

2007

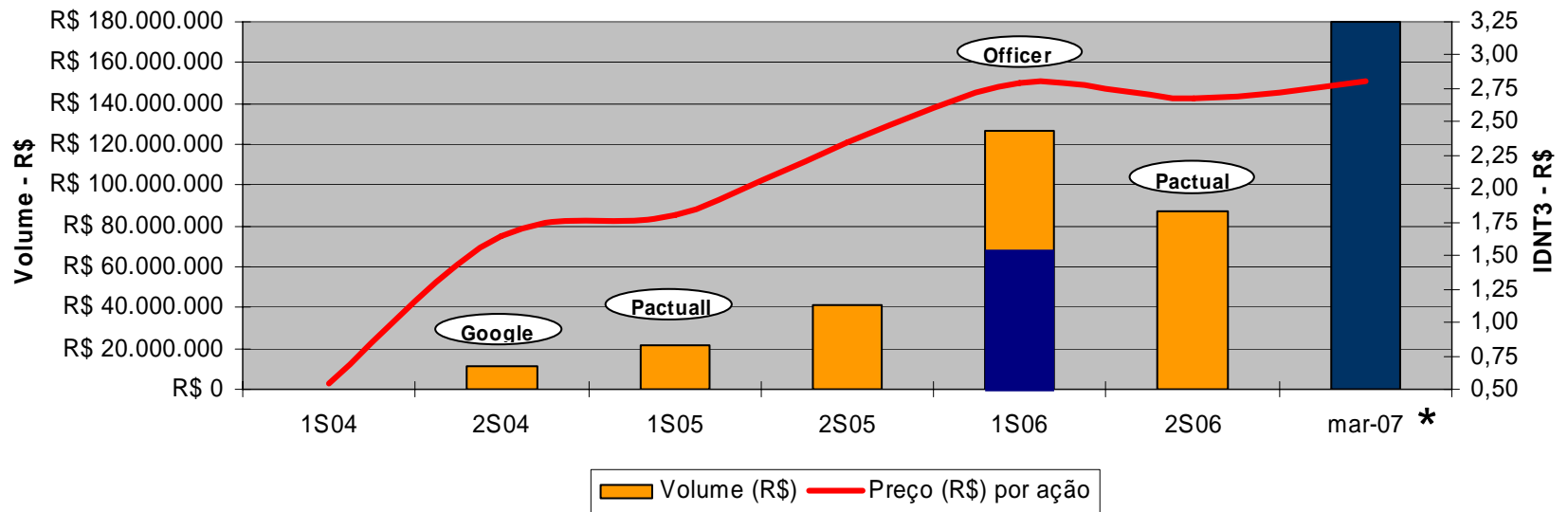
VEÍCULO PARA INVESTIMENTO DE LONGO PRAZO EM EMPRESAS DE T.I. NO BRASIL

- Empresa de Capital Aberto – Bovespa: IDNT3

- Modelo “Novo Mercado” (Governança Corporativa)
 - 100% Ações ON
 - Tag de 100%
 - Free Float de 100%.

- Histórico
 - Jun 2000 → IPO
 - A partir de 2001 → Reorganização após o “Estouro da Bolha”
 - Ago 2004 → IPO do Google
 - Dez 2004 → Incorporação do Fundo Pactual de Internet
 - Out 2005 → Aquisição da Officer
 - Jun 2006 → IdeiasVentures
 - Set 2006 → Encerramento Fundo Pactual Internet
 - Jan 2007 → Aprovação da Adesão ao Novo Mercado pelo Conselho
 - Fev 2007 → Up-holding nas empresas mais relevantes

VOLUME X PREÇO DA AÇÃO



* BASE: 31 DE MARÇO 2007

Nº TOTAL DE AÇÕES - IDNT3	79.847.528
PREÇO POR AÇÃO - R\$	2,80
MARKET CAP - R\$ MIL	R\$ 223.573,078
TAXA DE CONVERSÃO (US\$)	R\$ 2,06
MARKET CAP - US\$ MIL	US\$ 108.530.621

