

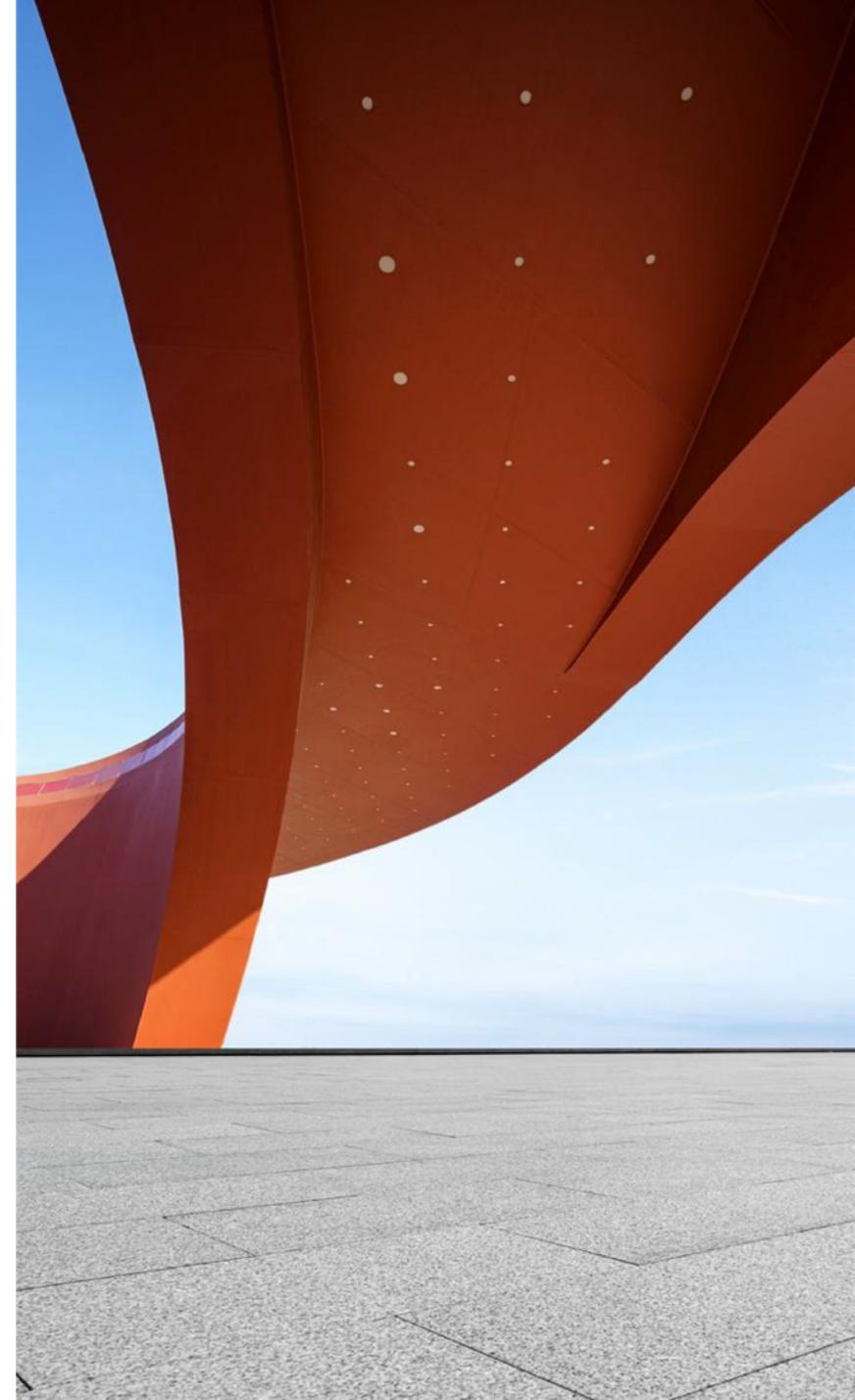
Q EY Private

Guia para abertura de capital

Considerações estratégicas antes, durante e depois do IPO

Abertura de capital

O que é IPO?	03
Por que abrir o capital?	04
▶ Motivações para abertura de capital	05
▶ Estratégias alternativas de financiamento	06
▶ Prós e contras da abertura de capital	07
▶ Fatores críticos de sucesso	08
Onde listar sua empresa?	09
Quando abrir o capital?	10
Quem são os principais envolvidos?	11
Como estruturar o IPO?	12
▶ A jornada de valor de IPO com EY	13
▶ Avaliação da prontidão para o IPO	14
EY Com você até o fim	15
Contatos	16



O que é um IPO?

| Um IPO é a primeira venda de ações de uma empresa ao público e a cotação dessas ações em uma bolsa de valores. Por meio da emissão de novas ações para investidores públicos, permite que a empresa obtenha capital para construir e expandir seus negócios.

As empresas que estiverem totalmente preparadas serão capazes de criar valor e tirar máximo proveito das janelas de oportunidades de um IPO.

As empresas que concluíram um IPO de sucesso sabem que o processo envolve a transformação completa de pessoas, processos e cultura da organização, de uma empresa privada para uma empresa aberta. Preparação é fundamental. Candidatos a IPO de sucesso frequentemente passam dois anos ou mais construindo processos de negócio e infraestrutura, recrutando talentos como executivos e consultores, enfrentando desafios contábeis e de informações financeiras e desenvolvendo os compromissos essenciais do conselho de administração para a abertura de capital. Durante a jornada para se tornar uma empresa aberta, uma organização deve se preparar não apenas para o momento decisivo da cerimônia de IPO - o soar do sino - mas também para toda uma fase completamente nova da vida corporativa após a realização do IPO. Por isso, as empresas mais bem-sucedidas no mercado tratam o IPO como um processo transformador de longo prazo, uma jornada do IPO.

A EY é um membro importante de sua equipe externa de IPO. Nós trabalhamos com empresários e executivos de empresas familiares, empresas scaled up e high-growth, bem como empresas investidas por fundos de private equity (PE) ou venture capital (VC), considerando suas opções estratégicas de financiamento para crescimento, incluindo abertura de capital. Temos profissionais com vasta e comprovada experiência com o mercado de capitais brasileiro e internacional. Nossos profissionais possuem profundo conhecimento sobre a sua indústria, o que nos permite criar equipes interdisciplinares que conduzirão sua empresa antes, durante e após seu IPO e darão suporte a seus planos de crescimento.

Acreditamos que este “Guia para abertura de capital” dará um panorama inicial e listas de verificação das principais fases da abertura de capital sob uma perspectiva global.

Ele é baseado nos conhecimentos da EY de diversas transações de IPO para ajudá-lo a começar sua jornada de valor do IPO, para que você esteja bem preparado para transformar sua empresa privada em uma empresa de capital aberto de sucesso, que entrega resultados consistentes aos seus acionistas. Com uma vasta experiência ajudando empresas a se prepararem, crescerem e se adaptarem à vida como uma empresa aberta, estamos bem posicionados para conduzi-lo em sua jornada para o IPO, fornecendo suporte personalizado e serviços integrados antes, durante e após seu IPO.

