



INTRA
LINKS

IN

SS&C Intralinks[®]

Deal Flow Predictor

Nuestra predicción trimestral de las próximas tendencias en el mercado mundial de M&A

Pronóstico de la actividad mundial de M&A durante el segundo trimestre de 2020

Bienvenido

Intralinks, una empresa de SS&C, es el proveedor líder de software y servicios de tecnología financiera, incluidos los virtual data rooms (VDR), para las comunidades de la banca mundial, negociaciones y mercados de capital desde hace más de 23 años. Nuestras soluciones apoyan la administración de deals de M&A de la parte compradora y vendedora, la recaudación de fondos de inversiones alternativas e informes de los inversionistas, la recaudación de capital adeudado y propio, la administración de préstamos sindicados, así como las áreas de banca, valores y colaboración jurídica. Nuestra participación en las etapas iniciales de un gran porcentaje de transacciones de M&A mundiales nos da una perspectiva única del volumen esperado de deals de M&A que se anunciarán a futuro.

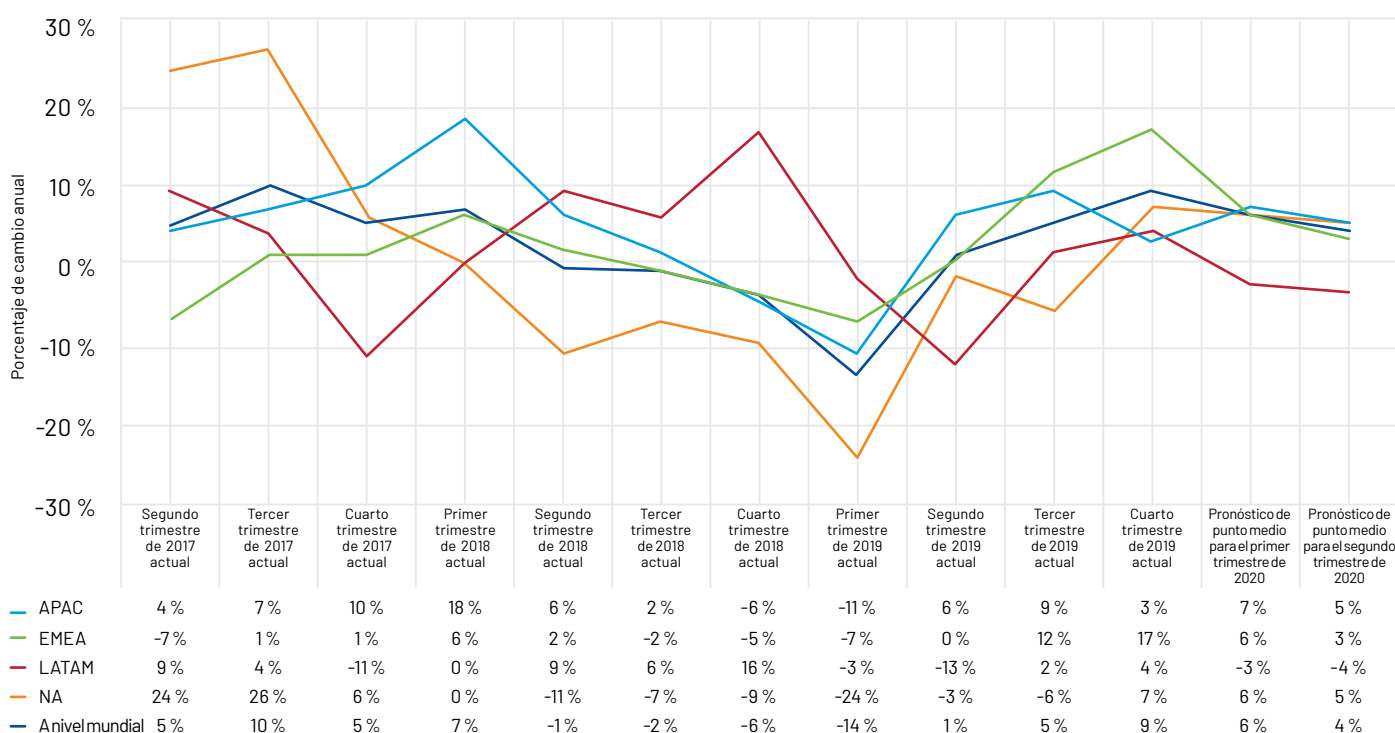
El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* pronostica el volumen de futuros anuncios de M&A al monitorear la actividad de M&A en *etapa inicial*, es decir las transacciones de venta de las M&A globales en preparación o que han comenzado su etapa de due diligence. En promedio, estos deals de etapa inicial están a seis meses de su anuncio público.

