

INTRA
LINKS

Intralinks[®] Deal Flow Predictor

Nuestro pronóstico trimestral de las futuras tendencias en el mercado global de fusiones y adquisiciones (M&A)

Pronóstico hasta finales del segundo trimestre de 2015



Intralinks® Deal Flow Predictor: pronóstico de la actividad global de fusiones y adquisiciones (M&A) hasta finales del segundo trimestre de 2015

- [Bienvenido](#) 1
- [Pronóstico de negocios](#) 2
- [Introducción](#) 3
- [Información general](#) 4
- [Instantánea regional](#) 6
- [Enfoque](#) 7
- [Comentario del invitado](#) 9
- [Encuesta de opiniones](#) 12
- [Acerca de](#) 13
- [Contacto](#) 14

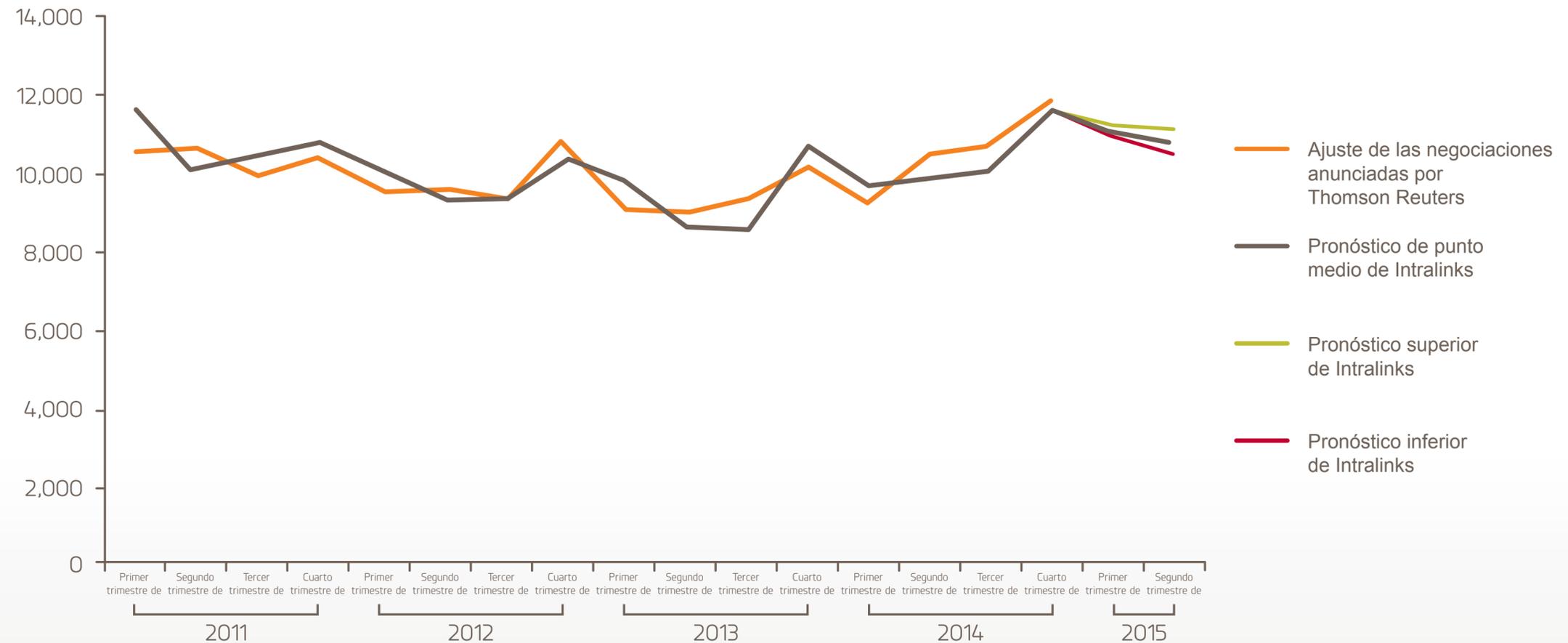
Bienvenido a la última edición del informe de Intralinks Deal Flow Predictor (DFP). El DFP de Intralinks pronostica el volumen de las futuras fusiones y adquisiciones (M&A) mediante un seguimiento de las negociaciones de M&A en sus etapas iniciales: transacciones de M&A del lado vendedor en todo el mundo que se encuentran en la etapa de preparación o que han alcanzado la etapa de diligencia debida. En promedio, estas negociaciones están a seis meses de su anuncio público.

Intralinks es el proveedor global líder de cuartos de datos virtuales (VDR) y ha estado en el negocio por más de 18 años. Nuestra participación en las primeras etapas de un porcentaje considerable de las transacciones de fusiones y adquisiciones (M&A) del mundo nos da una perspectiva única del volumen esperado de las futuras negociaciones de M&A anunciadas.



Pronóstico de negocios: comparación entre el pronóstico de volumen de negociaciones de Intralinks y el volumen reportado por Thomson Reuters de negociaciones anunciadas

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2**
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



El DFP de Intralinks DFP se **verificó de manera independiente** como un pronosticador preciso de cambios a futuro en el número de transacciones de fusiones y adquisiciones (M&A) globales anunciadas. Los cambios de porcentaje de trimestre a trimestre (QoQ) en el DFP de Intralinks se reflejan generalmente (en promedio) seis meses después en los volúmenes de negociaciones anunciadas, según lo reportado por Thomson Reuters. Intralinks ajustó los datos de Thomson Reuters sobre los volúmenes de negociaciones anunciadas para los últimos cuatro trimestres, por los cambios subsiguientes esperados en los volúmenes de negociaciones anunciadas.



