

IDEIASNET (IDNT3)

Setor de Tecnologia

COMPRAR

Uma Excelente Idéia

Recomendação de Investimento – COMPRAR

Caso de Investimento

Estamos iniciando a cobertura da Ideiasnet com a recomendação de Compra. De acordo com a nossa avaliação por Fluxo de Caixa Descontado (FCD) chegamos ao Preço Justo de R\$ 11,0 por ação, representando um potencial de valorização de 83,8 % frente à cotação atual de R\$ 6,0 por ação.

Acreditamos que, nas cotações atuais, a avaliação implícita da Ideiasnet leva em consideração somente o valor da Officer e parte da Padtec, o que significa que o preço atual da Ideiasnet desconsidera o valor de parte significativa da Padtec e a totalidade da Softcorp, da Spring Wireless, da Pini, da Ilogística, da Automatos e de todas as empresas da IdeiasVentures (cujas mais promissoras são a Imúsica e a Bolsa de Mulher), representando desta maneira uma clara e severa sub-avaliação do mercado em relação ao potencial de geração de caixa dos investimentos da Ideiasnet.

Em nossa visão as apostas na Imúsica e Bolsa de Mulher devem ser consideradas mais arriscadas que nas 7 principais empresas. Por isso, não estamos considerando-as nesta avaliação inicial e no Preço Justo de R\$ 11,0. Contudo, visualizamos um real potencial nestas integrantes da IdeiasVentures que ainda são projetos em fase inicial, mas com interessantes premissas em ambos os casos, e lembramos que a Bolsa de Mulher já detém fluxo de caixa positivo, apesar de ser ainda uma *start up*.

Resumo da Avaliação da Ideiasnet

Resumo da Avaliação	Valor Participação (R\$ mm)	Valor / Ação (R\$)
EV E-Commerce e Conteúdo	279	3,3
EV Infra-Estrutura e Software	767	9,0
EV Wireless	15	0,2
EV da Idéias Ventures	0	0,0
EV	1.062	12,4
Dívida Líquida da Ideiasnet e das participações	-64	-0,7
EV Holding	-57	-0,7
Valor Justo	941	11,0

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

André Segadilha, CNPI (Gerente)

andre.segadilha@bancoprosp.com.br
(21) 2138-8464

Alan Cardoso, CNPI

alan.cardoso@bancoprosp.com.br
(21) 2138-8465

Thaissa Braz (Assistente)

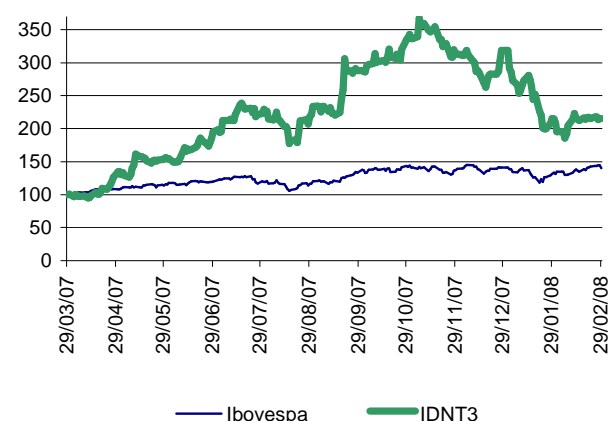
thaissa.braz@bancoprosp.com.br
(21) 2138-8466

Empresa	IDEIASNET
Código	IDNT3
Cotação – R\$	6,0
Preço Justo – R\$	11,0
Potencial de Apreciação - %	83,8
Recomendação	COMPRAR
Valor de Mercado - milhões	512,1
Volume Médio Negociado (21d) - mm	3,9
Mín/Máx - 52 Semanas	2,5/10,2

Principais Múltiplos

	2006A	2007E	2008E	2009E
EV/EBITDA (x)	22,1	34,7	17,7	12,4
EV/Receita (x)	0,6	0,8	0,7	0,5
Cresc. Receita Liq (%)	38,4	119,5	21,3	21,7
Margem EBITDA (%)	2,9	2,3	3,7	4,4
Cresc. EBITDA (%)	87,3	75,4	95,9	42,6

Evolução Ibovespa X IDNT3 - Base 100



Caso de Investimento

Estamos iniciando a cobertura da Ideiasnet com a recomendação de Compra. De acordo com a nossa avaliação por Fluxo de Caixa Descontado (FCD) chegamos ao Preço Justo de R\$ 11,0 por ação, representando um potencial de valorização de 83,8 % frente à cotação atual de R\$ 6,0 por ação. Acreditamos que, nas cotações atuais, a avaliação implícita da Ideiasnet leva em consideração somente o valor da Officer e parte da Padtec, o que significa que o preço atual da Ideiasnet desconsidera o valor de parte significativa da Padtec e a totalidade da Softcorp, da Spring Wireless, da Pini, da Ilogística, da Automatos e de todas as empresas da IdeiasVentures (cujas mais promissoras são a Imúsica e a Bolsa de Mulher), representando desta maneira uma clara e severa sub-avaliação do mercado em relação ao potencial de geração de caixa dos investimentos da Ideiasnet.

Em nossa visão as apostas na Imúsica e Bolsa de Mulher devem ser consideradas mais arriscadas que nas 7 principais empresas. Por isso, não estamos considerando-as nesta avaliação inicial e no Preço Justo de R\$ 11,0. Contudo, visualizamos um real potencial nestas integrantes da IdeiasVentures que ainda são projetos em fase inicial, mas com interessantes premissas em ambos os casos, e lembramos que a Bolsa de Mulher já detém fluxo de caixa positivo, apesar de ser ainda uma *start up*.