Junto con nuestros pronósticos de la actividad de M&A anunciada para el primer semestre de 2020, esta edición de *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor* incluye un reportaje destacado sobre cómo los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) están afectando las negociaciones. También presentamos una entrevista con **Marianne Lewis**, decana y profesora universitaria de administración en el Carl H. Lindner College of Business de la Universidad de Cincinnati, sobre un nuevo informe de investigación de Intralinks titulado *Diversidad de género y desempeño de las M&A*. El informe, que se publicará el 18 de febrero, está basado en un estudio global de más de 16.700 transacciones de M&A durante un periodo de 20 años y presenta nuevos hallazgos únicos sobre cómo la representación femenina a nivel de la junta directiva afecta las negociaciones corporativas.



Philip Whitcheo
Vicepresidente, Intralinks

Pronóstico de punto medio de Intralinks del porcentaje de cambio interanual en la cantidad de deals de M&A anunciados para los próximos dos trimestres, según informó Refinitiv



El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* ha sido **verificado de forma independiente**¹ como un pronóstico preciso a seis meses de los futuros cambios en la cantidad mundial de transacciones de M&A anunciadas, según informó Refinitiv².

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

[2] <https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/a9b10001-d7d6-4cb7-b93d-aabb518b8c86> Los datos de Refinitiv sobre el número de deals anunciados para los cuatro trimestres anteriores fueron ajustados por Intralinks para incluir cambios subsiguientes esperados en los volúmenes de deals anunciados en la base de datos de Refinitiv.

Pronóstico de M&A
a nivel mundial

ASG y M&A:
marcando tendencias

Comentario del invitado:
Marianne Lewis

2020: ¿el inicio de un nuevo ciclo de M&A?

Después del estancamiento de los últimos dos años, 2020 podría anunciar el comienzo de un nuevo ciclo de crecimiento en la actividad mundial de M&A. Con base en el aumento en la cantidad de nuevos deals que comenzaron la etapa de due diligence en los virtual data rooms de todo el mundo durante los últimos dos trimestres, Intralinks pronostica un aumento esperado de aproximadamente un 5 % interanual en la cantidad de deals de M&A que se anunciarán a nivel mundial en el primer semestre de 2020, dentro de un rango de +10 % a 0 %, y se espera que el crecimiento más fuerte en los anuncios de deals provenga de los sectores de Salud, Materiales y TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones).

Asia-Pacífico

En APAC, pronosticamos un aumento de aproximadamente +6 % interanual en la cantidad de deals de M&A anunciados en el primer semestre de 2020, dentro de un rango de +11 % a +1 %. Se predice que los sectores de Materiales, Consumidores y Comercio Minorista, y Salud tendrán el mayor crecimiento en los anuncios de M&A en APAC.

Dentro de APAC, se espera que todas las regiones anuncien una mayor cantidad de deals en el primer semestre, y que Japón, India y el Norte de Asia (China, Hong Kong y Corea del Sur) lideren el crecimiento de la actividad de M&A.

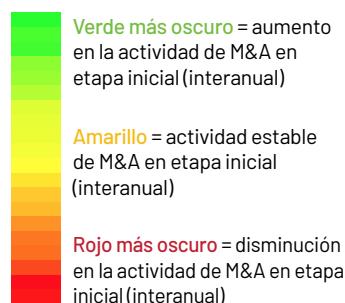


APAC

Pronóstico de punto medio para el primer semestre de 2020: +6 %

Pronóstico alto para el primer semestre de 2020: +11 %

Pronóstico bajo para el primer semestre de 2020: +1 %



Europa, Medio Oriente y África

En EMEA, pronosticamos un aumento de aproximadamente +4 % interanual en la cantidad de deals de M&A anunciados en el primer semestre de 2020, dentro de un rango de +7 % a +1 %. Se espera que las mayores contribuciones al crecimiento de EMEA provengan de los sectores de TMT, Finanzas y Energía y Electricidad en Europa Oriental, el Norte de Europa (Benelux y los países nórdicos) y el Medio Oriente.

