



Intralinks® Deal Flow Predictor

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

Previsão durante o segundo trimestre de 2015



Intralinks® Deal Flow Predictor: previsão da atividade global de M&A durante o segundo trimestre de 2015

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 6

Destaque 7

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14

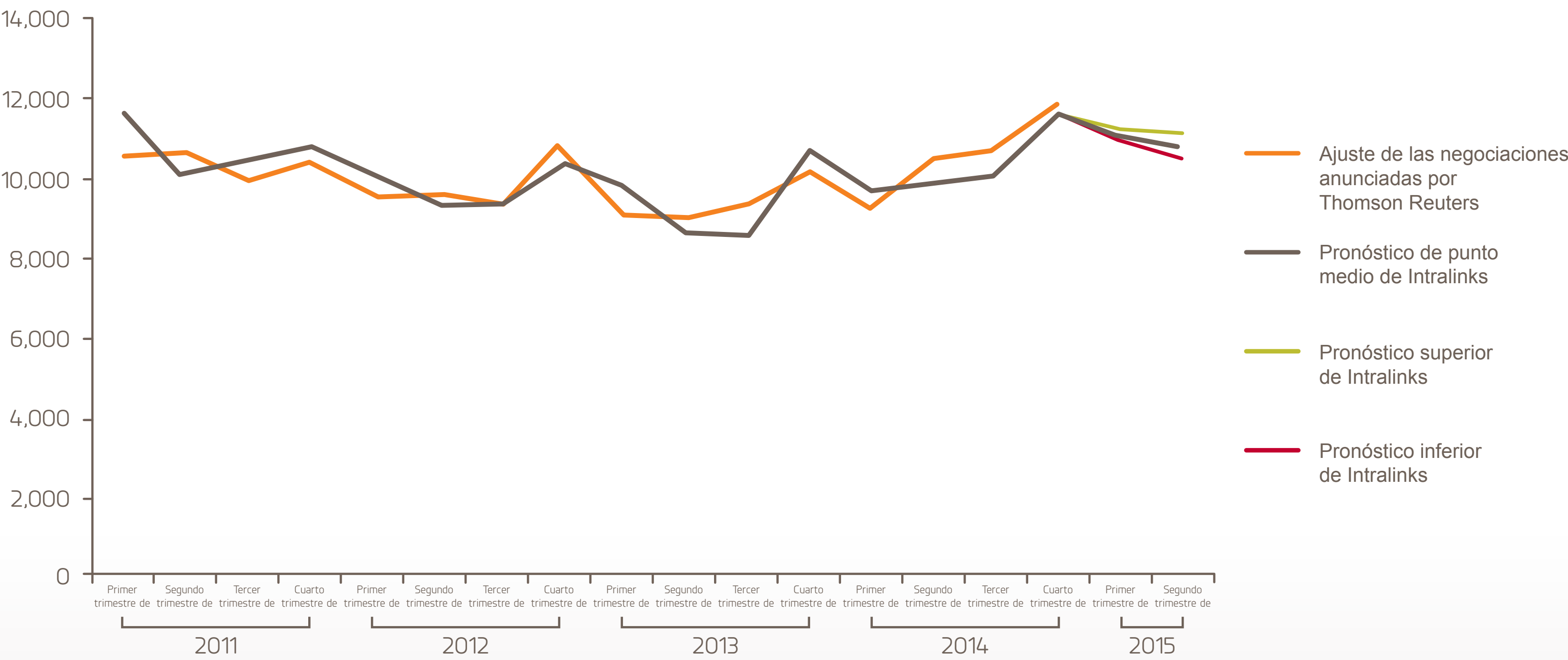
Bem-vindo à edição mais recente do relatório Intralinks Deal Flow Predictor (DFP). O DFP da Intralinks prevê o volume de futuras fusões e aquisições (M&A) monitorando negociações de M&A em estágios iniciais - transações de vendas de M&A no mundo inteiro que estejam em estágio de preparação ou que tenham atingido o estágio de due diligence. Em média, essas negociações levam seis meses para serem anunciadas publicamente.

A Intralinks é uma fornecedora líder global de data room virtual (VDR) e está no negócio há mais de 18 anos. Nosso envolvimento nos estágios iniciais de uma porcentagem significativa das transações de M&A mundiais oferece uma visão única sobre o volume esperado de futuras negociações de M&A anunciadas.



Previsão de negociações: previsão do volume de negociações da Intralinks em comparação com o volume de negociações relatado pela Thomson Reuters

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14



O DFP da Intralinks foi **verificado de forma independente** como um indicador preciso de futuras mudanças no número de transações de M&A globais anunciadas. As alterações de porcentagem no comparativo trimestral do DFP da Intralinks normalmente são refletidas (em média) seis meses depois nos volumes de negociações anunciadas, conforme relatado pela Thomson Reuters. Os dados da Thomson Reuters sobre os volumes de negociações anunciadas para os últimos quatro trimestres foram ajustados pela Intralinks para as mudanças subsequentes esperadas em volumes de negociações anunciadas relatadas.

Introdução

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 6

Destaque 7

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14

Com uma taxa de crescimento de 16,4% na atividade de M&A em estágio inicial nos últimos 12 meses, Europa, Oriente Médio e África (EMEA) superaram a América do Norte (até 14,9%) como a região de crescimento mais rápido. A atividade de M&A em estágio inicial na região Ásia e Pacífico (APAC) permanece robusta, com um crescimento de 9,3% nos últimos doze meses, impulsionada por fortes níveis de atividade na maior parte da região, com exceção do Japão. A América Latina (LATAM) continua a demonstrar fragilidade significativa, com um declínio de 11,4% nos últimos 12 meses, causado pelos fracos ambientes de negociações no Brasil e no México.