* BASE: 31 DE MARÇO 2007

GRUPOS E FAMÍLIAS QUE TAMBÉM FUNDARAM AS SEGUINTE EMPRESAS



ARACRUZ



COMPANHIA
DE NAVEGAÇÃO
NORSUL



ACIONISTAS DO MERCADO



*

PACTUAL

*



*

SÓCIOS CO-INVESTIDORES



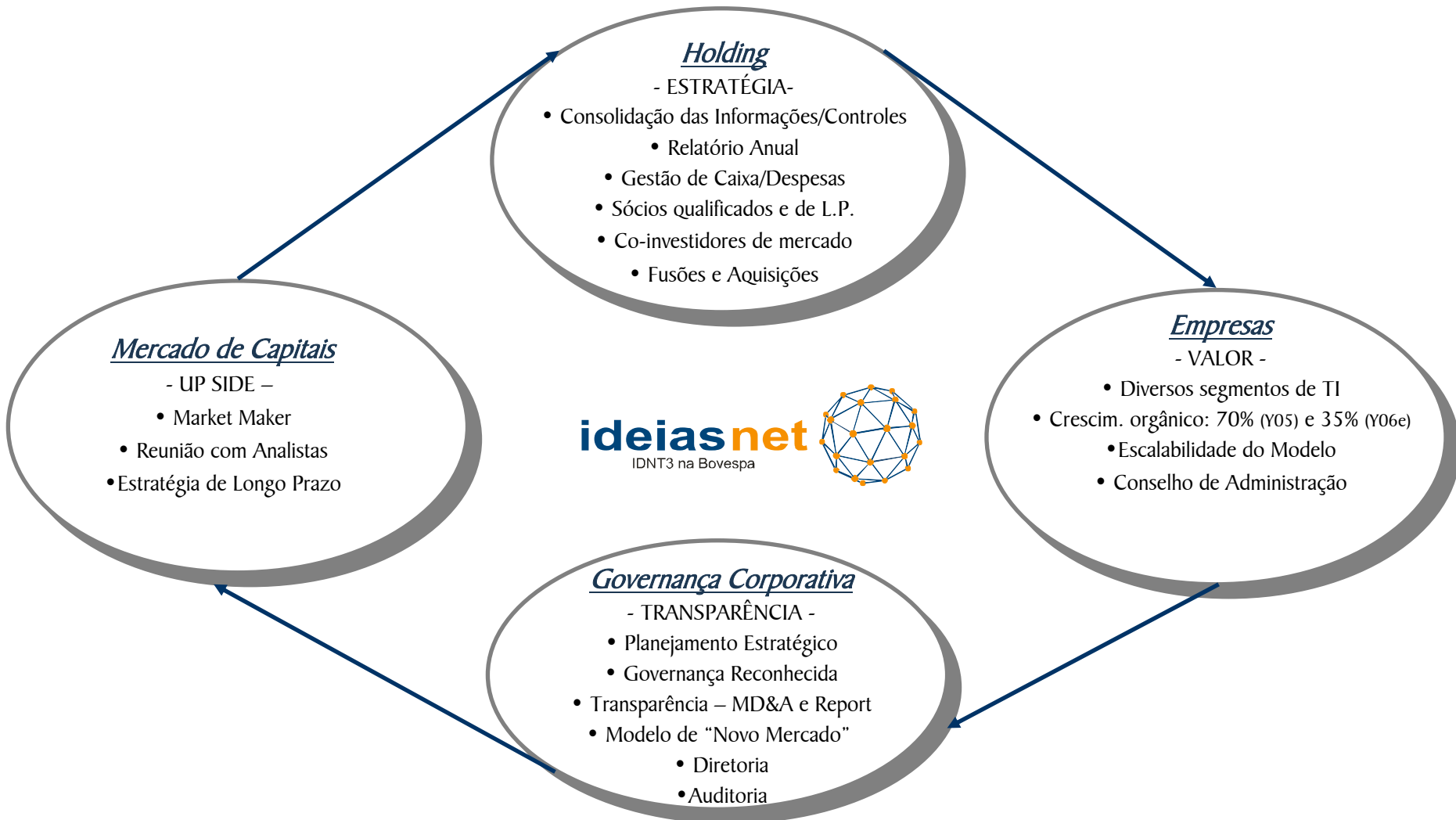
GP Investimentos



JANOS

Intel Capital
Intel Strategic Investment Program

* Acionistas minoritários.