Entre las cinco economías más grandes de Europa, se espera que Italia, el Reino Unido y Alemania muestren mayores niveles de anuncios de M&A en el primer semestre de 2020 en comparación con el mismo periodo en 2019, mientras que se espera que la actividad de M&A disminuya en Francia y permanezca estable en España. Luego de la victoria conservadora en las elecciones generales del Reino Unido en diciembre del año pasado, la actividad de M&A en etapa inicial de ese país aumentó un 24 % interanual en el cuarto trimestre.

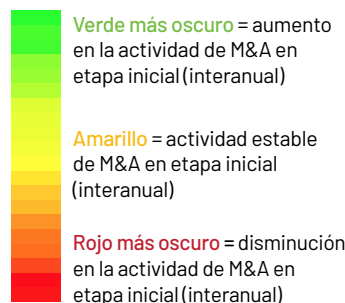


EMEA

Pronóstico de punto medio para el primer semestre de 2020: +4 %

Pronóstico alto para el primer semestre de 2020: +7 %

Pronóstico bajo para el primer semestre de 2020: +1 %



Latinoamérica

En LATAM, pronosticamos una disminución de aproximadamente 4 % interanual en la cantidad de deals de M&A anunciados en el primer semestre de 2020, dentro de un rango de +2 % a -9 %. Se espera que cualquier crecimiento en los anuncios de M&A de LATAM provenga principalmente de los sectores de Finanzas, Industrial y de Energía y Electricidad.

Entre las economías más grandes de LATAM, se espera que México y Perú muestren una mayor cantidad de anuncios de M&A en el primer semestre de 2020, mientras que se espera que la actividad de M&A permanezca igual en Brasil y disminuya en Argentina, Chile y Colombia.

Norteamérica

En NA, pronosticamos un aumento de aproximadamente +5 % interanual en la cantidad de deals de M&A anunciados en el primer semestre de 2020, dentro de un rango de +14 % a -2 %, impulsado por un repunte de las negociaciones en los Estados Unidos. Se predice que los sectores de Salud, Materiales y Consumidores y Comercio Minorista encabezarán el crecimiento de los anuncios de M&A en NA durante el primer semestre de 2020.

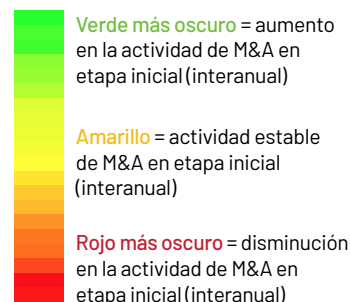


LATAM

Pronóstico de punto medio para el primer semestre de 2020: -4 %

Pronóstico alto para el primer semestre de 2020: +2 %

Pronóstico bajo para el primer semestre de 2020: -9 %

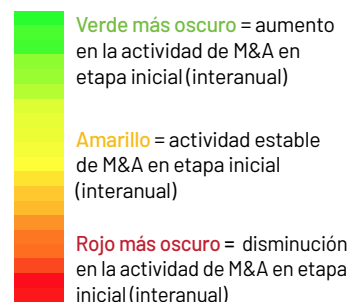


Norteamérica

Pronóstico de punto medio para el primer semestre de 2020: +5 %

Pronóstico alto para el primer semestre de 2020: +14 %

Pronóstico bajo para el primer semestre de 2020: -2 %



Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all



Reportaje destacado

ASG y M&A: marcando tendencias

Los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) son un conjunto de estándares para las operaciones de una empresa que los inversionistas con conciencia social utilizan para detectar posibles inversiones.³

Inicialmente, los factores ASG se consideraban como "asuntos sutiles" sin un impacto tangible en el resultado final y el éxito general de una empresa. Si bien los asuntos ASG han formado parte del panorama de las inversiones durante mucho tiempo, en los últimos años ha habido un cambio notable en el énfasis y la importancia que se le da a los factores de sostenibilidad. Las empresas están observando más de cerca sus prácticas comerciales ASG y las están teniendo en cuenta a la hora de considerar posibles adquisiciones y negociar con las partes interesadas. Los fondos de capital privado están evaluando posibles objetivos de inversión según sus credenciales ASG y al mismo tiempo están enfrentando el escrutinio de sus propios inversionistas sobre las políticas adoptadas en este campo. Asimismo, los fondos de pensiones y los fondos soberanos están adoptando los factores ASG como parte de sus criterios de inversión.

