



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 primer 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.

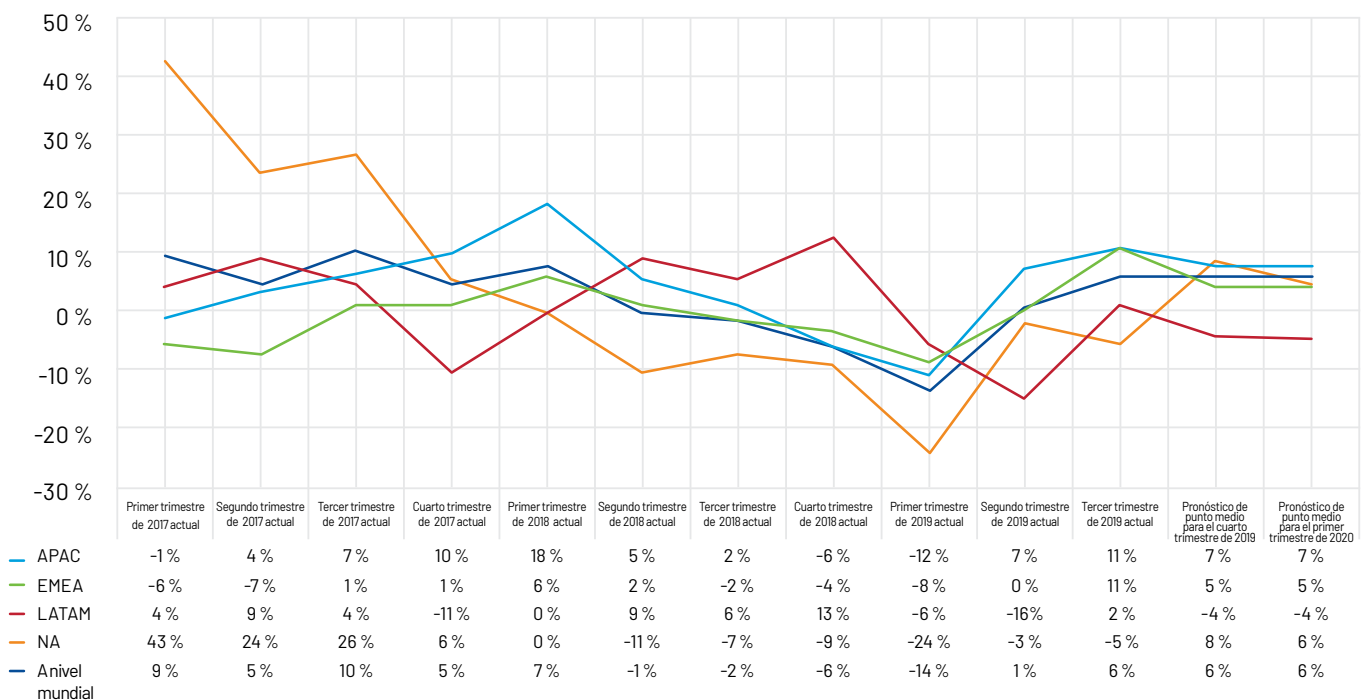
El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* pronostica el volumen de futuros anuncios de M&A al monitorear la actividad de M&A en *etapa inicial*, es decir las transacciones de venta de las M&A globales en preparación o que han comenzado su etapa de due diligence. En promedio, estos deals de etapa inicial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

Junto con nuestros pronósticos de la actividad de M&A anunciada para los próximos 6 meses, esta edición de *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor* incluye un reportaje destacado sobre la infraestructura de las M&A, además una entrevista con el CEO y presidente de Trethera **Ken Schultz, M.D.**, un experimentado ejecutivo del sector de la biofarmacia con más de dos décadas de experiencia en negociaciones a nivel mundial, que ofrece una visión exclusiva de las transacciones que ha liderado durante su carrera.



Philip Whitchelo
Vice President, Intralinks

Pronóstico de punto medio de Intralinks del porcentaje de crecimiento 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://www.intralinks.com/resources/publications/intralinks-dfp-explained>

[2] <https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/ccfa0895-7ebc-47bf-ae65-b1f792034ee2> Los datos de Refinitiv sobre el número de deals anunciados para los cuatro trimestres anteriores fue ajustado 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

Página 4 →

Infraestructura, M&A y proteccionismo

Página 8 →

Comentario del invitado: Ken Schultz, M.D.

