



IBERSOL – SGPS, SA

Sociedade Aberta

Sede: Praça do Bom Sucesso 105/159, 9º andar, Porto

Capital Social: Euro 20.000.000

CRC Porto – Matricula nº 51.117

Pessoa Colectiva: 501.669.477

RELATÓRIO E CONTAS CONSOLIDADAS 2007

Orgãos Estatutários

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente - Dr. António Alberto Guerra Leal Teixeira

Vice Presidente - Dr. António Carlos Vaz Pinto de Sousa

Vogal - Prof. Juan Carlos Vázquez-Dodero

CONSELHO FISCAL

Presidente - Dr.^a Luzia Leonor Borges e Gomes Ferreira

Vice-Presidente - Dr. Eduardo Moutinho dos Santos

Vogal - Dr. António Maria de Borda Cardoso

SOCIEDADE DE REVISORES OFICIAIS DE CONTAS

PriceWaterhouseCoopers & Associados, S.R.O.C., Lda.

Representada por Hermínio António Paulos Afonso ou António Joaquim Brochado Coelho

MESA DA ASSEMBLEIA-GERAL

Presidente – Dr.^a Alice de Assunção Castanho Amado

Vice-Presidente – Dr.^a Anabela Nogueira de Matos

Secretária - Dr.^a Maria Helena Araújo

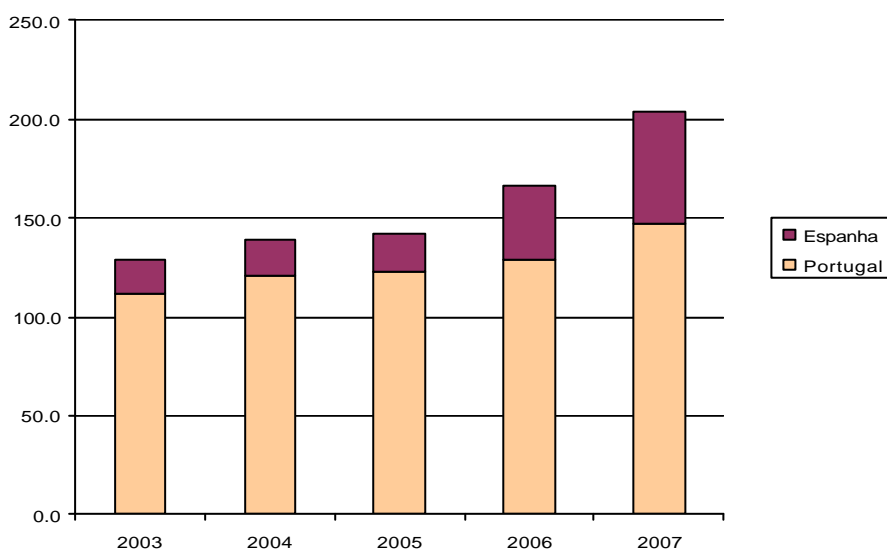
Indicadores Económicos e Financeiros

INDICADORES ECONÓMICOS 2007

	Volume negócios	Resultados operacionais	Resultados antes impostos	Resultados líquidos
Mn Euros	203.4	22.0	18.1	13.3
Var %	22.3%	23.6%	13.7%	16.2%

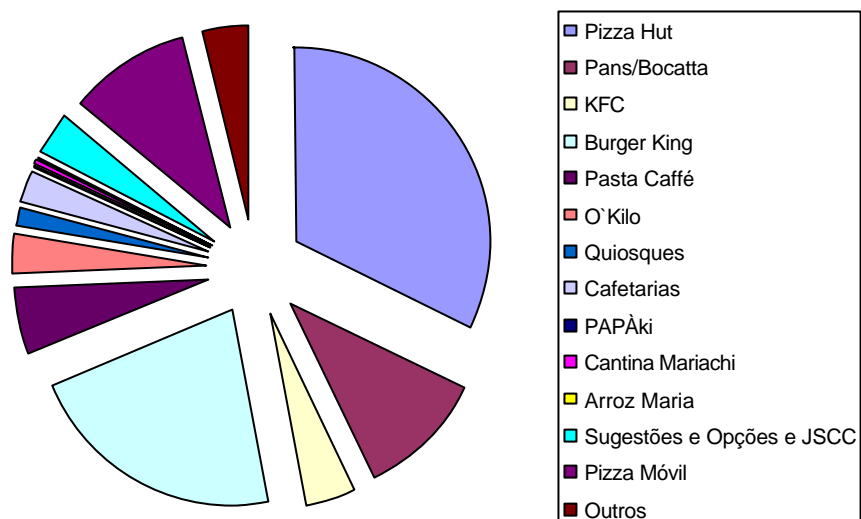
Volume Negócios e Número de Unidades

Volume Negócios (mn €)

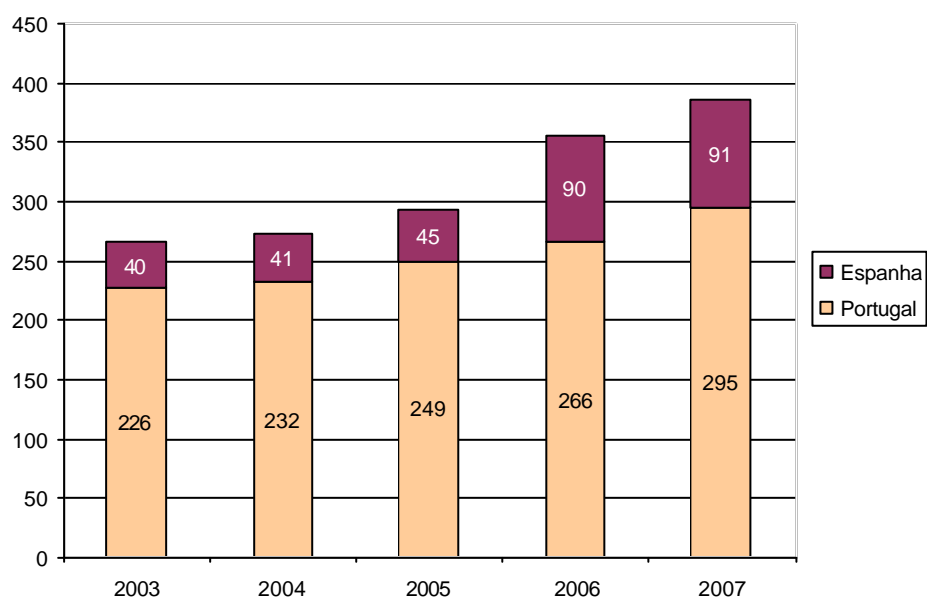


Mn €	2007	2006	Var. %
Portugal	148	129	15%
Espanha	56	37	49%

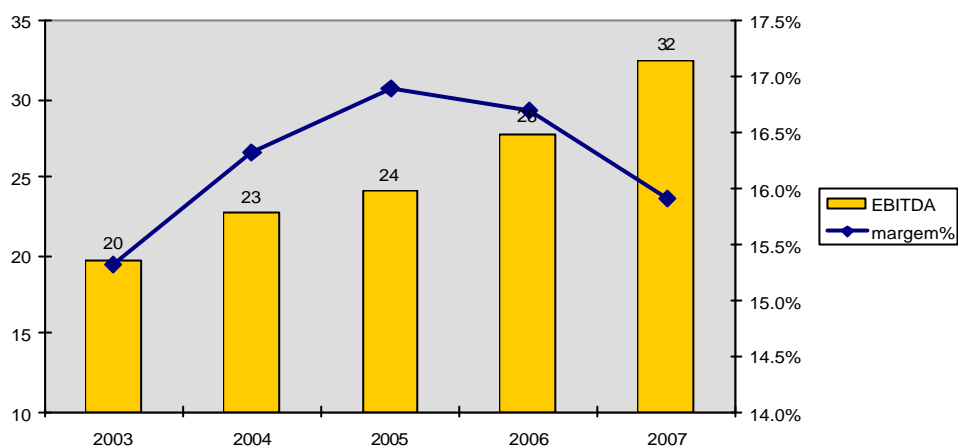
Repartição das Vendas por Marca



Número de Unidades



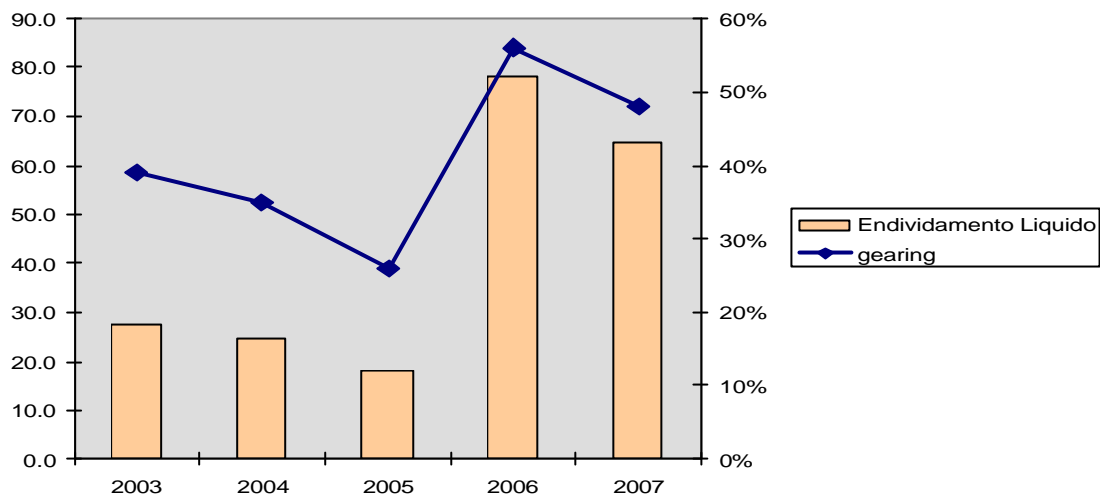
EBITDA



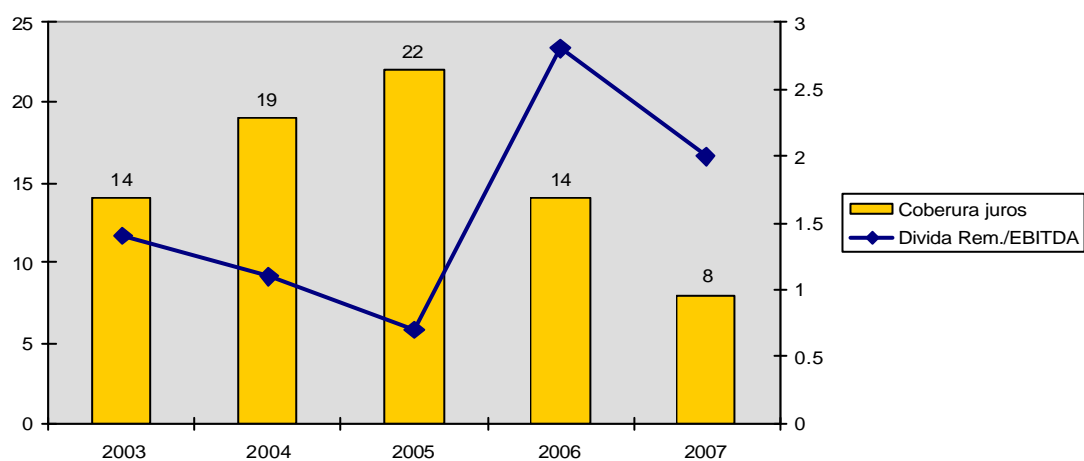
INDICADORES FINANCEIROS 2007

	Acivo liquido	Endividamento liquido	Capital próprio
Mn Euros	208	64.8	65.1
Var %	8.6%	-17.4%	16.4%

Endividamento Remunerado Líquido (mn €)



Rácios: Cobertura de Juros e Dívida Remunerada/EBITDA



A Envolve Económica

A economia Mundial manteve em 2007 um ritmo de crescimento do PIB de cerca de 5,2% ligeiramente inferior ao valor de 5,4% registado no ano transacto.