Principios para la Inversión Responsable de las Naciones Unidas

- **Principio 1:** Incorporaremos asuntos ASG en los análisis de inversión y en los procesos de toma de decisiones.
- **Principio 2:** Seremos propietarios activos e incorporaremos asuntos ASG en nuestras prácticas y políticas de propiedad.
- **Principio 3:** Procuraremos una divulgación adecuada de los asuntos ASG por parte de las entidades en las que invertimos.
- **Principio 4:** Promoveremos la aceptación e implementación de los Principios en el sector de las inversiones.
- **Principio 5:** Trabajaremos de manera colaborativa para incrementar nuestra efectividad en la aplicación de los Principios.
- **Principio 6:** Cada uno de nosotros presentará informes sobre nuestras actividades y progreso con respecto a la aplicación de los Principios.

Como todos nos hemos vuelto mucho más conscientes del impacto que estamos teniendo en el planeta, ahora esperamos que las empresas que nos rodean también asuman una mayor responsabilidad.

Si bien la mayoría de los actores en el mundo financiero tienen sus propios conjuntos de pautas ASG, hay cada vez más que deciden suscribirse a los Principios para la Inversión Responsable (PRI), una iniciativa respaldada por las Naciones Unidas que propone un conjunto de seis principios que proporcionan un estándar global para la inversión responsable.⁴

El mercado de activos sostenibles en general está creciendo rápidamente. El estudio *Global Sustainable Investment Review* informó que la inversión sostenible, incluidos los factores ASG, aumentó un 34 % en dos años, llegando a más de \$30 billones de dólares a principios de 2018.⁵

En un mundo de negocios cada vez más complejo, el cumplimiento de estándares ASG sólidos se considera como una forma de diferenciarse entre la competencia.

Los fondos de capital privado, por ejemplo, están usando sus credenciales ASG para destacarse en un sector que ya está lleno de negociadores, donde todos tienen la misma presión de recaudar fondos, desplegarlos y ofrecer a sus inversionistas rendimientos superiores al promedio de su capital. Anteriormente, Intralinks publicó una nota sobre cómo las sociedades limitadas con conciencia social le están dando mayor importancia a los valores corporativos y la conducta empresarial responsable, lo que ayuda a proteger contra el riesgo y garantizar rendimientos positivos.⁶

A medida que la importancia de los factores ASG aumenta en las actividades comerciales de hoy en día, también aumenta a la hora de tomar decisiones de inversión y realizar deals de M&A.

"Si consideramos que las credenciales ASG de un posible objetivo no son las suficientes", afirmó un profesional de M&A corporativas, "descartamos la posibilidad de una inversión". Un profesional de capital privado coincidió con esta opinión y dijo que "la presión de nuestra propia base de inversionistas hace que invertir en empresas [que] no estén a la altura en los asuntos ASG sea un desafío".

Ambos profesionales afirmaron que han notado un marcado aumento en el escrutinio que ellos mismos llevan a cabo sobre asuntos ASG durante el proceso de due diligence en una transacción de M&A, y que al mismo tiempo han observado que sus propios inversionistas los examinan más de cerca según su cumplimiento de los principios ASG. Esto demuestra la difusión del enfoque en los criterios ASG por todo el mundo financiero.

