



GBS – Global Business Services

IBM criando Valor

Setembro 2008



- Direcionadores do IPO
- Metodologia



Pre IPO

- Estruturar a Estratégia Corporativa;
- Desenvolver a Gestão de Riscos aprimorando controles internos;
- Fortalecer a Governança Corporativa;
- Demonstrar transparência de seus resultados;

Pos IPO

- Executar a Visão e o Planejamento Estratégico;
- Realizar o crescimento do valor da empresa de acordo com ou mais rápido do que as expectativas do mercado;



➤ Direcionadores do IPO

➤ Metodologia

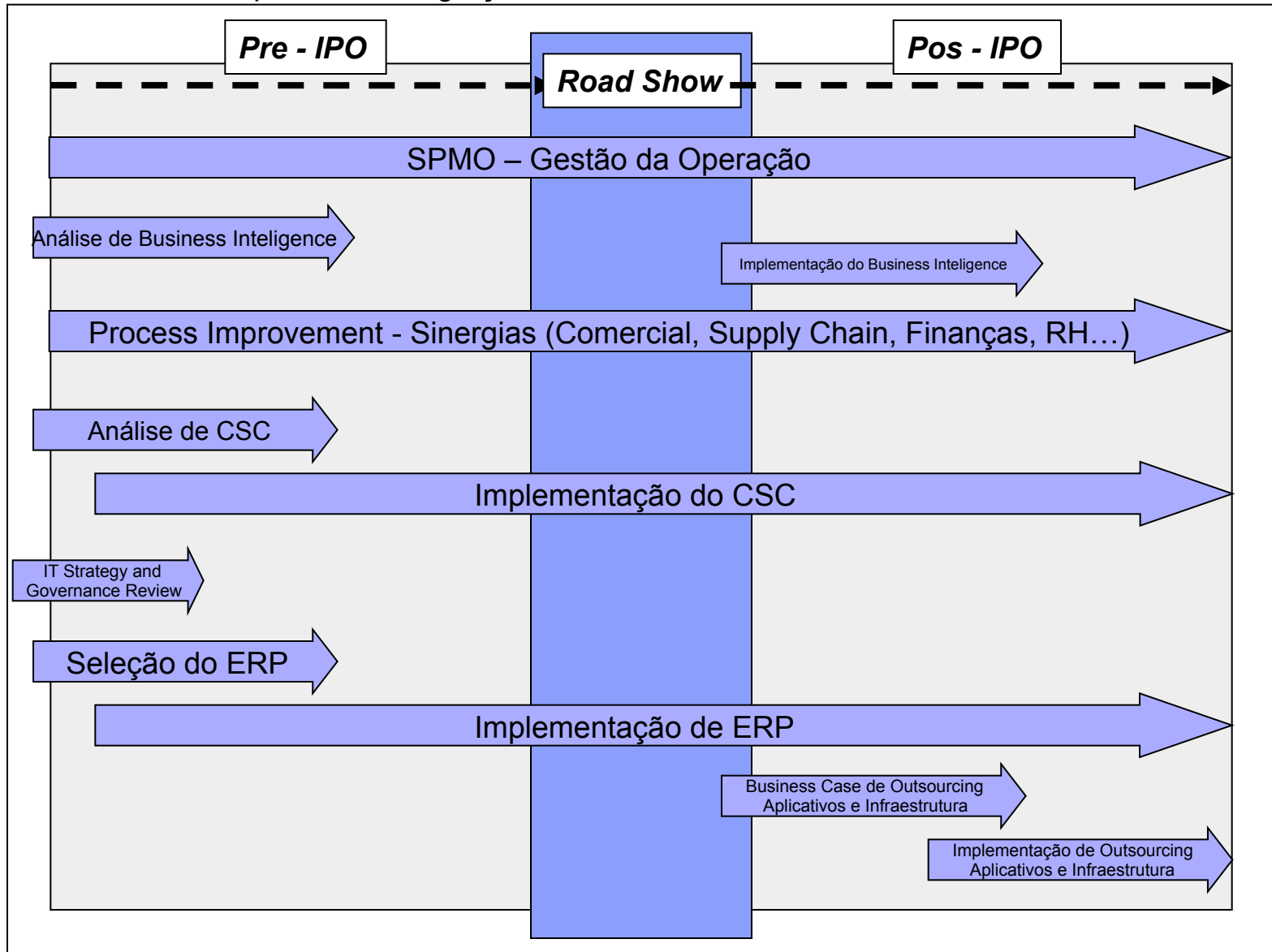


- Sabemos que cada IPO é Único....
- Normalmente, muitas atividades serão realizadas até o anúncio do IPO....
 - ... e muitas outras deverão ser finalizadas durante a transição;
- Entre 2005 e 2006 foram 39 IPO's e em 2007, 64, com um valor aproximado em volume de mais de 64 bilhões de reais;
- Dos 64 IPO's lançados em 2007, somente 14 atingiram seus objetivos de valor;
- De todos os IPO realizadas no Brasil, de 70% a 80% foram financiados por investidores estrangeiros, desta forma a exigência por planejamentos formais, demonstrações transparentes de resultados são cada vez maiores;
- Também entendemos que administrar um IPO “substituir a turbina de um avião em pleno vôo”
 - ...sendo assim, entendemos que um IPO envolve muitas competências e conhecimento em diversas áreas.

