



reditus
SGPS

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DE 2008



Resultados 2008

- ▶ Os resultados reportados reflectem a integração do Grupo Tecnidata a 1 de Outubro de 2008, em seguimento da assinatura do contrato de aquisição a 24 de Setembro
- ▶ Os resultados pró-forma (igualmente incluídos nesta apresentação) simulam a integração do Grupo Tecnidata durante o período integral por forma a poder melhor analisar a evolução dos negócios

Forte crescimento dos resultados reflectindo o contínuo crescimento orgânico

Resultado Pró-Forma e Reportado 2008 vs 2007 (M€)

| | Pró-Forma | | | Reportado | | |
|---|-----------|-------|-------|-----------|-------|-------|
| | 2007 | 2008 | Var | 2007 | 2008 | Var |
| Total dos Proveitos Operacionais | 75,8 | 110,6 | 46% | 32,2 | 62,6 | 94% |
| Volume de Negócios | 73,0 | 107,5 | 47% | 29,8 | 59,2 | 99% |
| EBITDA | 3,0 | 13,3 | 338% | 4,2 | 9,2 | 118% |
| EBITDA Margem | 4,0% | 12,1% | 8,0pp | 13,1% | 14,7% | 1,6pp |
| EBIT | 0,5 | 8,2 | 1708% | 2,7 | 4,8 | 75% |
| Resultados Líquidos | -2,0 | 2,7 | 230% | 0,5 | 0,6 | 39% |
| Dívida Líquida / EBITDA | 9,3 | 1,2 | | 3,4 | 1,5 | |

Evoluindo de acordo com as necessidades do Mercado desde 1966

Criação da REDITUS como centro mecanográfico do Banco da Agricultura e da Companhia de Seguros "A Pátria".

Criação da InterReditus como a principal empresa do Grupo para as Tecnologias de Informação.

Aquisição do Centro de Serviços Reditus de Alfragide. O conceito pioneiro de Centro Multi-serviços

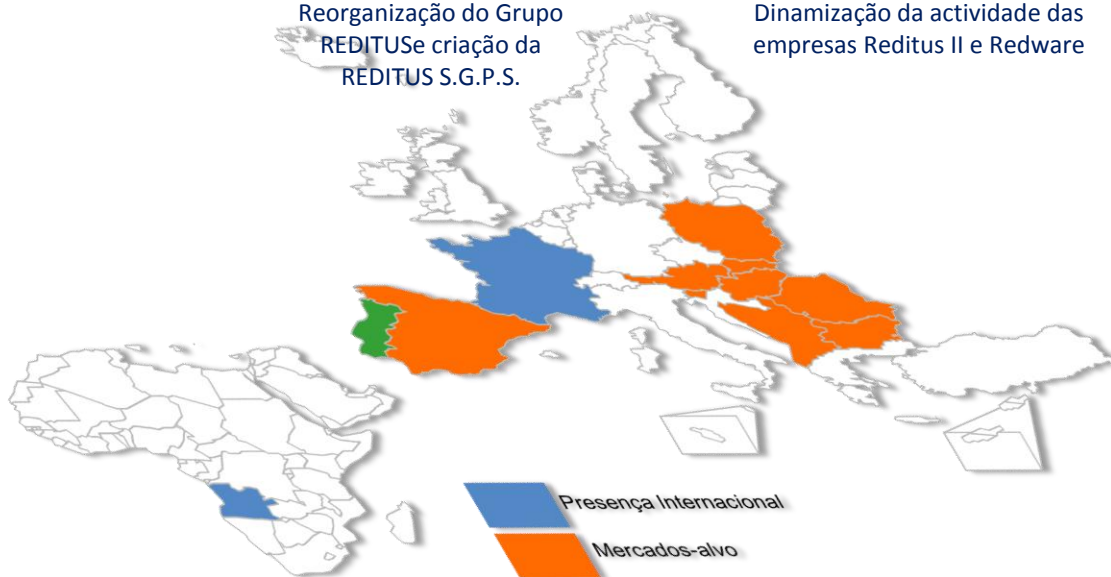
Aumento de Capital e aquisição do Grupo Tecnidata, tornando a Reditus no terceiro maior grupo tecnológico nacional



Reorganização do Grupo REDITUS e criação da REDITUS S.G.P.S.

Dinamização da actividade das empresas Reditus II e Redware

Divisão em duas áreas de actividade:
• Outsourcing de Serviços
• Sistemas de Engenharia e Mobilidade














Presença Global

Com a integração da Tecnidata, a Reditus tornou-se na 3ª maior empresa tecnológica nacional

- ▶ Após a conclusão, com sucesso, da operação de aumento de capital no dia 23 de Dezembro de 2008, foi concretizada a aquisição do Grupo Tecnidata, tornando-se assim o Grupo Reditus no 3º maior grupo português na área das Tecnologias de Informação.
- ▶ Com a integração da Tecnidata:
 - ▶ Alargamos a base de clientes assim como a oferta de produtos e serviços e passamos a disponibilizar aos clientes uma proposta de valor ainda mais competitiva.
 - ▶ Alargamos a presença internacional nos segmentos de Sistemas e Tecnologias de Informação que representou, em 2008, 32% do volume de negócios consolidados.
 - ▶ Implementamos a estratégia de desenvolvimento por aquisições que complementa o forte crescimento orgânico verificado nos últimos exercícios.
 - ▶ Atingimos, numa base pró-forma, 107,5 M€ de Volume de Negócios e uma margem EBITDA de 12,1%, no que constitui uma plataforma sólida em que assentará o planeado crescimento orgânico e por aquisições da Reditus

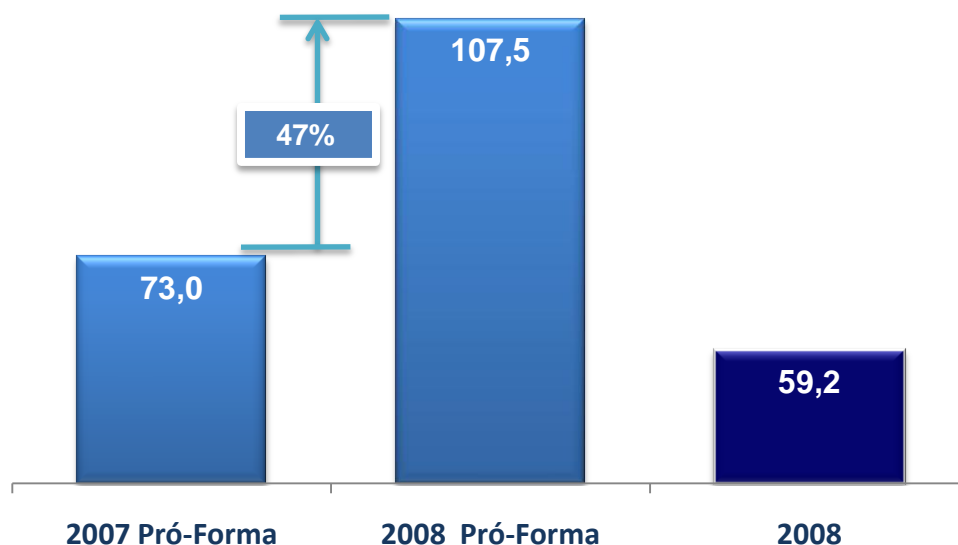
A actividade do Grupo Reditus está segmentada em duas áreas de actividade: Outsourcing de Serviços e Sistemas de Engenharia e Mobilidade

