



INTRA  
LINKS

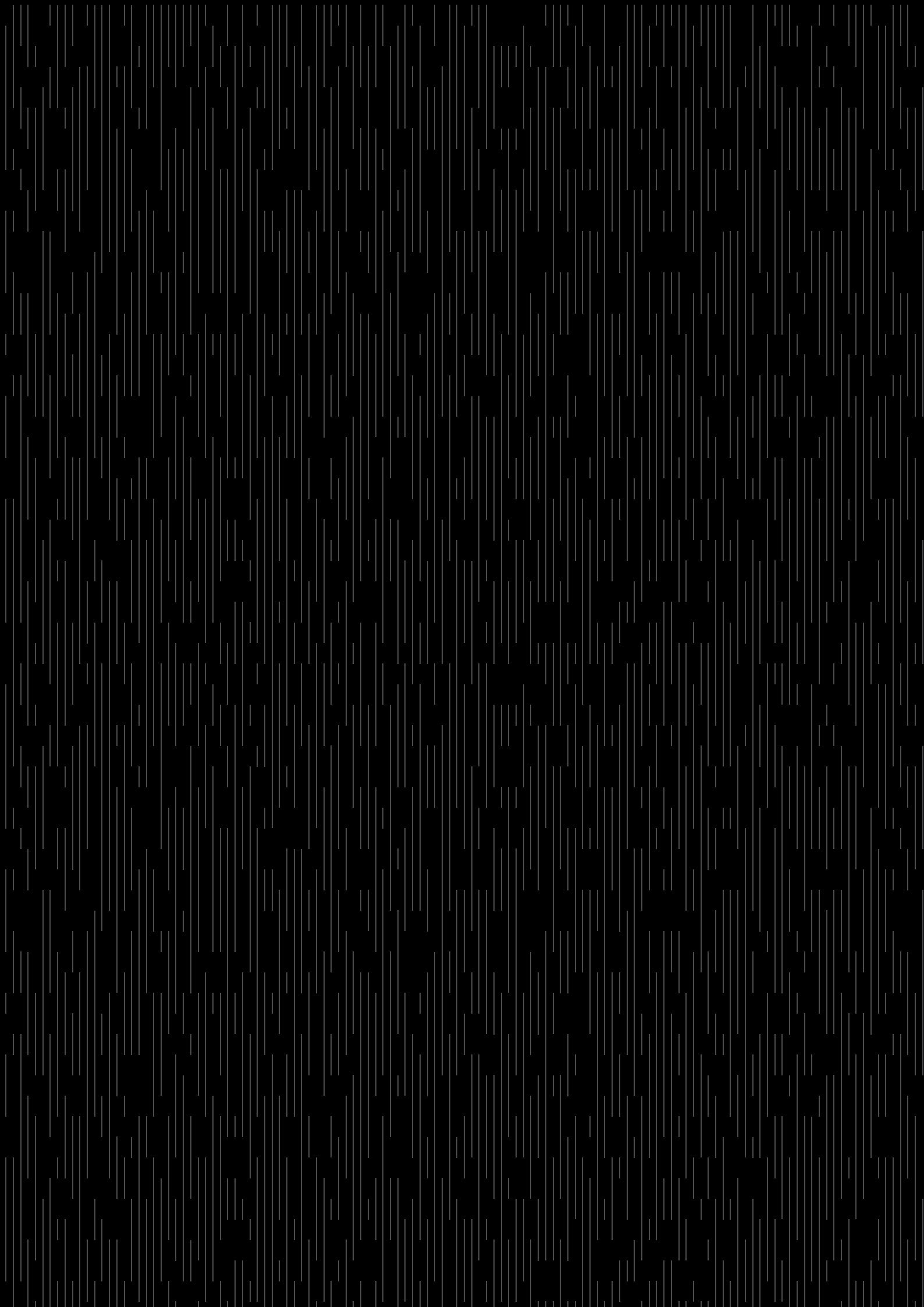
IN

# SS&C Intralinks<sup>®</sup>

## Deal Flow Predictor

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

Previsão da atividade global de M&A para o 1º trimestre de 2020



# 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.

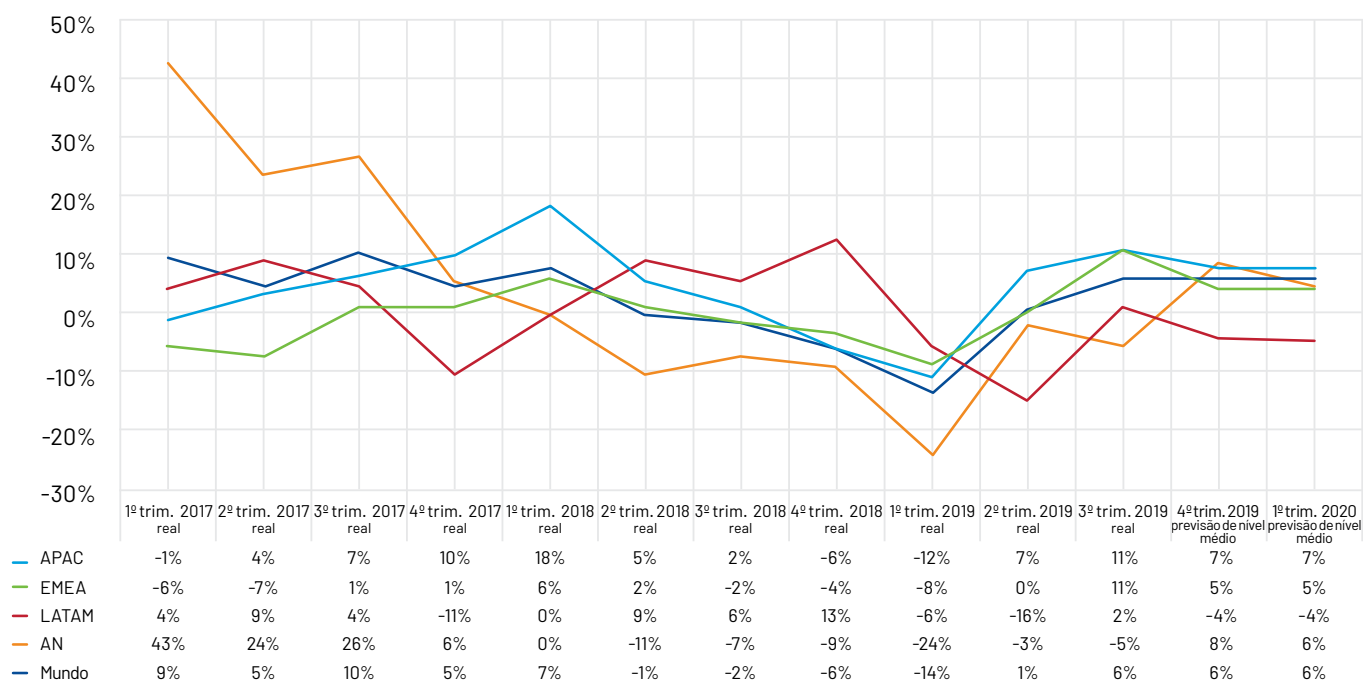
O SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* prevê o volume de anúncios futuros de M&A monitorando a atividade de M&A em estágio inicial - transações de venda de M&A em todo o mundo que estejam em preparação ou que tenham atingido o estágio de due diligence. Esses deals em estágio inicial ocorrem, em média,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

Juntamente com nossas previsões de atividades de M&A para os próximos seis meses, esta edição do SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* inclui um destaque especial sobre M&A de infraestrutura e uma entrevista com o CEO e presidente da Trethera, **Ken Schultz, M.D.**, um executivo experiente no setor de biofarmá, com mais de duas décadas de experiência em operações de deals globais, que oferece uma visão privilegiada exclusiva das transações que ele liderou durante sua carreira.



**Philip Whitchele**  
Vice-Presidente, Intralinks

