



INTRALINKS

Intralinks® Deal Flow Predictor

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

Actividad global de M&A para el tercer trimestre (T3) de 2015

Incluye un comentario de nuestro invitado Ilan Paz, gerente general de Barclays



Intralinks Deal Flow Predictor: pronóstico de la actividad global de M&A para T3 de 2015

Bienvenido 1

Pronóstico de negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea regional 7

Enfoque 8

Comentario del invitado 9

Encuesta de opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14

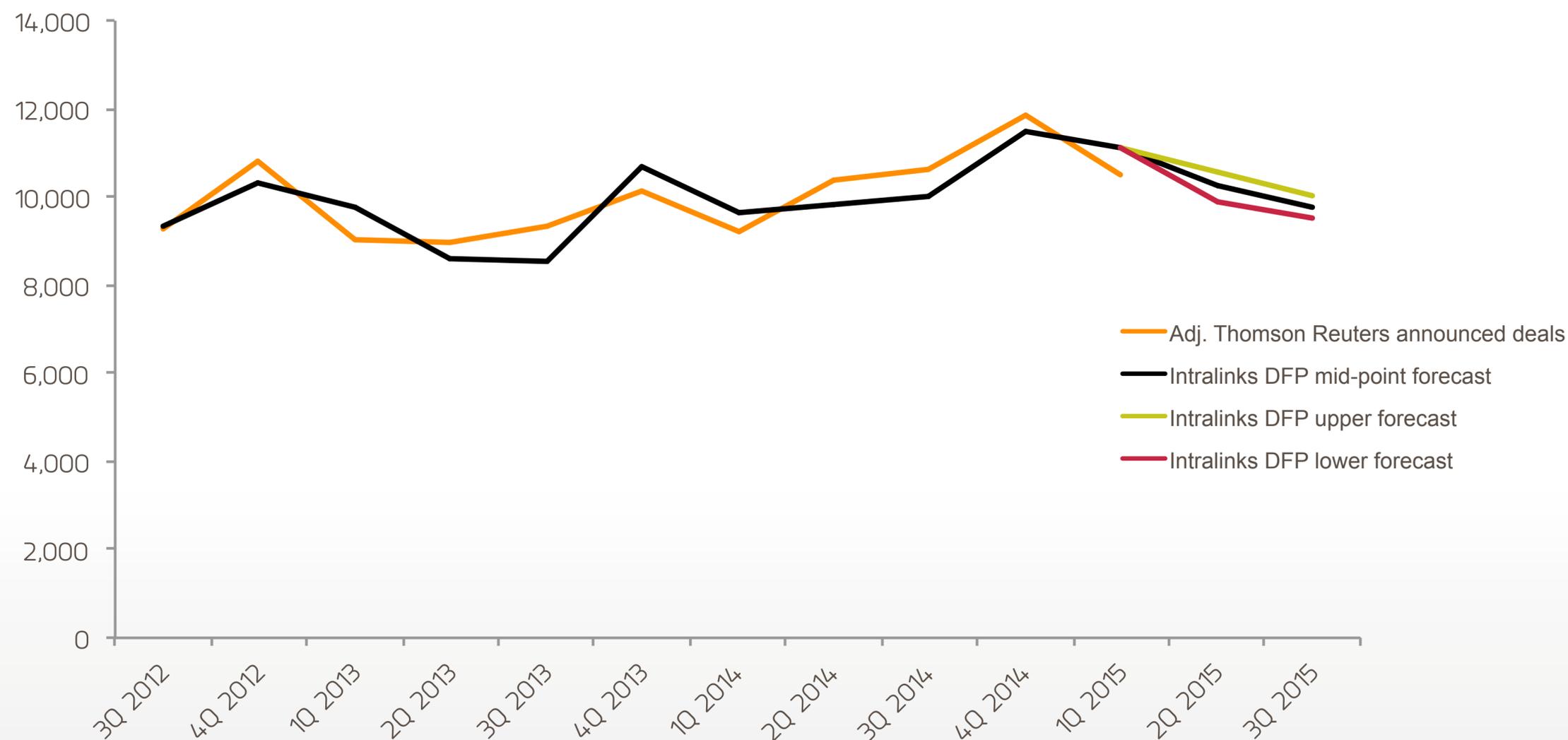
Bienvenido a la última edición del informe de Intralinks Deal Flow Predictor (DFP). El DFP de Intralinks pronostica el volumen de los futuros anuncios de fusiones y adquisiciones (M&A) mediante un seguimiento de la actividad de M&A en sus etapas iniciales: transacciones de M&A del lado vendedor en todo 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.



- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

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



El DFP de Intralinks DFP se **verificó de manera independiente** como un pronosticador preciso de cambios a futuro en el volumen global (número) de transacciones de M&A 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, según los cambios subsiguientes esperados en los volúmenes de negociaciones anunciadas.

Introducción

Con una tasa de crecimiento del 14,6 por ciento en las etapas iniciales de las actividades de M&A durante los últimos 12 meses o LTM (por “Last Twelve Months”), Europa, Oriente Medio y África o EMEA, continúa liderando como la región de crecimiento más rápido del mundo sobre Norteamérica (NA) con una tasa del 14,0 % LTM. Las actividades de las etapas iniciales de M&A en Asia Pacífico (APAC) se han reducido en un 3,8 % LTM, con grandes niveles de actividad en Australia y Nueva Zelanda (ANZ) y el Sudeste Asiático, contrarrestados por los bajos niveles de Japón y Asia del Sur. América Latina (LATAM) sigue teniendo bajos niveles, con una reducción del -10,5 % LTM en las actividades iniciales de M&A, por lo que el primer trimestre (T1) de 2015 es el tercer trimestre consecutivo en el que las actividades iniciales de M&A han disminuido según LTM. Sin embargo, sobre una base de año a año (YoY) y QoQ, durante T1 de 2015, las actividades iniciales de M&A en LATAM aumentaron el 3,2 % y el 2,1 %, respectivamente. Este aumento representa la primera vez que las actividades iniciales de M&A en LATAM aumentan sobre una base YoY y QoQ desde el T3 de 2013 y el T2 de 2014, respectivamente: indicaciones de que el entorno de negociación de LATAM puede presentar signos de posible recuperación.



Matt Porzio
Vicepresidente de
estrategia y marketing
de productos

Nuestros pronósticos clave para el T3 de 2015:

1. El volumen global de negocios de M&A anunciados en los primeros nueve meses de 2015 probablemente supere al correspondiente al mismo período de 2014. El punto medio de nuestro pronóstico es de un crecimiento del 1 por ciento, con un rango del -1 al +3 por ciento.

2. En comparación con el último trimestre, vemos que se modera el crecimiento en la actividad global de las etapas iniciales de M&A y estamos revisando nuestro pronóstico de crecimiento del punto medio para los volúmenes globales anunciados de M&A para la primera mitad de 2015 en comparación con la primera mitad de 2014 al 6 %, con un rango de 4 a 8 %, sobre un contundente período de comparación en la primera mitad de 2014.

3. En nuestro pronóstico de crecimiento, se espera que los EE. UU. y EMEA sean los impulsores principales. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), con un crecimiento del PBI de 3,1 %, se pronostica que la economía de los EE. UU. será la de mayor crecimiento entre las economías avanzadas de 2015. Para los mercados de M&A, se espera que el bajo crecimiento económico de 1,5 % en la Eurozona se vea alterado en parte por el programa de expansión cuantitativa (EC) del Banco Central Europeo (BCE), que comenzó a principios de marzo de este año.

4. La región APAC se desempeñará por encima de su nivel de 2014, y el mayor crecimiento de la actividad de M&A probablemente tenga lugar en ANZ, Sudeste Asiático y Corea del Sur.

5. La reducción de la demanda global de productos básicos y los bajos precios del petróleo seguirán obstaculizando la actividad de M&A en LATAM.

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

Generalidades: el gran rendimiento del T1 genera un impulso para el crecimiento durante los seis meses posteriores

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4**
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14

El volumen y valor de negocios anunciados aumentan considerablemente en el T1 de 2015: aumento de volumen pronosticado con exactitud por Intralinks DFP hace seis meses

El volumen y el valor de los negocios globales de M&A anunciados en el T1 de 2015 aumentaron 14 % y 25 % YoY, respectivamente, lo cual marca el mejor comienzo de año de negociaciones en el T1 desde 2007. El aumento del volumen de transacciones globales de M&A anunciadas en el T1 de 2015 fue pronosticado con exactitud por el Intralinks DFP del T3 de 2014, presentado hace seis meses, en el que pronosticamos un aumento de volumen entre 10 y 14 %.

Expectativas para 2015

Basándonos en el Intralinks DFP actual, esperamos un mayor volumen de anuncios de negocios de M&A en la primera mitad de 2015 en comparación con el mismo período de 2014, si bien se espera que el nivel de crecimiento se modere a un rango de 4 u 8 % YoY. Durante los primeros nueve meses de 2015, esperamos que el crecimiento se sitúe entre -1 y +3 % YoY, sobre un contundente período de comparación con 2014.