PRIVATE EQUITY

MAIOR DISPOSIÇÃO DE INVESTIMENTO – MODELO DE NEGÓCIOS COMPROVADO

- Consolidação
- Aquisições de Empresas complementares aos negócios do Portfólio
- Estágio Pré-IPO

VENTURE CAPITAL – IDEIAS VENTURES

FATURAMENTO < R\$ 10MM

- Investimento Pró-Ativo
- Apoio ao Empreendedorismo
- Gestão Agregada – Negócios, Administrativo, Financeiro, Jurídico
- Sinergia entre empresas do Portfólio
- Fusões com empresas complementares

COMÉRCIO ELETRÔNICO E CONTEÚDO

officer
DISTRIBUIDORA

SOFTCORP

iLogística

PINI

INFRA-ESTRUTURA E
DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE

Padtec
Optical Components and Systems

AUTOMATOS

WIRELESS

Spring
Wireless

IDEIAS VENTURES – VENTURE CAPITAL


imusica

BRASPAG

trinn
PHONE

NetMovies
Seu Cinema em 12.8x

ivoX

SADIG

addcomm

Hands

VISIONNAIRE

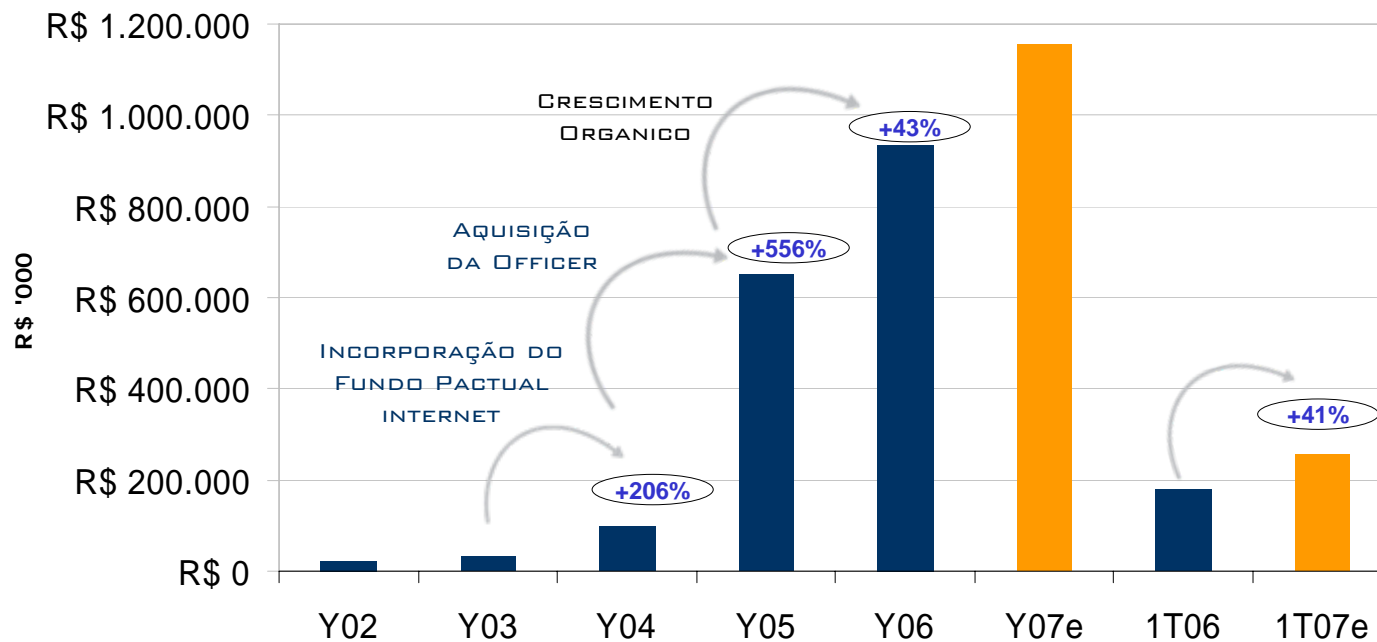