Tabela 1: Resumo da Empresas da Ideiasnet

Segmento	Empresas	Part.	Descrição
E-commerce e Conteúdo	Officer	100,0%	Distribuidor de produtos de informática
E-commerce e Conteúdo	Softcorp	97,0%	Revenda Corporativa de Hardware, Software e Serviços
E-commerce e Conteúdo	Pini	31,1%	Editores, Software e Serviços para o mercado de Construção Civil
E-commerce e Conteúdo	iLogística	34,6%	Logística e E-commerce com valor agregado
Infra-Estrutura e Software	Padtec	34,2%	Desenvolvedora e Fabricante de equip. de Comunicação Óptica
Infra-Estrutura e Software	Automatos	19,0%	Soluções para gestão de TI nos mercados corporativos e residenciais
Wireless	Spring Wireless	10,8%	Soluções para plataformas wireless - mercado corporativo
IdeiasVentures	iMusica	93,0%	Distribuição e Gerenciamento de Mídia Digital
IdeiasVentures	Bolsa de Mulher	93,0%	Rede Social para mulheres
IdeiasVentures	Outras	-	9 outras empresas

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

A Ideiasnet apresenta suas empresas em quatro segmentos, que são E-commerce e Conteúdo, Infra-Estrutura e Software, Wireless e IdeiasVentures, conforme divisão apresentada na tabela acima.

Tabela 2: Resumo da Avaliação da Ideiasnet

Resumo da Avaliação	Valor Participação (R\$ mm)	Valor / Ação (R\$)
EV E-Commerce e Conteúdo	279	3,3
EV Infra-Estrutura e Software	767	9,0
EV Wireless	15	0,2
EV da Ideias Ventures	0	0,0
EV	1.062	12,4
Dívida Líquida da Ideiasnet e das participações	-64	-0,7
EV Holding	-57	-0,7
Valor Justo	941	11,0

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

A Padtec constitui-se, entre as principais empresas da Ideiasnet, a aposta mais forte em crescimento, perspectiva esta que é mais que justificada frente aos excepcionais fundamentos presentes. Os principais produtos da empresa são baseados na tecnologia DWDM, que permite aumentar significativamente a capacidade de transmissão da fibra óptica de *backbones* dos provedores de dados (como as empresas de telefonia, por exemplo).

Vemos como principais *drivers* de crescimento para o Mercado e para a Padtec o forte aumento na necessidade de mais velocidade de transmissão advindo do aumento na penetração de número de usuários de internet, crescimento do mercado de Pcs, queda no preço da conexão banda larga, o que deverá resultar na migração da conexão discada para banda larga (atualmente somente 35% dos usuários ativos residenciais de internet acessam via banda larga). Adicionalmente devemos mencionar também o potencial de demanda do lançamento de serviços de maior velocidade como aconteceu a introdução da banda larga de 8 megabits/s nos últimos anos e a expectativa de velocidades significativamente acima no futuro como já existe atualmente em mercados internacionais, lançamento de aplicativos que demandam banda intensamente como a HDTV, entre outros fatores. Desta maneira, os produtos da Padtec são extremamente competitivos em um cenário onde há a necessidade do incremento da capacidade de transmissão de dados. Adicionalmente, a Padtec detém somente uma reduzida parcela de sua Receita Bruta de mercados fora do brasileiro, com planos para expandir a atuação internacional com a abertura de novos escritórios na América Latina e na Europa.

No 2º semestre do ano a empresa deverá lançar um produto baseado na tecnologia GPON (Gigabit Passive Optical Network), que permite o usuário final receber dados em até 2,5 gigabits/s (311 vezes a velocidade de 8 megabits/s, a mais rápida atualmente disponível no mercado doméstico) através da conexão via fibra óptica. Além do esperado aumento de banda devido aos motivos citados anteriormente também devemos ressaltar que a rede atual das empresas de telefonia não possibilita a transmissão de dados em alta velocidade, desta maneira para que se concretize a esperada venda de TV por assinatura (espera-se que o Plano Geral de Outorgas seja modificado pelo governo em breve permitindo que empresas de telefonia possam distribuir livremente sinal de TV, o que hoje em dia é proibido) as empresas de telefonia terão que atualizar toda a última milha (a rede que liga as centrais telefônicas aos usuários). Vale ressaltar que não incluímos o GPON em nossa avaliação, portanto temos mais um claro *upside* para a Ideiasnet.

A Officer é uma distribuidora de *hardware* (PCs e periféricos, que representam 80% da receita bruta), *softwares*, componentes e suprimentos, com seu crescimento intimamente correlacionado ao comportamento do mercado de informática corporativo e de montadores independentes (a Officer é distribuidora exclusiva da Positivo Informática para o canal de distribuição).

A Softcorp tem como atividade a revenda de produtos de informática para o mercado corporativo, com sua receita ligada diretamente ao mercado de PCs, como a Officer, beneficiando-se do crescimento deste mercado. A estratégia de expansão da empresa baseia-se na ampliação da cobertura geográfica e consolidação através de aquisição de concorrentes (A Softcorp é uma das empresas líderes apesar de deter menos de 5% de *market share*).

A Spring Wireless, empresa que a Ideiasnet detém 10,8%, é provedora de soluções de mobilidade corporativa, tem como principais clientes bancos e empresas de varejo, com mais de 50,5% de *market share*. Outras importantes empresas são a Automatos, a Pini e a ILogística.

Em relação a IdeiasVentures, que não incluímos em nossa avaliação conforme mencionamos, destacamos a perspectiva de crescimento acelerado nos próximos anos da Bolsa de Mulher e do IMúsica, empresas estas que têm significativo potencial de evolução mas que por serem operações incipientes devem, no atual momento, serem vistas como empreendimentos com significativos riscos empresariais. A IMúsica é a única empresa entre as participações da Ideiasnet que detém fluxo de caixa negativo, necessitando de aportes mensais, mas a *holding* acredita que no curto prazo esta situação se reverterá.

O Bolsa de Mulher, rede social focada no mercado feminino, tem uma média de 2,0 milhões de visitantes únicas por mês, com um modelo de negócio baseado em publicidade, comércio eletrônico, venda e fornecimento de conteúdo para celulares. O negócio surgiu com a identificação de um nicho de mercado que não estava sendo atendido, o mercado feminino, buscando atrair grandes anunciantes e marcas interessadas.