Cuando observamos las actividades iniciales de M&A sobre una base regional, vemos una variación significativa. En la actualidad, EMEA y NA son los impulsores principales del crecimiento global general de M&A, mientras que APAC continúa desempeñándose bien en la mayoría de la región, exceptuando Japón.

Las actividades iniciales de M&A en LATAM continúan siendo afectadas negativamente por la marcada desaceleración de la economía más grande de la región, Brasil, causada en parte por la

caída de los precios de las exportaciones clave como mineral de hierro y petróleo. Globalmente, 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, tecnología y los sectores de producción/industriales.

La tendencia al aumento del número de mega negocios (negocios cuyo valor supera los USD 5 mil millones) observada en 2015 parece continuar: se anunciaron 28 mega negocios en el T1 de 2015, en comparación con 14 en el T1 de 2014, un aumento del 100 por ciento. Tras el gran rendimiento de los mercados globales de M&A en 2014 (el primer año desde 2010 en el que se regresó al crecimiento de M&A globales anunciadas en términos de volumen y valor de los negocios), los anuncios de M&A en el T1 de 2015 han fijado la expectativa de que 2015, en su conjunto, será otro año de niveles saludables de negocios (en términos de volumen y valor).



Bienvenido 1

Pronóstico de
negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea
regional 7

Enfoque 8

Comentario del
invitado 9

Encuesta de
opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14

EMEA y los EE. UU. continúan respaldando el crecimiento global de M&A

Todo indica que los niveles flotantes de M&A continuarán en NA, especialmente en los EE. UU. Con una economía en rápido crecimiento, un entorno favorable de tasas de interés, compradores con liquidez en efectivo y un dólar fuerte, pronosticamos que continuarán los niveles saludables de actividad de M&A. Si bien la Reserva Federal de los EE. UU. ha dado indicios de que comenzará a aumentar las tasas en un futuro cercano, la mayoría de los analistas de mercado espera que los aumentos de las tasas sean modestos y que no se implementen hasta junio de 2015, como mínimo. Pero si bien las entidades de los EE. UU. continuarán beneficiándose con los bajos costos de financiamiento y podrán adquirir bienes extranjeros de manera relativamente económica, el aumento del dólar estadounidense puede desacelerar la economía de todos los otros países del mundo. Las empresas y los gobiernos que adoptaron deuda en dólares probablemente se vean afectados negativamente por los crecientes costos del pago de la deuda en moneda local.

Si bien el crecimiento económico en la mayor parte de Europa es considerablemente más lento que en los EE. UU., no parece frenar la actividad de M&A en la región. De hecho, EMEA continúa siendo la región con el mayor crecimiento en las actividades iniciales de M&A, impulsadas principalmente por los fuertes niveles de actividad en Alemania, Francia y España.

En la Eurozona, se espera que los efectos del programa de expansión cuantitativa (EC) de 60 mil millones de euros del BCE, que comenzó a principios de marzo, beneficie M&A, especialmente en las economías en recuperación de Francia, Italia y España. Los mayores valores de acciones, la deuda a bajo costo, la mayor confianza comercial y el aumento del crecimiento del PIB regional gracias a la EC fomentarán un entorno favorable de M&A. A pesar del gran desempeño, la actividad de M&A en EMEA continúa sometida a ciertos riesgos. El Reino Unido, que es el mercado más grande de M&A de Europa, tendrá elecciones generales en unas pocas semanas en las que probablemente ningún partido pueda conformar un gobierno de mayoría, y en consecuencia los negociadores tendrán mayor incertidumbre y por ello quizás decidan disminuir las actividades hasta que se resuelva la dirección política futura del país. Más aún, la validez del plan de pago de deuda de Grecia suma incertidumbre en la Eurozona, dada la necesidad constante de Grecia de préstamos a corto plazo.

En Europa Central y Oriental (ECO) y Medio Oriente, los conflictos continuos y la inestabilidad política pueden obligar a la actividad de M&A a retirarse en ciertas áreas de la región. Como el cese al fuego en Ucrania no es duradero, los riesgos considerables de volatilidad y la incertidumbre causados por las acciones de Rusia, país aislado política y económicamente, no hacen más que aumentar. Los conflictos en Siria e Irak tampoco presentan indicios de disminuir, si bien por el momento se hallan contenidos. Esta inestabilidad puede poner en riesgo el crecimiento de la actividad de M&A de EMEA, aunque por el momento creemos que las probabilidades de que esto suceda aún son bajas.