Nossos líderes de IPO aqui no Brasil e nossa rede global auxiliarão desde a avaliação de opções estratégicas pré-IPO até a definição do caminho adequado que suporte o crescimento pós-IPO, enquanto antecipam expectativas de diversas partes interessadas – incluindo reguladores, conselho de administração, funcionários, investidores e mídia – ao longo do processo.

Independente do seu mercado ou região, estamos ansiosos para explorar com você as diversas opções estratégicas e cada aspecto de sua jornada de valor para o IPO.

Por que abrir o capital?

| Situações, casos e motivações

Para empresas privadas que buscam levantar capital ou fornecer saídas para seus acionistas, um IPO pode ser um caminho mais vantajoso e uma opção estratégica para financiar o crescimento e ter acesso a grandes investidores. Embora períodos de mercados difíceis venham e vão, as empresas que estiverem totalmente preparadas serão capazes de criar valor e alavancar totalmente as janelas de oportunidade para um IPO, no momento em que se abrirem.

Há muitas situações nas quais empresas começam a avaliar um IPO como uma de suas opções estratégicas. Captação de recursos, saída de acionistas, crescimento, internacionalização e mudanças na indústria são alguns estímulos para estrategicamente considerar seguir com um IPO. Dependendo da parte interessada, uma mistura de situações e motivações pode levar a considerações iniciais de um IPO.

Alguns casos típicos de IPO são:

- ▶ Empresas high-growth: para financiar inovação, crescimento, aquisições e internacionalização.
- ▶ Empresas investidas por fundos de PE e VC: como uma forma de saída e de financiar o crescimento de empresas do portfólio.
- ▶ Empresa familiar – a empresa: para levantar capital externo e melhorar a governança corporativa.
- ▶ Empresa familiar – o proprietário: para desenvolver valores, diversificar riscos e para planejamento sucessório.
- ▶ Empresas scale-up: para atrair talentos e incentivar a administração.
- ▶ Conglomerados: para cisão e para maximizar valores de diferentes negócios.
- ▶ Entidades estatais: para acessar o mercado de capitais e melhorar a governança corporativa.

Alguns casos típicos de IPO são:

Empresa em forte crescimento	PE ou VC: pressão por saída e maturidade	Tendências De consolidação	IPO de concorrentes
Liderar e inovar	Pioneira e disruptora da indústria	Próxima geração ou sucessor	Nova receptividade e conscientização pública



| Motivações para a abertura de capital

“

O melhor motivo para abrir o capital não é a saída. Não é ter a experiência de abertura de capital. É porque é o passo certo no caminho pelo qual você está conduzindo sua empresa.

Cofundador de uma empresa farmacêutica

Para muitas empresas que começam a considerar a abertura de capital, a pergunta crucial é: um IPO pode ser o próximo passo certo?

A preparação começa com uma avaliação criteriosa dos prós e contras de um IPO, do potencial uso dos recursos e a análise de alternativas, o que está em linha com as primeiras perguntas de investidores em uma apresentação de IPO (road show): por que você vai abrir capital e como serão usados os recursos advindos do IPO? Responder essas perguntas fundamentais é crucial para o sucesso de um IPO.

Uma listagem bem-sucedida pode ajudar sua empresa a conseguir acesso ao financiamento para concluir uma aquisição estratégica, criar oportunidades para expandir os seus negócios em novos mercados ou fornecer uma oportunidade de saída para o seu PE ou outros investidores. Além disso, ela também pode melhorar a percepção do seu negócio e de sua marca por clientes, fornecedores e funcionários.

Embora nem todos os negócios sejam apropriados para a vida pública, para muitas empresas privadas em rápido crescimento um IPO pode ajudar a obter o capital necessário para acelerar o crescimento e alcançar liderança de mercado.

Motivações para a abertura de capital

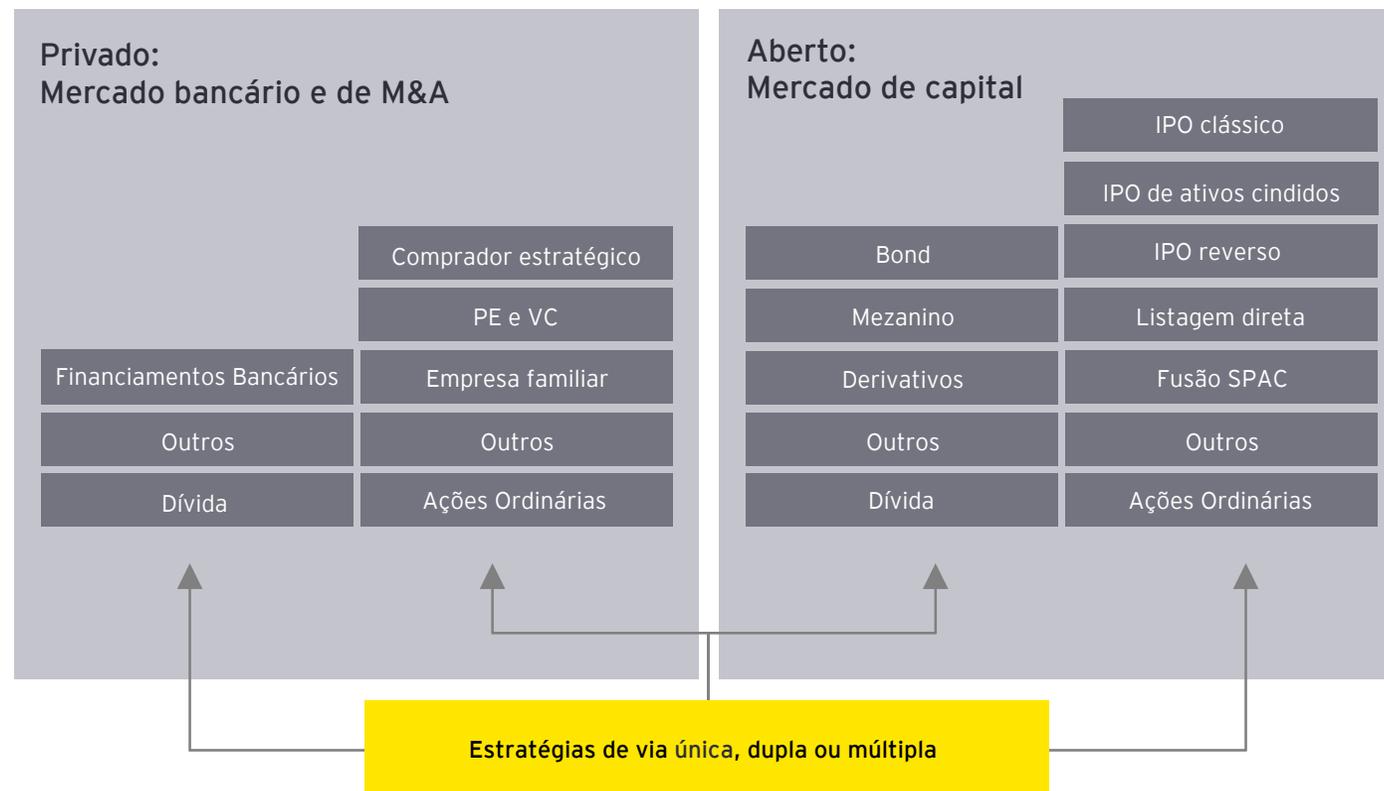




Em vez de um IPO, você tem uma estratégia de financiamento alternativa?