O número de visitantes vem crescendo a um ritmo extremamente acelerado, a um ritmo anual de mais de 190% ao ano, assim como o tempo médio de permanência por visitantes, que aumentou em mais de quatro vezes em 2007 devido a implementação de ferramentas de comunidade no último trimestre do ano.

No início desse ano a empresa fechou contrato com a Microsoft para ser o único fornecedor de conteúdo para o público feminino do portal MSN no Brasil. Em março de 2008 será lançada a Universidade Feminina, um centro de cursos baseado em tecnologia de *e-learning*.

A IMúsica tem como premissa a distribuição e venda de músicas digitais para celulares e computadores, sendo a única empresa da América Latina a ter contratos para a negociação legalizada de gravadoras *majors* quanto as gravadoras independentes mais relevantes do mundo, além de acordos com as principais editoras do mercado, tanto para venda para celulares quanto para computadores. A empresa fechou uma exclusividade com a América Móvil (com 137 milhões de clientes) e a Nokia para a distribuição de músicas completas via celular e com *dual-delivery* (o cliente também pode fazer o *download* no seu computador). Atualmente a companhia é a única com fluxo de caixa negativo.

Adicionalmente, a empresa recentemente realizou um acordo com a Vivo para a venda de músicas via celulares, sendo sua fornecedora oficial de conteúdo independente em escala nacional e global. Atualmente 30% das vendas de músicas completas da Vivo são de conteúdo fornecido pela iMúsica. A empresa também fechou contrato com a TIM para entrar em operação este mês e em breve acredita que assinará com outras operadoras na América Latina. A tendência é de que com a introdução da tecnologia 3G as operadoras de telefonia celular investirão em conteúdo para recuperar os significativos investimentos necessários, desta forma há a perspectiva de que as empresas começarão a estimular o *download* de música, o que deverá resultar em crescimento de vendas para a IMúsica. Deve-se levar em conta também o cenário competitivo que se formará com a introdução da portabilidade numérica prevista para o 2º semestre de 2008, quando acreditamos que as operadoras deverão focar seus esforços não somente na obtenção de novos clientes, mas também na manutenção dos já existentes. Desta maneira, a oferta de serviços de valor agregado, como a venda de músicas, deverá ser um dos pilares da estratégia comercial a ser adotada.

Projeções e Principais Premissas Adotadas

E-commerce e Conteúdo

Mercado e Receita Bruta – Estimamos o crescimento do mercado brasileiro de distribuição de produtos de informática em linha com o crescimento do mercado de PCs para a Officer e a Softcorp, que são responsáveis por 96,1% do valor de R\$ 279 milhões que atribuímos ao segmento E-commerce e Conteúdo.

Margem EBITDA – Estimamos que o EBITDA deverá aumentar dos atuais 1,6% esperados em 2007 para 2,4% em 2008 com a regularização da importação (em 2007 o mercado e a Officer foram afetados por fatos negativos relacionados a importações), fim da CPMF e ganhos de escala esperados da Softcorp.

Tabela 3: DRE Projetada do Segmento E-commerce e Conteúdo

DRE E-commerce e Conteúdo* R\$ - milhões	2006A	2007E	2008E	2009E	2010E
Receita Líquida	306,2	682,6	818,5	981,5	1.160,7
Crescimento %	36,7%	122,9%	19,9%	19,9%	18,3%
EBITDA	7,5	10,4	19,5	24,4	30,0
Crescimento %	27,8%	39,0%	86,8%	25,1%	23,2%
Margem EBITDA %	2,5%	1,5%	2,4%	2,5%	2,6%

* Composto pela participação da Ideiasnet na Officer, Softcorp, Pini e I-Logística

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

Infra-Estrutura e Software

Mercado e Receita Bruta – Vemos como principais *drivers* de crescimento para o Mercado e para a Padtec o forte aumento na necessidade de mais velocidade de transmissão advindo do aumento na penetração de número de usuários de internet, crescimento do mercado de Pcs, queda no preço da conexão banda larga, o que deverá resultar na migração da conexão discada para banda larga (atualmente somente 35% dos usuários ativos residenciais de internet acessam via banda larga). Adicionalmente devemos mencionar também o potencial de demanda do lançamento de serviços de maior velocidade como aconteceu a introdução da banda larga de 8 megabits/s nos últimos anos e a expectativa de velocidade acima de 100 megabits/s no futuro como já existe atualmente em mercados internacionais, lançamento de aplicativos que demandam banda intensamente como a HDTV, entre outros fatores. Desta maneira, os produtos da Padtec, baseados na tecnologia DWDM que aumenta exponencialmente a velocidade de transmissão da fibra óptica, são extremamente competitivos em um cenário onde há a necessidade do incremento da capacidade de transmissão de dados. Adicionalmente, a Padtec detém somente uma reduzida parcela de sua Receita Bruta de mercados fora do brasileiro, com planos para expandir a atuação internacional com a abertura de novos escritórios na América Latina e na Europa.

Margem EBITDA – Estimamos que a margem deverá se elevar dos atuais 31% para 36,4% em 2010 devido a melhorias operacionais e ganho de escala.

Tabela 4: DRE Projetada do Segmento Infra-Estrutura e Software

DRE Infra-Estrutura e Software* R\$ - milhões	2006A	2007E	2008E	2009E	2010E
Receita Líquida	17,2	31,1	47,0	71,7	96,3
Crescimento %	100,3%	80,5%	51,2%	52,8%	34,3%
EBITDA	4,7	9,6	16,7	25,9	35,0
Crescimento %	348,8%	105,1%	73,6%	55,0%	35,1%
Margem EBITDA %	27,3%	31,0%	35,6%	36,1%	36,4%

* Composto pela participação da Ideiasnet na Padtec e Automatos

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

Wireless

Mercado e Receita Bruta – Para 2008 projetamos um aumento de 20% na Receita Líquida, considerando uma gradual desaceleração do ritmo de vendas.