Este crescimento foi sustentado pela performance das economias dos mercados emergentes e em desenvolvimento, em particular da China, Índia e Rússia, mas também das economias da Europa Central e de Leste, do Médio Oriente e de algumas economias Africanas (com destaque para Angola), que, no seu conjunto, devem atingir, pelo segundo ano consecutivo, uma taxa de crescimento de 8,1%.

A redução do crescimento do PIB das economias avançadas de 2,9% em 2006 para 2,5% em 2007 reflecte, em contraste, alguma desaceleração da actividade na área do Euro e no Japão e uma redução substancial de 2,9% para 1,9% nos Estados Unidos, onde a evolução económica continuou a ser fortemente condicionada pela queda do investimento residencial, num quadro de deterioração crescente do mercado habitacional e de dificuldades no mercado hipotecário.

Embora se tenham mantido ritmos de crescimento fortes, em particular nos novos Estados-Membros, a maioria dos países da EU não pertencentes à área do Euro, registou uma desaceleração da actividade económica.

Relativamente às economias de maior dimensão, é de realçar a aceleração da actividade na Polónia e a redução na República Checa e Hungria.

Para 2008, a economia Mundial deverá continuar a crescer a um ritmo elevado, sustentada pelo dinamismo das economias de mercados emergentes e em desenvolvimento, que deverão compensar o previsível abrandamento do crescimento económico nos Estados Unidos e nas restantes economias avançadas.

Para Portugal, as projecções mais recentes do Banco de Portugal apontam para um crescimento entre 1,8% e 1,9% (1,3% em 2006) do PIB em 2007, continuando a lenta recuperação da actividade económica num cenário caracterizado por um aumento do investimento empresarial e por uma expansão significativa das exportações de bens e serviços, com manutenção de elevados níveis de desemprego.

O crescimento, apesar da melhoria registada, continuou a ser particularmente baixo face a outras economias com rendimentos per capita comparáveis e manifestamente insuficiente para retomar o processo de convergência real com as economias mais desenvolvidas da área do Euro.

No ano de 2007, prosseguiu o processo de consolidação orçamental, tendo sido superados os compromissos assumidos no âmbito do Pacto de Estabilidade e Crescimento, devendo o défice orçamental situar-se em 3% (3,9% em 2006).

A Formação Bruta de Capital Fixo cifrou-se em cerca de 2,1% (1,8% em 2006), o que representa uma evolução muito favorável do crescimento económico, assente em investimento robusto e de qualidade.

Os preços medidos pelo Índice Harmonizado de Preços no Consumidor (IHPC), deverão ter crescido cerca de 2,4% (3% em 2006), ligeiramente acima do valor inicialmente previsto. A redução face a 2006 foi determinada em larga medida pela componente energética, que reflectiu a evolução do preço do petróleo em euros, em termos médios anuais.

Tal como era esperado, as taxas de juro no mercado monetário continuaram a sua evolução ascendente. A taxa de inflação deverá manter-se ao mesmo nível de 2007, sendo razoável estimar, no decorrer de 2008, uma ligeira redução das taxas de juro de curto prazo no mercado monetário face ao final de 2007.

Para 2008, mantém-se o cenário de recuperação e de ligeira aceleração da actividade económica, estimando-se em 2% a taxa de crescimento do PIB, com um maior contributo da procura interna, graças ao aumento do investimento.

Em contrapartida, as exportações devem reduzir a sua taxa de crescimento, reflectindo a progressiva diminuição da procura nos mercados destino tradicionais (estimativa de 4,9% em 2008, contra 6,7% em 2007 e 9,1% em 2006).

A economia Espanhola, em 2007, apresentou um crescimento do PIB estimado em cerca de 3,7% (3,9% em 2006 e 3,6% em 2005), alicerçado no forte dinamismo da procura interna. O investimento apresentou-se forte, nomeadamente o destinado a equipamentos, cujo crescimento deverá fixar-se em cerca de 12%. As exportações continuaram em alta, com um crescimento na ordem dos 4,6%, inferior ao valor recorde de 5,1% atingido em 2006.

Para 2008, taxa de crescimento do PIB deverá reduzir-se para 3%, em resultado do arrefecimento previsto do consumo privado e da contracção do investimento no mercado da construção, fundamentalmente devido ao agravamento das condições de acesso ao crédito.

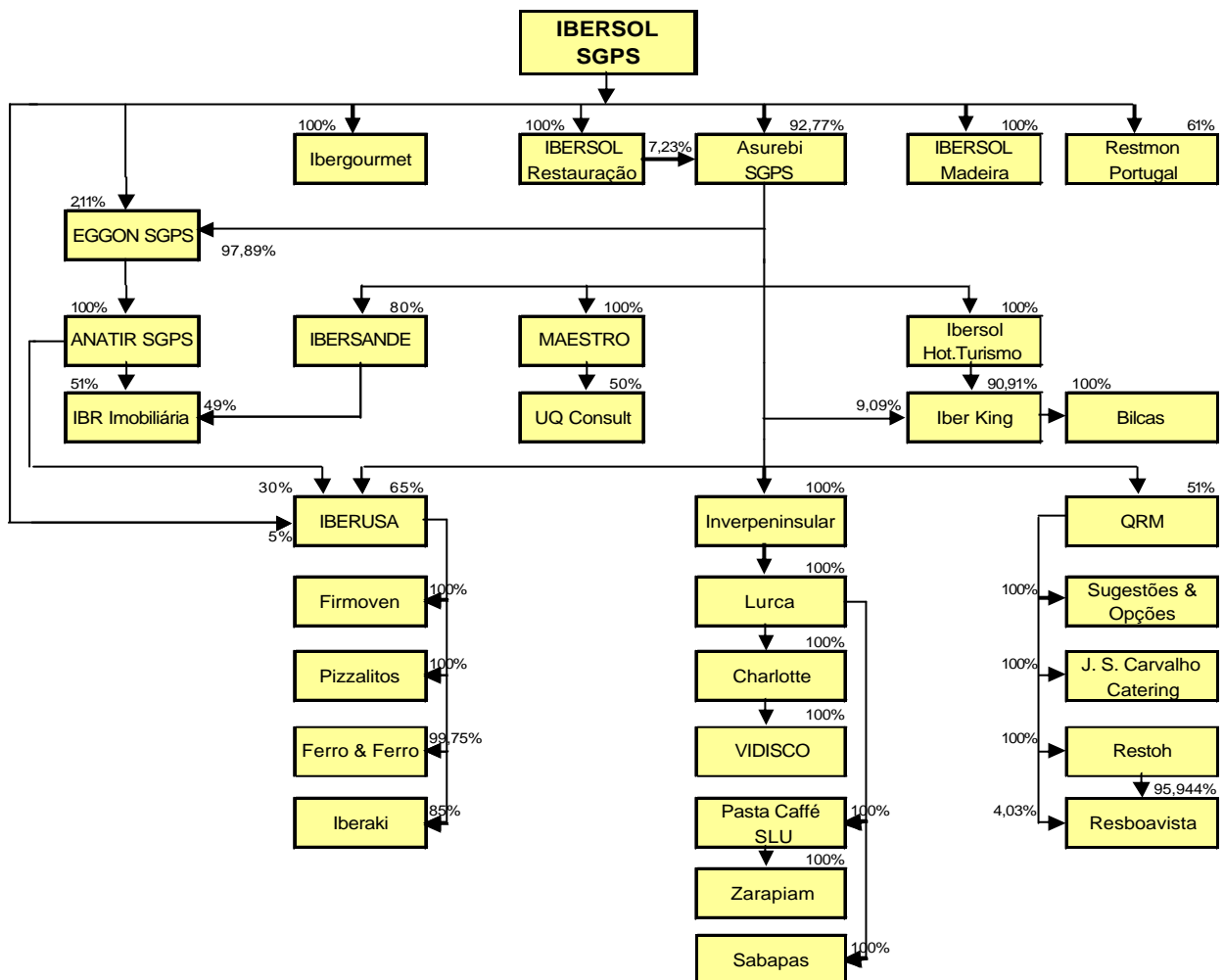
No contexto da procura doméstica, o investimento global deverá mostrar uma queda expressiva (de 6,3% em 2007 deverá passar para 3% em 2008).

Em suma, 2008 marca o início do abrandamento do crescimento da economia espanhola, tendência que se deverá agravar em 2009.

Como nota final, é de referir que todas as projecções apresentadas para 2008 estão sujeitas a um nível de incerteza elevado, face à situação de instabilidade vivida nos mercados financeiros internacionais que por certo não deixarão de influenciar as condições económicas globais, o clima de confiança e as condições de financiamento, aumentando, em sentido descendente, o risco das perspectivas de crescimento económico.

O Portfólio

A Ibersol, SGPS, SA, no termo do exercício, detinha um conjunto de participações em sociedades que se dedicam fundamentalmente ao negócio da restauração, sendo a actual árvore de participações a seguinte:



A Ibersol, SGPS, SA detém, directa e indirectamente, participações nas seguintes empresas:

- **Iberusa Hotelaria e Restauração, S.A.**, com o capital social de 90.000 euros que explora a generalidade das unidades que integram as insígnias Pizza Hut, Pasta Caffé, Ó Kilo, KFC, SOL, Café Sô e Quiosques de Café;
- **Ibersande Restauração, S.A.**, com o capital social de 2.000.000 euros, que explora as marcas Pans & Company e Bocatta;

- **Ibersol Restauração, S.A.**, com o capital social de 150.000 euros, que concentra o conjunto de serviços partilhados pelos negócios;
- **Asurebi, SGPS, S.A.**, com o capital social de 4.100.000 euros, que detém participações em algumas sociedades do Grupo;
- **Ibersol Madeira Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000 euros que explora a Pizza Hut sediada no Funchal;
- **Ibersol – Hotelaria e Turismo, S.A.**, com o capital social de 500.000 euros, que explora duas unidades Pizza Hut, uma localizada no Serra Shopping, na Covilhã e outra localizada no Centro Comercial Ferrara Piazza, em Paços de Ferreira;
- **Iber King Restauração, S.A.**, com o capital social de 1.100.000 euros, que explora a marca Burger King e alguns restaurantes que operam outras marcas sediados no Parque Atlântico, nos Açores, e em vários centros comerciais do continente;
- **Iberaki Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000 euros, que explora a marca Pap'aki;
- **Restmon (Portugal) – Gestão e Exploração de Franquias, Lda.**, com o capital social de 65.000 euros, que explora a marca Cantina Mariachi;
- **Vidisco, S.L.**, com o capital social de 8.600.130 euros, que explora a marca Pizza Móvil;
- **Pasta Caffé, S.L.U.**, com o capital social de 150.300 euros, que explora sete restaurantes Pasta Caffé em Espanha;
- **Inverpeninsular, S.L.**, com o capital social de 7.846.316 euros, que concentra as participações detidas nas sociedades espanholas;
- **Ibergourmet – Produtos Alimentares, S.A.** com o capital social de 50.000 euros, que opera a unidade central de produção;
- **Ferro & Ferro, Lda.**, com o capital social de 39.904 euros, que explora a unidade Pizza Hut de Setúbal e três quiosques de café situados no centro comercial Dolce Vita, no Porto;
- **Pizzalitos – Restaurantes, Lda.**, com o capital social de 115.000 euros, que explora dois quiosques de café no centro comercial Dolce Vita Coimbra, um quiosque de café no LoureShopping e a Pizza Hut Boavista, no Porto;
- **Firmoven Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000 euros, que explora cinco unidades (Pans, Burger King, Pasta Caffé, Ó Kilo e KFC) no centro comercial Parque Nascente;
- **Charlotte Develops, S.L.**, com o capital social de 9.836.508 euros, que presta serviços às empresas do Grupo em Espanha;
- **Bilcas – Actividades Hoteleiras, Lda**, com o capital social de 100.000 euros, que explora duas unidades Burger King localizadas nos centros comerciais Fórum Montijo e Vasco da Gama;
- **Lurca, S.A.**, com o capital social de 60.200 euros, que explora as unidades Burger King detidas em Espanha;

