



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 2º 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 o primeiro semestre de 2020, esta edição do SS&C Intralinks Deal Flow Predictor inclui um destaque especial sobre como as considerações ambientais, sociais e de governança (ESG) estão afetando as operações de deals. Também trazemos uma entrevista com **Marianne Lewis**, Decana e Professora de Administração na Escola de Negócios Carl H. Lindner da Universidade de Cincinnati, sobre o novo estudo da Intralinks: *Diversidade de Gênero e Resultados de M&A*. O relatório, que será publicado em 18 de fevereiro, tem como base um estudo global em mais de 16.700 transações de M&A ao longo de 20 anos e apresenta novas descobertas sobre como a representatividade feminina no nível do conselho administrativo afeta as operações corporativas de deals.

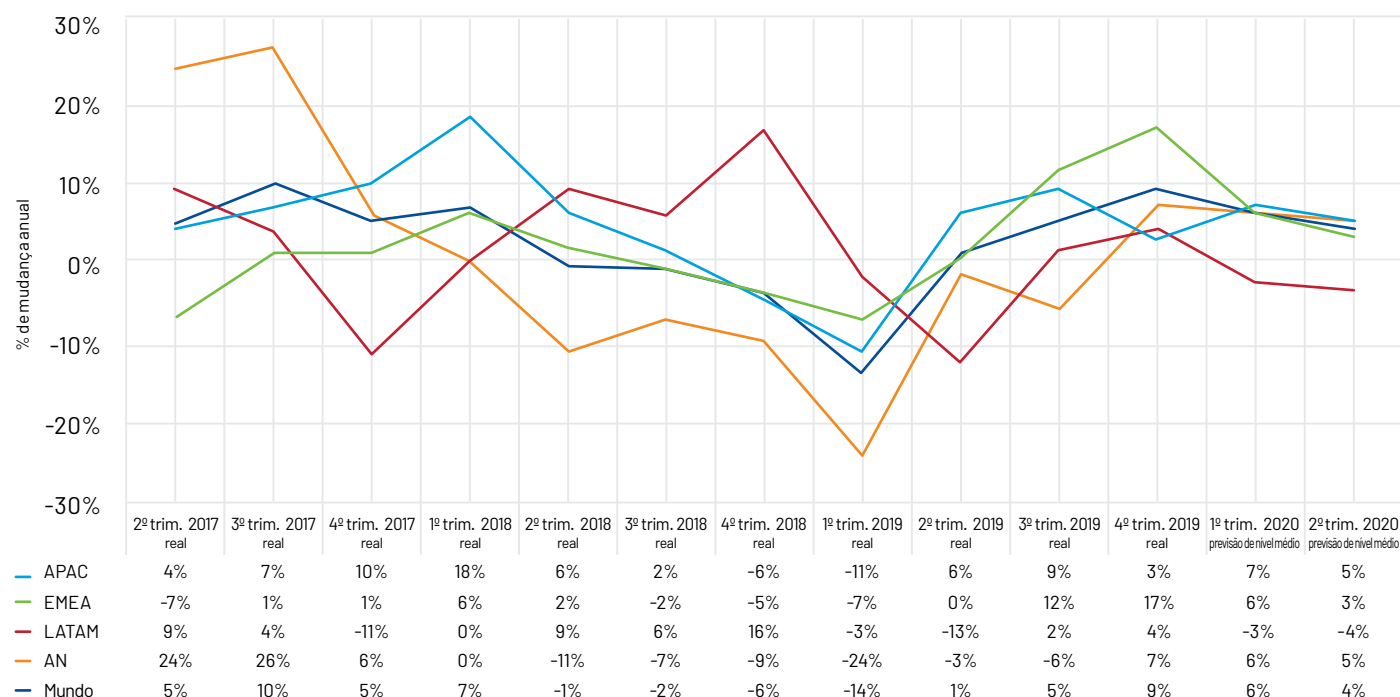


Philip Whitchelo
Vice-Presidente, Intralinks

 @PhilipWhitchelo

 /PhilipWhitchelo

Previsão de nível médio da Intralinks para o percentual de mudança 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 de transações anunciadas de M&A em todo o mundo com seis meses de antecedência, conforme informado pela Refinitiv².

[1] <https://via.intralinks.com/index.html#workspaceDetail/4974077/14314686348/14346818148>

[2] <https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/a9b10001-d7d6-4cb7-b93d-aabb518b8c86> 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

ESG e M&A:
causando impacto

Comentário da convidada
Marianne Lewis

Visão geral

2020: começo de um novo ciclo de alta em M&A?