Página 10 →

Se prevé que la recuperación de los anuncios mundiales de M&A lograda durante el segundo semestre de 2019 continuará en 2020

Con base en los volúmenes de actividad de due diligence de M&A en etapa inicial registrados en los virtual data rooms de todo el mundo durante los últimos dos trimestres, el modelo predictivo de Intralinks pronostica un aumento esperado de aproximadamente 6 % interanual en la cantidad de deals de M&A que se anunciarán a nivel mundial durante los seis meses que terminan en el primer trimestre de 2020, dentro de un rango de +11 % a +1 %, y se espera que el crecimiento más fuerte en los anuncios de deals provenga de los sectores de TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones), Materiales y Energía y Electricidad. Este es un cambio notable con respecto a la disminución del 7 % interanual en los anuncios de deals a nivel mundial que se vio durante el primer semestre de 2019.

Asia-Pacífico

En APAC, nuestro modelo predictivo pronostica un aumento de aproximadamente +7 % interanual en la cantidad de deals anunciados de M&A durante los próximos seis meses que terminan en el primer trimestre de 2020, dentro de un rango de +12 % a +2 %. Se predice que los sectores de Bienes Raíces, Finanzas e Industrial encabezarán el crecimiento en los anuncios de M&A en APAC.

Dentro de APAC, todas las regiones muestran crecimiento en sus volúmenes de actividad de M&A en etapa inicial, y se espera que el Norte de Asia (China, Hong Kong), India y Japón realicen las mayores contribuciones al crecimiento de APAC.

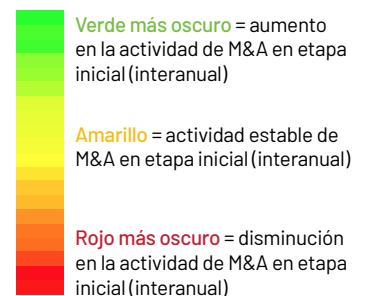


APAC

Pronóstico de punto medio a seis meses: +7 %

Pronóstico alto a seis meses: +12 %

Pronóstico bajo a seis meses: +2 %



Europa, Medio Oriente y África

En EMEA, nuestro modelo predictivo pronostica un aumento de aproximadamente +5 % interanual en la cantidad de deals anunciados de M&A durante los próximos seis meses que terminan en el primer trimestre de 2020, dentro de un rango de +7 % a +2 %, y se espera que las mayores contribuciones al crecimiento de EMEA provengan de los sectores de Materiales, TMT y Energía y Electricidad en Europa Oriental, el Norte de Europa (Benelux y los países nórdicos), DACH (Austria/Alemania/Suiza) y el África Subsahariana.

Entre las cinco economías más grandes de Europa, se espera que Italia, España, el Reino Unido y Alemania muestren mayores niveles de anuncios de M&A durante los próximos seis meses en comparación con el mismo periodo en 2018, mientras que se espera que los anuncios de M&A disminuyan en Francia.

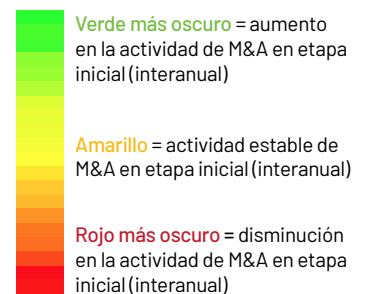


EMEA

Pronóstico de punto medio a seis meses: +5 %

Pronóstico alto a seis meses: +7 %

Pronóstico bajo a seis meses: +2 %



Latinoamérica

En LATAM, nuestro modelo predictivo pronostica una disminución de aproximadamente 4 % interanual en la cantidad de deals anunciados de M&A durante los próximos seis meses que terminan en el primer trimestre de 2020, dentro de un rango de +2 % a -9 %. Se predice que los sectores de Salud, Energía y Electricidad e Industrial encabezarán todo crecimiento en los anuncios de M&A en LATAM.

Entre las economías más grandes de LATAM, se espera que cualquier crecimiento en los anuncios de M&A provenga de Perú, Colombia, Brasil y Chile, mientras que se espera que los anuncios de M&A permanezcan igual o disminuyan en Argentina y México.

