



redditus

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DE 2007



Evoluindo de acordo com os Clientes e com o mercado desde 1966

1966 Criação da Reditus como Centro Mecanográfico do “Banco da Agricultura” e da Companhia de Seguros “A Pátria”

1975 Nacionalização da banca em Portugal

1980 Reintegração da Reditus num Grupo Privado Português

1987 Admissão da Reditus na Bolsa de Valores de Lisboa

1990 Reorganização do Grupo e criação da Reditus SGPS

1996 Criação da InterReditus como empresa do Grupo para as Tecnologias de Informação

2000 Aumento do Capital Social para os actuais trinta e dois milhões e meio de Euros

2001 O Grupo Reditus adquire 55% da empresa francesa Caléo

2003 Dinamização da actividade das empresas Redware e Reditus II

2005 A Reditus integra o índice bolsista “PSI 20” entre Janeiro de 2005 e Novembro de 2006

2006 Aquisição do Centro de Serviços Reditus Alfragide I

2007 Organização do Grupo em duas áreas de actividade:
- Outsourcing de Serviços
- Sistemas de Engenharia e Mobilidade



Simbolo da Reditus
entre 1966 e 1991



Simbolo da Reditus
entre 1991 e 2000



Simbolo da Reditus
desde 2000

A actividade do Grupo Reditus foi segmentada no início de 2007 em duas grandes áreas de actividade, permitindo um melhor controlo e acompanhamento das actividades operacionais

**Outsourcing
de
Serviços**



**Suporte Integrado ao
Negócio**



**Outsourcing de
Infra-estruturas
Informáticas**



IT Consulting

**Sistemas de
Engenharia
e Mobilidade**



**Sistemas de
Engenharia Electrónica**



**Sistemas de
Mobilidade**



**Personalização de
Documentos
Financeiros**

Melhoria sustentada da performance operacional, atingindo o objectivo proposto de crescimento a dois dígitos do Volume de Negócios

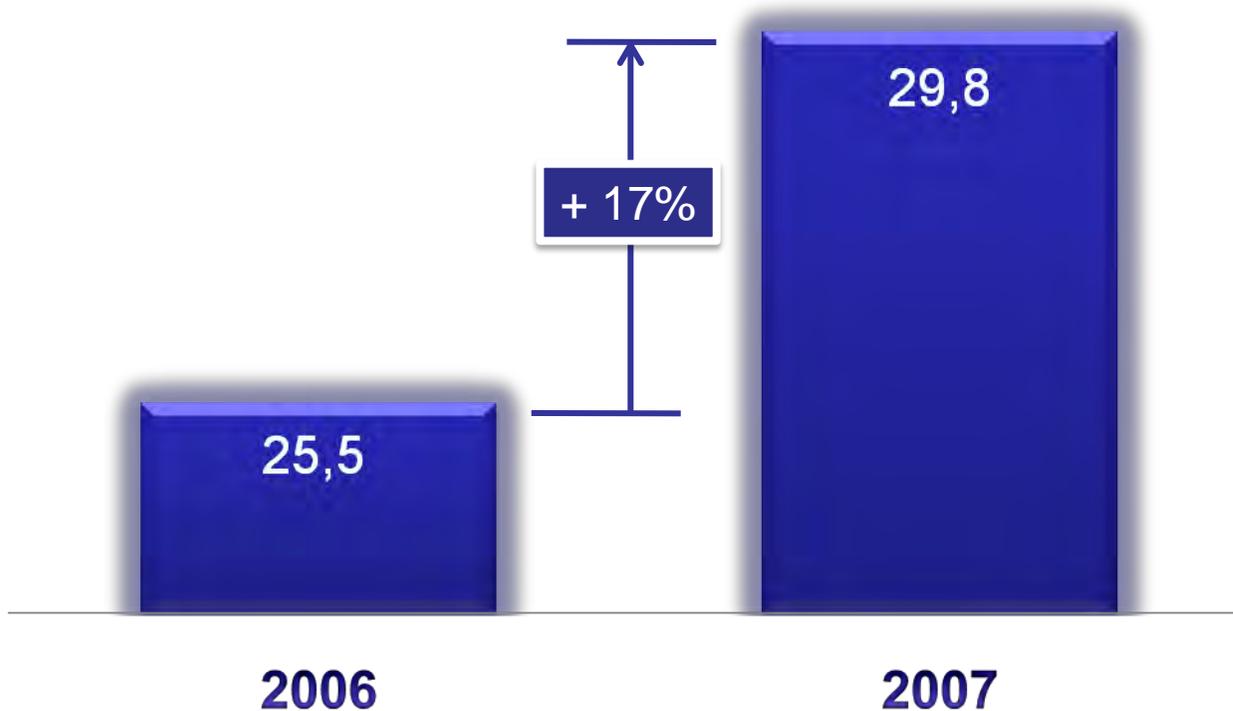
Resultado Operacional 2007 vs 2006 (M€)

	2006	2007	Var. %
Total dos Proveitos Operacionais	27,8	32,2	+ 16%
Volume de Negócios	25,5	29,8	+ 17%
EBITDA	2,9	4,2	+ 48%
EBIT	1,7	2,7	+ 62%
Resultado Líquido	0,3	0,5	+ 58%

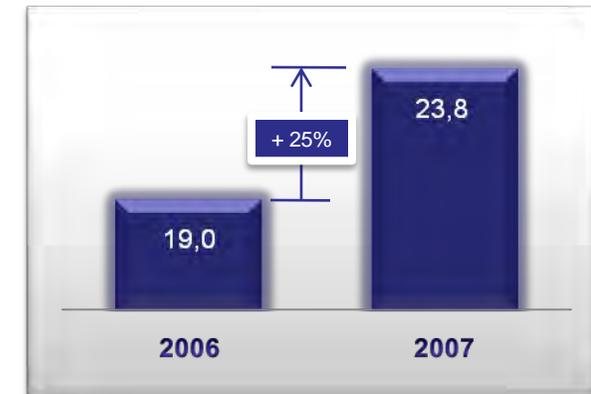
Crescimento do Volume de Negócios do Grupo impulsionado pelo acréscimo de 25% da área de Outsourcing de Serviços

Volume de Negócios (M€)

