



Intralinks® Deal Flow Predictor

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

Previsão durante o terceiro trimestre de 2015

Inclui comentários do convidado Ilan Paz, Diretor-Executivo da Barclays



Intralinks Deal Flow Predictor: previsão da atividade global de M&A para o terceiro trimestre de 2015

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 7

Destaque 8

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14

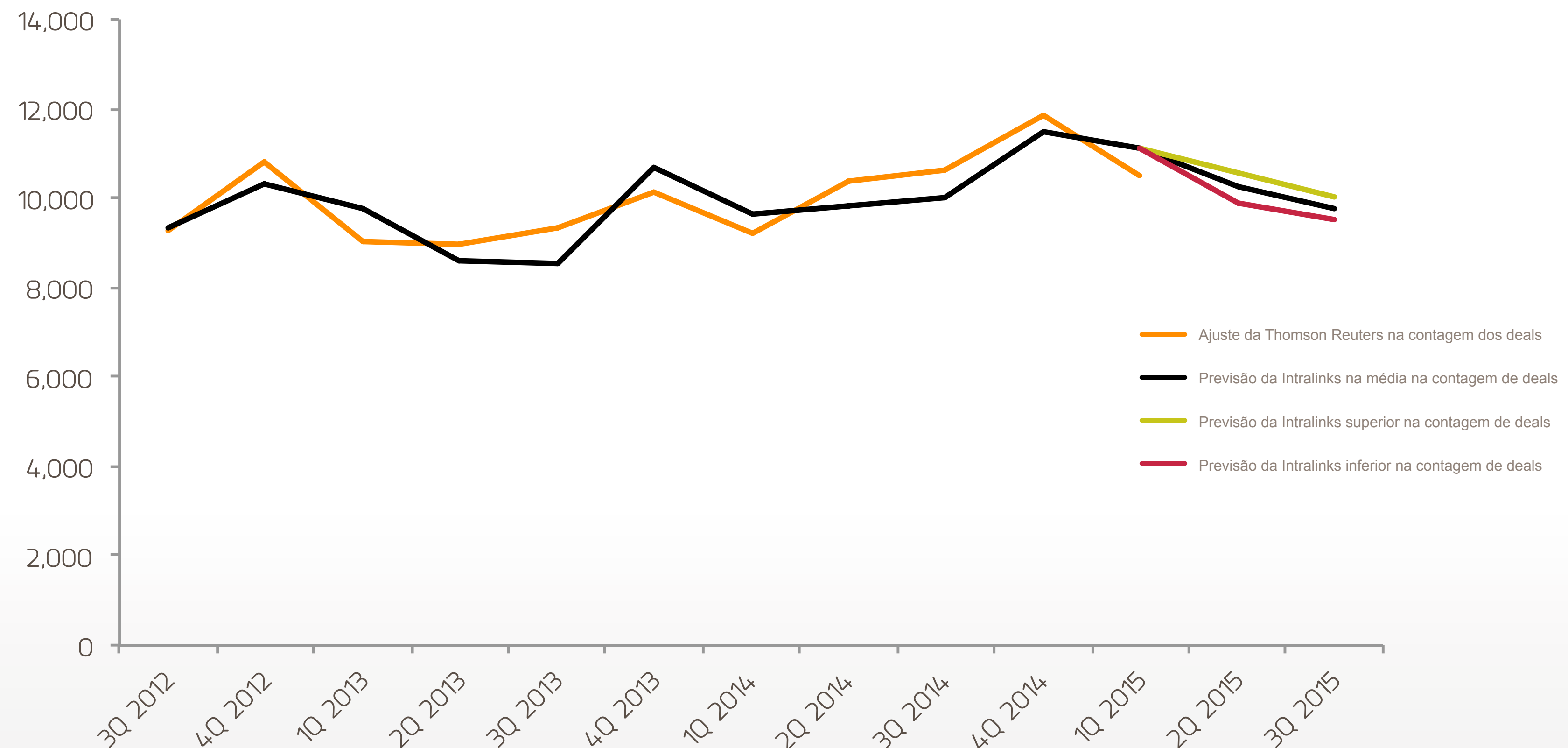
Bem-vindo à edição mais recente do relatório Intralinks Deal Flow Predictor (DFP). O DFP da Intralinks prevê o volume de anúncios de futuras fusões e aquisições (M&A) monitorando as atividades de M&A em estágios iniciais - transações de vendas de M&A no mundo inteiro que estejam em estágio de preparação 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.



Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

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



O DFP da Intralinks foi verificado de forma independente como um indicador preciso de futuras mudanças no número do volume global de transações de M&A 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

Com uma taxa de crescimento de 14,6% na atividade de M&A em estágio inicial nos últimos 12 meses, Europa, Oriente Médio e África (EMEA) continuam a liderar a América do Norte, até 14% nos últimos 12 meses, como a região de crescimento mais rápido no mundo. A atividade de M&A em estágio inicial na região Ásia-Pacífico (APAC) diminuiu para 3,8% nos últimos 12 meses, com fortes níveis de atividade na Austrália e na Nova Zelândia (ANZ) e Sudeste da Ásia, compensados por uma fraqueza no Japão e no Sul da Ásia. A América Latina (LATAM) continua a mostrar fragilidade, com um declínio nos últimos 12 meses de 10,5% na atividade de M&A em estágio inicial, tornando o 1º trimestre de 2015 o terceiro consecutivo no qual a atividade de M&A em estágio inicial na região diminuiu com base nos últimos 12 meses. No entanto, com base nos comparativos anual e trimestral, durante o primeiro trimestre de 2015, a atividade de M&A em estágio inicial na América Latina cresceu 3,2% e 2,1%, respectivamente, representando a primeira vez que a atividade de M&A em estágio inicial na região cresceu com base em um comparativo anual e trimestral desde o terceiro trimestre de 2013 e o segundo de 2014, respectivamente: indícios de que o ambiente de negociações na América Latina pode estar mostrando sinais de uma possível recuperação.