Margem EBITDA – Consideramos a Margem EBITDA em 15,7%, em linha com 2007.

Tabela 5: DRE Projetada do Segmento Wireless

DRE Wireless* R\$ - milhões	2006A	2007E	2008E	2009E	2010E
Receita Líquida	4,4	5,7	6,9	8,2	9,7
Crescimento %	1,6%	31,2%	20,0%	20,0%	18,3%
EBITDA	0,4	0,9	1,1	1,3	1,5
Crescimento %	39,2%	126,1%	20,0%	20,0%	18,3%
Margem EBITDA %	9,1%	15,8%	15,7%	15,7%	15,7%

* Composto pela participação da Ideiasnet na Spring Wireless

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

Despesas Operacionais da Holding

Despesas da Holding – Consideramos que nos próximos anos a estrutura de despesas da Ideiasnet continuará evoluindo acima da inflação. Vale ressaltar que o aumento de despesas em 2007 foi resultado principalmente da estrutura necessária para as empresas da IdéiasVentures, a entrada de um novo diretor e gastos com a IMúsica feitos pela Holding.

Tabela 6: DRE Projetada com Despesas da Holding

DRE Holding R\$ - milhões	2006A	2007E	2008E	2009E	2010E
Despesas da Holding	3,4	4,7	5,2	5,7	6,2
Crescimento %		36,8%	10,0%	9,5%	9,0%
Despesas Operacionais	2,3	3,0	3,3	3,6	3,9
Despesas com Pessoal	1,1	1,7	1,9	2,1	2,3

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

Avaliação Consolidada – FCD

Resumo da Avaliação (R\$ milhões)	
EV E-Commerce e Conteúdo	279
EV Infra-Estrutura e Software	767
EV Wireless	15
EV IdeiasVentures	0
EV Holding	-57
Caixa no período base - considerando participações proporcionais - R\$	6
Valor presente do endividamento no período base - considerando participações - R\$	70
Valor Justo da empresa - R\$	941
Quantidade de ações (mm)	85,6
Preço Justo - R\$	11,0
Valor atual da Cotação - R\$	6,0
Upside/Downside - %	83,8%
Recomendação	COMPRAR
Custo do Capital Próprio	
Taxa Livre de Risco	5,0
Risco País	1,8
Prêmio de Risco	5,5
Beta alavancado	1,0
Desvalorização do Real / Dólar no Longo Prazo	1,2
Inflação de Longo Prazo	3,5
Custo do Capital Próprio Real (R\$)	10,0%
WACC (%)	
Custo da Dívida Real*	4,8%
D/(D+PL) (%)	30,0%
PL/(D+PL) (%)	70,0%
Custo do Capital Próprio Real	10,0%
WACC Real (R\$)	8,4%

Fonte: Ideiasnet e Departamento de Análise Prosper * Estimativas Departamento de Análise Prosper

Breve Histórico

A Ideiasnet S.A. tem por objetivo a participação no capital de outras sociedades, empreendimentos e consórcios como sócia, acionista, quotista ou consorciada.

A empresa atua no setor de Tecnologia Mídia e Telecomunicações através da participação em empresas em diversos estágios de desenvolvimento tendo como a principal vantagem de sua estratégia o ganho de sinergia possível entre os diversos segmentos. O compartilhamento de experiências e *know-how* entre as controladas concede benefícios a todas as empresas, permitindo a redução de custos, incremento de receitas, aumento de produtividade e eficiência,...

As atividades da Ideiasnet se iniciaram em abril de 2000, e em junho ela foi a primeira do setor a ter suas ações negociadas na Bovespa. Atualmente, a controladora atua com participação de empresas de *Business-to-business*, *business-to-consumer*, infra-estrutura, *wireless*, desenvolvimento de software e mídia e entretenimento, formando uma cadeia complexa entre as diversas empresas, com projetos que afetam toda a cadeia de desenvolvimento e distribuição. A companhia tem como objetivo ser um dos principais canais de investimento em negócios de seu setor (TMT).

Tabela 7: Composição Acionária

Acionista	Mil ONs	(%)
UBS Prestige	7.711	9,0%
Truetech Participações Ltda	5.694	6,6%
Lorentzen Empreendimentos	6.516	7,6%
Fundos Mercatto	8.034	9,4%
OUTROS	57.683	67,4%
TOTAL	85.638	100,0%

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

O Setor de Tecnologia no Brasil e a Ideiasnet

Principais Empresas do Portfolio Ideiasnet

Padtec - Soluções em estrutura de redes – %IDNT: 34,2%

A receita global de telecomunicações cresceu do ano 2000 até agora 94%, passando de US\$ 1,71 trilhões para US\$ 3,32 trilhões e o esperado para 2010 é que alcance US\$ 4,26 trilhões segundo a *Telecommunications Industry Association*. Isso sinaliza um mercado promissor e demanda superaquecida principalmente por conteúdo na internet, como vídeo on-line, voz sobre IP e dados que exigem cada vez mais capacidade das redes. Há poucos anos atrás a capacidade total de transmissão de uma cidade para outra era a mesma que um único usuário é capaz de receber hoje e a fibra óptica é o único meio de propagação que pode suportar a demanda de tráfego atual e prevista.

A Padtec é líder na fabricação de equipamentos e desenvolvimento na tecnologia de comunicações ópticas DWDM (*dense wavelength division multiplexing*) que parece ser a única capaz de prover banda passante necessária às novas redes de telecomunicações, agindo como uma tecnologia convergente para as redes que demandam banda passante. Os campos de atuação mais promissores para a empresa são: operadoras de telefonia fixa, de TV a cabo, de telefonia celular, integradores de soluções para empresas de energia elétrica, operadoras de redes de armazenamento e redes operadas para o governo.