| | | | |
|---|-------------------------------------|-----------------------------------|---|
| 1 | Outsourcing Services | Integrated Business Support / BPO |  <p>Gestão de processos de negócio, incluindo o tratamento, análise e interpretação de dados através de metodologias próprias, processos otimizados e flexíveis e tecnologias de informação.</p> |
| | | IT Infrastructure |     <p>estão integrada de todo o sistema de informação. Os serviços prestados por esta área incluem: (1) Soluções de HelpDesk de Tecnologias de Informação; (2) Manutenção e Integração de Sistemas; (3) Projectos de Concepção, (4) Implementação e Manutenção de Redes de Dados, (5) Comunicações e Segurança, (6) Auditorias Tecnológicas (7) Consultoria e Gestão de Projecto</p> |
| | | IT Consulting |    <p>Serviços de consultoria estratégica em tecnologias de informação, consultoria de implementação, controlo de qualidade pós-implementação, consultoria técnica e de operação, outsourcing de tecnologias de informação, formação no âmbito de projectos de implementação de sistemas e soluções de gestão documental.</p> |
| 2 | Sistemas de Engenharia e Mobilidade | Engenharia |  <p>Desenvolve soluções de engenharia para montagem (back-end e front-end) de semicondutores e outros componentes micro-electrónicos, e personalização de documentos financeiros</p> |
| | | Mobilidade |  <p>Desenvolve e implementa soluções de geo-referenciação e telemetria</p> |
| | | P. de doc.fin. |  <p>Personalização de documentos financeiros, nomeadamente cheques</p> |

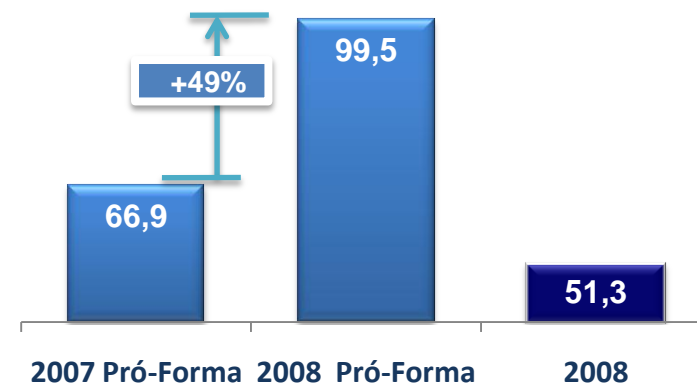
Crescimento do Volume de Negócios do Grupo impulsionado por ambas as áreas de negócios

Volume de Negócios

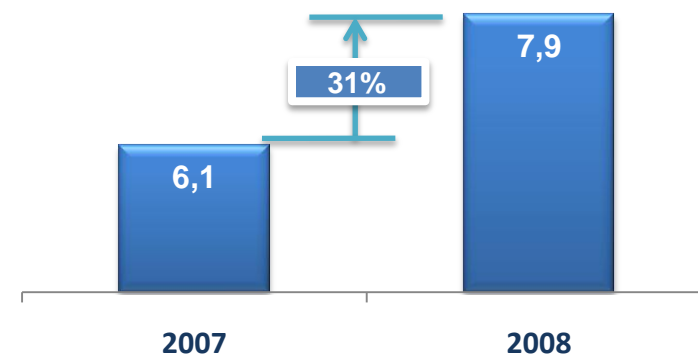
Consolidado (M€)



Outsourcing de Serviços (M€)



Sistemas de Engenharia e Mobilidade (M€)



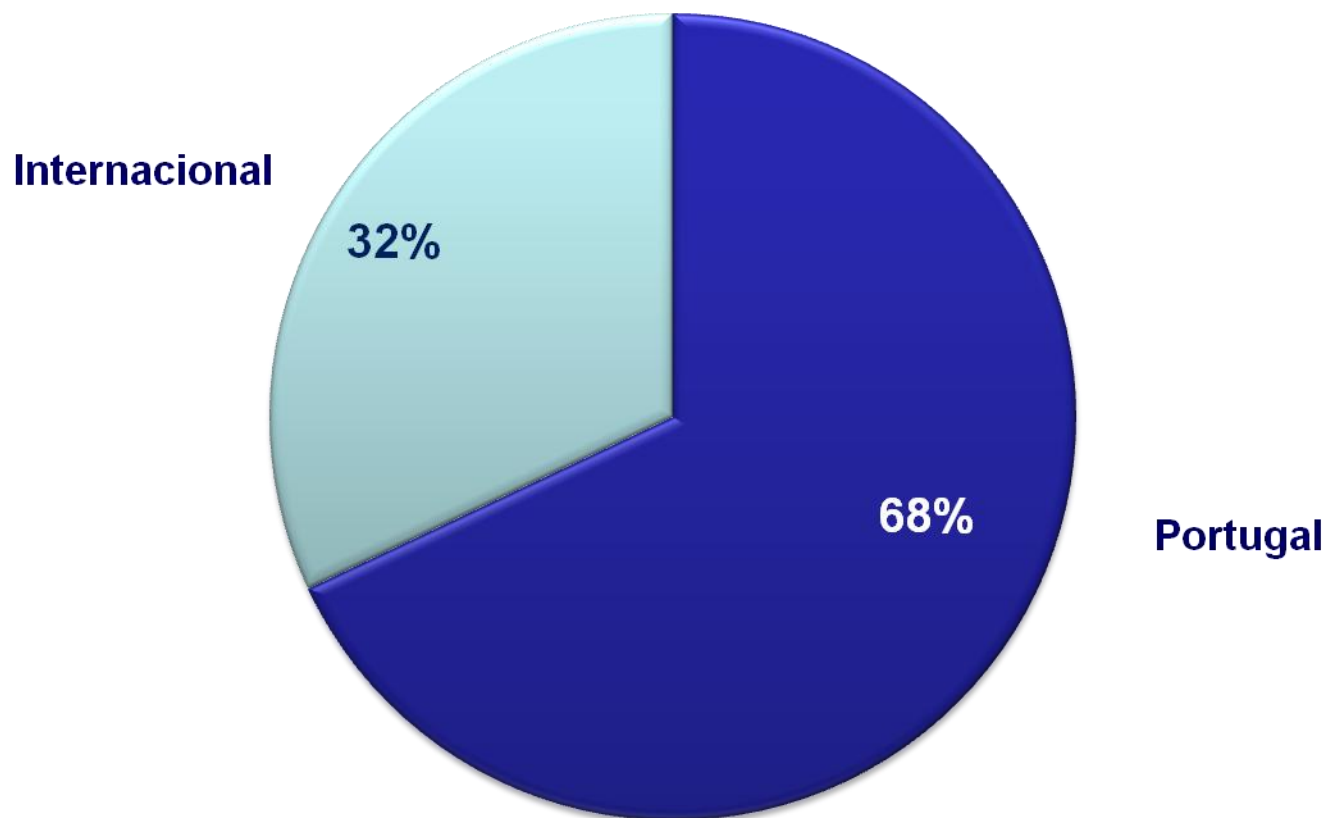
Outsourcing de Serviços constitui o principal *driver* da estratégia do Grupo, contribuindo com 93% do Volume de Negócios total gerado em 2008