TVaovivo
com.br

bolsademulher

FINANCEIRO



RECEITA BRUTA - 100% PORTFÓLIO

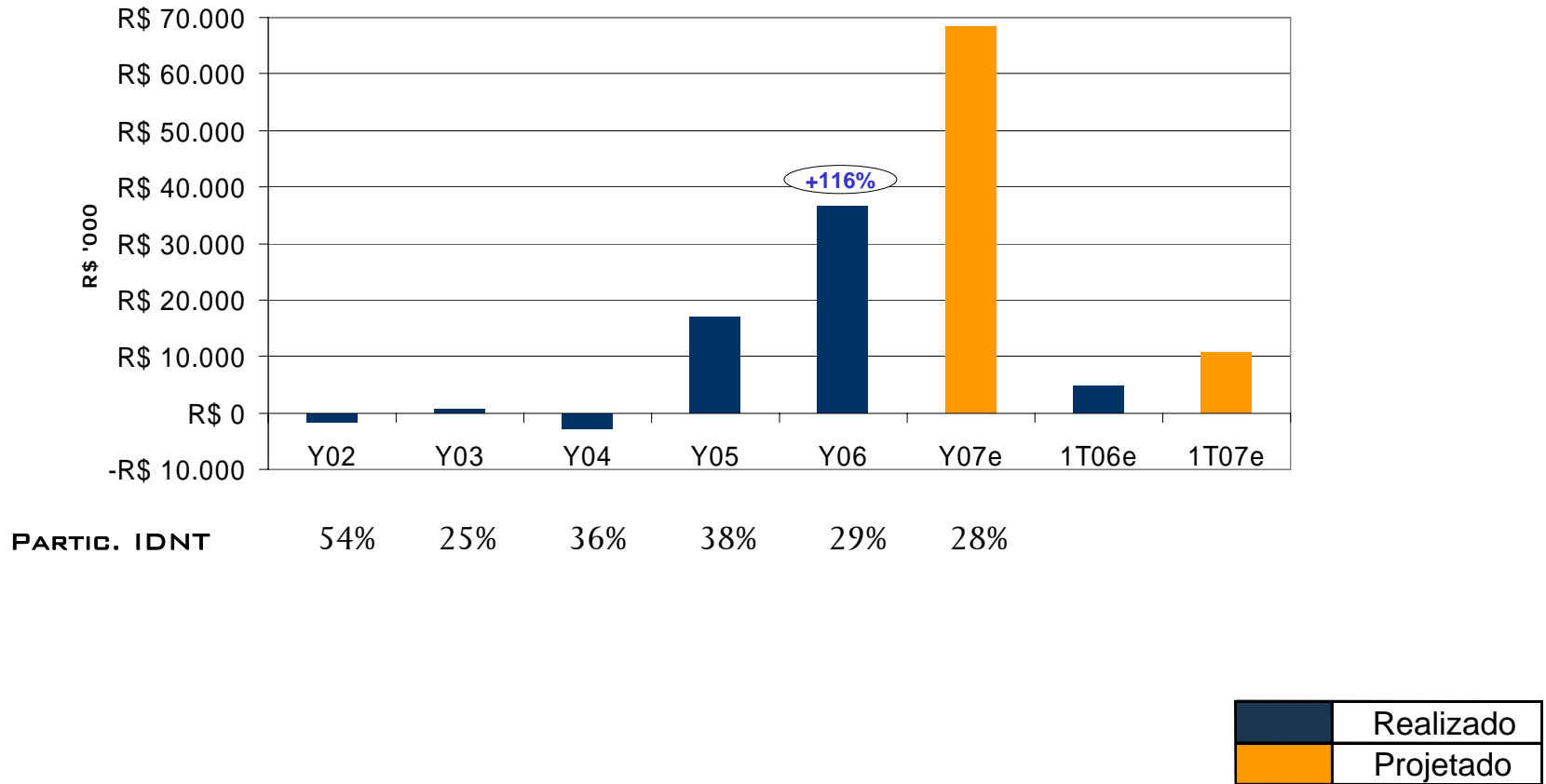


PARTIC. IDNT

Y02	Y03	Y04	Y05	Y06	Y07e	1T06	1T07e
40%	41%	32%	45%	43%	42%		

Realizado
Projetado

EBITDA - 100% PORTFÓLIO



IDEIASNET - HOLDING COMPANY *							
R\$ 000'	Realizado					Realizado	Estimado
	2002	2003	2004	2005	2006	1T06	1T07
RECEITA BRUTA (*)	9.235	13.155	32.290	293.274	405.894	80.246	110.618
(-) Impostos e deduções	(319)	(408)	(2.863)	(55.310)	(75.294)	(18.487)	(17.788)
RECEITA LÍQUIDA	8.916	12.748	29.427	237.963	330.600	61.759	92.830
Custos de Mercadorias Vendidas	(7.580)	(10.842)	(21.163)	(193.618)	(267.937)	(52.409)	(78.693)
LUCRO BRUTO	1.336	1.905	8.265	44.345	62.663	9.350	14.137
<i>Margem bruta</i>	14,5%	14,5%	25,6%	15,1%	15,4%	11,7%	12,8%