Introducción

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3**
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

Con una tasa de crecimiento del 16,4 por ciento en las etapas iniciales de las actividades de fusiones y adquisiciones (M&A) durante los últimos 12 meses (LTM), Europa, Oriente Medio y África (EMEA) superaron a Norteamérica (NA) (hasta 14,9 por ciento) como la región de más rápido crecimiento. La actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) en sus etapas iniciales en Asia Pacífico (APAC) se mantiene sólida, con un crecimiento en los últimos 12 meses (LTM) del 9,3 por ciento, impulsado por fuertes niveles de actividad en la mayor parte de la región, con la excepción de Japón. América Latina (LATAM) sigue mostrando una debilidad considerable, con un declive en los últimos 12 meses (LTM) del 11,4 por ciento, provocado por entornos débiles para hacer negocios en Brasil y México.



Matt Porzio
Vicepresidente de Estrategia
y Marketing de Productos

Nuestros pronósticos clave para el T2 de 2015:

1. El volumen de fusiones y adquisiciones (M&A) globales anunciadas en la primera mitad de 2015 será mucho mayor que el de la primera mitad de 2014. El punto medio de nuestro pronóstico es de un crecimiento del 12 por ciento, con un rango del 9 al 15 por ciento.

3. Estados Unidos seguirá con un desempeño sólido y sustentará nuestro pronóstico de crecimiento global de fusiones y adquisiciones (M&A). A finales de 2015, la Junta de la Reserva Federal de Estados Unidos puede comenzar a aumentar las tasas de interés. Sin embargo, aunque esto ocurra, los niveles “nuevos y normales” de las tasas seguirán estando muy por debajo de las normas históricas y no actuarán como freno para hacer negociaciones.

2. En EMEA, los países de “resguardo”, como Alemania, seguirán mostrando sólidos niveles de actividad de fusiones y adquisiciones (M&A). Continuará el repunte en la actividad en economías con un sólido potencial de recuperación, como Francia, Italia y España. Las fusiones y adquisiciones (M&A) en el Reino Unido pueden disminuir por las elecciones generales el 7 de mayo, mientras los negociadores esperan el resultado. Se espera que todas las medidas de flexibilización cuantitativa del Banco Central Europeo sean positivas para las M&A.

4. La región APAC será optimista, con sólidos niveles de actividad en el sureste de Asia, Australia y Corea del Sur.

5. Latinoamérica (LATAM) seguirá mostrando debilidad, con Brasil y México actuando como la fuerza motriz en la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) de la región.

Información general: un 2014 sólido crea un impulso considerable para los mercados de fusiones y adquisiciones (M&A) en la primera mitad de 2015

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4**
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

El volumen de negociaciones anunciadas y el valor aumentarán en general, pero existe una variación considerable según la región

2014 fue el primer año desde 2010 en el que se volvió a ver un crecimiento considerable para los mercados de fusiones y adquisiciones (M&A) globales, tanto en términos de volumen de negociaciones (número) como de valor. El volumen de negociaciones globales anunciadas en 2014 aumentó en un 12,5 por ciento, en comparación con el año 2013, lo cual está por encima de nuestra predicción (que se hizo hace seis meses) de que veríamos un incremento del 7 al 11 por ciento de un año a otro (YoY) en 2014.

El valor de las negociaciones en 2014 aumentó incluso más, en un 45 por ciento, impulsado por un incremento pronunciado en el número de transacciones más grandes. El número de negociaciones anunciadas con un valor de más de US \$5 mil millones aumentó a más del doble, a 80. Esto condujo a un incremento del 28 por ciento en el valor promedio de las negociaciones en 2014. El valor total de las negociaciones anunciadas en 2014 fue de US \$3.5 billones, el nivel más alto desde el último pico en el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) en 2007.

Grandes expectativas para la primera mitad de 2015

Con base en el DFP de Intralinks, estimamos ver un crecimiento sólido continuo en las negociaciones anunciadas de un año a otro (YoY) en la primera mitad de 2015, aunque habrá algunas variaciones regionales considerables.

Las mega negociaciones (con un valor de más de US \$5 mil millones) seguirán dominando los encabezados, como en 2014. Sin embargo, el número total de transacciones exitosas probablemente sea menor que en 2014, dado el pronunciado incremento que vimos el año pasado. Las fusiones y adquisiciones (M&A) del mercado medio, el pilar principal del mercado de M&A, se mantendrán sólidas y continuará el repunte en la actividad de patrocinadores financieros. A nivel de la industria, estamos viendo los mayores aumentos en las actividades iniciales de fusiones y adquisiciones (M&A) en los sectores de telecomunicaciones, medios y entretenimiento (TME), consumo y tecnología.



Información general: recuperación continua e impulso positivo en 2015

Bienvenido	1
Pronóstico de negocios	2
Introducción	3
Información general	4
Instantánea regional	6
Enfoque	7
Comentario del invitado	9
Encuesta de opiniones	12
Acerca de	13
Contacto	14

Las regiones de EMEA y Estados Unidos siguen siendo los pilares principales que soportan el crecimiento de las fusiones y adquisiciones (M&A)

Como dijimos, EMEA y Estados Unidos son los principales impulsores del crecimiento en general de las M&A globales. Además, la actividad de las M&A en sus etapas iniciales en APAC también es sólida.