Bienvenido 1

Pronóstico de
negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea
regional 7

Enfoque 8

Comentario del
invitado 9

Encuesta de
opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14

El crecimiento de APAC continuará, pero a un ritmo menor

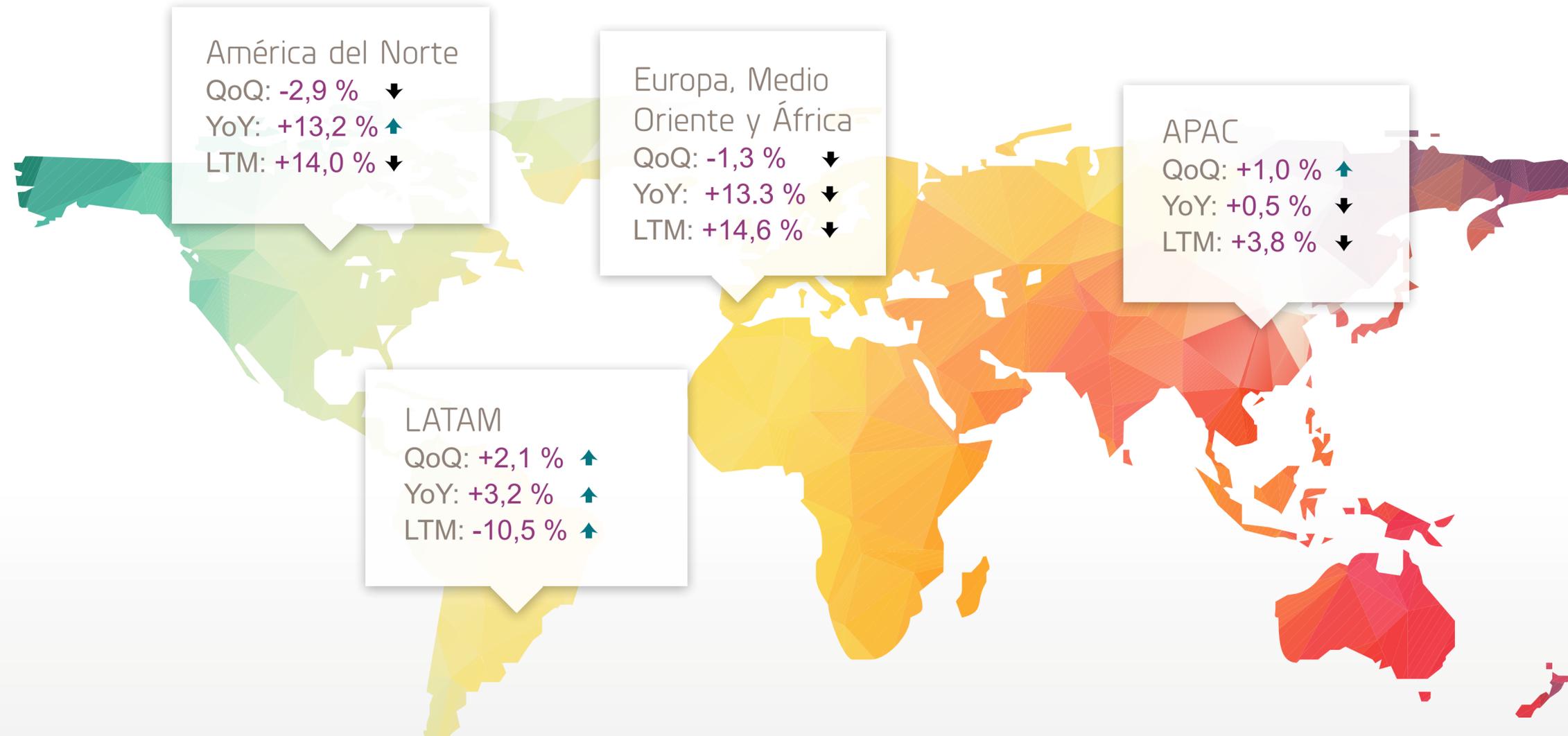
Según el FMI, se pronostica que APAC será el líder del crecimiento global, a pesar de que el impulso de crecimiento de la región se está moderando. En APAC, las empresas de China y Japón han sido activos adquirientes de M&A del exterior en los últimos tiempos, y han demostrado interés considerable en los activos de los EE. UU., EMEA y otras partes de APAC. A medida que los negocios en los EE. UU. se vuelven más costosos, los adquirientes que habrían buscado negocios en los EE. UU. pueden optar por otras regiones: los objetivos en la Eurozona pueden resultarles comparativamente más económicos. Mientras tanto, en la India, las mejores opiniones sobre el comercio observadas tras la elección del gobierno centrista de Narendra Modi el año pasado han provocado el aumento de la actividad de M&A en el subcontinente. A nivel local, el gobierno de China ha reducido sus objetivos de crecimiento de PBI al 7 %, el menor objetivo en 25 años, si bien es poco probable que tenga un impacto significativo en la actividad de M&A en la región. En Japón, los Abenomics, que es el plan del primer ministro Shinzo Abe para revivir la economía de Japón, parecen haberse topado con dificultades: la actividad económica se vio decepcionada tras el aumento del impuesto al consumo de mediados de 2014, que provocó una contracción del consumo más marcada de lo esperado. Si bien la actividad de M&A local y entrante de Japón es lenta, los volúmenes de actividad de M&A hacia el exterior continúan aumentando a medida que las empresas japonesas continúan adquiriendo empresas en mercados extranjeros.

