



***Apresentação de  
Resultados 2010***

7 de Abril 2011

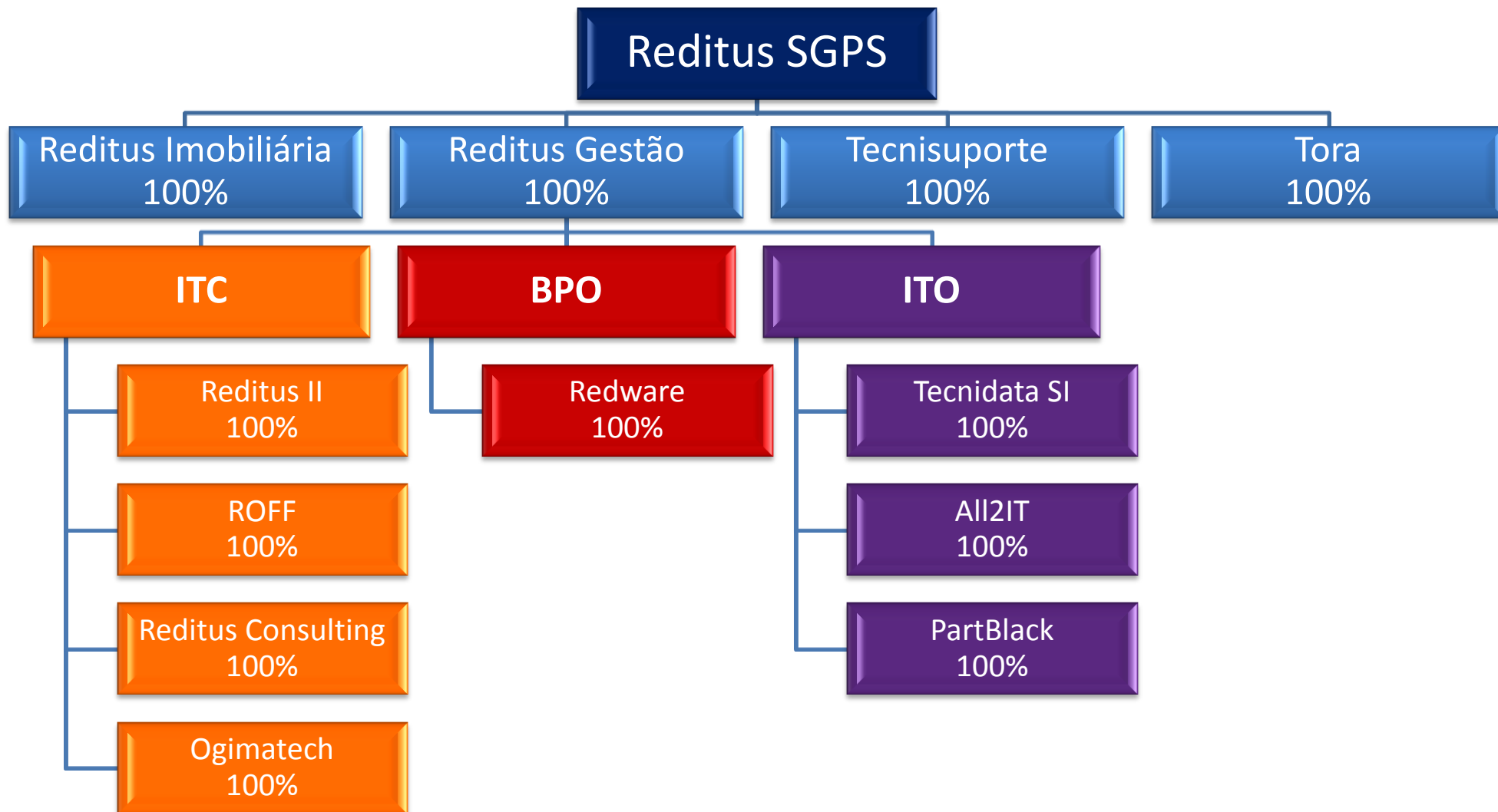
# Principais acontecimentos de 2010

---

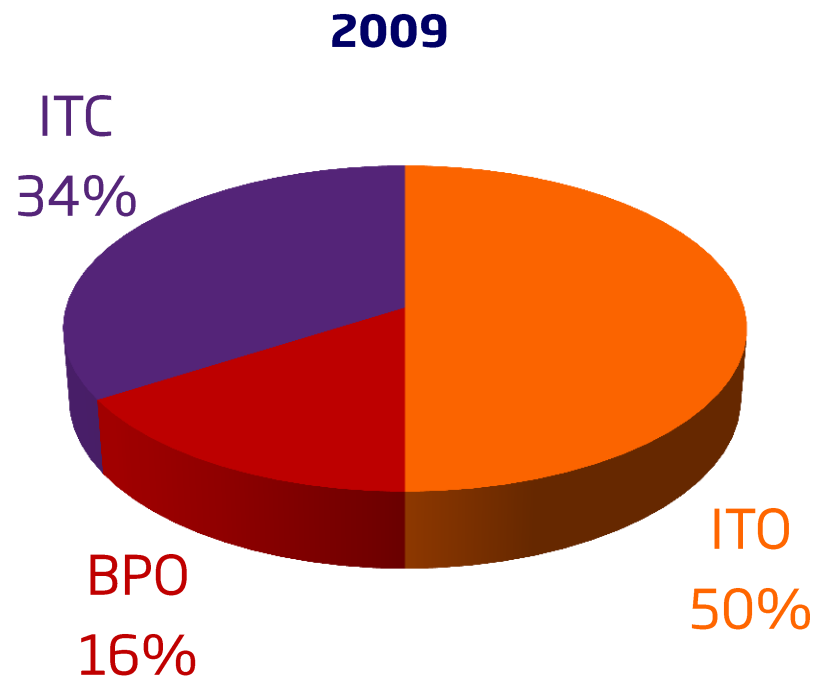
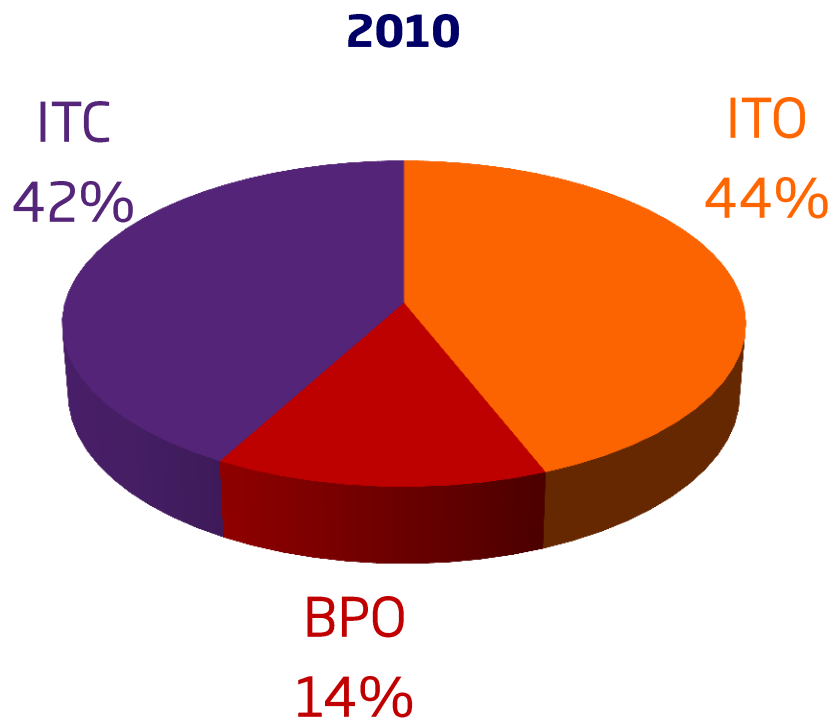


- Integração da Partblack
- Entrada da ROFF no mercado Norte Africano com o projecto METIDJI na Argélia
- ROFF reconhecida nos SAP Quality Awards com menções Gold e Bronze
- Criação Solutions Factory e da Skills & Solutions
- Aquisição da SAPI2, Digisis, Ogimatec e Tora
- Microsoft atribui o prémio de Partner of the Year 2010 à Tecnidata
- OutSystems atribui Agility Award à Solutions Factory
- Solutions Factory desenvolve parceria com PNM soft
- HP reconhece a Tecnidata como sendo Best Certified Partner
- Partblack obtém direitos de comercialização produtos Panda para os PALOP
- Novo modelo de Organização do Grupo com a criação da Reditus Consulting (ex Digisis)
- Reditus foi considerada a maior empresa portuguesa de Outsourcing de TI pela IDC