Alemania es uno de los principales impulsores del rendimiento de EMEA, ya que su calidad de país “resguardo” y sus compañías de alta calidad, muchas con posiciones líderes en las industrias de exportación a nivel mundial, sigue atrayendo el interés de los adquirientes, en especial los extranjeros: el volumen de negociaciones de M&A transfronterizas en Alemania aumentó un 16 por ciento en 2014, en comparación con un 3 por ciento para las negociaciones nacionales del mismo país. Francia, Italia y España están teniendo también un rendimiento sólido, ya que los adquirientes están seguros de la recuperación económica de esos países. Las noticias en EMEA pueden volverse aún mejores: el Banco Central Europeo tal vez decida usar herramientas monetarias no convencionales, como la flexibilización cuantitativa, para combatir la deflación y la amenaza de una economía debilitada. Si esto fuera a ocurrir, se estima que estas medidas serán ampliamente positivas para los mercados de M&A en Europa. El Reino Unido (UK), el mercado de M&A más grande en Europa, ha tenido un rendimiento sólido, aunque poco espectacular, durante los últimos trimestres. Sin embargo, la actividad de M&A en el Reino Unido puede disminuir durante el periodo anterior a las elecciones generales, a principios de mayo, mientras los negociadores esperan el resultado.

Aunque ya no es el líder de crecimiento regional, Norteamérica ha demostrado una larga tendencia de crecimiento de las M&A que sigue siendo relativamente sólida. Sin embargo, la reciente promulgación en EE. UU. de normas contra la fuga fiscal de las empresas puso un freno a las negociaciones transfronterizas grandes. Estas restricciones pueden hacer que las corporaciones internacionales deseadas de realizar negociaciones se pregunten si estos tipos de transacciones de M&A realmente valen la pena.

Los problemas de precios de las materias primas afectan las M&A de la región de LATAM

La actividad de M&A en sus etapas iniciales en LATAM sigue decayendo. Las caídas bruscas en los precios de exportaciones clave como el petróleo y el hierro están dañando a Brasil y a México, las dos economías más grandes de la región.

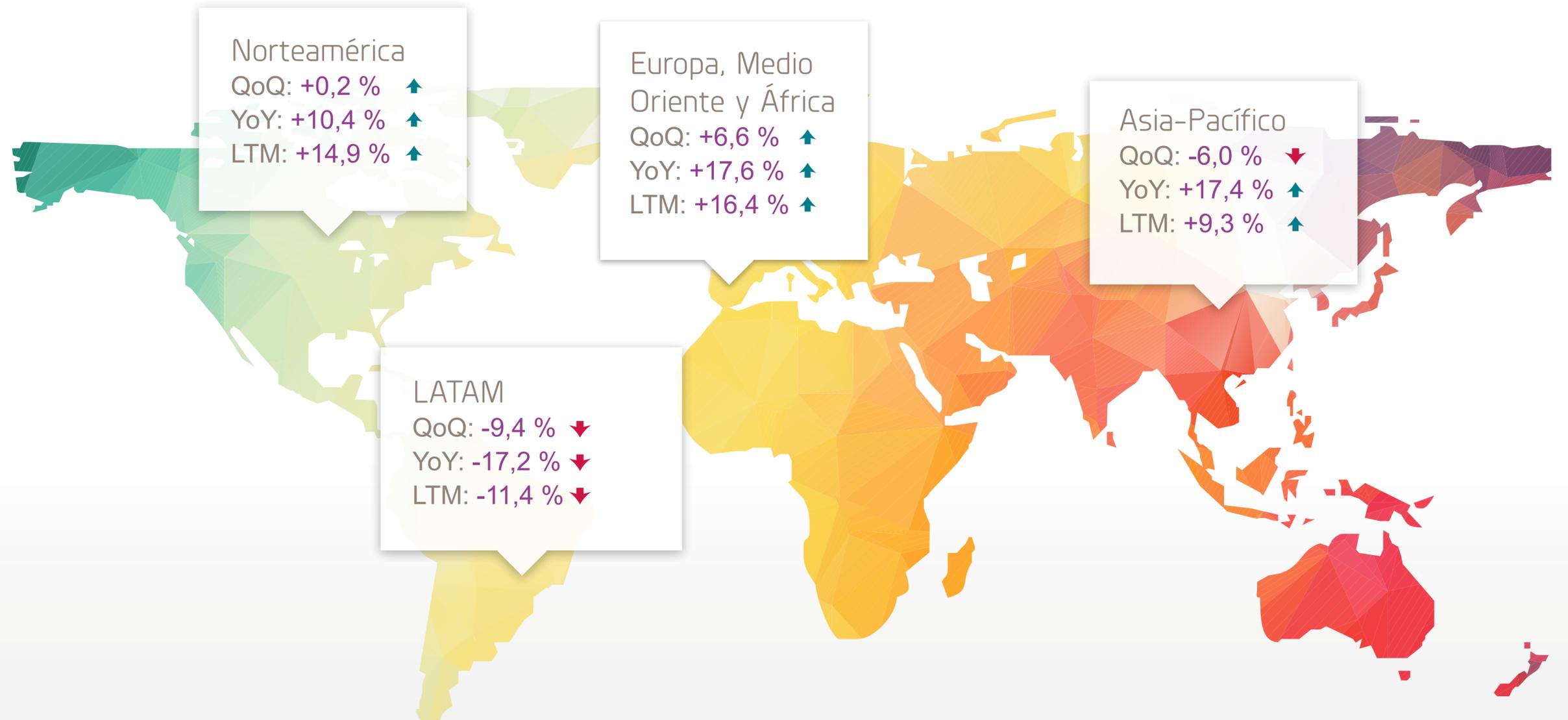
La causa subyacente de este malestar es la finalización del superciclo del precio de las materias primas (que fue impulsado por la rápida industrialización de los chinos). Además, el hecho de que las recientes elecciones en Brasil (que habían estado provocando una resistencia importante en la región) llegaron y pasaron probablemente no remedie el entorno tan pobre de negociación, dado que fueron reelegidos Dilma Rousseff y su Partido de los Trabajadores. Mientras que algunos banqueros esperan que Rousseff implemente políticas más amigables para los negocios, otros temen que su tendencia a intervenir en la economía pueda dificultar la actividad de los mercados de inversión y de capital.

