



**XIII** Encontro Anual  
CEMIG-APIMEC



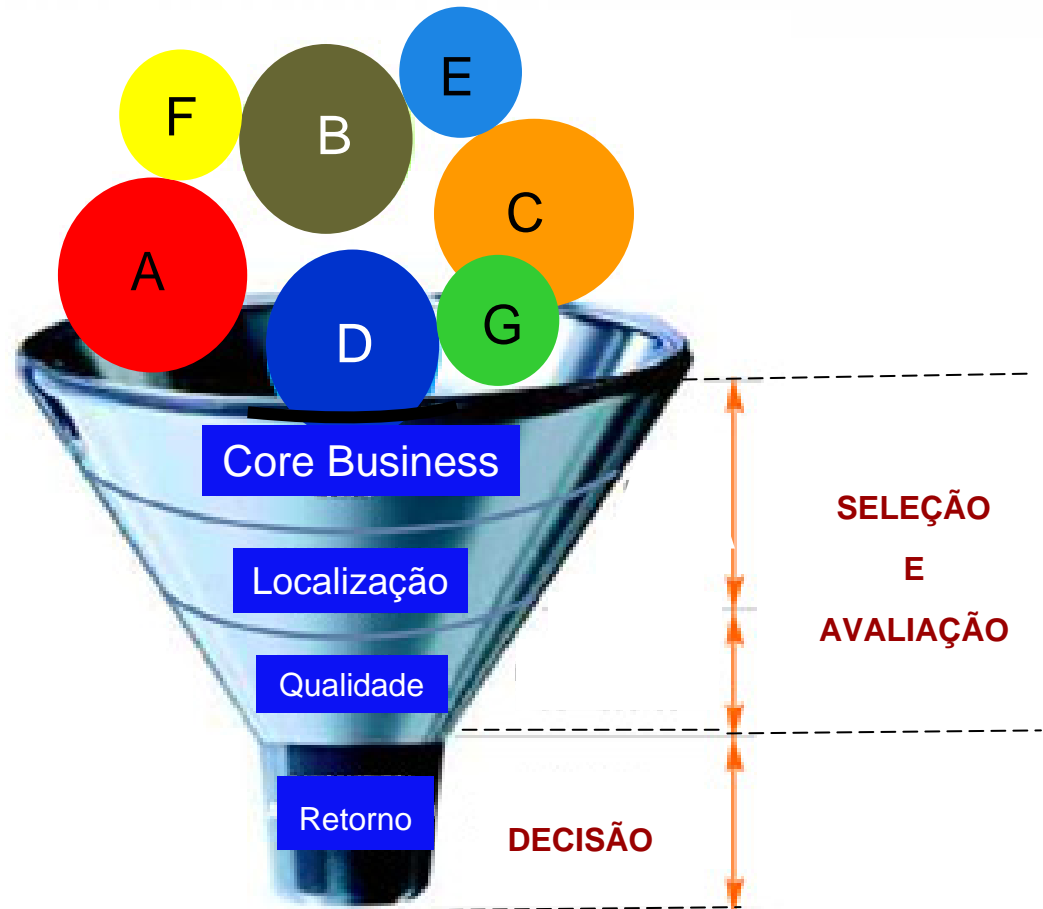
# O Processo de Due Diligence: Realizando Aquisições com Segurança

Luiz Felipe Silva Veloso  
Superintendência de Aquisições

*Maio de 2008*



OPORTUNIDADES



- ❑ Mercado competitivo
- ❑ Globalizado
- ❑ Alta liquidez (ainda)
- ❑ Poucos ativos
- ❑ Margens reduzidas

- ✓ Prontidão dos processos
- ✓ Agilidade na decisão
- ✓ Planos de negócios consistentes
- ✓ Parcerias adequadas
- ✓ Sinergias



*COMPETITIVIDADE E  
RETORNO PARA O  
ACIONISTA*

A consolidação do Setor Elétrico apenas começou e já participamos de várias oportunidades.  
**Não se ganha sempre, mas realizamos as maiores aquisições do Setor.**

Ativos Adquiridos	Anos	Participação
UHE Sá Carvalho	2002	100%
UHE Rosal	2004	100%
Light	2006	13,0%
TBE	2006	20,0%
Lumitrans STC	2008	20,0%

Ativos Avaliados em 2007
CMS Brasileira
EMEL – Chile
UHE Ponte de Pedra UHE Itiquira
UTE Juiz de Fora
ETAU/ETEO