Matt Porzio
Vice-presidente de Estratégia
e Marketing de Produtos

Nossas principais previsões para o segundo trimestre de 2015:

1. O volume de M&A global anunciado no primeiro semestre de 2015 será significativamente superior ao do primeiro semestre de 2014. O ponto médio da nossa previsão é de 12% de crescimento, com uma variação de 9 a 15%.

2. Na região EMEA, países considerados “portos seguros” estáveis, como a Alemanha, continuarão a demonstrar fortes níveis de atividades de M&A. A recuperação das atividades continuará nas economias com forte potencial de recuperação, como França, Itália e Espanha. As atividades de M&A no Reino Unido podem diminuir antes da eleição geral em 7 de maio, já que os negociadores aguardam o resultado. Espera-se que quaisquer medidas de flexibilização quantitativa por parte do Banco Central Europeu sejam positivas para as atividades de M&A.

3. Os EUA continuarão a registrar bons resultados e consolidar nossa previsão de crescimento de M&A global. No final de 2015, a Reserva Federal dos EUA pode começar a elevar os juros. No entanto, mesmo que isso aconteça, os novos níveis “normais” de juros ainda permanecerão muito abaixo das normas históricas e não funcionarão como um freio para as negociações.

4. A região da Ásia e Pacífico será flutuante, com fortes níveis de atividade no sudeste da Ásia, na Austrália e na Coreia do Sul.

5. A América Latina continuará a demonstrar fragilidade, e o Brasil e o México atuarão como os principais entraves nas atividades de M&A da região.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	6
Destaque	7
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Visão geral: a solidez do ano de 2014 cria um impulso significativo para os mercados de M&A no primeiro semestre de 2015

O valor e o volume de negociações anunciadas aumentarão de modo geral, porém, há variações consideráveis por região

2014 foi o primeiro ano desde 2010 a experimentar um retorno significativo ao crescimento nos mercados globais de M&A - tanto em termos de volume de negociações (número) quanto de valor. O volume de negociações globais anunciado em 2014 aumentou em 12,5% em comparação a 2013, o que está acima da nossa previsão (realizada há seis meses) de que haveria um aumento de 7 a 11% no comparativo anual em 2014.

O valor das negociações em 2014 foi ainda maior, cerca de 45%, impulsionado por um forte aumento no número de transações maiores. O número de negociações anunciadas acima do valor de US\$ 5 bilhões mais que dobrou para 80. Isso levou a um aumento de 28% no valor médio das negociações em 2014. O valor total das negociações anunciadas em 2014 foi de US\$ 3,5 trilhões, o maior nível desde o último pico no mercado de M&A em 2007.

Grandes expectativas para o primeiro semestre de 2015

Com base no DFP da Intralinks, esperamos ver um crescimento sólido e contínuo em negociações anunciadas no comparativo anual do primeiro semestre de 2015, ainda que haja algumas variações regionais significativas.

Meganegociações (acima de US\$ 5 bilhões) continuarão a dominar as manchetes, como em 2014. No entanto, o número total de transações de grande sucesso provavelmente será menor que em 2014, devido ao grande aumento ocorrido no ano passado. O mercado médio de M&A, a base do mercado deste setor, permanecerá sólido, e haverá continuidade da recuperação da atividade de patrocinador. No nível setorial, estamos testemunhando os mais sólidos aumentos na atividade de M&A em estágio inicial nos setores de telecomunicações, mídia e entretenimento (TME), produtos para o consumidor e tecnologia.



Visão geral: recuperação contínua e impulso positivo em 2015

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 6

Destaque 7

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14

EMEA e EUA permanecem os principais pilares de suporte ao crescimento de M&A

Como mencionado, a região EMEA e os EUA são os principais propulsores do crescimento de atividades globais de M&A de modo geral. Além disso, também são substanciais as atividades de M&A em estágio inicial na Ásia e Pacífico.

A Alemanha é um dos principais propulsores no desempenho da EMEA, já que seu status de “porto seguro” e empresas de alta qualidade, muitas com posições de liderança em setores de exportação global, continua a atrair o interesse de compradores, especialmente os estrangeiros: o volume de negociações de M&A com estrangeiros na Alemanha saltou para cerca de 16% em 2014, em comparação aos 3% das negociações alemãs domésticas. França, Itália e Espanha também apresentam forte desempenho, já que os compradores apostam na recuperação econômica nesses países. As notícias sobre a EMEA podem ficar ainda melhores: o Banco Central Europeu pode decidir usar ferramentas monetárias não convencionais, como a flexibilização quantitativa, para combater a deflação e a ameaça de uma economia enfraquecida. Se isso vier a acontecer, espera-se que essas medidas sejam amplamente positivas para os mercados de M&A na Europa. O Reino Unido, o maior mercado de M&A na Europa, tem sido um executor sólido, ainda que não espetacular, nos últimos trimestres. As atividades de M&A no Reino Unido podem, no entanto, diminuir durante o período anterior à eleição geral no início de maio, já que os negociadores aguardam o resultado.