Total Consolidado do Grupo



Outsourcing de Serviços

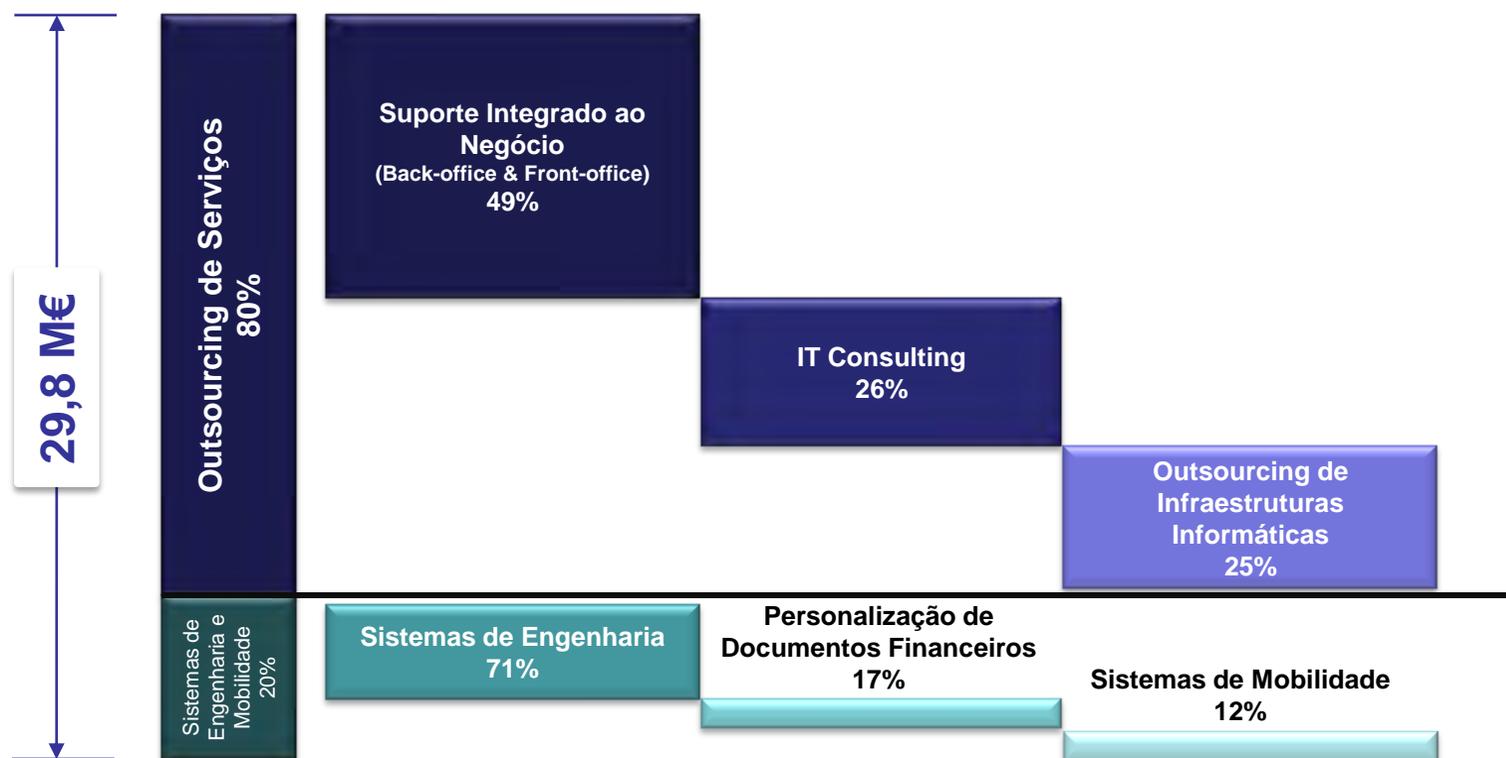


Sistemas de Engenharia e Mobilidade



Outsourcing de Serviços constitui o principal *driver* da nossa estratégia, contribuindo com 80% do Volume de Negócios total gerado em 2007

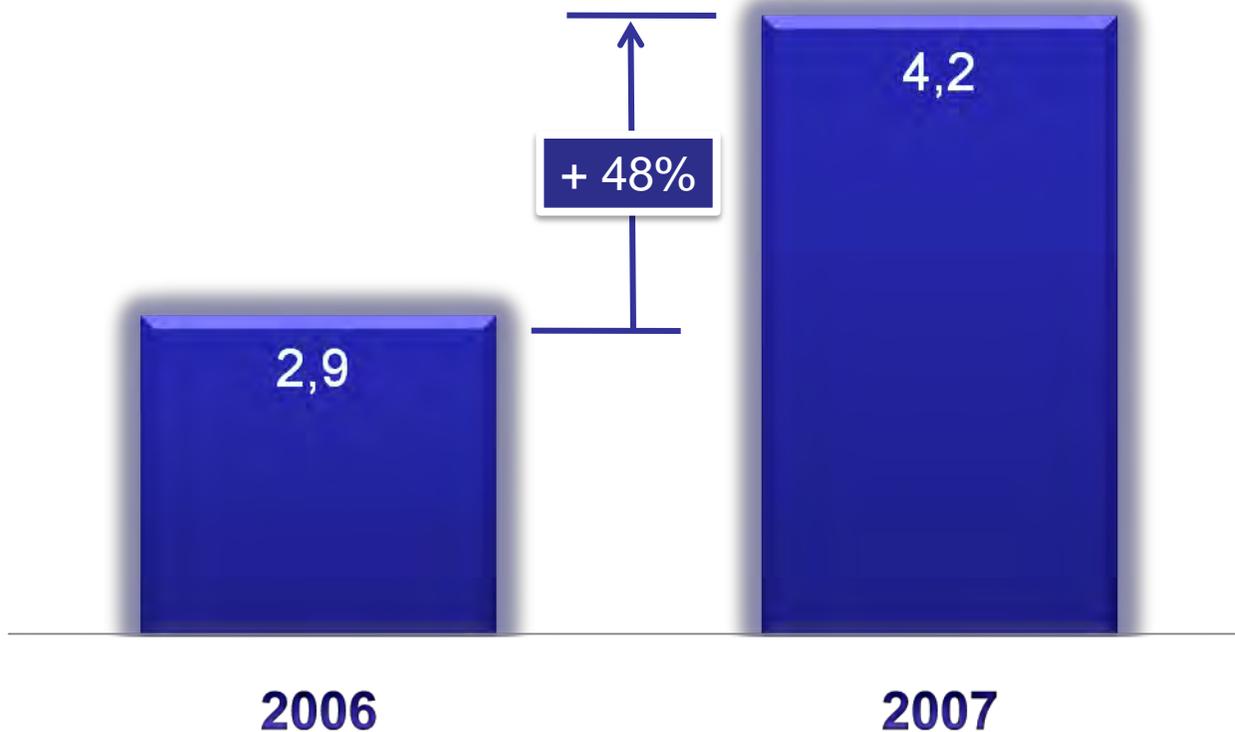
Volume de Negócios por Área de Actividade



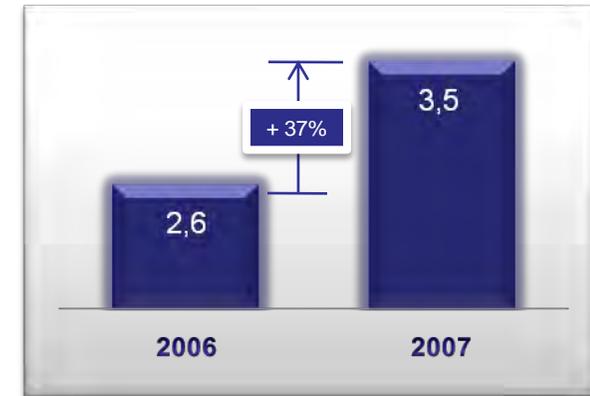
Crescimento do EBITDA do Grupo resultou do desempenho positivo das duas áreas de actividade

EBITDA (M€)

Total Consolidado do Grupo



Outsourcing de Serviços



Sistemas de Engenharia e Mobilidade



Outsourcing de Serviços

Outsourcing
de
Serviços



Suporte Integrado ao
Negócio



Outsourcing de
Infra-estruturas
Informáticas



IT Consulting

O Grupo Reditus é uma referência no mercado da prestação de serviços em regime de outsourcing. As empresas do grupo oferecem, de forma integrada, uma gama variada de serviços na área das Tecnologias de Informação, Suporte Integrado ao Negócio, Consultoria, Desenvolvimento e Manutenção de Software.