Depois da estagnação dos últimos dois anos, 2020 poderá anunciar o início de um novo ciclo de crescimento na atividade mundial de M&A. Com base no crescimento de novos negócios que entraram na due diligence nos data rooms virtuais pelo mundo nos últimos dois trimestres, a Intralinks estima que o número de deals de M&A a serem anunciados em todo o mundo no primeiro semestre de 2020 deve aumentar cerca de 5% no comparativo anual, dentro de um intervalo de 10% a 0%, com crescimento mais significativo nos anúncios de deals previsto para vir dos setores de Saúde, Materiais e TMT (Tecnologia, Mídia e Telecomunicações).

Ásia-Pacífico

Na APAC, nós estimamos que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 6% no comparativo anual no primeiro semestre de 2020, dentro de um intervalo de 11% a 1%. Os setores de Materiais, Consumo e Varejo e Saúde deverão apresentar o crescimento mais significativo nos anúncios de M&A na APAC.

Dentro da APAC, todas as regiões deverão anunciar números mais elevados de deals no primeiro semestre, com Japão, Índia e Ásia Oriental (China, Hong Kong e Coreia do Sul) devendo liderar o crescimento na atividade de M&A.



APAC

Previsão de nível médio para o 1º sem. 2020: +6%

Previsão de alta para o 1º sem. 2020: +11%

Previsão de baixa para o 1º sem. 2020: +1%



Verde escuro = aumento da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

Amarelo = estabilidade da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

Vermelho escuro = diminuição da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

Europa, Oriente Médio e África

Na EMEA, nós estimamos que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 4% no comparativo anual no primeiro semestre de 2020, dentro de um intervalo de 7% a 1%. As contribuições mais fortes para o crescimento da EMEA são previstas para vir dos setores de TMT, Serviços Financeiros e Energia nas regiões do Leste Europeu, Europa Setentrional (Benelux e países nórdicos) e do Oriente Médio.

Entre as cinco maiores economias europeias, Itália, Reino Unido e Alemanha deverão apresentar níveis elevados nos anúncios de M&A no primeiro semestre de 2020, se comparado ao mesmo período de 2019, enquanto a atividade de M&A deverá diminuir na França e ficar estável na Espanha. Seguindo a vitória do Partido Conservador nas eleições gerais do Reino Unido em dezembro, a atividade de M&A em estágio inicial pulou 24% no comparativo anual no quarto trimestre.

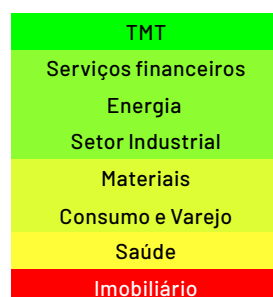


EMEA

Previsão de nível médio para o 1º sem. 2020: +4%

Previsão de alta para o 1º sem. 2020: +7%

Previsão de baixa para o 1º sem. 2020: +1%



Verde escuro = aumento da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

Amarelo = estabilidade da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

Vermelho escuro = diminuição da atividade de M&A em estágio inicial (comparativo anual)

América Latina

Na LATAM, nós estimamos que o número de deals de M&A anunciados deve diminuir cerca de 4% no comparativo anual no primeiro semestre de 2020, dentro de um intervalo de 2% a -9%. Um eventual crescimento nos anúncios de M&A na LATAM poderá ser liderado pelos setores de Serviços Financeiros, Industrial e Energia.

Entre as maiores economias da LATAM, México e Peru deverão apresentar números mais elevados de anúncios de M&A no primeiro semestre, enquanto a atividade de M&A deverá ficar estável no Brasil e diminuir na Argentina, Chile e Colômbia.

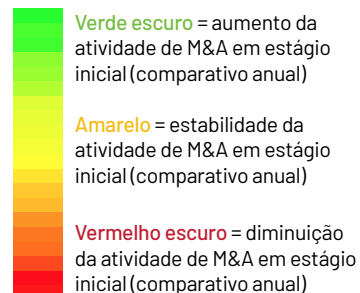


LATAM

Previsão de nível médio para o 1º sem. 2020: -4%

Previsão de alta para o 1º sem. 2020: +2%

Previsão de baixa para o 1º sem. 2020: -9%



América do Norte

Na AN, nós estimamos que o número de deals de M&A anunciados deverá aumentar cerca de 5% no comparativo anual no primeiro semestre de 2020, dentro de um intervalo de 14% a -2%, impulsionado por um aumento nas operações de deals nos EUA. Os setores de Saúde, Materiais e Consumo e Varejo devem liderar o crescimento nos anúncios de M&A na AN no primeiro semestre.