No hay dudas sobre la importancia cada vez mayor de los factores ASG en el proceso de inversión y los Principios para la Inversión Responsable (PRI) de la ONU lo demuestran claramente. Sin embargo, como era de esperar, existen diferentes niveles de adopción de los principios en todo el mundo. La Unión Europea emitió sus propias recomendaciones sobre asuntos ASG y está finalizando de redactar

//

Si consideramos que las credenciales ASG de un posible objetivo no son las suficientes —afirmó un profesional de M&A corporativas— descartamos la posibilidad de una inversión. //

reglamentaciones específicas. Como los países nórdicos tradicionalmente han estado a la vanguardia en temas ASG, muchas empresas europeas tienen de hecho sólidas credenciales ASG. Estados Unidos, que históricamente se queda atrás a la hora de priorizar los asuntos ASG durante un proceso de inversión, de hecho tampoco lo está haciendo tan mal: aparte del sector de Finanzas, las empresas cotizadas en los EE. UU. tuvieron un aumento en todos los sectores de su puntaje de divulgación empresarial en lo relacionado con los criterios ASG entre 2011 y 2016.⁷ En los mercados de Asia-Pacífico, se observa una creciente toma de conciencia de los factores ASG, pero una integración relativamente baja por parte de los inversionistas en sus análisis y procesos. Los informes apuntan a que las principales barreras para la integración de los asuntos ASG son una comprensión limitada del tema y la falta de datos ASG comparables y estándares de informes comunes.⁸

Desafortunadamente, la percepción actual en el mundo financiero parece ser que el cumplimiento de estándares ASG sólidos apunta más a mitigar riesgos que a hacer lo correcto. Un informe reciente realizado por IHS Markit y Mergermarket, titulado *ESG on the Rise: Making a Impact in M&A*,⁹ le preguntó a los negociadores y administradores de fondos de M&A cómo encajan los factores ASG en un proceso de M&A. En el estudio, la mayoría de los encuestados mencionaron el riesgo comercial y las posibles contingencias como motivos clave para tener en cuenta los factores ASG. El informe continúa diciendo que para muchos encuestados, la imagen pública es el hilo conductor que une una variedad de asuntos ASG, ya sea el cambio climático, las emisiones de gases de efecto invernadero, las normas laborales o los derechos humanos. El informe citó a un ejecutivo con sede en Estados Unidos que opina que el no cumplimiento de los criterios ASG se considera principalmente como un riesgo comercial causado por el público más socialmente consciente del mundo de hoy: "El activismo social ha aumentado considerablemente. Hemos visto varios casos de empresas importantes que fracasan por el hecho de ignorar los diversos factores ASG que dicho activismo busca abordar".

Dicho esto, la gran mayoría de los encuestados predice que la importancia de los asuntos ASG aumentará en la toma de decisiones de M&A durante los próximos 12 a 24 meses. Dada la velocidad con la que nuestra conciencia sobre el impacto de las empresas en el mundo está cambiando, y la creciente evidencia de que las empresas que eligen "hacer el bien" también tienden a durar más y producir mayores rendimientos ajustados al riesgo, los factores ASG ya no pueden ser desestimados como asuntos sutiles.¹⁰

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

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

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

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

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

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

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

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

Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all



Comentario del invitado

Diversidad de género y desempeño de las M&A



Para esta edición de *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*, conversamos con **Marianne W. Lewis**, Ph.D., sobre el nuevo informe de investigación de Intralinks titulado, *Diversidad de género y desempeño de las M&A: cómo la representación femenina a nivel directivo afecta las negociaciones empresariales*. Este informe —que se publicará el 18 de febrero— está basado en un estudio global de más de 16.700 transacciones de M&A durante un lapso de 20 años y analiza los resultados de una investigación llevada a cabo recientemente sobre cómo la representación femenina en las juntas directivas afecta las negociaciones corporativas y los indicadores clave del éxito de las M&A, tales como el rendimiento del precio de las acciones, el crecimiento, la rentabilidad, el rendimiento del capital y el valor para los accionistas.