La mayoría de los negociadores están seguros, aunque la opinión se ha debilitado en comparación con el último trimestre

La encuesta de opinión global de Intralinks que se aplicó a los negociadores de fusiones y adquisiciones (M&A) en el cuarto trimestre de 2014 muestra que la mayoría de los negociadores se mantienen optimistas en cuanto a la perspectiva a corto plazo para las M&A, aunque la opinión se debilitó (al 55%) en comparación con la encuesta del trimestre anterior (60%). La encuesta también refleja diferencias regionales acordes con los datos del DFP de Intralinks: en LATAM, solo el 35 por ciento de los encuestados expresaron su optimismo.

Instantánea regional: actividad de M&A en sus etapas iniciales en todo el mundo

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



Enfoque: expertos en negociaciones, primera parte

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7**
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



Philip Whitchelo,
Vicepresidente de
Estrategia y Marketing
de Productos

En noviembre de 2014, Intralinks publicó el tercer informe en nuestra serie de estudios de investigación de fusiones y adquisiciones (M&A) realizados en sociedad con el M&A Research Centre en la Cass Business School, parte de la City University de Londres.

Luego de nuestros primeros informes sobre filtración de negociaciones de M&A (“[Informe confidencial de M&A: qué ocurre cuando se filtran las negociaciones](#)”, abril de 2013) y del impacto de la diligencia debida sobre las negociaciones de M&A (“[Cuando nadie sabe: actividad previa al anuncio de M&A y su efecto sobre los resultados de M&A](#)”, noviembre de 2013), este nuevo informe titulado “[Expertos en negociaciones: primera parte](#)”, detalla los hallazgos de uno de los estudios más exhaustivos sobre las relaciones entre las M&A y la creación de valor para los accionistas emprendidos hasta ahora.

Los investigadores en Cass analizaron más de 205 000 negociaciones y 25 000 firmas globales durante un periodo de 20 años. Descubrieron que las empresas registran un rendimiento considerablemente inferior en el mercado durante periodos cuando no anuncian actividad de M&A (ya sea adquisiciones o desinversiones). Lo interesante también es que las compañías que no participan en ninguna actividad de M&A registran un rendimiento incluso mucho más inferior que las compañías que participan activamente en las M&A.

Además, el estudio encontró que las compañías registran un rendimiento superior al del mercado cuanto más frecuente es su participación en las adquisiciones. El estudio demostró además que una cantidad limitada de la actividad de desinversión de las compañías, una vez que alcanzan cierto nivel de madurez corporativa, también conduce a un rendimiento superior al del mercado. Los hallazgos adicionales revelan que las compañías tienden a ofrecer rendimientos totales superiores a los accionistas cuando participan en un programa estratégico de administración de carteras de M&A que incluye al menos una adquisición por año y de una a dos desinversiones cada tres años.

La mayoría de los estudios previos de la relación entre la creación de valor para los accionistas y la actividad de M&A se habían enfocado solo en el impacto de las negociaciones individuales durante periodos de tiempo relativamente cortos. Por lo general, muestran rendimientos positivos sólidos para los objetivos y rendimientos negativos para los adquirentes. Los hallazgos de la nueva investigación desafían este pensamiento convencional. A diferencia de sus predecesores, este estudio analizó el efecto de las M&A sobre el rendimiento de las compañías en el contexto de su programa general de actividad de M&A a través de múltiples periodos de tiempo.

Los resultados indican que la relación entre la actividad de M&A y los rendimientos para los accionistas es más compleja de lo que se pensaba anteriormente. Además, los resultados indican que, cuando las compañías asumen un enfoque estratégico para la administración de su cartera de M&A, pueden registrar un rendimiento considerablemente superior tanto para el mercado como para sus colegas.

Enfoque: expertos en negociaciones, primera parte

Bienvenido	1
Pronóstico de negocios	2
Introducción	3
Información general	4
Instantánea regional	6
Enfoque	7
Comentario del invitado	9
Encuesta de opiniones	12
Acerca de	13
Contacto	14

Los hallazgos clave del estudio son:

La inactividad de M&A conduce a un rendimiento inferior

Como se dijo antes, las compañías registran un rendimiento inferior al del mercado durante periodos en los que no anuncian negociaciones de M&A (ya sea adquisiciones o desinversiones). Registran un rendimiento considerablemente inferior en comparación con las compañías que anuncian de una a dos negociaciones. El rendimiento total para los accionistas de las compañías que no están activas en M&A es un 1,5 por ciento anual más bajo que el mercado general y un 3,2 por ciento anual más bajo que las compañías que anuncian de una a dos negociaciones.

Las adquisiciones más frecuentes conducen a un mejor rendimiento

Si consideramos la actividad de las adquisiciones por sí sola, las compañías registran un rendimiento superior al del mercado cuando anuncian con más frecuencia sus adquisiciones. Las compañías registran un rendimiento superior al del mercado del 0,1 por ciento anual durante periodos en los que anuncian de una a dos adquisiciones; del 2 por ciento anual durante periodos en los que anuncian de tres a cinco adquisiciones; y del 3,4 por ciento anual durante periodos en los que anuncian seis o más adquisiciones.

Solo una actividad de desinversión moderada produce un mejor rendimiento

Si consideramos la actividad de desinversión por sí sola, las compañías solo registran un rendimiento superior al del mercado durante periodos en los que anuncian un número limitado de desinversiones y, de hecho, registran un rendimiento considerablemente inferior al del mercado cuando anuncian una frecuencia más alta de desinversiones. El rendimiento total para los accionistas durante periodos en los que las compañías anuncian de una a dos desinversiones es del 2,3 por ciento anual sobre el mercado. En contraste, las compañías registran un rendimiento inferior al del mercado por un porcentaje anual durante periodos en los que anuncian de tres a cinco desinversiones y un rendimiento inferior de un 3,6 por ciento anual durante periodos en los que anuncian seis o más desinversiones.