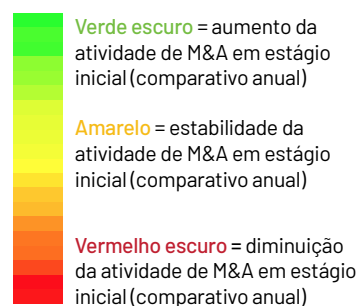


AN

Previsão de nível médio para o 1º sem. 2020: +5%

Previsão de alta para o 1º sem. 2020: +14%

Previsão de baixa para o 1º sem. 2020: -2%



Obtenha mais insights:

intralinks.com/pt/insights-all



Destaque

ESG e M&A: causando impacto

Critérios ambientais, sociais e de governança (ESG) são um conjunto de padrões para as operações de uma empresa que investidores socialmente conscientes utilizam para identificar investimentos em potencial.³

Inicialmente, as preocupações com ESG eram consideradas "questões menores" sem um impacto tangível nos resultados e no sucesso de um negócio. Embora o ESG faça parte do cenário de investimentos há muito tempo, nos últimos anos, houve uma mudança acentuada na ênfase e na importância atribuídas aos fatores de sustentabilidade. Empresas estão observando mais de perto suas práticas de ESG e levando isso em consideração quando se trata de possíveis aquisições e na relação com stakeholders; fundos de private equity estão analisando potenciais investimentos em empresas-alvo pelas suas credenciais de ESG, além de realizar uma análise minuciosa dos seus próprios investidores sobre políticas nessa área; e fundos de pensão e riqueza soberana estão tornando as considerações de ESG parte dos seus critérios de investimento.

Princípios das Nações Unidas para o Investimento Responsável

- **Princípio 1:** incorporaremos as questões de ESG nos processos de análise de investimento e tomada de decisão.
- **Princípio 2:** seremos proprietários ativos e incorporaremos questões de ESG em nossas políticas e práticas de propriedade.
- **Princípio 3:** buscaremos a divulgação apropriada sobre questões de ESG pelas entidades nas quais investimos.
- **Princípio 4:** promoveremos a aceitação e a implementação dos Princípios dentro do setor de investimentos.
- **Princípio 5:** trabalharemos juntos para melhorar nossa eficácia na implementação dos Princípios.
- **Princípio 6:** cada um de nós relatará nossas atividades e progressos na implementação dos Princípios.

Como todos nos tornamos muito mais conscientes do impacto que estamos produzindo no planeta, esperamos que as empresas ao nosso redor também assumam maior responsabilidade.

Embora a maioria das empresas do mundo financeiro tenha suas próprias diretrizes de ESG, um número crescente delas está se comprometendo com os Princípios para o Investimento Responsável (PRI), apoiados pelas Nações Unidas, um conjunto de seis princípios que fornecem uma visão global padrão para investimentos responsáveis.⁴

O mercado de ativos sustentáveis, em geral, está crescendo rapidamente. A publicação *Global Sustainable Investment Review* relatou que o investimento sustentável, incluindo ESG, aumentou 34% em dois anos, atingindo mais de US\$ 30 trilhões no início de 2018.⁵

Em um mundo de negócios cada vez mais complexo, a adesão a fortes padrões de ESG é vista como uma forma das empresas se diferenciarem.

Os fundos de private equity, por exemplo, estão usando suas credenciais de ESG para se destacar em um campo repleto de operadores de deals, todos sob a mesma pressão para captar fundos, fazer alocações e oferecer a seus investidores retornos acima da média sobre seu capital. A Intralinks já havia escrito sobre como os parceiros limitados socialmente conscientes estão capitalizando os valores corporativos e a conduta responsável dos negócios, o que ajuda a se proteger de riscos e garantir retornos positivos.⁶

Como os fatores de ESG estão crescendo em importância dentro da operação das empresas, também ganham mais força quando se trata da tomada de decisões de investimento e de M&A.

