

Lisboa, 31 de Outubro de 2007

Caro Accionista,

Neste momento de apresentação de Resultados relativos ao Terceiro Trimestre do exercício de 2007 da ParaRede SGPS, SA, aproveito a circunstância para me dirigir directamente aos Senhores Accionistas, para vos dar conta de alguns factos determinantes na vida da vossa empresa.

Pela primeira vez tal é possível, em virtude da alteração verificada na titularização das acções ParaRede, que passaram a ser nominativas. Aliás, o objectivo primordial desta alteração foi exactamente facilitar a comunicação directa com os accionistas da ParaRede, SGPS, SA.

Os resultados agora apresentados voltaram a confirmar, a linha de tendência dos indicadores fundamentais, que nos três últimos trimestres tiveram um desempenho alinhado com as expectativas da gestão.

Todos os indicadores demonstram claramente, que a vossa empresa está cada vez mais "forte", quer do ponto de vista financeiro quer do ponto de vista económico/operacional.

O crescimento do Volume de Negócios foi de 9%, quando comparado com o período homólogo de 2006, tendo atingido os 43,5 Milhões de Euros. Importa destacar que o crescimento da receita com produtos próprios ascendeu a 85% e as vendas de Serviços aumentaram 16%. Tais desempenhos vieram confirmar a aposta feita no crescimento em áreas de maior valor acrescentado, o que tem permitido ultrapassar a crescente pressão sobre a margem na revenda de produtos de terceiros.



./

Da actual distribuição da receita por área de negócio, importa referir que a Divisão de Pagamentos Electrónicos representa 12%, a Divisão de Suporte *Multivendor* 28%, Arquitectura e Desenvolvimento 10%, Outsourcing 12%, Consultoria 1% e os restantes 39% são a contribuição da Divisão de Integração de Infra-estruturas. Esta repartição da receita está em linha com os objectivos de maior criação de valor acrescentado, amplamente divulgados e materializados numa estratégia coerente, em implementação no triénio que termina em 2009, e que terei oportunidade de detalhar nesta comunicação.

Também os Custos Fixos Operacionais registaram um crescimento de 11%, valor em linha com os objectivos e que se deve quer à alteração do perímetro de consolidação quer a custos de 380 Mil Euros não recorrentes. Note-se que o Universo ParaRede conta actualmente com cerca de 600 colaboradores.

Destaco em seguida, os principais factos ocorridos no período que agora terminou:

Sétimo trimestre consecutivo com resultados positivos

A evolução da rentabilidade do negócio da ParaRede tem sido consistente nos últimos sete trimestres. O facto de estarmos a um trimestre de atingir dois anos consecutivos com resultados positivos, confirma que foi já alcançado o patamar da sustentabilidade, objectivo a que nos tínhamos proposto em 2006 e que lança a empresa para o grande objectivo do actual mandato que é, recordo, o da Rentabilidade.

Subida sustentada dos Resultados Operacionais e Líquidos

A ParaRede apresentou Resultados Operacionais de 2,3 Milhões de Euros, o que compara com 1 Milhão no período homólogo de 2006. Este crescimento, superior a 118% nos Resultados Operacionais, deve-se principalmente à evolução positiva da



Margem Bruta que cresceu cerca de 20%, enquanto os custos cresceram apenas cerca de 11%. Os Resultados Líquidos ultrapassaram 1 Milhão de Euros, o que compara com cerca de 154 Mil Euros em 2008.

Novas competências

A ParaRede passou a dispor de novas competências nas suas linhas de negócio de serviços de Arquitectura, Engenharia e Desenvolvimento de Software, quer pela integração das equipas de desenvolvimento da Sol-S e Solsuni, quer pela recente aquisição da ByteCode. Esta última empresa desenvolve soluções na área de mobilidade, tendo provas dadas nacional e internacionalmente, em ambientes que vão da automação das equipas comerciais até à gestão hospitalar. A ParaRede está agora mais apetrechada para tirar partido do mercado da Mobilidade que, de acordo com os Analistas, é um dos mais promissores no médio-prazo.

Novas áreas de negócio

A aquisição da SBO – Serviços de Back-Office – permite a partir de agora à ParaRede a entrada no mercado de *Business Process Outsourcing*. A evolução dos últimos anos no sentido de externalizar processos e funções por parte dos nossos maiores clientes, fez com que fosse intransponível a necessidade de dotar a vossa empresa de uma área de negócio complementar, que endereçasse essa procura.

A SBO manter-se-á como área de negócio independente, tirando partido do *cross-selling* e da tecnologia possibilitado pela integração no grupo.