É difícil garantir que as condições do mercado serão adequadas quando a preparação for concluída. Para ajudar a garantir que a opção adequada esteja disponível no momento crucial, cada vez mais empresas estão adotando uma abordagem de via dupla ou múltipla, pelas quais buscam uma venda para comprador estratégico ou outra fonte de financiamento, ao mesmo tempo em que se preparam para um possível IPO. A abordagem de via múltipla lhes permite manter suas opções abertas durante o processo de preparação, caso a janela do IPO se feche durante esse processo, que por vezes é longo. Assim, empresas bem-sucedidas têm um Plano B e, muitas vezes, um Plano C (por exemplo, buscam ao mesmo tempo um IPO, uma venda estratégica, uma sociedade de propósito específico (SPAC) ou refinanciamento da dívida).

Se os mercados de capitais estiverem voláteis com valorizações decrescentes (com fechamento de janelas de IPO) e se for possível esperar, você pode optar por postergar até que as condições de mercado melhorem. É imprescindível ter flexibilidade para executar estratégias de financiamento alternativas, caso o IPO não ocorra ou precise ser adiado. Nesse meio tempo, caso os recursos captados de outras fontes possam ser usados para aumentar o potencial de crescimento da empresa, o valor da empresa pode subir.



Escolha de opções, instrumentos financeiros e estratégias de via múltipla

Prós e contras da abertura de capital

Empresas com desempenhos superiores consideram os benefícios da abertura de capital em relação às desvantagens, bem como em relação aos objetivos da empresa e dos acionistas.

Prós

- ▶ Acesso eficiente a mercados de capitais para obter recursos por meio de ofertas de capital próprio e títulos de dívidas com melhores oportunidades de financiamento futuro.
- ▶ Flexibilidade para negociar ações de alta liquidez e valorização diária.
- ▶ Ações funcionando como uma nova moeda líquida para M&A.
- ▶ Maior atenção, maior reconhecimento da marca e prestígio junto aos clientes e fornecedores.
- ▶ Possibilidade de comparar as operações com outras empresas de capital aberto da mesma indústria.
- ▶ Potencial para diversificar riqueza do lado do acionista.
- ▶ Aumento da capacidade de atrair, reter e recompensar funcionários valiosos, como empresa listada na bolsa.
- ▶ Oportunidade de vincular e incentivar profissionais-chave com planos de incentivo de longo prazo.

Contras

- ▶ Manter menor participação acionária na empresa.
- ▶ Distração da gestão do negócio.
- ▶ Maiores exigências relacionadas a transparência e divulgação.
- ▶ As demandas quanto a divulgações periódicas.
- ▶ Custos iniciais do IPO e custos recorrentes para manter o status de empresa listada.
- ▶ Novos investidores com direito a voto.
- ▶ Pressão para cumprir suas promessas e o ônus de lidar com as expectativas dos acionistas.
- ▶ Requisitos de governança corporativa mais exigentes.
- ▶ Escrutínio e supervisão por órgãos reguladores de forma intensa e contínua.

Fatores de sucesso na preparação do IPO

Constatamos que as empresas com IPOs bem-sucedidos:

Avaliam opções de captação de capital

- ▶ Comece cedo com uma discussão holística sobre opções estratégicas oferecidas pelo mercado de capitais e considere uma série de alternativas de saída e financiamento em uma avaliação da prontidão para um IPO.
- ▶ Considere uma abordagem em várias vertentes e o número crescente de estratégias para captação de capital – incluindo IPO, uma venda estratégica a um comprador ou investidor financeiro estratégico (PE/VC).
- ▶ Preserve a flexibilidade optando por se preparar antecipadamente para um IPO, permitindo que você esteja pronto para ajustar prazo e preço, além de estar preparado para janelas de IPO mais curtas.

Preparam-se antecipadamente

- ▶ Considere o IPO como um processo transformador e não apenas como um evento de financiamento. Comece com uma avaliação holística de prontidão para o IPO como um primeiro passo, preferencialmente de 12 a 24 meses antes do IPO.
- ▶ Inicie o processo de prontidão para o IPO com antecedência suficiente para que sua empresa atue e opere como uma empresa de capital aberto por, no mínimo, um ano antes do IPO.
- ▶ Reúna a equipe certa de consultores externos e dedique recursos internos significativos para a equipe e o processo de IPO. Monte uma equipe administrativa de qualidade, infraestrutura financeira e corporativa robusta, governança corporativa e estratégia de relação com investidores (RI) para atrair os investidores certos.
- ▶ Implemente uma abordagem robusta e disciplinada para avaliar o desempenho não financeiro das empresas, como a governança ambiental, social e corporativa (ESG).

Abordam as preocupações dos investidores

- ▶ Reconheça a necessidade de uma melhor governança corporativa, recrutando membros qualificados e independentes para o conselho de administração, aperfeiçoando controles internos e formando um conselho fiscal qualificado.
- ▶ Ajuste suas operações internas por meio da gestão de capital de giro, risco regulatório e racionalização da estrutura corporativa.
- ▶ Demonstre comprometimento com os valores e a cultura ESG.
- ▶ Desenvolva a capacidade de atender às novas normas de divulgação financeira e aos regulamentos da comissão de valores mobiliários.

Abordam as preocupações dos investidores

- ▶ Investidores baseiam suas decisões de investimento em IPO em fatores financeiros, principalmente os índices de dívida sobre capital próprio, receitas, retorno sobre o patrimônio (ROE), rentabilidade e lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA).
- ▶ Investidores baseiam, em média, 40% de suas decisões de investimento em IPO em fatores não financeiros, como a qualidade de gestão, estratégia corporativa e execução, força da marca, eficácia operacional e governança corporativa.
- ▶ Concentre-se na lucratividade e nos fluxos de caixa ou articule um caminho claro para obter lucratividade e um equity story convincente apoiado por um sólido histórico de crescimento que diferencie sua empresa de seus pares, enquanto maximiza o valor para acionistas.

Quais são os principais fatores de sucesso de um IPO para os investidores institucionais?