Embora não seja mais o líder de crescimento regional, a América do Norte está em uma longa corrida pelo crescimento das atividades de M&A que permanece relativamente sólido. No entanto, a recente promulgação nos EUA das regras de inversão antitaxas está colocando um amortecedor nas grandes negociações além-fronteiras. Essas restrições podem tornar as corporações internacionais ávidas por negociações se perguntarem se esses tipos de transações de M&A realmente valem o esforço.

Os infortúnios dos preços das mercadorias atingem as atividades de M&A da América Latina

As atividades de M&A em estágio inicial continuam a diminuir na América Latina. As quedas acentuadas nos preços das principais exportações, como petróleo e minério de ferro, estão prejudicando o Brasil e o México, as duas maiores economias da região.

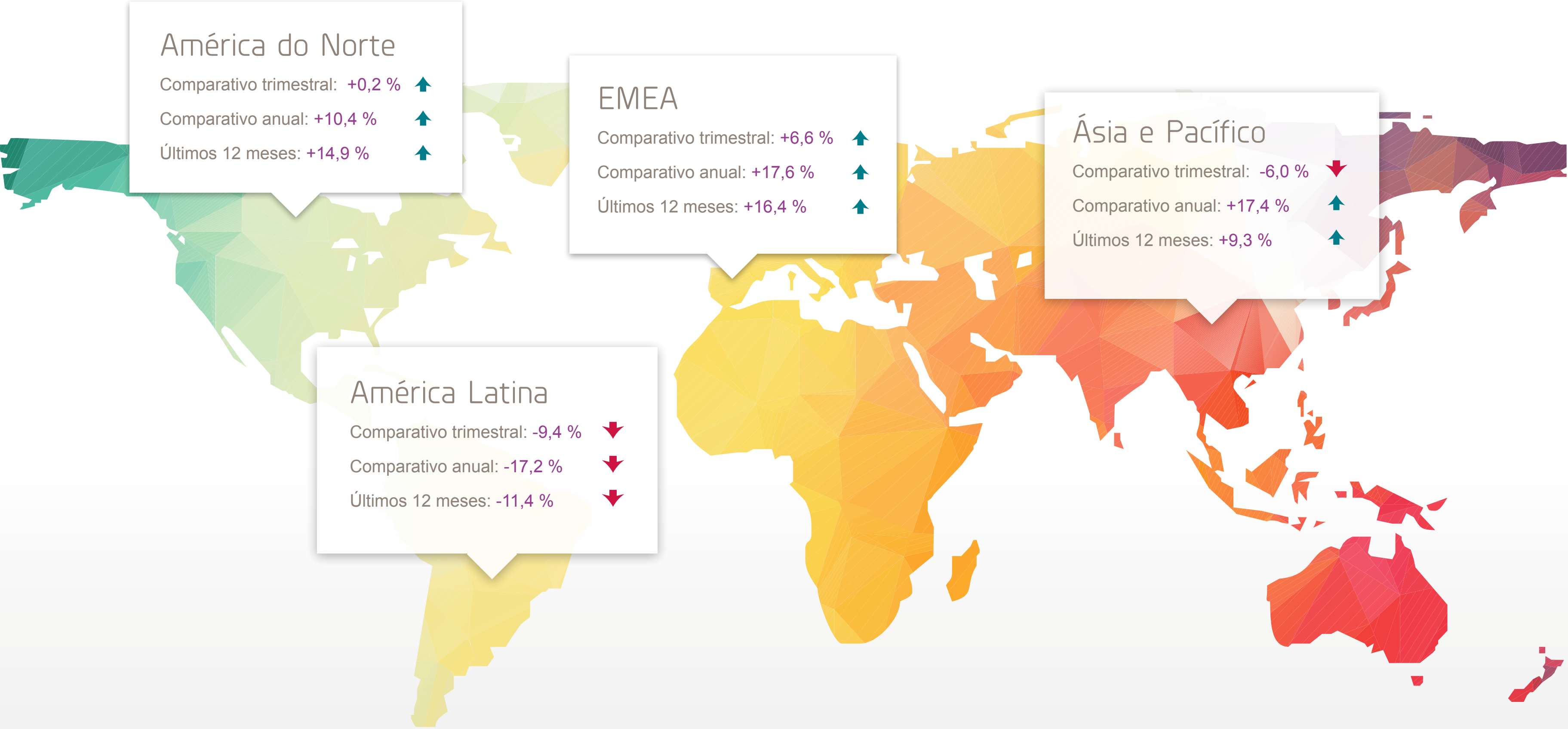
A causa subjacente para esse mal-estar é que terminou o super ciclo de preços das mercadorias (que foi abastecido pela rápida industrialização chinesa). E embora a recente eleição no Brasil, que vinha causando um grande empecilho para a região, já tenha sido decidida, isso provavelmente não melhorará o frágil ambiente de negociações, já que Dilma Rousseff, do Partido dos Trabalhadores, foi reeleita. Embora alguns banqueiros esperem que Rousseff implemente mais políticas favoráveis aos negócios, outros temem que sua propensão de intervir na economia possa dificultar ainda mais as atividades de investimento e o mercado de capitais.

A maioria dos negociadores permanece confiante, embora o sentimento tenha enfraquecido em relação ao último trimestre

A pesquisa de opinião global da Intralinks sobre negociadores de M&A, realizada no quarto trimestre de 2014, mostra que a maioria deles permanece positiva sobre as perspectivas em curto prazo para M&A, embora o sentimento tenha diminuído (para 55%) desde a pesquisa do trimestre anterior (60%). A pesquisa também reflete diferenças regionais consistentes com os dados do DFP da Intralinks: na América Latina, apenas 35% dos participantes manifestaram otimismo.