DESPESAS OPERACIONAIS	(2.206)	(1.766)	(9.257)	(37.839)	(52.195)	(7.883)	(11.010)
Gerais e administrativas	(2.206)	(1.766)	(9.204)	(37.532)	(51.765)	(8.048)	(11.010)
Outras despesas	0	-	(54)	(307)	(430)	164	-
(=) EBITDA	(870)	140	(993)	6.506	10.468	1.467	3.127
<i>Margem Ebitda</i>	-9,8%	1,1%	-3,4%	2,7%	3,2%	2,4%	3,4%
.Depreciação	(296)	(460)	(1.183)	(1.123)	(1.319)	(428)	(296)
(=) EBIT	(1.165)	(320)	(2.176)	5.383	9.149	1.039	2.831
.Resultado Financeiro Líquido	(509)	(195)	(741)	(948)	(847)	(145)	(491)
(=) EBT	(1.674)	(514)	(2.918)	4.435	8.302	894	2.340
(-) Resultado Não Operacional	-	(31)	(411)	(5.363)	(1.421)	26	-
(-) IR&CS	-	(7)	(24)	350	(3.623)	(495)	(1.104)
Participações nos lucros	(0)	-	-	(86)	(701)	-	-
(=) Lucro Líquido	(1.674)	(553)	(3.352)	(665)	2.557	425	1.236

OBS: Considerando participação proporcional das investidas desde o momento de suas aquisições