- **Eggon SGPS, S.A.**, com o capital social de 2.372.900 euros, que detém um conjunto de activos financeiros;
- **IBR – Sociedade Imobiliária S.A.**, com o capital social de 400.000 euros, que detém um conjunto de activos imobiliários utilizados por empresas do Grupo;
- **Anatir SGPS, S.A.**, com o capital social de 7.008.265 euros, que detém um conjunto de activos financeiros;
- **QRM – Projectos Turísticos, S.A.**, com o capital social de 3.610.000 euros, que concentra a estrutura de suporte do negócio de Catering e detém o conjunto de sociedades que se dedicam a esta actividade;
- **Sugestões & Opções - Actividades Turísticas, S.A.**, com o capital social de 280.000 euros, que se dedica à actividade de Catering na zona Norte;
- **José Silva Carvalho - Catering, S.A.**, com o capital social de 548.340 euros, que se dedica à actividade de Catering na zona de Lisboa;
- **Resboavista- Restaurante Internacional Unipessoal, Lda**, com o capital social de 614.940 euros, que se dedica à actividade de Catering em zonas concessionadas na região Norte;
- **Restoh- Restauração e Catering, S.A.**, com o capital social de 750.000 euros, que se dedica à actividade de Catering sob a marca Restoh;

Acresce, ainda, as filiais adquiridas no ano de 2007:

- **Maestro – Gestão e Serviços Hoteleiros, S.A.**, com o capital social de 50.000 euros, que detém a participação na UQ Consult;
- **UQ Consult – Serviços de Apoio à Gestão, S.A.**, com o capital social de 100.000 euros, que presta serviços na área das tecnologias e sistemas de informação;
- **Zarapiam, S.L.**, com o capital social de 406.552 euros, que explora um restaurante Pasta Caffé em Espanha;
- **Sabapas, S.L.**, com o capital social de 255.054 euros, que explora três restaurantes Pasta Caffé em Espanha;

As três primeiras sociedades passaram a integrar contas consolidadas a partir de 30 de Junho de 2007 e a última a partir de 31 de Dezembro de 2007.

As acções representativas do capital social da Ibersande são detidas pela Asurebi (80%) e pela Pansfood (Grupo Agrolimen) (20%).

Na Iberaki e na UQ Consult, o Grupo detém participações, respectivamente, de 85% e 50%, enquanto as acções da Restmon são detidas pela Ibersol SGPS (61%) e pela Comess (ex -Grupo Restmon SL) (40%).

Por outro lado, no que se refere à QRM e subsidiárias, o Grupo detém 51%.

Em todas as demais participadas, a Ibersol, SGPS, SA detém, directa ou indirectamente, uma participação equivalente à totalidade do capital social.

O aprovisionamento dos restaurantes do Grupo em matérias-primas e serviços de manutenção é assegurado em Portugal, pela IBERUSA, ACE, e em Espanha pela VIDISCO – PASTA CAFÉ UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS, que actuam como centrais de Compras.

A Estratégia

A consolidação da estratégia ibérica

A Ibersol definiu como objectivo liderar o negócio da Restauração Comercial., na Península Ibérica e atingir, a longo prazo, uma dimensão que a colocasse entre as mais importantes empresas europeias do sector.

Da exploração, em Portugal, de uma única marca à Multi marca

Em 1996, depois de estabilizada a exploração da Pizza Hut, em Portugal, constatamos que a uma oferta limitada – quando aferida por padrões internacionais – correspondia uma procura que se adivinhava não só crescente como mais exigente.

Em consequência, referenciamos os que pareciam ser os mais importantes segmentos de mercado onde se concentraria a procura futura.

Para cada um deles, seleccionamos os produtos e as marcas que se nos afiguravam mais ajustados à obtenção de uma posição relevante em cada um daqueles segmentos.

Esta estratégia permitiu que hoje possamos retirar as vantagens ambicionadas: diminuição do espaço de intervenção da concorrência e do risco de concentração num único segmento, aumento da capacidade negocial junto de alguns parceiros e criação das condições que permitiriam atingir uma massa crítica adequada num mercado em que o reduzido número de consumidores limita a dimensão que pode ser atingida pelas empresas.

Concretizando estas directrizes, o Grupo foi consolidando a sua presença no mercado português e atingiu a massa crítica mínima que lhe permitiu passar a intervir no mercado espanhol e passar a considerar o mercado ibérico como o seu Home Base.

Do mercado português ao mercado ibérico

A Ibersol iniciou a sua actividade em Espanha através da implantação de restaurantes da marca Pasta Caffé. Posteriormente, em 2002, procedeu à aquisição da Vidisco, detentora da marca Pizza Móvil.

Em 2006 adquiriu a totalidade do capital social da LURCA., que explora um conjunto de unidades Burger King localizadas maioritariamente na região de Madrid. Com a aquisição desta sociedade, o Grupo passou a deter cerca de trinta por cento das suas unidades em Espanha. Numa base anual, as vendas totais das unidades localizadas em Espanha passaram a representar cerca de trinta por cento das vendas totais do Grupo.

Com uma presença significativa no mercado espanhol, a Ibersol passou a deter uma plataforma que lhe permitirá - logo que se tenha completado o processo de integração da estrutura de apoio aos negócios - crescer organicamente nas diferentes regiões espanholas, melhorar o conhecimento dos comportamentos dos consumidores e participar com mais facilidade em eventuais movimentos corporativos.

No termo do exercício de 2006, foi adquirida uma nova posição no capital social da QRM, passando o grupo a controlar esta sociedade e indirectamente as respectivas participadas. Em simultâneo com esta operação a QRM adquiriu a totalidade do capital social da J. Silva Carvalho que actua preferencialmente no mercado de Lisboa.

A actividade de Catering distribuída pelas diferentes participadas da QRM confere ao Grupo a liderança do segmento de “Gama Alta”, em Portugal.

O segmento “Gama Alta” está muito fragmentado, sendo servido por um número elevado de operadores, sem dimensão que permita uma organização adequada. É neste segmento que o Grupo quer crescer, com base numa organização capaz e eficiente.

Com vista ao desenvolvimento de uma estratégia de crescimento no mercado nacional, foi decidido, no presente exercício, concentrar esforços na reorganização de toda a actividade em torno da marca Silva Carvalho Catering, na elaboração de procedimentos de planeamento e controlo e na estruturação das actividades a montante (produção e logística).

O processo de integração deste negócio no Grupo exigiu o alinhamento de procedimentos, especialmente nas áreas do Aprovisionamento, Recursos Humanos e Controlo Administrativo e Financeiro.

As especificidades do negócio exigiram, ainda, um considerável esforço de desenvolvimento nas áreas da Higiene e Segurança Alimentar e Sistemas. A implementação destes procedimentos vai prolongar-se, ainda, pelo exercício de 2008.

Cremos, no entanto, que, já em 2008, vai ser possível focar esforços na elaboração e execução de um programa de crescimento que permita atingir, na actividade de Catering, uma dimensão que assegure uma maior competitividade e rentabilidade.

A Actividade no Exercício

No termo do exercício, o Grupo Ibersol operava 414 unidades nos diferentes conceitos sendo que 386 são de exploração própria e 28 em regime de franquia. Do universo total, 116 estão sedeadas em Espanha, repartindo-se por 91 estabelecimentos próprios e 25 franquizados.

Durante o exercício passamos a gerir 44 novos restaurantes e foram encerrados 14, o que representou um acréscimo de 30 unidades, no parque de lojas.

As vendas do sistema (considerando, portanto, as de unidades próprias e franquizadas) ascenderam a 208 milhões de euros, mais 12,3 % do que as registadas em 2006, resultado do dinamismo imposto na expansão e na modernização do *portfólio* de unidades, pese embora a canibalização de vendas resultante da abertura dos novos centros comerciais.

Ao longo do exercício continuámos a prestar particular atenção a alguns processos e funções elegidos como as competências partilhadas essenciais para o desenvolvimento sustentado dos negócios: Recursos Humanos, Marketing, Qualidade, Sistemas de Informação, Compras e Logística.

Recursos Humanos

Durante o ano 2007 a Formação continuou a ser o instrumento por excelência da Gestão dos Recursos Humanos para desenvolver o potencial e as competências das nossas Pessoas, melhorar a sua qualificação, valorizando-as profissionalmente, mantendo-as motivadas, por forma a melhorar a produtividade das equipas e garantir o alinhamento das suas competências e desempenho com os objectivos estratégicos e desempenho da organização.

No presente ano a Ibersol aumentou o seu número de activos em cerca de 7%, apresentando-se no final do ano com 6300 Colaboradores, 4660 em Portugal e 1640 em Espanha. A média de idades do grupo é de 26,6 anos, não se verificando diferenças significativas entre a média de idades em Portugal e Espanha. A par, verifica-se um aumento significativo da média das idades entre os níveis mais operacionais e as equipas de direcção das lojas.

No que se refere ao género, para a mesma população total de colaboradores, apresenta-se uma distribuição de cerca 54,5% colaboradores do género feminino e 45,5% do género masculino, sem diferenças significativas em Portugal e Espanha.

A percentagem de colaboradores estrangeiros em Portugal diminuiu, rondando actualmente os 6%. Por oposição, em Espanha, este indicador tem vindo a aumentar, registando-se, em 2007, que cerca de 50% dos colaboradores são estrangeiros, provenientes essencialmente de países da América do Sul.

Desde 2004 temos vindo a realizar investimentos crescentes em desenvolver e implementar programas de formação cada vez mais ajustados às necessidades específicas das equipas de trabalho. Neste âmbito registam-se os grandes avanços de 2007 com a implementação do programa de formação e certificação Desenvolver Gestores, dirigido às equipas de direcção (gestores de turno e directores de unidade), a par do início da concepção do programa específico destinado a directores coordenadores, que planeamos implementar em 2008.

No reforço das competências das equipas de direcção das unidades, com a implementação do programa Desenvolver Gestores, já foram iniciados neste programa 47% dos gestores de turno e 76% dos directores de unidade, em Portugal, contando contemplar todo o grupo em 2008. Ainda em 2008, planeamos alargar estes programas a Espanha.

Durante este exercício, o volume de formação em contexto de trabalho totalizou 145.200 horas e a formação em sala 13.000 horas.

A partir de 2007, os investimentos realizados em formação em Portugal poderão agora com o apoio dos Centros de Validação e Reconhecimento de Competências (RVCC) valorizar o percurso profissional de todos os colaboradores que conosco apostam na formação. Neste sentido, esperamos que o investimento em formação se reflecta no aumento das qualificações dos nossos colaboradores. No presente ano já iniciámos em processo de RVCC 345 colaboradores.

Em 2008, planeamos uma efectivação crescente deste movimento, através da sensibilização generalizada dos colaboradores com habilitações inferiores ao 12º ano de escolaridade; através do estabelecimento de um protocolo com ANQ de âmbito nacional que permita a articulação com o Centros Novas Oportunidades, com cobertura nacional, de forma a responder às necessidades de dispersão dos nossos restaurantes e pessoas; mas também através do estudo conjunto com a ANQ de um referencial de qualificação específico para a área da restauração moderna.

Consistente com o desenvolvimento de competências e progressão de carreira, no ano 2007 registaram-se cerca de 1250 progressões na carreira de colaboradores afectos a todos os negócios, o que representa cerca de 20% do universo dos activos da Ibersol.

Relativamente ao desenvolvimento social interno e cultura Ibersol, mantivemos o nosso investimento na comunicação interna, registando-se principalmente: a elaboração e distribuição do jornal interno Ibersoltas, onde participam todas as áreas de negócio; a promoção e realização de actividades de lazer, associadas a estilos de vida saudável e a realização de actividades de extensão à vida familiar dos colaboradores. Ainda ao nível da comunicação interna deu-se continuidade ao desenvolvimento do espaço de intranet, dedicado à facilitação da comunicação entre a estrutura central e as unidades, mas também à comunicação transversal no grupo, através de um espaço Ibersol comum.

