes que tradicionalmente alocam capital para fundos de private equity agora estão investindo por conta própria.

Mas isso não é tudo que os operadores de deals têm que enfrentar?

Os riscos de taxas de juros e inflação mais altas, flutuações cambiais globais, a guerra comercial entre a China e os EUA, ruptura tecnológica e transformação digital, Brexit, níveis crescentes de protecionismo global, ciclos eleitorais com as próximas eleições nos EUA sendo a maior preocupação, mudanças nos regimes fiscais e riscos geopolíticos mais amplos em lugares como a Coreia do Norte, Oriente Médio e Venezuela. A lista parece sem fim e todos os fatores reunidos, para mim, criam uma tempestade perfeita de fatores que poderiam potencialmente impactar o M&A, ou o que eu venho me referindo como um "vórtice de volatilidade".

Vamos nos aprofundar em alguns dos desafios que você destacou. Falando sobre avaliações, você nota que elas estão em um pico recorde. Onde você os vê se desenvolvendo a partir daqui?

Eu acho que eles vão continuar a permanecer em níveis relativamente altos no futuro previsível. Existe muito capital precisando ser aplicado e isso vai continuar a manter esses altos níveis de avaliação. Essa pressão para aplicação está gerando certos tipos de atividades de M&A. Por exemplo, agora mesmo nos EUA estamos vendo que mais de 50% dos acordos de PE são feitos como aquisições secundárias e mais de 60% como aquisições. A classe de ativos de PE está simplesmente oferecendo os retornos mais altos e continuando a atrair níveis recordes de capital para investimento.

Voltando nossa atenção para as questões geopolíticas, elas são realmente novas, ou são, de fato, questões que qualquer geração de profissionais de M&A precisa lidar?

Cada geração de operadores de deals tem desafios geopolíticos para lidar. O que mudou, na minha opinião, foi volatilidade da retórica, que parece estar aumentando. Entre os EUA e a Coreia do Norte, estamos claramente vivendo uma guerra de palavras. Isso impacta o M&A diretamente? Não, mas cria um sentimento de incerteza que tem impacto no

mercado global de dívida e de capital. Há também o risco do desconhecido. Um grande e inesperado evento geopolítico pode causar estragos nos mercados globais.

Vamos voltar nossa atenção agora para o protecionismo. O quanto isso é um fator real que impede os deals e o quanto isso é uma questão que está meramente atraindo muita atenção da mídia?

Esta é uma questão real, principalmente em relação à China, mas também a outras economias. Em uma viagem recente à China, tomei conhecimento de que as empresas chinesas enxergam efetivamente o mercado americano como fechado, que é exatamente o oposto de 2016, quando vimos os licitantes chineses em praticamente todas as situações. Sim, existe a questão das restrições de saída de capital que tiveram algum impacto, mas sinto fortemente que a falta de licitadores chineses para ativos dos EUA é em grande parte impulsionada pelo aumento de uma análise regulatória resultante de mudanças recentes no CFIUS (Comitê para Investimento Estrangeiro nos EUA).

Você também destacou a interconectividade de muitos desses desafios. Tendo isso em mente, como os operadores de deals podem se preparar melhor? Quais estruturas e processos precisam estar em funcionamento para garantir transações bem-sucedidas?

A criação de valor tem estado e continuará a estar na frente e no centro. E ter um plano de criação de valor eficiente e planejado de pré-aquisição será fundamental. A engenharia financeira e o aumento das eficiências operacionais não serão mais suficientes. Os compradores terão que pensar seriamente em como podem aumentar efetivamente as receitas. As estratégias exatas dependerão das regiões, mas isso significa que você precisa ser tático sobre qual é o seu plano de criação de valor pós-deal e ter isso em andamento na pré-aquisição.

Todo desafio traz oportunidades para aqueles dispostos a arriscar e considerar o longo prazo. Onde você vê as maiores oportunidades?

Você está certo. Caos gera oportunidade. Sim, existem muitos desafios por aí, mas eu encorajaria os compradores a assumir o risco e encontrar formas criativas de lidar com isso. Quando se trata de onde estão as maiores oportunidades, a tecnologia é a grande coisa e continuará sendo nos próximos anos. Da forma como eu vejo, todo deal agora é um deal de tecnologia e toda empresa precisa de uma estratégia de transformação digital. Toda empresa precisa refletir fortemente: eu serei um vencedor por conta da transformação digital pela qual meu setor vai passar e, nesse caso, eu investirei? Ou será que, de fato, vou perder – e aqui estou pensando particularmente sobre o setor de varejo – e, portanto, podemos querer sair e deixar o campo livre para os outros? Estas são grandes questões que as empresas terão que se perguntar.

Finalmente, Paul, você pode nos dar a sua percepção sobre o M&A para o futuro de médio e longo prazo?

Otimista, muito otimista! Os fundamentos são bons, existe tanto capital não aplicado que os deals simplesmente precisam ser fechados – não existe outra forma de contornar isso. Se estou preocupado com dificuldades? Na verdade, não. Ao contrário da crise financeira, quando o financiamento para os deals dos credores tradicionais secou, o dinheiro vem agora de uma enorme variedade de novas fontes. Esses financiadores também estão sentados em enormes quantidades de dinheiro que precisam ser investidos. O desafio será desenvolver essa forte e sustentável história de criação de valor e ser rigoroso em sua execução.

Paul, muito obrigado por compartilhar suas percepções.

O prazer foi meu.