La caída de los precios de los productos básicos perjudica la actividad de M&A de LATAM

Los bajos precios de los productos básicos, la pérdida de demanda y el aumento del dólar estadounidense continuarán perjudicando a LATAM y obstaculizarán la actividad de M&A en la región. La marcada reducción del crecimiento económico de Brasil, la economía más grande de la región, provoca que algunas industrias sientan el impacto más que otras. Muchas empresas de minería, gas y petróleo, y transporte marítimo adoptaron grandes deudas para expandir la producción en el último auge de los productos básicos y ahora se enfrentan a terribles pagos de deudas y falta de ingresos. La inestabilidad y los escándalos políticos de algunos países solo contribuyen a aumentar la crisis de confianza y estancar más aún la actividad de M&A. Brasil, en particular, será un obstáculo para los volúmenes de M&A de LATAM ya que está atravesando el escándalo de Petrobras y otros conflictos políticos. Por el momento, solo podemos esperar que la actividad de M&A sea débil en LATAM.

Instantánea regional: actividades iniciales de M&A en el mundo¹

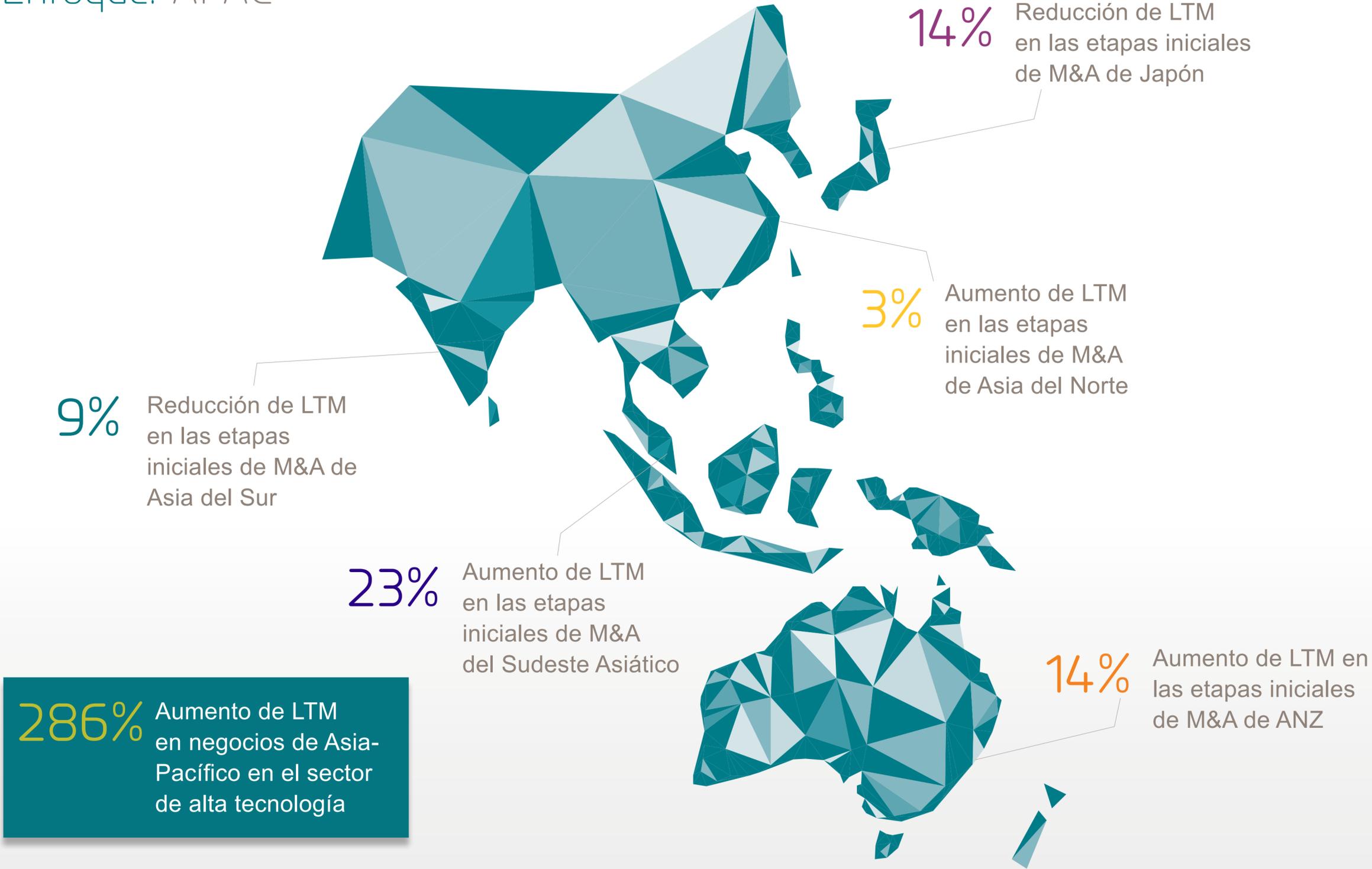
- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