Panorama regional: atividades de M&A em estágio inicial no mundo

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14



Destaque: Mestres das negociações, parte 1

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 6

Destaque 7

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14



Philip Whitchelo
Vice-presidente de Estratégia
e Marketing de Produtos

Em novembro de 2014, a Intralinks publicou o terceiro relatório da nossa série de estudos de pesquisas de M&A realizados em parceria com o M&A Research Centre da Cass Business School, parte da City University, em Londres.

Seguindo nossos relatórios anteriores sobre vazamentos de negociações de M&A (“**M&A confidenciais: o que acontece quando as negociações vazam**,” abril de 2013) e o impacto da due diligence sobre as negociações de M&A (“**Quando ninguém sabe: pré-pronunciamento das atividades de M&A e seus efeitos nos resultados de M&A**,” novembro de 2013), este novo relatório, intitulado “**Mestres das negociações: parte 1**”, detalha os resultados de um dos estudos mais abrangentes já realizado sobre as relações entre M&A e a criação de valor para o acionista.

Os pesquisadores da Cass analisaram mais de 205.000 negociações e 25 mil empresas globais por um período de 20 anos. Eles descobriram que as empresas decepcionam significativamente o mercado durante os períodos em que não anunciam nenhuma atividade de M&A (aquisições ou desinvestimentos). E, curiosamente, as empresas que não participam de nenhuma atividade de M&A decepcionam ainda mais significativamente essas empresas que estão ativamente envolvidas em M&A.

Além disso, o estudo constatou que as empresas superam o desempenho do mercado quando se envolvem em aquisições com mais frequência. O estudo também demonstrou que uma quantidade limitada de atividades de desinvestimento pelas empresas também as leva a um melhor desempenho no mercado, uma vez que atingem um certo nível de maturidade empresarial. Conclusões adicionais revelam que as empresas tendem a fornecer retornos totais superiores dos acionistas quando eles se envolvem em um programa estratégico de gerenciamento de portfólio de M&A, que inclui pelo menos uma aquisição por ano e um a dois desinvestimentos a cada três anos.

A maioria dos estudos anteriores sobre a relação entre a criação de valor para o acionista e as atividades de M&A se concentrou apenas no impacto das negociações individuais ao longo de períodos relativamente curtos. Normalmente, eles demonstram fortes retornos positivos para os alvos e retornos negativos para os adquirentes. Os novos resultados da pesquisa desafiam esse pensamento convencional. Ao contrário de seus antecessores, esse estudo analisou o efeito de M&A no desempenho das empresas no contexto do seu programa global de atividades de M&A ao longo de vários períodos.

Os resultados indicam que a relação entre as atividades de M&A e o retorno para os acionistas é mais complexa do que se pensava anteriormente. Além disso, os resultados indicam que quando as empresas adotam uma abordagem estratégica para o gerenciamento do portfólio de M&A, elas conseguem superar significativamente o desempenho do mercado e seus concorrentes.

Destaque: Mestres das negociações, parte 1

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14

As principais conclusões do estudo são as seguintes:

A inatividade de M&A leva a baixo desempenho

Conforme abordado acima, as empresas têm baixo desempenho em relação ao mercado durante os períodos em que não anunciam nenhuma atividade de M&A (aquisições ou desinvestimentos). Além disso, têm desempenho significativamente inferior ao das empresas que anunciam uma a duas negociações. O retorno total aos acionistas de empresas não ativas em M&A é de 1,5% ao ano mais baixo que o mercado geral e de 3,2% ao ano mais baixo que as empresas que anunciam uma a duas negociações.

Aquisições mais frequentes impulsionam o desempenho

Ao considerar apenas a atividade de aquisição, as empresas têm desempenho superior em relação ao mercado quando anunciam aquisições com maior frequência. As empresas têm desempenho anual 0,1% superior em relação ao mercado durante os períodos em que anunciam uma a duas aquisições; em 2% ao ano durante os períodos em que anunciam três a cinco aquisições; e em 3,4% ao ano durante os períodos em que anunciam seis ou mais aquisições.

Somente as atividades de desinvestimento moderado resultam em melhor desempenho

Ao considerar apenas as atividades de desinvestimento, as empresas só têm desempenho superior em relação ao mercado durante os períodos em que anunciam um número limitado de desinvestimentos e, na verdade, têm um desempenho significativamente aquém do mercado quando anunciam uma maior frequência de desinvestimentos. O retorno total aos acionistas durante os períodos em que as empresas anunciam um a dois desinvestimentos é de 2,3% ao ano acima do mercado. Em contrapartida, as empresas têm desempenho anual 3,3% inferior em relação ao mercado durante os períodos em que anunciam três a cinco desinvestimentos e mantêm um desempenho anual inferior de 3,6% durante os períodos em que anunciam seis ou mais desinvestimentos.

Empresas iniciantes só superam o desempenho do mercado quando anunciam uma alta frequência de aquisições e nenhum desinvestimento

Em média, as empresas recém-listadas publicamente têm um desempenho anual 5,6% inferior em relação ao mercado, durante os primeiros três anos após a listagem. No entanto, quando essas empresas iniciantes anunciam seis ou mais aquisições durante os três primeiros anos do status negociado publicamente, elas superam o mercado em 3,8% ao ano.