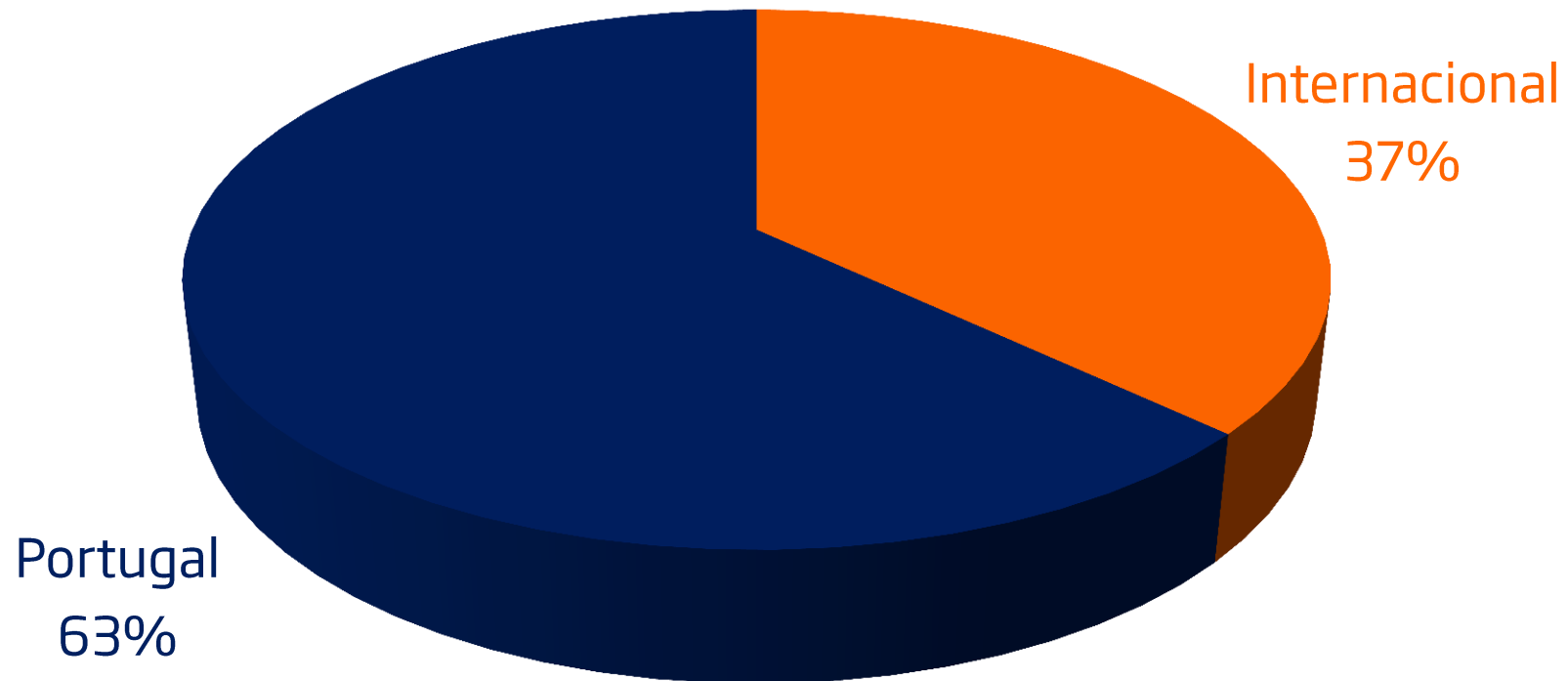
# Organigrama do Grupo



## Volume de Negócios por Segmento de Actividade



## Volume de Negócios por Segmento Geográfico

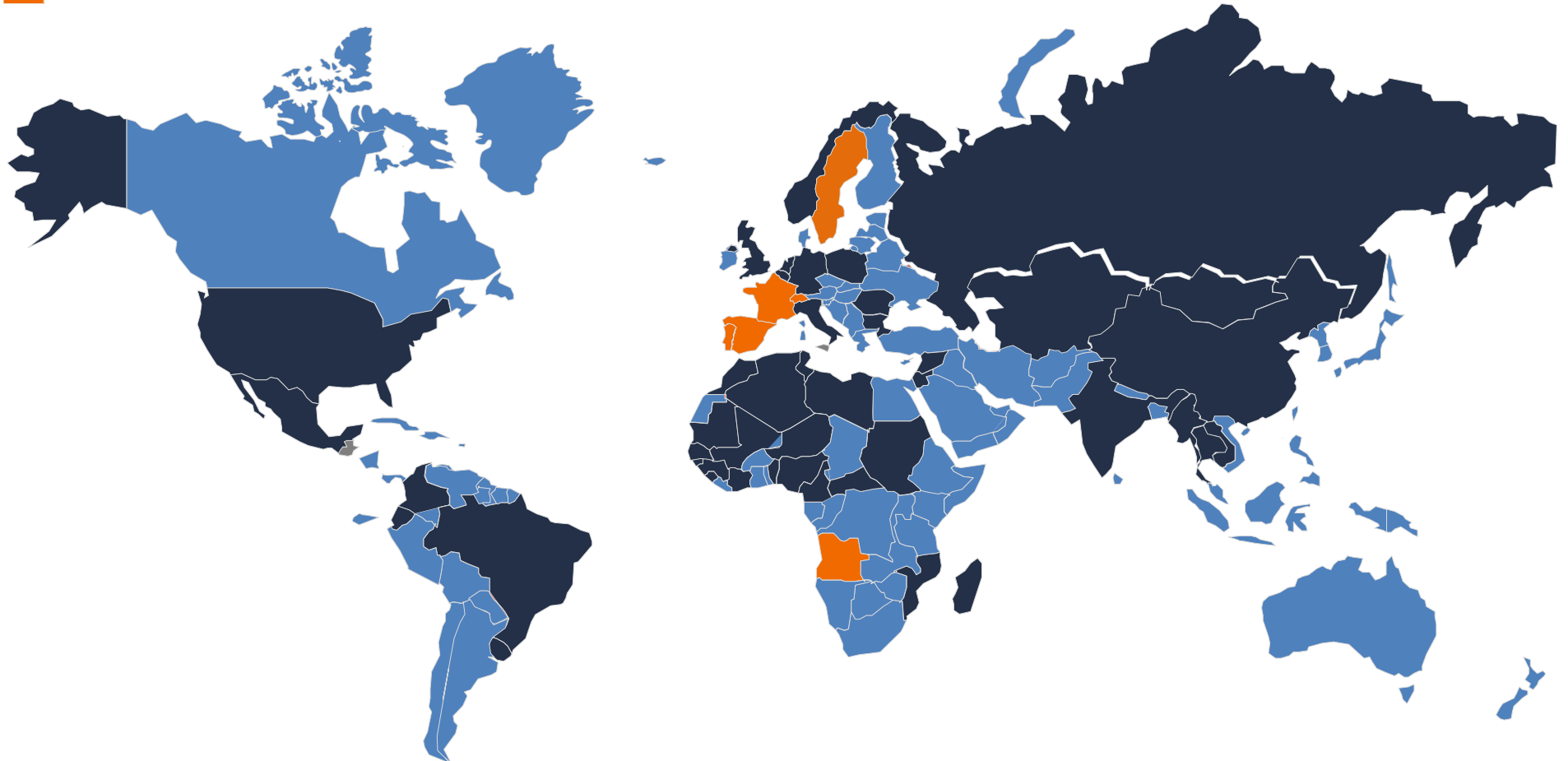


