

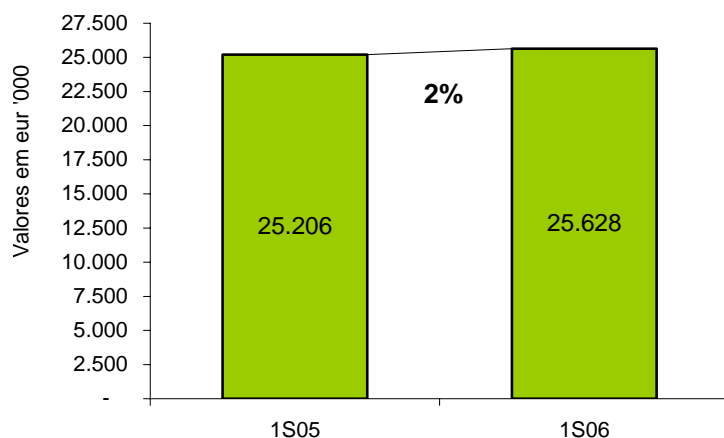
RESULTADOS CONSOLIDADOS 1º Semestre 2006

12 de Julho de 2006

- **Volume de Negócios ascende a 25,6 M€**
- **Prestação de Serviços cresce 33%**
- **Margem Bruta de 10,2M€**
- **Custos de funcionamento reduzem 11%**
- **EBITDA (Resultado Operacional Bruto) cresce 7% (685 mil euros)**
- **Resultado Líquido cresce 35%, ascende a 102 mil euros**

ANÁLISE DOS RESULTADOS OPERACIONAIS

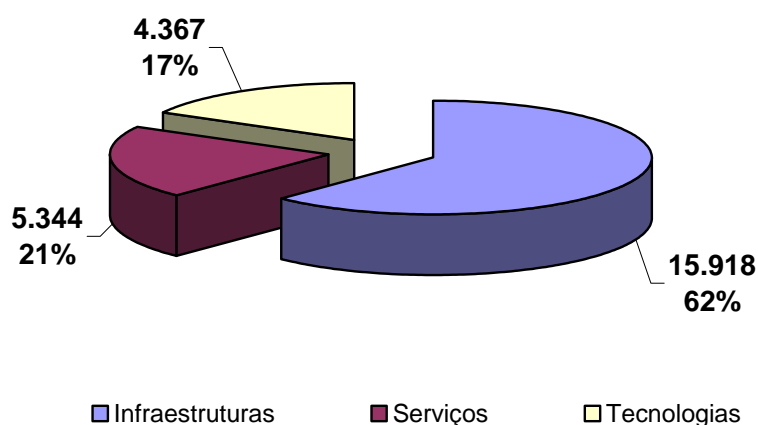
Receitas (Euro'000)



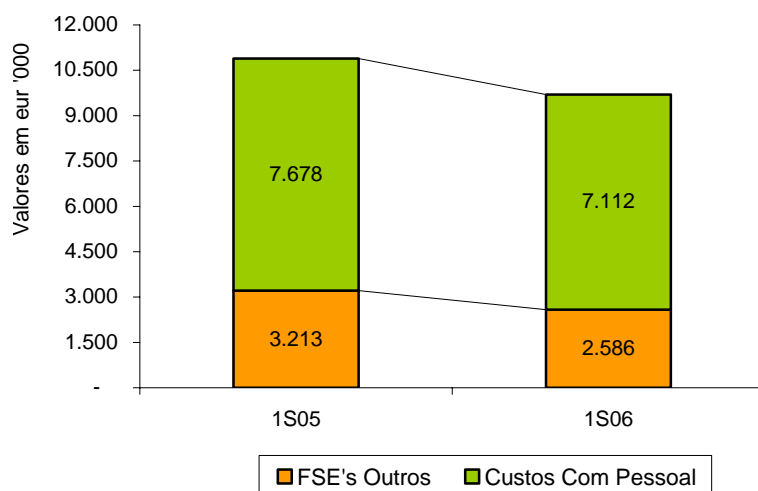
O volume de negócios do primeiro semestre de 2006 registou um crescimento de 2%, face ao período homólogo de 2005, sendo de realçar o crescimento muito significativo da prestação de serviços (+33%).