Qualquer frequência de atividades de desinvestimento por empresas iniciantes está associada a um mau desempenho significativo no mercado.

Empresas mais antigas têm desempenho superior em relação ao mercado quando anunciam uma frequência limitada de desinvestimentos

A título de comparação, as empresas de idade mediana e as mais antigas (aquelas que foram listadas publicamente por 3 a 9 anos e 10 anos ou mais, respectivamente) apenas superam o desempenho do mercado quando anunciam um ou dois desinvestimentos a cada três anos.

Empresas com um programa estratégico de gerenciamento de portfólio de M&A fornecem melhores retornos aos acionistas

Com base nos resultados desse estudo, as empresas de idade mediana e as mais antigas, em média, fornecem retornos totais superiores aos acionistas com um programa estratégico balanceado de gerenciamento de portfólio de M&A, que inclui pelo menos uma aquisição anual e um a dois desinvestimentos a cada três anos. As empresas iniciantes, no entanto, só superam o desempenho do mercado com uma frequência muito maior de aquisições e nenhum desinvestimento.

Comentário do convidado: as perspectivas de M&A no mercado intermediário dos EUA e empréstimos

por Stuart Aronson, Presidente e CEO da Sponsor Finance, GE Capital

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	6
Destaque	7
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Se você estiver esperando um cenário sombrio para o ambiente de mercado intermediário em 2015, então, pare de ler agora. 2014 foi um ótimo ano, já que o mercado intermediário de M&A teve um aumento de desempenho de 24% em relação ao ano anterior. Com base nos fluxos de dados mostrados, e nas conversas que tive com profissionais do setor, 2015 apresenta uma sólida probabilidade de ser um ano ainda mais produtivo. (O Intralinks Deal Flow Predictor confirma isso com a previsão para o primeiro semestre de 2015, que mostra um aumento entre 9 e 15%).

Isso também é validado pelo canal da GE Sponsor Finance. À medida que entramos no primeiro trimestre de 2015, nosso fluxo geral é 20% superior ao comparativo anual. A “Pesquisa de perspectiva de M&A para 2015” da KPMG apoia ainda uma visão otimista, pois 82% dos participantes esperam fechar pelo menos um negócio em 2015, contra 63% em 2014. Há uma série de fatores que devem contribuir para a força de mercado este ano para compradores, vendedores e credores.

Tudo começa com a perspectiva econômica central. A Bloomberg está projetando um crescimento do produto interno bruto (PIB) de 2,9% em 2015 e 2,8 % em 2016. A visão do economista da GE Capital é que há potencial de lucro a partir desses níveis. A base para esse otimismo? Para começar, os preços do petróleo e do gás.

O consumo pessoal representa cerca de 68% do PIB e a história nos mostra que quando os consumidores nos EUA têm mais dinheiro no bolso, eles geralmente o gastam. Os preços mais baixos da gasolina estão aumentando em mais de US\$ 100 bilhões a possibilidade de gastos incrementais na economia. Com base no impacto das baixas taxas de juros, nas tendências de empregos sólidos e na confiança crescente geral do consumidor, o PIB poderia crescer mais de 3% este ano.

Quando a perspectiva econômica é positiva, os compradores e os credores têm confiança na implantação de capital. Além de uma economia mais forte, os ingredientes estão prontos para um mercado robusto de M&A:

1. As empresas de Private equity (PE) estão mantendo cerca de US\$ 500 bilhões de capital não investido.
2. Há uma grande safra de ativos experientes em portfólios de PE.
3. Geralmente, os vendedores recebem ótimos preços para os ativos normais (9 a 11 vezes) e comandam “preços estratégicos” (12 a 18 vezes) dos compradores financeiros em ativos de alto crescimento.
4. Os mercados de financiamento são líquidos e agressivos.

As empresas me dizem que querem vender tudo que puderem nessas condições de mercado. Embora seja claramente um mercado de vendedores, os compradores parecem dispostos a pagar preços elevados, apesar da aparente diminuição da taxa interna de retorno (TIR) esperada. Embora eu não conheça as projeções privadas dos compradores de PE, a partir do que é compartilhado com o mercado mais amplo, a licitação de ativos atraentes parece estar na TIR entre 13 e 19.

Comentário do convidado: as perspectivas de M&A no mercado intermediário dos EUA e empréstimos

por Stuart Aronson, Presidente e CEO da Sponsor Finance, GE Capital

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	6
Destaque	7
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Apesar da aparente baixa de preços de TIR, em cada vez mais circunstâncias, as empresas de PE estão fazendo um trabalho de aquisições de “plataforma” de alto preço, por meio de estratégias complementares. Das 272 negociações realizadas pela GE Sponsor Finance em 2014, quase metade delas foi de aquisições dentro do mesmo setor. Em geral, pequenas aquisições dentro do mesmo setor ocorrem a 2-4 vezes abaixo do preço de plataforma. E na maioria dos casos, o valor da propriedade agregada aumenta instantaneamente para aquele da plataforma, criando valor imediato para os proprietários.