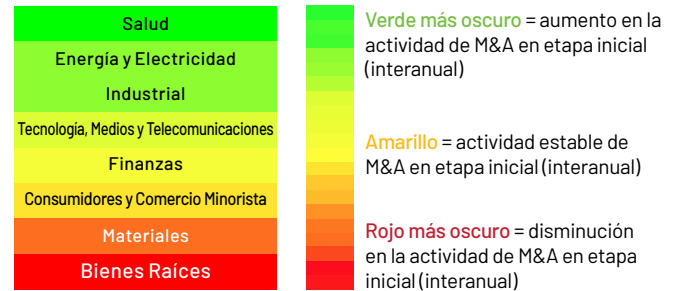


LATAM

Pronóstico de punto medio a seis meses: -4 %

Pronóstico alto a seis meses: +2 %

Pronóstico bajo a seis meses: -9 %



Norteamérica

En NA, nuestro modelo predictivo pronostica un aumento de aproximadamente +7 % interanual en la cantidad de deals anunciados de M&A durante los próximos seis meses que terminan en el primer trimestre de 2020, dentro de un rango de +15 % a 0 %, impulsado principalmente por un repunte en las negociaciones en Canadá. Se predice que los sectores de TMT, Salud y Materiales encabezarán el crecimiento en los anuncios de M&A en NA.

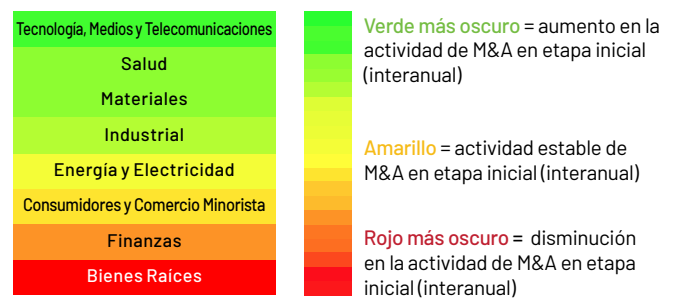


Norteamérica

Pronóstico de punto medio a seis meses: +7 %

Pronóstico alto a seis meses: +15 %

Pronóstico bajo a seis meses: 0 %



Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all



Presentamos el Marketing para deals de Intralinks

85 % más rápido con
95 % menos errores.*

Win. Win.

Intralinks está simplificando el minucioso proceso de marketing de deals. Con menos esfuerzo manual, más opiniones y más seguridad, estamos protegiendo los NDA, los CIM y las reputaciones en todos los lugares del mundo.

- Capture sus acciones automáticamente, eliminando el seguimiento manual
- Utilice almacenamiento especializado para notas de transacciones y documentos clave, así como para las listas, la actividad y los perfiles de los compradores
- Monitoree la actividad de los compradores confirmando cuándo ven los documentos
- Automatice la marca de agua y asegúrese que los documentos correctos obtengan el nivel correcto de seguridad

Aprenda cómo hacer para que el marketing de deals no se convierta en un dolor de cabeza

www.intralinks.com/deal-marketing

**Según pruebas internas*



DEAL MARKETING CONTACTS COMPANIES TRANSACTIONS

OVERVIEW TRACKING DOCUMENTS

Transactions / Project Goldrush

Outreach Add Targets Fields Export Type Tier

Name 7(8)	Teaser Sent	Teaser Viewed	NDA Sent	NDA Viewed	NDA Redlined	NDA Signed	CIM Sent
Totals	6	6	4	3	3	2	0
Tonka Bay	08/18/19	08/21/19	09/02/19	09/10/19	09/14/19	09/17/19	-
Diamond Equity	09/14/19	08/22/19	09/03/19	09/04/19	09/15/19	09/20/19	-
Kelso & Company	08/13/19	08/20/19	09/01/19	09/06/19	09/17/19	-	-
Meritage PE	08/20/19	08/27/19	09/03/19	-	-	-	-
Sentinel Capital	08/16/19	08/21/19	-	-	-	-	-
Align Capital	-	-	-	-	-	-	-
Huron Capital	-	-	-	-	-	-	-
Tregaron Capital	08/13/19	08/21/19	-	-	-	-	-

©2019 Intralinks, Inc. All rights reserved. User subject to End User Agreement.