No que se refere ao envolvimento dos nossos colaboradores com a Comunidade, mantivemos a nossa articulação com escolas profissionais associadas a programas de formação e educação da área do turismo, hotelaria e restauração, apoiando o desenvolvimento académico, vocacional e profissional de jovens, através da sua integração em estágios académico ou profissionais ou através de visitas de estudo guiadas aos nossos diferentes conceitos de negócio. Destaca-se neste âmbito o arranque do projecto Porto de Futuro, onde escolas, Câmara Municipal do Porto e empresas se associam em parceria, desenvolvendo projectos que visam aproximar as escolas e as empresas, procurando articular as suas necessidades e objectivos, partilhar práticas e realizar acções concretas, que proporcionem um desenvolvimento geral mais sustentado das escolas e dos seus alunos, mas também das empresas. A Ibersol vê ainda neste modelo de cooperação mais uma possibilidade de influenciar e intervir na empregabilidade, qualificação e adequação de potenciais profissionais ao futuro mercado Ibersol.

Sistemas de Informação

Em 2007, e na sequência da evolução da rede de comunicações do Grupo já concretizada no ano anterior, foi alargado a todas as unidades a versão browser do software de encomendas, recepções, inventários, recursos humanos e controlo financeiro.

Foi, também, disponibilizado a todo o universo Ibersol um novo aplicativo de gestão de loja, cuja implementação teve início ainda no exercício de 2006.

Procedeu-se à implementação de um novo software específico para a actividade de catering, integrado com o sistema central de gestão do Grupo.

Foram uniformizados os aplicativos de front-office das lojas, o que permitirá importantes sinergias, nomeadamente no que se refere à manutenção dos sistemas.

Iniciou-se a migração de sistemas operativos proprietários para sistemas open source, projecto que será concluído em 2008 e que tem por objectivos reforçar a segurança dos sistemas e conseguir economias de custos de manutenção informática.

Foi criado o Portal Corporativo do Grupo, instrumento fundamental no processo de comunicação interna.

Teve início e será concluída em 2008 a implementação de uma aplicação de gestão do imobilizado e do processo de manutenção das lojas.

Os sistemas foram ainda adaptados para responder aos requisitos impostos pela legislação em vigor, nomeadamente no que diz respeito ao SAFT.

Todas estas alterações foram acompanhadas de programas de formação contínua dos utilizadores por forma a assegurar uma adequada utilização das novas funcionalidades.

Marketing

No ano de 2007 foi lançadas sementes sobre a forma de novas maneiras de trabalhar e integração com outros departamentos.

Através de um posicionamento claro, o departamento de marketing contribuiu largamente para o refrescamento da identidade das Marcas, contribuindo para uma grande dinâmica comercial através de campanhas promocionais e comunicacionais.

A actividade de 2007 centrou-se em 3 vectores:

1- Reforço da “Dinamização do Negócio” através de uma contínua actividade promocional e comunicacional desenvolvida para cada Marca. O grande objectivo de aumentar a frequência de visita às Marcas foi globalmente atingido, com claros benefícios imediatos em termos de vendas. O lançamento a 7 de Julho de 2007 do programa Viva Bem – que envolve toda a estrutura do Grupo Ibersol - foi um marco importante na génese da actividade, com benefícios directos para os consumidores de diferentes marcas. Este programa é fonte de inspiração para um novo estilo de vida mais saudável para os consumidores das Marcas aderentes e, passível de ser muito aprofundado em 2008.

2- O “Conhecimento do Mercado e do Consumidor” foi igualmente uma vertente em que se registou um esforço ímpar e profundo. Para além de estudos regulares que avaliam a performance das Marcas (Brand Audit), foram realizados diversos estudos qualitativos (Focus Group) cujas conclusões influenciaram o desenvolvimento dos planos das Marcas. Estes estudos possibilitaram uma visão mais clara dos comportamentos e anseios específicos dos consumidores das Marcas envolvidas e melhoraram o nosso conhecimento sobre os mesmos, possibilitando um trabalho mais focado no atendimento das suas expectativas.

3- Aposto na “Inovação” nos mais diferentes níveis. A inovação passou pelo lançamento de produtos únicos como a Pizza Cheesy Bites – lançando uma nova forma de confeccionar a pizza – com uma nova comunicação, a que foram atribuídos prémios internacionais. O vector de inovação esteve também na génese do Programa Viva Bem, que coloca o Grupo Ibersol na vanguarda das entidades que valorizam um estilo de vida saudável. Igualmente foram geradas promoções inovadoras, bem como o aprofundamento do uso de novas tecnologias.

A consolidação dos resultados atingidos, permite-nos dar em 2008 um novo salto na função Marketing para assegurar um serviço mais adequado às Marcas do Grupo Ibersol.

Qualidade

Sob o enquadramento do Sistema de Gestão da Qualidade e permitindo corporizar o investimento realizado em exercícios anteriores, foi dado especial enfoque, em 2007, à preparação do sistema de segurança alimentar para responder aos requisitos da norma NP EN ISO 22000: 2005 – Sistemas de Gestão de Segurança Alimentar bem como à comunicação dos argumentos diferenciadores do Grupo, em termos de segurança alimentar, alimentação saudável e sabor, através do lançamento do Programa Viva Bem.

No âmbito do Sistema de Segurança Alimentar, desenhado para garantir elevados padrões de segurança dos alimentos, é de destacar neste exercício o ajustamento aos requisitos da norma de segurança alimentar ISO 22000 referenciada, de forma a obter a respectiva certificação no exercício de 2008.

Neste contexto é de destacar:

1. O Processo de Cadeia de Fornecimento através do qual se garante a homologação de todos os fornecedores e respectivos produtos e a execução do programa de acompanhamento e controlo do desempenho de produtos e de fornecedores.
Através do processo de homologação de fornecedores e produtos, garante-se que a totalidade dos fornecedores que asseguram a Cadeia de Fornecimento do Grupo Ibersol evidenciam o cumprimento de requisitos de qualidade e segurança alimentar, nomeadamente de controlo do respectivo processo produtivo e dos produtos, através dos sistemas de HACCP e de rastreabilidade.
2. O aperfeiçoamento e melhoria do Sistema de HACCP realizado, através da partilha de *know-how* e experiências, permitiu canalizar melhorias nos procedimentos, metodologias e instrumentos de controlo de matérias-primas, produtos e do processo produtivo garantindo o cumprimento dos pré-requisitos e do plano de HACCP.
Diariamente, em todas as unidades, é assegurado e registado um conjunto alargado de controlos de produtos, desde a sua recepção até à entrega ao Cliente, garantindo-se deste modo a segurança do produto oferecido aos milhões de Clientes.
3. O programa de verificação do Sistema de Segurança Alimentar suportado num plano que contempla: (1) auditorias trimestrais no âmbito da segurança alimentar e o controlo laboratorial (microbiológico e químico) dos produtos oferecidos, em todas as unidades do Grupo; (2) auditorias ao Sistema de Segurança Alimentar e (3) auditorias das Marcas às respectivas unidades, por forma a promover a melhoria contínua do Sistema de Segurança Alimentar.
Importa salientar que foram realizadas mais de 1000 auditorias externas, que envolveram todas as unidades do Grupo, e mais de 1000 controlos analíticos de produto, superfícies e utensílios, que reflectiram a consolidação dos resultados nos principais indicadores do Grupo.

Com o **Programa Viva Bem**, lançado em Julho de 2007, o Grupo transforma a vantagem competitiva que lhe advém de operar múltiplas Marcas na área da restauração, numa vantagem efectiva para os consumidores, possibilitando-lhes no contexto da vida moderna, fazer uma alimentação saudável, segura, saborosa e variada.

Partindo de uma abordagem de processos centrada na qualidade e segurança alimentar, atinge-se com este programa um novo patamar, complementando-se aqueles princípios com as preocupações da alimentação e de hábitos de vida saudáveis e bem-estar.

Resultado de um ano de trabalho de uma equipa multidisciplinar de nutricionistas, psicólogos, especialistas em comunicação e marketing, operações e colaboradores, o Programa Viva Bem oferece aos consumidores a oportunidade de terem hábitos alimentares saudáveis, garantindo-lhes de uma forma transparente, a informação necessária para fazerem as escolhas mais correctas. De forma a assegurar a disponibilidade dessa informação para o Cliente, foram criados vários instrumentos de comunicação de suporte ao programa, desde o site www.vivabem.pt, até a um conjunto de materiais disponíveis nos restaurantes das Marcas que participaram no programa.

Trata-se de um importante contributo para a sustentabilidade, eixo fundamental da Cultura do Grupo.

Dando continuidade aos esforços realizados nos exercícios anteriores de optimização da proposta de valor para o Cliente, mantivemos ainda também o investimento nos processos de Gestão da Relação com o Cliente e Ambiente.

Ao nível do processo **Gestão da Relação com o Cliente** mantivemos os investimentos efectuados na monitorização da satisfação do Cliente, nomeadamente através do programa de Cliente Mistério, efectuado todos os meses, em todas as unidades do Grupo e do Sistema de Tratamento de Reclamações. Através destes programas, deu-se continuidade à monitorização da satisfação do Cliente, ao cumprimento dos *standards* de operação definidos para cada uma das marcas e, fundamentou-se, o desenvolvimento das oportunidades de melhoria identificadas.

Salienta-se a pontuação média total superior a 93%, obtida no indicador de desempenho do Programa de

Cliente Mistério.

Relativamente ao Sistema de Tratamento de Reclamações, é de relevar as dimensões do tratamento da reclamação junto do Cliente, de forma a manter a sua satisfação e fidelização às Marcas do Grupo e a produção de indicadores que integram os processos de gestão das marcas, como suporte à melhoria contínua.

As reclamações representaram 0,00003 das transacções efectuadas.

Relativamente ao **Ambiente**, continuamos a promover comportamentos responsáveis e proactivos, consolidamos o sistema de reciclagem dos resíduos, assegurando a separação selectiva de 100% dos resíduos dos materiais de embalagem e a reciclagem dos óleos alimentares usados. De relevar o facto de todas as empresas do Grupo possuírem Certificado de Embalador Importador e de todas as unidades do Grupo se encontrarem inscritas no sistema Verdoreca e garantirem a separação e deposição selectiva dos resíduos de embalagem produzidos. Neste exercício foram encaminhados para reciclagem cerca de 150 toneladas de resíduos de óleo alimentar.

No âmbito deste processo destacamos, em 2007, o lançamento do projecto e2trade, que visa a promoção de uma utilização racional e eficiente da energia nas unidades do Grupo, contribuindo deste modo para uma maior racionalização dos consumos deste recurso e simultaneamente a redução, quer da intensidade e dependência energética nacional, quer das correspondentes emissões de CO₂.

Este projecto envolve todas as unidades do Grupo e suporta-se no desenvolvimento de competências e no envolvimento das equipas de direcção das Marcas no acompanhamento dos gastos energéticos e na implementação de um conjunto de acções que promovem uma maior eficiência energética das unidades.

Compras

Em 2007, o Departamento de Compras consolidou o processo de integração dos novos Conceitos de Negócio à luz dos procedimentos de regulamentação definidos para o sourcing das Centrais de Compras de Portugal e Espanha e potenciou a gestão das relações com os seus Parceiros Fornecedores - elo fundamental para o aumento de valor da Cadeia de Abastecimento. Esta actuação permitiu reflectir conjuntamente sobre os processos de aprovisionamento implementados e melhoramentos a introduzir; analisar com proactividade os mecanismos instituídos para o controlo e medição da performance, tendo em vista implementar as melhores praticas e a tão desejada excelência de serviço.

De salientar que a partir do último Trimestre de 2007, o sourcing para as Centrais de Compras, defrontou um ambiente agreste da conjuntura Internacional dos Mercados de Cereais e outros Produtos Agrícolas, resultante de um desequilíbrio crescente entre a oferta e a procura dessas Matérias Primas, que se traduziu numa tendência muito forte e inesperada de aumentos de preços na maior parte dos produtos alimentares.