2003

## MOTIVADORES PARA SE TORNAR UM PLAYER CONSOLIDADOR

### FUNDAMENTOS

- Crescimento da CEMIG apenas no ritmo histórico vai transformá-la em *player* cada vez menos importante
- O mercado apresenta grandes oportunidades de crescimento, presentes e futuras, em todos os negócios de interesse da CEMIG
- Consolidação do setor, através de fusões e aquisições, é o cenário mais provável.
- Há sinais claros de movimentação casa vez mais forte entre os investidores
- Grande potencial comprador da Cemig
- Possibilidade do equacionamento da CRC: uma ameaça transformada em oportunidade

2004

## DIRETRIZES DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA AQUISIÇÕES

### Diretrizes empresariais

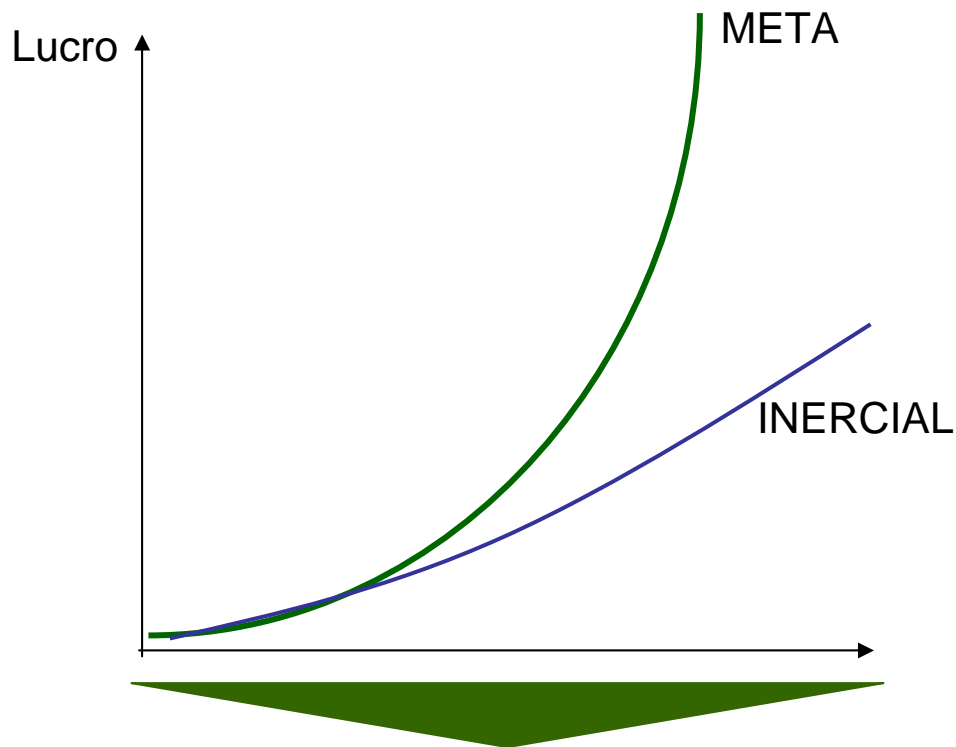
- Crescer fora do Estado de Minas Gerais
  - *diretriz do acionista majoritário*
- Crescer em G, T e D também por aquisições
  - *direcionamento estratégico*
- Aprofundar análise das oportunidades de aquisições
  - *recomendação do Conselho de Administração*
- Buscar atingir os limites regulatórios
- Crescer de modo privado
- Buscar parcerias que agreguem valor
- Crescimento sustentável: agregar valor com segurança
  - *Plano Diretor (ESTATUTO DA COMPANHIA)*

### Objetivos

- Criar valor econômico
- Tornar a CEMIG um *player* ainda mais importante no mercado nacional e internacional de energia

2004

PLANO DIRETOR: CRESCER DE FORMA SUSTENTÁVEL E AGREGANDO VALOR



A meta de evolução do lucro é desafiante e o controle do processo de aquisição é fundamental para o crescimento sustentável.

O sucesso no cumprimento das metas do Plano Diretor provocará uma inflexão na história da Cemig, levando a Empresa a um novo patamar.

## CRESCER DE FORMA MINORITÁRIA NAS PARCERIAS

- ❑ **Acesso ao BNDES**
- ❑ **Eleva competitividade**
  - Experiência diferenciada
- ❑ **Permite agilidade**
  - Não se submete a Lei 8.666
- ❑ **Reduz custo**
  - Percepção privada na gestão
- ❑ **Eleva o grau de Governança**
  - Gestão compartilhada

## ORIENTAÇÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA

---

- AGILIDADE E  
COMPETITIVIDADE.
- RETORNO PARA O  
ACIONISTA.
- GESTÃO  
COMPARTILHADA



PRINCÍPIO: A seleção da empresa-alvo deve estar em sintonia ao *core business*  
A busca do crescimento no *core business* permite maior agregação de valor através das sinergias que podem ser capturadas

- Base de competição



Ter um quadro claro de como a empresa ganha dinheiro.