Um exemplo rápido: uma empresa de PE paga 10 vezes por uma empresa de plataforma com US\$ 30 milhões de lucro, antes da aplicação de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA), e coloca nela uma alavancagem de seis vezes com 40% (US\$ 120 milhões) de capital. Em seguida, a empresa de PE faz um complemento estratégico de EBITDA de US\$ 8 milhões em sete vezes por US\$ 56 milhões e recebe um adicional de US\$ 500 mil de EBITDA de sinergias verificáveis. Os credores, que só forneceria 4,5 vezes a alavancagem (US\$ 36 milhões) se essa fosse uma aquisição única, fornecerão seis vezes a alavancagem no EBITDA de US\$ 8,5 milhões ajustado da empresa combinada para o complemento (US\$ 51 milhões). Assim, a empresa de PE é capaz de fazer o complemento, e apenas 9% (US\$ 5 milhões) das ações ordinárias são adicionadas. Após gastar US\$ 356 milhões, a empresa combinada agora vale US\$ 385 milhões.

As fontes de financiamento de mercado de nível médio estão preparadas para apoiar a intensa atividade em 2015. Apesar dos fluxos dos fundos de empréstimo (US\$ 17 bilhões nas 25 semanas que antecederam o final do ano de 2014) e de as empresas de desenvolvimento de negócios (BDC) negociarem abaixo do valor de bem líquido (NAV), há uma abundância de capital disponível.

No mercado de dívida principal de capital médio superior, a maior parte disso vem da emissão de registro de obrigações com garantia de empréstimo (CLO). Os compradores de obrigações com garantia de empréstimo têm impulsionado uma onda de condições cada vez mais agressivas, incluindo múltiplos mais elevados, documentos mais agressivos e outros recursos semelhantes a contratos. As transações de contratos leves são relatadas como responsáveis por cerca de 51% das negociações do mercado intermediário, acima dos 33% do ano passado.

É preocupante o ressurgimento do “EBITDA ajustado”. Por exemplo, em alguns casos em que a alavancagem básica é de 4x a 6x, acreditamos que a alavancagem real é de 5x a 7.5x ou superior. À medida que mais instituições reguladas se adaptem às diretrizes de empréstimos alavancados da Federal Reserve, imagino que ocorra no mercado um menor número de negociações estruturadas dessa forma. Houve uma tendência perceptível no final de 2014, envolvendo o aumento do foco de crédito dos credores de penhora secundária, que rejeitaram determinadas negociações flexíveis, além de preços e concessões estruturais forçadas.

O mercado de nível intermediário (EBITDA de US\$ 10 milhões a US\$ 49 milhões) também é forte. Enquanto os padrões de empréstimos em capital intermediário principal são mais rigorosos (é realmente difícil ajustar o EBITDA em mais de 50% nesse mercado), os termos disponíveis para os mutuários são muito bons (com base em padrões históricos), e acredito que ainda haverá muitas opções de financiamento em 2015.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	6
Destaque	7
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Comentário do convidado: as perspectivas de M&A no mercado intermediário dos EUA e empréstimos

por Stuart Aronson, Presidente e CEO da Sponsor Finance, GE Capital

Eu seria negligente se não incluísse uma nota de advertência nessa perspectiva positiva. Atualmente, os mercados de futuros preveem que a taxa Libor de três meses aumentará em relação aos níveis atuais (25 pontos-base) para 90 pontos-base ao final do ano de 2015, e continuará a aumentar para 180 pontos-base no final do ano de 2016. Isso se baseia nas expectativas de que a Fed adiará o aumento das taxas até a última parte do ano.

Contudo, se a economia mostrar força acima do que é projetado, é perfeitamente possível que a Fed aja de forma mais rápida e agressiva. Poderíamos finalmente ver o pico de taxas que muitos previram (incorretamente) por tanto tempo. Outros itens que poderiam ter um impacto atenuante incluem um evento da dívida russa e muita força do dólar americano.

É um bom momento no mercado intermediário. As taxas de inadimplência são muito baixas. O volume é alto. Os vendedores estão recebendo seus preços. E os compradores estão encontrando maneiras de ainda ganhar dinheiro, apesar das altas avaliações que são obrigados a pagar. Embora todos saibamos que eventualmente ocorrerá um ciclo de baixa, até agora, os fluxos de dados e as tendências econômicas sugerem que esse ciclo ainda levará alguns anos.

Isenção de responsabilidade de direitos autorais © 2015: as informações contidas nesse artigo foram obtidas de fontes consideradas confiáveis e baseadas nelas. A General Electric Capital Corporation e suas afiliadas (coletivamente, "GECC") não garantem a precisão nem a integridade das informações e não fazem representações expressas ou implícitas, mas medidas razoáveis foram tomadas para determinar a precisão e integridade dessas informações. Todas as opiniões, projeções e estimativas constituem o julgamento do autor na data desse artigo e estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Os dados de mercado, avaliações e previsões também estão sujeitos a alterações sem aviso prévio. Nada contido neste material constitui aconselhamento financeiro, jurídico, fiscal, contábil ou de qualquer outro tipo, e nenhum investimento ou quaisquer outras decisões deveriam ter como base exclusivamente este artigo. Você deve obter aconselhamento de especialistas qualificados antes de tomar qualquer decisão de investimento.



Pesquisa de opinião

Com base em nossa pesquisa de opinião global para o quarto trimestre de 2014, os negociadores continuam otimistas em geral, apesar de uma queda no otimismo em relação ao trimestre anterior, e esperam que o setor de energia e eletricidade seja o mais movimentado nos próximos seis meses.