Volume de Negócios por Área de Actividade



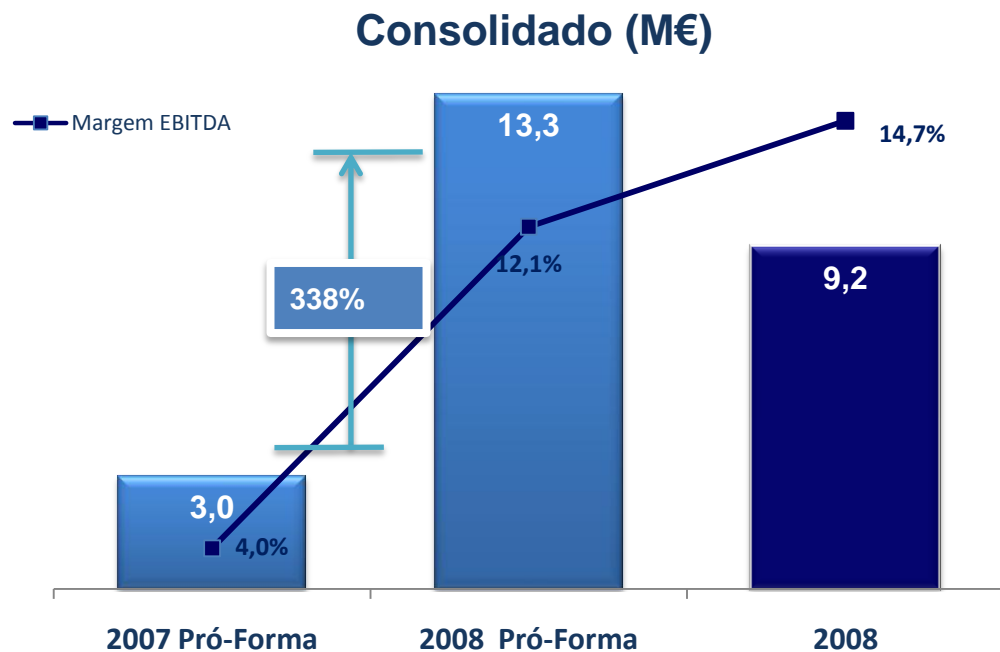
O mercado internacional representou 32% do Volume de Negócios de 2008

Volume de Negócios por Mercado

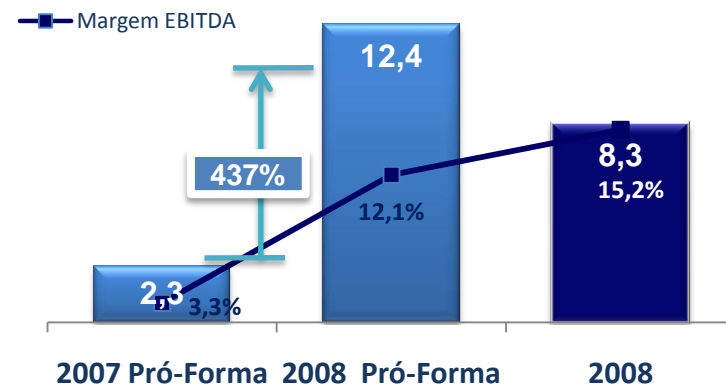


Forte crescimento do EBITDA resultou do excelente desempenho das diferentes áreas de negócios com destaque para Outsourcing de Infraestruturas

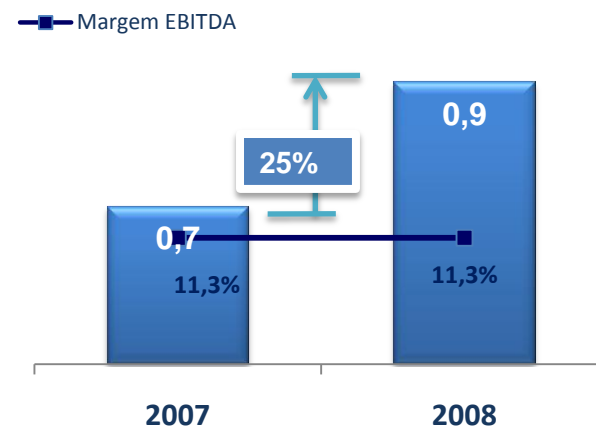
EBITDA



Outsourcing de Serviços (M€)



Sistemas de Engenharia e Mobilidade (M€)

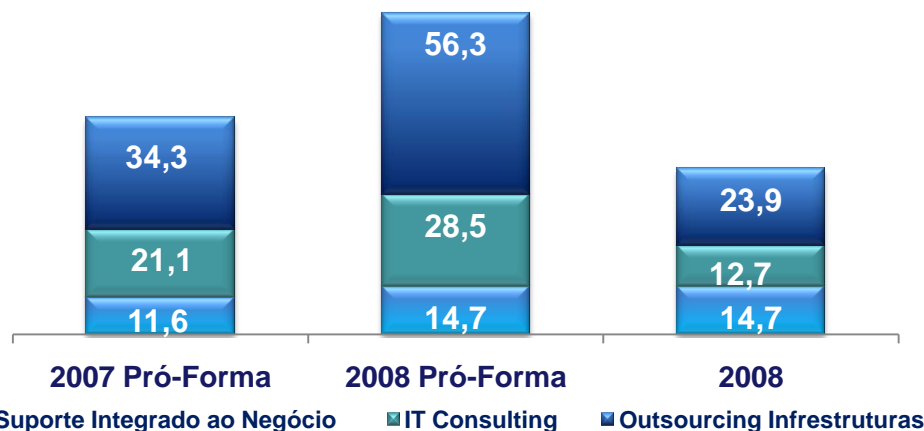


Nota: 2008 inclui Reditus + 4º trimestre Tecnidata

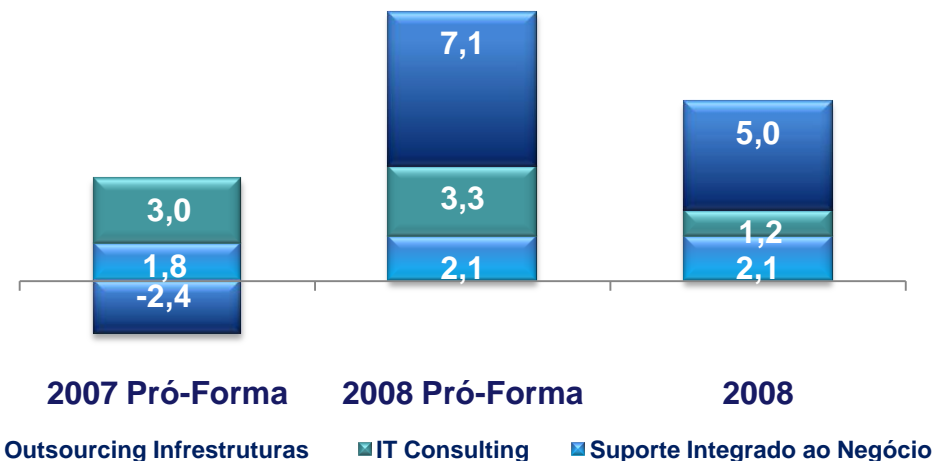
Outsourcing de Serviços apresentou uma notável performance que se verificou em todos os segmentos de negócios