PORTFÓLIO



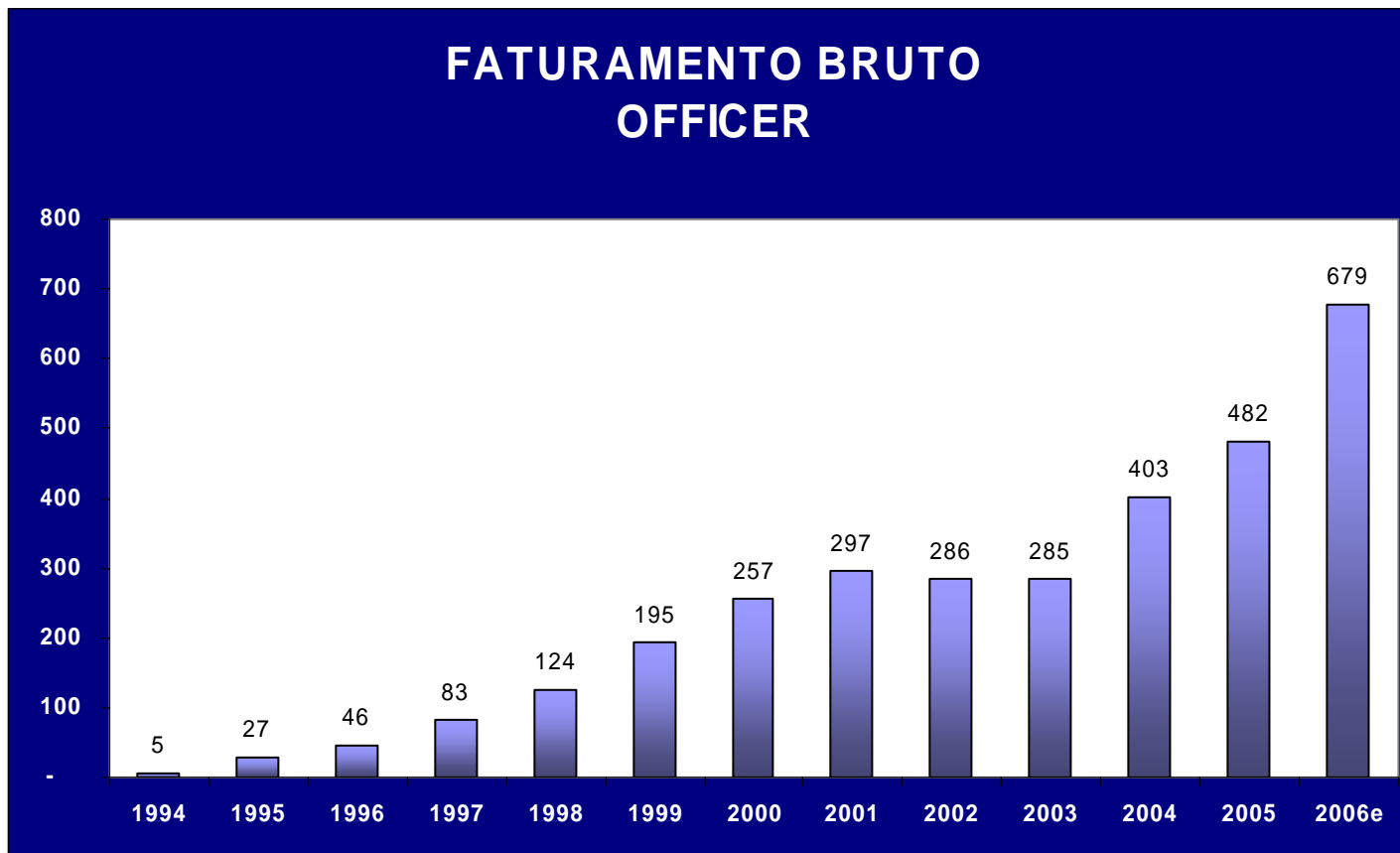
- EMPRESA (Participação IDNT%) (**Comparables**) → Descrição da empresa
- OFFICER (50%) (**Ingram Micro. Tech Data**) → Distribuidor de Produtos de Informática
- SOFTCORP (42%) (**CDW**) → Revenda corporativa de Software, Hardware e Serviços
- PADTEC (22.5%) (**Cisco**) → Desenvolvedora e Fabricante de equipamentos voltados à Comunicação Óptica
- SPRING WIRELESS (11%) (**Virgin Mobile**) → Soluções para plataforma wireless – mercado corporativo
- IMUSICA (75%) (**LoudEye**) → Distribuição e Gerenciamento de Mídia Digital
- ILOGISTICA (35%) → Logística e E-commerce com valor agregado
- AUTOMATOS & SOLVO (19%) → Gerenciamento de missão crítica para ambientes computacionais
- HANDS (49%) → Soluções e Serviços para plataforma wireless – mercado consumidor final
- PINI (31%) → Editora, Software e Serviços voltados para o mercado de Construção Civil
- IVOX (57%) (**ePinions – Shop.com**) → eCRM, Pesquisa e Guia de Opiniões
- TV AO VIVO (23%) → TV pela Internet
- ADDCOMM (22%) → Agência de Webmarketing
- BRASPAG (25%) → Soluções de Meios de Pagamento
- SADIG (20%) → Software de Business intelligence
- VISIONNAIRE (40%) → Software House baseada em tecnologia de objetos distribuídos
- BOLSA DE MULHER (27%) (**iVillage**) → Conteúdo para o Universo Feminino
- TRINNPHONE (90%) (**CBeyond**) → Operadora de Telefonia IP para Mercado Corporativo
- NETMOVIES (10%) (**NetFlix**) → Locadora de DVD's on-line