"Se percebemos que as credenciais de ESG de uma empresa-alvo em potencial estão insatisfatórias", disse um profissional de M&A corporativo, "abandonamos o investimento". Um profissional de private equity reiterou esses sentimentos dizendo que "a pressão da nossa própria base de investidores faz investimentos em negócios que até não são bons o suficiente quando se trata de ESG um pouco mais desafiador".

Ambos os profissionais disseram que houve um aumento acentuado nas análises que eles mesmos realizam sobre questões de ESG durante o processo de due diligence em uma transação de M&A, ao mesmo tempo que percebem que seus próprios investidores os examinam mais de perto quanto à sua aderência aos princípios de ESG – evidências de que o foco no ESG está se espalhando pelo mundo financeiro.

Não há dúvida sobre a crescente importância do ESG nos processos de investimento e o PRI da ONU ilustra isso muito claramente, mas, como era de se esperar, existem diferentes níveis de adoção em todo o mundo. A União Europeia emitiu suas próprias recomendações sobre ESG e está finalizando regulamentos específicos. Com os países nórdicos liderando historicamente o

//

Se percebemos que as credenciais de ESG de uma empresa-alvo em potencial estão insatisfatórias", disse um profissional de M&A corporativo, "abandonamos o investimento". //

ESG, muitas empresas europeias têm, de fato, fortes credenciais no assunto. Os EUA, que enfaticamente ficam para trás quando se trata de tornar questões relacionadas ao ESG pontos-chave de consideração durante o processo de investimento, na verdade não estão se saindo tão mal – empresas listadas nos EUA em todos os setores que não o financeiro, apresentaram aumento nas pontuações de ESG da empresa entre 2011 e 2016.⁷ Há uma crescente conscientização sobre ESG nos mercados da Ásia-Pacífico, mas uma integração relativamente baixa por investidores quanto aos fatores de ESG em suas análises e processos. As principais barreiras à integração são relatadas como um entendimento limitado dos problemas de ESG e a falta de dados comparáveis, além da padronização de relatórios.⁸

Infelizmente, a percepção corrente no mundo financeiro parece ser que a adesão a padrões fortes de ESG tem mais a ver com mitigação de riscos do que fazer a coisa certa. Um relatório recente da IHS Markit e do Mergermarket, *ESG em ascensão: causando impacto em M&A*,⁹ perguntou a operadores de deals de M&A e gestores de fundos como o ESG se encaixa em um processo de M&A. A maioria dos entrevistados citou o risco comercial e os passivos em potencial como principais razões para levar em consideração as preocupações com ESG. O relatório segue afirmando que, para muitos entrevistados, a imagem pública é o elemento unificador que combina uma variedade de preocupações com ESG – seja mudanças climáticas, emissões de gases de efeito estufa, normas trabalhistas ou direitos humanos. O relatório citou um executivo dos EUA que viu a falta de ESG como, principalmente, um risco comercial causado pelo público mais consciente da atualidade: "O ativismo social aumentou significativamente. Temos visto muitos casos de empresas proeminentes em queda por ignorar os vários fatores de ESG que esse ativismo procura solucionar".

Dito isto, a esmagadora maioria dos entrevistados prevê que a importância das questões de ESG aumentará nas decisões de M&A nos próximos 12 a 24 meses. Dada a velocidade em que nossa consciência do impacto dos negócios no mundo está mudando e a crescente evidência de que as empresas que optam por "fazer o bem" também tendem a durar mais e produzir retornos ajustados ao risco mais altos, os fatores de ESG não podem mais ser descartados como uma questão menor.¹⁰

[3] <https://www.investopedia.com/terms/e/environmental-social-and-governance-esg-criteria.asp>

[4] <https://www.unpri.org/>

[5] <http://www.gsi-alliance.org/>

[6] <https://www.intralinks.com/blog/2019/09/esg-can-give-private-equity-firms-competitive-advantage-among-socially-conscious>

[7] <https://www.unpri.org/investor-tools/esg-integration-in-the-americas-markets-practices-and-data/3624.article>

[8] <https://www.unpri.org/investor-tools/esg-integration-in-asia-pacific-markets-practices-and-data/4452.article>

[9] https://www.acuris.com/esg-rise-making-impact-ma?utm_campaign=10515098_LHS%20Markit%20Q1%20-%20ESG&utm_medium=email&utm_source=read-full-top&dm_i=1D5J,69DI2,6Z0EZ7,00SAZ,1

[10] <https://www.unpri.org/academic-research/how-esg-investing-affects-financial-performance/548.article> e <https://www.corporateknights.com/reports/global-100/global-100-difference-15481154/>