- ▶ Representa 93% da Facturação Total do Grupo e 93% do EBITDA Total.
- ▶ Volume de Negócios registou um acréscimo de 49% para 99,5 M€ devido ao bom desempenho de todas as actividades do Outsourcing de Serviços
- ▶ O EBITDA aumentou 437% para 12,4 M€, equivalente a uma margem de 12,1%, um ganho de 8.8 p.p. face ao ano anterior.
- ▶ Após reestruturação levada a cabo em 2007, o Grupo Tecnidata apresentou resultados positivos sustentáveis.

Volume de Negócios (M€)



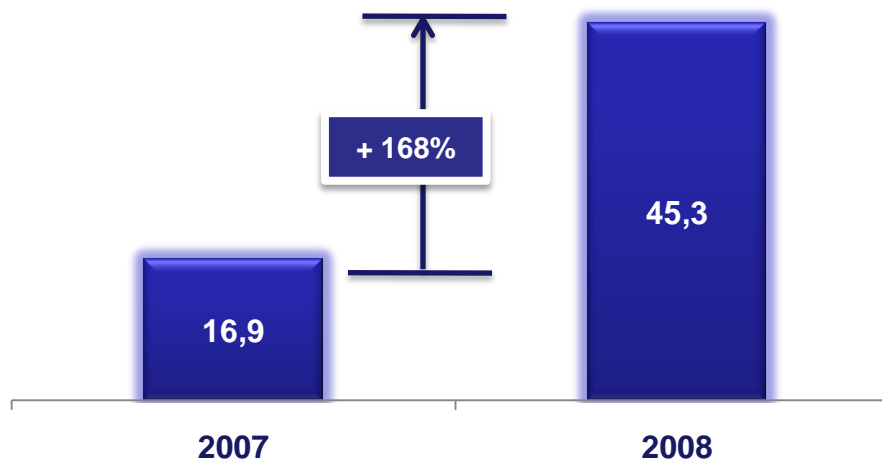
EBITDA(M€)



Crescimento sustentado e contínua aposta em contratos plurianuais

- ▶ Novos contratos celebrados em 2008 no valor de 45,3 M€, tendo a consolidação do Grupo Tecnidata gerado um contributo de 23,2 M€.
- ▶ Dos novos contratos celebrados no último exercício, 23,7 M€ tiveram impacto em 2008, enquanto 21,6 M€ terão impacto na facturação de anos posteriores

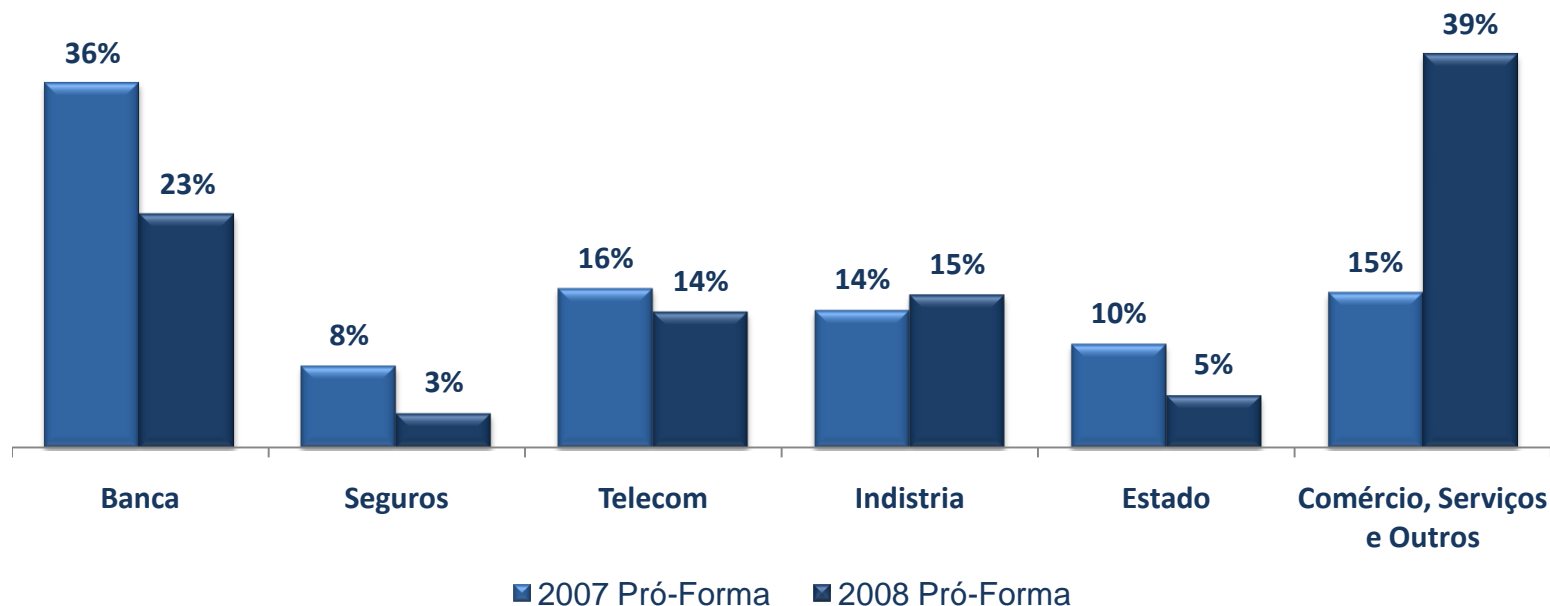
Negócios celebrados na área de Outsourcing de Serviços (M€)



Crescimento sustentado com entrada em clientes de grande dimensão e potencial diversificando a exposição sectorial

- ▶ Continuação do crescimento no sector financeiro
- ▶ Com a integração do Grupo Tecnidata, alterou-se o mix de vendas por sector de actividade, atingindo um portfólio equilibrado nos vários sectores da economia

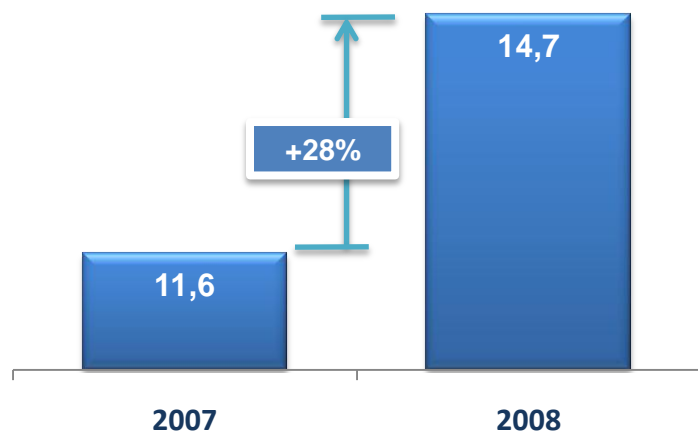
Volume de Negócios por Sector de actividade