Baseado em nossas experiências, nós entendemos que existem muitas áreas e processos críticos que devem ser analisados e direcionados



A IBM desenha soluções em múltiplas áreas para assegurar que os desafios estejam direcionados e a Operação usufrua de todas as possíveis integrações:



Estratégias

- Mais valor
- Mais rápido
- Menor risco

Implementação

Estamos fazendo o acordo certo?
Antes do IPO

Estamos cumprindo o acordo?
Após o IPO



Desenvolvimento da Estratégia & Apoio à Transação

Análise da empresa para levantar questões referentes a estratégias e valores do acordo e obter a aprovação do conselho

Acordo Anunciado

O acordo em potencial torna-se público e a expectativa é de que ele seja concluído após o recebimento das aprovações legais e dos acionistas

Planejamento da Integração

Elaboração de um plano de ação visando garantir a prontidão para a transição e fornecer o racional estratégico

Acordo Concluído

Momento de transferir os títulos para os novos acionistas

Transição

Conclusão da transição para os novos proprietários, que assumem pleno controle sobre a tomada de decisões e operações. Gerenciamento da transição para operações de rotina. Definição da integração a longo prazo e dos projetos de transformação

Transição Concluída

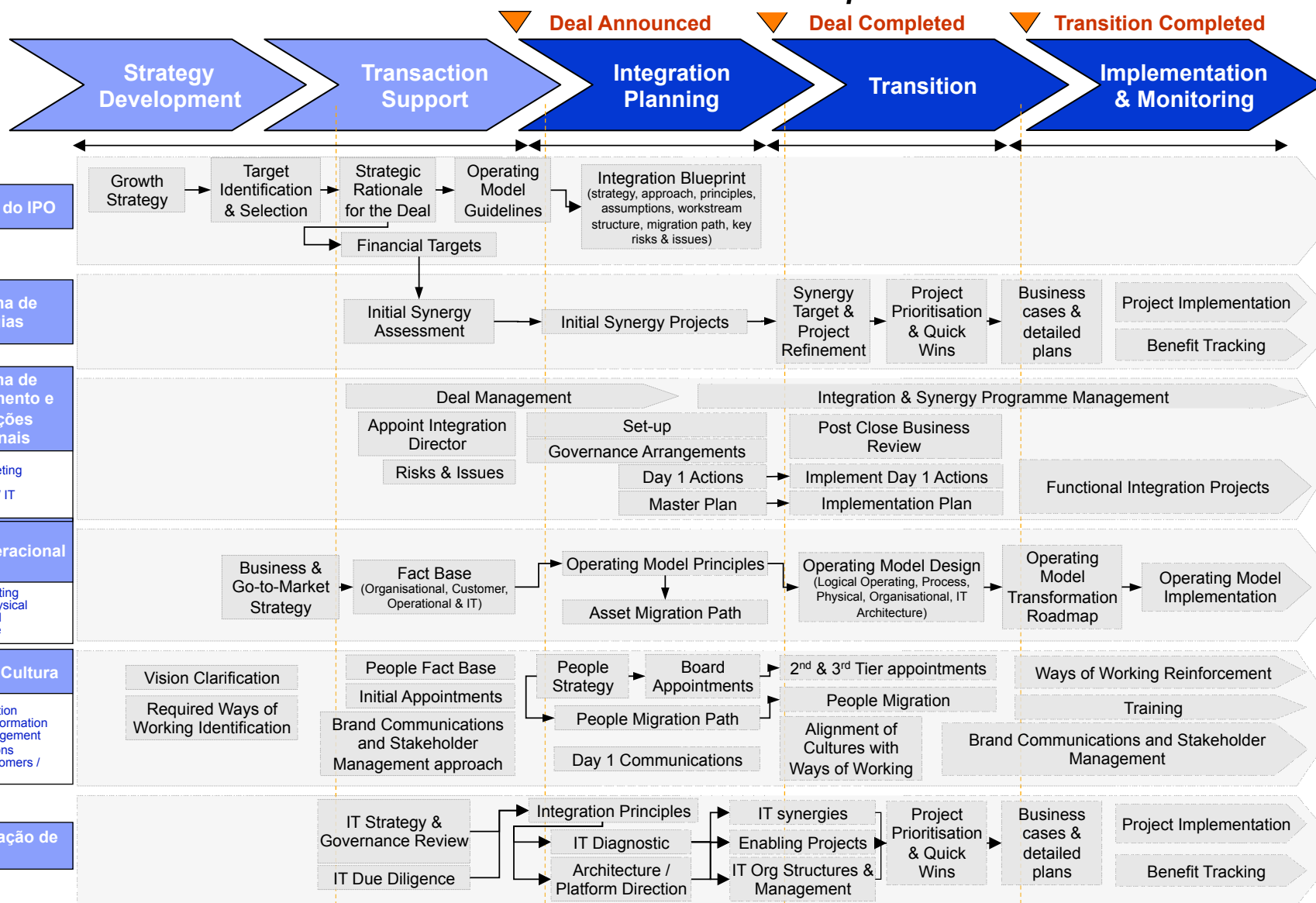
Momento de fazer a transição para operações de rotina

Implementação & Monitoramento

Execução de projetos de longo prazo resultantes do acordo como, por exemplo, integração funcional, transformação tecnológica, criação do novo modelo operacional, entrega de projetos de sinergia de médio e longo prazos. Monitoramento e controle freqüentes para garantir que os objetivos do acordo foram alcançados

Estamos fazendo o acordo certo?
Antes do IPO

Estamos cumprindo o acordo?
Após o IPO





GBS – Global Business Services

Obrigado!

