

Reditus – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.

Sociedade Aberta

Sede: Rua Pedro Nunes, n.º. 11 – 1050-169 Lisboa

Capital Social: 32.500.000 Euros

Matriculada na C.R.C. de Lisboa sob o n.º. 36.790

Pessoa Colectiva n.º. 500 400 997

***Relatório de Gestão e Contas Consolidados
Exercício de 2004***

RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Senhores Accionistas,

Cumprindo as exigências estatutárias, e as exigências legais constantes do Código das Sociedades Comerciais e do Código dos Valores Mobiliários e legislação complementar, correspondendo também às Recomendações da Comissão de Valores Mobiliários relativas ao governo das sociedades cotadas, vem este Conselho de Administração apresentar às autoridades, aos accionistas, ao mercado de capitais e ao público, o Relatório de Gestão, as Contas Consolidadas, e o Relatório sobre o Governo das Sociedades relativos ao exercício de 2004.

I Enquadramento Macroeconómico

1. Enquadramento internacional

1.1. Evolução das principais áreas económicas

A despeito da manutenção de elevados riscos geopolíticos e da evolução dos mercados de matérias-primas energéticas, a actividade económica mundial evoluiu a bom ritmo em 2004. O crescimento do PIB mundial deverá atingir cerca de 5 por cento no conjunto do ano, a mais elevada taxa de crescimento registada desde o primeiro choque petrolífero.

As principais áreas económicas continuam a evidenciar ritmos de crescimento diferenciados, tendo sido particularmente robusto nos Estados Unidos e nas economias do Extremo Oriente. Nos Estados Unidos, a expansão da actividade intensificou-se, beneficiando de um forte crescimento do investimento empresarial devendo ter-se situado próximo dos 4 por cento. A despeito dos importantes acréscimos de produtividade registados, o desemprego diminuiu e, por outro lado, a pressão das componentes importadas do consumo e investimento contribuíram para novo agravamento do défice da balança corrente, que deverá atingir mais de 5 por cento do PIB.

No Extremo Oriente, há a registar a expressiva recuperação do Japão, reflectindo a forte expansão das exportações e o comportamento dinâmico do investimento empresarial em resultado das reformas estruturais levadas a cabo no passado recente. Na China, o crescimento do PIB deverá ter novamente atingido um valor superior a 9 por cento. É de realçar que as autoridades económicas chinesas têm revelado alguma atenção aos sinais crescentes de sobreaquecimento da economia adoptando medidas mais restritivas, em particular, no que respeita à aprovação de crédito a novos investimentos.

A área do euro, à semelhança do verificado em anos anteriores, continua a registar o pior desempenho entre as economias avançadas. O crescimento do PIB deve ter atingido cerca de 2 por cento, em parte devido ao melhor desempenho das exportações, que beneficiaram do forte crescimento do comércio mundial e, concretamente, crescimento das economias norte-americana e asiática. A procura interna mantém um comportamento moderado em função da fraca dinâmica reformista e dos constrangimentos orçamentais de algumas das principais economias da zona euro.

Forte crescimento do PIB Mundial.

A área do euro, à semelhança do verificado em anos anteriores, continua a registar o pior desempenho entre as economias avançadas

À semelhança do já evidenciado em 2003, a expansão da procura mundial continuou a exercer pressão sobre o preço das matérias-primas, nomeadamente energéticas. No mercado petrolífero, o crescimento da procura desajustado face à capacidade produtiva disponível, assim como as tensões geopolíticas traduziram-se num aumento muito substancial dos preços. Porém, a transmissão do aumento dos preços do petróleo aos restantes preços tem sido relativamente limitada, em função da intensificação das pressões competitivas a nível global, da existência de um *gap* significativo entre a capacidade produtiva disponível e a utilizada nas principais economias e, no caso da Europa, da apreciação do euro face ao dólar, moeda de referência no mercado do petróleo.

1.2. Políticas de estabilização

Nos Estados Unidos, a aceleração da actividade económica e o aumento das pressões inflacionistas, associada nomeadamente ao aumento do preço do petróleo, levaram a autoridade monetária norte-americana a aumentar por diversas vezes as respectivas taxas de juro oficiais. Na área do euro, a taxa mínima aplicável às operações principais de refinanciamento do BCE permaneceu inalterada em 2 por cento, reflectindo o menor ritmo de crescimento e a manutenção de perspectivas favoráveis para a estabilidade de preços no médio prazo. Finalmente, no Japão, onde a situação de deflação não foi ainda ultrapassada, o banco central prosseguiu a sua política de expansão da oferta monetária, mantendo as taxas de juro oficiais em zero por cento.

As políticas orçamentais registaram uma evolução diferenciada nas principais economias embora tanto nos Estados Unidos como na zona do euro a situação das contas públicas tenha voltado a deteriorar-se. A política orçamental norte-americana manteve uma orientação claramente expansionista não obstante o forte crescimento da economia, contribuindo assim para o novo agravamento das contas externas nos Estados Unidos. Nos países da área do euro, prosseguiu a tendência de deterioração do saldo orçamental evidenciada desde o início da década, com o défice das contas públicas a aumentar para um nível próximo de 3 por cento do PIB em 2004. O saldo primário ajustado de efeitos cíclicos regista igualmente um agravamento, em contraste com a estabilização observada em 2003. A posição das contas públicas na área do euro seria ainda mais desfavorável se fossem descontados os efeitos de medidas temporárias, que em alguns países continuaram a representar montantes significativos.

Subida de juros nos EUA

1.3. Mercados Cambiais

Nos mercados cambiais, a relativa estabilidade tem sido igualmente a nota dominante: por um lado, as economias asiáticas, com destaque para a China, mantiveram inalteradas as suas políticas de ligação ao dólar; por outro lado, atenuou-se consideravelmente o movimento de depreciação do dólar observado em 2002-2003, que teve como contrapartida uma apreciação do euro e, em menor grau, do iene.

No caso da relação entre o euro e o dólar há a evidenciar que, embora o desequilíbrio da balança corrente dos Estados Unidos devesse ter conduzido à continuação da trajectória de depreciação do dólar, o melhor desempenho real dos Estados Unidos e as expectativas de uma evolução dos diferenciais de taxas de juro favorável ao dólar acabaram

Relativa estabilidade nos mercados de câmbios

por equilibrar parcialmente o primeiro efeito, produzindo uma menor depreciação da taxa de câmbio.

2. A economia portuguesa

2.1. Produto e Procura Agregada

O PIB português deverá ter crescido, em termos reais, cerca de 1 ¼ por cento em 2004 após uma retracção de -1 ¼ por cento no ano anterior. Esta evolução, que configura aparentemente uma inversão de tendência, resulta em boa medida da evolução positiva do consumo privado e da Formação Bruta de Capital Fixo face ao comportamento negativo que ambas apresentaram em 2003. Por outro lado, no que respeita à Procura Externa, há a registar, para além do aumento real das Exportações, o crescimento inesperadamente forte das Importações (suscitado pelo retomar do Consumo Privado na primeira metade do ano e pela componente importada dos bens de equipamento), o que deverá ter conduzido, para o conjunto dos meses do ano, a um contributo negativo das Exportações Líquidas para o crescimento.

Esta alteração na composição dos componentes da Procura Agregada produziu, inevitavelmente, um agravamento do défice conjunto das balanças corrente e de capital, por via, essencialmente, da deterioração da balança de mercadorias. Este resultado explica-se também pela perda de termos de troca em 2004, só em parte explicada pelo aumento do preço internacional do petróleo. Na verdade, prevê-se que o défice conjunto das balanças corrente e de capital atinja pelo menos 5 por cento PIB do PIB, que compara com 3 ½ por cento em 2003.

Esta evolução dos vários agregados da Procura Global é preocupante uma vez que exprime que, a despeito do baixo crescimento do PIB, se verificou um aumento das necessidades líquidas de financiamento da economia o que traduz um aumento das necessidades líquidas de financiamento de famílias e empresas.

2.2. Salários e emprego

O emprego total, avaliado pelo Inquérito ao Emprego do INE mostrou uma quase estabilização com uma pequena subida da taxa de desemprego. As remunerações evoluíram em consonância com as linhas gerais da política de rendimentos induzida pela acção do Executivo, tendo as remunerações do sector privado aumentado em média pouco mais de 3 ½ por cento o que, em função dos ganhos de produtividade deverá ter conduzido a uma ligeira redução do crescimento dos custos unitários do trabalho para valores entre 2 ½ e 3 por cento..

2.3. Inflação

A inflação reduziu-se face a 2003 a despeito do ligeiro aumento da inflação homóloga nos meses de Verão. O Banco de Portugal previa em Setembro uma redução da taxa média de evolução do IPC entre ¾ e 1 p.p..

Fraco crescimento da economia portuguesa

3. Conjuntura no sector de tecnologias de informação e dos semicondutores

No sector da produção de semicondutores e outros componentes micro-electrónicos, o ano de 2004 trouxe consigo o "pico" do ciclo de retoma, prevendo-se para 2005 uma nova inflexão no crescimento da produção e, necessariamente, nos investimentos em alargamento da "capacidade instalada".

Nos mercados europeus confirmou-se em 2004 a recuperação que se tinha desenhado no último trimestre de 2003, ainda que de forma moderada.

Com o desaparecimento de grande número de fabricantes na Europa, devido a encerramentos e a deslocalizações, o mercado encontra-se hoje muito fragilizado e o aumento de investimento em alguns segmentos de "back-end", necessários para fazer face a uma acrescida sofisticação imposta por exigências acrescidas de miniaturização ou de produtividade, não se traduziu numa recuperação tão expressiva quanto o verificado em episódios anteriores na Europa.

As nossas apostas nos sectores do "front-end" e das "etiquetas inteligentes" enquadraram-se nas tendências que, também na Europa, levaram ao reequipamento das fábricas de semicondutores para a produção de "wafers" de 300 mm e, em relação ao segundo, vêm confirmando um crescimento "explosivo" do mercado, o qual se prevê que atinja um volume global de US\$ 3.000 Milhões em 2009 e veja a sua utilização alargada aos sectores de identificação e segurança, tais como passaportes electrónicos.

II Actividade do Grupo Reditus em 2004

1. Os objectivos e as estratégias

Tendo em atenção os objectivos e as linhas de orientação enunciadas em anteriores Relatórios de Gestão, nomeadamente em 2001 e 2002 e a revisão definida, com clareza, no Relatório relativo ao exercício de 2003, por virtude da situação de recessão económica que caracterizou esse período, durante o exercício de 2004, e aproveitando a ténue melhoria macroeconómica o Conselho de Administração agiu de modo a assegurar:

- A melhoria do nível da actividade das participadas nacionais InterReditus, Redware e Reditus II que se cifrou no aumento do volume de vendas e melhoria de margens;
- A manutenção adequada dos capitais circulantes dessas mesmas participadas que permitiu a sustentação eficaz do seu nível de actividade e rentabilidade na linha prosseguida em exercícios anteriores;
- A adequação das despesas de funcionamento dessas mesmas participadas consonante com a eficiente prestação de serviços e o aumento de vendas que nelas se verificou, relevando, neste domínio,

a preocupação de garantir as melhores condições de competitividade e a melhoria da produtividade em mercados exigentes;

- O aprimoramento do acordo comercial celebrado no exercício anterior com a Pararede que se cifrou no aumento de vendas em áreas relevantes para as sociedades operacionais do Grupo;
- A celebração com o Millennium BCP e a Tora SA de um acordo que determinou, em termos definitivos e irreversíveis a redução do passivo bancário global do Grupo REDITUS em €13.711.570,95, operação que permitiu a realização de um Resultado Extraordinário do mesmo montante, com a consequência, no plano económico, de um expectável e relevante aumento de vendas ao Grupo BCP em futuros exercícios e, no plano financeiro, da diminuição expressiva dos custos financeiros do Grupo REDITUS com repercussão positiva nos seus resultados;
- A liquidação das operações financeiras que haviam determinado a detenção de activos financeiros expressos em dólares norte americanos;
- E, na linha de preocupações acima referidas, a alienação, já no início do exercício de 2005, da participação de referência na Pararede SGPS SA, salvaguardada que foi a subsistência do acordo comercial com esta Sociedade;

Interessa ainda referir que o exercício de 2004, e os resultados positivos que foram alcançados, pese uma conjuntura económica ainda muito difícil, vieram comprovar a bondade dos objectivos estratégicos definidos em exercícios anteriores o que coloca as sociedades operacionais do Grupo REDITUS em condições de virem a beneficiar da melhoria da conjuntura económica nacional se e quando ela efectiva e sustentadamente se verificar.

Assim, tal como no início de 2004 a preocupação essencial do Conselho de Administração continuará a ser a de procurar, sem sacrifício de margens, aumentar vendas garantindo a adequação de custos, procurando os acordos comerciais e as parcerias mais interessantes mas pondo sempre no crescimento orgânico a maior das atenções.

2. Actividade desenvolvida pelas empresas operacionais no mercado nacional e europeu

Começamos por recordar as principais linhas estratégicas operacionais que tinham sido delineadas pela Administração para este ano de 2004:

- Diversificação e aumento do número de clientes.
- Aposta no outsourcing como forma de diferenciação do posicionamento do Grupo Reditus no mercado.
- Criação de ofertas de serviços integradas entre empresas do Grupo que gerem um maior valor acrescentado para os nossos clientes.
- Adaptação da estrutura de custos de forma a ter operações eficientes do ponto de vista económico em todas as empresas, e desta forma

aumentar também a competitividade do grupo Reditus face aos concorrentes.

- Melhoria dos sistemas de Qualidade e de Satisfação do Cliente.
- Investimento em formação e em meios técnicos que se traduzam em vantagens competitivas.

Do desenvolvimento e da aplicação destas estratégias foram seleccionados 3 vectores principais de actuação, que pela sua importância seriam cruciais no caminho do sucesso pretendido para o Grupo Reditus.

Dinâmica comercial

Verificou-se que para o desenvolvimento da actividade empresarial existia a necessidade de criação de uma força de vendas que tivesse como objectivo a promoção dos serviços das empresas que integram o Grupo de uma forma integrada e sistematizada. Isto é, seria necessário desenvolver, por um lado, uma definição da oferta e do corpo da mesma para que tal fosse perceptível para o mercado e para os clientes, bem como desenvolver eficazmente uma organização mais voltada para o mercado, privilegiando uma maior pró-actividade comercial.

Tendo sido a forma escolhida a organização por sectores verticais de mercado, foram escolhidos aqueles onde a actuação do grupo fosse já reconhecida (Banca, Seguros, Telecomunicações e Transportes) e outros que pela sua dinâmica e necessidades fosse pertinente promover os nossos serviços (Indústria, Distribuição, Serviços, Utilities e Administração Publica). Assim, somaram-se duas vertentes para o crescimento dos negócios: uma pelo alargamento das vendas na base instalada e outra pela conquista de novos clientes onde fosse possível replicar a experiência adquirida noutros sectores e clientes. Tudo num conceito de cross-selling transversal em todos os clientes e sectores.

Este modelo organizativo da área comercial é fundamentalmente focado na relação com o cliente, centrando no nosso elemento de ligação - o Manager - a responsabilidade pela coordenação de toda a oferta do Grupo Reditus nas várias contas de cliente que se encontram sobre a sua alçada.

Atendendo à especificidade dos serviços oferecidos pelo Grupo Reditus, a nossa opção foi a de encontrar de entre os valores humanos internos colaboradores que conhecendo os serviços que o grupo presta, pela prática em projectos em que participaram, fossem capazes de uma forma mais eficaz de os promover e desenvolver.

Assim, com o apoio de uma equipa especializada, foi seguidamente efectuado um rigoroso processo de selecção, de onde resultou um subconjunto de colaboradores, onde foram encontradas as características certas para o desempenho desta função.

Em conjunto com uma outra entidade externa de reconhecida competência no desenvolvimento de conteúdos programáticos adequados a treinar pessoas para estas funções. Foi desenhado um ciclo de formação avançado em técnicas de venda e de desenvolvimento de negócio, personalizado e adaptado à realidade do Grupo Reditus para que desta forma fossem adquiridas bases sólidas que permitissem, como se tem vindo a constatar, um desempenho de elevado nível no

desenvolvimento e crescimento de novos negócios, contribuindo assim positivamente para a melhoria da performance do grupo e com o objectivo último de se obter um importante incremento do volume de prestação de serviços.

A esta equipa foi dado o nome de 'Go To Market', por expressar da melhor forma a nova atitude do Grupo Reditus na relação com o mercado. Este processo decorreu entre Junho e Setembro de 2004, tendo sido neste mês que efectivamente se iniciou a actuação do 'Go To Market'. Desde esta altura permitiu a identificação de um conjunto de novas oportunidades de negócio para as nossas empresas e facilitou também uma resposta mais eficaz e rápida às solicitações dos nossos clientes que, desta forma, passaram a ter um canal privilegiado de contacto com o Grupo Reditus. Tem sido a sua actuação, crucial no apoio dado as direcções operacionais das nossas empresas no seguimento das contas de base instalada, no aumento do cross-selling e na renovação dos acordos e contratos existentes.

Acreditamos que o contributo para 2005 será ainda maior, visto este ser o primeiro ano de funcionamento em pleno desta nova unidade. A importância dada a esta iniciativa é elevada e vem complementar e operacionalizar um conjunto de decisões já previstas nos planos estratégicos de anos anteriores.

Organização e oferta de serviços

A organização do Grupo Reditus evoluiu, também, no sentido já preconizado nas estratégias expressas nos anos anteriores. Assim cada empresa mantém e consolidou um corpo directivo responsável pela operacionalização dos negócios da unidade respectiva e especializou-se profundamente nos negócios que desenvolve, criando metodologias e 'produzindo' os serviços que disponibiliza por forma a que a qualidade e a eficácia dos mesmos permita aos nossos clientes um excelente retorno nos investimentos feitos, bem como melhorar o rácio económico das margens de negócio para as nossas empresas, num conceito de produzir melhor por um melhor preço, aumentando a nossa competitividade de mercado.

Estas unidades operacionais, as empresas do Grupo Reditus em território nacional (Redware, InterReditus, Reditus II, BCCM e JM Consultores) continuaram a ter a coordenação estratégica e o controlo de gestão efectuado pela Administração da SGPS, sendo que esta opção se vai manter por provar ser a que melhor se adequa à nossa dimensão empresarial e à forte articulação que é necessária entre as empresas, por força do cruzamento de clientes e de projectos em clientes que usam os serviços de mais de uma empresa do nosso Grupo.

Foi consolidada a Unidade de Recursos Partilhados que garante as funções de gestão fundamentais ao desenvolvimento dos negócios das várias empresas e permite ainda fortes sinergias e uma gestão cuidada dos custos de funcionamento, sempre numa atitude de que os ganhos económicos obtidos permitam prestar os serviços a um melhor preço e desta forma aumentar a nossa competitividade. Esta unidade, que responde também à administração da SGPS, tem como principais funções: as áreas financeiras (contabilidade, impostos, tesouraria, apoio ao controlo de gestão e reporting), compras e gestão de stocks, logística e recursos humanos.

Estrategicamente a opção do Grupo Reditus foi e continuará a ser a aposta na prestação de serviços em regime de 'outsourcing' aos nossos clientes. Esta aposta permite ao nosso Grupo um posicionamento único e diferenciador nas empresas portuguesas de TI's pois é a única de capitais nacionais a prestar este tipo de serviços com experiência acumulada nos últimos anos, tendo a curva de aprendizagem permitido que a nossa oferta seja hoje madura, sólida e altamente competitiva no mercado em que actuamos.

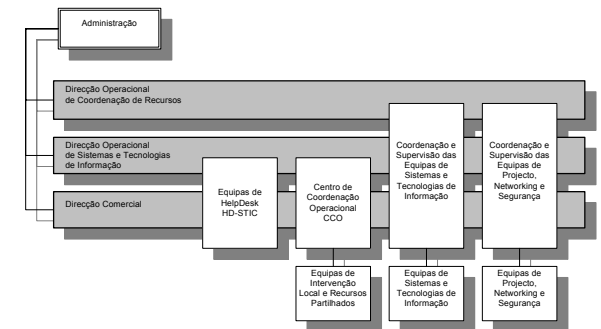
Apesar da nossa aposta ser na ofertas de serviços em regime de outsourcing, não abandonamos a nossa capacidade como integrador de sistemas e tecnologias de informação, cuja experiência acumulada de anos permitiu às nossas empresas construir e evoluir para a oferta actual.

A nossa percepção do valor que representa para os nossos clientes os serviços de outsourcing prestados pelo nosso Grupo, está ligada à transformação da organização dos mesmos, que teve lugar nos últimos anos fruto dos condicionaisismos económicos e ao desenvolvimento da sua actividade, que os levou a concentrarem-se cada vez mais nas suas actividades 'core' e a analisarem a sua cadeia de valor por forma a encontrarem soluções que lhes permitam resolver determinadas necessidades de gestão ou operacionalização do seu negócio de forma mais económica e racional, diminuindo também a necessidade de criar e manter estruturas próprias e dedicadas a essas funções.

2.1. InterReditus Prestação Integrada de Serviços Informáticos, SA

Organização

O ano de 2004 caracterizou-se por uma alteração profunda em termos da organização operacional a nível das direcções, conseguindo desta forma não só rentabilizar recursos técnicos e humanos como também operacionalizar de forma consistente a interligação das diferentes áreas de actuação.



A flexibilidade organizacional foi este ano uma tônica constante da InterReditus

As nossas áreas de actuação

Os campos de actuação da **InterReditus** mantiveram quatro vertentes embora que devidamente integradas:

- Tecnologias de Informação (TI)
- Sistemas de Informação (SI)
- Segurança e *Networking* (SN)
- Serviços de *Help Desk* (HD)

Desta forma, os objectivos delineados anteriormente para a **InterReditus**, em termos de oferta e permanência no mercado, mantiveram em 2004 os mesmos princípios básicos:

1. Garantir a operacionalidade dos Sistemas de Informação através da implementação e/ou operação de componentes da infra-estrutura, assegurando Níveis de Serviço de excelência.
2. Sugerir, implementar e suportar Sistemas de Informação que possam gerar vantagens competitivas para os nossos clientes.

Mantendo relações privilegiadas de parceria com os principais construtores de hardware e software do mundo, esta área pode oferecer soluções chave na mão de instalações múltiplas, suporte personalizado a parques informáticos nas vertentes de hardware ou software e todo um conjunto de serviços.

No contexto da instalação massiva de projectos baseados em redes locais, a vasta experiência desta área permite oferecer um amplo conjunto de serviços pré-definidos, ajustáveis às necessidades dos Clientes. A empresa está apta a apresentar soluções completas "chave na mão", em que a tônica da responsabilização é dominante, por via de serviços permanentes de auditoria.