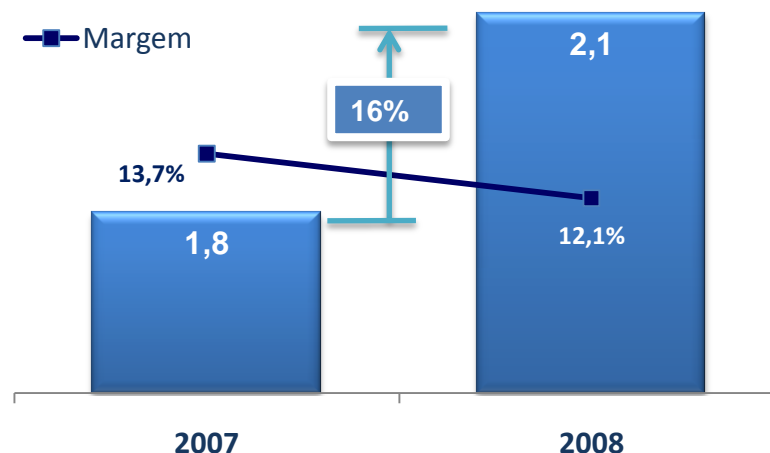
Crescimento sustentado do Suporte Integrado ao Negócio

- ▶ Esta área apresentou um crescimento de 28% para 14,7 M€.
- ▶ Margem EBITDA de 12,1%.
- ▶ Expansão no sector financeiro, com aumento do número de clientes , reforço do serviço de crédito hipotecário (apesar da diminuição do mercado) e início do serviço de recuperação de crédito.
- ▶ 7 centros multiserviços de outsourcing em Portugal: Pedro Nunes, Alfragide I, Alfragide II, Expo, Av. de Roma*, Castelo Branco*

Volume de Negócios (M€)



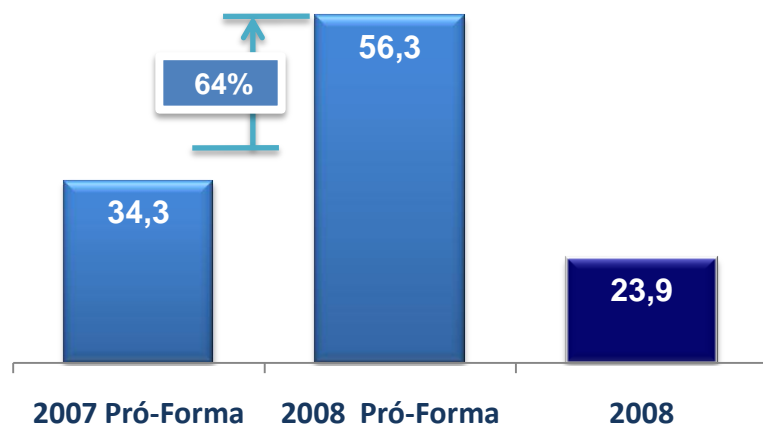
EBITDA (M€)



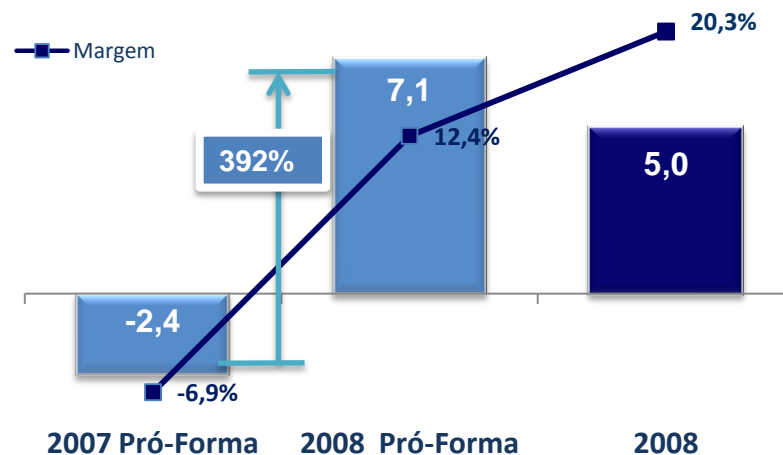
Celebração de importantes contratos internacionais na área de telecomunicações e infocomunicações

- ▶ Volume de Negócios registou um acréscimo de 64% para 56,3M€ devido, sobretudo, ao excelente desempenho do mercado internacional.
- ▶ O EBITDA positivo de 7,1M€, equivalente a uma margem EBITDA de 12,4%
- ▶ Entrada no mercado internacional representando 49% da facturação total

Volume de Negócios (M€)



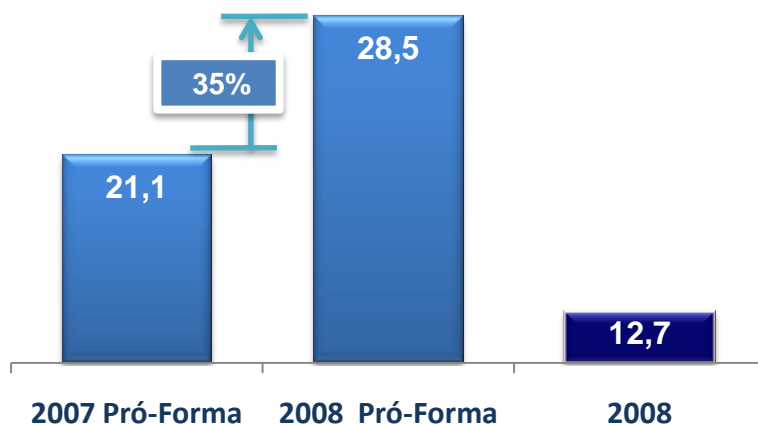
EBITDA (M€)



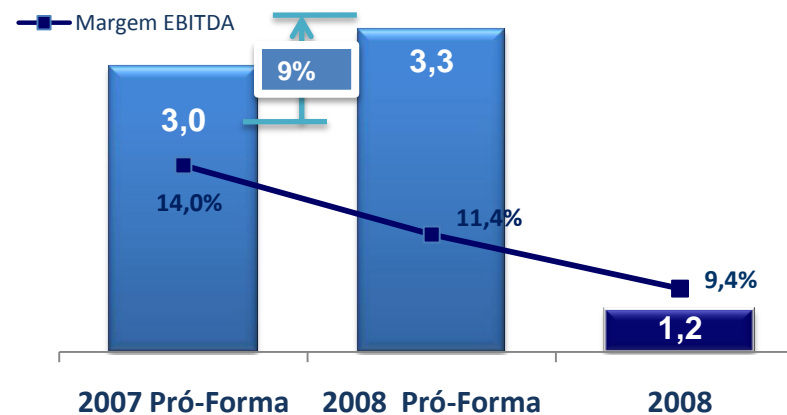
Desempenho operacional positivo e aumento da presença internacional