Dentre os fatores favoráveis a comunicação óptica estão: o aumento de ganhos com aplicativos específicos para Banda Larga que estão sendo lançados diariamente com o HDTV, vídeos conferências e entretenimentos on-line, VOIP cada vez mais usado em telecomunicações, Internet e Vídeo que demanda mais banda e ainda, com o aumento do crédito e do prazo, cresce cada vez mais a estimativa de vendas de PCs e *notebooks* ampliando o número de usuários e também gerando tendência de queda no preço dos serviços.

No Mercado de Capitais, segundo a Yahoo Finance, o valor de mercado do setor de tecnologia dos EUA em Junho de 2005 era de US\$ 4,7 trilhões, no exterior há diversos fabricantes de equipamentos de telecom e as grandes empresas desse setor, juntas representam cerca 75% do mercado total. Isso mostra um setor consolidado e também a importância de ser uma empresa de grande porte. Um dos *drivers* de crescimento do setor senão o mais importante é o número de assinantes de Internet de banda larga no Brasil que vem crescendo significativamente. Em números absolutos o Brasil foi o país da América Latina que mais cresceu em números de usuários entre 2000 e 2007, em percentual 752% de crescimento no período citado, o que demonstra um mercado de enorme potencial.

O mercado internacional, que já possui uma rede óptica maior e mais estruturada também é visto como grande potencial, já que a Padtec é pioneira na tecnologia DWDM, uma tecnologia convergente para as redes que demandam capacidade de transmissão. A empresa também tem um grande foco em P&D para desenvolver novos produtos segundo os padrões internacionais, já que possui como acionista, além da Ideiasnet, o CPqD (Centro de Pesquisas e Desenvolvimento) que era o responsável pelo desenvolvimento da rede Telebrás e, ainda conta com parcerias estratégicas com a Portugal Telecom, Meriton Networks (Canadá), e ECI (Israel), além da Eletronorte no Brasil.

A empresa pretende aumentar as exportações com a implantação de escritórios para pré e pós venda na Argentina, Colômbia e México, foca também em explorar bom relacionamento com clientes chaves como a Telefónica e a Telmex e formar parcerias estratégicas, mantendo ótimo relacionamento com as já existentes. Para se consolidar, a estratégia da Padtec é baseada em desenvolvimentos de produtos e aquisições que resultem em complementaridade tecnológica, além da otimização dos processos, redução do custo de fabricação e financeiro. A empresa quer focar em produtos que reduzem OPEX nas operadoras como: inteligência nos sistemas DWDM e amplo gerenciamento e ter um *road map* consistente com as necessidades de transmissão.

Officer - Distribuidora de Produtos de Informática - % IDNT: 100,0%

A Ideiasnet fez a aquisição de 49,5% do capital votante da Officer em Outubro de 2005 por R\$ 8,79 milhões mediante a emissão de novas ações a preço da época. Em julho de 2007 a Ideiasnet passou a deter 100,0% da empresa adquirindo a participação do antigo sócio, a Tecnoglobal S.A., do Grupo Sonda, pelo montante de R\$ 42,5 milhões em moeda corrente.

A Officer atua no mercado brasileiro de distribuição de produtos de informática (*hardware, software*, componentes e suprimentos), foi uma das pioneiras, já tendo mais do que 15 anos nesse negócio. A companhia vende somente para o mercado nacional, no atacado, e para revendedores de informática e empresas varejistas, sendo considerada pela revista Info Exame a maior distribuidora de produtos de TI do Brasil. A empresa possui mais de 20 mil revendas em sua carteira, sendo que 10 mil ativas (revendedores que efetuaram pedidos nos últimos 90 dias), sua base de clientes é bem pulverizada sendo que o maior deles representa apenas 1,3% da receita da empresa. Comercializa produtos de mais de 40 fornecedores e é a única distribuidora de computadores da Positivo Informática (líder no mercado de *desktops* e *notebooks* no Brasil) para revendas. E ainda, maior distribuidora do Brasil de produtos HP. A Officer tem um atendimento via *web* de aproximadamente 2,5 mil revendedores que utilizam a Internet como único canal de compra. A empresa acredita que entre 50% e 60% dos pedidos de compra da Officer nos 9M07 tenham sido feitos diretamente pela internet. A operação de logística é terceirizada desde os centros localizados em Cajamar, na Grande São Paulo, e em Porto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul, até a entrega dos produtos. Visando aumentar seu mercado de distribuição, a Officer abriu recentemente esse centro em Porto Alegre e já estuda a abertura de novos centros de distribuição em outras regiões do Brasil.

As estratégias da empresa são: o bom atendimento aos revendedores e fornecedores, o aumento da linha de produtos oferecidos, a expansão geográfica no Brasil visando estar mais próximo do cliente, a disponibilização de serviço de valor agregado para os revendedores e o aumento do giro de estoque. Além de produtos de informática, a Officer está diversificando seu portfólio para produtos de suprimento para escritório e eletro-eletrônicos.

A Officer está desenvolvendo novos Serviços como: *Click-shop*, modelo de compra com um baixo custo operacional que permite reduzir significativamente as despesas, uma vez que a operação é centralizada (distribuidora – *web* – consumidor final) e serviço de SFA (*Sales Force Automation*), vendas automatizadas.

Os principais *drivers* de crescimento da companhia são os seguintes:

Diminuição do mercado cinza: Segundo o IDC, o *Market share* do mercado cinza vem diminuindo consideravelmente nos últimos anos. Em 2004, das aproximadamente 4 milhões de unidades vendidas, 76% (mais de 3 milhões) vieram do mercado cinza. Em 2005, o *share* deste mercado caiu para 69% e, no ano seguinte, para 51%. A estimativa é que em 2007, pela primeira vez, o mercado oficial, com 58% de *market share*, tenha ultrapassado o mercado cinza, com 42%. Espera-se que o mercado cinza continue perdendo espaço, com o governo continuando atuar com medidas que fomentem a inclusão digital via medidas que beneficiam o mercado oficial. A Officer é obviamente afetada de maneira positiva pelo avanço do mercado oficial, pois aquece a demanda por seus produtos, tanto softwares quanto hardwares, negociados por este mercado.