# Presença internacional em mais de 20 países

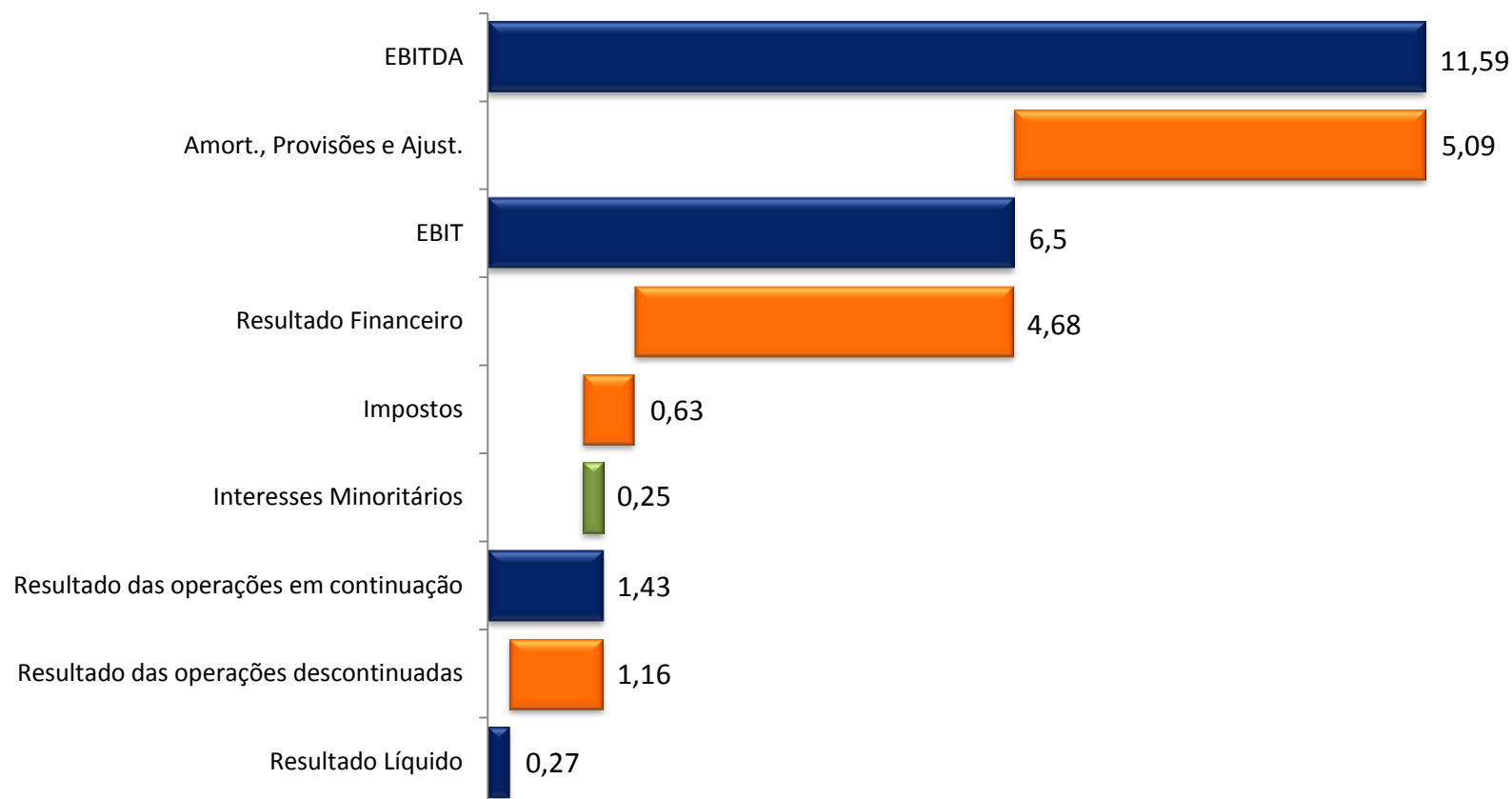


## Presença internacional da Reditus (projectos realizados)

- Países onde a Reditus já realizou