- ▶ Aumento de 35% no Volume de negócios.
- ▶ Aumento da presença internacional através da Roff
- ▶ O EBITDA atingiu 11,4% dos proveitos totais
- ▶ Celebração de importantes contratos na área de SAP
- ▶ Criação da Software Factory: Outsystems e SAP.
- ▶ Roff inicia Fábrica de software na Covilhã em Abril de 2009

Volume de Negócios (M€)



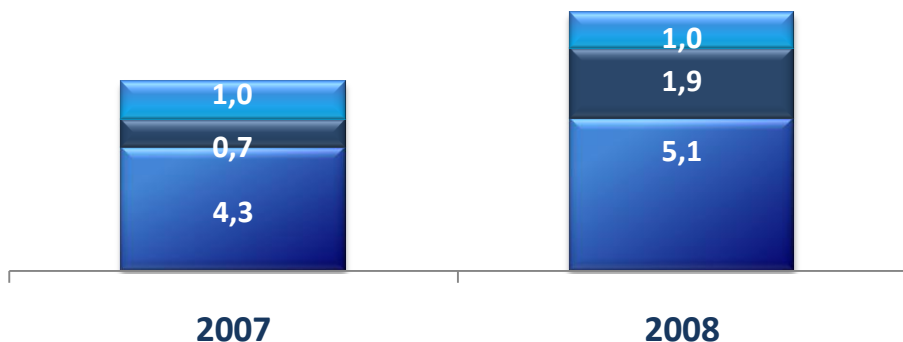
EBITDA (M€)



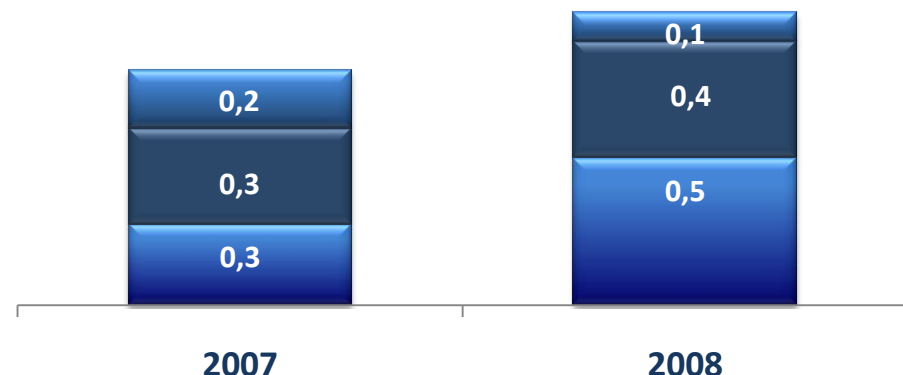
Desenvolvimento da área de Sistemas de Engenharia e Mobilidade permitiu uma melhoria da performance operacional

- ▶ Representa 7% da Facturação Total do Grupo.
- ▶ Novos contratos celebrados em 2008 no valor de 8 M€ vs. 6,3 M€ em 2007
- ▶ O Volume de Negócios eo EBITDA apresentaram um acréscimo de 31% e 25% respectivamente devido ao excelente desempenho da unidade de sistemas de mobilidade
- ▶ Margem EBITDA atingiu 11,3%.
- ▶ Celebração de importantes contratos para implementação de soluções de Geo-Referenciação e gestão de frotas.

Volume de Negócios (M€)



EBITDA (M€)



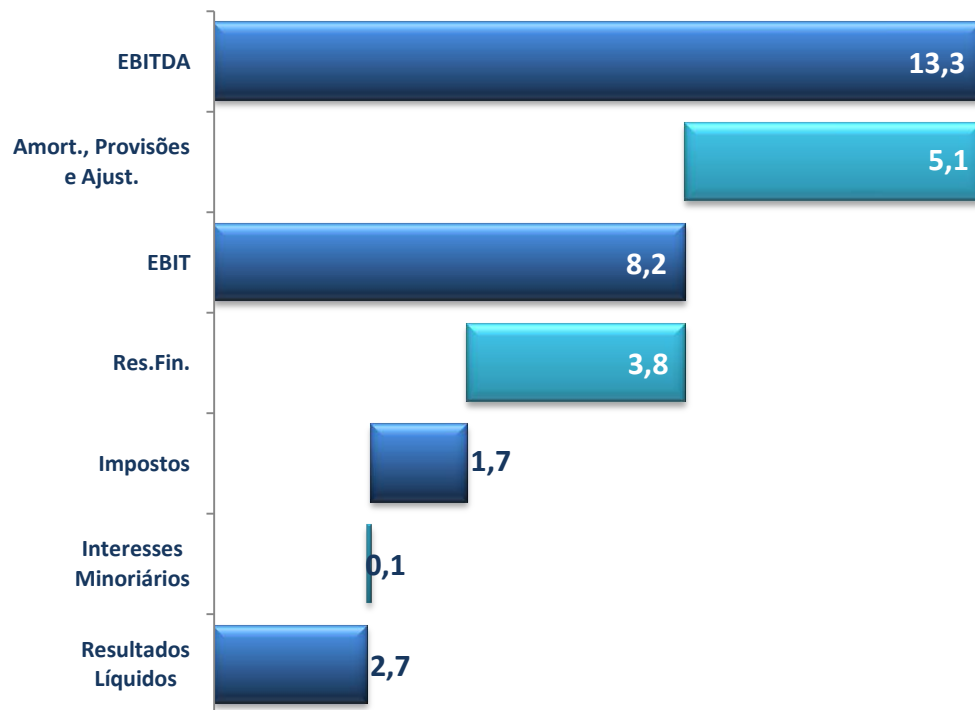
A diversificação da carteira de clientes e entrada em novos segmentos de mercado