3. Garantir remotamente o suporte aos utilizadores de sistemas informáticos dos nossos clientes com total alinhamento de objectivos com os mesmos, garantindo Flexibilidade, Redução de Custos e Níveis de Serviço exigentes.

O que fazemos

Os nossos principais campos de actuação caracterizam-se por serviços de apoio a utilizadores de tecnologias de informação e comunicações. O ano de 2004 caracterizou-se por importantes alterações ao nível da operação com a introdução e desenvolvimento de novos modelos e conceitos inovadores, que nos permitiram a assinatura de importantes contratos, com níveis de serviço exigentes, sem no entanto aumentar o número de recursos de forma proporcional.

Serviços de HelpDesk & ServiceDesk

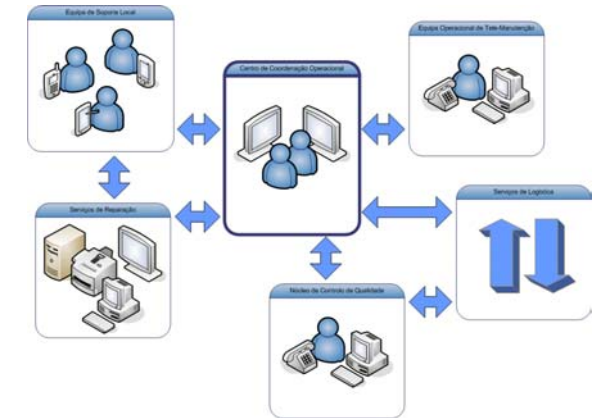
Os serviços de *HelpDesk*, de grande valor acrescentado na óptica do utilizador de sistemas de informação, foram alvo de renovação durante o ano de 2004, por vias da integração com uma infra-estrutura centralizada, em consonância com a nova metodologia de suporte a utilizadores. Este novo conceito permitiu à **InterReditus** a concretização de novos importantes contratos de suporte a utilizadores

nos mercados financeiro e das telecomunicações, mantendo a posição de *leader* neste mercado particular.

Esta componente dos serviços que disponibilizamos e que representou 68% do volume total de negócios da empresa em 2004, distingue-se pelos audaciosos níveis de serviço e criterioso controlo de qualidade, tanto na sua componente cliente como na componente interna.

O elevado volume de utilizadores de Sistemas de Informação aos quais a **InterReditus** dá suporte actualmente levou, no seguimento do novo modelo de operação, à criação de um importante e sofisticado **Centro de Coordenação Operacional** com competências alargadas a todos os níveis de intervenção nos processos de Suporte a utilizadores de Sistemas e Tecnologias de Informação e Comunicações.

A criação do Centro de Coordenação Operacional apresentou-se como uma "mais valia" importante na integração dos diferentes níveis de intervenção



O ServiceDesk, tendo por base o mesmo princípio dos serviços de HelpDesk, tem uma componente mais abrangente, não se centrando unicamente nos sistemas de informação e comunicações (componente técnica) mas suportando também todas as necessidades de um posto de trabalho, incluindo mesmo o suporte específico a aplicações de negócio dos nossos clientes.

Através dos cerca de 130 comunicadores, técnicos e consultores, a **InterReditus** presta serviços de apoio telefónico, remoto e local a mais de 45.000 utilizadores de sistemas de informação, mantendo uma infra-estrutura de recursos humanos com um ratio na ordem de 1:350 o que é manifestamente importante.

Dentro do novo modelo operacional implementado durante o ano de 2004, resta ainda referir que, fruto das evoluções tecnológicas, nomeadamente ao nível da globalização das comunicações de dados, o aumento da actividade de suporte remoto a utilizadores sofreu um crescimento bastante significativo, com todas as vantagens em termos da rapidez de resolução, satisfação de clientes e rentabilização de recursos técnicos.

Os Serviços de Field Support

Através da nossa equipa de técnicos sedeados em Lisboa e Porto, e dos nossos parceiros estratégicos em Ponta Delgada e Funchal, podemos garantir o suporte técnico local em qualquer ponto do país, garantindo os mais elevados níveis de serviço.

Através das competências do **Centro de Coordenação Operacional**, utilizando aplicações específicas para registo e workflow de solicitações e ocorrências, a **InterReditus** conseguiu garantir uma integração perfeita do trabalho destas equipas de exterior com as equipas de HelpDesk e ServiceDesk de primeira e segunda linha, aumentando este ano, de forma significativa, o nível de produtividade e consequente rentabilidade de cada técnico.

Em casos de concentração do volume de utilizadores, é agora possível colocarmos equipas residentes de dimensão variável nas instalações dos nossos clientes garantindo assim os melhores níveis de serviço.

As equipas de *Field Support* aumentaram ainda a capacidade para garantir actividades mais específicas tais como gestão e monitorização de redes informáticas e de comunicações.

Instalação e Manutenção de Sistemas

Mantendo relações privilegiadas de parceria com os principais construtores de hardware e software mundiais, esta área oferece soluções "chave-na-mão" de instalações múltiplas e suporte personalizado a parques informáticos.

No contexto da instalação de projectos baseados em redes locais, a vasta experiência desta área permite oferecer um amplo conjunto de serviços pré-definidos, ajustáveis às necessidades de cada cliente. A **InterReditus** está apta a fornecer soluções completas, em que a tónica da responsabilidade é dominante, por via de um permanente controlo de qualidade.

A integração destas equipas com o já referido **Centro de Coordenação Operacional** e em conjunto com a implementação de um **sistema de comunicação integrada**, permitem a partilha do conhecimento de todos os técnicos da **InterReditus** formando um know-how global impar no mercado.

Networking & Netbusiness e Segurança

Nesta área entendemos que o sucesso de uma empresa depende da sua capacidade de integrar os sistemas de informação, com o objectivo de melhor satisfazer os seus clientes.

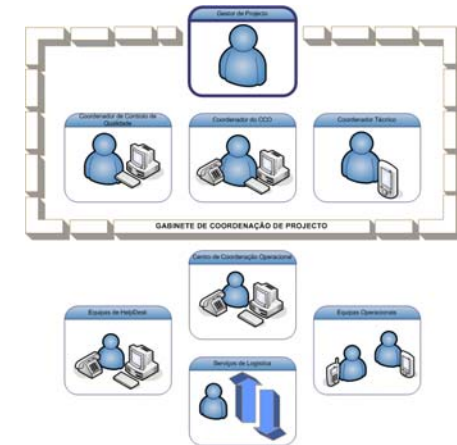
A tarefa de levar cada negócio mais longe através da internet, começa nos sistemas de informação, passa pela rede que o interliga ao operador de telecomunicações (com as devidos cuidados de segurança) e termina na criação das aplicações inerentes.

Integrando esta área de actuação com os diferentes serviços disponibilizados aos nossos clientes, a **InterReditus** soube recorrer aos

parceiros certos por forma a oferecer ao mercado soluções inovadoras, continuadas e de grande valor acrescentado.

Saber fazer é um imperativo

Utilizando metodologias muito próprias, a **InterReditus** vem garantindo ao longo dos anos aos seus clientes uma adaptação constante às necessidades reais. Desta forma, desde a implementação de cada projecto até à sua conclusão, os métodos de trabalho, o controlo de qualidade, a medição do grau de satisfação e os próprios níveis de serviço acordados são acompanhados por uma equipa de projecto e em perfeita harmonia com os nossos clientes.



Cada novo projecto é rigorosamente acompanhado por uma equipa de gestão por forma a garantir o maior rigor, qualidade e controlo.

De uma forma geral, cada projecto é antecedido de um aprofundado estudo de necessidades. No entanto as metodologias de aferição da qualidade, controlo de satisfação e níveis de serviço são também alvo deste estudo prévio.

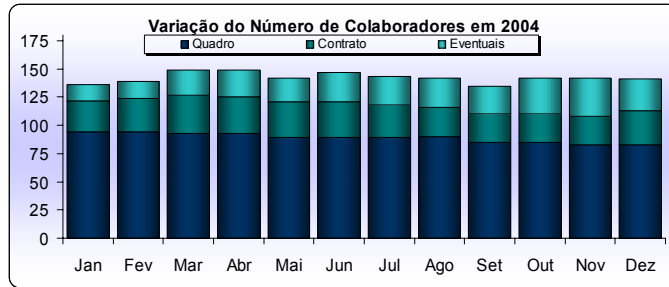
No ano de 2004 continuou-se o apurado trabalho de controlo de produtividade, níveis de serviço e índices de satisfação dos nossos clientes, transformando cada dado obtido numa verdadeira ferramenta de trabalho e suporte à decisão não só para utilização interna mas também para os nossos clientes.

Mais uma vez, a interacção com o **Centro de Coordenação Operacional** permitiu reagir atempadamente a situações urgentes, ultrapassando a expectativa dos nossos clientes e demonstrando o empenho da **InterReditus** numa política de satisfação absoluta.

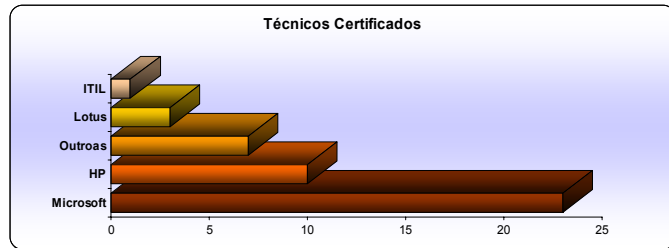
Recursos Humanos, um activo precioso

Numa empresa com o perfil da **InterReditus**, em que o volume de negócios é maioritariamente concretizado através da prestação de serviços, os recursos humanos são um dos principais factores de contribuição para o sucesso dos projectos em que estamos envolvidos.

Neste sentido, os processos de recrutamento e selecção são extremamente rigorosos e exigentes. De igual forma, os ciclos de formação contínua representam uma das maiores preocupações.



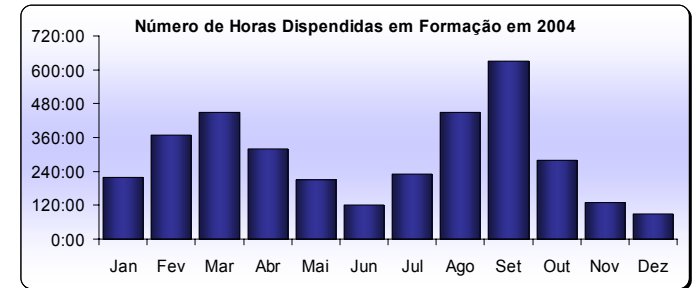
No contexto da formação contínua dos nossos colaboradores, das relações privilegiadas de parceria com os principais construtores de hardware e software e da evolução dos nossos clientes, é imperativo fomentar a certificação dos nossos colaboradores.



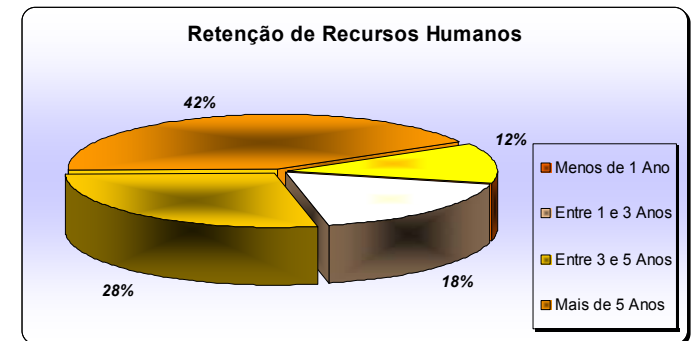
Os investimentos na formação dos recursos humanos não se esgotam com a necessária certificação e qualificação do pessoal técnico. A formação de novos colaboradores e a formação contínua de todo o pessoal em acções de reciclagem representaram em 2004 um investimento na ordem das 3.500 horas de formação.

O desenvolvimento de novas metodologias de trabalho implicam também um elevado dispêndio de tempo na formação dos recursos humanos existentes. Por outro lado a vertiginosa evolução das plataformas técnicas dos nossos clientes obrigam a um acompanhamento constante dos nossos técnicos em termos de formação.

O investimento na formação de recursos humanos é tanto ou mais importante do que a tecnologia aplicada na prática dos serviços. As novas metodologias implicam também grandes necessidades de formação para adaptação dos recursos existentes.



A retenção dos melhores recursos continua a ser uma preocupação constante, com a obtenção de bons resultados, não por vias do elevado índice de desemprego nacional mas também por uma correcta política de gestão de recursos humanos.



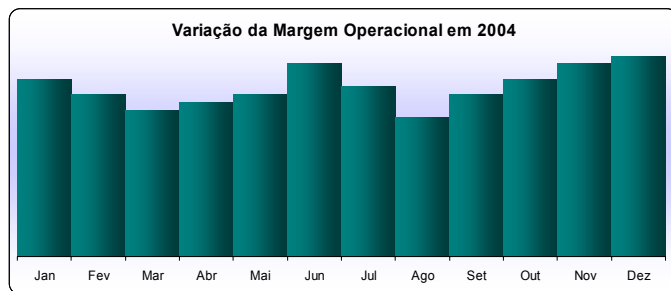
Infra-estrutura técnica

A infra-estrutura técnica da **InterReditus**, tanto em termos dos sistemas de informação como dos sistemas telecomunicações (voz, fax e e-mail), sofreu grandes e significativas alterações durante o ano de 2004. Assim, continuando a permitir a criação de redes distintas, separadas fisicamente, por forma a operarmos directamente nos sistemas dos nossos clientes com todas as garantias da segurança dos dados, passou a integrar importantes "ferramentas" adaptadas à evolução das tecnologias e às necessidades globalizantes dos sistemas de informação a nível mundial.

Apoiados em 3 centrais telefónicas de última geração e numa complexa rede de servidores, os colaboradores da **InterReditus** possuem todos os meios disponíveis no mercado para garantir a maior qualidade em qualquer das suas actividades, independentemente da sua natureza ou localização.

Indicadores da actividade

Fruto da reestruturação da empresa ao nível da direcção operacional e do desenvolvimento dos novos modelos de negócio referidos anteriormente, foi possível observar, ao longo do ano de 2004, uma evolução positiva e significativa da rentabilidade operacional. No quadro que seguidamente apresentamos encontra-se bem patente a evolução da margem libertada em virtude do aprofundado trabalho na rentabilização de meios e de maior eficácia individual dos recursos humanos.



Na continuação dos resultados obtidos e conhecedores do trabalho que ainda falta efectuar dentro do projecto de implementação dos novos modelos operacionais, aguarda-se que o ano de 2005 seja o espelho da progressão verificada.

Contratos plurianuais e a confiança dos nossos Clientes

A actividade da **InterReditus** baseia-se grandemente na disponibilização de serviços que, pela sua natureza e qualidade de execução, se traduzem em continuidade no tempo. Por esta razão apresentamos cada vez mais contratos plurianuais ou de renovação automática que representam não só um valor seguro para a empresa como reflectem a confiança dos nossos clientes através das suas sucessivas renovações.

Cerca de 61% da Facturação prevista para 2005 transita de 2004 em Contratos Plurianuais ou renovações automáticas

A tecnologia ao serviço da rentabilidade e da inovação

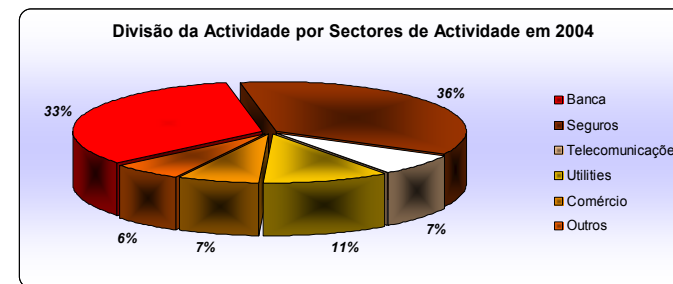
As novas tecnologias, em matéria de telecomunicações e de sistemas de informação, colocam cada vez mais ao dispor das empresas formas sempre novas de trabalhar, tal como se conseguiu observar pela inovadora metodologia operacional da **InterReditus**. Enquanto empresa prestadora de serviços para um leque diversificado de clientes, a **InterReditus**, consegue disponibilizar e rentabilizar algumas das tecnologias mais invejáveis através da partilha de meios humanos e tecnológicos.

Os contratos plurianuais são um valor seguro e representam a confiança dos nossos clientes.

Novos serviços para mercados diferentes

Atenta às oportunidades surgidas no ano de 2004 nos mais diversos sectores de actividade, a **InterReditus** tem vindo a diversificar o seu leque de clientes. Assim, a tradicional representatividade no volume de negócios global da empresa em sectores de actividade como a banca e seguros tem vindo a diminuir percentualmente, através um maior volume de negócios apoiado na diversificação de clientes de outros sectores, tais como as *utilities* ou as telecomunicações, por vias de novos produtos e serviços mais apropriados.

A diversificação de clientes continua a ser uma prioridade absoluta, agora com a colaboração imprescindível da jovem equipa Go-To-Market



Evolução Previsível

Continuando a linha estratégica adoptada no ano de 2004 e considerando a inerente evolução, o ano de 2005 deverá pautar-se pelas seguintes linhas estratégicas:

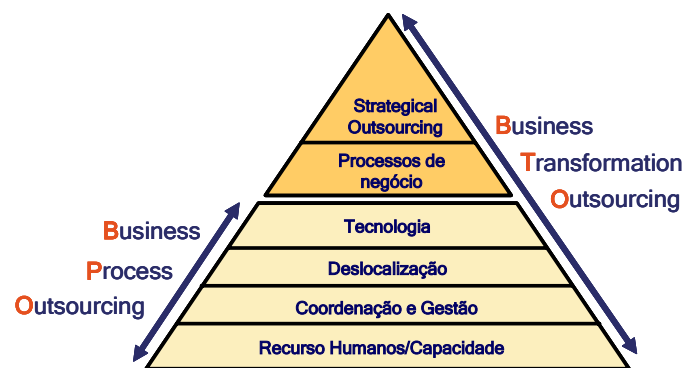
- Continuação da política de rentabilização de meios e controlo da rentabilidade de recursos;
- Apurado controlo de custos inerentes;
- Continuação do aperfeiçoamento dos sistemas de controlo de qualidade e satisfação dos clientes e desenvolvimento do CCO.
- Continuação do investimento em formação e em meios técnicos que possam traduzir-se em vantagens competitivas.
- Continuação do desenvolvimento de novos produtos e novos serviços, baseados nas novas metodologias aplicadas;
- Continuação da adaptação constante às necessidades de mercado;
- Reforço dos factores de diferenciação adquiridos em 2004.

2.2. Redware - Sistemas de Informação, SA

2.2.1. Business Process Outsourcing

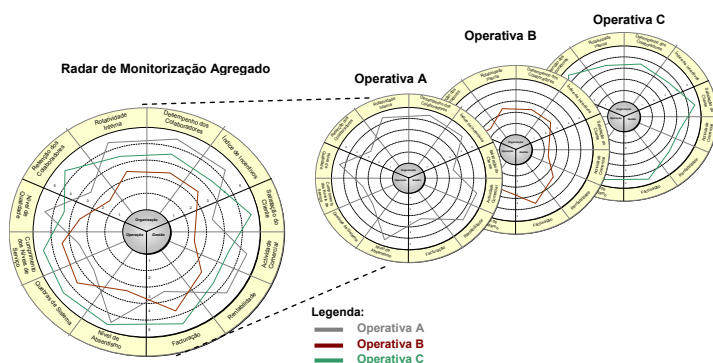
A RedWare apresenta-se como empresa líder do sector.

A Redware na área de BPO durante o Ano de 2004 continuou o seu crescimento sustentado evoluindo para novos conceitos e metodologias que contribuíram de uma forma decisiva para que hoje se possa afirmar de uma forma solida de que é um dos líderes do sector.



Como fazemos

A Área de BPO dispõe de uma Metodologia própria para gestão das Operativas:



Facturação ao Processo

Os serviços contratados são facturados de acordo com a produção.

Os serviços contratados com um SLA estabelecido, são facturados de acordo com a produção, constituindo para o cliente um verdadeiro custo variável. Assim, o cliente encontra a vantagem de aceder a serviços não "core" através do recurso a um prestador mais eficiente não necessitando de investir numa estrutura permanente para levar a cabo tais funções.

Auditoria e Reporting

Disponibilizamos dados de gestão que permitem ao cliente auditar de uma forma constante o estado do serviço, acompanhar toda a operação e ser alertado para ocorrências anormais que exijam intervenção imediata.

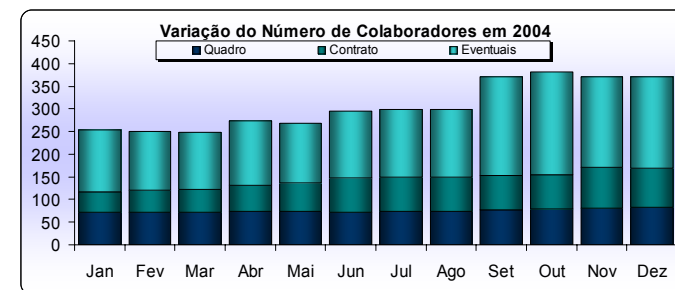
Recursos Humanos

A gestão integrada dos Recursos Humanos é uma das peças fundamentais do nosso sucesso e assenta numa gestão muito eficiente e flexível de recursos capacitados para a realização de funções diversificadas com elevada qualidade e eficácia. Essa gestão assenta em quatro alicerces fundamentais:

- Base de Dados em constante processo de actualização.
- Processo criterioso na Selecção e Recrutamento.
- Plano de Carreira e Incentivos de Produção.
- Política de Formação "on job".

Possibilitando a adequação das forças de trabalho às necessidades do mercado e da carteira de clientes, gerindo a carteira de recursos em função das necessidades dos clientes. Esta flexibilidade foi fundamental para assegurar a rentabilidade da empresa num contexto de desaceleração do mercado, tal como se verificou em 2002 e no primeiro semestre de 2003.

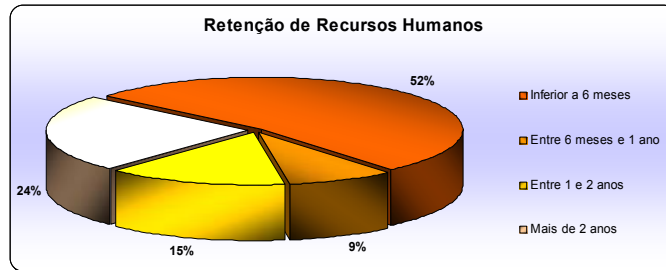
Gestão de Custos de acordo com os serviços contratados



A despeito dos requisitos de flexibilidade, a gestão da empresa tem tido a preocupação permanente de a conciliar com um elevado esforço de

aperfeiçoamento e formação o que se tem materializado na capacidade de manutenção de elevadas taxas de retenção dos colaboradores.