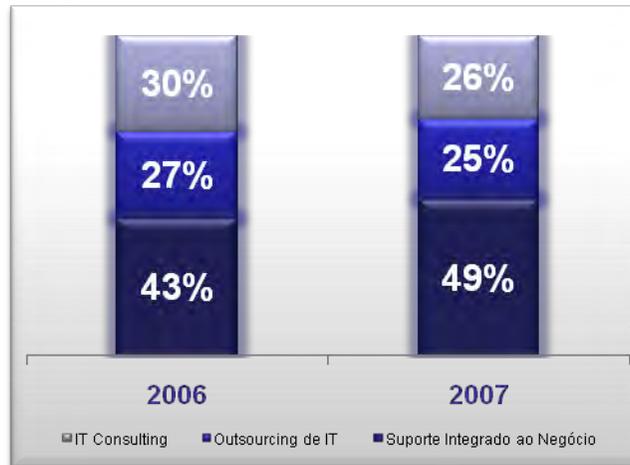
O Outsourcing de Serviços continuou a apresentar um excelente desempenho que se verificou em todos os seus segmentos de negócio

- ▶ Representa 80% da Facturação Total do Grupo e 83% do EBITDA Total.
- ▶ Volume de Negócios registou um acréscimo de 25% para 23,8 M€ devido ao bom desempenho de todas as actividades do Outsourcing de Serviços.
- ▶ O EBITDA aumentou 37% para 3,5 M€, equivalente a uma margem de 14%, um ganho de 1,4 p.p. face ao ano anterior.

Evolução do Volume de negócios (M€)



Volume de Negócios por área de actividade



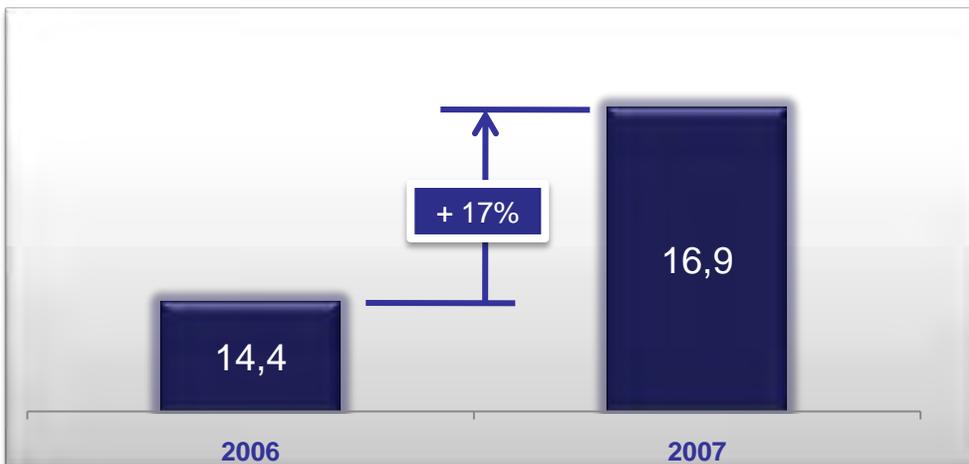
Evolução do EBITDA (M€)



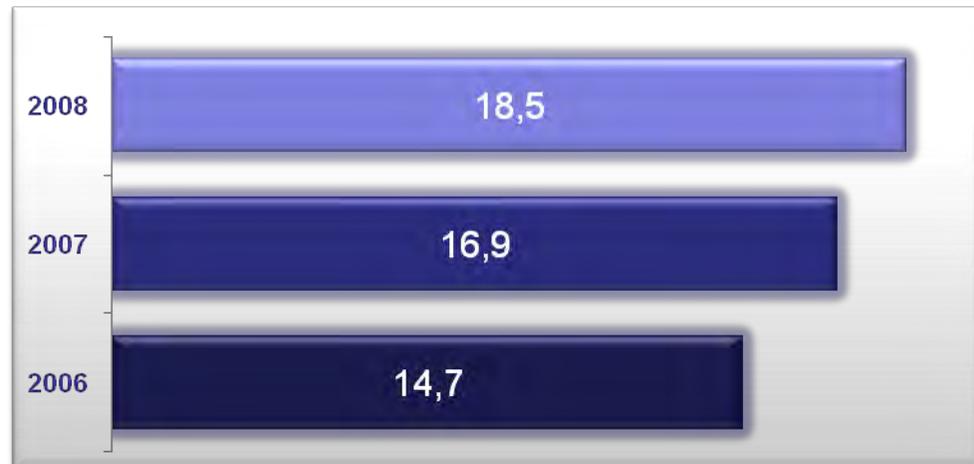
Crescimento sustentado e contínua aposta em contratos plurianuais

- ▶ Novos contratos celebrados em 2007 no valor de 16,9 M€, o que representa um acréscimo de 17,4% face aos 14,4 M€ registados em 2006.
- ▶ Os negócios transitados de 2007 totalizaram 18,5 M€, um aumento de cerca de 10% face aos 16,9 M€ registados em 2006, permitindo que no início de 2008, 62% do volume de negócios de 2007 esteja já assegurado, constituindo uma base sólida para a continuação do crescimento sustentado no decorrer de 2008.

Negócios celebrados na área de Outsourcing de Serviços (M€)



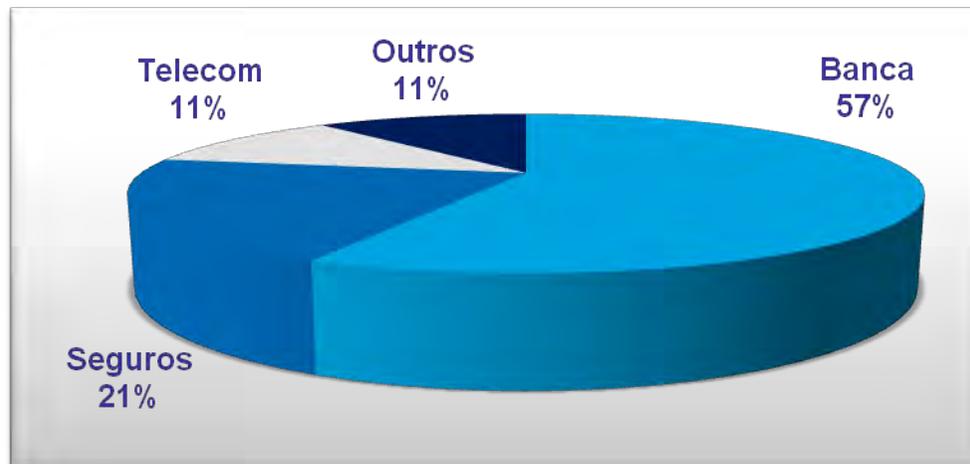
Negócios transitados na área de Outsourcing de Serviços (M€)