Medidas governamentais pró-inclusão digital: O Governo tem incentivado a inclusão digital através de vários programas e medidas, no país inteiro, com parcerias entre várias entidades públicas e privadas. Destaque para o programa Computador Para todos, que isenta de PIS/COFINS os computadores de baixo custo, e os financia com parcelas de R\$ 50,00.

Condições Macroeconômicas: A atual taxa de câmbio, com o real valorizado frente ao dólar, favorece os produtores de hardwares, que podem vender seus produtos a preços mais competitivos, e assim atingir maior parcela da população. Aliado à abundância de crédito no mercado e prazos alongados, este fator contribui para o aquecimento da demanda por produtos de informática, e conseqüentemente, por serviços da Officer.

Aumento do número de PCs: Todos os itens supracitados influenciam no aumento de venda de PCs. A elevação no número de negócios relacionados à informática invariavelmente afeta a demanda pelos serviços da Officer, que, conforme acreditamos encontra-se em posição privilegiada para capturar considerável fatia desse mercado em expansão. Importante destacar que segundo o IDC no ano de 2007 foram vendidos mais de 10,7 milhões de PC's, tornando o Brasil o 5º país no mundo em venda de computadores. O ano de 2007 foi o primeiro ano com vendas maiores de PC's que de televisores no país, mas mesmo assim a penetração de computadores no Brasil ainda é significativamente a outros países da América Latina.

Softcorp - Revenda de Produtos de TI para o mercado corporativo - %IDNT: 97,0%

A Softcorp atua na área de revenda de *hardware* e *software* e serviços para pequenas e médias empresas brasileiras. A empresa foca em baixos níveis de estoque, relacionamento diferenciado com fabricantes distribuidores e clientes e cobertura nas principais cidades do Brasil. Como a empresa tem atuação em diversas linhas de produtos, consegue realizar um *cross-selling* e ter uma maior fidelização de seus clientes. A Softcorp tem acesso a um “estoque virtual” que reduz muito sua necessidade de manter estoque, permitindo que uma mercadoria estocada seja entregue no mesmo dia da sua compra, quando feita na cidade de São Paulo.

Em 2006, a Softcorp tornou-se a única revenda no Brasil qualificada tanto como *Large Account Reseller – LAR* para Microsoft quanto como *Value Added Reseller - VAR* da HP. A empresa possui matriz em São Paulo e filiais no Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Espírito Santo e Recife. Recentemente, a revendedora ampliou a sua atuação através de representantes regionais, em Joinville, Ribeirão Preto, Salvador, Brasília, Fortaleza.

Com seu próprio *website*, a empresa tem um aumento nas vendas sem elevação de custos. Seus principais produtos e serviços são: *software*, acessórios, *hardware*, *networking* e suprimentos. A maior parte das receitas da Softcorp é proveniente de vendas de *software*, em especial de produtos Microsoft. E ainda, a empresa oferece soluções de suporte técnico *on-line* ou sob demanda. A estratégia da Softcorp se baseia no aumento de vendas através do ganho de escala proporcionada pelo desenvolvimento do *website* da revendedora, na consolidação do mercado através de aquisições; e no aumento da cobertura geográfica através de presença local.

Spring Wireless - Soluções de mobilidade corporativa - %IDNT: 10,8%

A Spring Wireless oferece soluções de mobilidade corporativa, compreendendo o desenvolvimento de *software* para automação de força de vendas, aplicações voltadas para *mobile banking* e *mobile payment* e gerenciamento de serviços de voz e dados para clientes corporativos.

A Spring Wireless tem clientes no Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Venezuela, Estados Unidos, Rússia, Portugal e Argentina. O Brasil representa a maior parte das receitas da companhia. Os clientes estão separados nas divisões: *Consumer Products*, *Government*, *Financial Services*, *Pharmaceuticals* e Telecom e *Utilities* e as principais características da Spring Wireless são: o desenvolvimento de *software* de acordo com a necessidade de cliente; produtos e modelos adaptáveis ao mercado internacional; e produtos compatíveis com diversas plataformas tecnológicas e dispositivos *wireless*. A empresa busca uma maior expansão internacional.

Pini – Editora do setor de construção civil - %IDNT: 31,1%

A Pini foi fundada em 1948 e hoje é a maior Editora técnica do país no segmento de construção civil, com foco em mídia e tecnologia. Na área de mídia, a empresa comercializa anúncios publicitários, assinaturas, distribuição de *softwares*, livros, materiais técnicos, CDs-ROM e DVDs. A empresa possui grandes parceiros neste setor, como Gerdau, Arcelor, Votorantim, Amanco, Braskem e CSN. A PINI atua também na área de soluções tecnológicas, banco de dados especializados e soluções de *e-business*. Tudo isso direcionado para profissionais do ramo de construção civil, como arquitetos, engenheiros, construtores, etc.

ILogística – Prestação de serviços de logística e comércio eletrônico - %IDNT: 34,6%

A empresa nasceu em 2000 a partir de uma divisão da Officer distribuidora, ficando encarregada pela área de logística. O portfólio de serviços oferecidos vai desde a administração dos pedidos via call center e internet até o suporte, passando pela armazenagem, embalagem, cobrança, logística reversa (devoluções, reembolsos, etc), distribuição e treinamento de RH. Seus principais parceiros são SAMSUNG STORE e Oregon.

Automatos – Gestão de Infra-estrutura de TI - %IDNT: 19,0%

A Automatos gerencia Desktops e servidores no mundo inteiro. Com sede em Atlanta, nos Estados Unidos, além de ter negócios no Brasil, a empresa está presente também na Austrália, Cingapura, Índia, Tailândia, China, México, Indonésia, entre outros. A estratégia da empresa foca na agilidade dos processos – a instalação de seus serviços é feita de forma quase imediata - e confiabilidade do cliente – não gerando custos fixos, o cliente paga apenas pelos serviços utilizados e tem a opção de cancelar a assinatura sem ônus algum.