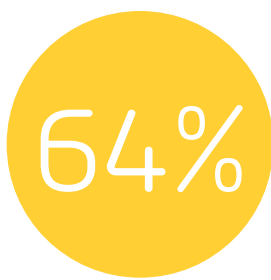
Estes são os destaques dos resultados da pesquisa do quarto trimestre de 2014:



dos profissionais de M&A estão otimistas quanto ao ambiente de negociações nos próximos seis meses, em comparação aos 60% otimistas no trimestre anterior



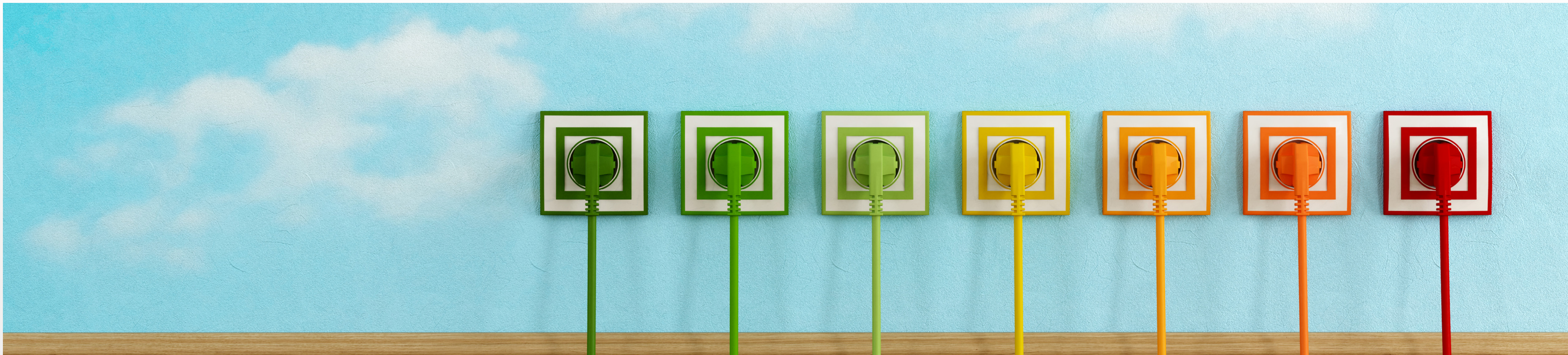
esperam que os volumes de negociações aumentem durante os próximos seis meses, comparados aos 69% no trimestre anterior



acham que o aumento significativo do número de meganegociações que foram anunciadas em 2014 é um indicador útil da integridade mais abrangente do mercado de M&A



disseram que a maior barreira para M&A é conseguir encontrar um comprador adequado



- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12**
- Sobre 13
- Contato 14

Sobre: o Intralinks® Deal Flow Predictor

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14

O DFP da Intralinks fornece a perspectiva da Intralinks sobre **as atividades de M&A em estágio inicial** ocorridas em determinado período.

As estatísticas contidas nesse relatório refletem o volume de data rooms virtuais abertos, ou com propostas de abertura, por meio da Intralinks ou de outros provedores, a fim de conduzir a due diligence das transações propostas, incluindo vendas de ativos, alienações, ofertas privadas, financiamentos, levantamentos de capital, empreendimentos conjuntos 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 esse tipo de serviço. Essas estatísticas podem não corresponder ao volume de transações concluídas relatado por provedores de dados de mercado, e não devem ser interpretadas como uma representação do volume de transações em última análise consumadas durante qualquer período. As indicações de atividades de negociações concluídas no futuro derivadas do DFP da Intralinks baseiam-se em taxas de negociação pressupostas, desde a due diligence até o fechamento. Além disso, as estatísticas fornecidas por tais provedores de dados de mercado com relação às transações de M&A anunciadas podem ser compiladas com um conjunto distinto de tipos de transações.

Para verificar a natureza previsiva do DFP da Intralinks, comparamos os dados subjacentes a este com dados posteriores do volume de negociações anunciadas relatado pela Thomson Reuters.

Contratamos uma empresa independente de análise estatística para realizar uma análise de regressão linear dos dados para o período do terceiro trimestre de 2011 ao segundo trimestre de 2013. Essa análise mostrou um nível muito elevado de significância estatística, com uma probabilidade superior a 99% de que o DFP da Intralinks seja um indicador preditivo de seis meses estatisticamente significativo de dados de negociações anunciadas, como relatados pela Thomson Reuters. Essas estatísticas colocam o DFP da Intralinks no mesmo nível de igualdade que os dados de previsão do governo dos EUA para inflação, desemprego e PIB, em termos de valor preditivo. Pretendemos atualizar periodicamente a análise estatística independente para confirmar a validade do DFP da Intralinks como um indicador do futuro da atividade de M&A.

O relatório de DFP da Intralinks é fornecido “no estado em que se encontra”, apenas para fins informativos.

A Intralinks não oferece nenhuma garantia, representação ou declaração de qualquer espécie quanto à oportunidade, precisão ou integridade do conteúdo do relatório. Esse relatório baseia-se nas observações e interpretações subjetivas da Intralinks das 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. Este relatório não tem o objetivo de ser um indicador do desempenho comercial ou dos resultados operacionais da Intralinks em qualquer período anterior ou futuro.

Este relatório não se destina a divulgar recomendações de investimento ou solicitar investimentos de qualquer tipo, quaisquer que sejam.