- Identificação dos alvos



1. Criar uma lista de alvos potenciais.
2. Desenvolver critérios de filtro.
3. Avaliar os alvos selecionados.

- Justificativa da escolha



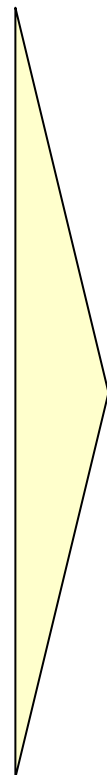
Ter claro entendimento sobre como a transação em particular criará valor para sua empresa.  
Tese estratégica e econômico-financeira.

- Bons relacionamentos com os alvos



Ter a visão de que as transações podem durar meses, ou mesmo anos, para se obter sucesso.

Rotina de Aquisição de Empresas

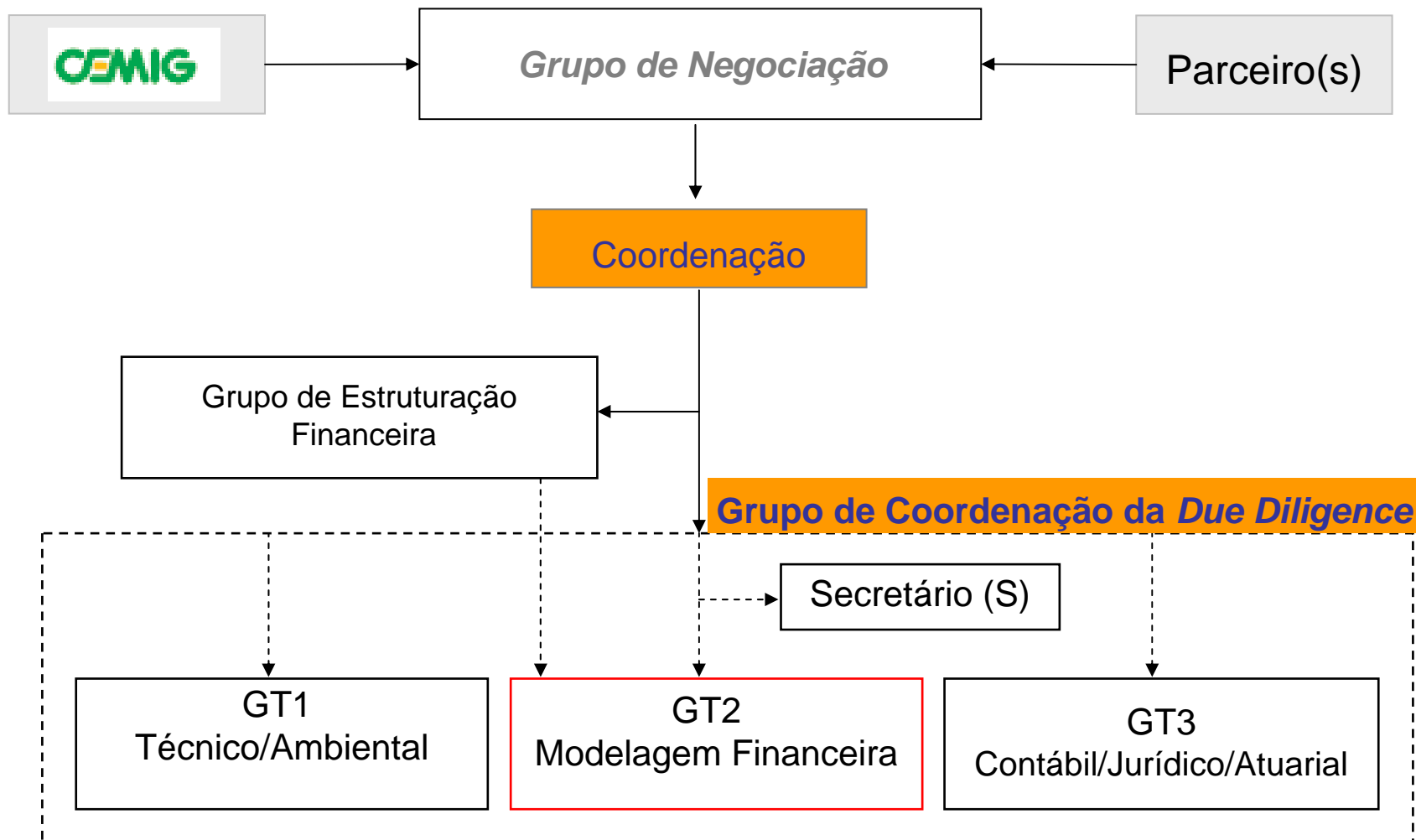


## LEGENDA

- Crítico