A retenção de colaboradores é elevada, tendo em conta o crescimento verificado em 2004



Service Center

Implementamos em 2004 o conceito de Service Center que consiste na criação de Centros de Serviço autónomos para processamento de dados:

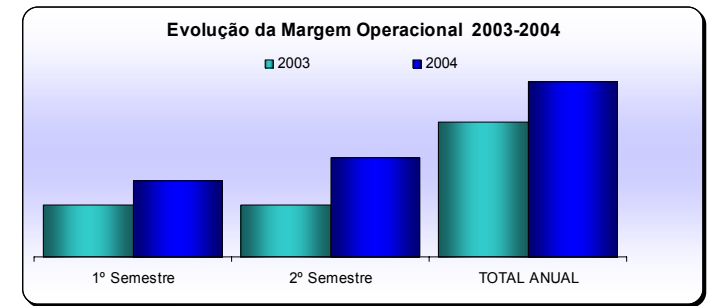
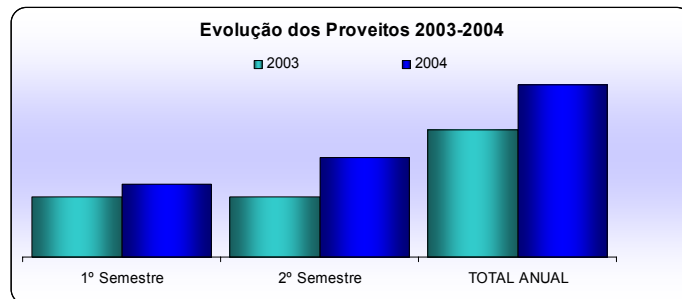
Especialização de operativas em Service Centers próprios.

- Especialização em processos tipo a tratar.
- Operação da totalidade do processo de suporte ao negócio (de A a Z).
- Normas de segurança física de acesso e gestão do espaço.
- Infra-estrutura tecnológica dotada do nível de segurança exigida pelo cliente.
- Data Center próprio de suporte as operativas com ligação dedicada ao cliente.

Em 2004 foram criados 7 Service Centers especializados com 3 a funcionar em instalações próprias da RedWare.

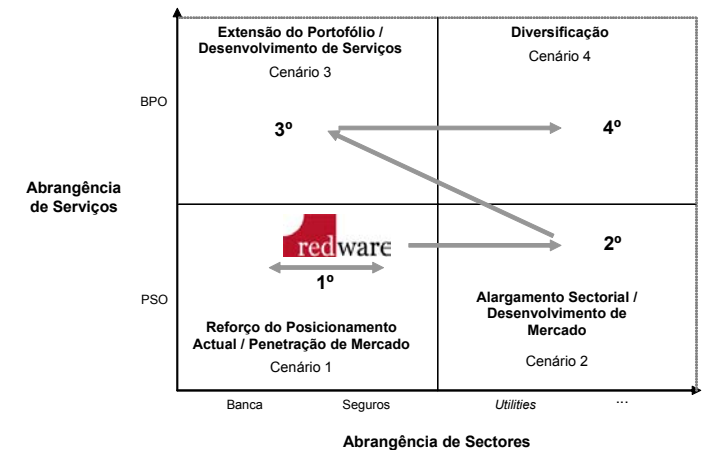
Indicadores de actividade

Durante o ano de 2004 assistiu-se a um aumento assinalável de actividade, tendo como resultado um acréscimo de Proveitos e Margem.



Perspectivas para 2005

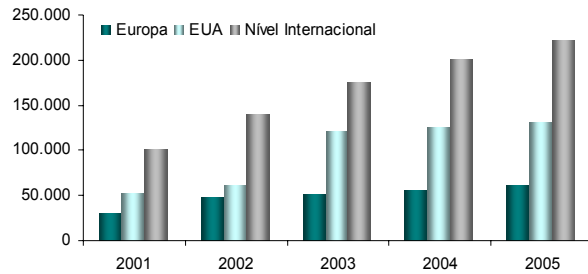
O alargamento de serviços e a penetração em novos sectores de actividade em 2005 poderá assumir diferentes graus de profundidade:



Crescimento do mercado BPO a nível Europeu

- O mercado de BPO a nível europeu está a crescer a uma taxa anual de 9%;
- Representava em 2002 na Europa cerca de 36.000 milhões de euros e em 2005 prevê-se um total de 45.000 milhões de euros (volume de negócios);
- Perspectiva-se que o BPO venha a crescer a uma taxa média de 15% ao ano.

Relativamente ao potencial de mercado de BPO, verifica-se que a nível europeu este apresenta taxas de crescimento na ordem dos 9% e em Portugal dos 6%, perspectivando-se que seja uma das áreas com maior crescimento relativamente aos serviços tecnológicos. Em Portugal o mercado representa actualmente cerca de 100 milhões de euros em termos de volume de negócios.



Fonte: Cap Ventures, 2004
Análise: Leadership Business Consulting

Crescimento do mercado BPO a nível Nacional

- O mercado de BPO em Portugal está a crescer a uma taxa de 6% a 10% ao ano;
- Representa actualmente cerca de 100 milhões de euros (volume de negócios);
- O mercado português começa a apostar nos serviços de BPO, perspectivando-se que em breve atingirá maiores taxas de crescimento;
- O BPO é considerado uma das áreas de mais rápido crescimento relativamente aos serviços tecnológicos

Fonte: IDC e artigos de revistas da especialidade
Análise: Leadership Business Consulting

2.2.2. Outsourcing de Recursos Especializados em TIS

O custo com o **Desenvolvimento de Aplicações Informáticas** representa para as Empresas avultados valores.

Recorrer ao Outsourcing de Recursos Especializados em TIs é um dos meios ao dispor das Empresas para minimizar esta situação.

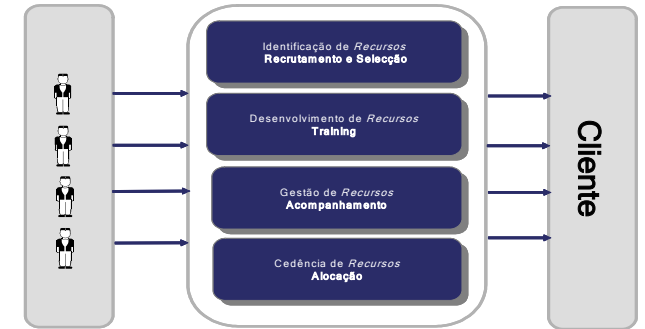
Assim, **uma boa gestão dos recursos indexados a custos variáveis** e a uma boa gestão dos tempos de alocação constituem a fórmula correcta para o êxito do projecto.

Como fazemos:

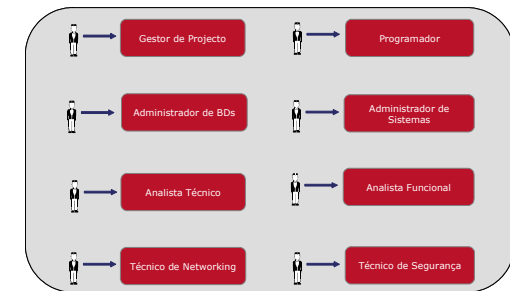
A Área de Recursos Especializados em TIs dispõem de uma Metodologia própria para gestão do negócio:

- Recrutamento e Selecção
- Formação
- Gestão e Acompanhamento de Recursos no cliente

Metodologia própria para gestão do negócio



Tipo de Perfis



Manutenção Evolutiva de Aplicações

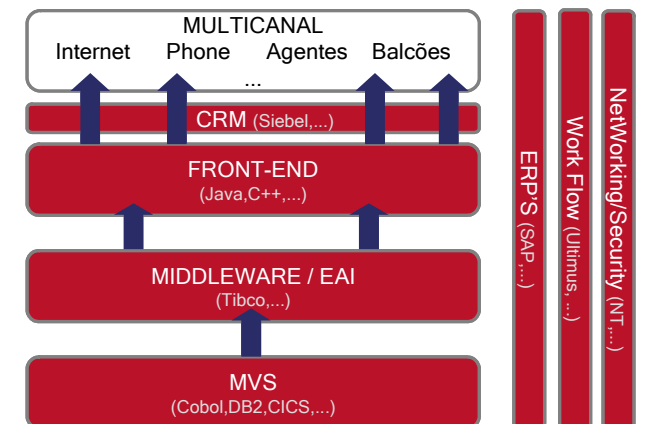
Prestação de Serviços

É celebrado um contrato de prestação de serviços com o cliente onde em determinados casos se associa um **SLA com níveis de serviço determinados**. É o caso da Manutenção Evolutiva de Aplicações.

Tecnologias

Na Base de Dados da RedWare encontra Recursos com perfis e Capacidades técnicas bastante diversificadas:

Base de Dados Diversificada

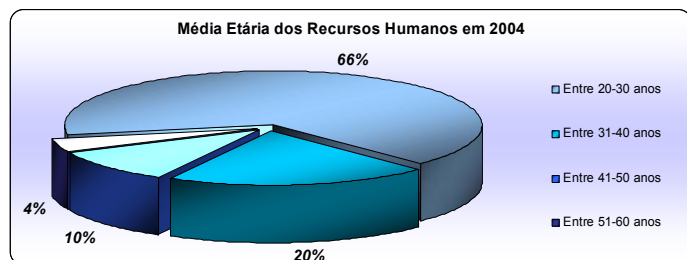


Recursos Humanos

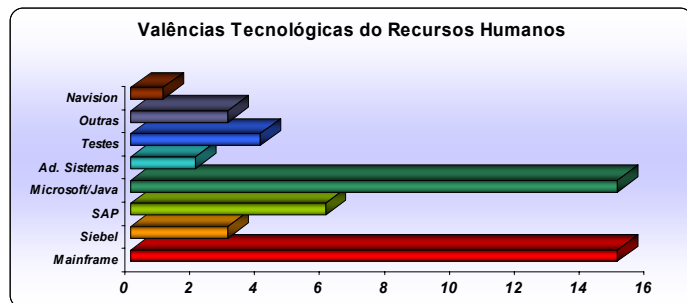
A gestão integrada dos Recursos Humanos é uma das peças fundamentais do nosso sucesso:

- Base de Dados em constante **processo de actualização**.
- Processo criterioso na **selecção e recrutamento**.
- Plano de Carreira e **incentivos**.

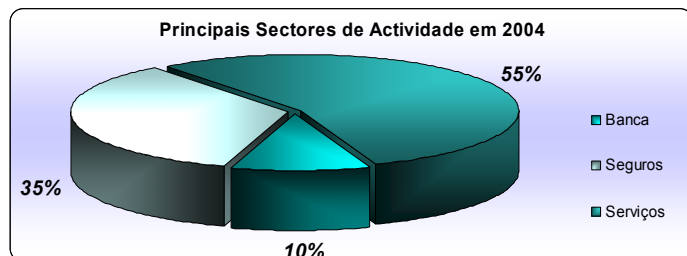
Média de Idades



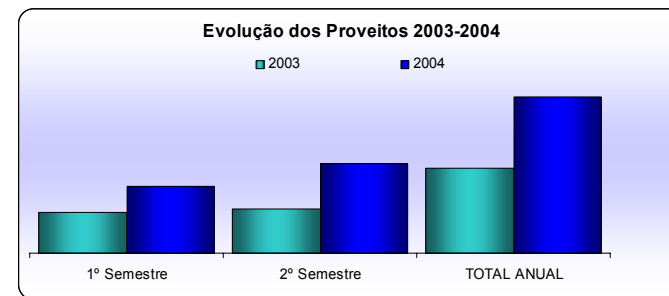
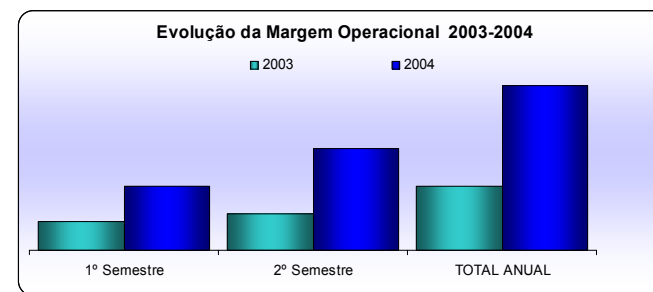
Valências Tecnológicas



Sectores de Actividade onde prestamos serviços



Indicadores de actividade



Comparando o ano de 2003 com o ano de 2004 a DRE assinalou um acréscimo de Proveitos e Margem acima do crescimento do Mercado.

2.3. Reditus II – Telecomunicações, SA

Quem somos

A **Reditus II** é uma empresa vocacionada para a **excelência** da componente operacional em Serviços de e para *ContactCenters*.

Reactivada em 2003, consequência do *spin-off* levado a cabo na **InterReditus**, aporta consigo toda a experiência e tradição de excelência que imprimiu nos serviços de *HelpDesk* que estiveram na sua origem, assumindo alguns dos seus recursos e clientes.

A autonomização desta área numa nova empresa permitiu um maior enfoque desta actividade num mercado extremamente competitivo, com significativas vantagens que se vieram a verificar no decorrer do ano de 2004.

A nossa oferta

A **Reditus II** apresenta-se no mercado com um conjunto alargado de serviços, fruto da experiência adquirida, tendo sempre em conta a **satisfação do cliente** directo e do cliente final.

A referida oferta divide-se em 5 áreas distintas de actuação:

- Apoio a Contact Centers
- Gestão integral de ContactCenter
- Serviços de Inbound
- Serviços de Outbound
- Outsourcing de Infraestruturas de ContactCenter

No entanto, foi nas duas primeiras áreas que a **Reditus II** encontrou o seu espaço de excelência dentro de um mercado instalado e dominado por importantes *players* de qualidade reconhecida.

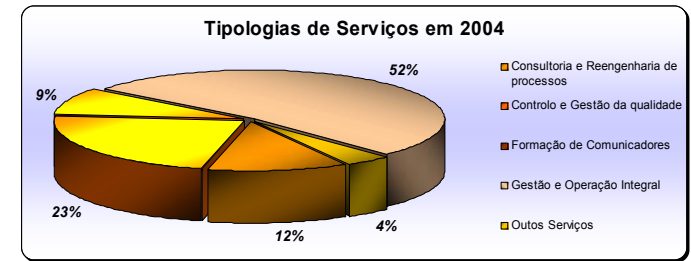
A busca de importantes nichos de mercado iniciada em 2003, veio a consolidar-se em 2004 com importantes contratos nestas duas áreas de actuação que representaram no exercício em causa 96% da sua actividade.

Estes principais serviços oferecidos pela **Reditus II** em 2004 e cuja valorização e procura por parte dos clientes antevê a continuidade para 2005 são:

- Consultoria e Reengenharia de Processos de ContactCenter;
- Serviços de Controlo e Gestão da Qualidade;
- Formação de Comunicadores;
- Gestão e operação integral de ContactCenter.

Excelência em Contact Centers

A Tradicional aposta nos Serviço e na qualidade



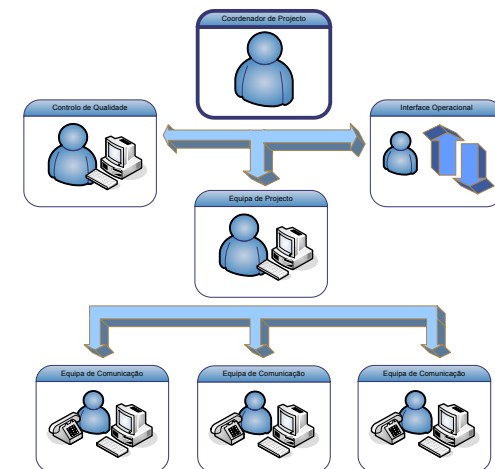
Embora, como anteriormente referido, seja dada toda a continuidade aos serviços âncora identificados em 2004, encontramos-nos em posição privilegiada junto dos nossos actuais clientes para sustentar parte do crescimento esperado com acções de Outbound.

Como fazemos

A flexibilidade que caracteriza o **Grupo Reditus** aplica-se em toda a sua plenitude na **Reditus II**, pois a capacidade de ajustar cada operação às especificidades de cada projecto é um imperativo diferenciador nesta actividade.

Possuímos um corpo de coordenação e supervisão próprio que garante a utilização de **métodos comprovados** e níveis de qualidade homogêneos em todos os projectos, que se tornam cada vez mais importantes nos serviços de Gestão e Operação Integral de *ContactCenters*, associados a rigorosos níveis de serviço e qualidade.

A flexibilidade, apoiada em Métodos Comprovados permitem garantir de forma sustentada a satisfação dos nossos clientes.



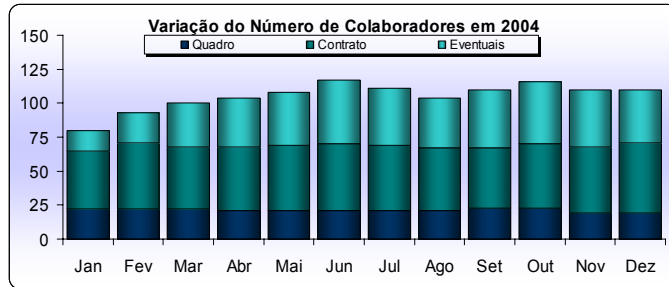
As metodologias a aplicar dependem do tipo de projecto em si, mas em todas existe uma componente forte de **avaliação permanente** dos resultados reais (utilizando métricas standards na industria) e dos

resultados percebidos pelos clientes (via inquéritos de qualificação e reuniões periódicas).

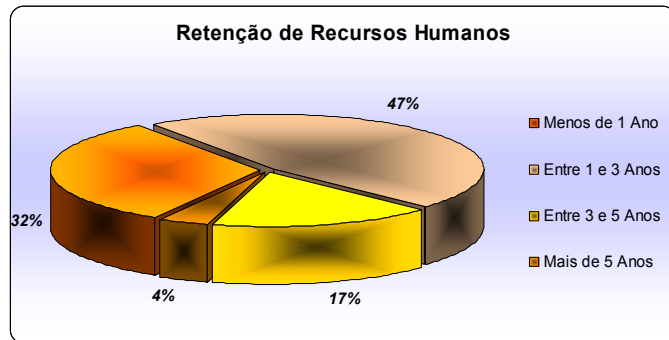
Os Recursos Humanos como garantia de qualidade

Diferenciação pelas pessoas, considerando-as como uma das principais vantagens da Reditus II.

Na **Reditus II** sabemos que as pessoas são a principal garantia de funcionamento e sucesso dos nossos métodos de trabalho. Por essa razão temos programas de acolhimento, formação, acompanhamento técnico e comportamental e crescimento organizacional.



Só desta forma conseguimos manter taxas de retenção elevadas e taxas de absentismo muito baixas para o sector, contribuindo desta forma para índices de produtividade e níveis de qualidade bastante elevados.



O processo de selecção dos colaboradores obedece às regras do **Grupo Reditus**, existindo uma preocupação adicional na capacidade de cada colaborador integrar equipas de trabalhos coesas, em contextos de pressão constante e de contacto com um público exigente.

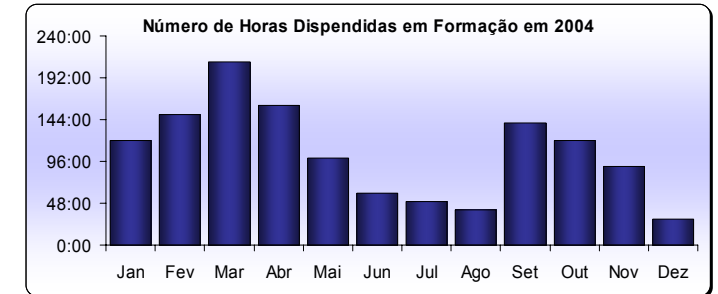
Responsabilidade a todos os níveis de operação

Todas as contratações são validadas pelos respectivos supervisores, garantindo assim a sua responsabilização e a homogeneidade dos comunicadores em cada projecto.

A progressão na carreira é baseada num sistema de qualificação por escalões e de um programa de **incentivos à qualidade e produtividade** de cada colaborador e do projecto em que se encontra

inserido. O surgimento constante de novos projectos permite a evolução para níveis de supervisão cada vez mais complexos, permitindo a evolução na carreira dos nossos colaboradores mais promissores.

Para além da formação contínua promovida internamente, é fomentada a iniciativa individual de obter formação externa complementar.



Flexibilidade na operação

96% da nossa actividade é representada por serviços executados em instalações dos nossos clientes.

A **Reditus II** possui um ContactCenter próprio, dotado da melhor infraestrutura técnica. No entanto cerca de **96% da sua actividade é realizada em instalações do cliente**, tendência que se vem verificando desde 2003 e se tem acentuado ao longo do tempo.

Bons Clientes são clientes Exigentes

A diversificação dos clientes é uma prioridade fundamental

Focalizamos a nossa actividade em **clientes de dimensão média/grande**, onde a actividade de ContactCenter é **crítica para o seu negócio**, necessitando assim do maior profissionalismo na sua gestão, recorrendo aos nossos serviços operacionais e aos nossos serviços de Consultoria.

A diversificação de clientes foi uma das nossas prioridades em 2004, como garantia de um crescimento sustentado, e que constituirá também uma das linhas mestras da política comercial de 2005.

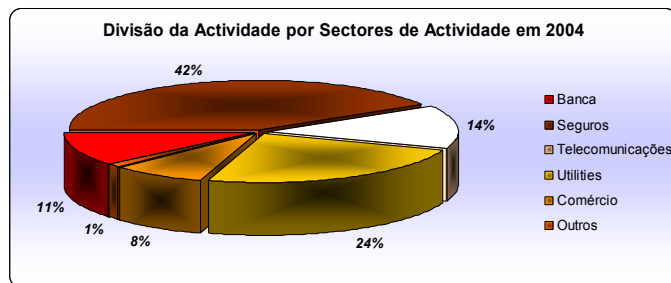
Enquanto que no exercício anterior, 80% da nossa facturação baseou-se nos 3 principais clientes, em 2004 foram atingidos ratios mais confortáveis que conduziram a que os mesmos 3 principais clientes representassem menos de 40% do volume de negócios.

No entanto, a diversificação, tanto em termos de clientes como em termos de sectores de actividade, será a única forma para garantir um volume de facturação homogéneo ao longo do ano através de negócios em contra-ciclo, essencial neste ramo de actividade.