Reportaje destacado

Infraestructura, M&A y proteccionismo

La infraestructura siempre ha sido un sector importante de inversión, un espacio en el que los gobiernos y el sector privado a menudo trabajan en conjunto para lograr objetivos mutuos.

Sin embargo, a medida que la inversión en infraestructura se ha vuelto más globalizada y liderada por la tecnología, se están planteando más inquietudes de seguridad nacional en relación con el creciente número de transacciones. En pocas palabras, los gobiernos buscan una supervisión más estricta sobre quiénes poseen empresas de infraestructura que se consideran de importancia nacional o estratégica.

A pesar de estos antecedentes, muchos profesionales de M&A sienten que el sector de la infraestructura está recibiendo más atención como clase de inversión y que tiene el potencial de atraer un enfoque cada vez mayor del capital privado, afirmó un profesional. Por todo esto, este espacio merece un análisis más detallado.

Dada la inversión en infraestructura de \$1 billón de dólares prometida por Donald Trump en su campaña presidencial de 2016 y la ambiciosa Iniciativa Belt and Road (BRI) de China, no es sorprendente que el espacio de la infraestructura sea un foco importante de actividad. El sector está experimentando un cambio de la inversión pública a la privada, a medida que los gobiernos de varios países deciden privatizar la infraestructura pública como las carreteras, los sistemas ferroviarios y las redes de telecomunicaciones. Los inversionistas privados e incluso las empresas estatales de otros países están interviniendo para llenar el vacío.

// Como la inversión en infraestructura ha atraído un creciente interés de compradores transfronterizos, surgen también preocupaciones de seguridad nacional. En consecuencia, la creciente participación de los actores chinos en el espacio de la infraestructura no ha estado exenta de desafíos. //

Como ya se ha señalado, el interés del capital privado por este espacio es cada vez mayor. Un ejemplo de esto fue la decisión del equipo asesor de inversión en infraestructura de EQT Partners de asociarse con Temasek, una compañía de inversión pública de Singapur, hace dos años. Trabajando en conjunto, EQT Infrastructure y Temasek investigarán oportunidades de inversión en el Sudeste Asiático, India, Corea del Sur, Japón, Australia y Nueva Zelanda. El objetivo es identificar empresas interesantes con activos existentes en infraestructura de comunicación, transporte, energía, medio ambiente y social con potencial para crecer, desarrollarse y transformarse.

La tendencia es buscar objetivos atractivos y luchar por ellos. Además del capital privado, los inversionistas institucionales están mostrando un creciente interés en desplegar fondos directamente en el espacio de la infraestructura. En 2017, por ejemplo, Ontario Teachers' Pension Plan invirtió \$2 mil millones de dólares en una nueva asociación con Anbaric, un importante desarrollador estadounidense de proyectos de transmisión de energía limpia y microrredes, para crear una nueva empresa de desarrollo llamada Anbaric Development Partners. La asociación tiene como objetivo desarrollar proyectos de infraestructura de energía limpia en Norteamérica, acelerando la revitalización de las redes de transmisión obsoletas.

A principios de 2018, Temasek también unió fuerzas con la empresa suiza de logística y transporte Kuehne + Nagel para establecer una empresa conjunta de inversión a nivel mundial en compañías desarrolladoras de tecnología de punta para la logística y las cadenas de suministro que se encuentran en fase inicial.

Dichos ejemplos (y como estos hay muchos más) ilustran el atractivo que ofrece el espacio para una variedad de inversionistas que buscan rendimientos relativamente estables y no cíclicos, que sean vehículos ideales para estructuras de capital con grandes deudas.

Los inversionistas asiáticos, y particularmente los chinos, desempeñarán un papel crucial en el desarrollo y la expansión del sector. La multimillonaria iniciativa BRI de China ha resultado en inversiones en proyectos de infraestructura por parte de empresas chinas y empresas estatales en más de 70 países del mundo. Se espera que China gaste más de \$1 billón de dólares en este ambicioso proyecto de desarrollo a largo plazo, el cual ha sido comparado con el Plan Marshall posterior a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, las estimaciones sobre lo que se ha gastado hasta ahora difieren sustancialmente, y uno de los análisis calcula que se han invertido unos \$210 mil millones, principalmente en Asia.