Os investidores decidirão se compram as ações do seu IPO ou não. É por isso que a EY recomenda que você analise seu IPO da perspectiva de um investidor institucional. Investidores institucionais impulsionam os preços das ações e incluem fundos mútuos, fundos de hedge, bancos, seguradoras, fundos de pensão, entidades corporativas de maior porte e outros intermediários financeiros corporativos.

Com base em nossa experiência, os fatores de sucesso de um IPO mais importantes para os investidores são:

1. Equipe administrativa sólida
2. Equity story convincente
3. Precificação justa
4. Boa governança corporativa
5. Estar “pronto para o IPO”, para atender aos requisitos do mercado de capitais e às expectativas dos investidores
6. ESG integrado à estratégia de negócio



Onde listar sua empresa?

Avaliação da EY sobre destino do IPO: encontrando o mercado certo

Você já escolheu a bolsa de valores e opção de listagem certas?

Selecionar o mercado, a bolsa de valores e o segmento de listagem certos permite que você determine os requisitos regulatórios que sua empresa terá que cumprir. Na preparação para abrir o capital, as estruturas internas de sua empresa precisam ser analisadas e preparadas para os requisitos relevantes. Essas medidas são essenciais para manter o perfil de uma empresa listada e atender aos requisitos dos investidores e órgãos reguladores.

O relatório Tendências Globais de IPO da EY mostra que, em uma média de longo prazo, mais de 90% das entidades listam suas ações nas bolsas de valores domésticas, embora possam negociar e vender ações para investidores estrangeiros como parte de sua oferta global de venda de ações.

Onde listar? Mercado, bolsa de valores e segmento de listagem - qual é a melhor opção?

Empresas podem escolher entre diversas bolsas de valores e opções de listagem em todo o mundo. Além do mercado doméstico, há três mercados significativos para empresas que desejam abrir o capital fora, a saber: Américas, Ásia-Pacífico e EMEIA. Cada região possui fusos horários, cultura, moedas e economias distintas.

As perguntas a serem consideradas são: faz sentido abrir o capital e realizar a listagem principal no país de constituição e de principais operações de sua empresa? Ou você deve procurar outros mercados? Obter as respostas para essas perguntas pode ser um desafio complexo – principalmente, se houver benefícios estratégicos em listar sua empresa longe de seu mercado doméstico. Por exemplo, é possível que uma listagem no exterior atraia a atenção dos consumidores para os produtos de sua empresa e aumente a exposição na mídia. Isso pode facilitar o acesso a novos mercados e beneficiar as operações de seu negócio. Ou um mercado de ações e um pool de investidores do exterior darão à empresa uma avaliação mais alta.

A avaliação da EY sobre destino do IPO oferece orientação sobre os fatores que requerem uma análise cuidadosa, dando suporte a uma abordagem estruturada de avaliação desses aspectos, considerando as diferentes perspectivas das partes relacionadas no IPO. Argumentos sobre o porquê de listar no exterior podem ser categorizados em quatro áreas:

- ▶ Estratégias de negócio e de go-to-market
- ▶ Valuation e apetite dos investidores
- ▶ Ambiente de conformidade regulatória
- ▶ Custos iniciais e recorrentes



Quando abrir o capital?

| Navegando na janela de oportunidade

Você pensou sobre o momento certo para o IPO?

A análise de momento do mercado é um dos principais fatores de sucesso de um IPO. Se programado corretamente, o preço do IPO não apenas oferece uma valorização ideal à empresa, mas também fornece aos investidores do IPO a maior alta em seus investimentos nos meses e anos após o IPO.

Empresas se preparando para a abertura de capital têm muito a considerar: a solidez e a flutuação dos mercados de capitais, indicadores econômicos atuais e o desempenho da empresa. Mesmo em uma economia difícil, empresas cujos desempenhos superam o mercado, em geral, se preparam antecipadamente para sua jornada transformadora de IPO, para que estejam prontas para um lançamento rápido quando as janelas para o IPO estiverem abertas.

Para capturar as oportunidades, as empresas devem comunicar expectativas de prazo realistas a toda a equipe do IPO - administração, membros do conselho, consultores externos e outros.

Empresas de alto desempenho têm uma equipe e planos de trabalho implementados para explorar outras saídas, como estratégias alternativas ao IPO, especialmente em mercados instáveis, embora os IPOs sejam geralmente vistos como a melhor forma de obter acesso a capital, visibilidade e credibilidade.

Qual é o melhor momento para abrir capital?

A janela de oportunidade para um IPO pode ser difícil de prever, uma vez que impactos externos ocorrem repentinamente, sem nenhum anúncio ou aviso. Mercados de capitais globalizados e interligados reagem a muitos imprevistos internacionais. Por esse e outros motivos, é necessário ter estratégia e diligência antes de abrir o capital. Determinar o melhor momento (e local) para a transação requer trabalho em equipe e comprometimento, e as empresas que avaliam isso com base em considerações quantitativas e qualitativas têm uma vantagem competitiva.

As considerações quantitativas incluem valuation da empresa, índices de volatilidade da bolsa de valores e do mercado, enquanto os fatores qualitativos podem ser o cenário geopolítico global ou regional, as expectativas do mercado sobre as políticas governamentais e o sentimento dos investidores.

Outras considerações que precisam ser examinadas incluem os mercados específicos em que a empresa opera, o desempenho de empresas comparáveis e se os investidores estão receptivos a novas emissões em seu setor.

Quem são os principais envolvidos?

Em sua jornada para abrir o capital, seu sucesso depende muito do trabalho em equipe coordenado entre a administração interna e a equipe de consultoria externa.

Sua equipe administrativa é experiente e possui histórico de IPO?

A construção de uma equipe forte começa pelo topo. Investidores observarão a articulação e a execução da visão e da estratégia de negócio da empresa pelo Diretor Executivo (CEO), ao passo que o Diretor Financeiro (CFO) provavelmente estará focado nas relações com investidores em uma empresa de capital aberto. O ideal é que a empresa inclua executivos que tenham experiência em gestão de empresas de capital aberto ou com IPOs.

Outra prática importante adotada por empresas que realizam o IPO é incluir a gestão de projeto no processo de prontidão para o IPO. Elas frequentemente formalizam um departamento de gestão de projetos (PMO) que fica responsável pela organização, pelo planejamento e pelo monitoramento do processo e cronograma do IPO, mitigando assim os riscos e aumentando a probabilidade de sucesso. O PMO do IPO também pode garantir que a administração não se distraia e permaneça focada na gestão das operações da empresa, enquanto o trabalho de preparação para o IPO continua nos bastidores.