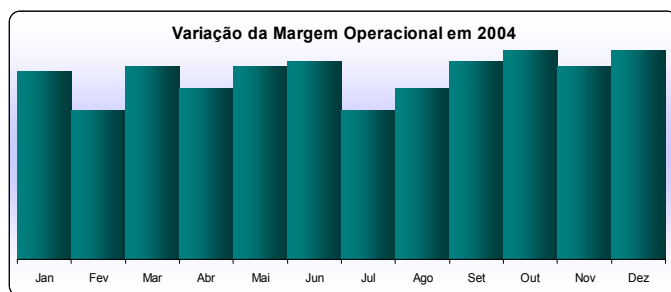
Indicadores de actividade

Crescimento nos clientes actuais e crescimento em novos clientes.

Na continuação do 2º semestre de 2003, quando iniciamos actividades de consultoria de processos e formação especializada para recursos de ContactCenter, foram iniciados novos contratos através da replicação em novos clientes.



O aumento da actividade permitiu ainda uma progressão interessante não só do consequente volume de negócios como ainda das margens libertadas através de economias de escala.



O enfoque em contratos plurianuais ou acções continuadas foi também uma das prioridades a nível comercial, garantindo assim uma continuidade sustentada que se reflectirá no negócio em 2005.

Cerca de 57% da Facturação prevista para 2005 transita de 2004 em Contratos Plurianuais ou de renovação automática.

Evolução Previsível

Segundo a **Datamonitor**, as perspectivas de crescimento para a indústria de *ContactCenter* nos países EMEA continua crescente até 2007 e com uma alta tendência para investimentos em *outsourcing*. Embora países onde esta indústria se encontra mais evoluída não apresentarão índices de crescimento significativos (França, Reino Unido e Irlanda), Portugal continua a aparecer, segundo o mesmo analista, entre os cinco países com maior potencial de crescimento, embora com um mercado pouco expressivo.

Em termos do mercado nacional de *ContactCenters*, verifica-se uma consciencialização nas empresas e instituições para a necessidade de **contactar e conhecer melhor os seus clientes**, optando por implementar *ContactCenters* e de dotá-los de gestão especializada.

No entanto, e em simultâneo, **preocupações de custos levam a encontrar substitutos na tecnologia através de serviços**

Vamos saber evoluir com o mercado, ajustando a oferta às preocupações dos nossos clientes

Apoiamos a evolução tecnológica, complementando com a qualidade do factor humano

automatizados que reduzem a dimensão dos *ContactCenters* (IVR, Internet, MobilNet, SMS), eliminando interações humanas em situações de menor valor acrescentado.

Estes fenómenos foram e são particularmente sentidas nos mercados tradicionais da Reditus (Banca e Seguros), mas devem chegar ao resto das empresas à medida que a tecnologia se tornar mais acessível.

Esta tendência que vem reduzir o tamanho dos *ContactCenters*, vem dar razão à aposta na qualidade da Reditus II e aos investimentos tecnológicos previstos.

Esta nossa aposta concretiza-se nas seguintes linhas orientadoras:

- Manter os níveis de qualidade que nos permitam crescer nos clientes actuais por via da satisfação;
- Aumentar a presença em *ContactCenters* de clientes de média e grande dimensão com ofertas diferenciadas e de elevada qualidade;
- Ajustar a oferta de novos produtos às necessidades e solicitações do mercado;
- Manter e melhorar a política de controlo de custos e rentabilização dos meios técnicos e humanos.

2.4. BCCM – Inovação Tecnológica, Lda.

Resumo da Actividade

A actividade da BCCM durante o ano de 2004 teve um carácter de transição, caracterizando-se simultaneamente pela consolidação de actividades iniciadas em exercícios anteriores e pelo lançamento de novos projectos.

A consolidação de actividades passadas teve a sua expressão mais importante na entrada em funcionamento pleno dos contratos de manutenção dos grande projectos de SAE (Sistema de Apoio à Exploração) desenvolvidos para o sector de transporte público de passageiros, o que permitiu dotar a empresa de um conjunto de fontes de receita estáveis e previsíveis.

Simultaneamente continuou-se o esforço de permanente consolidação interna, visando dotar a empresa de processos mais adequados na busca de uma maior eficácia na utilização dos recursos da empresa.

Por outro lado, e mantendo a linha de constante inovação que caracterizou a BCCM desde a sua fundação em 1995, foram lançadas novas soluções no mercado. Em primeiro lugar devemos destacar a implementação, no final do ano, de um projecto de SAE suportado pelas novas tecnologias de comunicação disponíveis (nomeadamente GSM/GPRS). Os SAE são sistemas que, conforme sabido, permitem controlar em tempo real a posição dos autocarros em circulação e prestar informação dinâmica aos seus utentes, quer no interior das viaturas quer através de painéis colocados nas paragens.

A disponibilidade de uma nova solução nesta área permite simultaneamente aumentar a fiabilidade e precisão da informação recolhida, com evidentes benefícios operacionais para os clientes desta situação, e reduzir de forma significativa os custos de investimento (ao utilizar infraestruturas já disponíveis) e de operação. Estão assim criadas condições importantes para disseminar a utilização deste tipo de sistemas, sobretudo se considerarmos a situação de dificuldades que o sector de transporte público de passageiros tem vindo a atravessar.

Neste âmbito entrou em funcionamento, no final do ano, um projecto piloto num dos clientes da BCCM, tendo o mesmo sido aprovado, já no ano de 2005. Esperamos que durante o exercício de 2005 se assista não só à disseminação desta nova solução nos clientes actuais (recorde-se que a BCCM detém 50% do mercado em termos de número de instalações) como também à adopção destas tecnologias por novos operadores.

Para além disso, foi ainda lançada uma nova versão da solução Gesto, para localização de viaturas, gestão de frotas e telemetria, suportando também várias tecnologias de comunicação. No final do ano tiveram início vários projectos piloto, esperando-se que ao longo do ano de 2005 as funcionalidades acrescidas e os custos mais reduzidos da nova solução permitam uma maior aderência a este produto.

Como Fazemos

Os Sistemas produzidos pela BCCM são específicos e a diversidade das competências necessárias à sua integração é elevada.

- Em Hardware executa-se:

O projecto do hardware e respectiva engenharia de produção.

Desenvolvimento do firmware aplicado

Projecto e supervisão da instalação

Manutenção

- Em Software desenvolvem-se:

Diversos drivers de comunicações

Aplicações servidoras

Base de Dados

Aplicações de configuração

Interface de utilizador

Datawarehouse e relatórios

Todos estes componentes devem ser desenvolvidos e integrados, de forma segura, num processo sem descontinuidades.

Por estas razões a participação de cada colaborador é orientada de modo a tirar o melhor partido das suas aptidões, nunca restringindo o seu acesso às restantes áreas do projecto.

Mantendo o foco, cada elemento toma informação, através de acções de divulgação interna, do funcionamento dos restantes componentes do Sistema. Ganha desta forma capacidade de articular conhecimentos e constituir massa crítica.

Em campo, todos os elementos estão preparados para diagnosticar problemas, sejam reais ou potenciais e, não os podendo resolver, remetê-los a quem promova a sua resolução.

O Controlo de Qualidade dos serviços prestados é feito em primeira instância dentro da equipa de desenvolvimento.

A visão do Cliente é auscultada através de um mecanismo de auditoria de qualidade comum ao Grupo Reditus que assenta na realização de questionários periódicos ou episódicos concebidos para este efeito.

Recursos Humanos

A BCCM emprega um total de 6 pessoas, recorrendo esporadicamente a recursos especializados quer do Grupo Reditus, quer do exterior.

A formação dos colaboradores é média e superior nas valências de Electrónica e Telecomunicações, Programação e Sistemas Informáticos, existindo um domínio pleno das tecnologias utilizadas, das mais antigas às mais recentes.

Para construir os projectos realizados a equipa tornou-se fluente nas linguagens Microsoft (VB 6.0, VB.Net, VC++ (MFC,ATL e .NET framework), ASP.NET, SQL SERVER 2000, NT/XP Embedded), e especializada em várias ferramentas informáticas (PROTEL DXP,HI-TECH P1CC-18 C, MPLAB IDE Debugger, Microsoft Visual Studio.NET, Microsoft Windows Embedded, Microsoft SQL SERVER 2000 e Crystal Reports.

Para além do desenvolvimento de software a equipa faz também a administração de Redes, Servidores e Bases de Dados.

Evolução Previsível

Os mercados das Soluções SAE, no caso dos transportes públicos de passageiros, e Gesto, transporte de mercadorias, estão em fase inicial havendo por isso muitas oportunidades de negócio, caso se confirmem os sinais positivos da retoma económica para 2005. Os contratos de manutenção em clientes actuais constituem um importante contributo para a estabilidade da empresa.

Um mercado jovem com um grande potencial de crescimento

2.5. JM Consultores de Informática e Artes Gráficas, SA

Conjuntura no sector

O mercado de personalização de documentos em regime de outsourcing, actividade a que a JM Consultores se dedica quase a 100%, não tem sofrido grandes variações de volume ao longo dos últimos anos.

Podemos observar em Portugal a existência de 3 principais fornecedores deste tipo de serviços em regime de outsourcing, sendo que a JM Consultores detém cerca de 25% do mesmo mercado.

Durante o ano de 2004 a JM Consultores focalizou a sua actividade no fornecimento de serviços em regime de outsourcing.

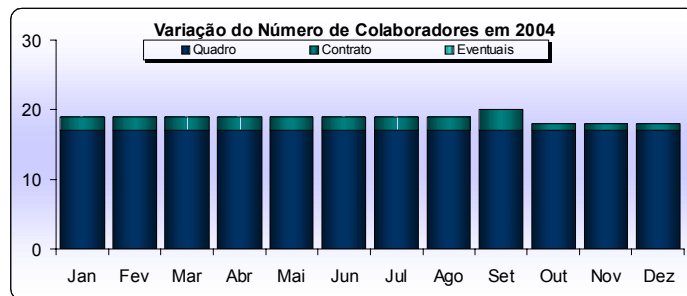
O que fazemos

Com base na mais alta tecnologia, a JM Consultores fornece em regime de outsourcing total, serviços de personalização, acabamento e handling de cheques e documentos diversos para o mercado financeiro.

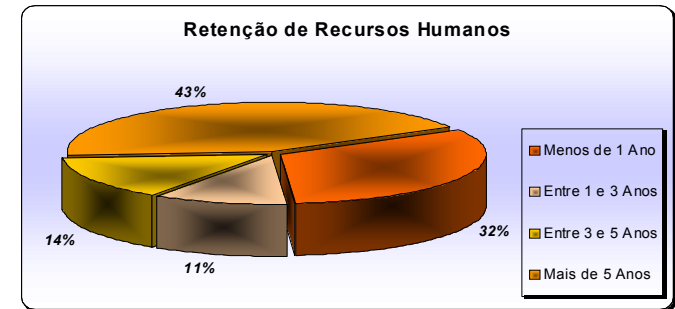
Hoje em dia são processados mensalmente cerca de 2 milhões de documentos que passam pelas diferentes fases de impressão, acabamento e manuseamento, tais como a personalização, a impressão de caracteres de leitura óptica, o corte e acabamento, a encadernação, a envelopagem e a expedição, completando assim todo o circuito iniciado pela recepção e tratamento de ficheiros electrónicos.

Recursos Humanos

No exercício de 2004 o quadro de pessoal teve a seguinte evolução:



São processados anualmente mais de 24 Milhões de documentos

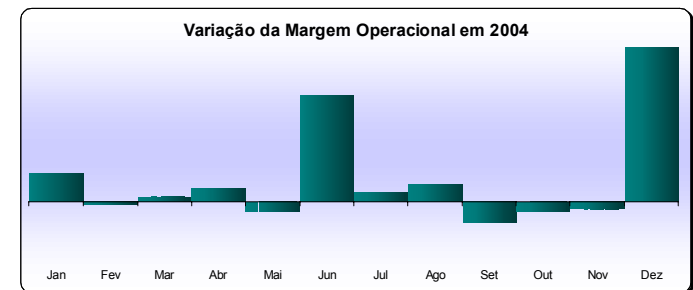


A tecnologia ao serviço da qualidade

A Tecnologia de vanguarda é um dos grandes elementos de diferenciação

Com base na tecnologia de impressão LFF (Led Flash Fusion) e em aplicações próprias desenvolvidas para a actividade, a JM Consultores oferece aos seus clientes a mais alta qualidade de acabamento e controlo de erros.

Indicadores da actividade



A capacidade instalada permitirá o crescimento das operações sem investimentos significativos

A nossa visão para 2005

O volume superior a 2.000.000 de documentos tratados mensalmente, representa cerca de 40% da capacidade actualmente instalada, pelo que se prevê para 2006 um crescimento com base na diversificação de clientes, sem necessidades de investimentos significativos.

Cerca de 98% do volume de negócios esperado em 2005 transita do ano anterior por vias de contratos plurianuais.

2.6 Caléo, SA

Como Fazemos

A Caléo foi fundada em 1974 na Zona Industrial de Buc (Versailles, França) e vem desenvolvendo ao longo destes 30 anos o „know-how“ técnico que lhe permite conceber e implementar as soluções de assemblagem requeridas pelos seus clientes.

A actividade da Caléo continua centrada na integração de soluções para montagem (“back-end”) de semicondutores e outros componentes microelectrónicos, nomeadamente através do desenvolvimento e optimização de processos, do projecto e fabrico de sistemas e da comercialização “chaves na mão” de equipamentos personalizados, assim como na prestação de serviços de formação e treino, de instalação, de assistência técnica e de manutenção, e ainda no fornecimento de peças sobressalentes e de materiais de consumo.

Em função dos cadernos de encargos estabelecidos, quando possível em estreita colaboração entre nós e os nossos clientes, os serviços técnicos determinam as possíveis configurações para os sistemas e equipamentos a utilizar, os eventuais programas de verificação das funcionalidades e apoiam os serviços comerciais na elaboração das ofertas.

A validação das encomendas recebidas compreende a revisão das especificações, o estabelecimento da equipe responsável pelo gestão das diversas etapas de fabrico e ainda as verificações finais, que precedem a “aceitação” pelo cliente.

A nossa actividade é desenvolvida com o apoio de contratos de colaboração exclusiva, plurianuais, alguns dos quais em vigor há mais de 25 anos, com parceiros estratégicos situados em todo o mundo tais como a Kulicke & Soffa Ind. Inc, a Datacon AG, a Integrated Dynamics Engineering Inc., a Dr. Tresky AG, a XYZTEC Instruments GmbH, e a ePAK Ltd., cada um deles “leaders” na sua área de actividade.

Recursos Humanos

O carácter multi-facetado das actividades acima descritas determina a existência de:

- Um corpo técnico de 9 pessoas altamente especializadas, cuja antiguidade média na empresa ronda os 8 anos e cuja formação típica é de técnico superior ou engenheiro; estes técnicos frequentam regularmente cursos de formação e de reciclagem oferecidos pelos nossos parceiros, para além de eles mesmos assegurarem a formação técnica dos nossos clientes.
- Um grupo de apoio comercial com 4 pessoas, responsáveis por todo o processamento de ofertas, encomendas, importações, facturações, planeamento de intervenções de serviço e ainda a gestão de peças sobressalentes e a comercialização de materiais de produção.

Uma das características do nosso corpo de colaboradores, obviamente com contratos de duração indeterminada, é a sua estabilidade, tanto em termos de números como em termos de rotação.

Esta estabilidade é condição necessária para assegurar os níveis de serviço requeridos por um mercado muito exigente quanto ao nível de conhecimentos técnicos e dos equipamentos, muitos dos quais se encontram em serviço há mais de uma dezena de anos.

Os processos de Selecção e Recrutamento baseiam-se num misto de anúncio em revistas da especialidade, contactos com escolas de formação de técnicos e engenheiros e ainda referências pessoais de colaboradores, clientes ou partners.

A Evolução de Carreira numa empresa de pequenas dimensões é fundamentalmente baseada nas subidas de nível, de acordo com as normas dos contratos colectivos e, pontualmente, com a promoção a “Especialista” dentro dos quadros técnicos.

A empresa valoriza a Fidelidade dos seus colaboradores, tendo instituído há vários anos prémios monetários para os colaboradores com mais de 5 anos de casa, cujo montante é independente do nível de responsabilidade ou de salário e aumenta até um máximo de 20 anos de colaboração.

Foi ainda instituído um Programa de Incentivos, com importantes vantagens fiscais e que se baseia numa combinação de objectivos globais e departamentais, através do qual os colaboradores podem ter acesso a montantes que atingem o equivalente a dois salários mensais. As bases do programa são estabelecidas por períodos de 3 a 5 anos e submetidas a aprovação das Autoridades Fiscais e da Segurança Social, sendo que os objectivos específicos podem ser revistos todos os anos mediante negociação com os colaboradores.

Os colaboradores técnicos frequentam cursos regulares de formação e reciclagem proporcionados pelos nossos partners, obtendo as certificações que lhes permitem dar assistência aos tipos específicos de equipamentos e sistemas.

Controlo de qualidade

Dada a natureza das operações, o Controlo de Qualidade tem duas vertentes cobrindo os Equipamentos e Materiais e os Serviços Prestados.

A medição do primeiro é feita com base nos “Pre-Acceptance Reports”, nos “Out- of-Box Quality Reports” e ainda nos “Final Acceptance Reports”, enquanto que a do segundo é feita com base nos “Service Reports”.

Os “Pre-Acceptance Reports” são elaborados em função dos resultados das verificações internas sobre a funcionalidade dos sistemas, de acordo com plano de qualificação acordado com o Cliente e que se baseia no “Caderno de Encargos” que serviu de base à encomenda respectiva; a pré-aceitação pode ser levada a cabo com ou sem a presença do cliente, normalmente em função da sua preferência.

Permitem a identificação – e correcção – de eventuais discrepâncias entre as funcionalidades existentes e as previstas, antes da expedição dos equipamentos.

Os nossos técnicos que levam a cabo a instalação final dos equipamentos produzem ainda um relatório que reflecte as condições encontradas ao desembalar os equipamentos antes da sua instalação – “Out-of-Box Quality”- nomeadamente no que diz respeito a eventuais faltas de acessórios ou ainda a estragos, possivelmente devidos a um mau condicionamento ou a problemas de transporte.

Uma vez instalados, os equipamentos são objecto de nova verificação funcional, incluindo o fabrico de um número de produtos previamente acordado.

Após verificação da qualidade dos mesmos, das cadências de produção, do respeito pelas normas de segurança em vigor, e de outros eventuais critérios previamente definidos tais como MTBF (Mean Time Between Failures), MTBA (Mean Time Between Assists), MTRR (Mean Time To Repair), testes que podem levar algumas semanas, é estabelecido o relatório final – Final Acceptance Report – que estabelece ainda a data formal de entrada em serviço do equipamento, condicionando questões como o período de Garantia ou ainda a libertação do pagamento final.

O nível de Satisfação de Clientes é avaliado em mais de 95%, com base nos relatórios de Aceitação e nos relatórios de Intervenção Técnica, para além dos resultados de consultas periódicas feitas aos clientes pelos nossos serviços comerciais.

Mercados

Os nossos mercados incluem os maiores fabricantes de semicondutores e outros componentes microelectrónicos, nomeadamente usados em equipamentos militares e aeroespaciais, na electrónica automóvel, em telecomunicações, na optoelectrónica e em “cartões inteligentes”, cobrindo uma área geográfica que inclui a Suíça francófona, a Bélgica, a França, a Espanha, Portugal e Marrocos.

A necessidade de fazer face à drástica redução da actividade de “back-end” na Europa levou-nos a procurar uma diversificação no sector “front-end”, onde subsiste importante actividade não só de R&D mas também de produção. Obtivemos em 2004 a homologação, por um dos maiores grupos mundiais de semicondutores, de equipamentos usados no “manuseamento” e embalagem de wafers, assim como dos “containers” usados para o seu transporte entre diferentes fábricas de um mesmo produtor. Esperamos conseguir em 2005 as primeiras vendas em quantidade.

Como anteriormente referido, investimos no período 1999-2003 consideráveis esforços em R&D no sector das “smart labels” e que resultaram no desenvolvimento de técnicas específicas de fabrico destes inovadores produtos. Cedemos no início de 2004, a um dos grandes grupos industriais franceses, o “know-how” específico ao desenho e fabrico dessas etiquetas avançadas; reservámos no entanto para a Caleo o “know-how” da arquitectura e fabrico das linhas automáticas de produção, tendo recebido a primeira encomenda em meados do ano e procedido à sua instalação e entrada em serviço em finais de Novembro.

Evolução por área de actividade

É-nos muito grato registar um aumento superior a 100% nos proveitos líquidos consolidados, resultantes de uma evolução positiva nos nossos mercados e de uma actividade comercial focalizada numa oferta com inclusão de uma grande componente de engenharia especializada.

Assim, aumentámos as nossas actividades em I&D, o que nos permitiu o desenvolvimento e a comercialização de novas soluções de sistemas integrados para produção de “etiquetas inteligentes”, de produtos com aplicações médicas e ainda de circuitos electrónicos avançados.

Foi-nos ainda possível obter os primeiros contratos de engenharia e fabrico em “outsourcing” com os nossos principais “partners” tradicionais.



Sectorialmente, conseguimos um crescimento de 38% nas vendas de materiais e consumíveis e uma quintuplicação das vendas de sistemas e equipamentos. Por outro lado, registámos uma diminuição importante (- 34 %) na prestação de serviços em resultado da redução da saída, sem substituição, de dois Técnicos, das necessidades acrescidas de suporte às actividades internas e ainda ao aumento muito significativo do número de instalações de novos sistemas com a consequente redução do número de horas/homem disponíveis para prestações remuneradas directamente.

Previsões

A julgar pelo nível de actividade desde finais de 2003, complementada pelas previsões associadas aos novos sectores de actividade – “front end” e “etiquetas inteligentes”, assim como numa evolução positiva das necessidades de “outsourcing” dos nossos “partners”, prevemos que no ano de 2005 se assista a um crescimento significativo das nossas vendas, sem necessidade de aumento nos nossos encargos com pessoal. Será no entanto ponderada a questão do “custo – benefício” que poderá advir da contratação de novos Técnicos e consequente disponibilidade para aumento drástico no número de horas/homem disponíveis para prestação de serviços.

Estas estimativas, associadas à previsão de um encaixe apreciável de “royalties” sobre as vendas de etiquetas inteligentes, leva-nos a prever um ano de resultados positivos.

3 Internacionalização

Mantivemos a nossa linha de actuação no sentido de desenvolver as nossas actividades, de forma harmónica e à nossa escala, no novo mercado interno europeu. Para além das plataformas directas – caso da Caleo em França e da Reditus Consulting em Espanha, foi dado novo ênfase às plataformas indirectas.