## 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**<sup>[1]</sup> como um indicador preciso de futuras alterações no número de transações anunciadas de M&A em todo o mundo com seis meses de antecedência, conforme informado pela **Refinitiv**<sup>[2]</sup>.

[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

Página 4 →

Infraestrutura, M&A  
e protecionismo

Página 8 →

Comentário do convidado  
Ken Schultz, M.D.

Página 10 →

## A recuperação global em anúncios de M&A no segundo semestre de 2019 deve continuar em 2020

Baseado no volume da atividade de due diligence de M&A em estágio inicial nos data rooms virtuais pelo mundo nos últimos dois trimestres, o modelo de previsões da Intralinks estima que o número de deals de M&A a serem anunciados em todo o mundo em seis meses, até o final do primeiro trimestre de 2020, aumente cerca de 6% no comparativo anual, dentro de um intervalo de 11% a 1%, com crescimento mais significativo nos anúncios de deals previsto para vir dos setores de TMT (Tecnologia, Mídia e Telecomunicações), Materiais e Energia. Esta é uma forte recuperação em relação à queda de 7% no comparativo anual nos anúncios de deals em todo o mundo 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 7% no comparativo anual em seis meses, até o final do primeiro trimestre de 2020, dentro de um intervalo de 12% a 2%. Os setores Imobiliário, Financeiro 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 Índia, Japão e Ásia Oriental (China e Hong Kong) previstos para fazer as mais fortes contribuições para o crescimento da APAC.