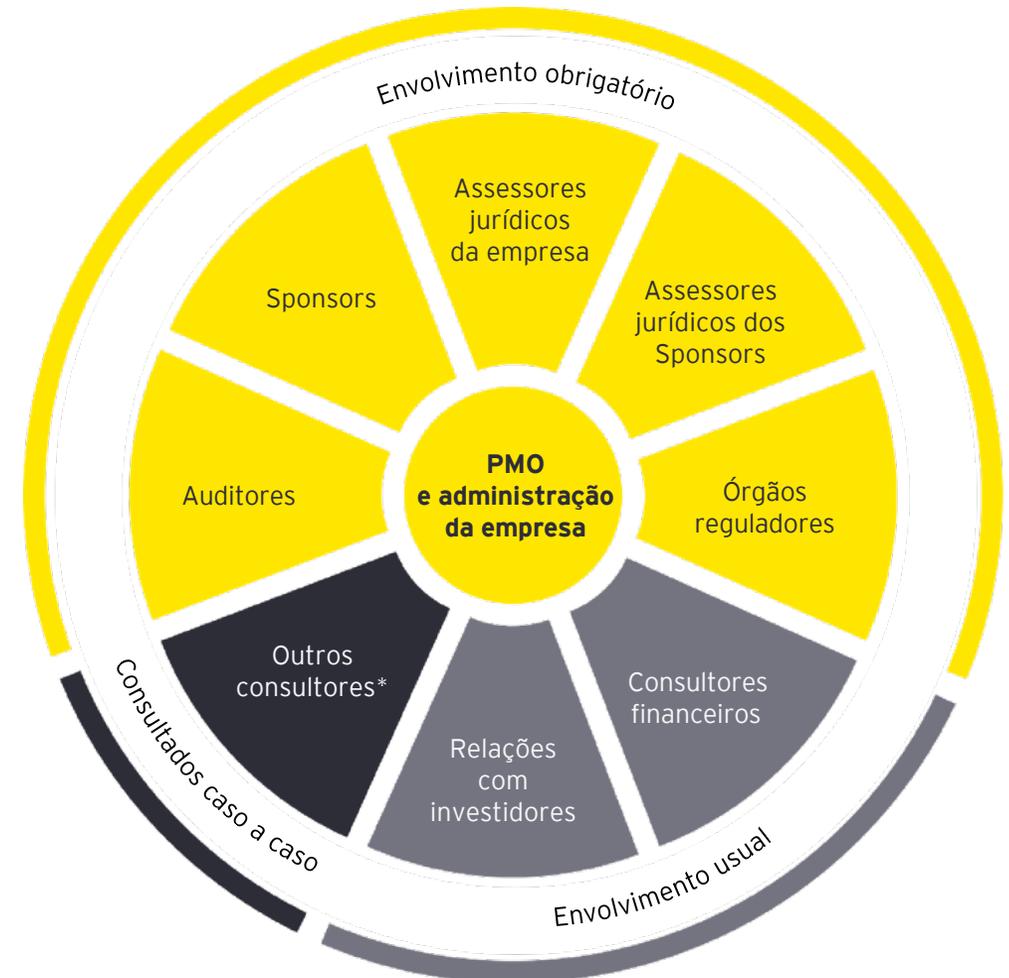
Monte a equipe externa ideal para o IPO (bancos, advogados, auditores, relação com investidores e outros consultores)

Seus consultores externos precisam ser profissionais altamente capacitados com vasta experiência em IPOs, contatos e conhecimento do setor.

É muito importante selecionar e montar uma equipe de consultoria de IPO de qualidade. Comece a montar sua equipe de consultoria muito antes de seu lançamento previsto. Consultores profissionais e experientes serão capazes de ajudá-lo a se preparar para o IPO, para cuidadosamente transformar seus negócios, apresentá-lo aos investidores certos, ajudá-lo a vender sua história e, principalmente, atribuir um valor ao seu negócio que reflita sua posição e seu potencial. Mesmo fazendo tudo isso corretamente, o IPO ainda será trabalhoso, mas uma equipe coesa pode ajudá-lo a obter ótimos resultados.

Após o IPO, como uma empresa de capital aberto, seus consultores profissionais podem ajudá-lo a continuar melhorando a gestão de risco e os controles internos sobre suas operações, financial reporting and compliance.

Principais equipes internas e externas



*Como fiscal, contábil, de controles internos, cibersegurança, gestão de risco, ESG.

Como estruturar o IPO?

| Processo do IPO e jornada de valor do IPO com a EY

Na EY, nós chamamos isso de jornada de valor do IPO, que adota a filosofia de que o evento do IPO não é o objetivo final, mas uma ocasião memorável que impactará sua organização por muito tempo após a transação efetiva. A jornada de valor normalmente começa, pelo menos, 12 a 24 meses antes do IPO e vai bem além dele. Portanto, embora um IPO deva ser um momento decisivo na vida de uma empresa, líderes de mercado não tratam um IPO como uma simples transação financeira única. Ao contrário, eles reconhecem o próprio evento do IPO como apenas um marco determinante em uma transformação complexa de uma empresa privada para uma empresa de capital aberto.

Mesmo quando a conjuntura financeira não é ideal para a captação de financiamento, pode ser um bom momento para se planejar e preparar para um IPO ou qualquer outra transação estratégica. Enquanto esperam os mercados assentarem, executivos podem embarcar na jornada de valor do IPO. As empresas que passam por uma transformação efetiva para se prepararem para o IPO, durante tempos incertos, estarão mais bem posicionadas para aproveitar a melhoria nas condições do mercado de capitais.

Na jornada transformadora do mundo privado para o mundo dos mercados de capitais, haverá inúmeros desafios de liderança. Cabe ao CEO e aos executivos sêniores encontrarem o equilíbrio certo entre a execução da transação do IPO e a gestão das operações diárias da empresa. Em vez de apenas perguntar se os mercados estão prontos para recebê-lo, a pergunta principal que você deve fazer ao entrar no mercado de capitais é:

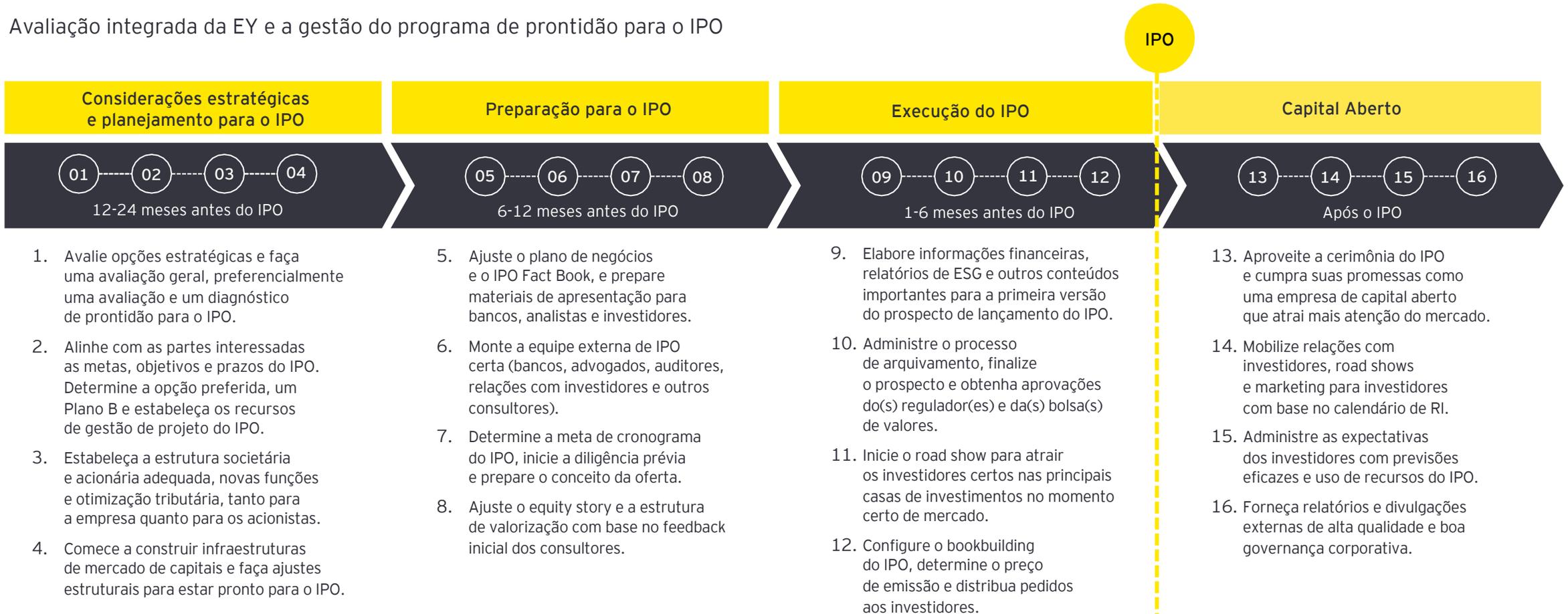
Estamos preparados para cumprir o que prometemos?

Esta jornada de valor do IPO descreve os 16 passos principais – desde a etapa de abertura de capital à etapa de capital aberto, começando com as considerações estratégicas iniciais e a fase de planejamento do IPO, passando pela fase de preparação para o IPO, até a execução do IPO e pós-IPO.



A jornada de valor do IPO

Avaliação integrada da EY e a gestão do programa de prontidão para o IPO





Avaliação da prontidão para o IPO: preparando-se para o IPO

Você está preparado?

Assim que decidir abrir seu capital, você precisará mapear todos os passos necessários. Preparação e planejamento prévios são fundamentais. Esteja preparado para dar o pontapé na execução quando a janela de oportunidade do IPO se abrir. Preparar-se para o IPO da forma correta significa implementar mudanças em todo o negócio, na organização e na cultura corporativa. Empresas de capital aberto estão sujeitas a mais exigências referentes a divulgação, transparência, conformidade, crivo de órgãos reguladores, investidores e analistas e à responsabilidade de cumprir as promessas.

Para começar o processo de planejamento e preparação para o IPO “com o pé direito”, a avaliação de prontidão para o IPO feita pela EY é uma abordagem estruturada desenvolvida para guiar uma empresa, da execução bem-sucedida de um IPO até uma estreia forte no mercado. Empresas bem-sucedidas começam a se preparar de 12 a 24 meses antes do IPO - em muitos casos, com uma avaliação de prontidão para IPO.

Quais são os objetivos e os valores da avaliação de prontidão para o IPO?

A avaliação foi desenvolvida para guiar sua empresa durante uma transformação bem-sucedida da condição de empresa privada para empresa de capital aberto. Executivos também querem entender mais sobre as “medidas que importam” - o que é necessário para vencer nos mercados de capitais. Os objetivos típicos são:

1. Definir um cenário base para o IPO, que possa ser usado como uma informação importante para a avaliação.
2. Identificar as lacunas de prontidão para o IPO e avaliar os esforços necessários para se preparar.
3. Treinar as pessoas-chaves sobre as principais práticas e requisitos regulatórios do IPO.
4. Priorizar as lacunas no plano de trabalho de um IPO.

Os valores percebidos na realização de uma avaliação de prontidão para o IPO incluem:

- ▶ Economia de custos por meio da transparência sobre como se preparar para um IPO. Em uma abordagem integrada, a avaliação ajuda acionistas e gestores a mapearem quais mudanças organizacionais são necessárias antes de uma oferta.
- ▶ Economia de tempo devido a percepções valiosas sobre as principais práticas de IPO.
- ▶ Uma avaliação de prontidão para o IPO ajuda a decidir quais opções são mais adequadas para suas estratégias e objetivos, de forma que promovam um cenário base de IPO e construam o plano para a preparação para o IPO.
- ▶ Aumento da segurança em transações em mercados imprevisíveis de IPO. A equipe certa, a história certa, o momento certo e o preço certo são fundamentais para o sucesso. A EY vê todo IPO como transformador - isso deve ocorrer ao longo do tempo e de forma estruturada para maximizar o valor da transação. Este é um passo importante no ciclo de vida dos negócios que servimos. A prontidão para o IPO fornecerá flexibilidade de tempo e ajudará a garantir uma estreia forte no mercado de capitais.
- ▶ O processo ajuda a avaliar se sua empresa está pronta para atender às expectativas dos acionistas e do mercado pós-IPO.

O workshop de avaliação de prontidão para o IPO da EY pode incluir até oito módulos personalizados para suas necessidades específicas.



Avaliação integrada da EY e gestão do programa de prontidão para o IPO.

Qual é o escopo e o processo da avaliação de prontidão para o IPO?

Nossa avaliação de prontidão para o IPO é um processo de três etapas e normalmente começa com um workshop de avaliação de prontidão para o IPO. Nossa avaliação cobre todas as áreas específicas do IPO: estratégia, estruturas, tributos, finanças, sistemas internos, funções, liderança e cronograma. Trabalhamos ao seu lado para identificar e debater quaisquer lacunas que precisem ser preenchidas em sua jornada de valor do IPO. Também, discutimos considerações de financiamento estratégico e desenvolvemos uma estrutura-alvo inicial e um cenário base para o IPO alinhados aos seus objetivos. A metodologia da EY de avaliação de prontidão para o IPO pode incluir até oito módulos personalizados para suas necessidades específicas.

Na segunda etapa, comparamos a estrutura-alvo com a estrutura atual para identificar as lacunas. Analisamos essas lacunas mais detalhadamente em workshops de acompanhamento individual e explicamos o tempo, o conteúdo e os recursos necessários para preenchê-las. Esses resultados são, então, usados para desenvolver o plano de trabalho que precede a opção de vias múltiplas ou IPO.