Marianne Lewis es la décima decana y profesora universitaria de administración en el Carl H. Lindner College of Business de la Universidad de Cincinnati. Anteriormente, se desempeñó como decana de Cass Business School, City, University of London y como becaria Fulbright del Reino Unido. La profesora Lewis ha ganado numerosos premios de enseñanza e investigación a lo largo de su carrera académica. Experta internacional en paradojas organizacionales, su investigación explora las tensiones y las demandas competitivas en torno al liderazgo y la innovación. Aplica su reconocida perspectiva paradójica en contextos tan diversos como estrategia, desarrollo de productos, cambios organizacionales, gobierno corporativo e implementación de tecnología. Su artículo, *Exploring Paradox: Toward a More Comprehensive Guide*, recibió el premio al mejor artículo de la *Academy of Management Review* en el año 2000 y es uno de los más citados en el campo. Su trabajo figura en publicaciones académicas de renombre como *Harvard Business Review*, *Academy of Management Journal*, *Organization Science*, *Journal of Operations Management* y *Human Relations*. La profesora Lewis obtuvo su MBA del Kelley School of

Business de la Universidad de Indiana y su Ph.D. del Gatton College of Business and Economics de la Universidad de Kentucky.

Intralinks: **Hola Marianne, gracias por aceptar nuestra invitación para discutir los resultados de nuestro estudio sobre diversidad de género en el sector de las fusiones y adquisiciones. Realizamos la investigación para este informe en asociación con el M&A Research Centre (MARC) de Cass Business School en Londres. Como exdecano de Cass, ¿cómo describiría el impacto que el MARC ha tenido en la reputación de Cass en lo relacionado con la investigación de la teoría y la práctica de las M&A?**

Marianne Lewis: Trabajar con el MARC ha sido una experiencia reveladora. El centro lleva a cabo una investigación rigurosa con información valiosa proporcionada por una comunidad de socios comerciales comprometidos que forman parte de la junta asesora del MARC. La junta discute extensamente las propuestas de estudios de investigación antes de aprobarlas. Este enfoque ayuda a garantizar el análisis de los problemas que realmente importan. La relevancia está integrada en la investigación desde el primer momento.

El tema de la diversidad de género en las estructuras corporativas y entre los altos directivos de las empresas ha generado un mayor interés en los últimos años. ¿Sucede esto mismo en la academia? ¿Cuál es su experiencia al respecto dados sus intereses académicos en el campo de la gerencia?

La diversidad de género es un asunto de interés tanto en la academia como en el mundo de los negocios. Existen preocupaciones de sesgo de género en muchas áreas académicas. Por ejemplo, cuando ingresé a Cass en 2015, de las 100 mejores escuelas de negocios, solo ocho estaban dirigidas por mujeres. Los estudios han planteado preocupaciones sobre el sesgo de género en las evaluaciones de enseñanza de MBA, en la contratación de ejecutivos de MBA y en los ascensos dentro de las facultades para ciertos campos. La metáfora de la "tubería con fugas" entre las mujeres que ascienden a puestos de alto nivel es generalizada y necesita mayor atención, desde los negocios hasta la academia.

// La diversidad de experiencia, habilidades y demografía—incluidos el género y la raza— junto con un propósito compartido profundo y la voluntad de criticar y debatir, es una combinación poderosa. //

Mirando el informe en sí, se destacan algunos hallazgos interesantes. Uno de ellos es que las adquisiciones realizadas por mujeres CEO parecen tener una reacción menos favorable por parte de los inversionistas (es decir, el desempeño del precio de las acciones del adquirente después del deal a corto y largo plazo) que las adquisiciones realizadas por hombres CEO. El estudio también encontró que, al observar los indicadores internos de desempeño de una empresa, como el crecimiento de las ventas, la rentabilidad y el rendimiento de los activos/capital, los adquirentes con mujeres CEO tuvieron un rendimiento considerablemente superior

que los adquirentes con hombres CEO en los años posteriores a la adquisición. Entonces, ¿quizás el mercado está subestimando la capacidad de las mujeres CEO para llevar a cabo deals con éxito? ¿Cuáles cree que podrían ser algunas de las razones de esto?

Para mí, este parece ser un caso clásico de posible sesgo. La reacción del mercado está influenciada por las percepciones y el uso de heurísticas o "reglas generales". Las perspectivas cognitivas de los inversionistas influyen en la toma rápida de decisiones y pueden perpetuar el sesgo. En su libro *What Works: Gender Equality by Design*, la profesora Iris Bohnet de la Universidad de Harvard dice que el sesgo está profundamente arraigado en nuestras mentes. Permite una toma de decisiones rápida y a menudo precisa, pero también puede ser autorrealizado e inexacto. Los estereotipos de cómo funciona el mundo pueden convertirse en cómo debería funcionar el mundo, y para mí, este hallazgo de investigación sugiere precisamente un ejemplo de esto. Se considera la mala reacción del mercado—basada en las percepciones y no en el desempeño positivo del deal— en función de los resultados reales.