Receitas por Área de Negócio (m€)

O peso do volume de negócios da Área de Serviços no total do volume de negócios do Grupo aumentou de 16% para 21%, confirmando desta forma a aposta nesta área.

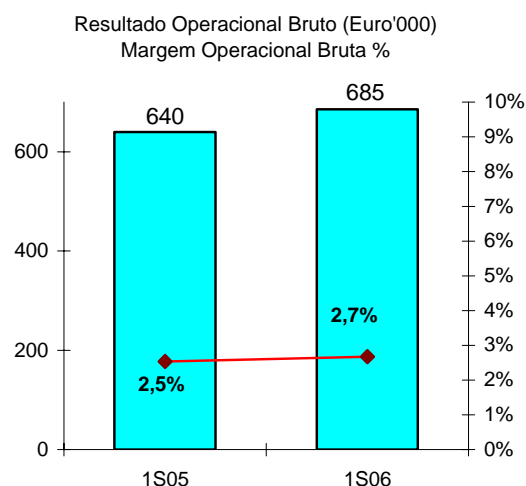


Custos com Pessoal e FSE's

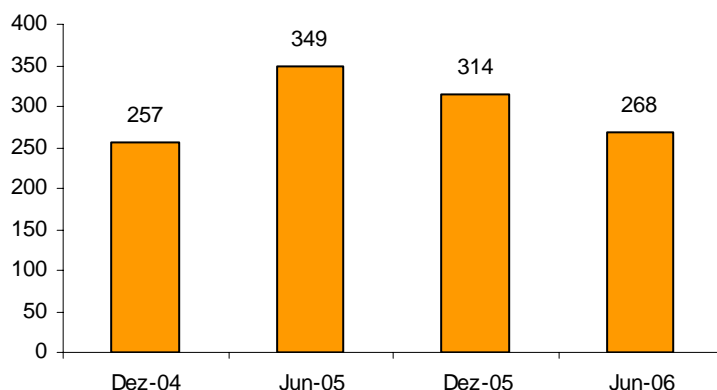


Os custos fixos operacionais registaram uma redução de cerca de 11% devido à racionalização da estrutura ocorrida em 2005 (FSE's -20% e Custos com Pessoal -7%).

O Resultado Operacional Bruto obteve um crescimento de cerca de 7% e a margem operacional bruta passou de 2,5% para 2,7%, resultante em grande medida da redução dos custos de funcionamento.



Nº de Colaboradores do Grupo ParaRede



A redução de colaboradores verificada neste semestre tem como principal factor o trespasse das unidades económicas. Com esta operação, 34 colaboradores deixaram de pertencer à ParaRede.

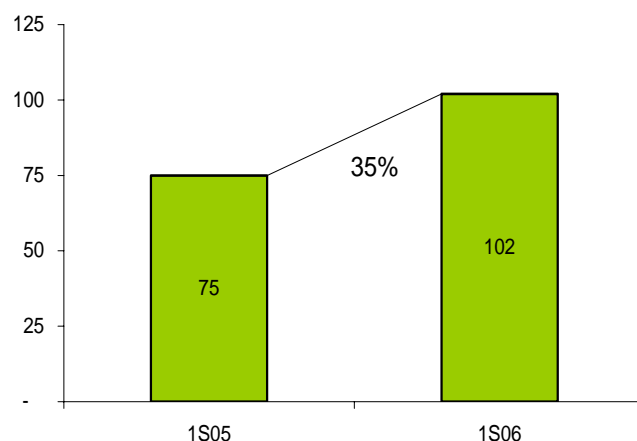
ANÁLISE DOS RESULTADOS LÍQUIDOS

Os resultados financeiros registaram um agravamento de cerca de 74% e são constituídos essencialmente pelo custo do financiamento. Este agravamento deve-se ao facto do endividamento médio neste semestre ter sido claramente superior ao verificado em igual período de 2005.