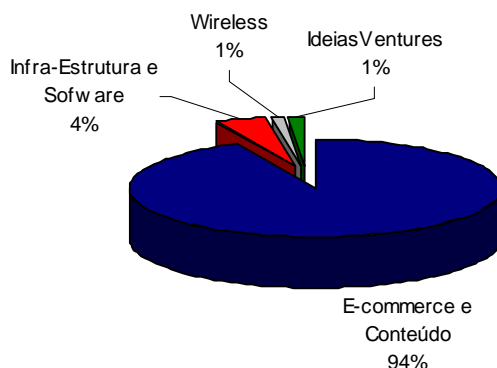
Comentários de Resultados 3T07

Para o 3T07 relatado nesta sessão, considera-se o resultado consolidado proporcional das participações da Ideiasnet nas várias empresas que ela investe. Consideram-se também os resultados pró-forma, ou seja, como se as participações da Ideiasnet no 3T06 fossem as mesmas no 3T07, mesmo se a companhia vendeu ou comprou participações nesse intervalo de doze meses.

A Ideiasnet divulga seus resultados em quatro segmentos, que seguem abaixo:

- Ecommerce e Conteúdo – onde se destacam Officer e Softcorp
- Infra-Estrutura & Software – onde se destaca a Padtec e Autômatos.
- Wireless – com destaque especial para a Spring Wireless
- IdeiasVentures – onde se destacam iMusica e Bolsa de Mulher.

Gráfico 1: Participação dos segmentos na Receita Líquida (3T07)



Fonte: Ideiasnet e Análise Prosper

A receita líquida da Ideiasnet no 3T07 foi de R\$196,5 milhões, superando em 24% a receita líquida do mesmo período de 2006. O segmento mais representativo da empresa, E-commerce e conteúdo, cresceu 22% em relação ao 3T06, com uma receita líquida de R\$ 183,1 milhões. O segmento IdeiasVentures, que engloba as investidas da empresa em Venture Capital, apesar de ser relativamente pequeno comparado com o tamanho da empresa, foi o que mais cresceu no período, saindo de uma receita líquida de R\$ 1,1 milhão no 3T06 para R\$ 2,9 milhões no 3T07, conferindo um crescimento de 172% na receita líquida do setor.

O lucro bruto no terceiro trimestre do ano foi de R\$ 34,5 milhões, 46% maior do que o mesmo período de 2006 (R\$ 23,6 milhões), dos quais R\$ 26,2 milhões são do segmento de E-commerce e conteúdo, que cresceu 42% em relação ao mesmo período do ano anterior. O segmento IdeiasVenture, com um lucro bruto de R\$1,4 milhões, teve um crescimento de 180% comparado com 3T06. O segmento de Infra-estrutura e software, segundo mais representativo da Ideiasnet, teve um lucro bruto de R\$ 6,1 milhões no período, com um crescimento de 41%.

A empresa apresentou no período, um lucro líquido de R\$ 1,1 milhão, 35% menor em relação ao 3T06. O EBITDA do 3T07 de R\$ 4,5 milhões foi 29% inferior ao do 3T06. As margens, Líquida e EBITDA em 2007, foram respectivamente 0,5% (0,5 p.p. a menos do que no 3T06) e 2,3% (1,7 p.p. a menos do que no 3T06). O segmento E-commerce e Conteúdo teve um lucro líquido de R\$ 0,371 milhão, 76% inferior em relação a 2006. O EBITDA do segmento ficou em R\$ 2,3 milhões diminuindo 49% quando comparado a 2006, a margem EBITDA caiu 1,7 p.p., de 3% para 1,3% no 3T07. O maior EBITDA foi o do segmento de infra-estrutura e software, com um crescimento de 25% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$ 2,3 milhões no 3T06 para R\$ 2,9 milhões no 3T07. A margem EBITDA desse segmento foi de 33%, a maior entre todos os segmentos da empresa.

Projeções – Base 3T07

DRE - Resultado Combinado Não Inclui IdeiasVentures - R\$ - mm	2006A	2007E*	2008E	2009E	2010E
Receita Infra-Estrutura e Software ¹	17,2	31,1	47,0	71,7	96,3
Crescimento %	100,3%	80,5%	51,2%	52,8%	34,3%
Receita E-commerce e Conteúdo ²	306,2	682,6	818,5	981,5	1.160,7
Crescimento %	36,7%	122,9%	19,9%	19,9%	18,3%
Receita Wireless ³	4,4	5,7	6,9	8,2	9,7
Crescimento %	1,6%	31,2%	20,0%	20,0%	18,3%
Receita Líquida Combinada	327,7	719,4	872,3	1.061,4	1.266,8
Crescimento %	38,4%	119,5%	21,3%	21,7%	19,3%
EBITDA Infra-Estrutura e Software ¹	4,7	9,6	16,7	25,9	35,0
Margem EBITDA %	27,3%	31,0%	35,6%	36,1%	36,4%
EBITDA E-commerce e Conteúdo ²	7,5	10,4	19,5	24,4	30,0
Margem EBITDA %	2,5%	1,5%	2,4%	2,5%	2,6%
EBITDA Wireless ³	0,4	0,9	1,1	1,3	1,5
Margem EBITDA %	9,1%	15,8%	15,7%	15,7%	15,7%
EBITDA Combinado	12,9	21,3	37,7	52,0	67,0
Margem EBITDA %	3,9%	3,0%	4,3%	4,9%	5,3%
Despesas da Holding	3,4	4,7	5,2	5,7	6,2
EBITDA Combinado menos Holding	9,5	16,6	32,5	46,3	60,8
Crescimento %	87,3%	75,4%	95,9%	42,6%	31,3%
Margem EBITDA %	2,9%	2,3%	3,7%	4,4%	4,8%