Las compañías de reciente creación solo registran un rendimiento superior al del mercado cuando anuncian una alta frecuencia de adquisiciones y ninguna desinversión

En promedio, las compañías que recién cotizan en bolsa registran un rendimiento inferior al del mercado en un 5,6 por ciento anual durante sus primeros tres años después de aparecer en el listado. Sin embargo, cuando estas compañías jóvenes anuncian seis o más adquisiciones durante sus primeros tres años de cotización oficial en bolsa, registran un rendimiento superior al mercado en un 3,8 por ciento anual.

Cualquier frecuencia de actividad de desinversión de las compañías jóvenes se asocia con un rendimiento considerablemente inferior al del mercado.

Las compañías con más antigüedad registran un rendimiento superior al del mercado cuando anuncian una frecuencia limitada de desinversiones

Por el contrario, las compañías de mediana edad y las que ya maduraron (las que han cotizado en bolsa de tres a nueve años y 10 o más años, respectivamente) solo registran un rendimiento superior al del mercado cuando anuncian de una a dos desinversiones cada tres años.

Las compañías con un programa estratégico de administración de cartera de M&A generan mejores rendimientos para los accionistas

Con base en los resultados de este estudio, las compañías de mediana edad y las que ya maduraron generan rendimientos totales superiores para sus accionistas con un programa estratégico balanceado de administración de cartera de M&A que incluye al menos una adquisición por año y de una a dos desinversiones cada tres años. Sin embargo, las compañías jóvenes solo registran un rendimiento superior al del mercado con una frecuencia mucho mayor de adquisiciones y sin ninguna desinversión.

Comentario del invitado: la perspectiva para las M&A y los préstamos del mercado medio de Estados Unidos

por Stuart Aronson, Presidente y CEO de Sponsor Finance, GE Capital

Bienvenido	1
Pronóstico de negocios	2
Introducción	3
Información general	4
Instantánea regional	6
Enfoque	7
Comentario del invitado	9
Encuesta de opiniones	12
Acerca de	13
Contacto	14

Si espera una perspectiva sombría para el entorno del mercado medio de 2015, le recomiendo que deje de leer en este momento. 2014 fue un excelente año en el que las M&A (fusiones y adquisiciones) del mercado medio aumentaron aproximadamente un 24 por ciento en comparación con el año anterior. Con base en los flujos de datos que veo y las conversaciones que tuve con las personas en la industria, 2015 tiene una sólida probabilidad de ser aún más fuerte. (El Deal Flow Predictor de Intralinks confirma esto con su predicción para la primera mitad de 2015, que muestra un incremento de entre el 9 y el 15 por ciento.)

Esto también se valida mediante la canalización de GE Sponsor Finance. Al entrar al primer trimestre de 2015, nuestra canalización total aumentó un 20 por ciento año tras año (YoY). La “Encuesta de perspectivas de M&A de 2015” de KPMG respalda adicionalmente una visión optimista, en donde el 82 por ciento de los encuestados esperan consumir al menos una negociación en 2015, en comparación con el 63 por ciento en 2014. Hay varios factores que a mi parecer contribuyen a la solidez del mercado este año para los compradores, vendedores y prestamistas.

Todo comienza con la perspectiva económica básica. Bloomberg está proyectando un crecimiento en el producto interno bruto (PIB) del 2,9 por ciento en 2015 y del 2,8 por ciento en 2016. La opinión del economista de GE Capital es que hay un potencial positivo en estos niveles. ¿Cuál es la base de este optimismo? Para empezar, los precios del petróleo y la gasolina.

El consumo personal representa cerca del 68 por ciento del PIB, y la historia nos indica que, cuando los consumidores estadounidenses tienen más dinero en sus bolsillos, por lo general lo gastan. Los precios más bajos de la gasolina están inyectando un poder de gasto incremental mucho mayor a \$100 millones en la economía. Con base en el impacto de las tasas de interés bajas, las sólidas tendencias de empleo y la confianza cada vez mayor del consumidor en general, el PIB podría crecer más de un 3 por ciento este año.

Cuando la perspectiva económica es positiva, los compradores y prestamistas sienten la confianza de invertir capital. Además de una economía más sólida, se cuenta con los ingredientes para un mercado robusto de M&A:

1. Las empresas de capital privado (PE, por sus siglas en inglés) están sentadas sobre aproximadamente \$500 mil millones de capital no invertido
2. Hay una gran cosecha de activos maduros en las carteras de capital privado
3. En general, los vendedores están obteniendo excelentes precios para los activos normales (de nueve a 11 veces) e imponen “precios estratégicos” (de 12 a 18 veces) a los compradores financieros en los activos de alto crecimiento
4. Los mercados de financiamiento son líquidos y agresivos

Las empresas me dicen que quieren vender todo lo que puedan en estas condiciones del mercado. Aunque sin duda es un mercado que beneficia al vendedor, los compradores parecen dispuestos a pagar precios altos, a pesar de la aparente disminución de la tasa de rentabilidad interna (IRR, por sus siglas en inglés) esperada. Aunque no conozco las proyecciones privadas de los compradores de capital privado, de lo que se comparte con el mercado más amplio, la licitación de activos atractivos parece contar con tasas de rentabilidad interna de entre el 13 y el 19%.