Crescimento acelerado do Outsourcing de Recursos em TI

Uma das linhas estratégicas definidas para o mandato foi a da aposta no Outsourcing de Recursos especializados em TI. No início do ano a ParaRede netPeople, empresa do grupo responsável por esta área de negócio, contava com a colocação de 90



consultores junto dos nossos clientes. No final do terceiro trimestre esse número ascendia a 200. Esta evolução favorável, fez com que o volume de negócios de Outsourcing tivesse ultrapassado os 6,4 Milhões de Euros, nos três primeiros trimestres do ano.

Consolidação da operação em Angola

Desde que se concretizou a aquisição da Sol-S e Solsuni que a ParaRede passou a deter 51% do capital SolService Angola, uma empresa que desenvolve a sua actividade no território Angolano. Tendo como áreas de actuação as Infra-estruturas (Hardware, Software, Networking, Segurança), os Serviços (Auditoria, Consultoria, Gestão de Projectos), a Internet (Desenvolvimento de aplicações), o Suporte técnico e a Formação, a SolService permite à ParaRede servir os seus actuais clientes em Angola, de uma forma completa e abrangente, tendo boas condições de crescimento neste mercado, contando desde já, entre os seus clientes, com importantes petrolíferas internacionais.

Recorde de vendas de Sistemas de Pagamento Electrónico

A ParaRede com as suas linhas de Terminais de Pagamento Automático, EUROPA e SEDNA, tem conseguido uma penetração muito significativa no mercado dos dispositivos de pagamentos electrónicos. A quota de mercado no segmento dos Pin Entry Devices, estima-se que seja superior a 3/4, enquanto nos dispositivos de POS a mesma estará em cerca de 40%. Os novos dispositivos têm tido também sucesso além fronteiras, estando a conseguir uma fortíssima expressão no mercado Angolano. O crescimento quer em termos de unidades vendidas, quer em receita, tem sido expressivo, tendo-se "batido" no período, o recorde histórico de vendas, que foi superior a 20% em relação ao período homólogo.



/.

Passaria agora, sumariamente, à análise de outros dois factos relevantes ocorridos nos primeiros 9 meses do ano:

Aquisição da Sol-S e Solsuni, ByteCode e SBO

Durante o período, a ParaRede integrou uma empresa de referência no domínio das infra-estruturas, a Sol-S e Solsuni, que apresentava um *fit* perfeito e veio a permitir a consolidação do negócio nos clientes mais importantes, alargando competências nas áreas de Integração, Desenvolvimento e Suporte *Multivendor*.

Com vista à ampliação das capacidades existentes nas áreas de Arquitectura e Desenvolvimento de Software, a ParaRede integrou a ByteCode e passou a deter no seu portfolio soluções inovadoras e competências humanas ímpares em Portugal. Para além disso, a aquisição da ByteCode abre perspectivas muito interessantes numa base instalada com expressão multinacional.

Por último, e como já anteriormente referido, a aquisição da SBO veio permitir a expansão para mercados complementares, sujeitos a uma forte procura e de elevado potencial.

A ambiciosa política de crescimento da ParaRede, visa dotar a vossa empresa da massa crítica e das competências, que lhe permitam atingir um patamar de rentabilidade, que só é possível com a dimensão adequada em termos de recursos e oferta.

Alienação de 51% do Capital da ParaRede netPeople à Multipessoal

No final do último trimestre a Multipessoal, uma das empresas de referência no mercado de Outsourcing de Recursos Humanos em Portugal, entrou no capital da

/.



ParaRede netPeople, tendo adquirido, por 5 Milhões de Euros, 51% da mesma. Esta parceria vai permitir à netPeople aceder a novos mercados alavancando ainda mais o forte crescimento do negócio de Outsourcing.

Pilares de crescimento 2007-2009

A ParaRede definiu como linhas orientadoras da sua estratégia de crescimento, apostar nas seguintes áreas:

- Reforço das áreas de Serviços de Desenvolvimento e Integração
- Aposta em Consultoria em TI
- Expansão da actividade de suporte e manutenção *Multivendor*
- Aumento da contribuição da área de Outsourcing
- Potenciar a oferta de tecnologias para os Serviços Financeiros

Através desta estratégia a ParaRede visa alcançar em 2009 o patamar da Rentabilidade apresentando uma Margem EBITDA na ordem dos 8% - 10%. Para o ano corrente, as perspectivas iniciais de atingir 4% - 5% de Margem mantêm-se inalteradas, dentro do actual perímetro de consolidação.

É pois nossa intenção continuar o enfoque na Rentabilidade, que tem norteado a nossa gestão e produzido resultados nos últimos trimestres.

A vossa empresa irá continuar a crescer organicamente, e continuaremos atentos a novas oportunidades de consolidação, sempre que estejam alinhadas com os pilares estratégicos, e nos permitam continuar a prosseguir a nossa missão: Construir com os nossos Clientes soluções tecnológicas, inovadoras e úteis que contribuam para o progresso sustentado das nossas organizações.