Obtenha mais insights:

intralinks.com/pt/insights-all



Comentário da convidada

Diversidade de Gênero e Resultados de M&A



Para esta edição do *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*, conversamos com **Marianne W. Lewis**, Ph.D., sobre o novo estudo da Intralinks, *Diversidade de Gênero e Resultados de M&A: Como a representatividade feminina no nível do conselho administrativo afeta as operações corporativas de deals*. O relatório, que será publicado em 18 de fevereiro, tem como base um estudo global em mais de 16.700 transações de M&A ao longo de 20 anos e discute as descobertas da recém-concluída pesquisa sobre como a representação feminina no conselho afeta as negociações corporativas e as principais medidas para o sucesso de M&A, como desempenho no preço das ações, crescimento, lucratividade, retorno sobre capital e valor para o acionista.

Marianne Lewis é a décima decana e professora de Administração na Carl H. Lindner College of Business da Universidade de Cincinnati. Anteriormente, foi decana da Cass Business School, City, Universidade de Londres e bolsista Fulbright no Reino Unido. Recebeu vários prêmios de ensino e pesquisa ao longo de sua carreira acadêmica. Especialista internacional em paradoxos organizacionais, sua pesquisa explora tensões e demandas concorrentes em torno de liderança e inovação. Ela aplica sua renomada lente paradoxal em contextos tão diversos como estratégia, desenvolvimento de produtos, mudança organizacional, governança e implementação de tecnologia. Seu artigo, *Explorando o paradoxo: avançando para um guia mais abrangente*, recebeu o prêmio da Academy of Management Review como melhor artigo de 2000 e está entre os mais citados em sua área. Seu trabalho aparece em periódicos de destaque como *Harvard Business Review*, *Academy of Management Journal*, *Organization Science*, *Journal of Operations Management* e *Human Relations*. A professora Lewis obteve seu MBA pela Kelley School of Business da Universidade de Indiana e seu Ph.D. na Gatton College of Business and Economics da Universidade de Kentucky.

Intralinks: Olá Marianne, obrigado por concordar em conversar conosco sobre as descobertas do nosso estudo sobre diversidade de gênero, fusões e aquisições. Realizamos a pesquisa para este relatório em parceria com o Centro de Pesquisa de M&A (MARC) da Cass Business School, em Londres. Como uma recente ex-decana da Cass, como você descreveria o impacto que o MARC teve na reputação da Cass para a pesquisa sobre a teoria e prática de M&A?

Marianne Lewis: Trabalhar com o MARC foi uma experiência surpreendente. O centro realiza pesquisas rigorosas com informações valiosas de uma comunidade de parceiros de negócios engajados que fazem parte do conselho consultivo do MARC. O conselho discute extensivamente os estudos de pesquisa propostos antes de serem aprovados. Essa abordagem ajuda a garantir que eles estudem problemas que realmente importam. A relevância está presente na pesquisa desde o início!

O tema da diversidade de gênero nas estruturas corporativas e entre a liderança sênior da empresa vem recebendo bastante atenção nos últimos anos.

O mesmo se aplica à academia? Quais as suas experiências, considerando seus interesses acadêmicos no campo da administração?

A diversidade de gênero é tanto uma questão na academia quanto no mundo dos negócios. Existem preocupações de preconceito de gênero em muitas áreas da academia – quando entrei para a Cass em 2015, das 100 melhores escolas de negócios, apenas oito eram lideradas por mulheres. Os estudos levantaram preocupações sobre o viés de gênero nas avaliações de ensino de MBA, na contratação de executivos de MBA e nas promoções de professores para determinadas áreas. O "vazamento" de mulheres que progridem para cargos de liderança sênior é generalizado e precisa de atenção dos negócios e da academia.

// A diversidade de experiências, habilidades e demografias – incluindo gênero e raça – combinada com um forte propósito compartilhado e disposição para criticar e debater, é uma combinação poderosa. //

Olhando para o relatório em si, existem algumas descobertas interessantes do estudo. Uma delas é que as aquisições realizadas por CEOs do sexo feminino pareciam ter uma reação menos favorável dos investidores (ou seja, o desempenho do preço das ações pós-deal das empresas compradoras de curto e longo prazo) do que as aquisições feitas por CEOs do sexo masculino. O estudo também descobriu que, ao analisar as medidas internas de desempenho da empresa, como crescimento de vendas, lucratividade e retorno sobre ativos/patrimônio, as empresas compradoras com CEOs mulheres tiveram um desempenho significativamente melhor do que as empresas compradoras com CEOs homens nos anos seguintes à aquisição. Talvez o mercado esteja subestimando a capacidade das CEOs de fazer deals funcionarem? Quais seriam algumas das razões para isso acontecer?