Sin embargo, como la inversión en infraestructura ha atraído un creciente interés de compradores transfronterizos, surgen también preocupaciones de seguridad nacional. En consecuencia, la creciente participación de los actores chinos en el espacio de la infraestructura no ha estado exenta de desafíos.

Las preocupaciones sobre las adquisiciones de activos de las empresas chinas en Australia, Europa y Norteamérica han ido en aumento, y varias transacciones de alto perfil han sido bloqueadas por los gobiernos.

La respuesta alemana a los esfuerzos de adquisición de las empresas chinas representa hasta cierto punto los desarrollos en otras economías establecidas.

En mayo de 2016, cuando el grupo industrial chino Midea gastó cerca de \$3 mil millones de dólares en la adquisición de la empresa de automatización industrial KUKA, el deal fue recibido con los brazos abiertos por este gigante alemán de la ingeniería. Sin embargo, después de otras transacciones varias iniciadas por China, los ánimos cambiaron en medio de las preocupaciones de un "drenaje de tecnología", lo que podría conducir a una caída en la posición de Alemania en el ranking mundial de ingeniería. Unos pocos meses después, en el momento de la oferta de Fujian Grand Chip Investment Fund LP por el fabricante alemán de semiconductores Aixtron, la percepción del mercado había cambiado a tal grado que el gobierno alemán retiró su aprobación inicial debido a las preocupaciones planteadas por el gobierno de los EE. UU. Es difícil negar el tema del creciente proteccionismo en vista de estos acontecimientos.

Siguiendo los pasos del Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CFIUS), el organismo estadounidense que revisa las implicaciones de seguridad nacional de las inversiones extranjeras en empresas u operaciones estadounidenses, la Unión Europea ha reforzado sus regulaciones de detección de inversión extranjera directa, que entrarán en vigor en noviembre de 2020. El objetivo es proteger los activos que se consideran de importancia estratégica para la UE. Un aspecto clave de las regulaciones reforzadas será la disposición sobre el intercambio de información entre los estados miembros de la UE. El rechazo del deal de Aixtron es un ejemplo de cómo un deal puede terminar siendo bloqueado incluso si la "nación anfitriona" no tiene ninguna preocupación por la transacción en sí.

Otra empresa china que ha tenido dificultades por su participación en el sector de la infraestructura es el proveedor de equipos de telecomunicaciones Huawei, que tiene como objetivo suministrar hardware a la red móvil global 5G. La empresa ha tenido dificultades políticas en los EE. UU. y sus perspectivas europeas siguen sin estar claras, ya que la UE está desarrollando una nueva estrategia en lo relacionado con la red 5G y la ciberseguridad. Las preocupaciones planteadas, como el aumento de la exposición a los ataques, la mayor cantidad de potenciales puntos de entrada para los ciberatacantes y el perfil de riesgo de algunos proveedores, muestran nuevamente los desafíos que enfrentan los inversionistas en el espacio de la infraestructura.

Debido a la importancia estratégica de la infraestructura y su estrecha relación con la seguridad nacional, es de esperar que los deals en este espacio requieran de cada vez más escrutinio. Por lo tanto, los negociadores deberán tener especial cuidado y asignar tiempo adicional para garantizar que puedan aprovechar al máximo las amplias oportunidades disponibles en el espacio.

Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all



Comentario del invitado

Historias de guerra sobre desarrollo empresarial desde el frente biofarmacéutico



Ken Schultz, M.D., un experimentado ejecutivo del sector de la biofarmacéutica con más de dos décadas de experiencia en negociaciones a nivel mundial, ofrece una visión exclusiva de las transacciones que ha liderado durante su carrera.

Desde desempeñar un papel fundamental en los históricos y multimillonarios deals biofarmacéuticos con AbbVie, Roche y Bristol-Myers Squibb (siendo este último el más grande en la historia del desarrollo de fármacos) hasta facilitar transacciones más pequeñas y críticas para el negocio, Ken Schultz, M.D., lo ha visto todo en el ámbito de las fusiones y adquisiciones (M&A) y las transacciones de licencias.

Exmédico de sala de emergencias interesado por los deals relacionados con los servicios de salud, desarrollo de productos y transacciones estratégicas, el Dr. Schultz es el CEO y presidente de **Trethera**, una empresa privada de oncología biofarmacéutica con sede en Los Ángeles que desarrolla una molécula pequeña de primera clase en sus ensayos clínicos.