Assim, no caso da ComputerLand (Polónia) foram reforçadas as relações anteriores, e iniciadas novas parcerias na área da prestação de serviços ao sector bancário, que se prevê venham a resultar numa acentuada troca de “know-how” e a possível alavancagem das nossas competências complementares em outros países.

As relações privilegiadas que estabelecemos em França com o Grupo Bolloré quando da cedência do “know-how” no sector das “etiquetas inteligentes” permitiram-nos também o estabelecimento de uma promissora parceria exclusiva com a sua filial IER, estando neste momento activos vários projectos que compreendem uma estreita cooperação tecnológica e comercial.

III. Evolução da Situação Financeira



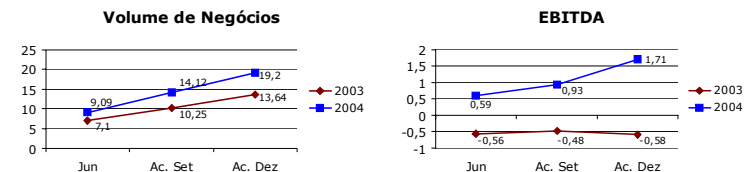
*Inclui serviços centrais de marketing, recursos humanos, jurídicos, financeiros e administrativos

1. Análise

A análise da situação Patrimonial e da evolução dos Resultados da empresa em 2004, demonstra a melhoria sustentada das condições económicas de operação da generalidade das participadas, reflectindo, por comparação com o ano de 2003, os progressos ao nível do ambiente económico e performance sectorial assim como os resultados da política seguida pela empresa ao longo do ano, na sequência dos ajustamentos produzidos em exercícios anteriores. De notar, no entanto, que já no segundo semestre do ano transacto se tinha verificado uma clara

Melhoria da situação patrimonial e da exploração

inversão face ao ciclo depressivo precedente, nomeadamente no que diz respeito aos indicadores de Proveitos e Rentabilidade na generalidade dos negócios da InterReditus, Redware e Reditus II, bem como ao aumento significativo da carteira de encomendas, nomeadamente na participada Caleo, em França, e que se veio a materializar num aumento muito significativo dos Proveitos já em 2004.



A situação patrimonial evoluiu de forma particularmente favorável reflectindo o bom desempenho do Grupo no ano de 2004 e o fortalecimento da respectiva situação financeira e patrimonial. É de salientar a importante melhoria dos capitais próprios do Grupo, que registaram um aumento de quase 7 milhões de euros, de par com a muito significativa redução do passivo bancário, que em termos líquidos, se situou em cerca de 12 milhões de euros. Para tal contribuiu, nomeadamente, a melhoria dos resultados operacionais e financeiros do grupo, assim como a celebração com o Millennium BCP e a Tora SA de um acordo que determinou, em termos definitivos e irreversíveis, a redução do passivo bancário global do Grupo Reditus em €13.711.570,95, operação que permitiu a realização de um Proveito Extraordinário do mesmo montante.

Por comparação com 31 de Dezembro de 2003, há a registar um aumento dos capitais próprios de 7 milhões de euros e uma redução do passivo total consolidado de cerca de 6,8 milhões de euros. Consequentemente, registou-se uma melhoria de 11 p.p. no rácio de autonomia financeira com a consequente variação simétrica do rácio de endividamento, sendo ainda de salientar que o rácio de solvabilidade se situou em 116%, um aumento de 42 p.p. face ao fecho do exercício imediatamente precedente.

(1000 euros)		31-Dez-02	31-Dez-03	31-Dez-04
Total do Activo	(ATL)	58.016	61.619	61.861
Total do Capital Próprio	(CP)	27.973	25.863	32.879
Total do Passivo	(P)	29.131	35.011	28.239
Capitais Permanentes	(Cper)	39.882	44.848	43.688
Autonomia Financeira	(CP/ATL)	48%	42%	53%
Solvabilidade	(CP/P)	96%	74%	116%
Cper/ATL		69%	73%	71%
Endividamento	(P/ATL)	50%	57%	46%

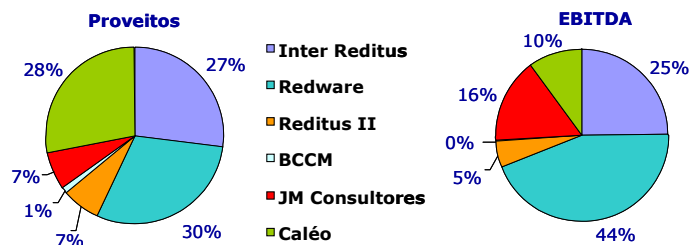
Relativamente à **Exploração** há a salientar que os **Proveitos Totais** sofreram um acréscimo de cerca de 20,6 milhões de euros (142%), dos quais 13,5 milhões correspondem ao aumento de Proveitos e Ganhos Extraordinários. Mesmo assim, há a salientar o aumento muito

Forte aumento dos capitais próprios e redução do endividamento.

Grande acréscimo dos proveitos de prestação de serviços (35%) e de vendas (148%)

significativo dos Proveitos Correntes, para os quais contribuiu o aumento de 148% das vendas de mercadorias—sobretudo através das vendas de equipamentos para a produção de semi-condutores através da participada francesa Cáleo—e o aumento de cerca de 35% dos Proveitos resultantes da prestação de serviços que se situaram, no final do ano, em quase 14 milhões de euros.

As principais unidades operacionais do Grupo registaram importantes aumentos de Proveitos, em particular a Redware, cuja actividade cresceu de forma muito significativa, tendo os seus proveitos atingido quase 5,8 milhões de euros, um aumento de mais de 68%. Também a actividade da Reditus II aumentou de forma expressiva com o incremento dos Proveitos respectivos a situar-se em 25%. Finalmente, releve-se ainda o aumento substancial da actividade e correspondentes Proveitos da Cáleo, na sequência da recuperação do sector europeu de semicondutores, com uma variação positiva de Proveitos de 130%.



A política de controlo apertado de custos manteve-se ao longo do ano, na sequência da estratégia definida em exercícios anteriores, tendo resultado numa evolução dos Custos Operacionais quase 23 p.p. abaixo da taxa de crescimento dos Proveitos Operacionais

A política de controlo apertado de custos manteve-se ao longo do ano, na sequência da estratégia definida em exercícios anteriores, tendo resultado numa evolução dos Custos Operacionais quase 23 p.p. abaixo da taxa de crescimento dos Proveitos Operacionais. Com efeito, os Proveitos Operacionais Consolidados situaram-se em 19,2 milhões de euros, mais 40,7% que no final do exercício de 2003, enquanto que os Custos Operacionais apenas aumentaram 17,9%. Os Resultados Operacionais aumentaram 2,7 milhões de euros.

O EBITDA consolidado aumentou 2,29 milhões de euros, tendo-se situado em 1,7 milhões de euros.

O EBITDA consolidado aumentou 2,29 milhões de euros, tendo-se situado em 1,7 milhões de euros. Deste total, 44% resultam da actividade da Redware, 25% da Interreditus e 5% da Reditus II. A Cáleo, que representou 28% do total de Proveitos Operacionais apenas contribuiu em 10% para o EBITDA do Grupo, função das menores margens de contribuição típicas do sector em que opera.

Os Resultados Líquidos aumentaram 12 milhões de euros, situando-se em 9,4 milhões de euros, tendo-se em 9,4 milhões de euros

Os Resultados Líquidos aumentaram 12 milhões de euros, situando-se em 9,4 milhões de euros. Para tal contribuiu a muito significativa melhoria da actividade operacional, o aumento dos Resultados Financeiros de -1,7 milhões de euros para 172 mil euros e o resultado extraordinário acima referido. À semelhança de anos anteriores, a empresa manteve a sua política de prudência contabilística, tendo constituído uma provisão para impostos diferidos de 1,97 milhões de euros.

(1000 euros)		31-Dez-02	31-Dez-03	31-Dez-04
Total de Proveitos	(P)	21.038	14.466	35.033
Resultados Operacionais	(RO)	-1.185	-2.212	513
Resultados Líquidos	(RL)	-1.147	-2.644	9.406

2. Transição para as Normas Internacionais de Contabilidade - IAS

Como referido nas contas apresentadas, as demonstrações financeiras foram preparadas em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal. No entanto, houve a preocupação de adequar algumas das práticas contabilísticas ao futuro enquadramento nas Normas Internacionais de Contabilidade IAS/IFRS.

Elaborámos um plano de implementação das novas normas que consistiu numa análise prévia e formação, na avaliação contabilística e num plano de conversão faseado.

Não quantificamos, ainda, os impactos totais da aplicação das IAS/IFRS, referindo, no entanto, que a alteração mais significativa ainda não introduzida será ao nível da contabilização do imobilizado incorpóreo.

IV. Mercado de capitais

1. Informação sobre o comportamento bolsista das acções da Reditus SGPS

A Reditus SGPS, S.A. sociedade cotada na Bolsa de Valores de Lisboa desde 1987, iniciou o ano 2004 com um capital de trinta e dois milhões e quinhentos mil Euros, representado por seis milhões e quinhentas mil acções de cinco Euros cada. A Reditus SGPS, S.A. foi classificada como pertencendo ao sector do software e serviços informáticos (sector 97), subsector dos serviços informáticos (972) de acordo com a classificação sectorial da FTSE. Na praça de Lisboa, encontram-se classificadas no mesmo subsector as sociedades cotadas, Novabase, SA e Pararede, SGPS, SA.. Em Dezembro foi anunciado que a Reditus passaria a fazer parte do principal índice da praça de Lisboa (PSI 20), o que ocorreu no primeiro dia de negociação de 2005.

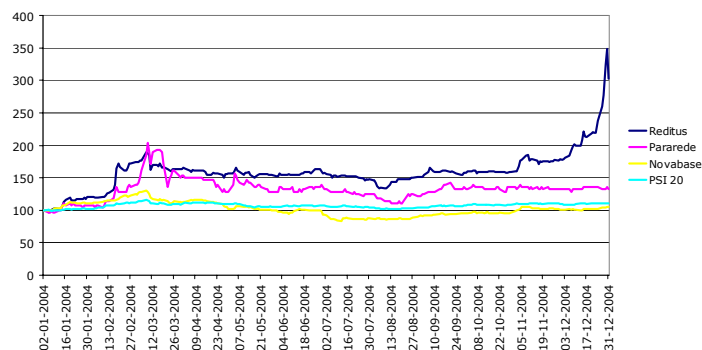
No encerramento da Euronext Lisbon em 31 de Dezembro de 2004, a última cotação do ano foi de 4,14 euros; em consequência, a capitalização bolsista das acções da Reditus era de 26.910.000 euros em 31 de Dezembro de 2004.

As acções da Reditus SGPS foram transaccionadas em todas as sessões normais da Bolsa, tendo-se movimentado durante o ano 2004 um total de 25.580.892 acções, num valor total de 66.604.845 Euros, o que se traduziu numa média de 99.151 acções desta sociedade transaccionadas diariamente.

O gráfico que de seguida se reproduz apresenta a evolução comparativa das cotações das acções da Reditus SGPS, de outras empresas do sector das tecnologias e do principal índice da Euronext Lisboa entre Janeiro e Dezembro de 2004.

Forte valorização e liquidez.

Entrada no PSI 20



Por referência a este gráfico devem assinalar-se pela sua relevância na evolução da cotação das acções, os seguintes:

- A tendência de valorização do título Reditus ao longo do ano, com especial ênfase no último trimestre, acarretando uma valorização acumulada de 202%;
- O comportamento das cotações da Reditus SGPS excedeu claramente a valorização do mercado continuamente ao longo do ano.

2. Obrigações

Destacamos que durante o exercício, a 2 de Março e a 2 de Setembro de 2004, efectuámos o pagamento dos juros e amortização de capital relativos aos empréstimos obrigacionistas Reditus 91 e Reditus 93 nos termos das fichas técnicas aprovadas na Assembleia Geral de Obrigacionistas de 1 de Março de 1999. Os montantes de juros e amortização de capital foram respectivamente de €59.966,68 e €183.839,64.

V. Perspectivas Futuras

O Grupo Reditus vai continuar a apostar fortemente no crescimento orgânico das suas actividades. A dinamização comercial iniciada em 2004 trará em 2005 um contributo positivo para o crescimento da actividade das empresas operacionais, quer pelo efeito do cross-selling quer pela conquista de novos clientes.

Por outro lado a standardização da oferta das várias empresas vai permitir um maior efeito de replicação dos serviços em novos clientes e em clientes existentes que ainda não estejam a utilizar a totalidade do nosso portefólio.

Aposta forte no crescimento orgânico das actividades

Enfoque no Outsourcing para o crescimento sustentado.

Alargar a oferta actual dos nossos serviços.

Desenvolver as parcerias actuais e estabelecer novas complementares parcerias

Com o enfoque estratégico no outsourcing em diversas vertentes (PSO – Process Services Outsourcing; BPO – Business Process Outsourcing; e ITO – Information Technologies Outsourcing) acreditamos ser possível criar relações de longa duração e frutuosas com os nossos clientes. E desta forma criar uma base sólida para o nosso crescimento sustentado nos próximos exercícios.

Com a consolidação da oferta actual vai ser necessário, já durante o ano de 2005, alargar as nossas actividades de forma a cobrir áreas que estão a montante e a jusante da nossa oferta actual. Aumentando assim a nossa cadeia de valor e consequentemente a oferta para os nossos clientes actuais e futuros, o que aumentará as oportunidades de negócio e a nossa atractividade para o mercado global.

A aposta no desenvolvimento das parcerias comerciais actuais é também para o nosso Grupo um vector importante para contribuir para o aumento da nossa actividade. É ainda nossa intenção desenvolver novas parcerias que alarguem a nossa capacidade de chegar ao mercado e aos clientes, bem como desenvolver parcerias que complementem a nossa oferta.

Num mercado global a competitividade faz-se também pela qualidade e pela adopção das melhores práticas, neste sentido o Grupo Reditus vai continuar a adoptar as metodologias e as práticas que lhe permitam atingir este objectivo, dando assim resposta às crescentes exigências dos nossos clientes, eles também obrigados a cumprir com o mesmo desígnio.

Consolidar os resultados conseguidos em 2004 e crescer sustentadamente vão ser os motes das actividades e acções que desenvolveremos em 2005.

VI. O Conselho de Estratégia

No exercício de 2004, manteve-se, à semelhança do acontecido em exercícios anteriores, o funcionamento pleno do Conselho de Estratégia, que analisou e discutiu a bondade das estratégias desenhadas pelo Conselho de Administração assim como as várias alternativas que se perfilaram na execução dos planos de negócio de cada uma das sociedades do Grupo.

Órgão não estatutário, é integrado pelos Senhores Professor Engenheiro Manuel Valsassina Heitor, Dr. Jorge Pereira da Costa e Dr. Luís Gravito, todos personalidades de relevo nas áreas tecnológicas, académicas e de consultoria.

Ao longo do exercício, o Conselho de Estratégia funcionou, de facto, como órgão de aconselhamento e análise da estratégia do Grupo, da sua envolvente de negócios, das oportunidades encontradas, assim como órgão coadjutor da prospectiva face às tendências de evolução do sector em Portugal e no contexto mais alargado das economias que com a nossa mais directamente se relacionam.

VII. Pessoal

Recursos Humanos

Sendo um elemento estratégico e fundamental no desenvolvimento da nossa actividade, foi dada a maior atenção a esta função de gestão, criando políticas de desenvolvimento das competências individuais dos colaboradores que visem o aumento da produtividade individual, bem como a qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes. Isto em estreita ligação com a motivação e satisfação profissional dos nossos colaboradores. Foram realizados inquéritos de satisfação e de avaliação a todos os colaboradores do Grupo Reditus afim de permitir melhorar as políticas internas de gestão dos recursos.

Por outro lado, a centralização dos processos administrativos relacionados com a área de RH, e a criação de uma comissão de selecção, recrutamento e admissão, permite, além de importantes poupanças de custos, uma homogeneidade de critérios e uma visibilidade global sobre os RH do Grupo Reditus, promovendo a rotatividade interna e a polivalência de funções entre as empresas operacionais, quando aplicável.

Outro objectivo que foi alcançado com esta iniciativa foi a de preparar o Grupo Reditus para o crescimento expectável da actividade que se reflectirá no aumento significativo do número de colaboradores.

Apesar da centralização das funções administrativas de suporte à gestão de RH, foram treinadas as chefias intermédias para a execução das funções de acompanhamento, controlo, avaliação e motivação dos colaboradores e foram implementados procedimentos que promovem uma atenção mais directa à gestão dos colaboradores por parte dessas chefias. Assim, a responsabilidade atinge um alto nível de capilaridade dentro da nossa organização essencial para a dinâmica que está a ser imprimida no desenvolvimento dos negócios e dos projectos nos nossos clientes.

A formação continuou a ser uma forte aposta na valorização dos quadros do grupo. Não só em tecnologias e metodologias que permitem um correcto desenvolvimento dos projectos, como também foi proporcionada formação comportamental para melhor preparar os colaboradores com responsabilidades de gestão para a execução das suas funções.

Em conclusão, através das políticas de RH implementadas ou desenvolvidas na sequência do que vinha a ser feito nos anos anteriores, melhorou a nossa capacidade de gestão e controlo quer dos colaboradores do Grupo Reditus quer das actividades que desenvolvemos para os nossos clientes, com um significativo aumento da qualidade e da satisfação tanto dos colaboradores como dos clientes.

Como descrito no capítulo relativo à actividade de cada empresa, durante o exercício findo o quadro de pessoal do Grupo Reditus apresentou um número médio de 393 colaboradores, possuindo cerca de 30% um grau de licenciatura (com especial incidência nas áreas das Tecnologias da Informação e Comunicação), e situando-se a maioria na faixa etária dos 25 aos 35 anos.

A política de pessoal assenta na racionalização dos recursos apostando na qualificação e motivação dos colaboradores.

Em 2004 participaram no Grupo Reditus um número médio de 393 colaboradores.

VIII. Resultados

O presente exercício registou um resultado operacional consolidado de 512.552 euros, evidenciando uma libertação de fundos (ebitda) de 1.706.091 euros. O resultado líquido consolidado do exercício cifrou-se, após interesses minoritários, em 9.406.177 Euros.

IX. Agradecimentos

Não podemos deixar de manifestar o público reconhecimento pelo empenho manifestado pelos nossos Colaboradores, pelo aconselhamento proporcionado pelo Conselho de Estratégia e pela atenta participação do Conselho Fiscal, e bem assim, o excelente relacionamento com os nossos Clientes, Fornecedores e Bancos com que nos foi muito grato trabalhar.

Lisboa, 25 de Fevereiro de 2005

O Conselho de Administração,

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato
Presidente

Eng.º José António da Costa Limão Gatta
Administrador

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos
Administrador

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite
Administrador

Dr. Rui Miguel de Freitas e Lamego Ferreira
Administrador

REDITUS SGPS, S.A.		BALANÇO CONSOLIDADO			
		EUROS			
Código das contas	Activo	2004		2003	
		Act. Bruto	Amort.Prov.	Act. Líquido	Act. Líquido
	Imobilizado				
	<i>Imobilizações incorpóreas</i>				
431	Despesas de instalação	1.690.175	1.540.491	149.684	150.436
432	Despesas de Invest.deserv.	935.111	825.120	109.991	108.157
433	Propriedade Industrial	35.534.652	357.018	35.177.634	35.204.546
434	Trespases	37.410	37.410	(0)	
441/6	Imobilizações em curso				
439	Outras imobiliz. incorpóreas	155.564	122.415	33.149	
	Diferenças consolidação	2.939.957	955.486	1.984.471	2.277.979
		41.292.868	3.837.940	37.454.928	37.741.118
	<i>Imobilizações corpóreas</i>				
421	Terrenos e recursos naturais	317.984		317.984	317.984
422	Edifícios outras construções	2.102.335	96.910	2.005.425	2.049.098
423	Equipamento básico	2.087.747	1.077.072	1.010.675	1.087.387
424	Equipamento de transporte	706.283	580.514	125.769	62.221
425	Ferramentas e utensílios	11.525	5.485	6.040	7.665
426	Equipamento administrativo	1.109.383	1.018.243	91.140	144.443
429	Outras imobiliz. corpóreas	2.359.639	2.112.297	247.343	547.061
441/6	Imobilizações em curso				
		8.694.896	4.890.520	3.804.375	4.304.946
	<i>Investimentos financeiros</i>				
4111	Partes de capital emp.grupo	2.522.547	2.522.547		
4112	Partes de capital emp.assoc.	776.050	776.050		
4113+4114+415	Titulos outras aplic.financ	929.370	806.785	122.585	649.848
		4.227.966	4.105.381	122.585	649.848
	Circulante				
	<i>Existencias</i>				
36	Matérias-primas, subs.cons.	78.251		78.251	88.263
35	Produtos trabalhos em curso	24.300		24.300	
	Produtos acabados	27.824		27.824	27.824
32	Mercadorias	1.327.527	5.000	1.322.527	1.528.976
		1.457.902	5.000	1.452.902	1.645.063
	<i>Dividas de ter.c.m.prazo</i>				
252	Empresas do Grupo	313.947		313.947	
262+266+267+268+221	Outros devedores				
		313.947	313.947		
	<i>Dividas de ter.corto prazo</i>				
211	Clientes c/c	4.825.184		4.825.184	4.154.364
212	Clientes-titulos a receber	44.163		44.163	89.797
218	Clientes cobrança duvidosa	991.918	991.918		
252	Empresas do Grupo	8.858.686	8.858.686		
253+254	Empresas participadas/partec.				
251+255	Outros accionistas	46.920		46.920	46.854
229	Adiantamentos a fornecedores	31.572		31.572	19.773
24	Estado outros ent.públicos	371.831		371.831	155.736
262+266+267+268+221	Outros devedores	6.994.237	2.081.648	4.912.590	2.782.979
		22.164.510	11.932.252	10.232.259	7.249.503
	<i>Titulos negociáveis</i>				
153/9	Outros titulos negociáveis	3.055.425	761.430	2.293.995	2.835.804
		3.055.425	761.430	2.293.995	2.835.804
	<i>Depósitos bancários e caixa</i>				
12+13+14	Depósitos bancários	2.835.472		2.835.472	3.296.762
11	Caixa	52.122		52.122	25.724
		2.887.594		2.887.594	3.322.486
	Acrescimos e diferimentos				
271	Acrescimos de proventos	4.000		4.000	274.834
272	Custos diferidos	1.688.327		1.688.327	2.378.169
276	Activos por impostos diferidos	1.920.041		1.920.041	1.217.501
		3.612.367		3.612.367	3.870.504
	Total de amortizações		8.728.460		
	Total de provisões		17.118.010		
	Total do activo	87.707.476	25.846.470	61.861.006	61.619.272