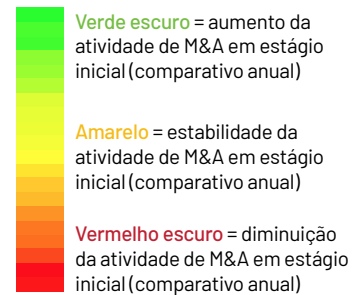


### APAC

Previsão de nível médio de seis meses: +7%

Previsão de alta de seis meses: +12%

Previsão de baixa de seis meses: +2%



### 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 em seis meses, até o final do primeiro trimestre de 2020, 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, TMT e Energia nas regiões do Leste Europeu, Europa Setentrional (Benelux e países nórdicos), DACH (Alemanha, Áustria e Suíça) e África Subsaariana.

Entre as cinco maiores economias europeias, Itália, 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.

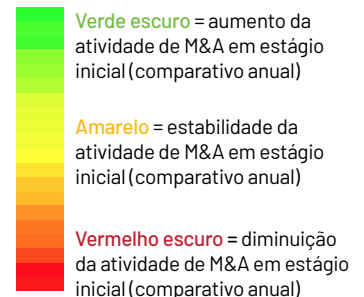


### EMEA

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 em seis meses, até o final do primeiro trimestre de 2020, dentro de um intervalo de 2% a -9%. Os setores de Saúde, Energia e Industrial deverão liderar um eventual crescimento nos anúncios de M&A na LATAM.

Entre as maiores economias na LATAM, algum aumento nos anúncios de M&A deverá vir do Peru, Colômbia, Brasil e Chile, enquanto os níveis de anúncios de M&A deverão se manter entre estáveis e em queda na Argentina e no México.

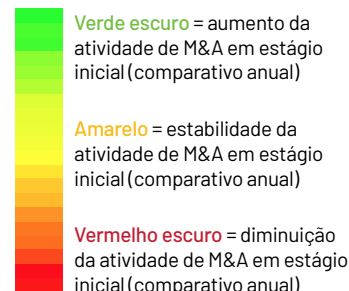


## LATAM

Previsão de nível médio de seis meses: -4%

Previsão de alta de seis meses: +2%

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 7% no comparativo anual em seis meses, até o final do primeiro trimestre de 2020, dentro de um intervalo de 15% a 0%, impulsionado principalmente por um aumento nas operações de deals canadenses. Os setores de TMT, Saúde e Materiais estão previstos para liderar o crescimento nos anúncios de M&A na AN.

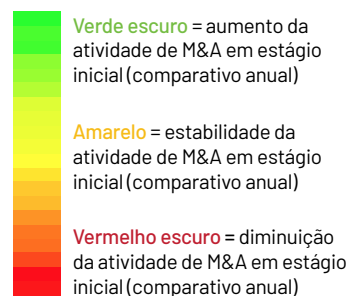
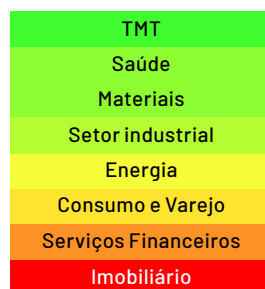


## AN

Previsão de nível médio de seis meses: +7%

Previsão de alta de seis meses: +15%

Previsão de baixa de seis meses: 0%



Obtenha mais insights:

[intralinks.com/pt/insights-all](https://intralinks.com/pt/insights-all)



# Apresentando Intralinks para Marketing do Deal

85% mais rápido com  
95% menos erros.

**Win. Win.**

A Intralinks está simplificando o doloroso processo de marketing do deal. Com menos esforço manual, mais insights e mais segurança, nós protegemos NDAs, CIMs e reputações em qualquer lugar.

- Acompanhe suas ações automaticamente – eliminando o rastreamento manual
- Use armazenamento dedicado para anotações de transações e principais documentos, além de atividades, perfis e listas de compradores
- Monitore o envolvimento do comprador confirmando quando documentos forem visualizados
- Automatize a marca d'água e garanta que os documentos certos recebam o nível adequado de segurança

Descubra como eliminar a dor no marketing do deal.