As amortizações do exercício incluem cerca de 189 mil euros referentes a activos intangíveis (desenvolvimento de produtos próprios) que em 2005 não integravam o activo da ParaRede.

A mais valia obtida com o trespasse das Unidades Económicas resulta da diferença entre o valor de venda (1 milhão de euros) e o desenvolvimento dos produtos de software, agora alienados (cerca de 600 mil euros), o imobilizado corpóreo (cerca de 90 mil euros) e todos os outros activos que se encontravam afectos a estas unidades.

Resultados Líquidos



BALANÇO CONSOLIDADO

Valores em euros

	30.Jun.2006	31.Dez.2005
ACTIVO		
Não corrente		
Activos fixos tangíveis	856.215	966.435
Activos intangíveis	44.953.692	45.866.558
Investimentos em associadas	4.500	3.500
Impostos diferidos activos	6.955.000	6.955.000
	52.769.406	53.791.492
Corrente		
Existências	1.735.216	2.057.038
Contas a receber de clientes e outros devedores	18.315.924	21.890.497
Caixa e equivalentes de caixa	709.486	823.618
Acréscimos e diferimentos activos	5.557.552	3.891.173
	26.318.179	28.662.326
Total do Activo	79.087.585	82.453.819
CAPITAL PRÓPRIO		
Capital e reservas atribuíveis aos detentores do capital		
Capital social	36.371.470	36.371.470
Prémios de emissão	-	17.202.967
Outras reservas	1.856.872	1.929.924
Resultados retidos de exercícios anteriores	5.761.417	2.457.565
Resultados retidos no exercício	101.902	(13.972.167)
	44.091.660	43.989.758
Interesses minoritários	-	-
	44.091.660	43.989.758
PASSIVO		
Corrente		
Contas a pagar a fornecedores e outros credores	11.128.602	17.397.853
Empréstimos	12.784.650	8.508.338
Provisões para outros passivos e encargos	209.918	279.918
Acréscimos e diferimentos passivos	10.872.754	12.277.952
Total do Passivo	34.995.924	38.464.061
Total do Capital Próprio e Passivo	79.087.585	82.453.819

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS

Valores em euros

	Operações em Continuação	Operações Descontinuadas	Jun 06	Jun 05	Variação homóloga
Vendas	9.146.992	1.531.630	10.678.622	13.942.868	-23%
Prestação de serviços	12.853.947	2.095.913	14.949.861	11.263.235	33%
Custo das vendas	(7.355.131)	(1.069.018)	(8.424.149)	(8.699.319)	-3%
Subcontratos	(5.688.194)	(1.344.957)	(7.033.151)	(5.542.590)	27%
Margem Bruta	8.957.614	1.213.568	10.171.182	10.964.194	-7%
Fornecimentos e serviços externos	(1.930.101)	(655.445)	(2.585.546)	(3.212.648)	-20%
Custos com pessoal	(6.356.820)	(755.609)	(7.112.429)	(7.677.847)	-7%
Outros ganhos e perdas - líquidas	(45.775)	257.848	212.073	565.887	-63%
Resultado operacional bruto	624.919	60.361	685.280	639.586	7%
Depreciações e amortizações	(288.178)	(151.694)	(439.872)	(397.311)	11%
Perdas por imparidade	-	-	-	-	-
Resultado operacional	336.740	(91.333)	245.407	242.275	1%
Resultados financeiros	(237.642)	(52.747)	(290.389)	(166.780)	74%
Ganhos em empresas associadas	-	-	-	-	-
Resultado antes de impostos sobre lucros	99.098	(144.080)	(44.982)	75.495	-160%
Imposto sobre lucros	0	0	0	-	-
Resultados depois de impostos e antes de alienação de operações descontinuadas	99.098	(144.080)	(44.982)	-	-
Ganhos com operações descontinuadas	-	146.884	146.884	-	-
Resultado líquido do exercício	99.098	2.804	101.902	75.495	35%