Matt Porzio
Vice-Presidente de
Estratégia e Marketing
de Produtos

Nossas principais previsões para o terceiro trimestre de 2015:

1. O volume global de negociações de M&A anunciadas nos primeiros nove meses de 2015 provavelmente será superior ao mesmo período de 2014. O ponto médio da nossa previsão é de 1% de crescimento, com uma variação de -1% a 3%.

2. Em comparação com o último trimestre, estamos vendo um crescimento moderado na atividade de M&A em estágio inicial global e estamos revisando nossa previsão de crescimento de ponto médio para os volumes globais de M&A anunciados para o primeiro semestre de 2015 em comparação com o primeiro semestre de 2014 para 6%, com uma variação de 4% a 8%, com base em um período de forte comparação no primeiro semestre de 2014.

3. Espera-se que os EUA e a EMEA sejam os principais propulsores da nossa previsão de crescimento. De acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), com o crescimento do PIB de 3,1%, a previsão é de que a economia dos EUA tenha o crescimento mais rápido das economias avançadas em 2015. Para os mercados de M&A, o crescimento econômico mais fraco de 1,5% na Zona do Euro deverá ser parcialmente compensado pelo programa de flexibilização quantitativa (QE) do Banco Central Europeu (BCE), que começou no início de março deste ano.

4. A região Ásia-Pacífico continuará a ter um desempenho acima do nível de 2014, e o crescimento mais sólido na atividade de M&A provavelmente ocorrerá na Austrália, Nova Zelândia, Sudeste Asiático e Coreia do Sul.

5. A demanda global enfraquecida por commodities e os baixos preços do petróleo continuarão a atuar como um empecilho para a atividade de M&A na América Latina.

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 7
- Destaque 8
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Visão geral: excelente desempenho no primeiro trimestre cria impulso para o crescimento ao longo dos próximos seis meses

O volume e o valor dos negócios anunciados aumentaram significativamente no primeiro trimestre de 2015: aumento de volume previsto com precisão pelo DFP da Intralinks há seis meses

O volume e o valor das negociações de M&A globais anunciadas no primeiro trimestre de 2015 aumentou 14% e 25% no comparativo anual, respectivamente, o melhor início de ano para as negociações no primeiro trimestre desde 2007. O aumento no volume de transações globais de M&A anunciadas no primeiro trimestre de 2015 foi previsto com precisão pelo DFP da Intralinks no terceiro trimestre de 2014 lançado há seis meses, no qual previmos um aumento de volume entre 10% e 14%.

Expectativas para 2015:

Com base no DFP atual da Intralinks, esperamos ver um maior volume de anúncios de negociações de M&A no primeiro semestre de 2015 em comparação ao mesmo período de 2014, embora o nível de crescimento deva ser moderado por um intervalo de 4% a 8% no comparativo anual. Nos primeiros nove meses de 2015, esperamos que o crescimento varie de -1% a 3% no comparativo anual, com base em um período de grande comparação em 2014.

Quando analisamos a atividade de M&A em estágio inicial com base na região, vemos uma variação significativa. A EMEA e América do Norte são atualmente os principais propulsores do crescimento geral de M&A, enquanto que a região Ásia-Pacífico continua a ter um bom desempenho na maior parte da região, com exceção do Japão. A atividade de M&A em estágio inicial na América Latina continua a ser afetada negativamente pela forte desaceleração na maior economia da região, o Brasil, causada

em parte pela redução de preços das principais exportações, como minério de ferro e petróleo. De modo geral, estamos testemunhando, no nível setorial, os mais sólidos aumentos na atividade de M&A em estágio inicial nos setores de Telecomunicações, Mídia e Entretenimento (TME), Produtos para o Consumidor, Tecnologia e Indústria/Manufatura.

A tendência de aumento do número de meganegociações (aquelas com um valor superior a US\$ 5 bilhões) que vimos em 2014 tende a continuar: houve 28 meganegociações anunciadas no primeiro trimestre de 2015, em comparação a 14 no primeiro trimestre de 2014, um aumento de 100%. Após o ótimo desempenho dos mercados globais de M&A em 2014 (o primeiro ano desde 2010 a ver o retorno do crescimento de M&A globais anunciadas, tanto em termos de volume de negociações quanto de valor), os anúncios de M&A no primeiro trimestre de 2015 criaram expectativas de que 2015, de modo geral, será mais um ano de prósperos níveis de negociações (em termos de volume e de valor).



Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

EMEA e EUA continuarão a apoiar o crescimento global de M&A

Níveis animadores de M&A tendem a continuar na América do Norte, particularmente nos EUA. Com uma economia em rápido crescimento, um ambiente favorável de taxa de juros, compradores com disponibilidade financeira e um dólar forte, prevemos atualmente a continuidade de excelentes níveis da atividade de M&A. Embora a Reserva Federal dos EUA tenha sinalizado que começará a aumentar as taxas mais cedo ou mais tarde, a maioria dos analistas de mercado espera que qualquer aumento de taxas seja modesto e não seja implementado pelo menos até junho de 2015. Contudo, enquanto as entidades dos Estados Unidos continuarão a se beneficiar dos baixos custos de financiamento e poderão adquirir ativos relativamente baratos no exterior, uma elevação do dólar americano poderá atuar como um empecilho econômico no resto do mundo. As empresas e os governos, uma vez repletos de dívidas expressas em dólar, provavelmente serão atingidos pelo aumento dos custos de amortização de dívida em moeda local.

Embora o crescimento econômico na maior parte da Europa esteja significativamente mais lento que nos EUA, isso não parece impedir a atividade de M&A na região. Na verdade, a EMEA continua a ser a região que mostra o maior crescimento na atividade de M&A em estágio inicial, impulsionada principalmente pelos ótimos níveis de atividade na Alemanha, França e Espanha.

Na Zona do Euro, espera-se que os efeitos dos 60 bilhões de euros mensais do programa de flexibilização quantitativa (QE) do Banco Central Europeu (BCE), que começou no início de março, sejam benéficos para o mercado de M&A, especialmente nas economias em recuperação como França, Itália e Espanha. Maiores cotações na bolsa de valores, dívida barata, aumento da confiança nos negócios e melhoria no crescimento do PIB regional resultante da QE promoverão um ambiente de M&A favorável. Apesar do excelente desempenho, alguns riscos permanecem ligados à atividade de M&A na EMEA. O maior mercado de M&A na Europa, o Reino Unido, passará por uma eleição geral em algumas semanas, que provavelmente terminará sem nenhum partido capaz de formar um governo majoritário, aumentando assim, a incerteza para os negociadores, que podem optar por desacelerar a atividade, enquanto a futura direção política do país é decidida. Além disso, a durabilidade do plano de amortização de dívida da Grécia acrescenta ainda mais incerteza na Zona do Euro, em virtude da necessidade de constantes empréstimos de curto prazo na Grécia.

Na Europa Central e Oriental (ECO) e no Oriente Médio, os conflitos em curso e a instabilidade política têm potencial para forçar a atividade de M&A a recuar em determinadas áreas na região.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Como o cessar-fogo na Ucrânia não se estabelece, aumenta o risco de perda significativa em relação à instabilidade e à incerteza causadas pelas ações de uma Rússia afetada em termos políticos e econômicos pelo ostracismo. Os conflitos na Síria e no Iraque também não mostram sinais de diminuição, embora estejam contidos por enquanto. Essa instabilidade pode colocar em risco o crescimento da atividade de M&A na EMEA, embora por enquanto, acreditemos que a probabilidade de isso ocorrer continue baixa.

O crescimento na Ásia-Pacífico continuará, embora em um ritmo mais lento

De acordo com o FMI, o Pacífico Asiático deverá permanecer o líder do crescimento global, embora a dinâmica de crescimento da região seja moderada. No Pacífico Asiático, as empresas tanto na China quanto no Japão têm adquirido M&A no exterior de modo ativo recentemente, mostrando interesse significativo em ativos nos EUA, na EMEA e em outras partes da Ásia-Pacífico. À medida que as negociações nos EUA se tornam mais caras, os adquirentes que procuraram negociações nesse país podem se deslocar para outras regiões, e os alvos na Zona do Euro parecem comparativamente mais baratos. Enquanto isso, na Índia, a melhoria do sentimento empresarial após a eleição do governo centrista de Narendra Modi, no ano passado, levou a um aumento na atividade de M&A no subcontinente. Internamente, o governo da China cortou as metas de crescimento do PIB para 7%, a meta mais baixa em 25 anos, embora seja improvável que isso tenha qualquer impacto significativo na atividade de M&A na região. No Japão, o Abenomics, o plano do primeiro-ministro

Shinzo Abe para reanimar a economia do Japão, parece estar em dificuldades: a atividade econômica decepcionou após o aumento de impostos sobre o consumo em meados de 2014, o que causou uma contração no consumo mais acentuada que o previsto. Embora a atividade japonesa de M&A doméstica e de entrada esteja lenta, os volumes de M&A além das fronteiras de saída continuam a aumentar, já que as empresas japonesas continuam a adquirir empresas em mercados estrangeiros.

A queda dos preços das commodities prejudica a atividade de M&A na América Latina

Os fracos preços das commodities, a contração da demanda e a valorização do dólar americano continuarão a prejudicar a América Latina e dificultar a atividade de M&A na região. A forte redução no crescimento econômico da maior economia da região, o Brasil, está fazendo com que alguns setores sintam mais o impacto que outros. Muitas empresas de mineração, petróleo e gás, e transporte fizeram grandes empréstimos para expandir a produção no último aumento repentino das commodities e agora estão enfrentando o pagamento de dívidas incapacitantes e a queda das receitas. A instabilidade e os escândalos políticos em alguns países servirão apenas para agravar a crescente crise de confiança e danificar ainda mais a atividade de M&A. O Brasil, em particular, atuará como um obstáculo significativo nos volumes de M&A na América Latina, já que a nação atravessa o escândalo da Petrobras e outras inquietações políticas. Esperamos o enfraquecimento contínuo na atividade de M&A na América Latina por enquanto.