[www.intralinks.com/deal-marketing](http://www.intralinks.com/deal-marketing)



DEAL MARKETING CONTACTS COMPANIES TRANSACTIONS

OVERVIEW TRACKING DOCUMENTS

### Transactions / Project Goldrush

Outreach Add Targets Fields Export Type Tier

Name 7(8)	Teaser Sent	Teaser Viewed	NDA Sent	NDA Viewed	NDA Redlined	NDA Signed	CIM Sent
Totals	6	6	4	3	3	2	0
Tonka Bay	08/18/19	08/21/19	09/02/19	09/10/19	09/14/19	09/17/19	-
Diamond Equity	09/14/19	08/22/19	09/03/19	09/04/19	09/15/19	09/20/19	-
Kelso & Company	08/13/19	08/20/19	09/01/19	09/06/19	09/17/19	-	-
Meritage PE	08/20/19	08/27/19	09/03/19	-	-	-	-
Sentinel Capital	08/16/19	08/21/19	-	-	-	-	-
Align Capital	-	-	-	-	-	-	-
Huron Capital	-	-	-	-	-	-	-
Tregaron Capital	08/13/19	08/21/19	-	-	-	-	-

©2019 Intralinks, Inc. All rights reserved. User subject to End User Agreement.

# Destaque

## Infraestrutura, M&A e protecionismo

Infraestrutura sempre foi uma área importante de investimento, um espaço onde governos e setor privado geralmente trabalham juntos para alcançar objetivos mútuos.

Contudo, à medida que o investimento em infraestrutura se tornou mais globalizado e orientado pela tecnologia, preocupações de segurança nacional estão sendo levadas em consideração em relação a um número crescente de transações – em poucas palavras, os governos estão buscando uma supervisão mais rigorosa sobre quem possui negócios envolvidos em projetos de infraestrutura considerados de importância nacional ou estratégicos.

Apesar desse cenário, muitos profissionais de M&A sentem que infraestrutura está recebendo mais atenção como classe de investimento e tem o potencial de atrair um foco crescente de private equity, afirmou um profissional. Tudo isso merece um olhar mais atento a esta área.

Dado o investimento em infraestrutura de US\$ 1 trilhão prometido por Donald Trump em sua campanha presidencial de 2016 e a ambiciosa Iniciativa Cinturão e Rota (BRI) da China, não é surpresa que infraestrutura seja um ponto de grande interesse. O setor está passando por uma mudança do investimento público para o privado, já que governos de vários países optaram por privatizar sua infraestrutura

Como o investimento em infraestrutura atraiu um interesse crescente de empresas compradoras internacionais, preocupações de segurança nacional estão sendo levantadas e, como resultado, o crescente envolvimento de empresas chinesas no setor trouxe diversos desafios.

pública, como estradas, sistemas ferroviários e redes de telecomunicações. Investidores privados e até empresas estatais de outros países estão se movimentando para preencher a lacuna.

Como mencionado anteriormente, o private equity está cada vez mais focado neste terreno. Um exemplo é a parceria da equipe de consultoria em investimentos em infraestrutura da EQT Partners com a Temasek, uma empresa de investimentos de propriedade do governo de Cingapura, dois anos atrás. Juntas, a EQT

Infrastructure e a Temasek investigarão oportunidades de investimento no Sudeste Asiático, Índia, Coreia do Sul, Japão, Austrália e Nova Zelândia. O objetivo é identificar empresas interessantes com ativos existentes em infraestrutura de comunicação, transporte, energia, meio ambiente e social com potencial para crescer, desenvolver e transformar.

Empresas-alvo atraentes são procuradas e disputadas, ao mesmo tempo que private equity e investidores institucionais estão demonstrando um interesse crescente em implantar fundos diretamente nesta área. Por exemplo, em 2017, o Fundo de Pensão dos Professores de Ontário investiu US\$ 2 bilhões em uma nova parceria com a Anbaric, uma importante desenvolvedora americana de projetos de transmissão de energia limpa e de microrredes, para criar uma nova empresa de desenvolvimento, a Anbaric Development Partners. A parceria é focada em desenvolver projetos de infraestrutura de energia limpa na América do Norte, acelerando a revitalização das redes de transmissão obsoletas.

No início de 2018, a Temasek também uniu forças com a empresa suíça de logística e transportes Kuehne + Nagel para formar uma joint venture com o objetivo de investir globalmente em empresas em estágio inicial que desenvolvem tecnologia de ponta para logística e cadeias de suprimentos.

Esses exemplos – entre muitos outros – ilustram a atratividade que a área possui para uma variedade de investidores que procuram retornos não cíclicos relativamente estáveis, que são veículos ideais para estrutura de capital com maior peso para endividamentos.