1 - Padtec e Automatos, 2 - Officer, Softcorp, Pini e I-Logística e 3 - Spring Wireless

* 2007 Pro forma - Considerando como se os aumentos de participações tivessem ocorrido desde o início do ano

Fonte: Análise Prosper e Ideiasnet

Rio de Janeiro

Praia de Botafogo, Nº 228 - 9º andar – Botafogo
andar

Rio de Janeiro – RJ – 22.250-906

Tel: 21 2138 - 8300

São Paulo

Rua Dr. Renato Paes de Barros Nº 750 - 16º

São Paulo – SP – 04530-001

Tel: 11 3706-1600

Equipe Mesa de Operações

Contato Geral (RJ) 21 2138-8400

Marcelo Sharp (Gerente)

marcelo.sharp@bancoprospers.com.br

Adriana Runte

adriana.runte@bancoprospers.com.br

Carla Gallassi

carla.gallassi@bancoprospers.com.br

Fernando Fernandes

fernando.rocha@bancoprospers.com.br

Fernando Torquato

fernando.santos@prosperscorretora.com.br

Francisco Aguiar

francisco.aguiar@prosperscorretora.com.br

Henrique Ferrão

henrique.ferrao@bancoprospers.com.br

Jose Marcos

jose.campos@prosperscorretora.com.br

Jose Moran

jose.veiga@bancoprospers.com.br

Marcelo Rezinski

marcelo.rezinski@bancoprospers.com.br

Miriam Vianna

miriam.vieira@bancoprospers.com.br

Paulo Bello

paulo.lima@bancoprospers.com.br

Rita Cristina

rita.moreno@bancoprospers.com.br

Rosa Maria

rosa.lima@prosperscorretora.com.br

Contato Geral (SP) 11 3706-1600

Marcelino Rodrigues

marcelino.rodrigues@bancoprospers.com.br

Departamento de Análise

André Segadilha, CNPI (Gerente)

andre.segadilha@bancoprospers.com.br

21 2138-8464

Thaissa Braz (Assistente)

thaissa.braz@bancoprospers.com.br

21 2138-8466

Alan Cardoso, CNPI

alan.cardoso@bancoprospers.com.br

21 2138-8465

Luis Gustavo Santos (Assistente)

luis.santos@bancoprospers.com.br

21 2138-8468

Declaração do Analista

O analista responsável pela elaboração deste relatório declara, nos termos do art. 5º da Instrução CVM nº 338/03 que:

I. suas análises refletem única e exclusivamente suas opiniões pessoais e que foram elaboradas de forma independente e autônoma

II. que não mantém vínculo com qualquer pessoa natural que atue no âmbito das companhias cujos valores mobiliários foram alvo de análise no relatório divulgado;

III. que a instituição à qual está vinculado, bem como os fundos, clubes e carteiras de investimentos em valores mobiliários por ela administrados possui participação acionária direta ou indireta, igual ou superior a 1% (um por cento) do capital social da Ideiasnet S.A., que é uma das Companhias cujos valores mobiliários foram alvo desta análise, e está envolvida na aquisição, alienação e intermediação de tais valores mobiliários no mercado;

IV. que não é titular, direta ou indiretamente, de valores mobiliários de emissão da companhia objeto de sua análise, que representem 5% (cinco por cento) ou mais de seu patrimônio pessoal, ou esteja envolvido na aquisição, alienação e intermediação de tais valores mobiliários no mercado;

V. que, tanto o analista como a instituição a que está vinculado, não recebem remuneração por serviços prestados ou apresentam relações comerciais com qualquer das companhias cujos valores mobiliários foram alvo de análise no relatório divulgado, ou pessoa natural ou pessoa jurídica, fundo ou universalidade de direitos, que atue representando o mesmo interesse da companhia;

VI. que sua remuneração ou esquema de compensação do qual é integrante, não está atrelada à precificação de quaisquer dos valores mobiliários emitidos por companhias analisadas no relatório ou às receitas provenientes dos negócios e operações financeiras realizadas pela instituição a qual está vinculado.

Este documento foi realizado pela Prosper S/A Corretora de Valores e Câmbio, e está sendo fornecido a seu destinatário exclusivamente com a finalidade de apresentar informações sobre a(s) empresa(s) e os valores mobiliários de que trata; não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação para aquisição de tais valores mobiliários. As informações utilizadas para sua confecção foram obtidas de fontes públicas primárias ou secundárias, ou diretamente junto à(s) empresa(s), e foram combinadas com estimativas e cálculos feitos pela Prosper S/A Corretora de Valores e Câmbio. Consideramos tais fontes confiáveis e de boa fé, porém as informações não foram independentemente conferidas e nenhuma garantia, expressa ou implícita, é feita sobre sua exatidão ou completude. As informações, opiniões, estimativas e projeções contidas neste documento referem-se à data presente e estão sujeitas à mudança, sem que isto implique na obrigação de sua atualização ou revisão ou de qualquer comunicação com respeito a tal mudança. Eventuais opiniões aqui contidas a respeito da compra, venda ou manutenção de valores mobiliários ou a respeito da ponderação de tais valores mobiliários numa carteira real ou teórica expressam o melhor julgamento dos analistas envolvidos em sua preparação, porém não devem ser tomados por investidores atuais ou potenciais como recomendação para uma efetiva tomada de decisão ou realização de negócios de qualquer natureza.

Em consequência, a Prosper S/A Corretora de Valores e Câmbio, as empresas a ela relacionadas e os analistas envolvidos em sua elaboração não aceitam responsabilidade por qualquer perda direta ou indireta decorrente da utilização do conteúdo deste documento. Ocasionalmente, a Prosper S/A Corretora de Valores e Câmbio, as empresas a ela relacionadas, seus acionistas, diretores e funcionários podem, de acordo com o permitido por lei, possuir posição dos valores mobiliários objeto deste documento ou negociar ou intermediar negociações com tais valores mobiliários ou de outra maneira estar interessados em transações relacionadas a eles.