Panorama regional: atividades de M&A em estágio inicial no mundo¹

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 7

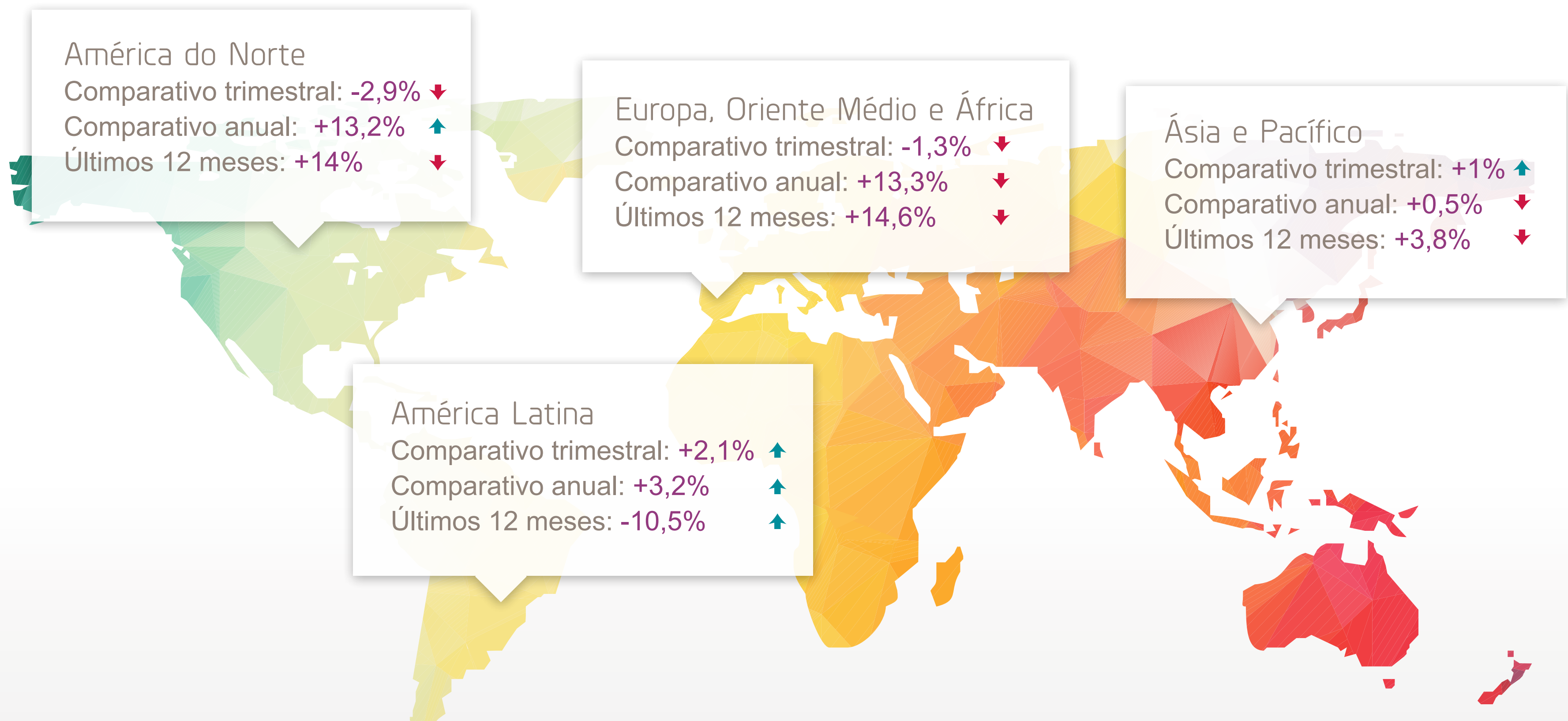
Destaque 8

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

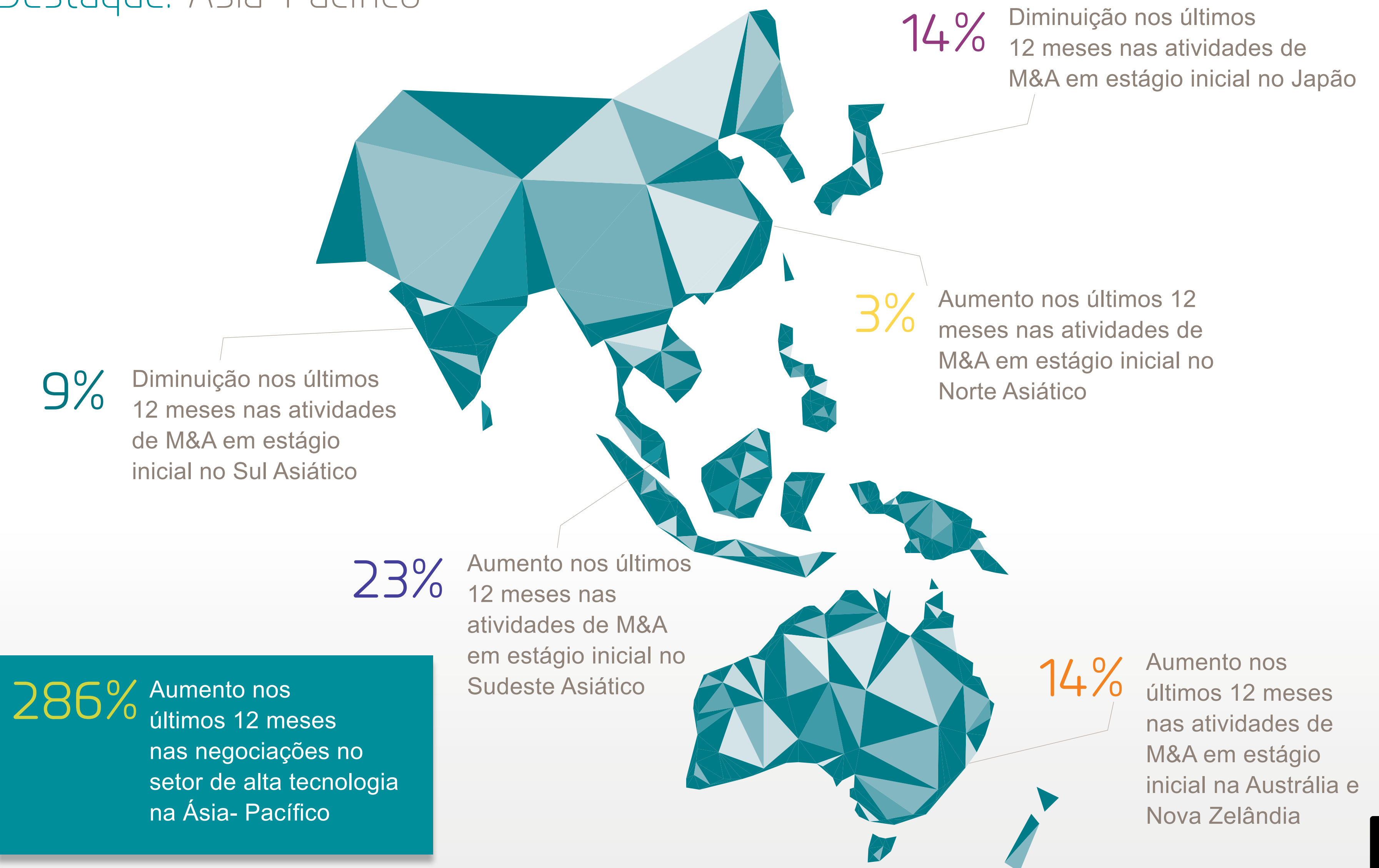
Contato 14



1. A direção das setas indica a mudança dos números do trimestre anterior

Destaque: Ásia-Pacífico

- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 7
- Destaque 8**
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12
- Sobre 13
- Contato 14



Comentário do convidado: o mercado israelense de M&A

Bem-vindo 1

Previsão de negociações 2

Introdução 3

Visão geral 4

Panorama regional 7

Destaque 8

Comentário do convidado 9

Pesquisa de opinião 12

Sobre 13

Contato 14



Philip Whitchelo
VP de Estratégia e
Marketing de Produtos,
Intralinks



Ilan Paz
Diretor Administrativo,
 **BARCLAYS**

Para esta edição do DFP da Intralinks, Philip Whitchelo (PW), Vice-Presidente de Estratégia e Marketing de Produtos da Intralinks, reuniu-se com Ilan Paz (IP), Diretor-Executivo da Barclays Israel, para discutir sobre o mercado israelense de M&A e as tendências do setor.

Ilan Paz tem MBA pela Wharton Business School e mais de 15 anos de experiência no setor bancário. Antes de ingressar na Barclays em 2008, trabalhou por 5 anos na UBS e 4 anos na Merrill Lynch nos grupos do setor bancário de investimento em tecnologia dos Estados Unidos, sediados em Nova York.

PW: *Você poderia explicar aos nossos leitores quais são as principais características do mercado israelense de M&A em termos de atividade doméstica vs. entrada e saída, bem como os setores que tendem a ser importantes para o mercado de M&A?*

IP: O mercado israelense é predominantemente internacional; muito poucas negociações são anunciadas com o comprador e o vendedor domiciliados em Israel. Dessas negociações internacionais, a maioria é de compradores que chegam com o intuito de adquirir ativos israelenses. A principal razão para isso é que o setor médio israelense é pequeno para os padrões mundiais, com destaque para o fato de que, como país, Israel tem o maior número de startups per capita em nível mundial. Essa mentalidade de startup define os setores que são mais predominantes no mercado de M&A em relação ao interesse internacional. Entre eles estão, principalmente, Tecnologia e

Assistência Médica, e ao longo dos últimos dois anos, por exemplo, esses dois setores obtiveram cerca de 70% das aquisições em Israel.