PRINCIPAIS FACTOS OCORRIDOS NO 1º SEMESTRE

a) ParaRede multada em 100 Mil Euros pela CMVM

A ParaRede entende que a coima não tem fundamento legal, pelo que impugnou judicialmente a decisão proferida pela CMVM.

b) Alterações no Conselho de Administração e Comissão Executiva

Na sequência da carta de renúncia apresentada pelo Dr. Paulo Miguel de Sousa Gonçalves Ramos, procedeu-se à reestruturação do Conselho de Administração e da Comissão Executiva da Sociedade tendo aquele sido substituído pelo Dr. Pedro Rebelo Pinto em 12 de Maio. O Dr. João Moreira, que até então assegurava a Direcção Geral das Divisões de Infra-estruturas e Serviços, passou a integrar o Conselho de Administração e a Comissão Executiva.

c) Alienação das Unidades Económicas

A ParaRede alienou negócios de tecnologias próprias, concretamente as Unidades de Electronic Markets e Customer and Process Management assim como a unidade de Prestação de Serviços nas áreas de Tecnologias de Informação em Angola.

d) ParaRede vê renovado o certificado de Qualidade

Pelo 10º ano consecutivo a ParaRede vê reconhecidos os seus esforços com a certificação do seu sistema de gestão da qualidade, facto que se reveste de extrema importância na garantia da prestação de serviços aos nossos Clientes.

e) ParaRede reconhecida pela HP

A ParaRede é a única empresa portuguesa a receber o "HP OpenView Channel Excellence Award 2006", prémio que visa distinguir parceiros de negócio que se diferenciam pela excelência das soluções tecnológicas e desenvolvimento de projectos com Software HP.

f) ParaRede bate recorde de vendas de equipamentos POS

Confirmando a aposta nas Tecnologias Próprias e a perspectiva de forte crescimento dos resultados desta área de negócio em 2006, a ParaRede anuncia a comercialização de 5 800 unidades nos últimos 6 meses, isto é, mais de 60% do volume de vendas máximo da GAIN antes da sua integração na ParaRede em 2005.

ESCLARECIMENTO AO TRESPASSE DAS UNIDADES DE NEGÓCIO

No passado dia 12 de Junho de 2006 foi divulgado ao mercado informação sobre a recente operação de trespasse pela ParaRede das suas Unidades de Negócio de *Electronic Markets*, *Customer and Process Management* e de *Prestação de Serviços nas áreas de Tecnologias de Informação em Angola*, bem como a venda de 67% do capital social de uma sociedade de direito angolano a constituir sob a denominação de ParaRede África.

Na sequência de diversos pedidos de esclarecimento por parte de investidores e outras entidades, a ParaRede vem clarificar o seguinte:

1. As três unidades de negócio trespasadas representavam (em valores acumulados no corrente ano):
 - ✓ Cerca de 14% do volume de negócios total, do primeiro semestre;
 - ✓ Um valor de negativo de 139 mil euros de resultado operacional bruto, no final do mês de Junho.
2. Quanto à Unidade de *Customer and Process Management*, importa referir que:
 - ✓ Enquanto prestadores de Serviços ao nível do desenvolvimento e integração damos preferência a produtos líderes. Tal não acontecia com o produto de workflow e gestão de arquivo OWNet, não obstante a sua qualidade;
 - ✓ Por outro lado, as tecnologias de atendimento têm manifestamente fraca complementaridade com a restante oferta e obrigam a um esforço em investigação e desenvolvimento que consideramos não ser compensador face à dimensão e ao mercado potencial.
3. Quanto à Unidade de *Electronic Markets*:
 - ✓ Trata-se de um negócio de fraca expressão e cujos contornos não se encontram totalmente definidos. Dadas as características de nicho das principais componentes de oferta desta Unidade, a ParaRede decidiu desinvestir.
4. A unidade de Angola, ora transferida, era constituída por um escritório local com dois quadros, e servia quase exclusivamente como veículo de comercialização dos serviços e produtos das unidades trespasadas. Neste sentido, a empresa a constituir em Angola é a transformação deste escritório numa sociedade autónoma de direito angolano.
Sem prejuízo do desenvolvimento do negócio desde Portugal, a ParaRede continua a ter por objectivo o mercado nos PALOP, especialmente em Angola, e a equacionar a presença directa neste País face ao seu potencial de negócio.
5. A ParaRede continua a apostar em Tecnologias Próprias, como são exemplo: a Unidade de Pagamentos Electrónicos, onde a ParaRede é líder de mercado, sendo os seus competidores empresas multinacionais de dimensão internacional; o Eurofac, produto de software desenvolvido pela ParaRede e que é líder de mercado na área de *factoring*; e plataforma de leilões para mercados financeiros.