Num contexto de hiper valorização, globais, considerámos todas as redes possíveis de fornecimento nacionais e internacionais, reflectimos sobre as metodologias aplicadas e a ter em conta para a gestão dos aprovisionamentos.

Por último mas não menos importante, procurámos manter com os nossos Parceiros Fornecedores, relações mais proficuas de médio e longo prazo.

Logística

A actividade do Departamento de Logística centrou-se no desenvolvimento dos meios informáticos existentes de forma a tirar o melhor partido das aplicações disponíveis com vista a melhorar a gestão central de stocks e o tratamento das incidências.

No âmbito da Logística Ibérica continuamos a implementar os processos utilizados pelo Grupo Ibersol em Portugal em que uma única entidade assegura o abastecimento das unidades garantindo uma uniformização de procedimentos que facilitam a sua operação das nossas unidades.

Com o alargamento da actividade do Grupo Ibersol à área de Catering, a Logística desenvolveu as necessárias operações de suporte a neste novo Serviço.

Desenvolvemos igualmente o apoio Logístico para as Unidades Móveis que participaram em eventos e festivais diversos.

Na prossecução da política de implementação de pequenos armazéns situados nos centros comerciais foram abertos em 2007 quatro novos armazéns – Dolce Vita Ovar, S. João da Madeira, Castelo Branco e Torres Vedras – que perfazem um total de quinze em funcionamento.

Os Restaurantes

Pizza Hut

A Pizza Hut concluiu o exercício com um volume de vendas superior a 62,35 milhões de euros, o que representa um crescimento de 10,6% e lhe assegurou a manutenção da liderança no mercado nacional do segmento de pizzas.

Prosseguindo a sua política de investimentos na reformulação das suas unidades, procedeu à remodelação da imagem das lojas de Via Catarina e Antas ambas no Porto, Benfica, Britania na Parede e ainda no slice (venda à fatia) do Cascaishopping, tendo relocado a loja da Av. Boavista para o Campo Alegre, no Porto.

Prosseguiu os investimentos em expansão, tendo aberto 5 novas unidades: Ovar DV, Centro Comercial 5ª Avenida em S. João da Madeira, Fórum Castelo Branco, Centro Comercial Alegre em Alfragide e no Centro Comercial Arena em Torres Vedras.

Procedeu durante o 1º semestre ao encerramento das unidades de Carcavelos e da Área de Serviço de Oeiras, tendo terminado o exercício com 90 unidades em funcionamento.

Continuou a sua aposta na formação, com a realização de sessões que duraram cerca de 3672 horas em sala e 623 participantes, tendo encerrado o exercício com 2.120 colaboradores no activo.

Durante o ano de 2007, e após o lançamento em Maio de 2006 da nova assinatura “Pizza Hut, para os amigos da pizza”, reforçou o posicionamento de “Fun and Friendly” com acções de inovação de produto, através do lançamento em Abril da Cheesy Bites Pizza, uma nova forma de comer pizza, com forte apoio em programas de Relações Públicas e campanhas de TV.

Esta nova forma de comer pizza – Pizza Cheesy Bites - veio revolucionar o mercado das pizzas em Portugal e revelou-se um grande sucesso de vendas, O sucesso deste lançamento foi de tal forma reconhecido pelo

mercado, que o próprio filme desenvolvido em Portugal foi utilizado em mais 2 países europeus: Polónia e Chipre.

Na Ementa dos seus restaurantes foi ao encontro das expectativas dos Clientes, com uma imagem mais jovem – “Para os amigos da Pizza” e com a introdução de novos menus, dando também especial atenção às entradas de partilha, introduzindo 3 novas composições, Paleta de Pão Alho – Trilogia de Pão Alho – Combi Especial, que obtiveram elevada adesão dos Clientes.

Em Dezembro, na sequência do lançamento da Cheesy Bites Pizza, que ultrapassou os 25% de transacções no serviço à mesa, introduziu a Cheesy Bites Fondue.

Na continuidade do sucesso da campanha de fidelização e frequência lançada em Setembro de 2006 no serviço à mesa, “Oferta da Pizza Grátis”, a Pizza Hut - alargou-a em 2007 aos restantes segmentos de venda - Entrega ao Domicílio e Take Away, - e adaptou-a ao serviço de venda à fatia, com a “Oferta de 1 Fatia de Pizza Grátis”.

Ainda em 2007, a Pizza Hut efectuou no segmento de entrega ao domicílio 2 campanhas direccionadas para o target mais jovem: em Março e Abril com filmes em DVD e em Novembro e Dezembro com jogos informáticos (Pro Evolution Soccer).

Para o target jovem é de salientar a construção da 1ª Unidade Móvel da Pizza Hut, que marcou presença em vários eventos musicais ao longo do ano: Queima das Fitas no Porto, Creamfield em Lisboa, Paredes de Coura, Live In Alviela e Red Bull Air Race, no Cais de Gaia.

Durante o 2º semestre de 2007 foi efectuada a reformulação de imagem no site institucional da Internet e no site de encomendas On-Line da Pizza Hut (www.PizzaHut.pt).

A Pizza Hut registou no exercício o reconhecimento por 96% da população portuguesa (Fonte:Estudo Mercado Restauração GFK 2007).

Pasta Caffé

Contando com 19 unidades em Portugal e 11 em Espanha, a marca Pasta Caffé manteve a liderança do mercado de restauração temática Italiana em Portugal. No exercício de 2007 a Marca Pasta Caffé registou um volume de vendas de 12,7 milhões de euros, o que correspondeu a um crescimento de 5,5% face ao ano transacto.

Deste valor, 8,5 milhões de euros foram realizados em Portugal e 4,2 milhões em território Espanhol.

A estratégia de marketing da marca Pasta Caffé assentou essencialmente na inovação e qualidade gastronómica a par da constante melhoria da qualidade do serviço. Assim, durante o ano de 2007, renovámos por duas vezes a ementa e introduzimos de seis novas especialidades e sobremesas genuinamente Italianas, que registaram grande aceitação junto dos nossos clientes.

Este reforço na inovação e desenvolvimento de produto, permitiu assegurar um crescimento sustentado do preço médio por cliente e contribuir para o posicionamento definido para a marca.

Dando continuidade à nossa estratégia de qualificação dos nossos recursos humanos, apostámos fortemente na formação para colaboradores de primeira linha, com funções de atendimento directo ao cliente.

Este projecto, desenvolvido com a colaboração de consultores externos, envolveu um universo de 174 colaboradores e cerca de 310 horas de formação e abrangeu as equipas de direcção e 92% de todos os colaboradores com funções de atendimento.

Baseado na metodologia MOT (Moments of Truth), considerada como a vanguarda da formação em atendimento e hospitalidade, o programa foi ajustado à nossa realidade tendo-se revelado muito eficaz, com resultados muito positivos e promissores.

Também em 2007, no âmbito do programa Desenvolver Gestores, e dando cumprimento aos projectos de formação transversais do grupo, foram ministradas acções de formação - envolvendo 62 colaboradores - para as equipas de direcção dos restaurantes em contexto de posto de trabalho.

O exercício caracterizou-se pela melhoria da articulação entre as operações de Portugal e Espanha, nomeadamente ao nível do marketing e da inovação de produto e formação. Este será também um grande objectivo para o exercício de 2008, onde aprofundaremos as áreas de inovação de produto e formação operacional das equipas de gestão das unidades.

Pizza Móvil

A cadeia Pizza Móvil vendeu 27,5 milhões de euros em 2007, o que significa um aumento de 11,6% relativamente ao ano anterior.

Este crescimento enquadra-se na linha da evolução verificada nos últimos anos, nos quais, excepção feita a 2005, a marca vem sistematicamente aumentando o seu negócio a um ritmo superior a dois dígitos, registando-se nos últimos cinco exercícios uma evolução das vendas de 63,2%, que consolida a cadeia como o terceiro operador do mercado espanhol no segmento.

Durante o ano venderam-se cerca de 3 milhões de pizzas pelo canal de delivery e contactaram-se mais de 2 milhões de habitações, tendo-se encerrado o ano com 73 lojas, das quais 25 são franquias, (abriram-se ao longo do período, em curso, 8 novas unidades).

A orientação estratégica da expansão visou a consolidação da presença da Pizza Móvil no noroeste da Península, mais concretamente nas Comunidades da Galiza e das Astúrias e a abertura de novos mercados, destacando-se a Estremadura na qual duas inaugurações ocorreram já nos dois primeiros meses do ano em curso.

Nesta conformidade, e para além das referidas regiões, regista-se ainda a presença da marca na Catalunha, na Comunidade Valenciana, em Navarra, em Castilla y León e em Castilla La Mancha.

No final do exercício a cadeia empregava perto de 1600 trabalhadores.

No âmbito do marketing, e para além do aperfeiçoamento das metodologias operacionais específicas da função, cumpre realçar a realização de um estudo de mercado, encomendado à Unidade de Psicologia do Consumidor e Utilizador de uma Universidade, que permitiu uma análise detalhada da imagem e do posicionamento das lojas Pizza Móvil no enquadramento da denominada restauração moderna.

No que respeita à gestão da relação com o cliente, evidencia-se a consolidação do programa do cliente mistério, com auditorias mensais efectuadas em todas as lojas por uma entidade especializada e externa ao Grupo, ao que acrescem os controlos de auditoria interna efectuados pelo Departamento de Qualidade. Por outro lado, é ainda de relevar o tratamento da totalidade das reclamações, efectuado pelo Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC).

Em termos de higiene e segurança alimentar, e também através de uma entidade externa especializada, iniciaram-se processos de controlos analíticos, igualmente com auditorias desenvolvidas mensalmente em todos os locais.

Dando continuidade à aposta na inovação, lançaram-se duas novas pizzas denominadas "Camperana" e "Mediterrânea". Entretanto, e no seguimento da manutenção da diferenciação do produto base, as nossas pizzas continuam a ser as únicas elaboradas com massas frescas no mercado espanhol e garantidas pelo certificado de qualidade "Galicia Calidade".

Os Counters

O`Kilo

Restaurante, especializado em churrasco, procura satisfazer as necessidades dos consumidores que pretendem associar o prazer das carnes grelhadas a uma alimentação saudável, e ser servidos de forma rápida em situação de conveniência

O cliente pode fazer a sua própria selecção, escolhendo os seus ingredientes preferidos e pagando a peso, ou optar pelas combinações previamente definidas, para as quais o preço é fixo. Uma variedade apetitosa e tentadora mas saudável que permite ao cliente fazer a combinação a seu gosto.

No ano de 2007 a marca ajustou a sua oferta na gama e preço, procurando responder assim às necessidades dos clientes e posicionamento dos concorrentes directos

A diversidade foi suportada por uma renovação de produtos, de forma a criar uma percepção de variedade, tomando sempre em consideração as alterações das tendências alimentares de alguns consumidores por uma alimentação variada e segura, baseada em produtos naturais e originais

A qualidade dos produtos é um factor crítico de sucesso, para o que a escolha das matérias-primas é de grande importância. Por isso a selecção dos nossos fornecedores é feita segundo rigorosos padrões de qualidade.

Conscientes da crescente importância da segurança alimentar, reforçamos a nossa aposta no sistema de HACCP, principalmente no controlo de produto, higiene das instalações e manipulação dos alimentos pelos colaboradores.

Para assegurarmos os objectivos pretendidos, a gestão de recursos humanos assumiu particular importância.

A marca procurou focalizar-se nas competências essenciais para o negócio: o recrutamento, a formação, a evolução de carreiras e a gestão da performance.

A formação é realizada em permanência nas lojas e assegurada a todos os novos colaboradores que entram na marca aos diferentes níveis complementada com acções em sala.

A marca manteve níveis elevados nos indicadores de Qualidade e Satisfação do cliente.