Por fim, o relatório de avaliação de prontidão define a estratégia que cria a base para novos debates e pontos de verificação da prontidão de vias múltiplas. Ele apresenta as lacunas entre a situação atual e a situação desejada de prontidão para o IPO e recomenda fluxos de trabalho e um plano. Além disso, calcula os prazos e recursos necessários para preencher as lacunas e estar pronto para o IPO.

EY - Com você até o fim

Como a EY ajudará em cada etapa de sua jornada para o IPO

Dos conceitos iniciais, durante e no pós-IPO, a EY tem a abordagem comprovada e profissionais para tratar das principais áreas e características específicas da sua preparação para o IPO e da sua jornada de valor do IPO. Montaremos um pacote de serviços de IPO amplo e customizado individualmente, com base em suas necessidades e nossa abordagem estabelecida e interdisciplinar para o IPO. Tendo total compreensão da sua empresa e dos detalhes e das complexidades do processo do IPO, além dos aspectos únicos das diferentes bolsas de valores, estaremos com você em cada etapa para oferecer orientação e suporte.

Estratégia

- ▶ Você avaliou as lacunas de prontidão para o IPO e sabe como preencher essas lacunas?
- ▶ Você realizou uma avaliação completa de suas opções estratégicas de financiamento e de saída?
- ▶ Você realizou uma avaliação da finalidade do IPO para escolher o melhor local e bolsa para a listagem?
- ▶ Você seguiu um processo rigoroso para a escolha dos consultores externos ideais?
- ▶ Você analisou outras empresas do setor – particularmente como uma referência para os aspectos de prontidão para o IPO?
- ▶ Há um IPO fact book holístico e integrado?
- ▶ Você realizou uma análise completa de uma avaliação inicial do IPO com base em diversos métodos?
- ▶ Seu plano de negócios prevê perspectivas antes do aporte financeiro e pós-IPO?
- ▶ Você se planejou para sua *equity story*?
- ▶ Você desenvolveu uma estratégia corporativa ESG eficaz?

Estruturas e tributos

- ▶ Você analisou o potencial para a otimização tributária na estrutura de acionistas e de venda?
- ▶ Você possui uma estrutura transparente de empresa ou grupo?
- ▶ A entidade emissora potencial, país de registro e a natureza jurídica foram definidos?
- ▶ Você elaborou os artigos e regimento interno de governança corporativa?
- ▶ As questões tributárias e seus impactos contábeis específicos do IPO foram analisados?
- ▶ Você fez uma análise transfer pricing e para transações com partes relacionadas em andamento?
- ▶ A estrutura de governança corporativa e as regras específicas de procedimento para o conselho estão vigentes?
- ▶ O perfil dos acionistas futuros está alinhado com o dos acionistas atuais?

Financeiro e ESG

- ▶ Você apresentou as demonstrações financeiras de acordo com IFRS?
- ▶ Os processos de fechamento e preparação das demonstrações financeiras são rápidos o suficiente para atender aos prazos de divulgação?
- ▶ Você tem recursos suficientes para elaborar as demonstrações financeiras exigidas para o prospecto?
- ▶ Seus sistemas de projeção são confiáveis o suficiente para fornecer orientação relevante para o mercado?
- ▶ Você avaliou questões contábeis do IPO, como informações por segmentos e reconhecimento de receita?
- ▶ Você tem um auditor reconhecido para atender investidores internacionais durante e após o IPO?
- ▶ Seu auditor está emitindo suas opiniões sobre as demonstrações financeiras anuais, os controles internos e a carta de responsabilidade da administração?
- ▶ Você avaliou a adequação e a conveniência das linhas de crédito disponíveis?
- ▶ Você avaliou a adequação e a conveniência das linhas de crédito disponíveis?

EY - Com você até o fim

Como a EY ajudará em cada etapa de sua jornada para o IPO

Sistemas

- ▶ Você avaliou a eficácia da área de TI e a melhoria de processos?
- ▶ Você considerou problemas de separação, como entre a holding e a entidade emissora?
- ▶ Seu sistema de gestão de risco está pronto para o IPO, para mitigar e evitar surpresas?
- ▶ Seus sistemas de conformidade estão atualizados e foram testados para a prevenção de fraude e suborno?
- ▶ Seus controles em nível de entidade, controles gerais de TI e controles de processos de negócio são documentados adequadamente?
- ▶ Você realizou uma avaliação dos controles existentes e dos pontos fracos, bem como testes contínuos da eficácia dos controles?
- ▶ Uma auditoria interna ou externa está em vigor e operando devidamente?

Áreas

- ▶ Você organizou a nova área de RI?
- ▶ Você preparou um programa e canal direto para denúncias?
- ▶ Há uma área de conformidade em vigor para atender a regulamentos, como divulgação com finalidade específica e informações privilegiadas?
- ▶ Há uma estratégia de RI em vigor que abrange as iniciativas, tarefas, orçamento, KPIs, plano de mídia, linhas de comunicação e políticas?
- ▶ Você analisou os atuais relatórios dos investidores em relação à satisfação das exigências dos investidores institucionais?
- ▶ Os departamentos relevantes foram treinados sobre processos de apresentação de informações financeiras e IFRS para comunicação com o mercado de capitais?
- ▶ Foi criado um plano de comunicação interna e externa para o IPO?
- ▶ Há recursos para a equipe corporativa e jurídica para tarefas corporativas?

Liderança

- ▶ Você analisou ou considerou como se preparar para estruturas de incentivo para pessoas-chaves antes do IPO?
- ▶ Você recrutou novos profissionais para compor o conselho e RI?
- ▶ Você criou ou pensa em implementar um plano de incentivo de longo prazo para os funcionários pré-IPO?
- ▶ Os planos de opção de compra de ações dão suporte às metas de sua empresa e à elegibilidade para o mercado de capitais?
- ▶ Os funcionários receberam treinamento sobre os requisitos do mercado de capitais?
- ▶ O departamento de RH está preparado para a nova condição no mercado de capitais, no que se refere a contratos de trabalho e níveis de conformidade?
- ▶ Há políticas e manuais internos relevantes (como código de conduta e ética) em vigor?
- ▶ Foi criada uma área para dar suporte ao conselho para administrar os comitês de governança corporativa?

Cronograma

- ▶ Um cronograma para o IPO foi desenvolvido para monitorar marcos relevantes?
- ▶ Você preparou um data room do IPO para fins de diligência prévia?
- ▶ Você realizou a diligência prévia (por exemplo, financeira e tributária)?
- ▶ Há uma gerência de projeto do IPO preparada para prestar consultoria estratégica para o IPO?
- ▶ Há um plano B implementado e a abordagem de via múltipla foi organizada?
- ▶ Você preparou o conteúdo relevante para os documentos da oferta?
- ▶ Há um calendário financeiro e de comunicação corporativa em vigor e estabelecido internamente para o dia após o IPO?