1. La dirección de las flechas indica el cambio con respecto a las cifras del trimestre anterior

Enfoque: APAC

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8**
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13
- Contacto 14



Comentario de nuestro invitado: el mercado de M&A israelí

Bienvenido 1

Pronóstico de negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea regional 7

Enfoque 8

Comentario del invitado 9

Encuesta de opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14



Philip Whitchelo
vicepresidente de
estrategia y marketing de
productos, Intralinks



Ilan Paz
director ejecutivo,


Para esta versión de Intralinks DFP, Philip Whitchelo (PW), vicepresidente de estrategias y marketing de productos de Intralinks, se reunió con Ilan Paz (IP), gerente general de Barclays Israel, para conversar sobre las tendencias de la industria y el mercado de M&A.

Ilan Paz posee un MBA de la Wharton Business School y más de 15 años de experiencia en el sector bancario. Antes de formar parte de Barclays en 2008, Ilan trabajó durante 5 años en UBS y 4 años en Merrill Lynch en sus grupos de banca de inversión en tecnología, basado en Nueva York.

PW: *¿Podría explicar a nuestros lectores cuáles son las características principales del mercado de M&A de Israel en términos de actividad local en comparación con la actividad entrante y saliente, además de los sectores que suelen ser importantes para M&A?*

IP: El mercado de M&A israelí es mayormente internacional; son muy pocos los negocios donde el comprador y el vendedor se encuentran ambos en Israel. De estos negocios internacionales, la mayoría son de compradores entrantes que buscan adquirir objetivos israelíes. El principal motivo es que la empresa israelí promedio es pequeña según los estándares globales, y esto se ve resaltado por el hecho de que como país, Israel tiene el mayor número de emprendimientos per cápita a nivel global. Esta mentalidad emprendedora define los sectores que prevalecen más en M&A con respecto al interés internacional: estos son principalmente Tecnología y Salud, y por ejemplo, a lo largo de los

últimos dos años, estos dos sectores han representado casi el 70 % de las adquisiciones de Israel.

PW: *Históricamente, EE. UU. Ha sido la mayor fuente de M&A entrante, al representar más del 50 % de M&A entrante por volumen y valor. Sin embargo, el año pasado China se convirtió en el segundo inversor más grande detrás de los EE. UU., con 7 negocios que suman USD 420 millones. ¿Le parece que el interés de China en las empresas y los activos de Israel puede mantenerse o incluso aumentar este año y en el futuro?*

IP: Recientemente hicimos una investigación sobre la ubicación de los adquirentes y, para nuestra sorpresa, observamos que entre 2006 y 2009 solo el 2 % de los adquirentes se encontraba en APAC; sin embargo, en el período más reciente entre 2010 y 2015, ese porcentaje aumentó al 25 %. El número de compradores chinos en el mercado está aumentando llamativamente. Vemos que se envían más delegaciones chinas a Israel y colegas de China nos piden organizar reuniones constantemente, e incluso a nosotros mismos nos piden que viajemos a China a explicar el panorama comercial de Israel y hablar sobre empresas interesantes que podrían ser buenos objetivos para las empresas de China. Con respecto a las tendencias futuras, esperamos absolutamente que esto continúe, y prevemos que China tendrá cada vez mayor interés en los activos de Israel.

| | |
|-------------------------|----|
| Bienvenido | 1 |
| Pronóstico de negocios | 2 |
| Introducción | 3 |
| Generalidades | 4 |
| Instantánea regional | 7 |
| Enfoque | 8 |
| Comentario del invitado | 9 |
| Encuesta de opiniones | 12 |
| Acerca de | 13 |
| Contacto | 14 |