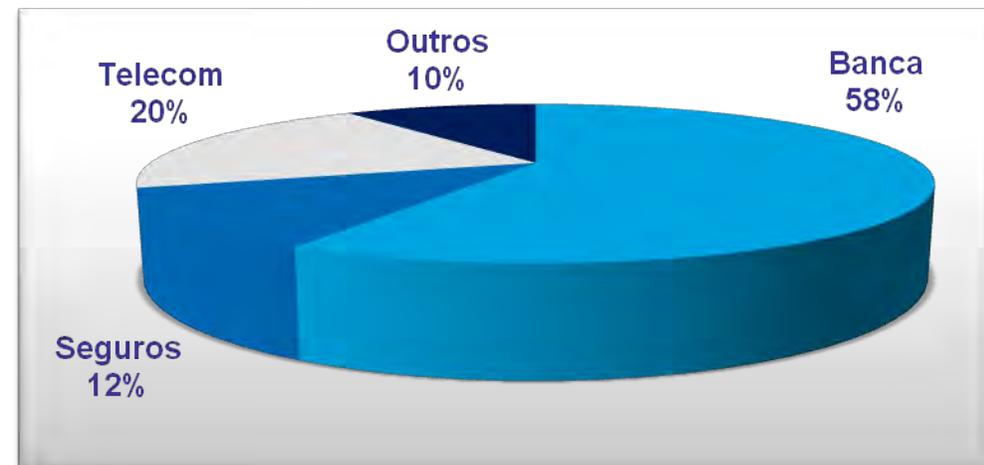
Crescimento sustentado no sector financeiro e nas telecomunicações com a entrada em clientes de grande dimensão e potencial

- ▶ Continuação do crescimento no sector financeiro
- ▶ Forte crescimento no sector das telecomunicações, permitindo que o seu peso evoluísse de 11% no final de 2006 para 20% no final de 2007, ainda que os outros sectores tenham crescido em termos absolutos.
- ▶ Entrada em 7 novos clientes de dimensão e potencial considerável neste ano: 2 Clientes na Banca, 3 Clientes nas Telecomunicações, 1 Cliente nos Media e 1 Cliente nos Serviços.

Volume de Negócios por Sector de Actividade em 2006



Volume de Negócios por Sector de Actividade em 2007



Outsourcing de Serviços Suporte Integrado ao Negócio

Outsourcing
de
Serviços



Suporte Integrado ao
Negócio



Outsourcing de
Infra-estruturas
Informáticas



IT Consulting

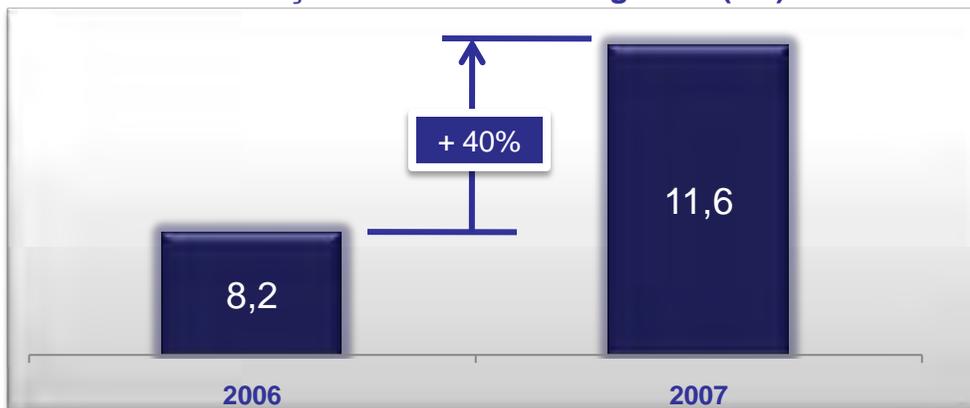
Apresenta actualmente as melhores soluções de Outsourcing na área de operações integradas de Back-Office e Front-Office.

Ao longo do ano de 2007, esta área de negócios manteve o crescimento sustentado evoluindo para novos conceitos e metodologias que contribuíram para reforçar a posição neste sector.

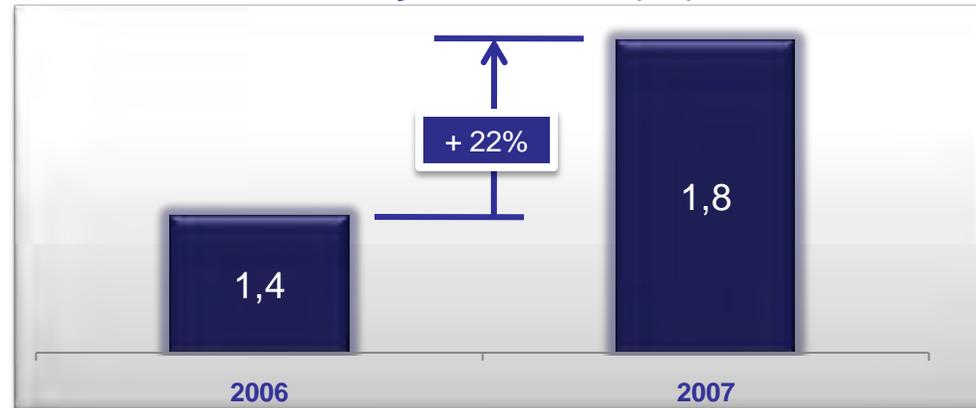
Oferta de um produto mais completo com a criação de uma oferta integrada de Front-Office e Back-Office: Suporte Integrado ao Negócio

- ▶ A actividade de Contact Center foi recentemente associada à área de BPO, permitindo extrair as sinergias inerentes a uma oferta integrada de Front-Office e Back-Office.
- ▶ Esta área apresentou um crescimento de 40% para 11,6 M€.
- ▶ Expansão no sector financeiro, com o reforço do serviço no crédito hipotecário e o arranque de novas operações nas áreas de *leasing*, *factoring* e crédito às empresas.
- ▶ Forte crescimento dos serviços de apoio à contratação e *provisioning* no sector das Telecom.
- ▶ Novos serviços de Outbound no sector das Telecom.

Evolução do Volume de Negócios (M€)



Evolução do EBITDA (M€)



Outsourcing de Serviços

Outsourcing de IT

Outsourcing
de
Serviços



Suporte Integrado ao
Negócio



Outsourcing de
Infra-estruturas
Informáticas



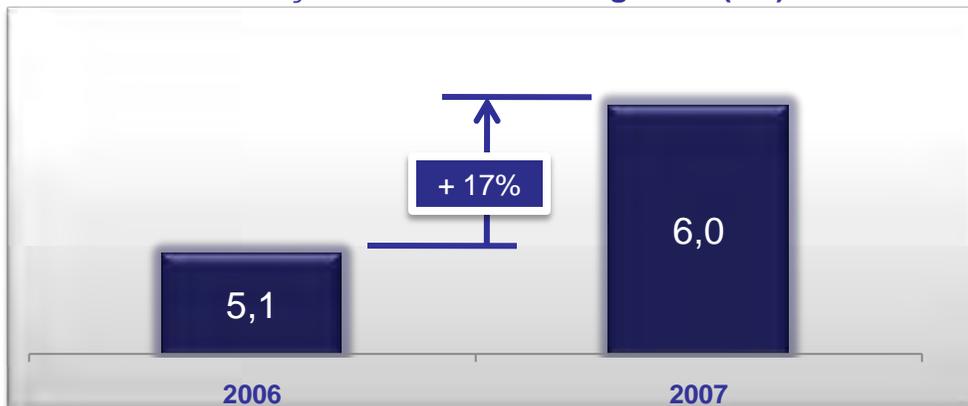
IT Consulting

A área de Outsourcing de Infra-estruturas Informáticas disponibiliza uma gestão integrada de todo o sistema de informação. Desde os servidores até às estações de trabalho, incluindo toda a infra-estrutura tecnológica e o suporte aos utilizadores.