Investidores asiáticos, especialmente os chineses, deverão desempenhar um papel crucial no desenvolvimento e expansão do setor. O BRI multibilionário da China está fazendo empresas e estatais chinesas investirem em projetos de infraestrutura em mais de 70 países ao redor do mundo. A expectativa é que a China gaste mais de US\$ 1 trilhão nesse projeto ambicioso e de longo prazo, que foi comparado ao Plano Marshall após Segunda Guerra Mundial. Contudo, as estimativas sobre o que foi gasto até agora diferem bastante, com uma análise que o coloca em US\$ 210 bilhões, investidos principalmente na Ásia.



Contudo, como o investimento em infraestrutura atraiu um interesse crescente de empresas compradoras internacionais, preocupações de segurança nacional estão sendo levantadas e, como resultado, o crescente envolvimento de empresas chinesas no setor trouxe diversos desafios.

As preocupações com as aquisições de ativos por empresas chinesas na Austrália, Europa e América do Norte têm aumentado, com diversas transações de alto valor bloqueadas pelos governos.

A resposta alemã às iniciativas de aquisição por empresas chinesas teve um certo efeito emblemático em outras economias consolidadas.

Quando, em maio de 2016, o grupo industrial chinês Midea gastou quase US\$ 3 bilhões na aquisição da empresa de automação industrial KUKA, o deal foi recebido de braços abertos pela poderosa engenharia alemã. No entanto, depois de várias outras transações iniciadas pelos chineses, o clima azedou em meio a preocupações de uma "fuga de tecnologia", o que poderia levar a uma queda na posição de liderança da Alemanha no ranking de engenharia global. Na época da oferta da Fujian Grand Chip Investment Fund LP pela fabricante alemã de semicondutores Aixtron, apenas alguns meses depois, o sentimento do mercado havia mudado a tal ponto que o governo alemão retirou sua aprovação inicial com base nas preocupações levantadas pelo governo dos EUA. É difícil negar as discussões sobre o crescente protecionismo diante desses eventos.

Seguindo os passos do Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos (CFIUS), órgão dos EUA que analisa as implicações de segurança nacional dos investimentos estrangeiros em empresas ou operações americanas, a União Europeia reforçou

seus regulamentos de análise de investimentos diretos estrangeiros, que entrará em vigor em novembro de 2020. O objetivo é proteger ativos considerados de importância estratégica para a UE. Um aspecto fundamental dos regulamentos reforçados será a provisão de compartilhamento de informações entre os estados membros da UE. O veto ao acordo da Aixtron é um exemplo de como um deal pode acabar sendo bloqueado, mesmo que a "nação anfitriã" não tenha preocupação com a transação em si.

Outra empresa chinesa que enfrentou dificuldades pelo seu envolvimento com o setor de infraestrutura foi a fornecedora de equipamentos de telecomunicações Huawei, que visa fornecer hardware para a rede móvel 5G global. A empresa encontrou dificuldades políticas nos EUA e suas perspectivas europeias permanecem incertas, enquanto a UE desenvolve uma nova estratégia para 5G e cibersegurança. As preocupações levantadas – como maior exposição a ataques, mais pontos de entrada potenciais para invasores e o perfil de risco de fornecedores individuais – mostram novamente os desafios enfrentados pelos investidores no campo da infraestrutura.

Devido à importância estratégica da infraestrutura e sua estreita relação com a segurança nacional, é de se esperar que os deals nessa área atraiam quantidades cada vez maiores de uma inspeção criteriosa. Os operadores de deals, portanto, terão que tomar cuidado especial e alocar tempo extra para garantir que possam tirar o máximo proveito das vastas oportunidades no setor.

Obtenha mais insights:

[intralinks.com/pt/insights-all](https://intralinks.com/pt/insights-all)



## Comentário do convidado

Histórias de guerra no desenvolvimento de negócios pela linha de frente da biofarma



Ken Schultz, M.D., um experiente executivo de biofarma com mais de duas décadas de experiência em deals globais, fornece uma visão privilegiada exclusiva das transações que liderou durante sua carreira.

Ele desempenhou um papel central nos deals históricos de biofarma, avaliados em bilhões de dólares, com a AbbVie, Roche e Bristol-Myers Squibb – sendo o último o maior da história do desenvolvimento de medicamentos – e facilitou transações menores e imprescindíveis para diversos negócios. Ken Schultz, M.D., tem vasta experiência em fusões e aquisições (M&A) e transações de licenciamento.