Contatos

Conhecimento detalhado com alcance global

A EY é a escolha de preferência para ajudar empresas de forte crescimento na avaliação de sua prontidão e análise do destino certo do IPO, visando a preparação e realização da abertura de capital.

Com mais de 30 anos de experiência comprovada ajudando empresas a crescerem, se prepararem e se adaptarem à vida como uma empresa de capital aberto, somos qualificados para guiá-lo em sua jornada de valor do IPO, desde a avaliação de opções estratégicas pré-IPO até colocá-lo no caminho certo para promover o crescimento pós-IPO. Nós o ajudaremos a prever as expectativas de diversas partes - inclusive de órgãos reguladores, comunidade financeira e investidores - ao longo do caminho.

Com nosso profundo acervo de conhecimento e experiência, a rede global de líderes de IPO da EY pode ajudar empresas a preverem os riscos e superarem seus desafios como empresa de capital aberto. Usamos nossa experiência internacional para orientar empresas na determinação de prioridades e mitigação de riscos.

Nossa rede é formada por equipes interdisciplinares com conhecimentos específicos de mercados e setores, que trabalham juntas em IPOs internacionais. Com fortes vínculos junto a intermediários do mercado de capitais, órgãos reguladores e bolsas de valores, a rede global de líderes de IPO da EY está presente em todos os principais mercados de capitais do mundo.

Seu líder regional de IPO ao seu alcance

Empresas em todo o mundo continuam se preparando para abrir seu capital. Sejam elas pertencentes aos seus fundadores, negócios familiares, conglomerados ou pertencentes ao governo, capital privado ou capital de risco, é extremamente importante ganharem a confiança dos investidores. Isso pode ser alcançado da melhor forma por meio da preparação de todas as áreas para o IPO.

Estamos onde você estiver, fornecendo orientação local, pessoal e oportuna, sem deixar de manter acesso a recursos, conhecimento e perspectiva globais de IPO em cada mercado de capitais.

Líderes de IPO da EY em sua região estão ansiosos e prontos para discutir suas considerações e opções estratégicas. Nossa rede global de líderes de IPO fornece acesso mundial a um profundo acervo de conhecimento na palma de sua mão.

Para acessar a lista de contatos regionais de IPO da EY e certificar-se de que você está pronto para sua jornada de valor do IPO, visite: ey.com/ipo/contacts.

Gerando valor após o IPO

A EY investe continuamente para agregar valor além do IPO, focando no que está acontecendo no mercado de capitais pré e pós-IPO. Oferecemos liderança de ideias oportunas e as disponibilizamos em diversos formatos, incluindo publicações específicas da indústria e de finanças em ey.com/ipo. Exemplos de publicações relevantes sobre liderança de ideias e insights incluem o relatório Tendências Globais de IPO e pesquisas relevantes para as fases pré e pós-IPO.

Equipe de liderança IPO

Flávio A. Machado

Sócio líder de IPO na EY Brasil

Rafael A. Santos

Sócio especialista em IPO na EY Brasil

Raquel Teixeira

Sócia líder da EY Private na América Latina

Pablo Sola

Sócio líder de Private Equity na EY América Latina

Líderes de IPO

Américas

Rachel Gerring

Colíder de IPO para as Américas e EUA

Nabeel Pabani

Canadá

Kevin Klimara

EUA Central

Sabina Zaman

Escritório de Serviços Financeiros dos EUA

Eli Barda

Israel

Derek Steinhiser

EUA - Leste

Jackie Kelley

EUA - Oeste

Marshall Diaz

América Latina - Norte

Flavio Machado

América Latina - Sul

Ásia-Pacífico

Ringo Choi

Líder de IPO da EY Ásia-Pacífico

Terence Ho

Grande China

Masato Saito

Japão

Tae Gon Lee

Coreia do Sul

Christopher Wong

Singapura

Paul Murphy

Oceania

Europa, Oriente Médio, Índia e África

Dr. Martin Steinbach

Líder de IPO para a EMEA e Europa Ocidental; Alemanha, Suíça e Áustria

Graham Stokoe

África

Sofia Kalomenides

Europa Central, Oriental e do Sudeste e Ásia Central e Grécia

Peter Wells

República Tcheca

Robert Klimacki

Polónia

Felicia V Gravila

Romênia e Moldávia

Metin Canogullari

Turquia

Dr. Martin Steinbach

EMEA e Europa Ocidental; Alemanha, Suíça e Áustria

Daan Vredevoort

Bélgica e Holanda

Franck Sebag

França, Magrebe e Luxemburgo

Paolo Aimino

Mediterrâneo e Itália

Rosa Maria Orozco

Espanha

Chris Locke

Escritório de Serviços Financeiros do Reino Unido

Vish Dhingra

Índia

Gregory Hughes

Oriente Médio e Norte da África

Mayur Pau

Oriente Médio e Norte da África

Anil Menon

Kuwait

Andreas Dalhäll

Países nórdicos e Suécia

Anders Warming

Dinamarca

Päivi Pakarinen

Finlândia

Nina Rafen

Noruega

Scott McCubbin /

Grant Humphrey

Reino Unido e Irlanda

Conecte-se com os líderes globais de IPO da EY em:

ey.com/IPO/contacts

Saiba mais sobre as perspectivas futuras de IPOs

Para obter mais informações sobre o desempenho global de IPOs por trimestre e ano, e sobre a evolução do mercado de IPO nos próximos 12 meses, visite o site de IPO da EY Global: ey.com/ipo.

EY | Building a better working world

Sobre a EY

A EY existe para construir um mundo de negócios melhor, ajudando a criar valor a longo prazo para seus clientes, pessoas e sociedade, gerando confiança nos mercados de capitais.

Tendo dados e tecnologia como viabilizadores, equipes diversas da EY em mais de 150 países oferecem confiança por meio da garantia da qualidade e contribuem para o crescimento, transformação e operação de seus clientes.

Com atuação em assurance, consulting, strategy, tax e transactions, as equipes da EY fazem perguntas melhores a fim de encontrarem novas respostas para as questões complexas do mundo atual.

EY se refere à organização global e pode se referir a uma ou mais afiliadas da Ernst & Young Global Limited, cada uma delas uma pessoa jurídica independente. A Ernst & Young Global Limited, companhia britânica limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a EY coleta e utiliza dados pessoais, bem como uma descrição dos direitos individuais de acordo com a legislação de proteção de dados, estão disponíveis em ey.com/privacy. As afiliadas da EY não exercem o direito se essa prática for proibida pelas leis locais. Para mais informações sobre a nossa organização, visite ey.com.br

Este comunicado foi emitido pela EYGM Limited, integrante da organização global da EY que também não presta serviços a clientes.

©2023 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

ey.com.br

Facebook | [EYBrasil](#)

Instagram | [eybrasil](#)

Twitter | [EY_Brasil](#)

LinkedIn | [EY](#)

YouTube | [EYBrasil](#)