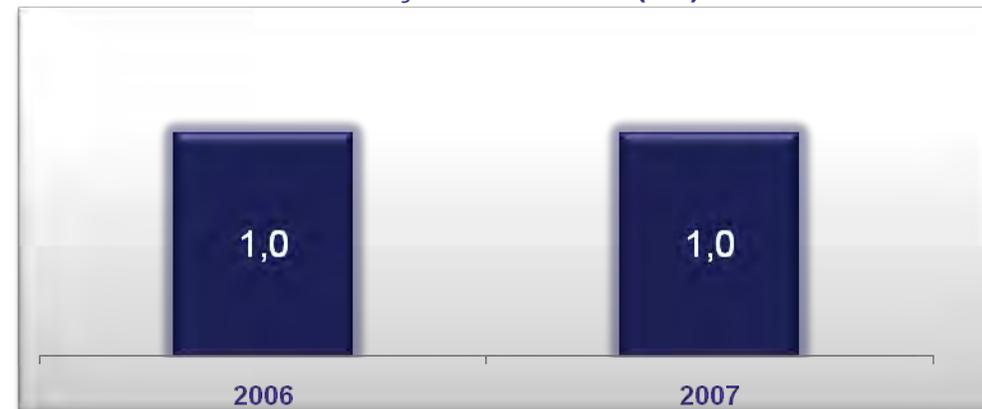
Celebração de importantes contratos plurianuais de Helpdesk Técnico, Manutenção e Gestão de Parque Informático

- ▶ Volume de Negócios registou um acréscimo de 17% devido, sobretudo, ao significativo aumento do volume de vendas de equipamentos no último trimestre do ano.
- ▶ Venda de produtos potenciando a implementação de soluções de maior valor acrescentado.
- ▶ Celebração de importantes contratos plurianuais de Helpdesk Técnico, Manutenção e Gestão de Parque Informático, com dois clientes de referência do sector bancário.
- ▶ A margem EBITDA atingiu 15%.

Evolução do Volume de Negócios (M€)



Evolução do EBITDA (M€)



Outsourcing de Serviços IT Consulting

Outsourcing
de
Serviços



Suporte Integrado ao
Negócio



Outsourcing de
Infra-estruturas
Informáticas



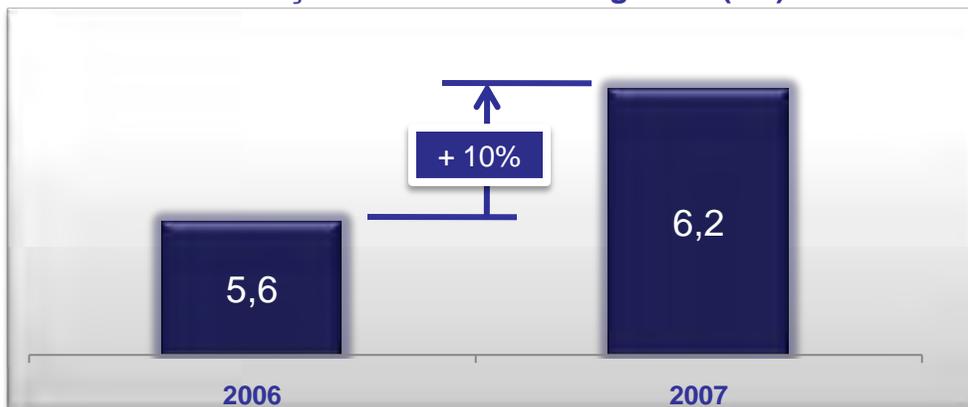
IT Consulting

Esta área fornece serviços de Consultoria em Tecnologias de Informação, incluindo o Desenvolvimento, a Manutenção evolutiva e a Customização de aplicações, posicionando-se como prestadora de um serviço de elevado valor acrescentado, constituindo uma importante componente da oferta para as áreas de Tecnologias e Sistemas de Informação.

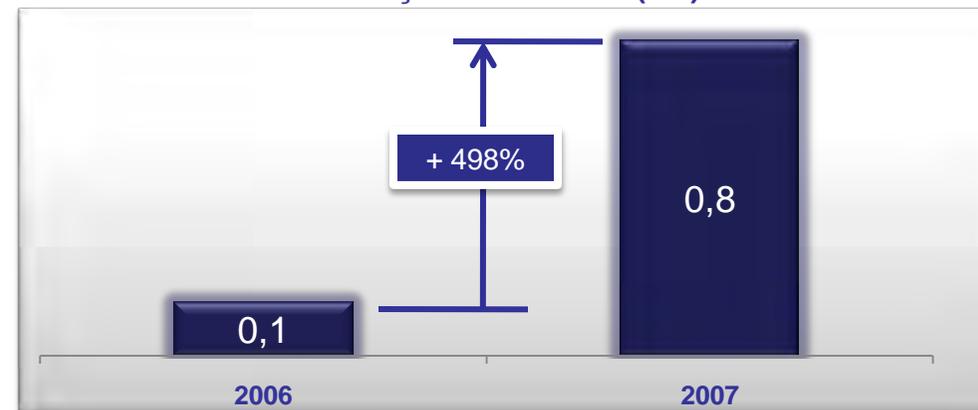
Evolução positiva das vendas e forte desempenho operacional

- ▶ Aumento de 10% no Volume de negócios.
- ▶ Excelente desempenho operacional com o EBITDA a aumentar de 0,13 M€ em 2006 para 0,76 M€ em 2007, em linha com as expectativas.
- ▶ O EBITDA atingiu 12% do volume de negócios neste período.
- ▶ Renovação de contrato na área de IT Consulting envolvendo cerca de 60 consultores com uma das maiores instituições financeiras em Portugal.