Um ex-médico de pronto-socorro que gravitava entre operações de deals em serviços de saúde, desenvolvimento de produtos e transações estratégicas, Dr. Schultz é CEO e presidente da **Trethera**, de Los Angeles, uma empresa de oncologia biofarmacêutica de capital fechado que está desenvolvendo uma pequena molécula inovadora para exames clínicos.

Anteriormente, ocupou cargos de liderança na Halozyme, uma empresa de biotecnologia de capital aberto de San Diego especializada em administração de medicamentos e oncologia, e na Medtronic, a maior empresa de dispositivos médicos do mundo. Ele também trabalhou na empresa de consultoria global McKinsey & Company, onde assessorou diversas empresas líderes na área de saúde. Ele obteve seu Doutorado em Medicina (M.D.) na Texas Tech, MBA no IMD na Suíça e graduação na Texas A&M.

Dr. Schultz conversou recentemente sobre quatro deals que participou e que considera, até hoje, particularmente interessantes. Ele gentilmente forneceu informações sobre cada situação e os aprendizados que espero que os leitores possam utilizar em suas próprias transações.

## Bristol-Myers Squibb – Administrando diversos deals

### Situação

Deals são animais estranhos. Quando você trabalha no desenvolvimento de negócios, é como tivesse diversos cavalos na corrida. Você nunca imagina que eles cruzarão a linha de chegada ao mesmo tempo... e muito menos no mesmo dia. Então, o que você faz quando recebe a foto da chegada?

Em 14 de setembro de 2017, quando eu era VP de Inovação, Estratégia e Desenvolvimento de Negócios na Halozyme, anunciamos o maior deal de entrega de medicamentos da história. O deal com a BMS foi de US\$ 105 milhões adiantados – um valor total de US\$ 1,8 bilhão – e o comunicado à imprensa revelou o alvo como o inibidor do ponto de verificação PD-1. O PD-1 é um alvo muito quente. Até 2025, mais da metade da receita de oncologia virá de medicamentos associados à imunooncologia.

Curiosamente, a Roche, uma rival da BMS, assinou um deal conosco exatamente no mesmo dia. Eles já tinham dois medicamentos sob licença pública com Halozyme, Herceptin e Rituxin, que são alguns dos medicamentos oncológicos injetáveis mais vendidos de todos os tempos. Anunciamos um adiantamento de US\$ 30 milhões – US\$ 190 milhões no total – licenciando a mesma plataforma de tecnologia Halozyme que a BMS havia assinado. Então, foi muito parecido como marcar dois encontros no mesmo horário com pessoas diferentes e elas descobrirem uma sobre a outra. Você precisa ter muito cuidado aqui. Deals são mais que números e informações financeiras; na verdade, são pessoas e você precisa gerenciar essas situações. Se você ignora as pessoas, egos são feridos, sentimentos se machucam e você pode ficar sem ninguém com quem marcar encontros.

### O que aconteceu

Para nós, tratava-se de gerenciar as pessoas, informar a todos que elas eram importantes, fazer ligações telefônicas estratégicas preventivas e permitir que todos os parceiros – novos e estabelecidos – entendessem que a Halozyme poderia assumir o trabalho adicional criado não apenas por um novo deal, mas dois.

O deal com a BMS foi tão significativo que eles ajustaram seu EPS por três anos em uma escala crescente – para 2017 e 2018 em aproximadamente US\$ 0,01 e para 2019 em aproximadamente US\$

0,05 – e realizaram uma coletiva de imprensa global emitindo um comunicado conjunto com a Halozyme. Se você já teve a sorte de ter dois deals simultâneos cruzando a linha de chegada com seus rivais, é uma ótima oportunidade – mas verifique se a complexa rede de stakeholders evita surpresas. As pessoas não gostam de descobrir notícias sobre si mesmas nos jornais; elas preferem ouvir isso de você. Quando houver muitos participantes envolvidos, certifique-se de gerenciá-los corretamente.

### Lições aprendidas

Chegar a um deal na linha de chegada não é um problema pequeno, especialmente quando você está lidando com números como esses. Meu conselho é aproveitar a oportunidade e não tentar agendar o deal. Durante minha carreira médica, fiz o parto de diversos bebês em todos os tipos de ambientes, de salas de parto bem preparadas a lugares inesperados. É impossível agendar o nascimento de um bebê, então faça o parto! Com deals, é da mesma forma. Ofereça o melhor ambiente possível e, se você tiver gêmeos, não esquecerá tão cedo.