Anteriormente, ocupó cargos de liderazgo en Halozyme, una empresa de biotecnología de San Diego que cotiza en bolsa especializada en la administración de medicamentos y terapias oncológicas, y Medtronic, la empresa de dispositivos médicos más grande del mundo. También trabajó en la consultora global McKinsey & Company, donde asesoró a una variedad de empresas líderes de atención médica. Obtuvo su M.D. en Texas Tech, su MBA en IMD en Suiza y su BA en Texas A&M.

El Dr. Schultz se sentó recientemente con nosotros para analizar cuatro deals en los que ha participado hasta la fecha y que ha encontrado particularmente reveladores. Gentilmente nos proporcionó información sobre cada situación y los aprendizajes que esperamos que los lectores puedan utilizar en sus propias transacciones.

Bristol-Myers Squibb: administrar múltiples deals

La situación

Los deals son entornos extraños. Cuando trabajas en desarrollo de negocios, tienes varios actores compitiendo y nunca asumes que todos van a cruzar la línea de meta al mismo tiempo... mucho menos el mismo día. Entonces, ¿qué se debe hacer cuando se produce un verdadero foto finish?

El 14 de septiembre de 2017, cuando era Vicepresidente de Innovación, Estrategia y Desarrollo Empresarial en Halozyme, anunciamos el mayor deal de suministro de medicamentos de la historia. El deal con BMS representó \$105 millones de dólares por adelantado y \$1.800 millones de dólares en total, y el comunicado de prensa reveló que el objetivo era el inhibidor de puntos de control inmunitario PD-1, el cual es un objetivo que genera mucho interés. Para 2025, más de la mitad de los ingresos por oncología provendrán de medicamentos asociados a la inmunooncología.

Curiosamente, Roche, un rival de BMS, firmó un deal con nosotros exactamente el mismo día. Ya tenían dos medicamentos bajo licencia pública con Halozyme, Herceptin y Rituxin, que son algunos de los medicamentos oncológicos inyectables más vendidos de todos los tiempos. Anunciamos un deal de \$30 millones de dólares por adelantado y \$190 millones de dólares en total, que otorgaba la licencia de la misma plataforma tecnológica Halozyme que BMS había contratado. Fue como llevar dos parejas al mismo baile y hacer que se enteraran la una de la otra. Hay que tener mucho cuidado con esto. Los deals son mucho más que números y finanzas, involucran a personas y hay que saber manejar estas situaciones. Si uno ignora a las personas, se hieren los egos y los sentimientos, y uno podría quedarse sin pareja en el baile.

Lo que sucedió

Para nosotros, se trataba de manejar a las personas, hacerles saber que eran importantes, hacer esas llamadas telefónicas estratégicas preventivas y asegurarnos de que todos los socios, tanto nuevos como establecidos, entendieran que Halozyme podría asumir el trabajo adicional creado no solo por un nuevo deal, sino por dos.

El deal de BMS fue tan importante que ajustaron sus ganancias por acción durante tres años de manera progresiva (en aproximadamente \$0,01 dólares para 2017 y 2018 y aproximadamente \$0,05 dólares para 2019) y realizaron una rueda de prensa global emitiendo un comunicado de prensa conjunto con Halozyme. Si alguna vez uno tiene la suerte de que dos deals crucen simultáneamente la línea de meta con archirrival es

una gran oportunidad, pero hay que asegurarse de que la compleja red de partes interesadas evite cualquier sorpresa. A las personas no les gusta encontrar noticias sobre sí mismas en los periódicos, prefieren escucharlo de primera mano. Cuando haya muchos actores involucrados, hay que asegurarse de manejarlo de la manera correcta.

Los aprendizajes

Llevar un deal hasta la línea de meta no es poca cosa, especialmente cuando involucra cifras como estas. Mi consejo es aprovechar la oportunidad y evitar medir los tiempos del deal. Durante mi carrera médica, di a luz a muchos bebés en todo tipo de entornos, desde salas de partos bien preparadas hasta lugares inesperados. Es imposible calcular el momento exacto del nacimiento de un bebé, lo importante es que el bebé nazca! Con los deals sucede lo mismo. Hay que procurar el mejor entorno posible, y si salen gemelos, eso es algo que nunca se olvidará.