Obtenha mais insights:

intralinks.com/pt/insights-all



Um quarto com vista.

Tenha uma imagem clara da atividade do deal com o Painel de Insights de Data Room da Intralinks.

Monitore o progresso do deal e avalie o interesse do comprador durante a due diligence – em um piscar de olhos.

Saiba mais em:

<https://www.intralinks.com/pt/d/painel>



Sobre o SS&C Intralinks Deal Flow Predictor



Entre em contato com o escritório da
Intralinks mais próximo:
intralinks.com/mylocation

O SS&C Intralinks Deal Flow Predictor oferece a perspectiva da Intralinks no nível de atividade de M&A em estágio inicial, que ocorre em todo o mundo em qualquer período. As estatísticas contidas neste relatório representam o volume de data rooms virtuais (VDRs) abertos, ou com propostas de abertura, por meio da Intralinks e de outros provedores para conduzir due diligence em transações propostas, como vendas de ativos, alienações, posicionamento de private equity, financiamentos, captação de recursos, joint ventures, alianças e parcerias. Essas estatísticas não estão ajustadas para mudanças na participação da Intralinks no mercado de data rooms virtuais (VDR), nem para mudanças na demanda de mercado por serviços de VDR. Essas estatísticas podem não corresponder ao volume de transações concluídas relatadas por provedores de dados de mercado e não devem ser interpretadas como a representação do volume de transações que serão consumadas em qualquer período, nem do volume de receita ou de M&A que a Intralinks possa gerar em qualquer período financeiro. As indicações de atividades de deals concluídas no futuro, derivadas do SS&C Intralinks Deal Flow Predictor, baseiam-se em taxas de negociação pressupostas, desde a due diligence até o fechamento. Além disso, as estatísticas comunicadas pelos provedores de dados de mercado sobre transações de M&A anunciadas podem ser compiladas com um conjunto de tipos de transações diferentes dos estabelecidos acima.

Para verificar a natureza preditiva do Intralinks Deal Flow Predictor, comparamos os dados contidos no relatório com o volume posterior de dados de deals anunciados relatados pela Refinitiv para construir um modelo econométrico (usando técnicas estatísticas padronizadas e adequadas para estimar um modelo de regressão linear), a fim de prever o futuro do volume relatado de transações de M&A anunciadas dois trimestres à frente, como registrado pela Refinitiv. Contratamos a Analysis & Inference (A&I), uma empresa independente de pesquisa de consultoria estatística e ciência de dados, para analisar, replicar e avaliar este modelo. A análise da A&I mostrou que o nosso modelo de previsão apresenta um nível muito alto de significância estatística, com uma probabilidade superior a 99,9% de que

o Intralinks Deal Flow Predictor seja um indicador preditivo estatisticamente significativo dos dados de deals anunciados, para o período de seis meses, conforme relatado posteriormente pela Refinitiv. Planejamos atualizar periodicamente a análise estatística para confirmar a contínua validade do Intralinks Deal Flow Predictor como previsor de futuras atividades de M&A.

O relatório SS&C Intralinks Deal Flow Predictor é fornecido "no estado em que se encontra", apenas para fins informativos. A Intralinks não oferece nenhuma garantia quanto à oportunidade, exatidão ou integridade do conteúdo do relatório. O relatório baseia-se nas observações e interpretações subjetivas da Intralinks sobre as atividades de due diligence em andamento – ou propostas – nas plataformas de data rooms virtuais da Intralinks ou de outros provedores, abrangendo um conjunto limitado de tipos de transações. Esse relatório não tem o objetivo de ser um indicador do desempenho comercial ou dos resultados operacionais da Intralinks em qualquer período anterior ou futuro. Além disso, não se destina a divulgar recomendações de investimento ou solicitar investimentos de qualquer tipo, quaisquer que sejam.

Sobre a Intralinks

A Intralinks, uma empresa da SS&C, é uma das líderes no fornecimento de tecnologia financeira para as comunidades globais de serviços bancários, operações de deals e mercados de capitais. Como pioneiros em data room virtual, nossa tecnologia permite e garante o fluxo de informações, empoderando nossos clientes para que trabalhem de forma mais produtiva e com total confiança. A Intralinks facilita iniciativas estratégicas como fusões e aquisições, captação recursos e relatórios de investimentos. Nossas soluções aprimoram essas atividades, simplificando as operações, reduzindo riscos, melhorando experiências de clientes e aumentando a visibilidade. Fizemos por merecer a confiança e os negócios de mais de 99% das Fortune 1000 e executamos transações financeiras avaliadas em mais de USD 34,7 trilhões na nossa plataforma.

Para mais informações, visite www.intralinks.com/pt.

"Intralinks" e o logotipo estilizado da Intralinks são marcas registradas da Intralinks, Inc. Este relatório também pode mencionar nomes comerciais e marcas registradas de outras organizações sem referência ao seu status como marcas registradas. O SS&C Intralinks Deal Flow Predictor é destinado exclusivamente para uso pessoal e não comercial. O conteúdo deste relatório não pode ser reproduzido, distribuído ou publicado sem a permissão da Intralinks. Permissão para republicar o conteúdo do SS&C Intralinks Deal Flow Predictor deve ser solicitada pelo e-mail info@intralinks.com.

Agradecemos à Refinitiv pela permissão para utilizar seus relatórios de deals de M&A e dados sobre deals anunciados no relatório SS&C Intralinks Deal Flow Predictor.



www.intralinks.com/pt