PW: *Os EUA têm sido, historicamente, a maior fonte de entrada de M&A, representando mais de 50% dessa entrada em volume e valor. No entanto, no ano passado, a China se tornou o segundo maior investidor depois dos EUA, com 7 negociações a um valor total de US\$ 420 milhões. Você vê o interesse da China pelas empresas e ativos israelenses como algo que pode permanecer ou até mesmo aumentar este ano e no futuro?*

IP: Recentemente realizamos uma pesquisa sobre a localização dos adquirentes e curiosamente descobrimos que, de 2006 a 2009, apenas 2% dos adquirentes estavam situados na Ásia-Pacífico; no entanto, no período mais recente de 2010 a 2015, esse percentual subiu para 25%. O número de compradores chineses no mercado está aumentando visivelmente. Descobrimos que há mais delegações chinesas sendo enviadas a Israel, e colegas na China estão solicitando o agendamento de reuniões o tempo todo; também estamos sendo convidados a viajar para a China para explicar o cenário de negócios em Israel e discutir sobre empresas interessantes que podem ser bons alvos para as empresas chinesas. Em relação às tendências futuras, definitivamente esperamos que esse movimento continue e prevemos um interesse crescente da China nos ativos israelenses.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

PW: Curiosamente, o maior interesse dos EUA sempre foi no setor de alta tecnologia israelense, mas nenhuma das negociações da China no ano passado foi em alta tecnologia: 3 foram em Assistência Médica, 1 em Alimentos e Bebidas, 1 em Energia e Eletricidade, 1 em Espaço Aéreo e Defesa e 1 em Produtos Químicos. Você acha que os interesses da China e dos EUA são diferentes?

IP: Há uma diferença no pensamento das empresas americanas e chinesas que desejam adquirir uma empresa ou ativos israelenses. Tradicionalmente, os compradores americanos reconhecem que as empresas israelenses são excepcionais em pesquisa e desenvolvimento e desenvolveram uma tecnologia superior que pode poupar anos de pesquisa e desenvolvimento internos. Então, eles costumam manter essa tecnologia internamente e vendê-la mundialmente à sua base existente de clientes. Os compradores chineses têm uma abordagem diferente. Eles, ao contrário, utilizam os conhecimentos da empresa israelense, que pode ser em muitos setores, como agricultura, laticínios, saúde e muitos outros, em seu próprio mercado interno que é enorme. Um bom exemplo disso é a aquisição da Alma Lasers pela chinesa Fosun Pharma em 2013. A Alma Lasers é líder mundial na fabricação de produtos a laser, com base em luz e ultrassom, com os principais recursos de pesquisa e desenvolvimento na área de estética médica. A Fosun acredita que há um mercado amplo e inexplorado para esses produtos na China e, portanto, pretende utilizar seus contatos e presença na China para promover os negócios da Alma nesse país. Da mesma forma, a maioria das empresas chinesas em busca de aquisições em Israel o faz pensando que os produtos e o conhecimento da empresa adquirida podem ser aproveitados internamente na China.

PW: O mercado de M&A interno foi visivelmente menos movimentado em relação ao volume de negociações anunciadas no ano passado em comparação a 2013, com 39 negociações internas anunciadas em 2014, em comparação às 86 em 2013. O que você acha ter sido a razão dessa diminuição na atividade?

E você está vendo sinais de mudanças no mercado interno até agora este ano?

IP: Na minha opinião, essa tendência reflete o aumento do interesse estrangeiro nos ativos israelenses e não, necessariamente, a falta de interesse por parte dos compradores locais. A concorrência pela qualidade dos ativos israelenses aumentou, e muitos ativos que antes eram vendidos no mercado interno agora estão atraindo o interesse do exterior. O mundo descobriu o talento e a tecnologia das empresas israelenses e, embora seja um ponto positivo para a entrada de M&A, isso prejudica a capacidade de competição e aquisição por parte das empresas locais no mercado interno.

PW: Você vê outras mudanças ou tendências emergentes no mercado israelense?

IP: A principal mudança é a região geográfica dos compradores. O surgimento do Pacífico Asiático e, especificamente da China, tem se destacado em relação aos compradores europeus, embora os compradores americanos permaneçam muito ativos localmente. Os principais setores são Tecnologia e Assistência Médica. O interesse dos compradores estrangeiros por outros setores é um pouco menor, embora haja demanda para os ativos corretos.

PW: Qual tem sido o impacto da recente batalha eleitoral acirrada para a atividade de M&A em Israel?

IP: Quando se fala de Israel frequentemente há uma associação à geopolítica. A Barclays realizou uma pesquisa para avaliar a correlação entre a atividade de M&A e a geopolítica, bem como a atividade de M&A e os padrões do mercado de ações (NASDAQ) ao longo das duas últimas décadas. Os resultados mostraram uma alta correlação entre a atividade de M&A e a força dos mercados globais de ações, mas quase nenhuma correlação entre a atividade de M&A e a situação geopolítica na região. O histórico demonstrou, portanto, que os compradores interessados nas empresas israelenses não são afetados pela geopolítica, mas são guiados pela natureza atrativa do alvo.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

PW: *O Primeiro-ministro reeleito, Benjamin Netanyahu, atualmente tem, na melhor das hipóteses, relações tensas com Washington. Como você prevê o impacto disso na atividade de M&A em Israel, especialmente por parte dos Estados Unidos?*

IP: As empresas que adquirem alvos em Israel o fazem por causa da tecnologia superior oferecida. A relação entre os governos não tem absolutamente nenhum impacto sobre a atividade de M&A entre os EUA e Israel.

PW: *Como os vendedores estão reagindo à incerteza em torno da composição do novo governo enquanto Benjamin Netanyahu busca formá-lo? Eles estão fazendo uma pausa para esperar por um período político mais estável antes de colocar os alvos à venda?*

IP: Isso realmente não afeta o nível da atividade de M&A. O líder do país permanecerá o mesmo e, embora possa haver algumas mudanças no governo em relação aos parceiros de aliança, há uma expectativa de que grande parte do regime existente permanecerá o mesmo, incluindo, consideravelmente, a forma como as empresas são administradas.