El deal con Eisai: cómo hacer limonada

La situación

A veces, el mejor deal puede estar ante nuestros ojos, solo hay que resolver el problema del otro socio del deal. Eisai, una empresa mundial de oncología japonesa con ingresos globales de \$7 mil millones de dólares, tiene un medicamento llamado Eribulin (el nombre de la marca es Halaven) que tenía una indicación de tercera línea para el tratamiento del cáncer de mama en los Estados Unidos. Eisai tuvo una lectura de prueba de fase tres en la que se enfrentó cara a cara con el tratamiento estándar de segunda línea y quedó por debajo solo por algunos días. Estamos hablando de perder el criterio de valoración clínico primario por menos de dos semanas. Hay dos maneras distintas de reaccionar al leer estos titulares: la primera es leerlos y olvidarlos, la segunda es tratar de aplicarlos. Y eso fue precisamente lo que sucedió con nosotros. Nos pareció interesante porque Halozyme tenía un ensayo biológico en fase tres que altera el microambiente del tumor, lo que permite que más medicamento llegue al tumor.

Lo que sucedió

Nos acercamos a Eisai con la idea de combinar su medicamento, Havalen, con nuestro medicamento, PEG-PH20, y probar una vía de desarrollo para ambas partes en lo relacionado con el cáncer de mama. Muchas veces los deals no le llegan a uno por arte de magia, hay que ser estratégicamente oportunista. En este caso, el resultado de un ensayo clínico ayudó a preparar el terreno para un deal de colaboración clínica de costo compartido. Al resolver el problema de un socio comercial y facilitarle la vida, es probable que se descubran mayores avances.

Los aprendizajes

Al adquirir una licencia, se deben buscar oportunidades en las que se pueda resolver algo que aún no se ha resuelto. Si se puede crear valor para el socio comercial, la probabilidad de cerrar el deal aumenta. Las malas noticias no siempre son malas, a veces pueden ser buenas. Halozyme no había formado una asociación de desarrollo clínico con Eisai antes de este ejemplo. Sin embargo, una buena historia y una lógica estratégica abren puertas y facilitan un rápido cierre del deal.

Medtronic Diabetes: ser el héroe local

La situación

La creencia común de que los deals pequeños requieren de más esfuerzo es cierta. Pero algunos deals pequeños pueden reflejar su buena voluntad y convertirlo en un héroe local. Cuando me desempeñaba como Director Estratégico de Medtronic Diabetes, teníamos el sistema de bomba de insulina y sensor de glucosa más avanzado del mundo. Podíamos usar nuestro sistema para probar medicamentos y dispositivos cuando otras compañías lo solicitaban, y estos eran deals pequeños de alrededor de \$1 a 3 millones de dólares. Nuestros científicos llevaban a cabo trabajos por contrato con nuevas tecnologías que no estaban disponibles (estaban en proceso de investigación y la mayoría de las veces ni siquiera estaban publicadas) y recibían pagos por sus servicios.

Lo que sucedió

Cuando un científico de alto rango que dirige un laboratorio con seis a ocho personas recibe una inversión de un millón de dólares, esto genera un cambio verdaderamente positivo en su presupuesto. Hay dos cosas que tienen un gran impacto en los científicos: 1) tener la oportunidad de experimentar con nueva

// Los deals son mucho más que números y finanzas, involucran a personas y hay que saber manejar estas situaciones. Si uno ignora a las personas, se hieren los egos y los sentimientos, y uno podría quedarse sin pareja en el baile.

//

tecnología y 2) poder comprar nuevas piezas de equipo de laboratorio. Se deben aprovechar ambas cosas trabajando con empresas que puedan reforzar el presupuesto del departamento para que sus científicos desplieguen su experiencia especializada, en este caso el páncreas artificial. Más adelante, al momento de cerrar un gran deal con otras partes (como cuando anunciamos la

alianza de desarrollo conjunto entre Sanofi y Medtronic) los científicos ya estarán de su lado porque pueden acceder a un laboratorio mejor equipado y tecnología externa de vanguardia.