REDITUS SGPS, S.A.		BALANÇO CONSOLIDADO	
		EUROS	
Código das contas	Capital próprio e passivo	2004	2003
	Capital próprio		
	Capital	32.500.000	32.500.000
51	Acções quotas próprias		
	Valor nominal		
521	Prémios de emissão de acções	16.211	16.211
54	Diferenças de consolidação	(598.037)	(598.037)
55	Ajustamentos p/cap.filiassoc	(2.739.943)	(11.427.114)
56	Reservas de Reavaliação	22.347.096	33.265.550
	Reservas:		
571	Reservas legais	449.791	726.151
574a579	Outras Reservas	1.522.269	1.891.935
59	Resultados transitados	(30.024.701)	(27.867.388)
	<i>Subtotal</i>	23.472.687	28.507.308
88	Resultado líquido exercício	9.406.177	(2.644.204)
89	Dividendos antecipados		
	<i>Total do Capital Próprio</i>	32.878.863	25.863.104
	Interesses minoritários	743.493	744.875
	Passivo		
	Provisões para riscos e encargos		
293/8	Outras Provisões	6.450	18.750
	Dividas a terceiros-M.L.prazo		
	Empréstimos por obrigações		
2321	Convertíveis		
2322	Não convertíveis	1.448.564	1.510.193
231+12	Dividas instituições de crédito	5.049.011	10.030.188
221	Fornecedores c/c		
24	Estado e outros entes públicos		
222	Fornecedores imob. c/c	2.212.094	2.429.491
268+211	Outros Credores	1.349.693	998.600
		10.059.362	14.968.472
	Dividas a terceiros-Corto prazo		
	Empréstimos por obrigações		
2321	Convertíveis		
2322	Não convertíveis	87.594	87.594
231+12	Dividas instituições de crédito	2.880.831	9.844.691
269	Adiantamentos p/c.vendas		
221	Fornecedores c/c	1.998.228	2.652.469
228	Fornecedores - factur. rec.conf		
222	Fornecedores - titulos a pagar	119.247	157.089
2612	Fornecedores imob. - tit.pagar		
252	Empresas do Grupo		
251+255	Outros accionistas	77.278	171.116
219	Adiantamentos de clientes	145.077	199.076
239	Outros emp. obtidos	32.475	4.305
2611	Fornecedores de imob. c/c	406.777	375.863
24	Estado e outros entes públicos	6.838.243	3.487.525
262+263+264+265+267+268+211	Outros credores	1.262.602	1.389.104
		13.848.352	18.375.776
	Acrescimos e diferimentos		
273	Acrescimos de custos	1.499.236	1.633.069
274	Proventos diferidos	853.854	15.226
276	Passivos para Impostos Diferidos	1.971.395	
		4.324.485	1.648.295
	<i>Total do passivo</i>	28.238.650	35.011.293
	<i>Total do cap.p/nt.min/passivo</i>	61.861.006	61.619.272

REDITUS SGPS, S.A.					
DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS					
EUROS					
Código das contas		2004		2003	
Custos e perdas					
61	Custo mercadorias vendidas/mat.con				
	Mercadorias	4.026.506		1.320.406	
	Matérias		4.026.506	406.090	1.726.496
62	Fornecimentos e serviços externos		5.958.413		4.304.007
641+642	Custo com o pessoal:				
	Remunerações	5.194.879		5.809.660	
643+644	Encargos sociais:				
	Pensões				
645/8	Outros	1.446.263	6.641.142	1.506.367	7.316.027
66	Amortizações imobilizado corp.inc	1.035.195		1.576.616	
67	Provisões	158.344	1.193.539	52.484	1.629.100
63	Impostos	131.193		165.473	
65	Outros custos/perd.operacionais	733.302	864.494	712.514	877.987
(A)			18.684.094		15.853.617
682	Perdas emp.grupo e associadas				
683+684	Amortizações e prov.apli e inv.fin			43.668	
681+685+686+	Juros custos similares:				
687+688	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	1.757.272	1.757.272	2.034.135	2.077.803
(C)			20.441.366		17.931.420
69	Custos e perdas extraordinários		3.298.713		527.797
(E)			23.740.080		18.459.217
86	Impostos s/rendimento do exercício		1.895.461		(973.908)
(G)			25.635.541		17.485.309
(H)			(9.105)		(375.217)
88	Interesses minoritários		9.406.177		(2.644.204)
(I)			35.032.612		14.465.888

REDITUS SGPS, S.A.					
DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS					
EUROS					
Código das contas		2004		2003	
Proveitos e ganhos					
71	Vendas:				
	Mercadorias	5.098.892		2.059.893	
	Produtos				
72	Prestações de serviços	13.866.574	18.965.466	10.245.931	12.305.824
Variação da produção					
75	Trabalhos p/própria empresa	180.769		1.186.389	
73	Proveitos suplementares	50.411		94.446	
74	Subsídios à exploração				
76	Outros prov. e ganh.operacionais		231.180	55.040	1.335.877
(B)			19.196.646		13.641.701
782	Ganhos emp.grupo e associadas				
784	Rendimentos de particip.capital	30.655		24.527	
7812+7815	Rendimentos tit.neg./aplic.fin.:				
7816+783	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	1.467.571			
7811+7813+	Outros juros e proveitos similares				
7814+7818+	Relativos a empresas do grupo				
785+786+787+	Outros	431.028	1.929.254	380.057	404.584
788					
(D)			21.125.900		14.046.285
79	Proveitos e ganhos extraordinários		13.906.712		419.603
(F)			35.032.612		14.465.888
Resumo:					
			512.552		(2.211.916)
			171.981		(1.673.219)
			684.534		(3.885.135)
			11.292.532		(3.993.329)
			9.397.071		(3.019.421)

Reditus - Sociedade Gestora de Participações Sociais,S.A.

Anexo ao

Balanço e à Demonstração de Resultados Consolidados

em 31 de Dezembro de 2004

(Valores expressos em Euros)

I. Informações relativas às empresas incluídas na consolidação e a outras

1. Empresas incluídas na consolidação:

Reditus - Sociedade Gestora de Participações Sociais,SA
Sede: Rua Pedro Nunes nº. 11 R/C - Lisboa

Reditus - Imobiliária, SA
Sede: Rua Pedro Nunes nº. 11 R/C - Lisboa
100% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA

Redware - Sistemas de Informação, SA
Sede: Rua Pedro Nunes nº. 11 R/C - Lisboa
100% do capital detido pela REDITUS - SGPS,SA

Inter Reditus - Prestação Integrada de Serviços Informáticos, SA
Sede: Rua Pedro Nunes, nº. 11 R/C - Lisboa
83.3% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA
16.6% do capital detido pela REDITUS GESTÃO, SA

J.M. Consultores de Informática e Artes Gráficas, SA
Sede: Av. Almeida Garrett, 18 - Alfragide
67% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA

Reditus II - Telecomunicações, SA
Sede: Rua Pedro Nunes, nº. 11 R/C - Lisboa
98% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA

BCCM – Inovação Tecnológica, Lda.
Sede: R.Cidade Viana Castelo, Vivdª Toquinha, S.Domingos Rana - Cascais
50% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA

Reditus Gestão – Prestação de Serviços Informáticos, SA.
Sede: Rua Pedro Nunes, nº. 11 R/C - Lisboa
100% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA.

CALEO, SA.
Sede: Rue Hélène Boucher, 421 ZI – Paris - França
55% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA

CALEO ENGINEERING, SARL.
Sede: Rue Hélène Boucher, 641 ZI – Paris - França
99.13% do capital detido pela CALEO, SA.

CALEO ELECTRONIQUE, SARL.
Sede: Rue Hélène Boucher, 421 ZI – Paris - França
100% do capital detido pela CALEO, SA.

CALEO INFORMATIQUE, SARL.
Sede: Rue Hélène Boucher, 421 ZI – Paris - França
99.6% do capital detido pela CALEO, SA.

Estas empresas foram consolidadas pelo método da consolidação integral, devido aos titulares de capital deterem a maioria dos direitos de voto.

2. Empresas excluídas da consolidação

Reditus Consulting, SL.
Sede: Calle Velázquez nº. 94 - Madrid - Espanha
80% do capital detido pela REDITUS - SGPS, SA
Motivo da exclusão: não materialmente relevante.

3., 4. e 5. N.A.

6. Empresas com participação não inferior a 10% :

Redserv-Manutenção e Serviços de Informática, Lda.,
Sede: Rua Pedro Nunes nº. 11 R/C - Lisboa
48,57% do capital detido pela Reditus - SGPS,SA.

7. Numero médio de trabalhadores ao serviço, durante o exercício:

	Técnicos/Prd	Admin	Comerc	Total
Reditus SGPS, SA	1	14	3	18
Reditus Imobiliária, SA	0	0	0	0
Caleo AS	15	3	1	19
Redware, SA	136	8	0	144
JM Consultores, SA	17	2	0	19
Inter Reditus, SA.	107	11	0	118
Reditus II Telecomunicações, SA	68	1	0	69
Reditus Gestão, SA	0	0	0	0
BCCM	4	1	1	6
Total	348	40	5	393

II. Informação Relativa à imagem verdadeira e apropriada

8. Aplicação das normas de consolidação

A aplicação das normas de consolidação foi suficiente para que as demonstrações financeiras consolidadas apresentem uma imagem verdadeira e apropriada da situação financeira e dos resultados do conjunto das empresas incluídas na consolidação.

9. N.A.

III. Informações relativas aos procedimentos de consolidação

10. Diferenças de consolidação

As diferenças de consolidação, no montante de € 598.037, apresentadas no capital próprio, devem-se essencialmente às diferenças entre os valores de custo de aquisição da participação e os valores proporcionais dos capitais próprios das participadas, J.M. Consultores, S.A., Redware - Sistemas de Informação, S.A., as quais foram consolidadas pelo método da integração global.

As diferenças de consolidação positivas, no montante de € 2.921.499, apresentadas no activo, referem-se ao remanescente entre os valores contabilísticos da participação no capital da CALEO e a proporção que representam nos capitais próprios desta empresa, com referência a 30 de Setembro de 2001, data do balanço de primeira consolidação.

11. Consistência com o exercício anterior

Os métodos e procedimentos de consolidação foram aplicados de forma consistente relativamente ao exercício de 2003.

12. N. A.

13. Data de referência

As Demonstrações Financeiras consolidadas foram elaboradas com referência à mesma data das Demonstrações Financeiras anuais da Empresa-Mãe, isto é, 31 de Dezembro de 2004.

14. Alterações ao conjunto de empresas consolidadas

Neste exercício não se verificaram quaisquer alterações no que se refere à composição do conjunto das empresas incluídas na consolidação:

15. e 16. N.A.

17. Amortização das Diferenças de consolidação

Mantêm-se inalteradas todas as expectativas do Grupo Reditus quanto à rentabilidade que a compra das empresas pertencentes ao Grupo Caleo trará aos capitais nela investidos.

Esta aquisição foi efectuada em finais de 2001 por um valor inferior a um estudo de valor realizado por uma entidade idónea e de reconhecido mérito nesta matéria. No entanto alteraram-se de forma significativa não só as condições do mercado em que aquelas empresas actuam como também da economia mundial em geral.

Desta forma e considerando:

- o valor de mercado determinado para a Caleo
- a sua actividade cíclica
- o seu valor efectivo no actual estado da economia mundial
- o tempo que se estima necessário para a total amortização do valor de compra e ainda que
- o período de vida útil que se estima para a empresa e para a actividade que ela representa será superior a 10 anos, então

o valor de Goodwill contabilizado continua a ser, por uma questão de prudência contabilística, amortizado em 10 anos.

18. Contabilização das participações:

A contabilização das participações em associadas é feita pelo valor contabilístico (custo de aquisição).

19. e 20. N.A.

IV. Informações relativas a compromissos

21. Compromissos financeiros

Por decisão da Assembleia Geral da Reditus-Processamento Automático de Informação, SA, foi criado, em 28 de Novembro de 1990, um sistema de Complemento de Reforma para os membros do Conselho de Administração; este sistema – constante do artigo 14º dos estatutos da sociedade - seria sustentado por contratos de seguro, cujos custos seriam suportados pela sociedade.

A partir de 1993, face à situação económica da Sociedade foi decidido, com o consentimento dos potenciais beneficiários, que os rendimentos acumulados pelo seguro em vigor reverteriam para a Sociedade ficando no entanto os Administradores, que cumprem as condições da referida deliberação da Assembleia Geral, credores desse montante que se encontra contabilizado em "outros credores".

22. Responsabilidades

Para além das garantias prestadas decorrentes do estatuto de Sociedade de domínio total, existem as seguintes garantias:

Os financiamentos obtidos para aquisição de participações e investimentos financeiros foram garantidos com penhor parcial de títulos negociáveis apresentados no balanço, bem como por uma aplicação bancária a prazo.

V. Informações relativas a políticas contabilísticas

23. Critérios de Valorimetria

A) Genéricos

As contas consolidadas foram elaboradas em conformidade com o Plano Oficial de Contabilidade, em especial com o Decreto-Lei nº. 238/91 de 2 de Julho.

As contas, das Empresas do Grupo, foram elaboradas em concordância com o princípio contabilístico fundamental do custo histórico, em conformidade com o Plano Oficial de

Contabilidade (POC - Decreto-Lei nº4110/89 de 21 de Novembro) e de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal, como segue :

- Do Custo Histórico
- Da Continuidade da Empresa
- Da Consistência dos Exercícios
- Da Efectivação das Operações
- Do Conservantismo
- Da Substância sob a Forma
- Da Materialidade

As contas, das Empresas do Grupo Caleo, foram elaboradas em concordância com o princípio contabilístico fundamental do custo histórico, em conformidade com o Plano Oficial de Contabilidade Francês e de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites em França.

Com base num estudo efectuado por uma empresa especializada, foi registado como Imobilizado Incorpóreo um montante de € 22.096.747 em 1997, reavaliado para € 28.177.093 em 1998. Em 2001 e 2004 foram registados acréscimos sendo o valor total da marca Reditus de € 35.174.181, registados em contrapartida de conta da situação líquida.

B) Específicos

a) Disponibilidades, Dívidas de e a Terceiros

As disponibilidades e as dívidas de e a terceiros expressas noutra moeda foram convertidas para euros às taxas de câmbio vigentes à data do Balanço.

b) Títulos Negociáveis e Imobilizações Financeiras

Os Títulos Negociáveis são valorizados, na data do Balanço, ao mais baixo do custo de aquisição ou do mercado.

As Imobilizações Financeiras são valorizadas, na data do Balanço, ao valor de mercado, quanto aos títulos, e pelo método da equivalência patrimonial quanto às empresas do grupo e associadas. As mais-valias e menos-valias efectivas que resultem da venda dos referidos títulos são reconhecidas como resultados do exercício em que ocorrem.

As participações financeiras que tenham experimentado reduções permanentes de valor de realização, encontram-se provisionadas.

c) Existências

Os movimentos verificados no período em referência obedeceram ao critério de valorimetria do "Custo de Aquisição" e ao método de custeio das saídas do "Custo médio ponderado".

d) Imobilizações Incorpóreas

As imobilizações incorpóreas referem-se, na maior parte, ao valor da marca Reditus o qual não foi amortizado, às despesas incorridas com o processo de aumento de capital da Reditus SGPS, verificados em exercício anterior, às despesas de investigação e desenvolvimento, abatidas das reintegrações acumuladas, calculadas em regime de duodécimos por um período de três anos.

Inclui ainda esta rubrica o valor da diferença de consolidação positiva, resultante da aquisição da participação financeira na Caleo, amortizada em regime de duodécimos por um período de dez anos.

e) Imobilizações Corpóreas

As imobilizações corpóreas estão valorizadas ao custo de aquisição ou de reavaliação abatido das reintegrações acumuladas.

Os custos com manutenção e reparação que não aumentem a vida útil das imobilizações são debitados a resultados do exercício em que ocorrem.

As reintegrações consideradas destinam-se a depreciar as imobilizações, em regime de duodécimos e de acordo com os períodos de vida útil segundo o Decreto Regulamentar nº 2/90 de 12 de Janeiro.

f) Locação Financeira

Os bens em regime de locação financeira são contabilizados segundo o POC, depois de ter sido levantada a restrição constante do artº. 4º. do DL 410/89, por aplicação do princípio contabilístico da substância sob a forma.

g) Acréscimos e Diferimentos

São registados nesta rubrica despesas pagas antecipadamente, sendo registados como custos no período a que respeitam, bem como encargos com subsídio de férias e juros vencidos e não pagos, com excepção dos referentes aos acordos de reestruturação que são adicionados às respectivas contas de passivo. No corrente exercício foram ainda contabilizados activos para impostos diferidos.

h) Provisões para Riscos e Encargos

h) As provisões para Clientes e Outros Devedores de Cobrança Duvidosa e para Existências, são constituídas ou reforçadas, respectivamente, numa base comercial e segundo a obsolescência e desvalorização efectiva.

ii) As empresas reconhecem os proveitos e os custos de acordo com o princípio da especialização.

i) Reconhecimento de Proveitos e Custos com Garantias

As vendas de mercadorias e de serviços a Clientes são registadas quando os mesmos são entregues ou terminados, respectivamente.

As garantias de equipamentos vendidos são suportadas pelos fornecedores das marcas representadas.

24. Cotações utilizadas para conversão de moeda estrangeira, à data de 31 de Dezembro de 2004.

As cotações utilizadas para conversão de outras moedas, foram as vigentes para o euro à data do balanço.

VI. Informações relativas a determinadas rubricas

25. Despesas de Instalação e Despesas Investigação e Desenvolvimento

	2004	2003
Despesas de Instalação	1.690.175	1.690.175
Despesas de Investigação e Desenvolvimento	935.111	862.660

A nota supra deverá ser lida conjugando com a nº 27 em especial no referente às respectivas amortizações.

26. N.A.

27. Movimentos Ocorridos nas rubricas do Activo Imobilizado e nas respectivas Amortizações e Provisões:

Activo Bruto

	Saldo inicial	Reavaliações	Aumentos	Alienações	Transf/abates	Saldo final
Imobilizações incorpóreas						
Despesas de instalação	1.690.175					1.690.175
Despesas de invest.desenv.	862.660		72.451			935.111
Propriedade industrial	35.557.402				(22.750)	35.534.652
Trespases	55.868				(18.458)	37.410
Imobilizações em curso	0					0
Outras imob. corpóreas	105.841		49.723			155.564
Diferenças consolidação	2.921.499		18.458			2.939.957
	41.193.445	0	140.632	0	(41.208)	41.292.869
Imobilizações corpóreas						
Terrenos e recursos naturais	317.984					317.984
Edifícios outras construções	2.102.335					2.102.335
Equipamento básico	2.069.996		17.751			2.087.747
Equipamento de transporte	576.250		130.033			706.283
Ferramentas e utensílios	11.525					11.525
Equipamento administrativo	1.107.332		2.051			1.109.383
Outras imobiliz. corpóreas	2.416.364				(56.725)	2.359.639
Imobilizações em curso	89.087				(89.087)	0
	8.690.873	0	149.835	0	(145.812)	8.694.896
Investimentos financeiros						
Partes de capital emp.grupo	2.522.547					2.522.547
Partes de capital emp.assoc.	776.050					776.050
Titulos outras aplic.financ	1.402.989				(473.619)	929.370
	4.701.586	0	0	0	(473.619)	4.227.967

Amortizações e Provisões

	Saldo inicial	reforço	regulariz.	Saldo final
Imobilizações incorpóreas				
Despesas de instalação	1.539.739	752		1.540.491
Despesas de invest.desenv.	754.503	70.617		825.120
Trespases	352.856	4.162		357.018
Propriedade industrial	55.868		(18.458)	37.410
Outras imobiliz. incorpóreas	105.841	16.574		122.415
Diferenças de consolidação	643.520	311.966		955.486
	3.452.327	404.071	(18.458)	3.837.940
Imobilizações corpóreas				
Terrenos e recursos naturais				
Edifícios outras construções	53.237	43.673		96.910
Equipamento básico	982.609	94.463		1.077.072
Equipamento de transporte	514.029	66.485		580.514
Ferramentas e utensílios	3.860	1.625		5.485
Equipamento administrativo	962.889	55.354		1.018.243
Outras imobiliz. corpóreas	1.869.303	242.994		2.112.297
	4.385.927	504.594	0	4.890.521
Investimentos financeiros				
Partes de capital emp. grupo	2.522.547			2.522.547
Partes de capital emp. assoc.	776.050			776.050
Titulos outras aplic. financ	753.141	53.644		806.785
	4.051.738	53.644	0	4.105.382

28. e 29. NA

30. Diferenças entre valor de contabilização e preço de mercado

Apresentam-se as seguintes diferenças entre os valores registados no balanço na rubrica de "títulos negociáveis" e os respectivos preços de mercado:

Conta	Valor contabilizado	31-12-2004	
		Valor de mercado	Variação
Títulos Negociáveis	2.986.631	3.488.242	501.611

31. e 32.; NA

33. Em Dívidas a terceiros de Médio / Longo Prazo está registado um montante de € 10.059.362 resultante dos empréstimos obrigacionistas Reditus 91 e Reditus 93, dos financiamentos para aquisição de participações e imobilizado, para os quais foram acordados prazos de pagamentos superiores a cinco anos.

34. e 35. N.A.

36. Relato financeiro por segmentos

O valor líquido das Vendas de € 5.098.892 bem como de Prestação de Serviços de € 13.866.574, referem-se, na sua totalidade, à actividade comercial das empresas no sector informático e das tecnologias de informação, para o Mercado Nacional e Francês.

O Grupo Reditus desenvolve a generalidade da sua actividade na área das Tecnologias de Informação.

No que respeita à informação por segmentos de negócio e geográficos há que distinguir:

- as participadas "core business" - Inter Reditus, Redware e Reditus II.
- a actividade desenvolvida pela sua participada Caleo, S.A. em França a qual oferece a partir deste país soluções integradas para a montagem de semi-condutores e outros componentes electrónicos;
- a actividade da Reditus Imobiliária, S.A. que opera no sector imobiliário;
- as participadas em áreas não "core business" - JM Consultores e BCCM - que desempenham as suas actividades nas áreas da elaboração de cheques e no desenvolvimento de sistemas de comunicação, respectivamente.