Comentario del invitado: la perspectiva para las M&A y los préstamos del mercado medio de Estados Unidos

por Stuart Aronson, Presidente y CEO de Sponsor Finance, GE Capital

Bienvenido	1
Pronóstico de negocios	2
Introducción	3
Información general	4
Instantánea regional	6
Enfoque	7
Comentario del invitado	9
Encuesta de opiniones	12
Acerca de	13
Contacto	14

A pesar de los aparentes precios bajos de las tasas de rentabilidad interna (IRR), cada vez con más frecuencia las empresas de capital privado están logrando que las adquisiciones de “plataforma” de altos precios funcionen a través de estrategias adicionales. De las 272 negociaciones que realizó GE Sponsor Finance en 2014, casi la mitad fueron adquisiciones dentro del mismo sector. En general, se ven pequeñas adquisiciones dentro del mismo sector que ocurren con un coeficiente de apalancamiento entre 2 y 4 veces menor al precio de plataforma. Y en la mayoría de los casos, la propiedad adicional aumenta instantáneamente su valor al de la plataforma, creando un valor instantáneo para los propietarios.

Un rápido ejemplo: una empresa de capital privado paga 10 veces por una compañía de la plataforma con \$30 millones de ingresos antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA), y le impone un apalancamiento de seis veces con un 40 por ciento (\$120 millones) de capital. Después, la empresa de capital privado realiza una adquisición estratégica dentro del mismo sector con un EBITDA de \$8 millones con un coeficiente de apalancamiento de siete veces, lo cual da \$56 millones, y recibe \$0.5 millones adicionales de EBITDA en sinergias comprobables. Los prestamistas, que solo proveerían 4.5 veces el apalancamiento (\$36 millones) si esta fuera una adquisición independiente, proveerán seis veces el apalancamiento sobre el EBITDA ajustado de \$8.5 millones de la empresa combinada para la adquisición dentro del mismo sector (\$51 millones). Así, la empresa de capital privado logra la adquisición dentro del mismo sector con solo agregar un 9 por ciento (\$5 millones) de capital ordinario. Habiendo invertido \$356 millones, ahora la empresa combinada vale \$385 millones.

Las fuentes de financiamiento del mercado medio están dispuestas a respaldar una actividad sólida en 2015. A pesar de los egresos de los fondos de préstamos (\$17 mil millones en las últimas 25 semanas de 2014) y de que las compañías de desarrollo comercial (BDC) comercian por debajo del valor del activo neto (NAV), hay mucho capital disponible.

En el mercado de deuda principal de capitalización mediana superior, la mayor parte proviene de la emisión récord de obligaciones garantizadas por préstamos (CLO). Los compradores de CLO han impulsado un repunte de plazos cada vez más agresivos, incluyendo múltiplos más altos, documentos más agresivos y otras características similares a las de los bonos. Se reporta que las transacciones con garantías menos estrictas (covenant-lite) representan aproximadamente el 51 por ciento de las negociaciones del mercado intermedio, un aumento en comparación con el 33 por ciento del año pasado.

También es preocupante el resurgimiento del “EBITDA ajustado”. Por ejemplo, en algunos casos en los que el apalancamiento principal es de 4x-6x, creemos que el apalancamiento real es de 5x-7,5x o mayor. A medida que cada vez más instituciones reguladas cumplan con los lineamientos de préstamos apalancados de la Reserva Federal, estimo que se verán menos negociaciones en el mercado que se estructuren de esta forma. Hubo una tendencia considerable a finales de 2014 con respecto a un mayor enfoque de crédito de los prestamistas de segundo nivel, quienes rechazaron ciertas negociaciones elásticas y forzaron concesiones estructurales y de precios.

El mercado intermedio básico (EBITDA de \$10 millones a \$49 millones) también es sólido. Aunque las normas de los préstamos en la capitalización mediana básica son más estrictos (es realmente difícil ajustar el EBITDA por más del 50 por ciento en este mercado), los términos disponibles para los prestatarios son bastante buenos (con base en los estándares históricos) y creo que las opciones financieras seguirán siendo abundantes en 2015 .

Comentario del invitado: la perspectiva para las M&A y los préstamos del mercado medio de Estados Unidos

por Stuart Aronson, Presidente y CEO de Sponsor Finance, GE Capital

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

Sería negligente si no incluyera una advertencia en esta perspectiva positiva. En la actualidad, los mercados de futuros predicen que el Libor de tres meses aumentará de sus niveles actuales (25 puntos básicos (bps)) a 90 bps a finales del año 2015, y que seguirá aumentando hasta llegar a 180 bps para finales del año 2016. Esto se basa en las expectativas de que la Reserva Federal contendrá los aumentos de tasas hasta la última parte del año.

Pero si la economía muestra una mayor solidez que la proyectada, es totalmente posible que la Reserva Federal actúe con más rapidez y agresividad. Finalmente podríamos ver el pico en las tasas que muchos habían pronosticado (incorrectamente) durante tanto tiempo. Otros elementos que podrían tener un impacto amortiguador son el caso de la deuda de Rusia y demasiada solidez en el dólar estadounidense.

Es un buen momento para el mercado intermedio. Las tasas de morosidad son bastante bajas. El volumen es alto. Los vendedores obtienen los precios que desean. Y los compradores buscan formas de ganar dinero a pesar de las altas valuaciones que se ven obligados a pagar. Aunque todos sabemos que llegará un ciclo descendente en algún momento, hasta ahora los flujos de datos y las tendencias económicas sugieren que aún faltan varios años para que llegue ese ciclo descendente.