As Lojas da Madeira e de Faro foram encerradas no 1º semestre, tendo a unidade do Vasco da Gama sido deslocalizada para um novo espaço, permitindo assim a utilização de uma nova imagem e criação de um espaço próprio com mesas

As vendas em 2007 decresceram 16,8% face a 2006, para o que contribuíram os encerramentos e a alteração de localização da unidade do Vasco da Gama, assim como a descida do valor de vendas nas restantes lojas

KFC

A KFC é uma marca internacional fortemente implantada em todos os continentes com uma tradição de bem preparar e servir frango. O sabor tradicional das nossas receitas é já apreciado há mais de 60 anos no mundo inteiro: da mais famosa receita de frango do mundo, a receita original de 11 ervas aromáticas do Coronel Sanders, aos estaladiços Crispy Filets e Nuggets, passando pelas nossas receitas picantes (os pedaços, o filete (Zinger) e as famosas Hot Wings)

Porque o sabor é o nosso primeiro lema apenas usamos frango proveniente de conceituados fornecedores nacionais que procedem à entrega do produto fresco directamente nos nossos restaurantes. O frango limpo e cuidadosamente embalado é depois integralmente preparado no restaurante onde é colocado a marinar e, depois de um repouso mínimo de 2 horas para melhor absorver o sabor, é panado em farinha temperada com ervas aromáticas e imediatamente cozinhado. Como os nossos clientes não têm um minuto a perder o nosso compromisso é o de servir as nossas receitas tradicionais totalmente confeccionadas no restaurante num tempo de serviço absolutamente excepcional.

Para garantir um serviço cada vez melhor, a nossa operação está subordinada a um programa internacional de análise da satisfação de clientes denominado CHAMPS onde obtivemos, em 2007, a melhor classificação de sempre com uma média de 99%, tendo metade dos restaurantes alcançado 100% em todas as avaliações.

Infelizmente não conseguimos ainda recuperar integralmente dos efeitos gerados pela grave crise aviar de 2006. Porém, a partir de Abril, invertemos a situação de quebra para começar a recuperar, lenta mas progressivamente, tendo alcançado um crescimento de 9,5% face ao valor orçamentado para Dezembro.

Para reforçar a nossa ligação ao nosso principal alvo (jovens adultos) participámos em 10 eventos (7 festivais de música, a queima das fitas do Porto, a Festa do Avante e uma concentração Motard) com a nossa unidade móvel tendo servido mais de 55 mil refeições.

Aderimos desde início ao programa Viva Bem do Grupo Ibersol porque os nossos produtos são saudáveis e permitem combinações equilibradas. Neste mesmo sentido desde há 2 anos que os nossos clientes têm como opção às tradicionais batatas fritas a salada ou o arroz sem qualquer acréscimo no custo da refeição e apenas usamos óleo de girassol controlado duas vezes por dia para garantir o melhor sabor, qualidade e segurança dos produtos.

Porque o ambiente importa, todos os óleos usados são integralmente recolhidos e reciclados; procedemos à separação dos lixos em todos os restaurantes e preparámo-nos para aderir a um programa de eficiência energética a iniciar em 2008.

Porque "existimos para o cliente", um dos valores chave do Grupo Ibersol, iremos, em 2008, lançar um ambicioso programa cujo objectivo principal é a melhoria da Hospitalidade. O cliente é para nós um convidado e, por isso mesmo, definimos comportamentos muito exigentes que decerto levarão a níveis ainda mais elevados os níveis de satisfação dos nossos clientes a partir do início do 2º semestre deste ano.

Pans / Bocatta

Criada em Barcelona em 1991, a Pans & Company é uma cadeia de restauração rápida que oferece aos seus clientes sandes inovadoras e irresistíveis. Com uma ampla variedade de tipos de pão e surpreendentes combinações de ingredientes, todos os dias reinventamos o conceito de sande assumindo a inovação como um atributo distintivo da marca.

Em Portugal desde 1996, a Pans & Company contava, no final de 2007, com 52 restaurantes em todo o país, incluindo uma unidade franquizada. Dando continuidade ao projecto de expansão no território nacional, a marca abriu, em 2007, oito novos restaurantes, cinco em centros comerciais (Dolce Vita Ovar; 8ª Avenida S.J.

Madeira, Arena Shopping Torres Vedras, Fórum Castelo Branco e Alegro Alfragide) e 3 em áreas de serviço (duas em Ovar e uma em Viseu). A marca Bocatta continuou a operar 2 unidades: Norteshopping e Colombo.

No seu conjunto, as unidades próprias das marcas Pans & Company e Bocatta realizaram um volume de vendas de cerca de 21 milhões de euros, o que traduz um crescimento face ao ano anterior de 4%.

No final de 2007 as 2 marcas empregavam cerca de 600 colaboradores. A formação continuou a ser uma prioridade: ao longo do exercício foram realizadas, em sala e em contexto de trabalho, mais de 16.000 horas de formação.

O ano de 2007 fica marcado pela conclusão do processo de alteração da imagem da marca Pans. Com um novo logo e uma imagem de loja mais moderna e apelativa, a Pans está agora melhor preparada para continuar a crescer num mercado cada vez mais competitivo.

Este ano fica igualmente marcado pelo regresso da marca à comunicação em media. Com a campanha “Na Pans, difícil, difícil é escolher” comunicámos toda a nossa variedade de tipos de pão, reforçando desse modo o posicionamento da marca como especialista do segmento.

A inovação de produto continuou a ser uma linha estratégica da marca. As sandes lançadas durante o ano de 2007 rapidamente conquistaram o paladar dos nossos clientes que já se habituaram a encontrar uma novidade a cada visita. Os lançamentos das novidades Omelette, Gaulesa, Genovesa, Artesanal, Majestic e Holandesa revelaram-se verdadeiros sucessos de vendas sendo preferidas por mais de 15% dos nossos clientes.

Acompanhando a tendência de mercado, que aponta para o aumento da procura de refeições mais completas e variadas, alargámos a nossa gama de complementos com a introdução de diversas sopas e sobremesas à base de fruta.

É também de destacar que a Pans foi uma das marcas do grupo Ibersol a integrar o programa Viva Bem, um programa que visa ajudar os Portugueses a fazer uma alimentação mais saudável.

Burger King

A Ibersol opera 60 unidades Burger King 28 em Portugal 32 em Espanha, sendo o 2º maior franqueado da divisão ibérica. A marca usufrui de um reconhecimento generalizado por ter um produto que largamente supera em qualidade o da sua concorrente mais directa.

Hamburgers de qualidade. WHOPPER de parabéns! Apagou 50 velas!

A Burger King soube manter-se como marca de referencia no sector da restauração rápida e reforçar as características básicas que a consolidam e distinguem de qualquer outra cadeia de restauração rápida:

- . a forma de cozinhar os nossos hamburgers na chama;
- . e produto mais saudável e saboroso.

A marca desenvolveu o conceito “have it your way”! – (ao teu gosto) O consumidor tem a oportunidade de escolher o “seu próprio” hamburger combinando, acrescentado ou prescindindo de alguns dos ingredientes básicos. Na Burger King o WHOPPER em 2007 fez 50 anos, uma idade respeitável, que atesta o sucesso do nosso produto, por todo o mundo.

O Exercício de 2007, foi um ano de forte crescimento. A marca abriu 9 unidades, dos quais dois com o conceito auto-king, um em Portugal e outro em Espanha.

Em termos de vendas a marca vendeu 42,2 milhões de euros, repartidos por 13 kk€ em Portugal, onde a marca cresceu 27,7% sobre '06, e 29,25kk€ em Espanha, onde o volume de vendas cresceu 110%, já que a aquisição destas unidades aconteceu apenas no

Na continuidade dos esforços desenvolvidos em anos anteriores e alicerçados no programa de gestão de carreiras da marca e do Grupo Ibersol, trabalhamos fortemente as competências das nossas pessoas por forma a sustentar o forte crescimento que tivemos (70% das equipas de gestão das novas unidades resultaram de ascensões internas).

Desenvolveram-se cerca de 16800 horas de formação. A marca tinha em Dezembro de 2007 cerca 980 colaboradores, 380 em Portugal e 600 em Espanha.

A marca BK valoriza de forma evidente a relação com os seus clientes. Assim para que estes se sintam cada vez mais identificados com a marca e com a segurança alimentar dos nossos processos de fabrico, continuamos com o programa Cozinha Aberta (para já apenas em Portugal) – que permite aos clientes o contacto com os nossos processos e produtos podendo naturalmente concluir pela excelência dos mesmos. O nosso maior segredo...é não ter segredo algum!

Como referia James Mclamore co-fundador da marca:

“ Os nossos clientes possuem duas coisas: tempo e dinheiro, e ...eles não gostam de gastar nenhum dos dois”

O programa “Dia do cliente”que está implementado na marca baseia-se no compromisso de atender o cliente em 1 minuto por menu whopper servido. Caso não se verifique esta premissa o cliente ganha 1 whopper grátis, na sua próxima visita a uma das nossa unidades. Este é o compromisso da marca na vertente velocidade de serviço, porque acreditamos que a velocidade de serviço é sem duvida um factor diferenciador do negócio.

A marca durante 2007, continuou com a forte dinâmica que a tem caracterizado em termos de lançamento de produtos, tendo aportado ao seu portfólio 7 novos produtos.

Por outro lado, esteve ligada ao lançamento cinematográfico dos SIMPSONS, parceiro exclusivo mundial para a área da restauração temática.

No último trimestre 2007 a marca em consonância com o programa institucional do GRUPO IBERSOL – Viva Bem, transmitiu ao mercado todos os seus atributos. Programa de informação nutricional que desmistifica que toda a alimentação é saudável, o segredo está no seu balanceamento quer proteico, quer ao nível dos hidratos de carbono. É um programa que demonstra claramente que não existem alimentos maus, o que existe são formas erradas de balanço nutricional.

A gama de produtos da marca da qual se destaca o whopper como sandwich “praemium” nada tem de errado, aporta todos os nutrientes necessários a uma correcta alimentação começando na proteína e terminando nos hidratos de carbono. A Burger King significa muito mais do que hamburgers grelhados. A Burger King consiste na forte experiência e conhecimento da arte de satisfazer as expectativas do cliente quer em termos de produto quer de serviço.

Café Sô

O Café Sô é um formato de cafetaria que procura proporcionar aos seus clientes a possibilidade de

desfrutarem de um leque seleccionado de produtos, num ambiente moderno e acolhedor, com um serviço rápido e eficiente. Desta forma, pretende-se satisfazer todos os momentos de consumo ao longo do dia, desde o pequeno-almoço ao lanche ou outras refeições ligeiras, compostas de sanduíches, tostas, torradas, pastelaria, café e bebidas.

O lançamento da marca Café Sô data de 2001, com a inauguração das 2 primeiras unidades situadas na Área de Serviço de Torres Vedras, na A8. No final de 2007 a marca contava com diversas unidades, a maior parte das quais integradas em espaços multi-marca. Ainda na linha de negócio das cafetarias em locais de conveniência, e para além desta insígnia, o grupo tem adoptado diferentes marcas, consoante as localizações, sendo de referir, em particular, a Astrolábio e o conceito Sol.

O volume global de negócio das cafetarias ascendeu a 7,8 milhões de euros. Tratando-se de um conceito cujo crescimento e consolidação dependem fortemente da qualidade do produto e da eficiência do atendimento, o ano foi marcado pela melhoria dos processos de gestão, os quais irão permitir incrementos na qualidade da operação, eficiência de serviço e sensibilização para a segurança alimentar.

Ao longo de 2007 procurámos, ainda, incrementar a dinâmica comercial do negócio, lançando uma linha de especialidades, na área das sanduíches e das tostas, que registou uma apreciável adesão por parte dos clientes. Esse esforço será mantido em 2008 com o objectivo de diferenciar os nossos conceitos de cafeteria face à concorrência, seja pela qualidade de atendimento, seja pela proposta de valor.

Quiosques Café

Os quiosques de café, que exploramos sob a marca Delta, reforçaram, ao longo de 2007, o seu posicionamento e reconhecimento como os especialistas de café nos locais onde estão implantados.