projectos para os seus clientes
- Países com escritórios Reditus



## Do EBITDA ao Resultado Líquido (M€)

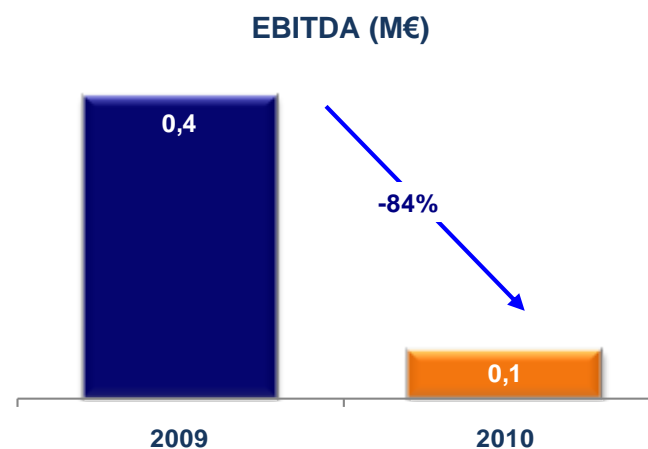
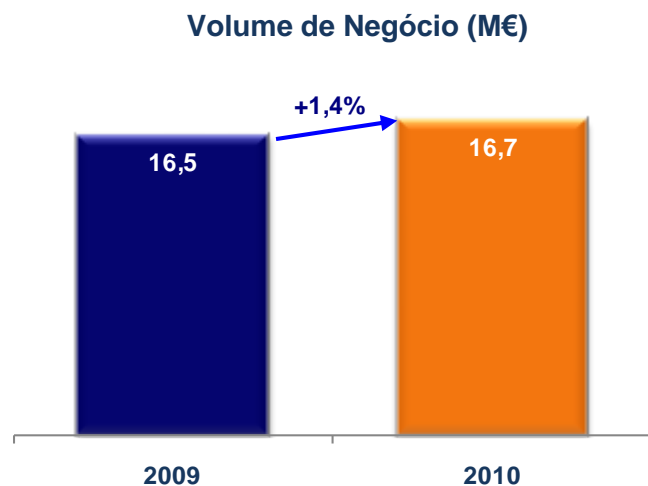