PW: *Curiosamente, la mayoría del interés de EE. UU. siempre ha radicado en el sector de alta tecnología de Israel, pero ninguno de los negocios que se realizaron con China el año pasado fue de este sector: fueron 3 de salud, 1 de alimentos y bebidas, 1 de energía, 1 de aeroespacial y defensa y 1 de químicos. ¿Considera que el interés de China es diferente del de EE. UU.?*

IP: Hay diferencias entre el razonamiento de las empresas estadounidenses y las empresas chinas que quieren comprar una empresa o un activo israelí. Tradicionalmente, los compradores estadounidenses reconocen que las empresas israelíes son excepcionales en investigación y desarrollo (R&D) y han desarrollado tecnología superior que puede ahorrar muchos años de R&D interno. Por lo tanto, suelen buscar cómo importar esta tecnología y venderla a sus bases existentes de clientes, a nivel global. Los compradores chinos adoptan un enfoque diferente: utilizan la experiencia de la empresa israelí, que se puede hallar en varios campos, como agricultura, lácteos, salud y muchos otros, para su propio mercado local, de un tamaño impresionante. Un buen ejemplo es la adquisición de Alma Lasers realizada por Chinese Fosun Pharma en 2013. Alma Lasers es un fabricante líder a nivel mundial de productos con láser, luz y ultrasonido con capacidades líderes de R&D en el área de estética médica. Fosun cree que existe un gran mercado sin explotar para estos productos en China y, por lo tanto, planea utilizar sus contactos y su presencia en China para aumentar los negocios de Alma allí. De manera similar, la mayoría de las empresas chinas que buscan adquisiciones en Israel lo hacen con la intención de aprovechar los productos y el conocimiento de la empresa adquirida a nivel local, en China.

PW: *El mercado local de M&A estuvo notablemente menos ocupado en términos del volumen de negocios anunciado el año pasado en comparación con 2013: hubo 39 negocios locales anunciados en 2014 en comparación con 86 negocios en 2013.*

¿Cuál cree que es el motivo de esta desaceleración de la actividad? ¿Observa indicios de cambios en el mercado local en lo que va del año?

IP: Para mí, esta tendencia refleja el mayor interés del exterior en los activos israelíes y no necesariamente la falta de interés de los compradores locales. La competencia por activos israelíes de calidad ha aumentado y muchos activos que anteriormente se vendían a nivel local ahora atraen el interés del exterior. El mundo ha descubierto el ingenio y la tecnología de las empresas israelíes y, si bien esto es positivo para las M&A entrantes, perjudica la capacidad de las empresas locales de competir y adquirir a nivel doméstico.

PW: *¿Observa otras tendencias cambiantes o emergentes en el mercado israelí?*

IP: El principal cambio es la región geográfica de los compradores. El surgimiento de Asia-Pacífico y, específicamente, China, ha sido a costa de los compradores europeos, aunque los compradores estadounidenses se mantienen muy activos a nivel local. Los sectores principales son tecnología y salud; el interés de los adquirientes extranjeros en otros sectores es relativamente bajo, si bien para los activos correctos hay demanda.

PW: *¿Cuál ha sido el impacto de la última elección reñida sobre la actividad de M&A en Israel?*

IP: Cuando se habla de Israel, se la suele asociar con la geopolítica. Barclays realizó una investigación para evaluar la correlación entre las M&A y la geopolítica, y entre las M&A y los patrones de la bolsa (NASDAQ) en las últimas dos décadas. Los hallazgos muestran una gran correlación entre la actividad de M&A y la fortaleza de los mercados de acciones globales, pero casi ninguna correlación entre la actividad de M&A y la situación geopolítica en la región. Por lo tanto, la historia ha demostrado que los compradores interesados en empresas israelíes no se ven impactados por la geopolítica sino que se ven motivado por la naturaleza atractiva del objetivo.

Bienvenido 1

Pronóstico de
negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea
regional 7

Enfoque 8

Comentario del
invitado 9

Encuesta de
opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14

PW: *El primer ministro reelecto Benjamin Netanyahu tiene una relación tensa con Washington; ¿cómo prevé que esto impactará en la actividad de M&A internacional en Israel, especialmente la de los Estados Unidos?*

IP: Las empresas que adquieren objetivos en Israel lo hacen por la tecnología superior que ofrece. La relación entre las administraciones no tiene impacto alguno sobre las M&A entre los EE. UU. e Israel.

PW: *¿Cómo reaccionan los vendedores ante la incertidumbre en torno a la composición del nuevo gobierno que Benjamin Netanyahu desea formar? ¿Los vendedores están haciendo una pausa para aguardar a un período político más estable antes de poner objetivos a la venta?*

IP: Realmente no tiene impacto alguno sobre el nivel de M&A. El dirigente del país será el mismo y, si bien puede haber cambios en el gobierno, en términos de socios de la coalición, se espera que la mayoría del régimen se mantenga igual incluido, sobre todo, el modo en que se controlan las empresas.