Para mim, esse parece ser um caso clássico de possível viés. A reação do mercado é influenciada pelas percepções e pelo uso de heurísticas ou "regras práticas". As lentes cognitivas dos investidores influenciam a tomada rápida de decisões e podem perpetuar o viés. Em seu livro *What Works: Gender Equality by Design*, a professora Iris Bohnet, da Universidade de Harvard, diz que o preconceito é enorme e profundamente enraizado em nossas mentes. Isso permite uma tomada de decisão rápida e, muitas vezes, precisa. Mas também pode ser autorrealizável e imprecisa. Estereótipos de como o mundo funciona podem se transformar em como o mundo deve funcionar. E, para mim, esta descoberta da pesquisa sugere exatamente esse exemplo. Considere a fraca reação do mercado – com base em percepções, comparado ao desempenho positivo do negócio – com base nos resultados reais.

O estudo também analisou a composição de gênero nos conselhos das empresas. A pesquisa constatou que o desempenho do preço das ações, pós-transação, de empresas compradoras com pelo menos 30% de membros do conselho mulheres era significativamente melhor do que empresas compradoras com conselhos totalmente masculinos. Os tipos de deals que essas empresas compradoras com maior equilíbrio de gênero fizeram tendiam a ser mais avessos ao risco (negócios menores, menos internacionais, maior crescimento e lucratividade). Qual é a sua experiência nas estruturas de tomada de decisão nas organizações? Como uma estrutura de liderança mais equilibrada em gênero pode levar a melhores decisões e resultados?

Existe uma ligação clara entre diversidade e boa tomada de decisão. A investigação sobre o desastre do *Challenger* – a explosão de um ônibus espacial dos EUA logo após a decolagem em 1986 – demonstrou o perigo de "pensar em grupo" quando há falta de diversidade e questionamento das premissas existentes.

Este trabalho e muitos outros enfatizaram a importância de existir diversidade em volta da mesa quando você toma decisões críticas. Quanto maior a incerteza e a ambiguidade em uma situação de tomada de decisão, maior o valor de diversos tomadores de decisão. A diversidade de experiências, habilidades e dados demográficos – incluindo gênero e raça – combinada com um forte propósito compartilhado e disposição para criticar e debater, é uma combinação poderosa.

Finalmente, como governos, reguladores e empresas podem melhorar a representação de mulheres em cargos de liderança e gerência sênior nos negócios?

Desconstruir um viés é um processo muito difícil e eu não sou uma defensora de regulamentos rigorosos e cotas impostas. As metas que estão sendo adotadas no Reino Unido, por exemplo, estão causando impacto por meio de maior transparência e pressão dos colegas da empresa. Estamos passando atualmente por um período de mudança, começando a questionar o status quo e descongelando alguns dos vieses que se tornaram institucionalizados. Este é um começo vital. Do ponto de vista prático, foi demonstrado que o aconselhamento e o verdadeiro apoio das pessoas têm um enorme impacto ao ajudar os líderes a alcançarem todo o seu potencial.

Marianne, muito obrigado pelo seu tempo para conversar conosco.

O prazer foi meu.

Para receber **Diversidade de Gênero e Resultados de M&A: Como a representatividade feminina no nível do conselho administrativo afeta as operações corporativas de deals** assim que for publicado, clique aqui:

CLIQUE AQUI

INTRALINKS

IN

Diversidade de Gênero e Resultados de M&A

Como a representatividade feminina no nível do conselho administrativo afeta as operações corporativas de deals

Um estudo da SS&C Intralinks e do Centro de Pesquisa de M&A da Cass Business School, City, University of London

Publicado em fevereiro de 2020. © SS&C Intralinks. Todos os direitos reservados. Relatório produzido em parceria com o Acuris Studios.

Obtenha mais insights:

www.intralinks.com/pt/insights-all

INTRALINKS

IN

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 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 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 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 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.

“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 insights@intralinks.com.

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

© 2020 SS&C Intralinks, Inc

INTRA
LINKS

IN

intralinks.com/pt