# Indicadores Financeiros

## BPO



- ▶ BPO contribuiu com 14% para o Volume de Negócios total da Reditus e 1% do EBITDA total gerado em 2010
- ▶ Esta área apresentou um crescimento de 1,4% do seu Volume de Negócios para 16,7 M€
- ▶ EBITDA e a margem EBITDA atingiram € 64 mil e 0,4% respectivamente, o que representa um decréscimo face ao ano anterior devido às alterações de mercado, que levaram a uma diminuição do volume de transacções nas operativas de crédito dos clientes do sector bancário, compensados, no entanto, com novos negócios que se encontram, ainda, numa fase inicial.
- ▶ Durante o ano de 2010 foram assinados três importantes contratos de cariz plurianual que reforçam a projecção da empresa no mercado nacional e internacional, tendo este último uma maior relevância no perímetro ibérico

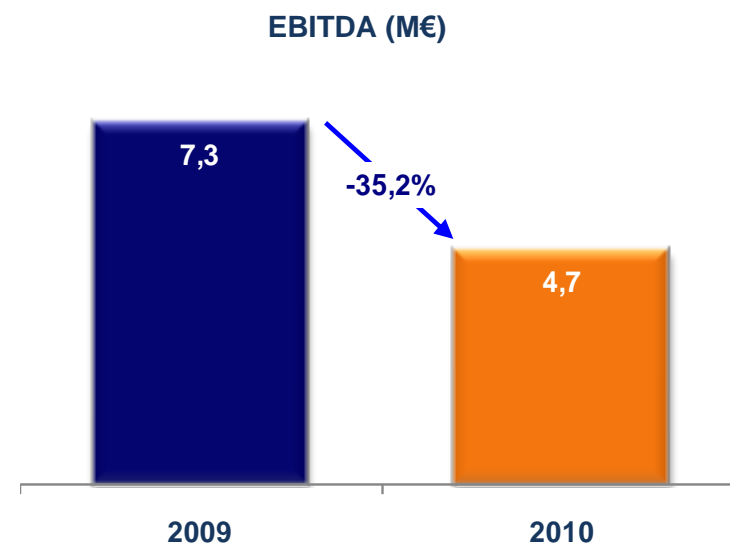
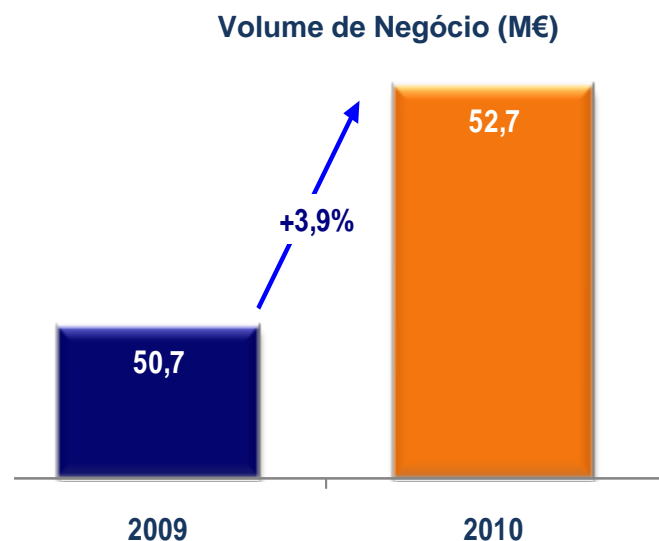