./

É minha intenção privilegiar os meios electrónicos de comunicação, pelo que desde já solicito a vossa disponibilidade no sentido de facultarem o vosso endereço de correio electrónico, registando-se para o efeito na área de Investidores do sítio da ParaRede em www.pararede.com. No caso de alguma dúvida sobre o registo ou outro assunto, poderão contactar a nossa área de **Relação com os Investidores** sob a orientação do Sr. Dr. Miguel Filipe.

Aproveito ainda para informar que poderão assistir a um vídeo de apresentação de resultados relativos ao terceiro trimestre cujo endereço se encontra no Comunicado à CMVM também disponível no nosso sítio.

Sem outro assunto de momento subscrevo-me,
reafirmando os votos de nosso empenho e
dedicação em transformar a ParaRede num
projeto ganhador.

Pedro Rebelo Pinto

Pedro Rebelo Pinto
Presidente do Conselho de Administração
ParaRede SGPS, SA

/.

BALANÇO CONSOLIDADO

Valores em euros

	<u>30-Set-07</u>	<u>31.Dez.2006</u>
ACTIVO		
Não corrente		
Activos fixos tangíveis	1.357.722	951.764
Activos fixos Intangíveis	68.007.752	44.893.885
Investimentos em associadas	29.492	4.500
Impostos diferidos activos	1.981.537	6.726.578
Contas a receber de clientes e outros devedores	-	-
	<u>71.376.504</u>	<u>52.576.727</u>
Corrente		
Existências	3.998.397	2.478.750
Contas a receber de clientes e outros devedores	19.357.690	17.799.365
Caixa e equivalentes de caixa	2.389.132	301.097
Acréscimos e diferimentos activos	8.398.754	4.148.740
	<u>34.143.973</u>	<u>24.727.952</u>
Total do Activo	<u>105.520.477</u>	<u>77.304.679</u>
CAPITAL PRÓPRIO		
Capital e reservas atribuíveis aos detentores do capital		
Capital social	41.818.933	36.371.469
Prémios de emissão	7.352.536	-
Ações Próprias	(28.640)	-
Outras reservas	7.618.287	1.844.801
Resultados retidos de exercícios anteriores	310.669	5.773.487
Resultados retidos no exercício	1.052.746	310.669
Capital, excluindo interesses minoritários	<u>58.124.532</u>	<u>44.300.426</u>
Interesses minoritários	(11.361)	-
Total do Capital Próprio	<u>58.113.171</u>	<u>44.300.426</u>
PASSIVO		
Não corrente		
Contas a pagar a fornecedores e outros credores	-	-
	-	-
Corrente		
Contas a pagar a fornecedores e outros credores	18.788.233	11.097.621
Empréstimos	15.839.182	13.321.788
Provisões para outros passivos e encargos	229.072	125.507
Acréscimos e diferimentos passivos	12.550.819	8.459.337
	<u>47.407.306</u>	<u>33.004.253</u>
Total do Passivo	<u>47.407.306</u>	<u>33.004.253</u>
Total do Capital Próprio e Passivo	<u>105.520.477</u>	<u>77.304.679</u>



/.

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS

Valores em euros

	Set-07	Set-06	Var	Variação homóloga
Vendas	19.200.247	19.039.223	161.024	1%
Prestação de serviços	24.257.917	20.891.344	3.366.573	16%
Custo das vendas	(16.385.570)	(16.073.316)	(312.254)	2%
Subcontratos	(10.039.376)	(9.690.890)	(348.486)	4%
Margem Bruta	17.033.217	14.166.361	2.866.857	20%
Fornecimentos e serviços externos	(3.870.226)	(3.506.402)	(363.824)	10%
Custos com pessoal	(11.077.496)	(9.909.454)	(1.168.042)	12%
Outros ganhos e perdas - líquidas	181.577	287.323	(105.746)	-37%
Resultado operacional bruto	2.267.072	1.037.828	1.229.244	118%
Depreciações e amortizações	(481.366)	(560.843)	79.477	14%
Perdas por imparidade	-	-	-	-
Resultado operacional	1.785.706	476.985	1.308.721	274%
Resultados financeiros	(772.017)	(469.645)	(302.372)	64%
Ganhos em empresas associadas	-	-	-	-
Resultado antes de impostos sobre lucros	1.013.689	7.340	1.006.349	13711%
Imposto sobre lucros	(4.974.143)	-	-	-
Resultados depois de impostos e antes de alienação de operações descontinuadas	(3.960.455)	7.340	(3.967.795)	
Ganhos com operações descontinuadas	4.960.613	146.884	4.813.729	
Resultado antes de interesses minoritários	1.000.159	154.224	845.935	548,5%
Interesses minoritários	(52.587)	-	(52.587)	
Resultado líquido do exercício	1.052.746	154.224	898.522	582,6%

Rp