Evolução do Volume de Negócios (M€)



Evolução do EBITDA (M€)



Sistemas de Engenharia e Mobilidade

Sistemas de
Engenharia
e Mobilidade



Sistemas de
Engenharia Electrónica



Sistemas de
Mobilidade



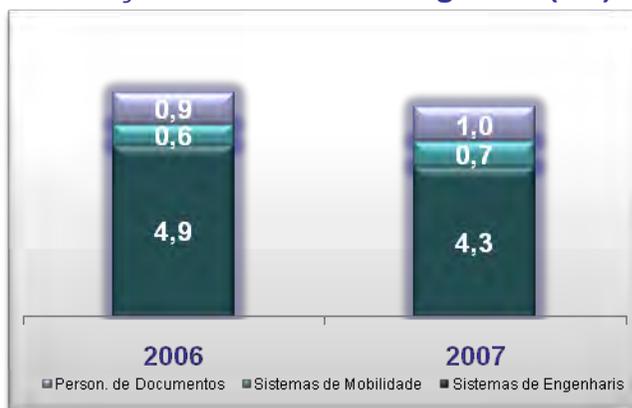
Personalização de
Documentos
Financeiros

Esta área da Reditus desenvolve soluções de engenharia para montagem (back-end e front-end) de semicondutores e outros componentes micro-electrónicos, soluções de geo-referenciação e telemetria e personalização de documentos financeiros.

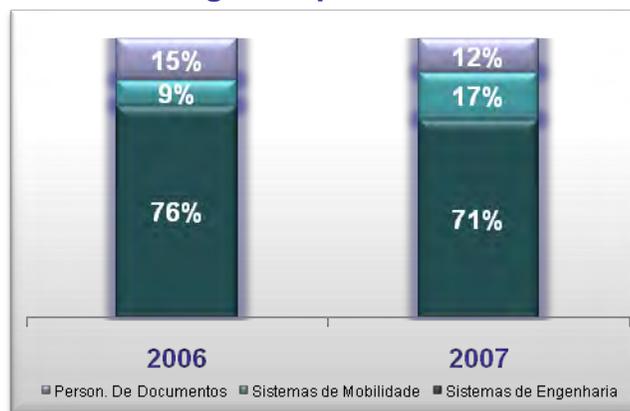
A rentabilidade do negócio de Sistemas de Engenharia e Mobilidade apresentou uma evolução muito positiva, apesar da redução das receitas

- ▶ Representa 20% da Facturação Total do Grupo.
- ▶ O Volume de Negócios apresentou um decréscimo de 5,7% devido à queda registada na unidade de negócios de Sistemas de Engenharia.
- ▶ Destacamos a melhoria contínua da área de Sistemas de Mobilidade que registou um aumento de 19,4% no seu Volume de Negócios.
- ▶ A redução significativa dos custos operacionais levou o EBITDA a atingir 0,8 M€ vs. 0,3 M€ em 2006 e a margem a registar um ganho de 6,8 p.p para 11,3%.

Evolução do Volume de negócios (M€)



Volume de Negócios por área de actividade



Evolução do EBITDA (M€)



A diversificação da carteira de clientes tem sido uma preocupação constante do Grupo Reditus, através do alargamento da oferta de serviços



O resultado operacional registou uma subida de 62% para 2,7 M€, equivalente a uma margem operacional de 8,5% vs. 6,0% em 2006

Resultado Operacional 2007 vs 2006 (M€)

	2006	2007	Var. %
Total dos Proveitos Operacionais	27,8	32,2	+ 16%
Volume de Negócios	25,5	29,8	+ 17%
EBITDA	2,9	4,2	+ 48%
EBIT	1,7	2,7	+ 62%
Resultado Líquido	0,3	0,5	+ 58%

Acréscimo dos Encargos Financeiros resultou do aumento das necessidades fundo de maneio e do investimento fruto do crescimento da actividade

Resultados Financeiros (K€)

2006



2007



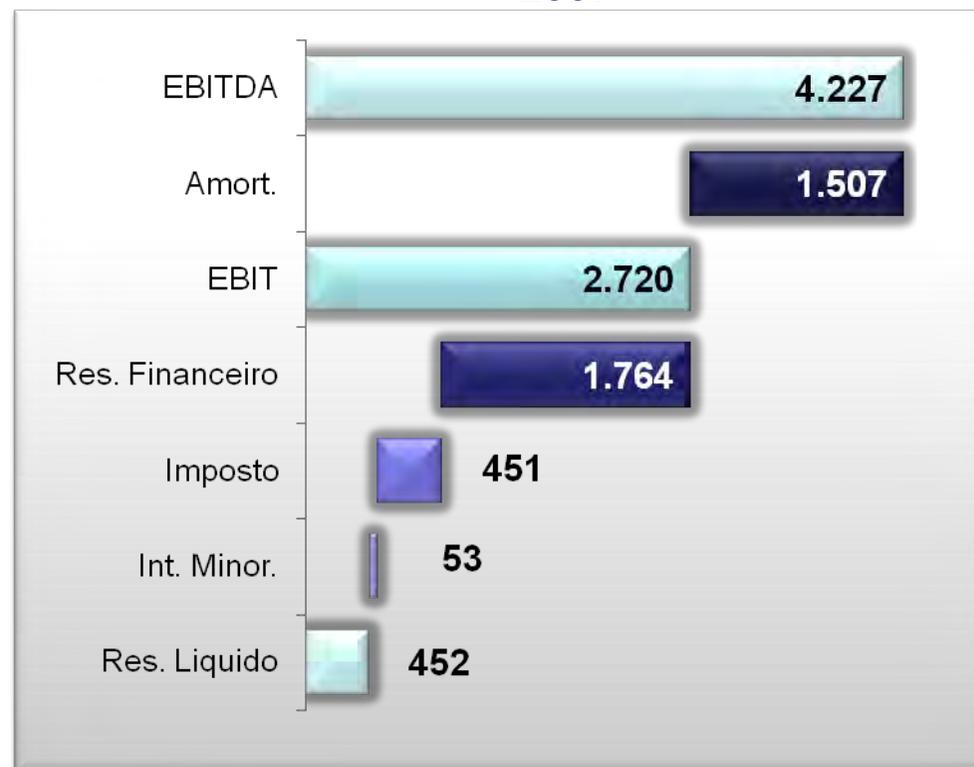
Aumento dos Resultados Líquidos justificado pela evolução positiva dos resultados operacionais.

Do EBITDA ao Resultado Líquido (K€)