## Deal da Eisai – Como fazer limonada

### Situação

Às vezes, o melhor deal pode estar bem na sua frente – você só precisa resolver o desafio do outro parceiro de deal. A Eisai, uma empresa japonesa de oncologia com receita global de US\$ 7 bilhões, possui um medicamento chamado Eribulin – a marca é Halaven – que detinha uma indicação de terceira linha para o tratamento de câncer de mama nos Estados Unidos. A Eisai teve uma leitura de exame de fase três em que enfrentou o tratamento padrão de segunda linha e ficou abaixo do esperado por poucos dias. Estamos falando de perder o estágio final clínico primário em menos de duas semanas. Existem algumas maneiras de reagir ao ler essas manchetes. A primeira é ler e depois esquecer. A outra é tentar fazer uma solicitação. E foi isso que aconteceu conosco. Achemos interessante porque o Halozyme possuía um componente biológico em exame de fase três que altera o microambiente do tumor, permitindo que mais drogas alcancem o tumor.

### O que aconteceu

Abordamos a Eisai com a ideia de combinar a droga deles, a Halaven, com a droga PEG-PH20, testando um caminho de desenvolvimento para ambas as partes envolvidas no câncer de mama. Muitas vezes,

os deals não caem no seu colo ou batem à sua porta. Você precisa aproveitar uma oportunidade estratégica. Nesse caso, o resultado de um exame clínico ajudou a preparar o terreno para um deal de colaboração clínica com custo compartilhado. Sempre que você estiver resolvendo o problema de um parceiro de deal e facilitando sua vida, é provável que descubra uma maior tração.

### Lições aprendidas

Quando licenciar, procure oportunidades nas quais você pode resolver algo que ainda não foi resolvido. Se você pode criar valor para o parceiro do deal, sua probabilidade de fechamento aumenta. Más notícias nem sempre são más notícias – às vezes podem ser boas. A Halozyme não formou uma parceria de desenvolvimento clínico com a Eisai antes deste caso; mas uma boa história e uma lógica estratégica abrem portas e facilitam um fechamento rápido.

## Medtronic Diabetes – Seja o herói local

### Situação

A crença comum de que deals pequenos exigem mais esforço é verdadeira. Mas alguns deals pequenos podem oferecer uma incrível quantidade de boa vontade e torná-lo um herói local. Quando eu era Diretor Estratégico da Medtronic Diabetes, tínhamos o mais avançado sistema de bomba de insulina e sensor de glicose do mundo. Poderíamos usar nosso sistema para testar medicamentos e dispositivos quando outras empresas solicitassem e esses eram pequenos deals na faixa de US\$ 1-3 milhões. Nossos cientistas realizaram trabalhos contratuais com novas tecnologias que não

// Deals são mais que números e informações financeiras; na verdade, são pessoas e você precisa gerenciar essas situações. Se você ignora as pessoas, egos são feridos, sentimentos se machucam e você pode ficar sem ninguém com quem marcar encontros. //

estavam disponíveis – especulativas e, na maioria das vezes, nunca publicadas – e receberam pagamento por seus serviços.

### O que aconteceu

Quando você é o principal cientista responsável por um laboratório com seis a oito pessoas, receber uma

infusão de um milhão de dólares realmente muda seu orçamento para melhor. Duas coisas ressoam fortemente com os cientistas: 1) ter a oportunidade de experimentar novas tecnologias; e 2) poder comprar novos equipamentos de laboratório. Você aproveita esses dois aspectos trabalhando com empresas que podem aumentar o orçamento do departamento para seus cientistas empregando seus conhecimentos especializados, neste caso o pâncreas artificial. Mais tarde, quando você fechar um grande deal com outros parceiros, como quando anunciamos a Aliança de Desenvolvimento Conjunto Sanofi-Medtronic, os cientistas já estarão em seu campo por causa do acesso a um laboratório melhor provisionado e a uma tecnologia externa de ponta.

### Lições aprendidas

Muitas vezes, como operadores de deals, nos concentramos no valor criado para os acionistas, diretores do conselho e em nossos colegas da diretoria. No entanto, às vezes você também pode trabalhar diretamente para os cientistas que formam a espinha dorsal da empresa. No que diz respeito à diligência técnica de que você precisa, especialmente em uma situação complexa de licenciamento ou em um grande M&A, ter desenvolvido afinidade ao fornecer um serviço de P&D, em vez de sempre pedir coisas, cai extremamente bem. Isso pode demorar bastante se você for um operador de deal.