Copyright © 2015 Exención de responsabilidad: la información que contiene este artículo se obtuvo y está basada en fuentes que consideramos fiables. Ni General Electric Capital Corporation ni sus afiliados (en conjunto, "GECC") garantizan la precisión o la integridad de la información, y tampoco hacen ninguna declaración expresa o implícita, aunque se han tomado los pasos razonables para determinar la precisión e integridad de la información. Todas las opiniones, proyecciones y estimaciones constituyen la opinión del autor hasta la fecha del presente artículo y están sujetas a cambio sin previo aviso. Los datos del mercado, las valuaciones y predicciones también están sujetas a cambio sin previo aviso. Nada de lo que contiene este material constituye asesoría financiera, legal, fiscal, contable o de otro tipo; además ninguna inversión ni cualquier otra decisión debe basarse únicamente en este artículo. Le sugerimos que obtenga asesoría de expertos capacitados antes de tomar cualquier decisión de inversión.



Encuesta de opiniones

Con base en nuestra encuesta de opinión global del cuarto trimestre de 2014, los negociadores permanecen optimistas en general, a pesar de una disminución de su optimismo el trimestre anterior, y esperan que el sector de energía y electricidad sea el más activo en los próximos seis meses.

Los puntos destacados de los resultados de la encuesta del cuarto trimestre de 2014 son:



de los profesionales de M&A es optimista con respecto al entorno de negocios en los próximos seis meses, en comparación con el 60 por ciento que expresó optimismo en el trimestre anterior.



espera que los volúmenes de negociaciones aumenten en los próximos seis meses, en comparación con el 69 por ciento del trimestre anterior.

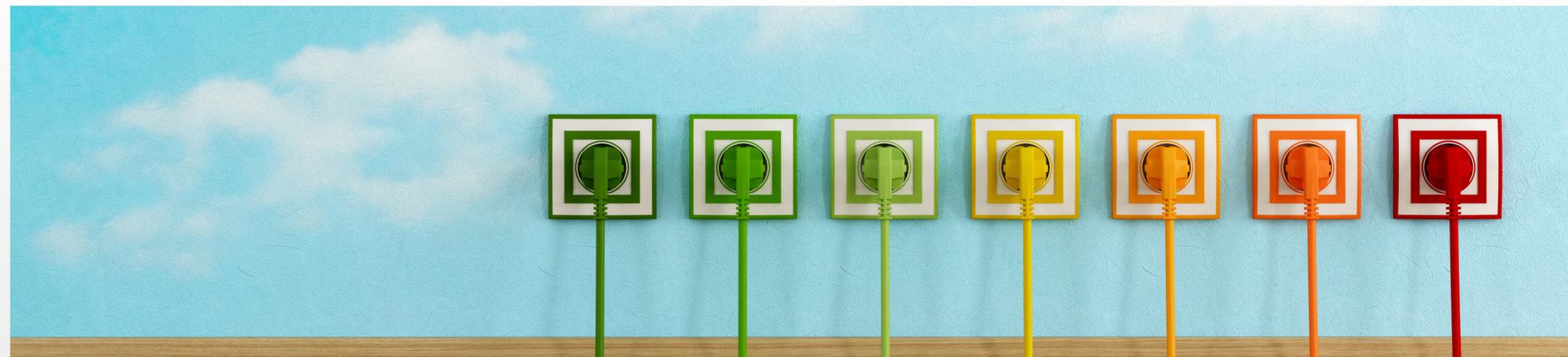


piensa que el aumento considerable en el número de mega negociaciones que se anunciaron en 2014 es un indicador útil de la salud del mercado de M&A más extenso



dijo que la mayor barrera para las M&A es poder localizar un comprador adecuado

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



Acerca de: el Intralinks Deal Flow Predictor

Bienvenido	1
Pronóstico de negocios	2
Introducción	3
Información general	4
Instantánea regional	6
Enfoque	7
Comentario del invitado	9
Encuesta de opiniones	12
Acerca de	13
Contacto	14

El Intralinks DFP provee la perspectiva de Intralinks en cuanto al **nivel de la actividad de M&A en su etapa inicial** que ocurre durante cualquier periodo de tiempo determinado.

Las estadísticas que presenta este informe reflejan el volumen de VDR abiertas, o que se tiene intención de abrir, a través de Intralinks u otros proveedores, a fin de evaluar la diligencia debida en transacciones previstas incluyendo, ventas de activos, desinversiones, colocaciones privadas, financiamientos, aumentos de capital, uniones de empresas y asociaciones.

Estas estadísticas no se ajustan a los cambios en la participación de IntraLinks en el mercado de VDR o a las modificaciones en la demanda del mercado para servicios de VDR. Estas estadísticas pueden no estar correlacionadas con el volumen de operaciones concluidas que informan otros proveedores de datos de mercado, y no deben interpretarse como el volumen cabal de operaciones durante un determinado período. Las indicaciones de actividad de negociaciones completadas en el futuro que se infieren en el Intralinks DFP se basan en tasas supuestas de negociaciones que pasan del estado de diligencia a su finalización.

Por otra parte, las estadísticas suministradas por los proveedores de datos de mercado con respecto a las transacciones de M&A

anunciadas pueden compilarse a través de una serie de transacciones diferentes.

Para verificar la naturaleza predictiva del Intralinks DFP, comparamos los datos subyacentes del Intralinks DFP con los datos subsiguientes del volumen de negociaciones anunciadas reportados por Thomson Reuters.

Contratamos una empresa de análisis estadístico independiente para que realizara un análisis de regresión lineal de los datos para el periodo del tercer trimestre de 2011 al segundo trimestre de 2013. Este análisis mostró un nivel muy alto de significancia estadística, con una probabilidad de más del 99 por ciento de que el Intralinks DFP sea un indicador predictivo de seis meses estadísticamente considerable de datos de negociaciones anunciadas, según lo reportado por Thomson Reuters. Estas estadísticas ponen al Intralinks DFP a la par con los datos de pronóstico del gobierno estadounidense para la inflación, el desempleo y el producto interno bruto (PIB) en términos de valor predictivo. Planeamos actualizar en forma periódica el análisis estadístico independiente para confirmar la validez de Intralinks DFP como pronosticador de la actividad futura de M&A.