PW: *Os prolongados conflitos no Oriente Médio afetam o mercado israelense? Os focos de conflito tendem a resultar em instabilidade, já que os investidores reagem aos eventos?*

IP: Não existe correlação significativa entre os dois. Tudo que ocorre ao redor de Israel, incluindo ISIS e Egito, que não atinge o país especificamente, não tem impacto sobre a atividade de M&A. Quando existem conflitos que afetam a economia local, podemos ver uma pequena pausa, mas, historicamente, houve um retorno rápido à atividade normal. As pessoas se acostumaram com isso e aceitam que essa é a região na qual vivemos.

PW: *As empresas israelenses que desejam comprar ativos tendem a encontrar o que procuram no mercado interno ou estão buscando maiores oportunidades em terras estrangeiras? E, se for o caso, quais países e setores as empresas israelenses estão procurando para sua atividade de M&A?*

IP: A resposta a essa pergunta é muito específica para cada empresa, pois há apenas algumas empresas israelenses que são grandes o suficiente para ter a atividade de M&A como parte da estratégia de crescimento. Todas as outras empresas fazem aquisições em uma base única. As empresas que fazem aquisições como parte da estratégia central em andamento sempre adquirem no próprio setor. Por exemplo, a Frutarom, uma empresa que faz muitas aquisições anualmente, sempre compra na área de aditivos alimentares porque este é o mercado no qual ela atua. Da mesma forma, a Teva é muito ativa internacionalmente em aquisições no setor de medicamentos genéricos. Essas grandes empresas continuarão adquirindo ativos fora de Israel.

PW: *Você acha que os vendedores preferem que o alvo seja vendido a um comprador interno ou a um comprador estrangeiro? Quais são os fatores que influenciam essa decisão?*

IP: As empresas tendem a ser bastante imparciais, embora às vezes prefiram um comprador internacional, já que as empresas israelenses que são adquiridas por investidores estrangeiros buscam alavancar a aquisição para expandi-la globalmente, geralmente após esgotar o potencial do mercado local.

Pesquisa de opinião

Com base em nossa pesquisa de opinião global para o primeiro trimestre de 2015, o otimismo entre os negociadores aumentou em relação ao último trimestre.

Destaques dos resultados da pesquisa do primeiro trimestre de 2015:

60%

dos entrevistados estão otimistas quanto ao ambiente de negociações nos próximos seis meses, em comparação aos 55% otimistas na pesquisa do trimestre anterior

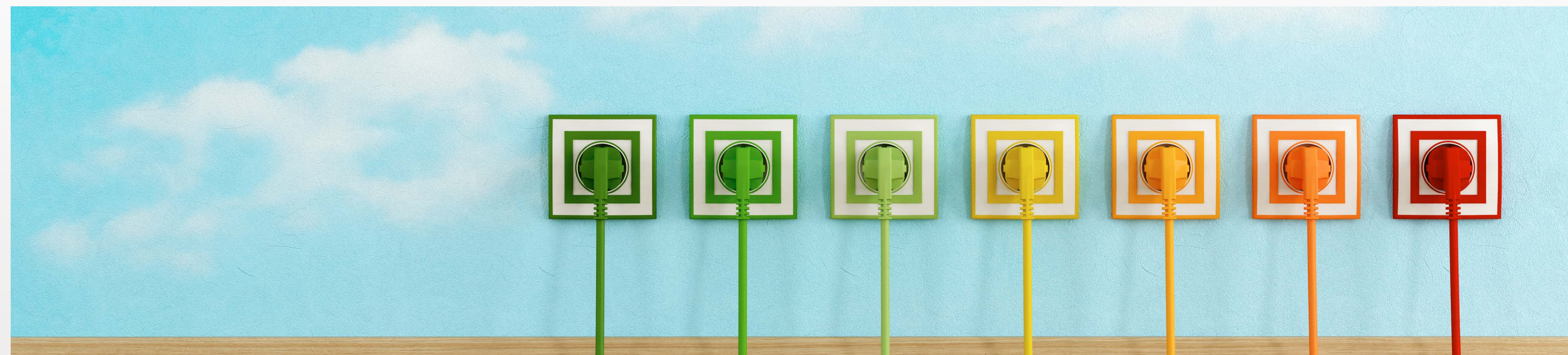
64%

dos entrevistados acreditam que as mudanças nas taxas de câmbio (por exemplo, o atual fortalecimento do dólar norte-americano e o enfraquecimento do euro) afetarão a atividade de M&A

65%

dos entrevistados esperam que os volumes de negociações aumentem durante os próximos seis meses, em comparação aos 64% na pesquisa do trimestre anterior

Os entrevistados acreditam que a parte mais difícil do processo de M&A será a avaliação das negociações e que a recuperação econômica mundial terá o maior impacto na atividade de M&A nos próximos 12 meses.