# Indicadores Financeiros

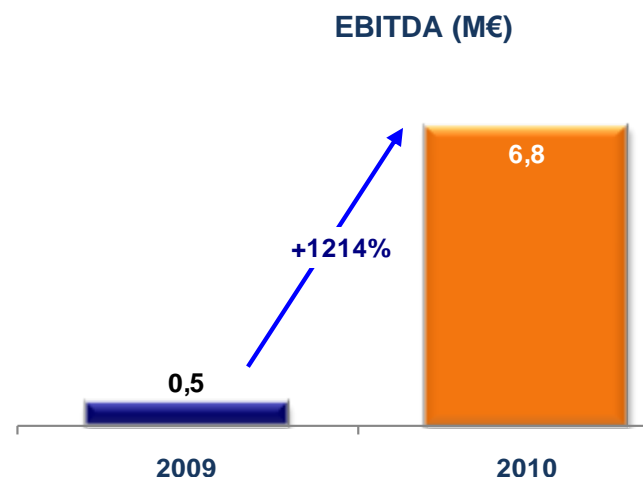
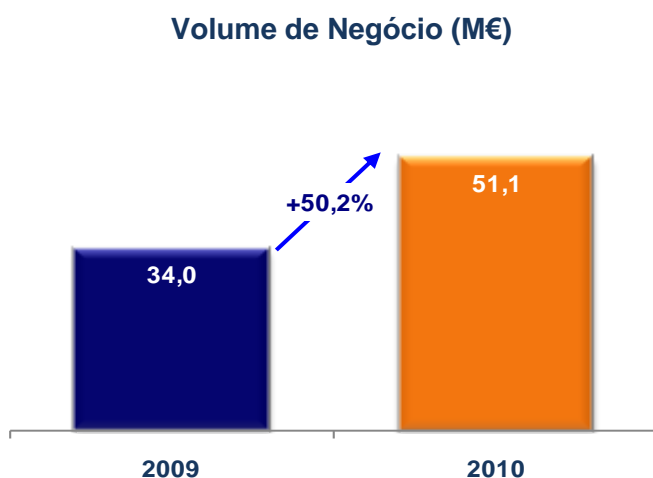
## ITO



- ▶ O IT Outsourcing representou 44% do Volume de Negócios e 41% do EBITDA total do Grupo Reditus
- ▶ O Volume de Negócios foi de € 52,7 milhões, o que compara com € 50,7 milhões no ano anterior.
- ▶ O EBITDA atingiu € 4,7 milhões em 2010, um decréscimo, em termos homólogos, de 35,2%. Este decréscimo ficou a dever-se ao atraso no desenvolvimento de projectos em Angola, que em 2009 foram muito expressivos, não se tendo verificado o mesmo comportamento em 2010.



- ▶ IT Consulting representou 42% do Volume de Negócio e 59% do EBITDA total do Grupo Reditus
- ▶ Integração das empresas recentemente adquiridas: SAPI2, Digisis e Ogimatech
- ▶ Volume de Negócios de 51,1M€, um aumento de 50,2% face ao período homólogo
- ▶ EBITDA de 6,8M€ vs. 0,5M€ em 2009 e Margem EBITDA de 11,9% em 2010
- ▶ Aumento das Vendas Internacionais, que contribuíram com 41% da facturação total