El estudio también analizó la repartición de género de las juntas directivas de las empresas. La investigación encontró que el rendimiento del precio de las acciones—después de la transacción— de los adquirentes con al menos un 30 por ciento de mujeres miembros de la junta directiva fue considerablemente superior que el de los adquirentes con juntas compuestas solo por hombres. Sin embargo, los tipos de deals que realizan estos adquirentes con mayor equilibrio de género en efecto tienden a ser más reacios al riesgo (deals más pequeños y menos transfronterizos, con mayor crecimiento y rentabilidad). ¿Cuál es su experiencia con las estructuras de toma de decisiones en las organizaciones? ¿Cómo podría una estructura directiva más equilibrada en términos de género conducir a mejores decisiones y resultados?

Existe un vínculo claro entre la diversidad de género y la buena toma de decisiones. La investigación sobre el desastre del *Challenger*

—la explosión de un transbordador espacial estadounidense poco después de su despegue en 1986— demostró el peligro de "pensar en grupo" cuando hay una falta de diversidad y cuestionamiento de los supuestos existentes. Este trabajo y varios otros estudios posteriores subrayaron la importancia de tener una mayor diversidad a la hora de tomar decisiones críticas. Cuanto mayor sea la incertidumbre y la ambigüedad en una situación de toma de decisiones, mayor será el valor de la diversidad entre quienes toman las decisiones. La diversidad de experiencia, habilidades y demografía —incluidos el género y la raza— junto con un propósito compartido profundo y la voluntad de criticar y debatir, es una combinación poderosa.

Finalmente, ¿cómo pueden los gobiernos, los reguladores y las empresas mejorar la representación de las mujeres en los puestos directivos y de alto nivel?

Eliminar sesgos es un proceso muy difícil y no soy partidaria de implementar reglamentaciones estrictas ni cuotas forzadas. Dicho esto, los objetivos que se están proponiendo en el Reino Unido, por ejemplo, están teniendo un impacto a través de una mayor transparencia y presión de grupo empresarial. Actualmente estamos atravesando un período de cambio, comenzando a cuestionar el statu quo y deshaciendo algunos de los prejuicios que se han institucionalizado. Esto es un muy buen comienzo. Desde el punto de vista práctico, se ha demostrado que la enseñanza y el apoyo personal real de las personas tienen un gran impacto para ayudar a los líderes a alcanzar su máximo potencial.

Marianne, muchas gracias por tomarse el tiempo de hablar con nosotros.

Ha sido un placer.

*Para recibir el informe **Diversidad de género y desempeño de las M&A: cómo la representación femenina a nivel directivo afecta las negociaciones empresariales** tan pronto como se publique, haga clic aquí:*

HAGA CLIC AQUÍ

INTRA
LINKS

IN

Diversidad de género y desempeño de las M&A

Cómo la representación femenina a nivel directivo afecta las negociaciones empresariales

Un estudio realizado por el M&A Research Centre en Cass Business School, City, University of London y SS&C Intralinks

Publicado en febrero de 2020. © SS&C Intralinks. Todos los derechos reservados. Informe producido en colaboración con Acuris Studios.

Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all

INTRA
LINKS

IN

Acerca del SS&C Intralinks Deal Flow Predictor



El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* aporta la perspectiva de Intralinks con respecto al nivel de actividad de M&A en etapa inicial que se lleva a cabo alrededor del mundo durante cualquier periodo dado. Las estadísticas que contiene este informe reflejan el volumen de VDR abiertos, o que se propone que se abran, a través de Intralinks y otros proveedores para llevar cabo la due diligence en transacciones propuestas, incluidas ventas de activos, desinversiones, colocaciones privadas de capital, financiamientos, aumentos de capital, empresas conjuntas, alianzas y sociedades. Estas estadísticas no se ajustan por los cambios en la participación de Intralinks en el mercado de VDR o cambios en la demanda del mercado por servicios de VDR. Estas estadísticas podrían no correlacionarse con el volumen de transacciones consumadas reportadas por proveedores de datos del mercado y no debe interpretarse que representan el volumen de transacciones que se consumarán finalmente durante cualquier periodo ni el ingreso o el volumen de transacciones de M&A que podría generar Intralinks para cualquier periodo financiero. Las indicaciones de actividad de transacciones consumadas futuras derivadas del SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* se basan en índices supuestos de transacciones que van de la etapa de la due diligence hasta su consumación. Además, las estadísticas proporcionadas por los proveedores de datos del mercado con respecto a transacciones de M&A anunciadas podrían compilarse con un conjunto de tipos de transacción diferente a los definidos antes.

Para verificar la naturaleza predictiva del SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor*, comparamos los datos subyacentes al SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* con datos posteriores del volumen de transacciones anunciadas reportados por Refinitiv para crear un modelo econométrico (utilizando técnicas estadísticas convencionales adecuadas para calcular un modelo de regresión lineal) con el fin de predecir el volumen reportado en el futuro de transacciones de M&A anunciadas con dos trimestres de anticipación, según lo registrado por Refinitiv. Contratamos a Analysis & Inference ("A&I"), una empresa independiente de consultoría estadística e investigación de ciencia de datos para que examinara, duplicara y evaluara este modelo. El análisis de A&I mostró que nuestro modelo de predicción tiene un nivel muy alto de significado estadístico con más del 99,9 %

de probabilidad de que el SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* sea un indicador predictivo de seis meses con significado estadístico de datos de transacciones anunciadas, según lo informado posteriormente por Refinitiv. Tenemos planes de actualizar periódicamente el análisis estadístico independiente para confirmar la validez continua del SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* como predictor de actividad futura de M&A.

El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* se ofrece "como está", únicamente con fines informativos. Intralinks no otorga garantías respecto a la puntualidad, la precisión o la integridad del contenido de este informe. Este informe se fundamenta en las observaciones y las interpretaciones subjetivas de Intralinks sobre la actividad de due diligence que se lleva a cabo, o que se propone que se lleve a cabo, en las plataformas de VDR de Intralinks y de otros proveedores para un conjunto limitado de tipos de transacción. Este informe no pretende ser un indicador del desempeño comercial o de los resultados operativos de Intralinks para cualquier periodo anterior o futuro. Este informe no pretende brindar asesoría de inversión ni solicitar inversiones de cualquier tipo en absoluto.

Acerca de SS&C Intralinks

SS&C Intralinks es el proveedor líder de tecnología financiera para las comunidades de la banca mundial, negociaciones y mercados de capital. Como pioneros del virtual data room, nuestra tecnología impulsa y garantiza el flujo de información, permitiendo a nuestros clientes trabajar de forma más productiva y con total confianza. SS&C Intralinks facilita iniciativas estratégicas, como informes de M&A, de recaudación de capital y de inversionistas. Nuestras soluciones mejoran estas actividades al modernizar las operaciones, reducir los riesgos, mejorar las experiencias del cliente y aumentar la visibilidad. Nos hemos ganado la confianza y el negocio de más del 99 % de las empresas de Fortune 1000 y hemos realizado transacciones financieras por un valor de más de \$34,7 billones de dólares en nuestra plataforma.

Para obtener más información, visite intralinks.com/es.

"SS&C Intralinks" y el logotipo estilizado de Intralinks son marcas comerciales registradas de SS&C Intralinks, Inc. Este informe también puede mencionar nombres y marcas comerciales de otras empresas sin hacer mención de su situación de marcas comerciales registradas. El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* puede utilizarse únicamente con fines personales y no comerciales. No se puede reproducir, distribuir ni publicar el contenido de este informe sin el permiso de SS&C Intralinks. Para obtener permiso para publicar contenido de SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor*, comuníquese con insights@intralinks.com.

Gracias a Refinitiv por su permiso para usar sus informes de transacciones de M&A y la información sobre deals anunciados en el informe del SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor*.

© 2020 SS&C Intralinks, Inc.



intralinks.com/es