- Bem-vindo 1
- Previsão de negociações 2
- Introdução 3
- Visão geral 4
- Panorama regional 7
- Destaque 8
- Comentário do convidado 9
- Pesquisa de opinião 12**
- Sobre 13
- Contato 14

Sobre: o Intralinks Deal Flow Predictor

O DFP da Intralinks tem o objetivo de apresentar a perspectiva da Intralinks sobre a atividade de M&A em estágio inicial que ocorre durante 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, levantamento 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 preditiva do DFP da Intralinks, comparamos os dados subjacentes a este com dados posteriores do volume de negociações anunciadas relatados 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 ou declaração de qualquer espécie quanto à oportunidade, exatidão 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.

E também 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.

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Bem-vindo	1
Previsão de negociações	2
Introdução	3
Visão geral	4
Panorama regional	7
Destaque	8
Comentário do convidado	9
Pesquisa de opinião	12
Sobre	13
Contato	14

Contato

Nova York - Corporativa

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

Londres

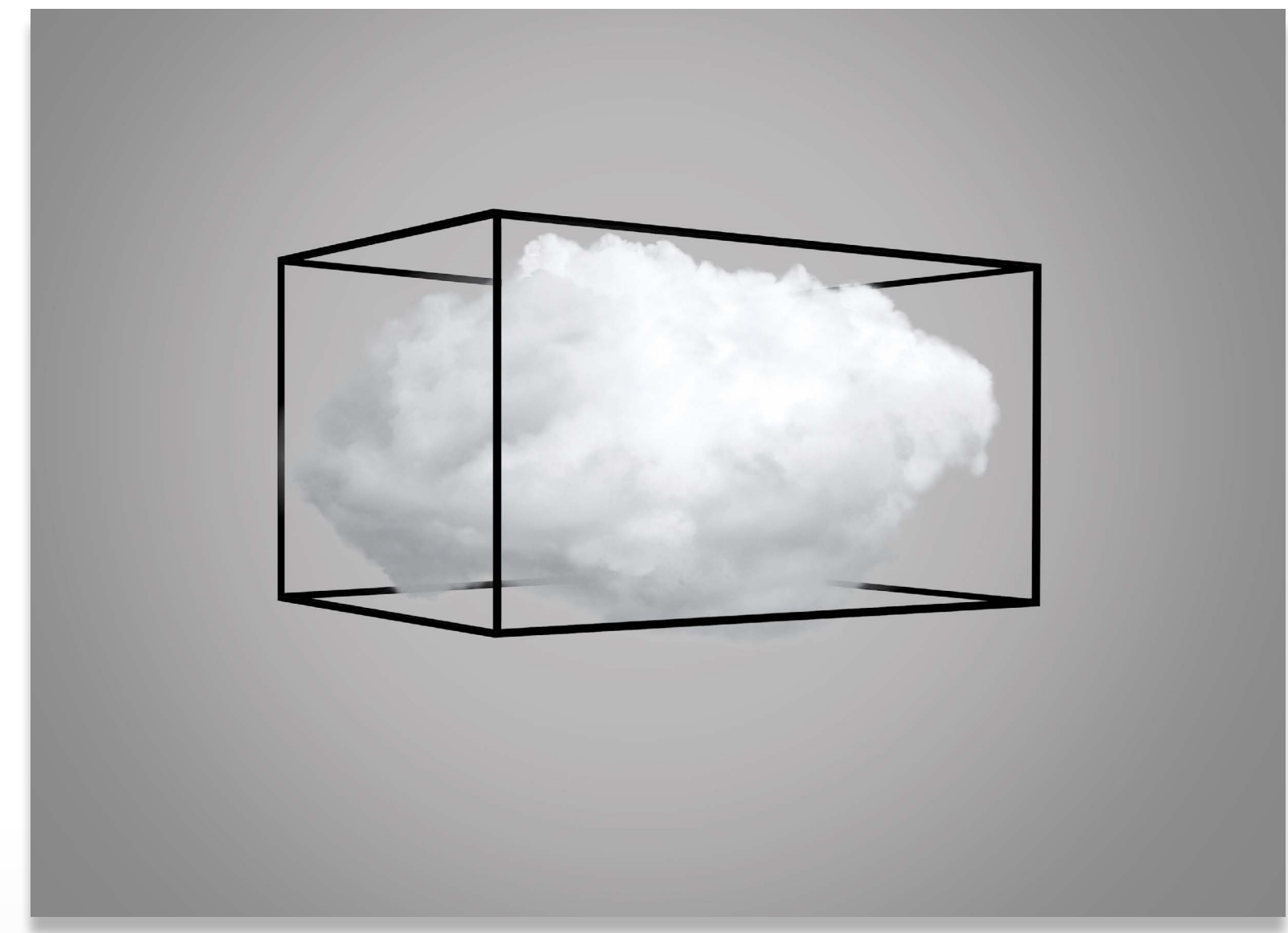
4th Floor, The Rex Building
62 Queen Street,
London, EC4R 1EB
Telefone: +44 (0) 20 7549 5200
Fax: +44 (0) 20 7549 5201
E-mail: emea@intralinks.com

Singapura

Level 42
6 Battery Road
Singapura 049909
Telefone: +65 6232 2040
E-mail: asiapacific@intralinks.com

São Paulo

Rua Tenerife, 31, Bloco A, cj. 121
Vila Olímpia - São Paulo,
CEP 04548-040, Brasil
Telefone: +55 11 4949 7700
E-mail: 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 pode ser usado exclusivamente para 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 contactinfo@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 março de 2015 e 600 respostas foram recebidas.

© 2015 Intralinks, Inc. Todos os direitos reservados.