- Nome: Officer Distribuidora S/A.
- Localização: São Paulo.
- Data de Investimento: Setembro 2005.
- Composição Acionária: 50% IDNT + 50% Grupo SONDA do Chile.
- Histórico: Fundada em 1985.
- Negócio: A Officer é uma das maiores distribuidoras de produtos de informática (software e hardware) no Brasil. Foi destaque do setor pela Revista INFO EXAME 2005 e 2006.
- Principais Clientes: Mais de 20.000 revendas espalhadas pelo país.
- Competidores: Ingram Micro, Tech Data, SND, Nagem and Alcateia
- Pontos Críticos: Competição no mercado cinza; forte disputa de preços dos competidores.
- Destaques: Foco em empresas de pequeno e médio porte; comércio eletrônico e novos negócios; sem alavancagem financeira; sólido relacionamento com os maiores fornecedores de tecnologia da computação como Microsoft, HP, IBM, Oracle, Samsung, Symantec, Citrix, CA, LG entre outros; duas vezes por ano patrocina uma feira de exposição (OFFICER CANAL e OFFICER REALTIME) alcançando mais de 8.000 espectadores, oferecendo informações e exibição de produtos, palestras ministradas por renomados profissionais, treinamento e certificação profissional; cria e solidifica lealdade com a sua base de clientes através das melhores práticas de logística, excelência na disponibilidade, relacionamento, serviços e preços competitivos.

FATURAMENTO BRUTO 1994-2006

R\$'000



- Nome: Softcorp.
- Localização: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Vitória e Recife.
- Data de Investimento: Março 2000.
- Composição Acionária: 42% IDNT + 21% Lorentzen Group + 37% outros.
- Histórico: Fundada há mais de 15 anos, a empresa vem consolidando seu espaço no mercado brasileiro de vendas corporativas no setor de TI.
- Negócios: Softcorp é uma revenda corporativa de produtos de informática (Software, Hardware e Serviços). Sua matriz localiza-se em São Paulo, com filiais no Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Vitória e Recife.
- Principais Clientes: Fedex, H. Stern, Bristol, PUC, TNT Logística, Pernambucanas, Telemig, SENAC, Citibank, Marítima Seguros, Açominas e outros (3.000 clientes ativos).
- Pontos Positivos: Além dos canais de venda tradicionais (gerente de contas e televendas), a empresa oferece um canal exclusivo pelo seu site, o qual possibilita aumentar a escalabilidade necessária para expansão das vendas sem gerar aumento dos custos. Trata-se de uma excelente ferramenta para a área comercial e para relacionamento com os clientes – baseada no modelo da CDW e da Dell.
- Pontos Críticos: O mercado brasileiro ainda não está consolidado e há uma forte competição de pequenas lojas de computadores que comercializam software piratas e acessórios contrabandeados, sonegando impostos (Mercado Cinza = 60%).
- Destaques: Link direto com os principais fabricantes e com os estoques dos distribuidores, permitindo redução de custos, sem necessidade de estoque.