## Kyan Therapeutics – Compartilhe incentivos

### Situação

Atualmente, sou o CEO e presidente da empresa de biofarma da UCLA, a Trethera. Uma das observações que você fará em uma empresa menor é que, enquanto a escala muda, você ainda precisa acessar modalidades interessantes para a pesquisa de medicamentos. Para nós, esses são as aplicações de inteligência artificial (IA) agora implantadas para reduzir o risco no desenvolvimento de medicamentos. Já não é mais suficiente apenas agitar as coisas em um tubo de ensaio e injetar em um rato depois; hoje em dia é muito mais técnico, complicado e focado.

### O que aconteceu

Uma ação que tomei no início da minha nomeação como CEO da Trethera foi assinar uma colaboração de codesenvolvimento com a Kyan Therapeutics, uma empresa de Cingapura que desenvolve medicamentos utilizando IA e que trabalha na vanguarda da lógica

e dos algoritmos difusos. Fizemos isso de diversas maneiras. Um paciente agradecido nos abordou porque teve sua quimioterapia ajustada pela IA da Kyan – e mais: ele passou a ser um importante acionista da Trethera. Ele intermediou uma conversa entre a Trethera e a Kyan que ajudou quando encontramos os redutores de velocidade iniciais que acompanham todos os deals, especialmente quando você é uma empresa pequena.

### Lições aprendidas

Como uma empresa pequena, é provável que você tenha menos dinheiro que uma empresa maior. Como resultado, você aprende de forma criativa a obter as mesmas coisas de uma empresa grande. Instalamos um programa de incentivo de ações com a Kyan, além de fornecer uma mistura de capital para as tarefas acordadas. Vincular o sucesso de um parceiro de negócios ao sucesso de sua empresa por meio de opções de ações ajuda a concluir o projeto. Agora podemos fazer o trabalho que precisamos fazer em vários tipos de tumores com um sistema de IA proprietário, prevendo nosso sucesso e simplificando nossas escolhas de caminho de desenvolvimento.

Quando você oferece incentivos de capital a alguns de seus parceiros mais próximos, isso confere a eles uma maior propriedade e a vantagem potencial pode ser imensa. Todo mundo está procurando por aquele crescimento tipo taco de hóquei. Proporcionar a oportunidade do taco de hóquei se torna um estímulo que permite que você faça as coisas de uma maneira sensível ao custo, abrindo até outras portas

inesperadas. A Kyan agora está nos envolvendo ainda mais nos sistemas de saúde asiáticos e se tornou um dos nossos melhores parceiros estratégicos nessa arena desafiadora chamada desenvolvimento de medicamentos. Transformar um fornecedor em um parceiro e um parceiro em um parceiro estratégico é algo que toda pequena empresa deve considerar fortemente.

---

*Entrevista conduzida por **Kyle Souders** da SS&C Intralinks. Kyle ajuda as equipes de desenvolvimento corporativo, jurídico e financeiro da Costa Oeste a facilitar e garantir suas aquisições de deals, M&A e atividade de integração pós-fusão. Ele tem experiência com empresas da Costa Oeste para desenvolver estratégias relacionadas a análise de big data, sistemas distribuídos e aprendizado de máquina em escala.*

Obtenha mais insights:

[www.intralinks.com/pt/insights-all](http://www.intralinks.com/pt/insights-all)



# Sobre o SS&C Intralinks Deal Flow Predictor



O SS&C Intralinks Deal Flow Predictor oferece a perspectiva da SS&C 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 SS&C 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 SS&C 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 SS&C 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 SS&C 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 SS&C 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 SS&C Intralinks Deal Flow Predictor como previsor de futuras atividades de M&A.

O relatório do SS&C Intralinks Deal Flow Predictor é fornecido “no estado em que se encontra”, apenas para fins informativos. A SS&C 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 SS&C Intralinks sobre as atividades de due diligence em andamento – ou propostas – nas plataformas de data rooms virtuais da SS&C 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 SS&C 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 SS&C Intralinks

A SS&C Intralinks 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 SS&C Intralinks facilita iniciativas estratégicas como fusões e aquisições, captação de 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 US\$ 34,7 trilhões na nossa plataforma.

Para mais informações, visite [www.intralinks.com/pt](http://www.intralinks.com/pt).

"SS&C Intralinks" e o logotipo estilizado da Intralinks são marcas registradas da SS&C 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 SS&C Intralinks. Permissão para republicar o conteúdo do SS&C Intralinks Deal Flow Predictor deve ser solicitada pelo e-mail [info@intralinks.com](mailto: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.

© 2019 SS&C Intralinks, Inc.





[intralinks.com/pt](https://intralinks.com/pt)