As actividades desenvolvidas pelo grupo de empresas podem ser apresentadas através do seguinte quadro, onde se resumem os segmentos de negócio e geográficos:

	Réditos	Result.Operac.	Result.Liq.	Activo Líquido	Passivo
Reditus SGPS		-1.084.291	9.354.895	48.571.478	17.786.022
Reditus Imobiliária		129.010	3.675.176	10.751.660	5.436.528
Reditus Gestão		-228	801.126	769.090	13.632
Estrutura	0	-955.509	13.831.197	60.092.228	23.236.182
	Réditos	Result.Operac.	Result.Liq.	Activo Líquido	Passivo
Caleo	5.230.063	-18.372	-51.452	3.354.254	1.637.711
Estrangeiro	5.230.063	-18.372	-51.452	3.354.254	1.637.711
Estrutura + Estrangeiro	5.230.063	-973.881	13.779.745	63.446.482	24.873.893
	Réditos	Result.Operac.	Result.Liq.	Activo Líquido	Passivo
Inter Reditus	5.178.771	68.129	4.820.188	16.387.976	11.780.306
Redware	5.767.972	1.062.421	424.832	8.078.857	6.695.965
Reditus II	1.279.132	115.957	-78.812	919.813	614.793
Operações "Core"	12.225.875	1.246.507	5.166.208	25.386.645	19.091.065
BCCM	190.200	7.935	-29.433	1.473.413	1.876.984
JM Consultores	1.315.660	211.150	-71.694	2.729.162	2.387.544
Operações "Não Core"	1.505.859	219.084	-101.128	4.202.575	4.264.528
Operações Nacionais	13.731.735	1.465.591	5.065.080	29.589.220	23.355.592
Consolidado	18.965.466	512.552	9.397.071	61.861.006	28.238.650

37. N.A.

38. Impostos diferidos

Foram criados passivos para impostos diferidos no valor de € 1.971.395 que resultam da diferença entre os activos para impostos diferidos ainda não constituídos e do passivo relacionado com os proveitos do acordo celebrado entre o Grupo Reditus e a Tora, SA..

39. Remunerações atribuídas aos membros dos Órgãos Sociais da Reditus SGPS, S.A.

	2004	2003
Conselho de Administração	435.273	405.190

40., 41., 42. e 43. N.A

44. Demonstração Consolidada dos Resultados Financeiros

	2004	2003
Custos e Perdas		
Juros Suportados	1.445.379	1.188.584
Provisões p/aplicações financeiras	75.281	44.488
Diferenças de câmbio desfavoráveis	199.489	736.815
Perdas na alienação de aplicações financeiras	0	
Outros custos e perdas financeiras	37.123	107.918
Resultados Financeiros	171.981	-1.673.221
	1.929.254	404.584
Proveitos e Ganhos		
Juros obtidos	34.628	23.399
Ganhos partes capital outras empresas	30.655	24.527
Diferenças de câmbio favoráveis	396.399	356.405
Descontos de pronto pagamento obtidos	0	253
Ganhos na aplicações de tesouraria	1.467.571	
Outros proveitos e ganhos financeiros		
	1.929.254	404.584

45. Demonstração Consolidada dos Resultados Extraordinários

	2004	2003
Custos e Perdas		
Donativos		
Perdas em imobilizações	49.665	453
Multas e penalidades	60.476	4.822
Aumentos de amortizações e provisões		
Correcções relativas a exercícios anteriores	436.332	126.437
Outros custos e perdas extraordinários	2.752.240	396.084
Resultados Extraordinários	10.607.999	-108.192
	13.906.712	419.604
Proveitos e Ganhos		
Restituição de impostos		257.101
Ganhos em imobilizações		32.241
Reduções de amortizações e de provisões	50.817	
Correcções relativas a exercícios anteriores	92.685	4.328
Outros proveitos e ganhos extraordinários	13.763.210	125.934
	13.906.712	419.604

46. Movimento das Provisões Acumuladas

	Saldo Inicial	Aumentos	reduções	Saldo final
Provisão para:				
Aplicações de tesouraria	817.647		56.217	761.430
Clientes cobrança duvidosa	844.168	147.750		991.918
Outros devedores cob. duvidosa	10.343.217	911.063		11.254.280
Riscos e encargos	18.750		12.300	6.450
Depreciação existências	5.000			5.000
Aplicações financeiras	4.051.738	53.643		4.105.381
	16.080.520	1.112.457	68.517	17.124.460

47. Locação financeira

Os bens adquiridos em regime de locação financeira são afectos à actividade do grupo. Encontram-se registados pelo seu valor contabilístico. São compostos por edifício afecto à actividade da Reditus Imobiliária contabilizado por € 2.400.000, referindo-se os restantes montantes a viaturas e equipamento de comunicações.

48. NA

V. Informações diversas

49. Outras informações exigidas por diplomas legais

50. Outras informações

a) Inspeções Fiscais:

Em exercícios anteriores foram realizadas inspeções fiscais por parte da administração tributária a empresas do grupo. Indicam-se seguidamente as situações referentes a cada empresa:

Inter Reditus – Inspeção aos anos de 1997 e 1998, tendo a empresa sido notificada para proceder a correcções e ao respectivo pagamento em sede de IVA e IRC.

A empresa entendeu que as correcções fiscais não seriam correctas tendo procedido à sua reclamação, estando nesta data à espera dos resultados dessas reclamações.

Reditus SGPS – Inspeção aos anos de 1997 e 1998 tendo a empresa sido notificada para proceder a correcções e ao respectivo pagamento em sede de IVA.

A empresa não concordou com as correcções indicadas e procedeu à sua reclamação, estando a aguardar os resultados das referidas reclamações.

Reditus Imobiliária – Inspeção aos anos de 1993 a 1997, tendo já sido deferidas algumas das reclamações feitas pela empresa, sendo anuladas as correcções que a inspeção tributária tinha notificado a empresa para executar.

b) A regularização de contas de terceiros, relativa a exercícios anteriores, originaram uma correcção na conta de Resultados Transitados no montante de € 4.174.256.

c) Regularização de dívidas à Segurança Social.

Em 31 de Dezembro de 2004 estavam liquidados os montantes em dívida do exercício resultantes das retenções efectuadas aos colaboradores, acrescidas dos respectivos juros moratórios. Foram solicitados, ao Centro Regional da Segurança Social de Lisboa

e Vale do Tejo, o envio dos processos de dívida por forma a ser instaurada execução fiscal, requerendo as empresas o regime prestacional de pagamento.

e) Obrigações Reditus 91 e Reditus 93

Em Assembleia Geral de Obrigacionistas realizada em 1 de Março de 1999 foi aprovado o seguinte:

- Os juros relativos aos três primeiros semestres contados a partir de 2 de Março de 1999 seriam, como aconteceu com os respeitantes aos anteriores cinco semestres, capitalizados no respectivo vencimento e pagos conjuntamente com as prestações de reembolso de capital.
- O reembolso do capital seria de acordo com o seguinte plano:
 - o Ano 2000 – Uma prestação de 2,8571% do capital, no dia 2 de Setembro
 - o Do ano 2001 a 2004 inclusive - Duas prestações de 2,8571% do capital, nos dias 2 de Março e 2 de Setembro.
 - o Do ano 2004 a 2006 inclusive - Duas prestações de 4,2857% do capital, nos dias 2 de Março e 2 de Setembro.
 - o Ano 2007 – Uma prestação de 4,2857% do capital, no dia 2 de Março e uma de 7,1429% no dia 2 de Setembro.
 - o Do ano 2008 a 2010 inclusive - Duas prestações de 7,1429% do capital, nos dias 2 de Março e 2 de Setembro.

f) Contrato de reestruturação de passivos

Resultante do contrato firmado entre o Grupo Reditus e a empresa Tora, foram cedidos a esta os montantes que se encontravam registados no passivo referentes aos acordos de reestruturação de passivos bancários firmados em 2002 entre o Grupo BCP e o Grupo Reditus, em troca da posição contratual detida pelas empresas do Grupo Reditus no contrato quadro celebrado com o Grupo BCP. Esta cedência contratual originou um proveito extraordinário evidenciado no quadro da Demonstração Consolidada dos Resultados Extraordinários.

REDITUS-Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA.**Demonstrações Consolidadas dos Resultados por Funções
até 31 de Dezembro**

	2004	2003
	Euros	Euros
Vendas e prestações de serviços	18.965.466	12.305.824
Custos das vendas e das prest. de serviços	13.580.320	8.075.123
Resultados brutos	5.385.146	4.230.701
Outros proventos e ganhos operacionais	50.411	1.731.844
Custos de distribuição	152.859	92.351
Custos administrativos	2.191.969	1.788.839
Outros custos e perdas operacionais	2.578.177	6.087.903
Resultados operacionais	512.552	-2.006.547
Custo líquido de financiamento	1.722.844	1.387.439
Ganhos (perdas) em filiais e associadas		43.668
Ganhos (perdas) em outros investimentos	1.894.625	-426.374
Resultados correntes	684.534	-3.776.692
Impostos sobre os resultados correntes	205.402	-982.818
Resultados correntes após impostos	479.132	-2.793.874
Resultados de operações em descontinuação		-210.889
Resultados extraordinários	10.607.999	-14.659
Impostos sobre os resultados extraordinários	1.690.059	
Resultados líquidos	9.397.071	-3.019.421
Resultados por acção	1,446	-0,465

**Demonstração Consolidada dos Fluxos de Caixa da
Reditus SGPS, em 31 de Dezembro**

Euros

		2004	2003
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS			
1	Recebimentos de clientes.....	15 839 329	15 698 704
2	Pagamentos a fornecedores.....	(7 457 412)	(2 357 779)
3	Pagamentos ao pessoal.....	(2 709 906)	(7 957 592)
4	Pagamento/recebimento do imposto sobre o rendimento.....	(88 046)	(17 551)
5	Outros recebimentos/pagamentos relativos à actividade operacional....	(10 674 897)	(4 869 310)
6	Recebimentos relacionados com rubricas extraordinárias.....	13 754	130 262
7	Pagamentos relacionados com rubricas extraordinárias.....	(27 786)	(215 570)
Fluxos das actividades operacionais		(5 104 964)	411 163
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Recebimentos provenientes de:			
8	Investimentos financeiros.....	(16 536)	
9	Imobilizações corpóreas.....	209 528	32 241
10	Imobilizações incorpóreas.....		
11	Subsídios de investimento.....		
12	Juros e proveitos similares.....	34 627	23 399
13	Dividendos.....		
14	Outros.....		
Pagamentos respeitantes a:			
15	Investimentos financeiros.....	(5 533)	(40 012)
16	Imobilizações corpóreas.....		(110 669)
17	Imobilizações incorpóreas.....		
18	Outros.....		
Fluxos das actividades de investimento		222 086	(95 041)
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Recebimentos provenientes de:			
19	Empréstimos obtidos.....	4 238 887	3 765 347
20	Aumentos de capital, prestações suplementares e prémios de emissão		
21	Subsídios e doações.....		
22	Venda de acções (quotas) próprias.....		
23	Cobertura de prejuízos.....		
24	Outros.....		
Pagamentos respeitantes a:			
25	Empréstimos concedidos.....		(4 134 253)
26	Amortização de contratos de locação financeira.....		(479 474)
27	Juros e custos similares.....	(164 012)	(991 004)
28	Dividendos pagos e resultados distribuídos.....		
29	Reduções de capital e prestações suplementares.....		
30	Aquisição de acções (quotas) próprias.....		
31	Outros.....		
Fluxos das actividades de financiamento		4 074 875	(1 839 384)
Variação líquida de caixa e seus equivalentes.....		(808 003)	(1 523 262)
Caixa e seus equivalentes no início do período.....		3 664 048	5 187 310
Caixa e seus equivalentes no fim do período.....		2 856 046	3 664 048

REDITUS – SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, S.A.

ANEXO À DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA
EUROS

EXERCÍCIO DE 2004

2 – Discriminação dos componentes de caixa e seus equivalentes:

	2004	2003
Numerário	52.122	25.724
Depósitos bancários imediatamente mobilizáveis	2.835.472	1.081.458
Equivalentes a caixa	3.055.425	5.051.108
Disponibilidades constantes do balanço	5.943.019	6.158.290
Descobertos bancários	-3.086.973	-2.494.242
Caixa e seus equivalentes	2.856.046	3.664.048

**ANEXO AO RELATÓRIO DE GESTÃO
Relativo ao exercício de 2004**

ANEXO

I. INFORMAÇÃO DEVIDA NOS TERMOS DO ART. 447º, Nº 5 DO CSC

Informação sobre a titularidade das acções e obrigações dos membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal e, bem assim, de todas as suas aquisições, onerações ou cessações de titularidade de acções e de obrigações da mesma Sociedade e de sociedades com as quais aquela esteja em relação de domínio ou de grupo.

A) Membros do Conselho de Administração

Dr. José Carlos Appleton Moreira Rato

Exerceu funções de Presidente do Conselho de Administração até 30.04.2004
Detinha no início de 2004, 130.573 acções da Sociedade.
Em 31.12.2004 detinha 78.982 acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato

Detinha no início de 2004, 253.644 acções da Sociedade.
Em 31.12.2004 detinha 242.055 acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

Engº José António da Costa Limão Gatta

No início de 2004, detinha 37.540 acções da Sociedade.
Em 31.12.2004 não detinha acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos

Detinha no início de 2004, 137.541 acções da Sociedade.
Em 31.12.2004 detinha 137.541 acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite

No início de 2004, não detinha acções da Sociedade.
Em 31.12.2004 detinha 15.000 acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

Dr. Rui Miguel de Freitas e Lamego Ferreira

Exerce funções de Administrador desde 11.05.2004
No início de 2004, não detinha acções da Sociedade.
Em 31.12.2004, também não detinha acções da Sociedade.
Não possui obrigações da Sociedade.

B) Membros do Conselho Fiscal

Dr. Rui António Nascimento Gomes Barreira

Não detém acções ou obrigações da Sociedade.

Engº Manuel Luis Canas de Sousa Callé

Não detém acções ou obrigações da Sociedade.

Dr. Manuel Rui dos Santos Caseirão

Não detém acções ou obrigações da Sociedade.

Dr. João Paulo Torres Cunha Ferreira

Não detém acções ou obrigações da Sociedade.

II. INFORMAÇÃO DEVIDA NOS TERMOS DO ART. 448º, Nº 4 DO CSC

Lista dos accionistas que, na data do encerramento do exercício de 2004 e segundo os registos da sociedade e as informações prestadas, são titulares de, pelo menos, um décimo, um terço ou metade do capital e dos accionistas que deixaram de ser titulares das referidas fracções de capital.

Lisorta – Estufas e Assistência Técnica, Lda.

Detém directamente 886.991 acções correspondentes a 13,65% do capital da Sociedade e à mesma percentagem de direitos de voto.

ELAO – SGPS, S.A.

Detém directamente 975.261 acções correspondentes a 15% do capital da Sociedade e à mesma percentagem de direitos de voto.

III. INFORMAÇÃO DEVIDA NOS TERMOS DO ART. 324º, Nº 2 DO CSC

A Sociedade não adquiriu, não alienou e não detém acções próprias.

IV. INFORMAÇÃO DEVIDA NOS TERMOS DO ART. 397º, Nº 4 DO CSC

Não foram solicitadas e, por isso, não foram concedidas autorizações nos termos previstos no nº 2 do artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais.

V. RELATÓRIO SOBRE O GOVERNO DA SOCIEDADE

Capítulo 0. Declaração de Cumprimento

1. No que respeita à divulgação da informação, a Sociedade segue as recomendações da CMVM sobre o governo das sociedades cotadas.

2. No que respeita ao exercício do direito de voto e representação de accionistas, a Sociedade segue as recomendações da CMVM, salvo no que respeita à Sociedade disponibilizar aos accionistas boletins de voto para o exercício do voto por correspondência.

A Sociedade não adoptou a recomendação relativa à disponibilização de boletins de votos aos accionistas que pretendam exercer o seu direito de voto por correspondência por não ter sido considerado, ainda, relevante.

3. A sociedade possui sistemas de informação de gestão, cujos outputs são periodicamente analisados e validados, garantindo a qualidade da informação produzida, não se afigurando necessário para o volume e complexidade das operações o estabelecimento de um órgão estatutário próprio.

4. No que respeita a medidas tendentes a impedir o êxito de ofertas públicas de aquisição, a Sociedade segue as recomendações da CMVM não tendo quaisquer medidas específicas estabelecidas nesse sentido.

5. No que respeita ao órgão de administração dever ser composto por uma pluralidade de membros que exerçam uma orientação efectiva em relação à gestão da Sociedade e aos seus responsáveis, a Sociedade segue as recomendações da CMVM.

6. No que respeita ao órgão de administração incluir pelo menos um membro independente, a Sociedade segue as recomendações da CMVM.

7. No que respeita ao órgão de administração dever criar comissões internas com atribuição de competências na avaliação da estrutura e governo societário, a Sociedade recorre a um Conselho Consultivo de Estratégia que regularmente comenta as actividades do Grupo e a sua estrutura organizativa, sugerindo as adaptações que entenda mais consentâneas para a obtenção dos resultados esperados, pelo que segue as recomendações da CMVM.

8. A Sociedade informa sobre as remunerações dos Administradores do Grupo Reditus, por funções, seguindo assim parcialmente as recomendações da CMVM.

9. Existe uma Comissão de Remunerações composta pelos Senhores Presidente da Assembleia Geral, Presidente do Conselho Fiscal e Representante da Lisorta – Estufas e Assistência Técnica, Lda, pelo que nesta matéria a Sociedade segue as recomendações da CMVM.

10. Não existem propostas que tenham sido submetidas à assembleia geral da Sociedade relativamente à aprovação de planos de atribuição de acções e/ou de opções de aquisição de acções a membros do órgão de administração e/ou a trabalhadores, pelo que a Sociedade não viola a recomendação da CMVM nesta matéria.

11. A Sociedade não é um investidor institucional pelo que a recomendação respeitante a este ponto não lhe é aplicável.

Capítulo I. Divulgação de Informação

1. Mapa funcional relativo à repartição de competências entre os órgãos da sociedade:

Membros do Conselho de Administração até 30.04.2004

Dr. José Carlos Appleton Moreira Rato

Presidente do Conselho de Administração, sem pelouros.

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato

Administrador-Delegado, com pelouros de acompanhamento das sociedades participadas em Portugal.

Engº José António da Costa Limão Gatta

Administrador, com o pelouro de acompanhamento das sociedades participadas no estrangeiro.

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos

Administrador, com o pelouro dos novos investimentos e parcerias.

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite

Administrador, com o pelouro das relações com o mercado de capitais e com os accionistas e ainda a supervisão dos assuntos contabilísticos e prestação de contas.

Membros do Conselho de Administração desde 11.05.2004

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato

Presidente do Conselho de Administração, com os pelouros de acompanhamento das sociedades operacionais que compõem o Grupo Reditus em Portugal.

Engº. José António da Costa Limão Gatta

Administrador, com o pelouro de acompanhamento das sociedades operacionais que compõem o Grupo Reditus no estrangeiro.

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos

Administrador, com o pelouro dos novos investimentos e parcerias.

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite

Administrador, com o pelouro das relações com o mercado de capitais e com os accionistas e ainda a supervisão dos assuntos contabilísticos e prestação de contas.

Dr. Rui Miguel de Freitas e Lamego Ferreira

Administrador, com o pelouro relativo a actividades que potenciem o cross selling entre empresas do Grupo Reditus e destas com os parceiros de negócios com os quais existam acordos comerciais específicos e a criação da área de consultoria em tecnologias de informação.

2. Lista de Comissões específicas da Sociedade:

Existe um Conselho Consultivo Estratégico com as atribuições referidas no capítulo anterior e composto pelos Senhores Dr. Luis Manuel Mena Gravito, Dr. Jorge Pereira da Costa e Prof. Engº. Manuel Valssassina Heitor e coordenado pelo Senhor Prof. Doutor António do Pranto Nogueira Leite.

Na Reditus SGPS existe uma Unidade de Recursos Partilhados que presta serviços a todas as empresas do Grupo no domínio de: contabilidade, auditoria, gestão de recursos humanos, controlo de qualidade e provedoria do cliente. Também, a partir de Setembro, foi inserida na estrutura da Reditus SGPS, uma unidade de promoção e realização de vendas de produtos e serviços das empresas participadas. Existe igualmente um Gabinete de Apoio ao Investidor com as actividades referidas no capítulo seguinte.

3. Descrição do sistema de controlo de riscos implementado na Sociedade:

Atendendo à especificidade do seu objecto social, a sociedade adopta procedimentos de controlo interno no acompanhamento da sua actividade. Tais procedimentos constituem genericamente a prática a que se referem as normas de auditoria internacionalmente aceites.

A natureza dos riscos aos quais a sociedade se expõe é de índole financeira. Obviando a implicação relevante desses riscos:

- são aplicados critérios de avaliação face à incobrabilidade de clientes, sendo provisionados os montantes de exposição material;
- os negócios são pré-validados relativamente ao valor gerado;
- as aquisições são sujeitas a sistemas de controlo procurando a geração de valor e evitando a dependência financeira de terceiros;
- os investimentos são sujeitos a análises criteriosas.

4. Descrição da evolução da cotação das acções da Sociedade:

Encontra-se no ponto IV do Relatório de Gestão, para o qual remetemos, salientando que a divulgação das Contas de 2003 ocorreu no dia 20.04.2004, as do 1º. Trimestre de 2004 no dia 29.04.2004, as do Semestre de 2004 no dia 14.09.2004 e as do 3º. Trimestre de 2004 em 03.11.2004.

5. Política de distribuição de dividendos:

O Conselho de Administração não propõe a distribuição de dividendos relativos ao exercício de 2004.

Nos três últimos exercícios também não foram distribuídos dividendos.

6. Não existem planos de atribuição de acções e/ou planos de atribuição de opções de aquisição de acções.

7. Não se verificaram operações entre a Sociedade e membros ou órgãos de administração e fiscalização, titulares de participações qualificadas ou sociedades que se encontrem em relação de domínio ou de grupo.

8. Gabinete de Apoio ao Investidor

- Funções do Gabinete:

Assegurar o contacto permanente e constante com o mercado respeitando o princípio da igualdade dos accionistas e prevenindo as assimetrias no acesso à informação por parte dos investidores, disponibilizando, dentro dos termos legalmente permitidos, informações que sejam solicitadas ou que por alguma forma contribuam para uma maior transparência e participação na vida da Sociedade, designadamente:

- Prestando todos os esclarecimentos a dúvidas de accionistas, analistas, investidores e outras partes interessadas;
- Organizando apresentações e *conference calls* para analistas financeiros e investidores institucionais;
- Colaborando na preparação e divulgação de factos relevantes e outras comunicações;
- Colaborando na preparação e divulgação dos comunicados sobre os resultados anuais, semestrais e trimestrais;
- Colaborando e participando em sessões de apresentação de resultados anuais e semestrais;
- Colaborando na elaboração de prospectos relacionados com operações no mercado de capitais;
- Orientando analistas sobre a estratégia, objectivos e perspectivas de resultados da empresa, incluindo a revisão de notas de *research* por estes elaborados.