Los aprendizajes

Como negociadores, muchas veces nos enfocamos en el valor creado para los accionistas, los directores y nuestros colegas de la C-suite. Sin embargo, a veces también se puede trabajar directamente para los científicos que forman el eje principal de la empresa. Cuando se trata de la diligencia técnica que se necesita, especialmente en una situación de licencia compleja o de grandes fusiones y adquisiciones, haber desarrollado una buena relación con el departamento de investigación y desarrollo al proporcionarle un servicio en lugar de siempre pedir cosas, es algo que cae extremadamente bien. Eso puede ser muy útil para los negociadores.

Kyan Therapeutics: compartir incentivos

La situación

Actualmente soy el CEO y presidente de Trethera, la empresa biofarmacéutica derivada de la UCLA. Una de las observaciones sobre empresas más pequeñas es que, si bien la escala cambia, igual se necesita tener acceso a modalidades interesantes para la investigación de medicamentos. Para nosotros, esas son las aplicaciones de inteligencia artificial (AI) que ahora se implementan para reducir el riesgo del desarrollo de medicamentos. Ya no es suficiente con simplemente agitar cosas en un tubo de ensayo e inyectar a un ratón después. En la actualidad, son procesos mucho más técnicos, complicados y especializados.

Lo que sucedió

Una de las medidas que tomé al principio de mi mandato como CEO de Trethera fue firmar una colaboración de desarrollo conjunto con Kyan Therapeutics, una empresa de desarrollo de medicamentos de AI con sede en Singapur que trabaja en la vanguardia de la lógica difusa y los algoritmos. Esto lo hicimos de varias maneras. Un paciente agradecido a quien se le había ajustado su quimioterapia por AI con Kyan se acercó a nosotros (además, resultó ser un accionista importante de Trethera). El paciente actuó como intermediario en una conversación entre Trethera y Kyan, lo cual fue de gran ayuda cuando surgieron los primeros obstáculos que vienen con cada deal, especialmente cuando se trata de empresas pequeñas.

Los aprendizajes

Como empresa pequeña, es probable que uno tenga menos efectivo que una empresa más grande. Sin embargo, uno aprende a obtener las mismas cosas que una empresa grande de manera creativa. Nosotros implementamos un programa de incentivos para

compartir opciones con Kyan, además de proporcionar una combinación de capital para las tareas acordadas. Vincular el éxito de un socio comercial con el éxito de su propia empresa a través de opciones bursátiles ayuda a llevar a cabo el proyecto. Ahora podemos hacer el trabajo que tenemos que hacer en múltiples tipos de tumores con un sistema de AI patentado que predice nuestro éxito y agiliza nuestras opciones de ruta de desarrollo.

Cuando se ofrecen incentivos de capital a algunos de los socios más cercanos, esto les da un mayor sentido de propiedad y el potencial de crecimiento puede ser inmenso. Todo el mundo busca el típico crecimiento en forma de L invertida. Brindar la oportunidad de lograr ese tipo de crecimiento permite la posibilidad de hacer las cosas de una manera rentable, incluso abriendo otras puertas inesperadas. Actualmente, Kyan nos está involucrando aún más en los sistemas de salud asiáticos

y se ha convertido en uno de nuestros mejores socios de opinión en el difícil sector del desarrollo de medicamentos. Convertir a un proveedor en un socio y a un socio en un socio de opinión es algo que todas las empresas pequeñas realmente tienen que considerar.

*Entrevista realizada por **Kyle Souders** de SS&C Intralinks. Kyle ayuda a los equipos de desarrollo corporativo, jurídicos y financieros en la costa oeste a facilitar y asegurar la adquisición de deals, las M&A y las actividades de integración posterior a la fusión. Tiene experiencia trabajando con corporaciones de la costa oeste para desarrollar estrategias en torno a análisis de big data, sistemas distribuidos y aprendizaje electrónico a escala.*

Conozca más opiniones:

intralinks.com/es/insights-all



Acerca del SS&C Intralinks Deal Flow Predictor



El SS&C *Intralinks Deal Flow Predictor* aporta la perspectiva de SS&C 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 SS&C Intralinks y otros proveedores para llevar a 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 SS&C 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 SS&C 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. SS&C Intralinks no hace 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 SS&C 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 SS&C 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 SS&C 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 info@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*.

© 2019 SS&C Intralinks, Inc.



intra-links.com/es