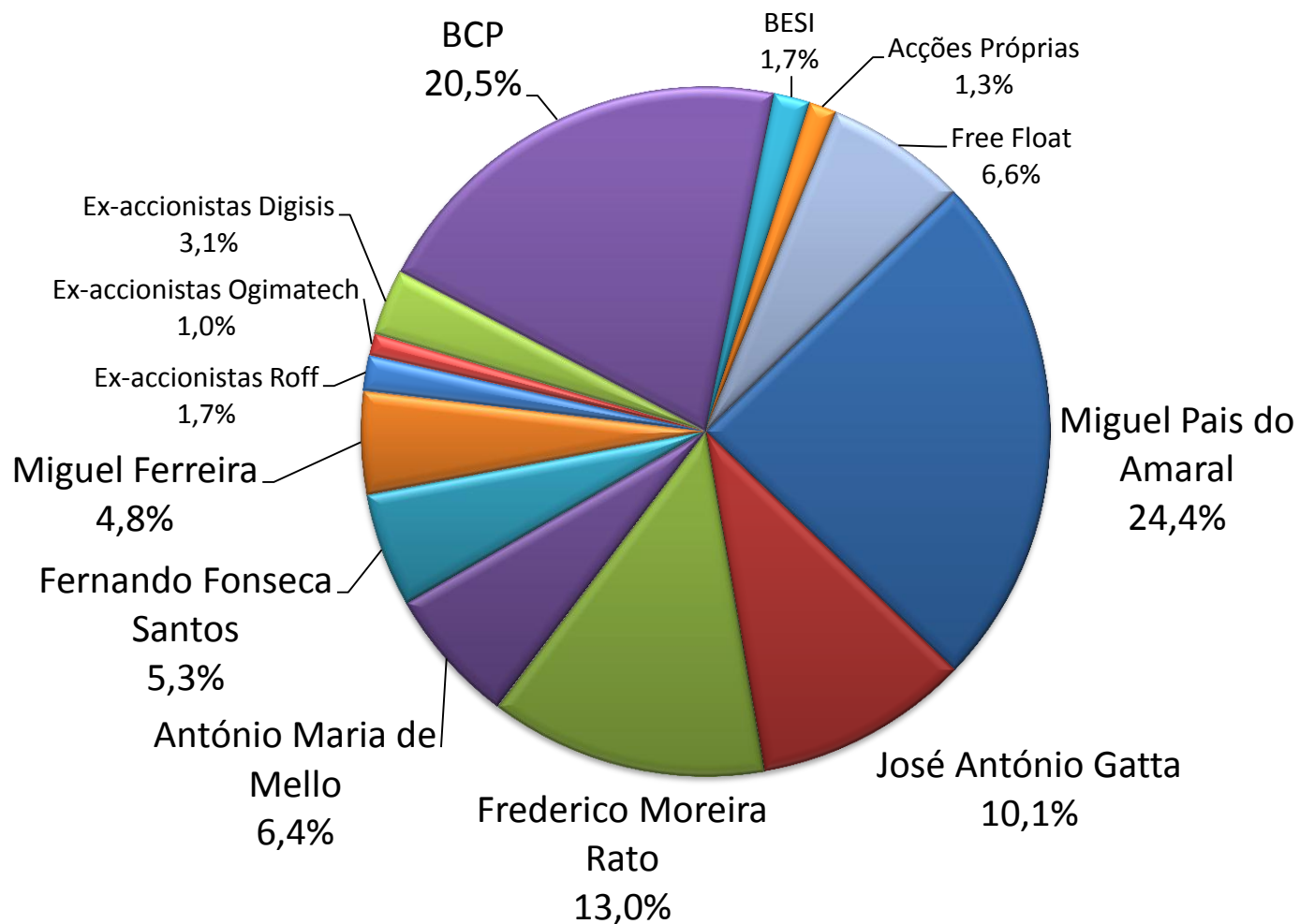


# Performance Bolsista



- ▶ A cotação de fecho das acções da Reditus em 2010 foi de 6,55 euros; 11% abaixo do preço de fecho do ano anterior de 7,34 euros
- ▶ Em termos de liquidez, foram transaccionadas durante o exercício cerca de 275 mil títulos da Reditus, representando um valor de transacção de 2,0 milhões de euros
- ▶ O número médio diário de acções transaccionadas fixou-se em cerca de 1,1 mil títulos, correspondente a um valor médio diário de cerca de 8,3 mil euros.

# Estrutura Accionista



Com a integração das sociedades adquiridas e a decisão de desinvestir na área de Engenharia e Mobilidade considerada não estratégica, o Grupo procedeu, no final do ano de 2010, a uma reorganização interna redefinindo a sua abordagem ao mercado através de um modelo de segmentação vertical com enfoque nos principais sectores de actividade, a saber, Serviços Financeiros, Telecomunicações e Utilities, Saúde e Administração Pública e, ainda, outro sector de oferta mais generalista.

Através de uma abordagem estruturada com início num modelo de análise, consultoria e transformação de negócio, a Reditus implementa e dá suporte a soluções em quatro áreas chave: (1) Business Consulting, (2) IT Consulting (3) IT Outsourcing e (4) BPO.

Os principais vectores de crescimento do Grupo Reditus para o ano de 2011 são:

- Maximizar e potenciar a nova organização do Grupo;
- Aumentar o cross-selling, via Reditus Consulting, através de uma maior presença do Grupo nas contas de clientes mais importantes em termos de dimensão e potencial de desenvolvimento de negócio, com uma abordagem integral e uma melhor cobertura e identificação de oportunidades de negócio;
- Expandir a presença internacional, quer por via do desenvolvimento de projectos nos países destino quer por via da exportação a partir de Portugal de serviços com elevado valor acrescentado;
- Racionalizar os gastos, potenciando as sinergias e optimizações comerciais, técnicas, humanas e financeiras.