O negócio encerrou o ano com 12 unidades autónomas a que correspondem 24 pontos de venda. As vendas ascenderam a 3,3 milhões de euros.

Sendo a venda de café, em quiosque, um negócio transversal que cruza uma parte significativa das marcas do Grupo Ibersol, continuaremos a proceder à integração da gestão dos quiosques de café, hoje geridos pelas marcas, sempre que tal se afigurar como vantajoso para o Grupo.

No ano que agora se inicia pretendemos manter a dinâmica de promoções e lançamento de novos produtos, alargando essas promoções, sempre que se mostre comercialmente atractivo, a todos os quiosques do grupo.

Continuaremos, igualmente, a privilegiar a optimização dos pontos de venda de café, quer os autónomos, quer os integrados nas diferentes marcas do grupo, assim como a aprofundar o investimento na formação profissional, essencialmente ao nível do atendimento e serviço ao cliente.

A Multi Marca

As unidades multimarca agregam, no mesmo espaço, diferentes marcas, preparadas para satisfazer as necessidades de um leque alargado de consumidores, em diversos momentos de consumo, sem perda da especificidade e dinâmica comercial de cada uma das marcas.

Acresce que estes formatos geridos através do modelo de gestão comum são mais eficazes na resposta às exigências dos consumidores, porque melhor integram o conhecimento local e permitem maior rentabilidade, fruto das sinergias que se obtêm, nomeadamente, ao nível dos recursos humanos.

Esta área de negócio integra as áreas de serviço, aeroportos e as operações do Grupo em determinadas áreas geográficas, especificamente Açores, Madeira e Algarve.

Em 2007 esta área de negócio registou um volume de vendas de 14,7 milhões de euros, terminando o exercício com 27 unidades.

Este exercício foi marcado pela expansão dos segmentos de áreas de serviço e aeroportos, com a abertura de dez unidades Sol em áreas de serviço (A29 – Óvar e Vilar do Paraíso e A25 – Vouzela, Viseu e Aveiro), quatro unidades no Aeroporto João II, nos Açores e duas unidades no Aeroporto de Lisboa - Terminal 2.

Áreas de Serviço – Marca Sol

As áreas de serviço constituem um segmento de actividade com uma importância crescente para o Grupo Ibersol. Na sequência dos contratos de concessão estabelecidos com a AENOR, num total de 30 unidades, entendeu a Ibersol apresentar-se ao consumidor com uma marca própria especialmente concebida para as auto-estradas. A marca Sol tem como valores a variedade de oferta - cafetaria, comida portuguesa, e, em determinadas localizações marcas consagradas como a Pans&Company e a Burguer King -, a qualidade do serviço, a higiene e a segurança e a ergonomia e a agradabilidade do espaço.

A qualidade da oferta e do serviço associada a um edifício de visual moderno, caloroso e agradável, com um *lay-out* funcional e uma componente de utilidade resultante da disponibilidade de internet e utilização de tomadas, multibanco e fraldário independente, conferem à Marca Sol factores de diferenciação.

As primeiras unidades Sol abriram em Janeiro de 2007 em Ovar (A29, km 26) e durante o exercício estenderam-se a mais quatro localidades, num total de dez restaurantes. Durante o ano de 2008, a expansão deste conceito continuará, prevendo-se a abertura de mais 16 restaurantes, nomeadamente nas auto-estradas A11, A41 e A42.

Aeroportos

Os aeroportos constituem igualmente um segmento de grande investimento. Durante o exercício o Grupo Ibersol obteve a concessão da exploração da totalidade das unidades de restauração presentes no Aeroporto João Paulo II, nos Açores - três cafetarias e um restaurante, assim como no Terminal 2 do Aeroporto da Portela, com a exploração de quatro unidades.

Por forma a responder às exigências crescentes deste segmento, o Grupo tem vindo a investir quer na remodelação das unidades mas também na criação e reposicionamento dos conceitos que explora, com o objectivo de continuar a ser um *player* de referência nesta área de negócio onde pretende continuar a marcar presença e a aproveitar as oportunidades que se afigurem interessantes.

Durante 2007, o Grupo investiu cerca de 7,5 K nestas duas áreas de negócio, estimando em 8,5 K o investimento a realizar durante o próximo ano.

O Catering

Sugestões e Opções

A Sugestões & Opções - Catering e Eventos, S.A. (S&O) concluiu o exercício com um volume de vendas superior a 5,6 milhões de Euros.

O ano de 2007 foi marcado pela reorganização dos negócios dentro da S&O.

Desde a sua constituição, em 2000, a S&O geria dois tipos de negócio: gestão de concessões e catering. Porém, em 2006, a sociedade QRM – Projectos Turísticos S.A., detentora da totalidade do capital da S&O, adquiriu uma sociedade especializada em catering, a José Silva Carvalho Catering, S.A. (SCC). No processo de expansão dos negócios da SCC, da sua base na grande Lisboa para o território nacional, foi decidido atribuir-lhe, a partir do quarto trimestre de 2007, a gestão do negócio de catering que era desenvolvido pela S&O.

Resultou que, do processo de reorganização referido no parágrafo anterior, a S&O concentrou, a partir de Outubro de 2007, toda a sua actividade na gestão de Concessões.

No portfolio de Concessões geridas pela S&O, a alteração mais relevante neste exercício ocorreu na Fundação de Serralves, na decorrência do pedido de demissão do consultor gastronómico daquela Concessão. A substituição daquele consultor por um Chefe estrangeiro, a pedido da Concedente, obrigou a alterações importantes nos menus.

Inserida no grupo Ibersol, a sociedade S&O sentiu a necessidade e a conveniência de alinhar procedimentos com as orientações de grupo. Este alinhamento foi particularmente vincado nas áreas de compras, sistemas, recursos humanos e controlo administrativo e financeiro.

Operacionalmente, as Concessões incluem unidades de restauração e bares que se assemelham, do ponto de vista de gestão, às unidades do grupo Ibersol. Por essa razão, foi decidido aplicar-lhes as rotinas de controlo operacional e os procedimentos de formação desenvolvidos e aperfeiçoados no grupo.

As perspectivas futuras assentam na reorganização ocorrida no quarto final deste exercício: aperfeiçoamento dos procedimentos de controlo e formação aplicados ao actual quadro de Concessões, para maximização da sua rentabilidade.

Logo que os processos de integração e de formação dos recursos humanos estejam concluídos procedermos à definição de uma estratégia de expansão do negócio.

Silva Carvalho

A José Silva Carvalho Catering, S.A. (SCC) concluiu o seu primeiro exercício completo (2007) com um volume de vendas superior a 3,2 milhões de Euros.

Constituída em 2006 por cisão da sociedade Sintramar, S.A., a SCC concentrou o negócio de catering que vinha a ser desenvolvido na Sintramar e, no último trimestre de 2007, assumiu a gestão da actividade de catering da sociedade Sugestões & Opções, Catering e Eventos, S.A.

A Sintramar desenvolvia a sua actividade na região da grande Lisboa enquanto a Sugestões & Opções estava concentrada no mercado do norte, sobretudo na região do Porto. Aglutinando as duas actividades, a SCC focou-se no desenvolvimento de uma equipa voltada para o mercado nacional, dotada de procedimentos capazes de garantir o elevado padrão de qualidade associado ao Grupo Silva Carvalho.

Para este efeito, o reforço da equipa de profissionais beneficiou da mobilização de dois quadros seniores de Lisboa para o Porto.

Neste seu primeiro exercício, a SCC elegeu como prioridade o reforço da sua organização. Procede a um levantamento e sistematização dos procedimentos por forma a garantir padrões elevados de higiene e segurança alimentar.

Na área dos sistemas foi possível operacionalizar, em 2007, um módulo de planeamento comercial e avançar substancialmente no módulo de controlo de custos por evento, que foi implementado em 2008. O uso adequado destas ferramentas vai permitir assegurar um acréscimo significativo da produtividade e um adequado controle da actividade.

Na área da higiene e segurança alimentar foi criado, com a ajuda de uma consultora externa, um procedimento para aplicação de regras HACCP à actividade de catering.

Inserida no grupo Ibersol, a sociedade SCC sentiu a necessidade e a conveniência de alinhar procedimentos com as orientações do grupo. Este alinhamento foi particularmente vincado nas áreas de compras, recursos humanos e controlo administrativo e financeiro.

Sendo o catering uma actividade pluridisciplinar que sustenta a qualidade dos serviços prestados na excelência da sua capacidade de resposta industrial a montante – na produção de comida e na movimentação logística de materiais e equipamentos - a SCC implantou na sua organização, desde o início, esta lógica triangular: uma base comercial / operacional alimentada por dois pólos, a Fábrica e o Armazém.

Apesar da prioridade conferida ao desenvolvimento organizacional, não descuramos a vertente comercial. Introduzimos um novo logo na comunicação e nos vários veículos de imagem, desenhamos um *site* SCC na internet, e introduzimos a marca Silva Carvalho Catering no mercado do norte, tendo alargado a nossa presença às Caves Cálem e ao Europarque.

As perspectivas para 2008 vão no sentido de inverter as prioridades eleitas para 2007: concentrar esforços no desenvolvimento da Direcção Comercial, garantindo, no entanto que o edifício organizacional fica concluído nos termos do projecto lançado no presente exercício.

Conceitos em Desenvolvimento

Cantina Mariachi

A Cantina Mariachi, especialista em gastronomia mexicana, concluiu o ano de 2007 com três lojas, sendo uma franquizada e duas próprias.

O volume de vendas do sistema situou-se nos 1,03 milhões de euros dos quais 400 mil euros são provenientes das unidades próprias.

A actividade desta marca, que assenta fundamentalmente numa rede de franquizados, focalizou-se na consolidação de ferramentas de gestão e de manuais de suporte à operação e na formação dos franquizados, dando prioridade às áreas de Higiene, Segurança Alimentar (HACCP) e Serviço ao Cliente.

Constituindo as unidades próprias a base experimental do conceito, mantivemos a dinâmica de inovação, nomeadamente na área do Produto, com a introdução duma nova Carta, bem como da imagem da mesma.

Pap'aki

O conceito Pap'aki define-se como um restaurante de serviço à mesa que proporciona aos seus clientes uma refeição equilibrada e completa, recorrendo aos tradicionais sabores da culinária nacional, num ambiente moderno e acolhedor e com uma boa proposta de valor.

Os estudos de satisfação, efectuados desde a criação do conceito, confirmam que os atributos mais apreciados pelos clientes são a qualidade do produto e do atendimento; e a boa relação qualidade/preço. Estes atributos, conjugados com uma especial exigência ao nível dos procedimentos que garantem a segurança alimentar, são, para a marca, os grandes diferenciadores face à ampla concorrência que existe no segmento da comida portuguesa.

No ano de 2007 mantiveram-se 2 restaurantes em funcionamento, situados em centros comerciais da grande Lisboa e Porto.

Procurando a sua inspiração no receituário regional português, a marca continua a renovar a sua ementa todas as estações do ano, com a introdução de novos pratos, especialidades e sobremesas. Datas como os Dias do Pai e da Mãe, o Natal ou o Dia dos Namorados, não são esquecidas, tendo o Pap'aki desenvolvido campanhas específicas que pretendem vir a resultar num fortalecimento da relação de afectividade e fidelização dos clientes com a marca.

Pelo que nos é transmitido pelos nossos clientes, quer no local, quer nos estudos de mercado, estamos convictos do elevado potencial que conceitos de comida tradicional portuguesa podem aportar. Contudo, este é um segmento onde se faz sentir uma alta concorrência e que tem assistido, ao longo dos últimos anos, a uma quebra significativa dos preços de venda ao público. Por isso, a marca aposta numa diferenciação face ao mercado que terá de ser baseada, cada vez mais, na qualidade e no cumprimento de rigorosos procedimentos visando a segurança alimentar. Tal só será alcançável com um esforço contínuo de formação dos recursos humanos da marca.