PW: *¿Los conflictos de larga data en Medio Oriente impactan en el mercado de Israel? ¿Los puntos críticos tienden a producir volatilidad debido a la reacción de los inversores ante los eventos?*

IP: No hay una correlación significativa entre estos aspectos. Todo lo que sucede en torno a Israel, ya sea con el Estado Islámico y Egipto, que no afecta específicamente a Israel, no afecta las M&A. Cuando hay conflictos que impactan en la economía local, quizás tengamos una breve pausa, pero históricamente siempre ha regresado rápidamente a la actividad normal. Las personas se han acostumbrado a esto y aceptan que este es el vecindario en donde nos tocó vivir.

PW: *¿Las empresas israelíes que desean comprar activos o empresas tienden a hallar lo que están buscando a nivel local o miran hacia otros países en busca de más oportunidades? Si es así ¿a qué países y sectores apuntan las empresas israelíes para las M&A salientes?*

IP: La respuesta a esta pregunta es específica de cada empresa porque solo hay unas pocas empresas israelíes del tamaño suficiente para que M&A forme parte de sus estrategias de crecimiento. Todas las otras empresas realizan adquisiciones como algo excepcional. Las empresas que realizan adquisiciones como parte de su estrategia central y continua, siempre adquieren en su sector; por ejemplo, Frutarom, una empresa que hace muchas adquisiciones anualmente, siempre compra en el espacio de los aditivos alimentarios porque es el mercado en el que opera. De manera similar, Teva es muy activa a nivel internacional en cuanto a realizar adquisiciones en el sector de los fármacos genéricos. Estos grandes jugadores continuarán adquiriendo activos fuera de Israel.

PW: *¿Le parece que los vendedores preferirían vender su objetivo a un licitante local o a un licitante extranjero? ¿Qué factores influyen en esta decisión?*

IP: Las empresas tienden a ser bastante agnósticas, aunque a veces prefieren un comprador internacional, ya que la adquisición de empresas israelíes por parte de inversores extranjeros apunta a aprovechar la adquisición para expandirse globalmente, en general después de agotar el potencial del mercado local.

Encuesta de opiniones

Bienvenido 1

Pronóstico de negocios 2

Introducción 3

Generalidades 4

Instantánea regional 7

Enfoque 8

Comentario del invitado 9

Encuesta de opiniones 12

Acerca de 13

Contacto 14

Según nuestra encuesta de opinión global del T1 de 2015, el optimismo de los negociadores ha aumentado en comparación con el trimestre pasado.

Los puntos destacados de los resultados de la encuesta del T1 de 2015 son:

60%

de los encuestados es optimista con respecto al entorno de negocios en los próximos seis meses, en comparación con el 55 por ciento que expresó optimismo en la encuesta del trimestre anterior

64%

de los encuestados cree que las modificaciones en las tasas de cambio (p. ej., el actual fortalecimiento del dólar estadounidense y el debilitamiento del euro) afectarán la actividad de M&A

65%

de los encuestados espera que los volúmenes de negocios aumenten en los próximos seis meses, en comparación con el 64 por ciento de la encuesta del trimestre anterior

Los encuestados esperan que la valuación de los negocios sea la parte más complicada del proceso de M&A y que la recuperación económica global tendrá el mayor impacto sobre la actividad de M&A en los próximos 12 meses.



Acerca de: el Intralinks Deal Flow Predictor

El Intralinks DFP brinda el pronóstico de Intralinks acerca del nivel de actividades en etapa inicial de M&A que tiene lugar durante un período determinado.

Las estadísticas que presenta este informe reflejan el volumen de salas de datos virtuales (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 bruto interno (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, representación 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.

- Bienvenido 1
- Pronóstico de negocios 2
- Introducción 3
- Generalidades 4
- Instantánea regional 7
- Enfoque 8
- Comentario del invitado 9
- Encuesta de opiniones 12
- Acerca de 13**
- Contacto 14



Bienvenido 1
Pronóstico de negocios 2
Introducción 3
Generalidades 4
Instantánea regional 7
Enfoque 8
Comentario del invitado 9
Encuesta de opiniones 12
Acerca de 13
Contacto 14

Contacto

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 publicar el contenido del Deal Flow Predictor en otro sitio, póngase en contacto con contactinfo@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 F&A activos tomados de la base de datos de Intralinks. La encuesta se realizó en el mes de marzo de 2015 y recibió 600 respuestas.

© 2015 Intralinks, Inc. Todos los derechos reservados.