| Business Process Outsourcing | | | IT Consulting | | | IT Outsourcing | | | Technology Services | | |
|--|--|--|--|---|--|--|---|---|--|--|---|
|  BPI Banc. Office Central Habitat@ |  SONAE Distribuição Central Credit |  Millennium Bancaria Parcerias Outsourcing |  Caixa Geral de Depósitos Consultoria CRM e BI |  RTP Implementação SAP |  sumol+compal Plano de Trade Solução SAP |  HOME ENERGY Holding |  xerox Manutenção Office Printing | |  Uniliver ECONOMIZAMENTS Relatório Parque de Fica e Formação |  L'Oréal Soluções Sistemas Integrados de Gestão de Transportes | |
|  Caixa Geral de Depósitos Tratamento de Cartões BPM's |  vodafone Partilha de Atividades e Atividades |  NR TELECOM Serviço de Apoio a Clientes |  MOTANGEL Implementação SAP (para 15 empresas) |  SONAE COM Consultoria SAP |  Itaú Desenvolvimento Aplicativos |  MINISTERIO DA JUSTICA Suporte Técnico CRM'S |  Millennium Sector Desk Integrado |  RENAULT Sector Desk |  Auto Sueco Serviço de Desktop |  BASCOL Unidade Consultativa (ICS-MSP) |  Finibanco Personalização de Decisões Financeiras |
|  Medis Serviço de Atendimento a Clientes |  Montepio Tratamento de processos na Back Office |  Santander Totta Tratamento de processos BPM's |  RADIO POPULAR Implementação SAP |  Brisa Consultoria Java |  Fidelidade Mundial Seguros Consultoria MVS Carga |  IBM Consultoria Windows e Microsoft |  JOSE DE MELLO Fornecimento Central de TI's |  SAG Desktop Management |  TST Sistema Integrado de Gestão de Transportes |  ColepCCL Unidade Consultativa (ICS-MSP) |  GEOTUR Virtualização de Servidores |
|  ZON Central Credit/Consulting |  PT Central de Qualidade de Atendimento | |  CINAPOR Realização de Atividades e SAP BI |  EPAL Upgrade SAP | |  BANCO POPULAR Sector Desk |  TRANQUILIDADE Operação de Data Center |  Credibom Manutenção Parque Informática |  BACARDI Virtualização de Servidores |  Sistema Integrado de Gestão de Transportes |  Integração Tecnológica |

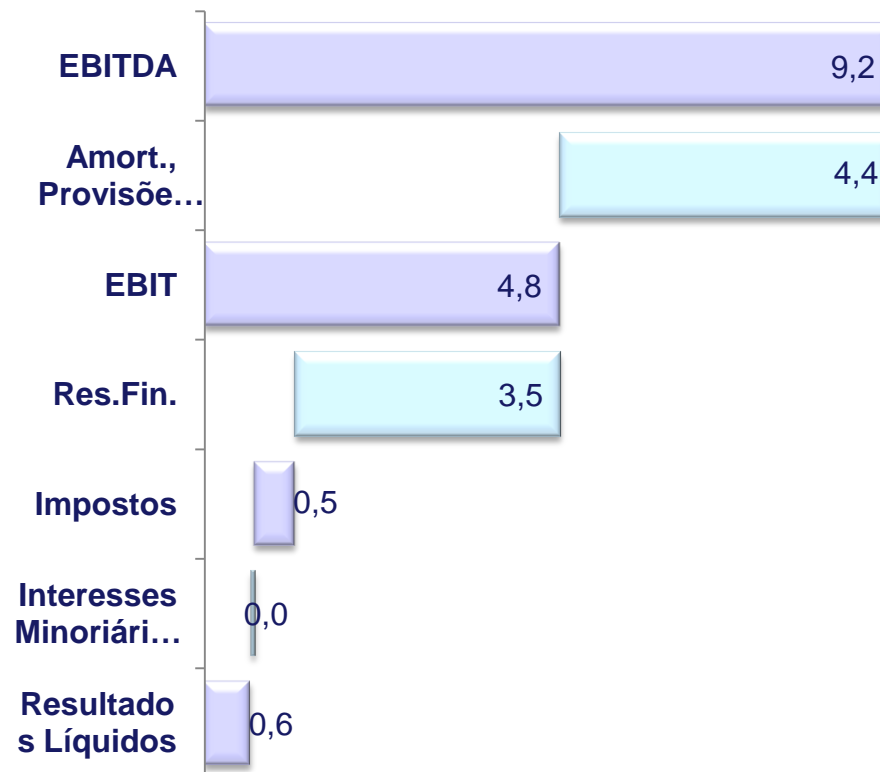
“Trabalhamos em boa companhia...”

Aumento do resultado líquido justificado pelo excelente desempenho operacional

Do EBITDA ao Resultado Líquido
Pró-Forma 2008 (M€)

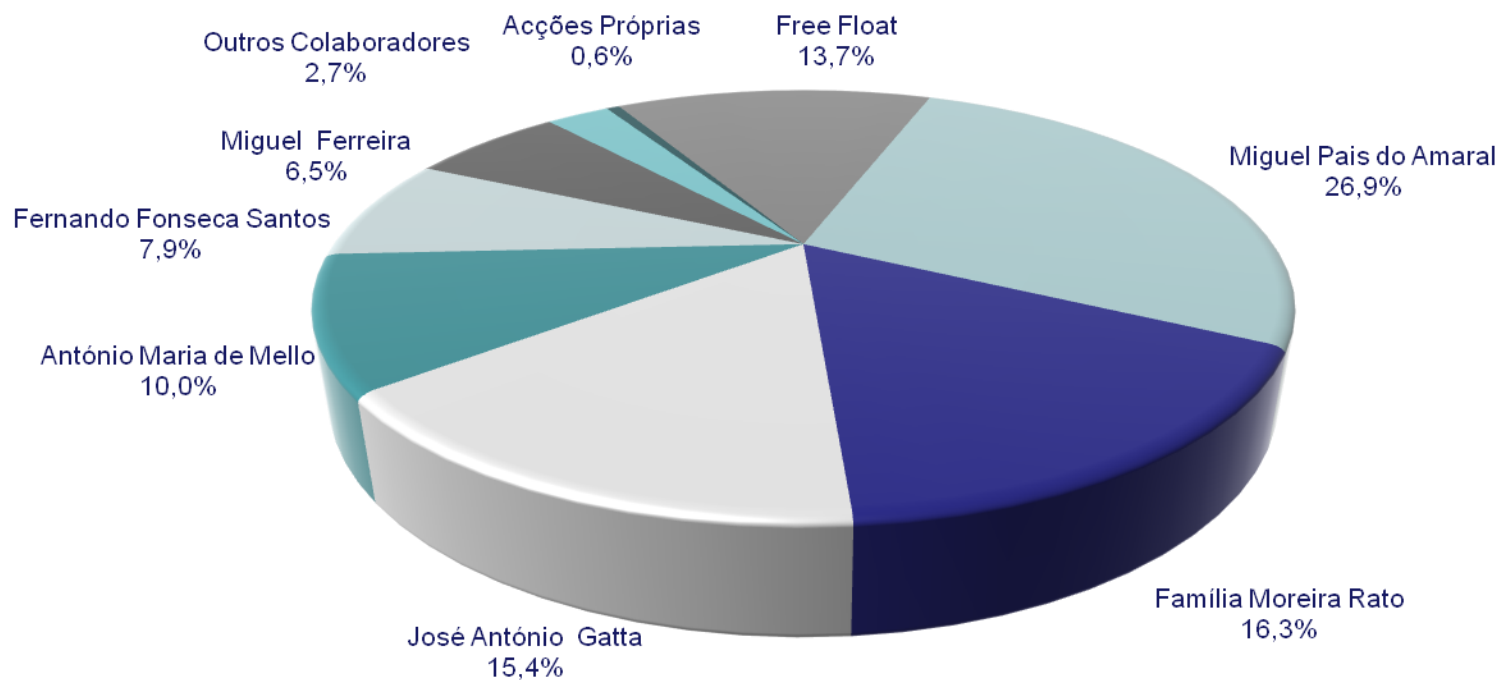


Do EBITDA ao Resultado Líquido
2008 (M€)