El informe de Intralinks DFP se suministra “tal cual” con fines informativos exclusivamente. Intralinks no ofrece ningún aval, declaración ni garantía de ninguna naturaleza acerca de la exactitud, precisión o integridad del contenido de este informe. El informe se basa en las observaciones e interpretaciones subjetivas de IntraLinks sobre la actividad actual o prevista de diligencia debida en las plataformas de VDR de IntraLinks u otros proveedores para una serie limitada de transacciones. El informe no pretende ser un indicador del rendimiento empresarial de IntraLinks ni de los resultados operativos para ningún período anterior o futuro.

Este informe no pretende brindar asesoramiento de inversión ni solicitar inversiones de ningún tipo.

Acerca de IntraLinks

Intralinks Holdings Inc. (NYSE: IL) es un proveedor de tecnología líder a nivel mundial de soluciones de colaboración y administración de contenidos empresariales. Para obtener más información, visite www.intralinks.com.

Contacto

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Información general 4
- Instantánea regional 6
- Enfoque 7
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

Nueva York – Oficinas centrales corporativas

150 East 42nd Street
8th Floor
New York, NY 10017
Tel: 212 543 7700
Fax: 212 543 7978
Correo electrónico:
info@intralinks.com

Londres

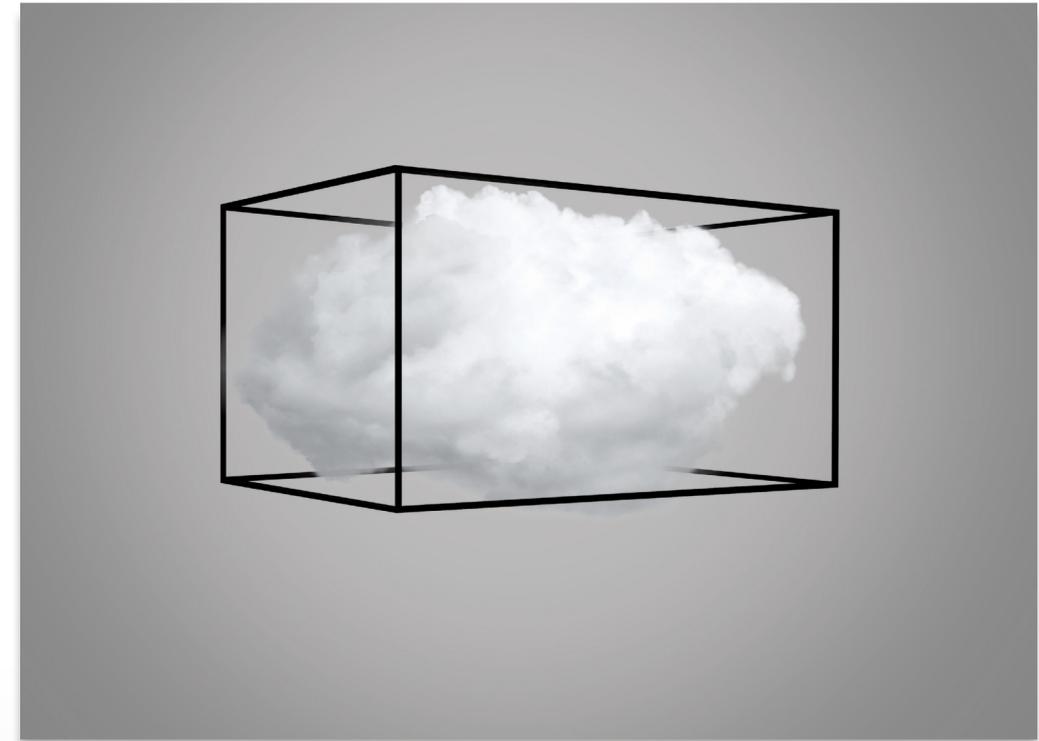
4th Floor, The Rex Building 62
Queen Street,
London, EC4R 1EB
Tel: +44 (0) 20 7549 5200
Fax: +44 (0) 20 7549 5201
Correo electrónico:
emea@intralinks.com

Singapur

Level 42
6 Battery Road
Singapore 049909
Tel: +65 6232 2040
Correo electrónico:
asiapacific@intralinks.com

San Pablo

Rua Tenerife, 31, Bloco A, cj. 121
Vila Olímpia São Paulo,
CEP 04548-040, Brasil
Tel: +55 11 4949 7700
Correo electrónico:
amlat@intralinks.com



"Intralinks" y el logotipo estilizado de Intralinks son marcas comerciales registradas de Intralinks, Inc. Este comunicado de prensa también puede hacer referencia a nombres comerciales o marcas comerciales registradas de otras organizaciones sin hacer referencia a su estado como marcas registradas. El Intralinks Deal Flow Predictor es exclusivamente para uso personal y no comercial. Se prohíbe la reproducción, distribución o publicación del contenido del informe sin la autorización de Intralinks. A fin de solicitar autorización para volver a publicar el contenido del Deal Flow Predictor, contáctese con info@intralinks.com.

Agradecemos a Thomson Reuters por permitirnos utilizar sus informes de negociaciones de M&A y los datos relacionados en el informe de DFP.

La encuesta de opinión de los especialistas o encargados de negociaciones de Intralinks es una muestra global de los profesionales de M&A activos tomados de la base de datos de Intralinks. La encuesta se realizó en el mes de septiembre de 2014 y recibió 700 respuestas.

© 2015 Intralinks, Inc. Todos los derechos reservados.