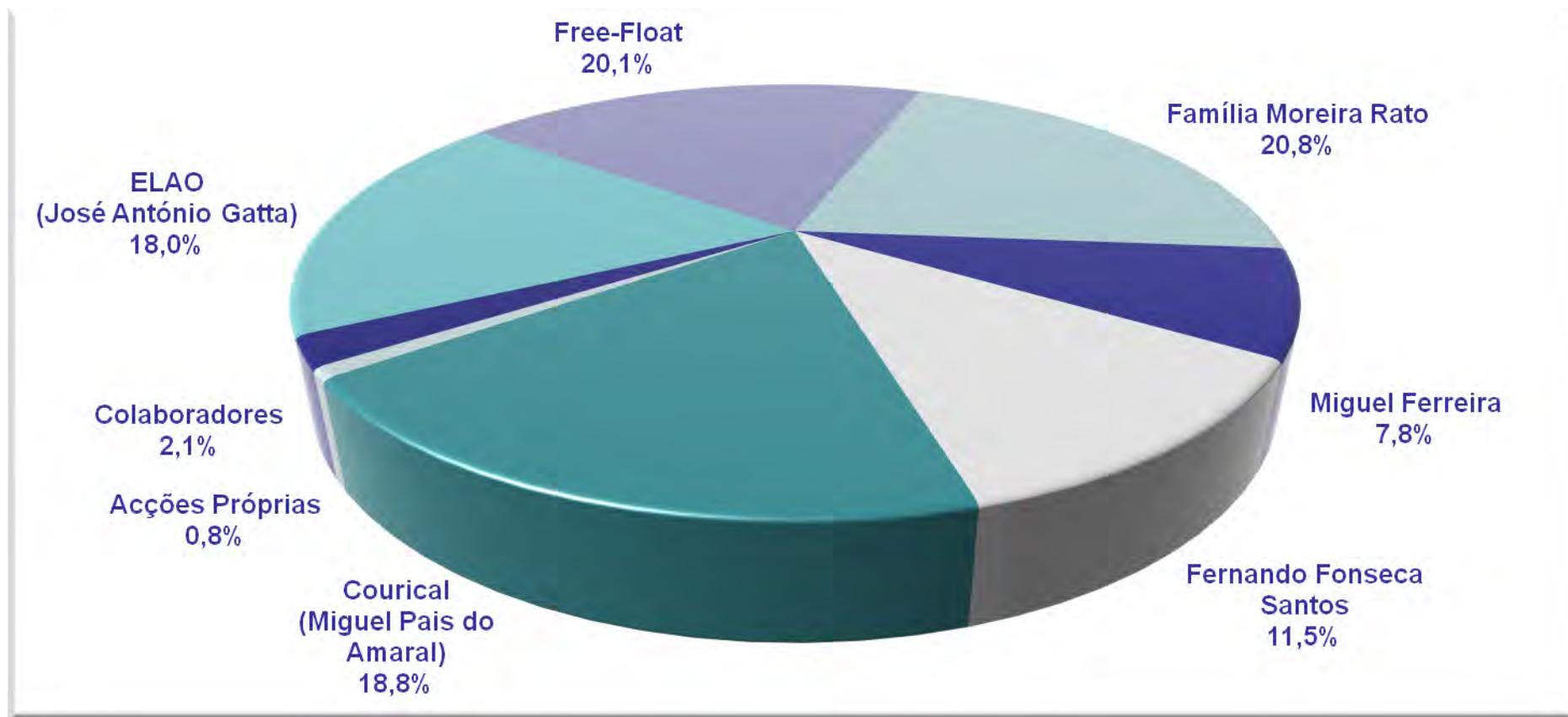
2006



2007

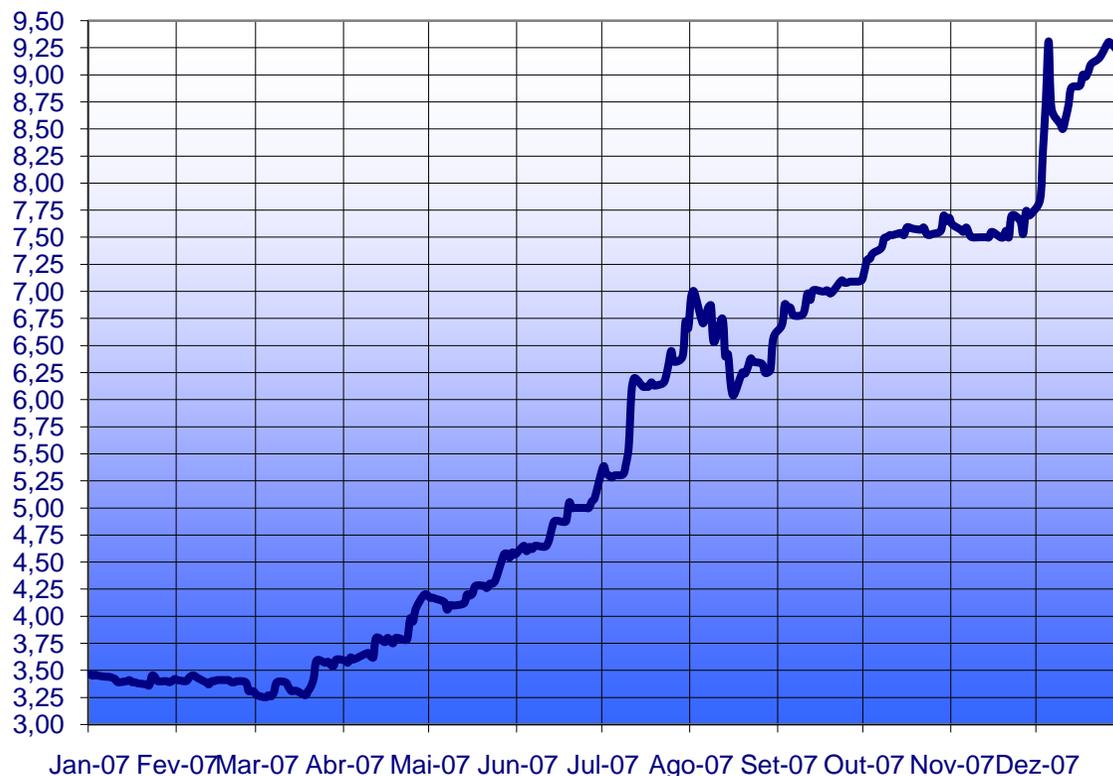


Movimentações na estrutura accionista caracterizado pelo reforço da posição dos principais accionistas e entrada de um novo accionista de referência



As acções da Reditus registaram um desempenho bolsista notável em 2007, registando uma valorização de 163%

Comportamento Bolsista das Acções Reditus



Fonte: Euronext

- ▶ A cotação de fecho das acções da Reditus em 2007 situou-se nos 9,20 euros, 163% acima do preço de fecho do ano anterior de 3,50 euros, registando uma valorização muito superior à verificada no principal índice bolsista português – PSI 20 - que valorizou 16,0% em 2007;
- ▶ Foram transaccionadas cerca de 9,1 milhões de títulos, volume relevante tendo em consideração que o capital é composto por cerca de 6,5 milhões de acções, representando um valor de transacção de 50 milhões de euros.

Os objectivos traçados para o ano de 2007 foram atingidos na sua quase totalidade