- Nome: Padtec.
- Localização: Campinas, SP.
- Data de Investimento: Agosto 2002.
- Composição Acionária: 22.5% IDNT + 77.5% CPQD
- Histórico: Inaugurada no final de 1999 como uma unidade de negócio do CPQD, tornando-se independente em agosto de 2001, através de um spin-off da divisão de comunicação de fibra ótica da CPQD. Foi a precursora na América Latina de equipamentos multiplexadores digitais de comprimento de ondas (WDM) para sistemas de comunicação óptica, e mantém-se líder brasileira em seu segmento.
- Negócios: Soluções ópticas para o mercado metropolitano, através de equipamentos WDM aplicados nas redes de fibra ópticas atuais, oferecendo melhor performance e capacidade além de preços reduzidos.
- Principais Clientes: Telmex; Portugal Telecom; Brasil Telecom; Telvent; Telemar; Banco Safra; Impsat; ABB
- Pontos Positivos: (i) Conhecimento diferenciado da rede de telecomunicações no Brasil, devido à sua origem no CPQD; (ii) Custos na moeda local (reais) e preços altamente competitivos.
- Pontos críticos: Financiamento das vendas.

- Nome: Spring Wireless.
- Localização: São Paulo.
- Data de Investimento: Setembro 2002.
- Composição Acionária: 11% IDNT + 52% Outros Investidores + 37% Outros.
- Histórico: Fundada em Março de 2001, a empresa oferece soluções focadas no mercado brasileiro, resultado da customização e “tropicalização” de soluções importadas e adaptadas às necessidades e particularidades do mercado nacional. Utiliza as melhores tecnologias dos mercados americano e europeu e possui qualidade atestada por diversos clientes internacionais.
- Negócios: Operadora de rede virtual móvel com soluções e serviços relacionados a plataformas wireless no mercado corporativo, onde possui 55% de *market share*.
- Principais Clientes: Ambev; Souza Cruz; Multibras; Redecard; Gillette; Itaú Seguros; Sara Lee; Pão de Açúcar; Bunge; Citibank; Kraft; Goodyear; Eletropaulo; Visanet; Fleet One; Concha Y Toro.
- Pontos Positivos: (i) Tecnologia adaptada às operadoras brasileiras; (ii) Equipe de gerentes capacitados para compreender as necessidades dos negócios dos clientes; (iii) Casos de sucesso.
- Ponto Crítico: Expansão da base de usuários.
- Destaque: 55% de market share no Brasil e em expansão para o resto da América Latina.



- Nome: iMusica.
- Localização: Rio de Janeiro.
- Data de Investimento: Março 2000.
- Composição Acionária: 75% IDNT + 19% Lorentzen Group + 6% Gestores.
- Histórico: Primeira e única empresa brasileira a desenvolver o software com o Digital Rights Management (DRM) da Microsoft – e as parcerias necessárias para a venda de música digital legalizada - gravadoras, distribuidores de músicas e franqueadores.
- Negócios: Distribuição e gerenciamento de conteúdo de mídia digital legalizada (música, vídeo, true tones e software).
- Principais Gravadoras: TODAS AS MAJORS (EMI, Warner, Universal e Sony/BMG), Deck Disc, Som Livre, Biscoito Fino, Trama, Indie Records e ainda 150 outras brasileiras.
- Principais Franqueados: Americanas.com, Submarino, MSN, Yahoo, iG and Super iG, BR Turbo, Velox, Gradiente, Antena 1
- Foco: Conversão de concorrentes em parceiros – B2B.
- Pontos Críticos: Expansão do conteúdo proveniente das principais gravadoras e acesso à banda larga.
- Destaques: Conversão de concorrentes em parceiros, premissa para o Serviço de Valor Agregado (SVA) das operadoras de telefonia.