- Tipo de Informações disponibilizada pelo Gabinete:

- Em geral, todo o tipo de informações que nos termos da lei possa ser facultada e que seja solicitada por accionistas, analistas, investidores ou outros interessados
- Documentos preparatórios de assembleias gerais;
- Factos relevantes e outras comunicações com relevo para a vida da sociedade, nomeadamente participações qualificadas;
- Resultados anuais, semestrais e trimestrais.

- Vias de acesso ao Gabinete:

Presencial – na sede da sociedade, mediante solicitação prévia;

Telefónica – 21 4124100;

Fax – 21 4124199;

Correio – para a sede da sociedade;

Correio electrónico – accionistas@reditus.pt

- Sítio da Sociedade na Internet

www.reditus.pt

- Identificação do Representante para as Relações com o Mercado

Professor Dr. António do Pranto Nogueira Leite

9. Ver ponto 9 do capítulo anterior.

10. A remuneração total auferida pelas Sociedades de Auditoria pelos seus serviços de revisão legal de contas das empresas do Grupo Reditus ascendeu a € 37.120.

Capítulo II. Exercício de direito de Voto e Representação de Accionistas

1. Regras estatutárias sobre o exercício do direito de voto:

Esta matéria está regulada no art. 9º do Contrato de Sociedade.

A cada cem acções corresponde um voto.

Só poderão assistir e tomar parte nas assembleias gerais accionistas que façam prova de titularidade de um mínimo de cem acções, quer mediante registo nos livros da sociedade, quer mediante comprovativo de depósito bancário, até cinco dias antes da realização da respectiva reunião.

Os accionistas com direito a voto poderão fazer-se representar nas assembleias gerais por qualquer pessoa, no respeito do previsto no n.º 3 do artigo 381º do Código das Sociedades Comerciais, bastando, para prova do mandato, uma simples carta dirigida ao presidente da mesa da Assembleia Geral e entregue a este até à véspera da reunião.

2. Modelo para o exercício do direito de voto por correspondência:

- a) Os Senhores Accionistas com direito a voto podem exercê-lo por correspondência;
- b) Serão considerados os votos por correspondência cujas declarações que sejam expedidas por carta registada com aviso de recepção e recebidas na sede da Sociedade até ao terceiro dia útil anterior à data da Assembleia Geral respectiva;
- c) A carta a que se refere o ponto anterior deve ser dirigida ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral;
- d) As declarações de voto devem ser enviadas em sobrescrito fechado com a menção de “voto por correspondência” com indicação da Assembleia Geral a que respeita;

- e) O sobrescrito referido no número anterior deve conter a declaração de voto indicando o nome completo do accionista e o sentido de voto quanto a cada um dos pontos da respectiva ordem de trabalhos;
- f) A declaração de voto deve ser assinada, devendo o accionista signatário, (i) em caso de pessoa singular, indicar o número, data de emissão e entidade emitente do bilhete de identidade ou documento equivalente emitido por autoridade competente da União Europeia ou, ainda, passaporte, e, (ii) em caso de pessoa colectiva, carimbar e indicar a qualidade do representante;
- g) A carta referida na alínea b) deve conter, para além do sobrescrito de voto, certificado que comprove a legitimação para o exercício do direito de voto emitido pela entidade registadora ou pelo depositário, nos termos dos art. 55º e 104º do Código de Valores Mobiliários;
- h) Os sobrescritos que contenha as declarações de voto por correspondência serão abertos no decurso da Assembleia Geral respectiva;
- i) A presença na Assembleia Geral do Senhor Accionista que tenha optado por exercer o seu direito de voto por correspondência ou do seu representante é considerada como revogação do voto por correspondência emitido.

3. Não há, ainda, possibilidade de exercício do direito de voto por meios electrónicos, por a Sociedade não ter ainda desenvolvido os meios necessários para verificar a autenticidade das declarações de voto, bem como garantir a integridade e a confidencialidade do respectivo conteúdo conforme o recomendado pela CMVM.

4. Conforme referido no ponto primeiro deste capítulo, só poderão assistir e tomar parte nas assembleias gerais os accionistas que façam prova de titularidade de um mínimo de cem acções, quer mediante registo nos livros da sociedade, quer mediante comprovativo de depósito bancário, até cinco dias antes da realização da respectiva reunião.

5. Conforme referido no ponto segundo deste capítulo, serão considerados os votos por correspondência cujas declarações que sejam expedidas por carta registada com aviso de recepção e recebidas na sede da Sociedade até ao terceiro dia útil anterior à data da Assembleia Geral respectiva.

6. Conforme referido no ponto primeiro deste capítulo, a cada cem acções corresponde um voto.

Capítulo III. Regras Societárias

A Sociedade não tem quaisquer regras próprias e específicas que definam a sua conduta ou regulamentos internos que digam respeito a situações de conflitos de interesses, sigilo e incompatibilidades, nem quaisquer procedimentos internos especiais para o controlo de risco da sua actividade, além das anteriormente descritas.

Não estão estabelecidos limites ao exercício de direitos de voto e também não existem quaisquer direitos especiais de algum accionista.

Não foram tomadas medidas defensivas que visem impedir o êxito de ofertas públicas de aquisição.

A Sociedade dada a sua natureza de SGPS, a sua estrutura e visto os membros do Conselho de Administração desenvolverem na sua maioria funções executivas, não sentiu ainda necessidade de estabelecer regras de conduta ou regulamentos internos, desenvolvendo a sua actividade segundo as regras gerais constantes do Código das Sociedades Comerciais e do Código dos Valores Mobiliários que, pelos deveres que impõe, disciplina e acautela suficientemente, as situações que se pretendem ver salvaguardadas com a definição das mencionadas regras.

Capítulo IV. Órgãos de Administração

1. Caracterização do Conselho de Administração

O Conselho de Administração é composto por uma pluralidade de membros.

• **Membros do Conselho de Administração até 30.04.2004:**

Dr. José Carlos Appleton Moreira Rato

Presidente do Conselho de Administração.

Membro não executivo.

Funções que exerce em outras sociedades:

Gerente de José Moreira Rato Imobiliária, Lda., Lisorta – Assistência Técnica, Lda., Solmora – Gestão Imobiliária, Lda. e Pessoa, Pinto & Costa – Sociedade de Construções, Lda.

Presidente do Conselho de Administração de Reditus Imobiliária, S.A.
Administrador de TORA – Sociedade Imobiliária, S.A., URCOM – Urbanização e Comércio, S.A., Formiagro – Sociedade Agrícola, S.A. e Sociedade Agrícola Casal Outeiro de Polima, S.A..

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato

Administrador-Delegado.

Membro executivo.

Funções que exerce em outras sociedades:

Gerente de Pessoa, Pinto & Costa – Sociedade de Construções, Lda. e BCCM – Inovação Tecnológica, Lda.

Presidente do Conselho de Administração de Reditus Gestão – Prestação de Serviços Informáticos, S.A., InterReditus – Prestação Integrada de Serviços Informáticos, S.A., Redware – Sistemas de Informação, S.A. e Reditus II-Telecomunicações, SA.

Administrador de TORA – Sociedade Imobiliária, S.A., URCOM – Urbanização e Comércio, S.A., Formiagro – Sociedade Agrícola, S.A., Sociedade Agrícola Casal Outeiro de Polima, S.A. e Reditus Imobiliária, S.A.

Engº José António da Costa Limão Gatta

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades:

Presidente do Conselho de Administração de ELAO – SGPS, S.A., Caleo, S.A. (Versalhes, França), Giessen Beteiligungs KG (Munique, Alemanha).

Administrador de Scorpion Group Ltd. (Cambridge, UK).

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades:

Administrador de ELAO – SGPS, S.A.

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades:

Administrador da Brisa – Auto-Estradas de Portugal, S.A., da CUF – Companhia União Fabril, SGPS, S.A. e da Quimigal – Química de Portugal, S.A.

Presidente do Conselho Geral da OPEX, S.A

Presidente do Conselho de Administração da Global Union, SA.

Membros do Conselho de Administração desde 11.05.2004

Dr. Frederico José Appleton Moreira Rato

Presidente do Conselho de Administração.

Membro Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades encontram-se mencionadas no ponto anterior.

Engº. José António da Costa Limão Gatta

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades encontram-se mencionadas no ponto anterior.

Dr. Fernando Manuel Cardoso Malheiro da Fonseca Santos

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades encontram-se mencionadas no ponto anterior.

Professor Doutor António do Pranto Nogueira Leite

Administrador Executivo.

Funções que exerce em outras sociedades encontram-se mencionadas no ponto anterior.

Dr. Rui Miguel de Freitas e Lamego Ferreira

Administrador Executivo.

- Membros do Conselho de Administração Independentes:

Professor Dr. António do Pranto Nogueira Leite é, desde 11.04.2002, e o Dr. Rui Miguel de Freitas e Lamego Ferreira, desde 11.05.2004, independentes em relação aos accionistas de referência. Considerando a sociedade, para o efeito, que é accionista de referência o accionista que detenha, directa ou indirectamente, mais de 2% dos votos.

2. Não existe Comissão Executiva, pois todos os membros do Conselho de Administração, com excepção do Senhor Dr. José Carlos Appleton Moreira Rato que exerceu funções de Presidente do Conselho de Administração até 30.04.2004, têm actualmente funções executivas.

3. Descrição do modo de funcionamento do Conselho de Administração

O Conselho de Administração reúne sempre que for convocado pelo Presidente ou por um administrador e obrigatoriamente uma vez por semestre. Sendo que durante o exercício de 2004 reuniu formalmente 8 vezes, e, informalmente, numa média de mais de uma vez por mês.

Não existe qualquer lista de incompatibilidades definida internamente pelo Conselho de Administração nem número máximo de cargos acumuláveis pelos administradores em órgãos de administração de outras sociedades.

4. As remunerações dos titulares do órgão de administração para o exercício de 2004 não estiveram dependentes dos resultados da sociedade ou da evolução da cotação das acções por esta emitidas.

O Contrato de Sociedade, porém, prevê no seu artigo Décimo Terceiro, número oito que as remunerações dos membros do órgãos de administração poderão ser certas ou consistir, parcialmente, numa percentagem dos lucros do exercício, sendo que a percentagem dos lucros globalmente destinada aos administradores não pode exceder dez por cento.

Assim, e visto a remuneração dos Administradores ser fixada anualmente pela Comissão de Remunerações eleita em assembleia geral de accionistas, conforme o previsto no artigo Décimo Terceiro, número sete, é previsível dada a recomendação da CMVM que a mesma venha a ser tida em consideração, alterando-se nessa conformidade a forma de determinação das referidas remunerações.

5. As remunerações dos Administradores da Reditus, que exercem também funções em participadas, são de 435.273 Euros.

O total de remunerações dos Órgãos de Administração da Sociedade e de todas as participadas é de 707.220 Euros, cuja repartição por funções desempenhadas é a seguinte:

- Funções na Área Operacional: 315.020 Euros
- Funções na Área Financeira: 227.080 Euros
- Funções não Executivas: 165.120 Euros

VI. LISTA DOS TITULARES DE PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS, CALCULADA NOS TERMOS DO ART. 20º DO CVM

LISORTA – Ass. Técnica, Lda.	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	886.991	13,65%
Através do Sr. Dr. José Carlos Moreira Rato, Presidente do Conselho de Administração da Sociedade, que é Gerente da accionista	78.982	1,22%
Total imputável	965.973	14,86%

ELAO – SGPS, S.A.	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	975.261	15,00%
Através do Sr. Dr. Fernando da Fonseca Santos, Administrador da Sociedade, que é Administrador da accionista	137.541	2,12%
Total imputável	1.112.802	17,12%

TORA – Sociedade Imobiliária, S.A.	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	9.750	0,15%
Através do Sr. Engº. José Manuel Moreira Rato que é Presidente do Conselho de Administração da sociedade accionista	8.519	0,13%
Através de Sr. Dr. José Carlos Moreira Rato que é Administrador da sociedade accionista	78.982	1,22%
Através do Sr. Dr. Frederico José Moreira Rato que é Administrador da sociedade accionista	242.055	3,73%
Total imputável	339.306	5,22%

DR. FREDERICO JOSÉ APLETON MOREIRA RATO	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	242.055	3,73%
Total imputável	242.055	3,73%

DR. FERNANDO MANUEL CARDOSO MALHEIRO DA FONSECA SANTOS	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	137.541	2,12%
Total imputável	137.541	2,12%

DR. NELSON MAIA OLIVEIRA	Nº de Acções	% Direitos de Voto
Directamente	130.000	2,00%
Através da Sociedade RIA – Sociedade Agrícola Imobiliária, SA	199.360	3,067%
Total imputável	329.360	5,07%

Durante o exercício de 2004, houve comunicação, em 05.01.2004, de aquisição de participação qualificada do Accionista Banif – Banco Investimento, SA, e, posterior comunicação, em 01.03.2004, de redução dessa participação de 160.652 acções correspondentes de 2,47%, para uma participação inferior a 2%, perdendo a participação qualificada.

Houve, ainda, comunicação, em 26.02.2004, de redução da participação do Accionista: Seguros e Pensões Gere SGPS, SA, de 130.123 acções, correspondentes a 2,00%, para uma participação inferior a 2%, perdendo a sua participação qualificada.



**BARROSO, DIAS,
CASEIRÃO &
ASSOCIADOS - SROC**

Av. República, 50 - 8º Rua S. João de Brito, 605 E
1050 - 196 Lisboa Escritório 3.2 4100-455 Porto
Tel: 217990420 Fax: 217990439 Tel: 22616 61 40 Fax: 22 616 61 49
E - mail bdo@bdo.pt E - mail bdo@bdo.pt

CERTIFICAÇÃO LEGAL E RELATÓRIO DE AUDITORIA DAS CONTAS CONSOLIDADAS

Reditus, Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A,
Lisboa

Introdução

1. Nos termos da legislação aplicável, apresentamos a Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a informação financeira contida no Relatório de Gestão e nas demonstrações financeiras consolidadas anexas do exercício findo em 31 de Dezembro de 2004, da **Reditus, Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.** (adiante também designada por Empresa), as quais compreendem: o Balanço em 31 de Dezembro de 2004 (que evidencia um total de 61 861 006 euros e um total de capital próprio de 32 878 863 euros, incluindo um resultado líquido positivo de 9 406 177 euros), as Demonstrações consolidadas dos resultados por naturezas e por funções e a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data, e nos correspondentes Anexos.

Responsabilidades

2. É da responsabilidade do Conselho de Administração da Reditus, Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.: (i) a preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira do conjunto das empresas incluídas na consolidação, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos de caixa consolidados; (ii) a preparação de informação financeira histórica, que esteja de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites e que seja completa, verdadeira, actual, clara, objectiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários; (iii) a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados; (iv) a manutenção de um sistema de controlo interno apropriado; e (v) prestar informação de qualquer facto relevante que tenha influenciado a actividade do conjunto das empresas incluídas na consolidação, a sua posição financeira ou os seus resultados.

3. A nossa responsabilidade consiste em verificar a informação financeira contida nos documentos de prestação de contas acima referidos, designadamente sobre se é completa, verdadeira, actual, clara, objectiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários, competindo-nos emitir um relatório profissional e independente baseado no nosso exame.



**BARROSO, DIAS,
CASEIRÃO &
ASSOCIADOS - SROC**

Av. República, 50 - 8º Rua S. João de Brito, 605 E
1050 - 196 Lisboa Escritório 3.2 4100-455 Porto
Tel: 217990420 Fax: 217990439 Tel: 22616 61 40 Fax: 22 616 61 49
E - mail bdo@bdo.pt E - mail bdo@bdo.pt

Âmbito

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objectivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto, o referido exame incluiu: (i) a verificação de as demonstrações financeiras das empresas incluídas na consolidação terem sido apropriadamente examinadas e, para os casos significativos em que o não tenham sido, a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações nelas constantes e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelos Conselhos de Administração dessas empresas utilizadas na sua preparação; (ii) a verificação das operações de consolidação; (iii) a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adoptadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias; (iv) a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; (v) a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras; e (vi) a apreciação se a informação financeira é completa, verdadeira, actual, clara, objectiva e lícita.

5. O nosso exame abrangeu ainda a verificação da concordância da informação financeira consolidada constante do Relatório de Gestão com os restantes documentos de prestação de contas.

6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

Reserva

7. Na sequência do processo de reestruturação do grupo REDITUS, ocorrido em 1996, foram reconhecidas em anos anteriores nas contas consolidadas, Imobilizações Incorpóreas de cerca de 28 400 000 euros, referentes ao valor atribuído a marcas, carteira de clientes, transferência de quadros e respectivo *know-how*, exploradas essencialmente por uma empresa do Grupo. Em 2003 foram reconhecidas imobilizações incorpóreas de cerca de 6 750 000 euros em duas empresas do Grupo, relativo a propriedade industrial e outros direitos. O reconhecimento como um activo destes valores, que em 31 de Dezembro de 2004 totalizam cerca de 35 150 000 euros, não se enquadra nos princípios contabilísticos geralmente aceites.



**BARROSO, DIAS,
CASEIRÃO &
ASSOCIADOS - SROC**

Av. República, 50 - 8º Rua S. João de Brito, 605 E
1050 - 196 Lisboa Escritório 3.2 4100-455 Porto
Tel: 217990420 Fax: 217990439 Tel: 22616 61 40 Fax: 22 616 61 49
E - mail bdo@bdo.pt E - mail bdo@bdo.pt

Opinião

8. Em nossa opinião, excepto quanto ao efeito da situação descrita no parágrafo 7, as referidas demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada da Reditus, Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A. em 31 de Dezembro de 2004, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos consolidados de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites e a informação nelas constante é completa, verdadeira, actual, clara, objectiva e lícita.

Ênfase

9. Conforme divulgado nas notas 38 e 50 do Anexo ao balanço e à demonstração dos resultados, no decurso de 2004, o Grupo REDITUS procedeu a uma operação de transmissão definitiva e irreversível de dívidas, através da cessão da posição contratual das dívidas que tinha para com o Millennium BCP, no valor total de cerca de 13 700 000 euros, valor reconhecido como um proveito do exercício, atendendo à irreversibilidade e características formais desta operação. No que respeita ao enquadramento fiscal, a Administração considerou que esta operação é enquadrável no artº 18º, do Código do IRC, pelo que imputou o efeito da operação, de forma escalonada, ao longo do tempo de vigência dos contratos.

Lisboa, 4 de Março de 2005

Manuel Rui dos Santos Caseirão, em representação de
Barroso, Dias, Caseirão & Associados - SROC
(Inscrita no Registo de Auditores da CMVM sob nº 1 122)

RELATÓRIO E PARECER DO CONSELHO FISCAL

Exmos. Senhores,

Relatório

No cumprimento do mandato que V. Exas. nos conferiram e no desempenho das nossas funções legais e estatutárias, acompanhámos durante o exercício de 2004, a actividade consolidada da Reditus, Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A, examinámos regularmente os livros, registos contabilísticos e demais documentação, constatámos a observância da lei e dos estatutos e obtivemos do Conselho de Administração os esclarecimentos, informações e documentos solicitados. O Conselho Fiscal apreciou o Relatório final da BDC (Sociedade de Revisores membro deste Conselho) sobre a fiscalização efectuada, cujo conteúdo mereceu a nossa concordância e que, nos termos da lei, fica a fazer parte integrante do presente relatório.

O Balanço consolidado, as Demonstrações dos Resultados consolidados por naturezas e por funções, a Demonstração consolidada dos Fluxos de Caixa, os correspondentes Anexos e o Relatório Consolidado de Gestão, lidos em conjunto com a Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria, permitem uma adequada compreensão da situação financeira e dos resultados do conjunto das empresas incluídas na consolidação e satisfazem as disposições legais e estatutárias em vigor. Os critérios valorimétricos utilizados merecem a nossa concordância.

Parecer

Assim, somos de parecer que sejam aprovados o Relatório Consolidado de Gestão, o Balanço Consolidado, as Demonstrações dos Resultados Consolidadas por natureza e por funções, a Demonstração Consolidada dos Fluxos de Caixa e os correspondentes Anexos, apresentados pela Administração, relativos ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2004;

Lisboa, 4 de Março de 2005

O CONSELHO FISCAL

Dr. Rui António Nascimento Gomes Barreira - Presidente

Engº Manuel Luís Canas de Sousa Callé - Vogal

Dr. Manuel Rui dos Santos Caseirão, em representação
de Barroso, Dias, Caseirão & Associados - SROC

EXTRACTO DA ACTA DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACCIONISTAS

“Aos trinta e um dias do mês de Março de dois mil e cinco, pelas dezassete horas e trinta minutos, reuniu a Assembleia Geral da Reditus – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A., na sede social sita na Rua Pedro Nunes, número onze, em Lisboa.

..... e ainda, presentes ou devidamente representados accionistas titulares de dois milhões, oitocentas e noventa mil, oitocentas e sessenta e nove acções, representativas de quarenta e quatro virgula quarenta e sete por cento do capital social e dos direitos de votos.

.....Considerando-se os Senhores Accionistas esclarecidos sobre os Relatórios de Gestão, tanto simples como consolidado e sobre as contas do exercício e as contas consolidadas, o Senhor Presidente da Mesa pô-los à votação tendo sido, em consequência, aprovados por unanimidade o relatório de gestão e as contas do exercício relativas ao ano de dois mil e quatro, bem como o relatório consolidado de gestão e as contas consolidadas relativas ao mesmo exercício.

Entrou-se no segundo ponto da Ordem de Trabalhos, tendo o Senhor Presidente da Mesa passado a ler a seguinte Proposta do Conselho de Administração constante no Relatório referente às Contas Individuais:

“Propomos a contabilização do resultado liquido positivo de 9.354.895 Euros em

- Reservas Legais: 467.745 euros
- Resultados Transitados: 8.887.150 euros”

Submetida à votação foi a proposta aprovada por unanimidade.”

“A Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, ao abrigo do disposto no n.º 3 do art. 250º do Código dos Valores Mobiliários, dispensou a publicação das contas individuais. Os documentos de prestação de contas alvo desta dispensa encontram-se disponíveis para consulta, juntamente com os restantes, na sede desta Sociedade, de acordo com o estabelecido pelo Código das Sociedades Comerciais.”