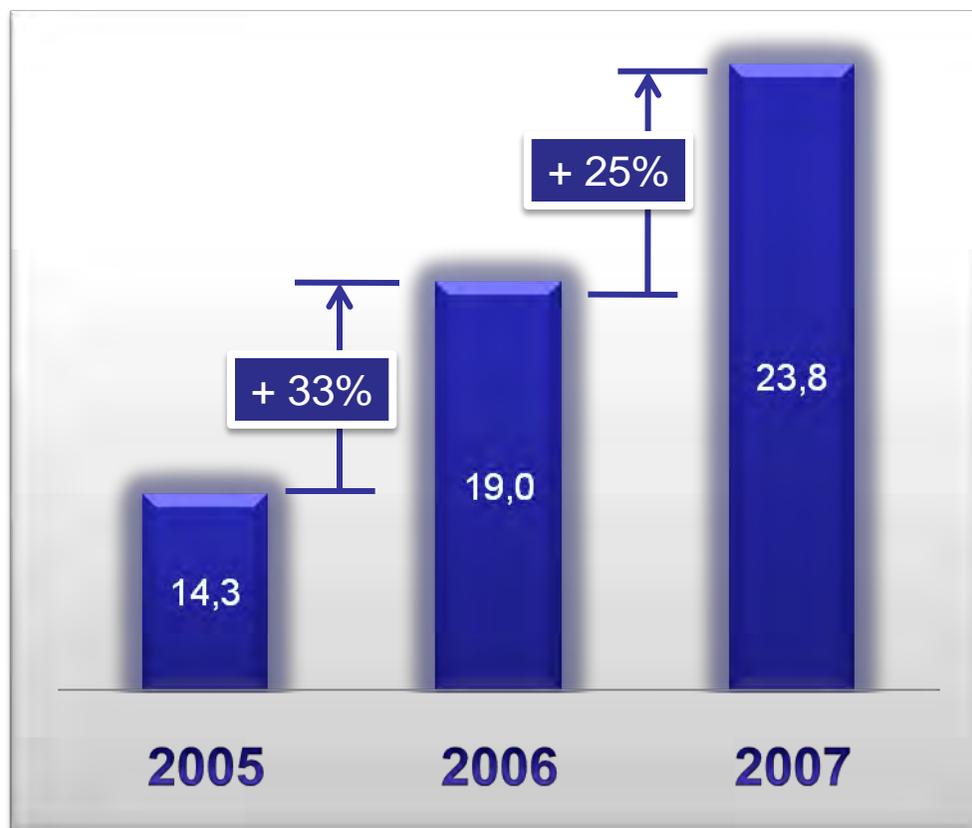


Principais Objectivos 2007

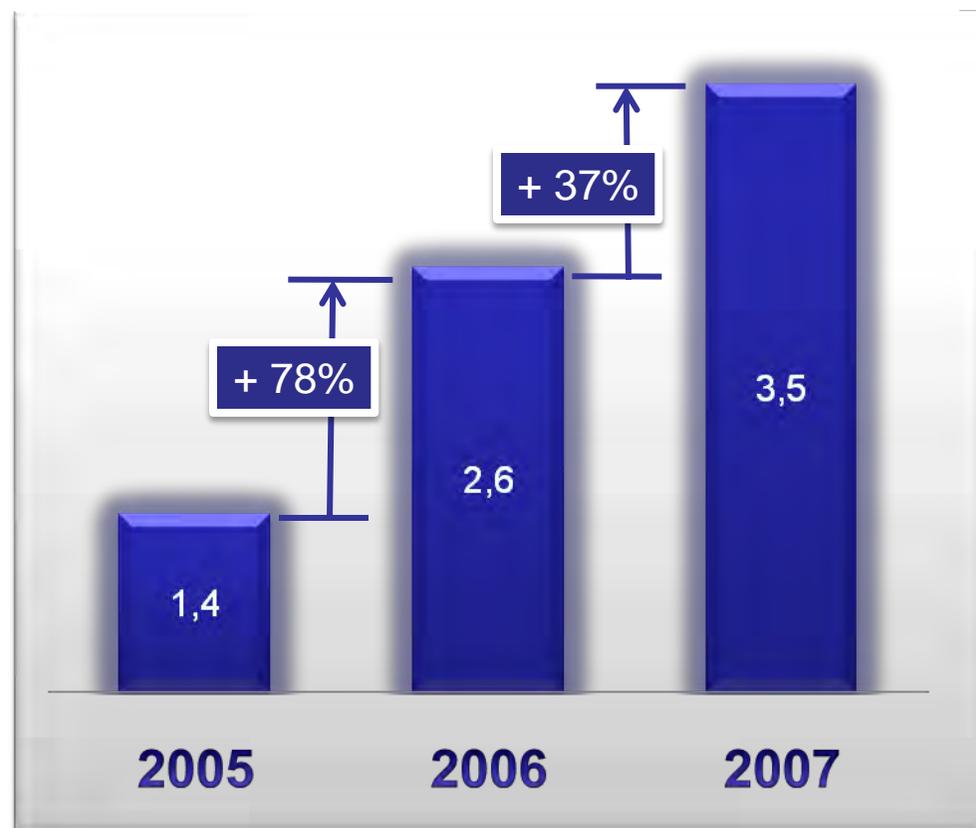
- Manter o nível de crescimento orgânico a dois dígitos;
- Continuar do esforço desenvolvido nos últimos anos de celebração de contratos plurianuais ou automaticamente renováveis
- Reforçar a equipa de vendas transversal a todo o Grupo designada por Go To Market.
- Prestar Serviços de Outsourcing em sectores de actividade económica fora dos mercados tradicionais da Reditus (banca e seguros) na qual acreditamos haver um enorme potencial;
- Criar novos Centros de Serviços no território nacional que sejam atractivos do ponto de vista dos custos e que beneficiando das novas tecnologias de informação e comunicação permitam uma deslocalização;
- Consolidação e intensificação da posição no mercado de outsourcing;
- Autonomizar a área de Sistemas de Engenharia e Mobilidade potenciando um elevado crescimento.

Forte crescimento orgânico no principal *driver* do Grupo Reditus: Outsourcing de Serviços

Evolução do Volume de Negócios do Outsourcing de Serviços (M€)



Evolução do EBITDA do Outsourcing de Serviços (M€)



Aumentar a oferta de serviços e a carteira de clientes.

	CLIENTES					
	PN				PN	PN
	PN		PN		PN	PN
		PN	PN	PN		PN
	PN	PN	PN		PN	PN
	PN	PN	PN		PN	PN
	PN	PN	PN		PN	
		PN	PN	PN	PN	PN
	PN	PN	PN		PN	PN
		PN	PN	PN	PN	PN
			PN	PN	PN	PN

Aceleração do crescimento orgânico

- ➔ Consolidar a posição de liderança no mercado português de Outsourcing com níveis superiores de criação de valor.
- ➔ Aumentar a oferta de serviços e a carteira de clientes.
- ➔ Reforçar a integração de ofertas de produtos e serviços, promovendo o *cross selling* entre as diferentes áreas de Outsourcing de Serviços.
- ➔ Alargar a base de clientes nos segmentos onde detemos maiores vantagens competitivas.
- ➔ Parceria com a OutSystems, propiciando o início da criação de uma Software Factory
- ➔ Apostar noutra sector para além da Banca, Seguros e Telecomunicações.
- ➔ Criação do Centro de Formação - Reditus Business School

Crescimento por aquisições



Concretização de uma política activa de aquisições que reforcem a cadeia de valor e a oferta de serviços do Grupo Reditus.



Conforme comunicado oportunamente, estão a decorrer negociações com vista à aquisição de acções representativas de uma maioria de controle no capital da Tecnidata S.G.P.S., S.A..



redditus

Inovação, Eficiência e Valor Acrescentado

Em Resumo:

- ▶ **Proveitos Totais de 32,2 Milhões de Euros**
- ▶ **O Volume de Negócios aumentou 17%, impulsionado pelo crescimento de 25% do Outsourcing de Serviços**
- ▶ **O EBITDA cresceu 48%**
- ▶ **O EBIT aumentou 62%**
- ▶ **O Resultado Líquido atingiu 452 Mil Euros**



redditus

“Trabalhamos em boa companhia...”

Muito Obrigado!