Reforço da estrutura accionista da Reditus com a integração da Tecnidata

Março de 2009



As acções da Reditus registaram uma desvalorização (23%) muito inferior à verificada no PSI 20 (51%)

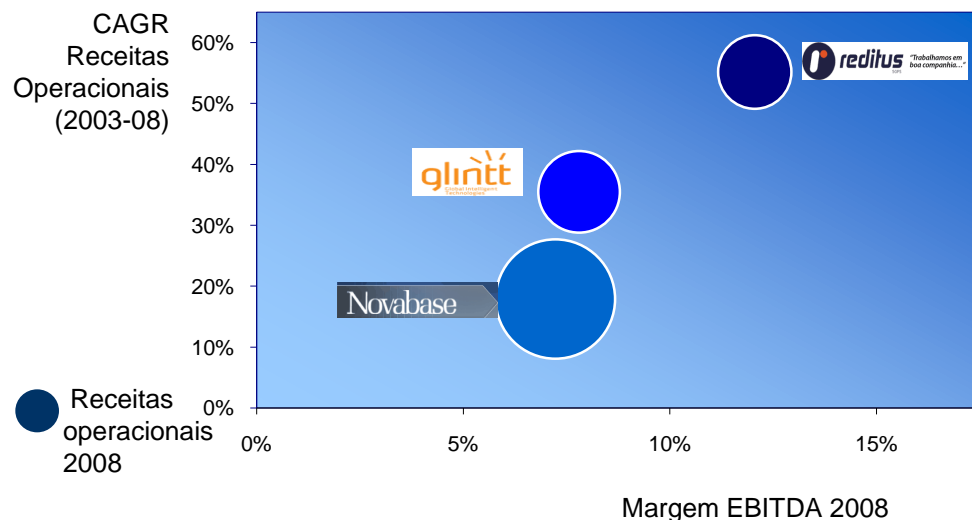
Comportamento Bolsista das Acções Reditus



- ▶ A cotação de fecho das acções da Reditus em 2008 foi de 7,10 euros; 22,8% abaixo do preço de fecho do final do ano anterior de 9,20 euros, registando uma desvalorização muito inferior à verificada no principal índice bolsista português - PSI 20 - que desvalorizou 51,3%.
- ▶ Em termos de liquidez, foram transaccionadas durante o exercício cerca de 2,8 milhões de títulos da Empresa, representando um valor de transacção de 22,7 milhões de euros
- ▶ O número médio diário de acções transaccionadas fixou-se em cerca de 11 mil títulos, correspondente a um valor médio diário de cerca de 88 mil euros.

Maiores crescimentos e margens que os seus concorrentes



Crescimento vs Retorno (2005-2008)



55% CAGR₀₃₋₀₈ das receitas operacionais, acima dos concorrentes directos

Nos últimos 4 anos, a Reditus apresentou sempre maiores margens EBITDA que os seus concorrentes e melhorou consistentemente a sua performance

Margem EBITDA (% VdN)

| Empresa | Ano | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|-----|------|------|------|
|  | | 10.3 | 13.1 | 12.4 |
| Novabase | | 5.4 | 6.4 | 7.2 |
|  | | 3.2 | 5.4 | 7,8 |

O Mercado Português de serviços de IT é pequeno, fragmentado e dominado pelas empresas multinacionais

- ▶ Apesar dos 835 M€(estimados pela IDC) para 2007, o mercado português de serviços de TI representa 0,2% do mercado mundial e 1% do mercado europeu.
- ▶ As 20 maiores empresas de Serviços de TI são responsáveis por 60% de todo o volume de negócios, o que é um sinal da forte fragmentação do mercado, apesar dos recentes movimentos de consolidação.
- ▶ Entre as oito maiores empresas do mercado, metade ainda são detidas por accionistas nacionais: Reditus, PTSI, Glintt e Novabase. As demais quatro são todas *players globais ou trans-europeus*: IBM, Lógica/Edinfor, Accenture e HP.

Ranking IDC para os Serviços de TI Actualizado com as Recentes Fusões e Aquisições (2007):

- 1º IBM
- 2º Logica
- 3º Novabase
- 4º Accenture
- 5º HP (incluindo EDS)
- 6º Glintt (Consiste+Pararede)
- 7º PT SI
- 8º Reditus

Concluindo, a escolha está entre crescercrescer

- ▶ As empresas portuguesas de serviços de TI necessitam de ganhar dimensão e beneficiar de maiores economias de escala e de âmbito
- ▶ Antes de iniciar estas operações devem ser efectuadas opções de especialização, quer vertical por indústrias quer de processo de negócio
- ▶ As aquisições devem acompanhar os requisitos dos clientes e alargar o âmbito geográfico de actuação, devendo a deslocalização ocorrer apenas para benefício de menores custos ou maiores capacidades de produção
- ▶ Os alvos devem ser criteriosamente seleccionados

Crescer é também estar envolvido

- ▶ INOVAÇÃO
- ▶ Portugal Outsourcing
- ▶ APESI
- ▶ APDSI
- ▶ APRITEL
- ▶ Universidade Nova
- ▶ Stock Awards (Jornal de Negócios e Deloitte) – 2º prémio em 2007
- ▶ Diário de Notícias – 8º lugar na lista das melhores empresas de 2005
- ▶ IDC – 7ª Melhor Empresa de Outsourcing em 2006/2007
- ▶ A Roff recebeu da 16ª melhor empresa para trabalhar em Portugal e 2ª das empresas Portuguesas concorrentes.
- ▶ Empresa de Outsourcing com maior crescimento em 2006/2007
- ▶ IDC – 8ª Melhor Empresa de Serviços Globais de TI em 2007

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.

Continuação do crescimento orgânico e por aquisições

- ▶ Maximizar e potenciar a junção com o Grupo Tecnidata, Reforçando a integração de ofertas de produtos e serviços, promovendo o cross selling entre as diferentes áreas de Outsourcing de Serviços.
- ▶ Aposta no BPO / BTO
- ▶ Desenvolvimento do mercado internacional fundamentalmente nas áreas de Outsourcing de Infraestruturas e IT Consulting, potenciando a arbitragem favorável da nossa competência e competitividade económica.
- ▶ Aproveitar a nossa dimensão e as condições de mercado para promover o crescimento orgânico no mercado nacional
- ▶ Consolidar a posição de liderança no mercado português de Outsourcing com níveis superiores de criação de valor.
- ▶ Continuar a aposta na diversificação de sectores.



Em Resumo, numa base pró-forma:

- ▶ **Proveitos Totais de 110,6 M€**
- ▶ **Volume de Negócios de 107,5 M€**
- ▶ **EBITDA de 13,3M €, equivalente a uma margem EBITDA de 12,1%**
- ▶ **EBIT de 8,2 M€**
- ▶ **Resultado Líquido de 2,7M€**
- ▶ **Net Debt/EBITDA de 1,2x**



“Trabalhamos em boa companhia...”

Assembleia Geral de Accionistas – 13 de Abril de 2008

Muito Obrigado!

Alfragide, 24 de Março de 2009