- Menos crítico

# DILIGÊNCIAS RIGOROSAS REDUZEM RISCOS DE DESAGREGAÇÃO DE VALOR

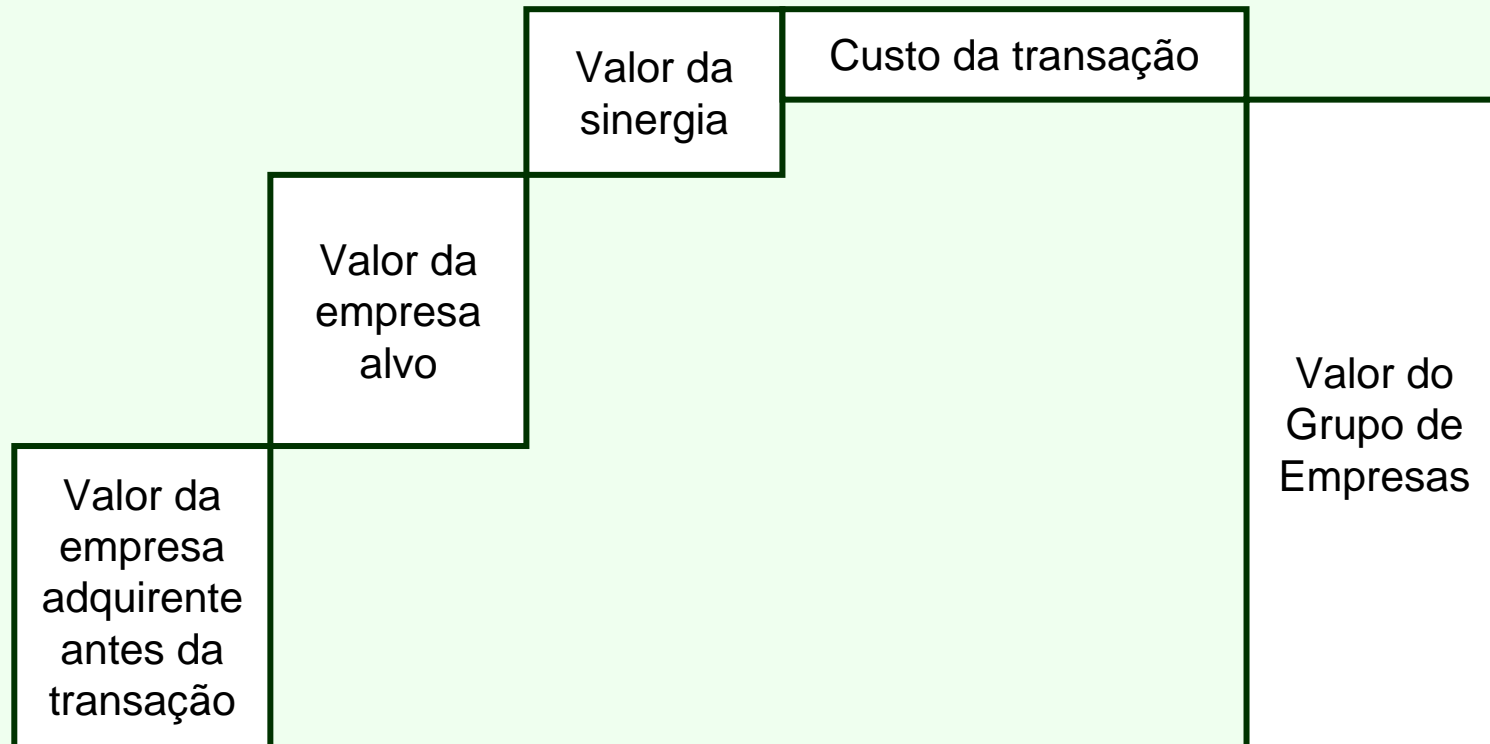
A *Due Diligence* é a ferramenta essencial para se iniciar uma transação correta, principalmente em ativos complexos.



# PONTO CRÍTICOS: CAPTURA DE SINERGIAS E RIGOR NO PLANO DE NEGÓCIO

As transações visam a “combinação” de empresas para a criação de valor superior.

Valor do grupo de Empresas após Aquisição



## Relações com Investidores

[ri@cemig.com.br](mailto:ri@cemig.com.br)

Telefone: (55-31) 3506-5024

Fax: (55-31) 3506-5025