Sobre a Intralinks

Intralinks Holdings Inc. (NYSE: IL) é uma provedora líder global de tecnologia de soluções de gerenciamento de conteúdo e colaboração entre empresas. Para mais informações, visite www.intralinks.com.



Contato

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 6
- Destaque 7
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14

Nova York – Corporativa

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

Londres

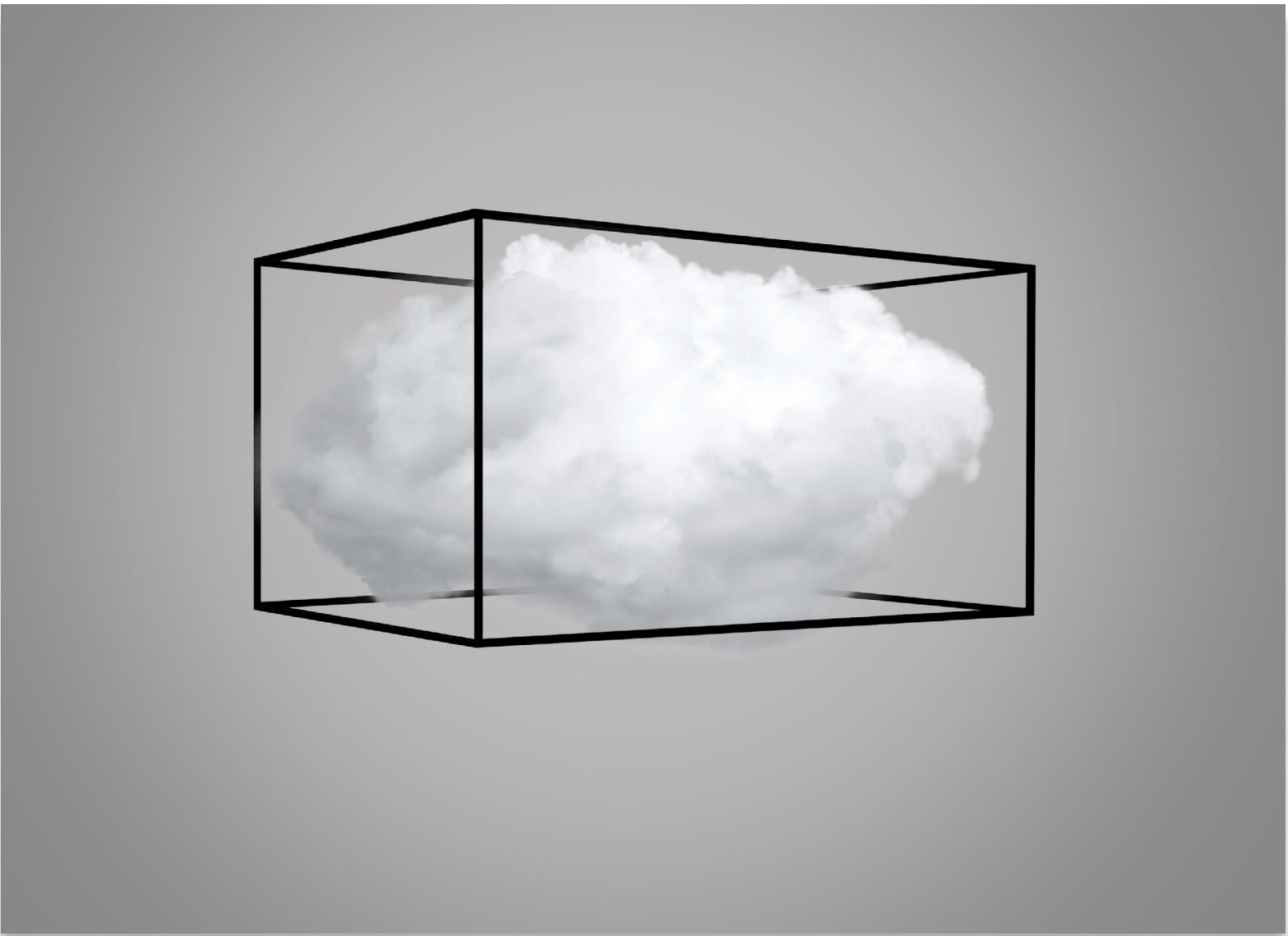
4th Floor, The Rex Building 62
Queen Street,
London, EC4R 1EB
Tel: +44 (0) 20 7549 5200
Fax: +44 (0) 20 7549 5201
Email: emea@intralinks.com

Singapura

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

São Paulo

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



“Intralinks” e o logotipo estilizado da Intralinks são marcas registradas da Intralinks, Inc. Este comunicado à imprensa também pode fazer referência a nomes e marcas comerciais de outras organizações, sem menção a seu status de marcas registradas. O Intralinks Deal Flow Predictor destina-se exclusivamente ao uso pessoal, não comercial. O conteúdo deste relatório não pode ser reproduzido, distribuído nem publicado sem a autorização da Intralinks. Para obter permissão para republicar o conteúdo do Deal Flow Predictor, entre em contato com info@intralinks.com.

Agradecemos à Thomson Reuters por nos permitir usar seus relatórios de negociações de M&A e os dados relacionados no relatório DFP.

A pesquisa de opinião da Intralinks Dealmakers apura uma amostra global de profissionais de M&A ativos extraída do banco de dados da Intralinks. A pesquisa foi realizada em setembro de 2014 e 700 respostas foram recebidas.

© 2015 Intralinks, Inc. Todos os direitos reservados.