ESTRATÉGIA

Tendo como enquadramento a sustentabilidade e rentabilidade do Grupo no médio/longo prazo e a remuneração dos capitais adequada, a orientação estratégica da ParaRede tem por base cinco vectores fundamentais:

1. Reforço das áreas de serviços de desenvolvimento e integração

A ParaRede está a reforçar todos os seus serviços de desenvolvimento e integração. Recrutando e investindo na formação dos seus quadros, com o objectivo de aprofundar as suas competências *core*, aprofundando as parcerias e desenvolvendo os produtos próprios com capacidade de diferenciação e potencial de liderança.

2. Aposta em Consultoria sobre as Tecnologias diferenciadoras

A ParaRede tem todas as condições para disponibilizar uma oferta focalizada em Consultoria de TI. A experiência em tecnologias de informação permite que o Grupo ParaRede ofereça aos seus Clientes mais do que soluções de infra-estrutura e desenvolvimento aplicacional. A título de exemplo destacamos a consultoria na área de segurança, a continuidade de negócio, a gestão do ciclo de vida da informação e arquitectura de sistemas abertos. A ParaRede, nas competências identificadas, foca a sua actividade no alinhamento entre o negócio e as TI, reduzindo os custos de operação dos clientes e orientando-os nas suas iniciativas.

3. Expansão da actividade de suporte e manutenção *Multivendor*

A ParaRede tem uma experiência comprovada e única no suporte e manutenção de infra-estruturas *multivendor*, estando reunidas actualmente todas as condições para expandir este negócio. Com este serviço, o Cliente tem um único interlocutor/responsável para a prestação global dos seus serviços de manutenção. Desta forma, as coberturas e os níveis de serviço são cada vez mais à medida dos requisitos dos Clientes, em todas as vertentes de intervenção.

4. Aumento da contribuição da área de *outsourcing*

Atendendo ao grau de importância que o *outsourcing* tem vindo a adquirir nas organizações, a ParaRede pretende que a empresa ParaRede netPeople seja uma referência no mercado. Para tal efectuou ajustes em termos de posicionamento que permitiram reestruturar a sua oferta. Actualmente a empresa possui uma sólida estrutura que conta com mais de 120 profissionais qualificados que actuam nas diferentes áreas do *outsourcing* de tecnologias de informação.

5. Potenciar a oferta nos Serviços Financeiros

A ParaRede, fruto da experiência e conhecimentos adquiridos ao longo do tempo, vê neste sector uma oportunidade para alargar a sua oferta, criando competências únicas e sustentáveis tanto no desenvolvimento aplicacional como nas infra-estruturas, das quais se destacam os sistemas de pagamentos electrónicos (onde somos líderes de mercado), as aplicações especializadas e a gestão de parques informáticos.

Para o efeito, a ParaRede continua a apostar no crescimento orgânico e a considerar novas aquisições. A concretização destas serão sempre pautadas por critérios selectivos com base no acréscimo de competências que completem a oferta actual e/ou sinergias que permitam potenciar a actual operação

PERSPECTIVAS PARA O SEGUNDO SEMESTRE DE 2006

No segundo semestre a conjuntura económica continua a perspectivar-se desfavorável para o sector. Não obstante, a ParaRede prevê melhorar a sua margem operacional face ao primeiro semestre e desta forma atingir resultados operacionais positivos no final do exercício.