Arroz Maria

O Arroz Maria, situado na Doca de Santo Amaro, em Lisboa, é um restaurante especializado na oferta de uma vasta gama de *paellas* preparadas com ingredientes e receitas tipicamente mediterrânicas. Para além desta especialidade, a ementa do Arroz Maria conta ainda com uma larga variedade de peixes e carnes, entradas frias e quentes, uma carta de vinhos equilibrada e um conjunto de sobremesas inovadoras e de apresentação diferenciada.

Para além destes atractivos, o Arroz Maria permite ainda saborear um conjunto de tapas bem apetecíveis, ao som de música espanhola, e desfrutar de uma excelente vista para o Rio Tejo, ao final da tarde, após um dia de trabalho.

O restaurante foi inaugurado no segundo semestre de 2004, e foi inspirado num conceito de *paellas* do Grupo Lezama, um grupo com expressiva experiência no mercado espanhol onde conquistou um lugar de grande prestígio, com marcas como a Taberna do Alabardero e o Café de Oriente.

Pretende-se que o Arroz Maria seja reconhecido como um restaurante de gastronomia e inspiração tipicamente mediterrânica, e de irrepreensível qualidade.

Demonstrações Financeiras

RESULTADOS OPERACIONAIS

No exercício de 2007, os proveitos operacionais consolidados ascenderam a 206 milhões de euros o que representa um crescimento de 21,5% relativamente a 2006. A margem EBITDA, para o mesmo período, ascendeu a 32,4 milhões de euros, mais 16,54% do que no ano transacto e os resultados operacionais atingiram 22,0 milhões de euros, com um crescimento de 23,6% em relação ao ano anterior.

Vendas e Outros Proveitos Operacionais

O **volume de negócios** consolidado totalizou no final do ano 203,4 milhões de euros, o que representa um acréscimo de 22,3% relativamente ao ano de 2006.

O volume de Negócios reparte-se da forma seguinte:

	Milhões de euros	Var 07/06
Vendas Restauração	195.93	22.1%
Vendas Mercadorias	4.70	6.5%
Prestação Serviços	2.75	90.1%
Volume Negócios	203.38	22.3%

O crescimento do ano está fortemente influenciado pelas aquisições efectuadas no 2º semestre de 2006, sendo que nesse ano dos negócios adquiridos só a Burger King de Espanha contribuiu para o consolidado e apenas no segundo semestre. Excluindo o contributo das aquisições – Burger King Espanha e Catering – o crescimento do volume de negócios cifrou-se em 9%.

O volume de negócios em Portugal ascendeu a cerca de 148 milhões de euros, representando um crescimento de 15% face ao ano anterior. Em Espanha, o volume de negócios atingiu cerca de 56 milhões correspondente a 27% do volume de negócios do Grupo.

Para a evolução das vendas de mercadorias foi determinante o bom desempenho das vendas aos franquizados da Pizza Móvil que registaram um aumento de 26%.

O acréscimo das prestações de serviços, cujo volume quase duplicou, decorreu de:

- (i) proveitos do negócio *catering*, constituído por serviços nos eventos complementares à restauração, que ascenderam a 760 mil euros;
- (ii) royalties dos franquizados da Pizza Móvil que registaram um aumento de 27%.

As vendas de restauração registaram um crescimento *like-for-like* de 6,7%, que em conjunto com a expansão (mais 30 unidades) e com os novos negócios permitiram um acréscimo anual de 22%, face ao volume de vendas de 2006.

As vendas de restauração por conceito distribuíram-se da forma seguinte:

VENDAS	milhões euros	Variação 07/06
Pizza Hut	63.15	10.5%
Pans/Bocatta	20.89	4.0%
KFC	7.98	-0.1%
Burger King	13.01	27.7%
Pasta Caffé (Portugal)	8.53	4.2%
O`Kilo	6.27	-16.7%
Quiosques	3.34	0.3%
Cafetarias	5.15	34.4%
PAPÀki	0.60	3.8%
Cantina Mariachi	0.40	-3.5%
Arroz Maria	0.36	-11.2%
Sugestões e Opções e JSCC	7.37	
Outros	7.84	15.6%
Portugal	144.89	14.5%
Pizza Móvil	19.16	8.3%
Pasta Caffé (Espanha)	2.63	12.7%
Espanha (Sem Burger King)	21.79	8.8%
Burger King Espanha	29.25	110.0%
Total Restauração (sem BK Espanha)	166.68	13.8%
Total Restauração	195.93	22.1%

Em Portugal, sem os novos conceitos, as vendas aumentaram 8,7% destacando-se:

- o sucesso do lançamento da *Cheesy bites* pela Pizza Hut, que permitiu à marca recuperar vendas no segmento de “serviço à mesa”;
- a sustentada captação de quota de mercado por parte da Burger King;
- a recuperação das vendas na Pasta Caffé, por efeito do comportamento da marca nos grandes Shoppings;
- o abrandamento do ritmo de crescimento da Pans & C^{oa}, afectada pelo aparecimento de novos conceitos de conveniência nos food courts;
- a expansão das Áreas de Serviço em auto-estrada com impacto nas vendas de cafetarias;
- as novas zonas concessionadas no aeroporto de Lisboa e Açores;
- as dificuldades do O`kilo em fazer face ao aumento de competidores no segmento das carnes.

Em Espanha, atingiu-se um volume de vendas de 51 milhões de euros, consequência do bom desempenho das marcas que operam nesse mercado, salientando-se a evolução da Burger King que no segundo semestre apresentou um crescimento 9% face ao período homólogo de 2006.

A necessidade de uma constante avaliação do *portfólio* de pontos de venda conduziu ao encerramento de 12 unidades próprias, e pelo que no final do ano operávamos 295 unidades próprias em Portugal e 91 em Espanha.

No final do ano, o número total de unidades – próprias e franquizadas – era de 414 com a distribuição seguinte:

Nº Unidades	2006	2007			2007
	31-Dez	Aberturas	Encerramentos	Transferências	31-Dez
PORTUGAL	271	34	7		298
Próprias	266	34	5		295
Pizza Hut	90	5	3		92
Okilo	21		2		19
Pans	45	8			53
Burger King	20	8			28
KFC	16				16
Pasta Caffé	19				19
Quiosques	11				11
PapÀki	5				5
Cantina Mariachi	2				2
Arroz Maria	1				1
Cafetarias	14	10			24
Sugestões e Opções e JSCC	9				9
Outros	13	3			16
Franquiadas	5		2		3
ESPAÑA	113	10	7	0	116
Próprias	90	5	7	3	91
Pizza Móvil	51	4	7		48
Pasta Caffé	8			3	11
Burger King	31	1			32
Franquiadas	23	5	0	-3	25
Pizza Móvil	20	5			25
Pasta Caffé	3			-3	0
Total Próprias	356	39	12		386
Total Franquiadas	28	5	2		28
TOTAL	384	44	14		414

Os outros proveitos operacionais ascenderam a 2,7 milhões de euros e dos quais a componente mais significativa respeita às comparticipações dos fornecedores em campanhas de marketing.

Custos operacionais

Os custos operacionais consolidados atingiram o montante de 184,1 milhões de euros, o que representa um aumento de 21,2% face ao ano anterior, evoluindo ao mesmo nível dos proveitos.

Margem bruta

A consolidação durante todo o exercício do negócio Burger King em Espanha, bem como a aceleração do ritmo de expansão desta insígnia em Portugal, alterou o *mix* de vendas do Grupo resultando num significativo aumento do peso do segmento de *hamburgers*. Consequentemente, o CEVC (custo das mercadorias e matérias primas vendidas e consumidas) que em 2006 representava 22,8% das vendas aumentou para 23,6%.

A margem bruta sobre o volume de negócios foi neste exercício de 76,7%, que compara com 77,4% registada no ano passado.

Remunerações e encargos com pessoal

Os custos com pessoal ascenderam a 62,8 milhões de euros face a 51,3 milhões de euros verificados em 2006. Assim, tendo os custos desta rubrica evoluído proporcionalmente ao volume de negócios manteve-se o peso do ano transacto, ou seja 30,9 %do volume de negócios.

Em Portugal, a actual situação do mercado de trabalho tem facilitado o recrutamento e permitido a redução dos índices de rotação em alguns dos nossos conceitos. Em Espanha, uma cada vez maior assimilação dos processos do Grupo na área da formação e da racionalização dos custos, tem permitido ganhos de produtividade.

Porém, existiram outros factores que influenciaram negativamente a evolução dos custos com pessoal dos quais se salientam:

- o aumento do peso da actividade em Espanha, mercado com custos salariais mais elevados.
- a abertura de unidades em áreas de serviço a funcionarem com horários alargados e localizadas em estradas com tráfegos ainda pouco estabilizados, que não permitem alcançar níveis de produtividade comparáveis aos da média do Grupo, pelo menos nos primeiros cinco anos de actividade.

Fornecimentos e Serviços Externos

Os custos em FSEs (Fornecimentos e Serviços Externos) ascenderam a 61,7 milhões de euros, face a 50,4 milhões de euros em 2006, equivalente a um aumento de 22,3%, ou seja idêntico ao crescimento da actividade.

Consequentemente, o peso desta rubrica manteve-se em 30,3% do volume de negócios. O esforço desenvolvido na racionalização e controlo de alguns gastos gerais apoiado pelo aumento do peso da actividade em conceitos de balcão que operam com menores custos fixos desta natureza foram contrariados pelo aumento do tarifário da energia e também pelo agravamento do peso dos custos fixos nas unidades em áreas de serviço que se encontram nos primeiros anos de exploração.

Outros Custos Operacionais

Os outros custos operacionais cifraram-se em 1,8 milhões de euros e estão influenciados pelos custos de encerramento de algumas unidades durante o exercício. Face ao ano de 2006, regista uma redução em virtude de nesse ano terem ocorrido custos extraordinários com o lançamento da OPA sobre o capital da Tele Pizza, SA.

O imposto de selo e outras taxas, em 2007, ascenderam a 596 mil euros.

Amortizações e Provisões

As amortizações e perdas por imparidade do exercício, incluindo provisões, totalizaram 10,4 milhões de euros um aumento de 0,4 milhões de euros face a 2006, passando a representar 5,10% do volume de negócios. As perdas por imparidade dos activos tangíveis e intangíveis reconhecidos neste exercício atingiram o montante de 1,2 milhões de euros.

EBITDA

O EBITDA no período ascendeu a 32,4 milhões de euros que compara com 27,8 milhões de euros atingidos no ano anterior. Apesar de uma conjuntura pouco favorável e cada vez mais competitiva, o EBITDA consolidado aumentou 16,5%.

As alterações do peso de alguns conceitos nas vendas e o período de arranque das unidades de expansão em auto-estrada, determinaram, como era expectável, uma redução da margem EBITDA que passou de 16,7% em 2006, para 15,9% em 2007.

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro do exercício foi negativo em 3,8 milhões de euros, superior ao valor verificado no ano passado que foi de 1,8 milhões de euros. Este agravamento ocorre fundamentalmente em Espanha e está associado ao financiamento da operação de aquisição da Lurca, SA.

Os juros suportados atingiram 3,8 milhões de euro, o que corresponde a um custo médio da dívida de 4,7%.

RESULTADO LÍQUIDO CONSOLIDADO

O **resultado consolidado antes de impostos** atingiu o montante de 18,1 milhões de euros, o que representa um aumento de 2,2 milhões de euros, ou seja, um crescimento de 13,7%.

Imposto sobre o rendimento

O imposto efectivo em 2007 foi de 3,15 milhões de euros, quando em 2006 foi de 2,41 milhões de euros, registando um incremento face à evolução dos resultados, pelo facto de se ter esgotado a utilização de prejuízos fiscais em algumas sociedades do Grupo.

Por efeito dos impostos diferidos, o montante de imposto total que releva para apuramento do Resultado Líquido ascende a um montante positivo de 4,85 milhões de euros, que corresponde a uma taxa de 26,8%.

Interesses minoritários

Os interesses minoritários respeitam essencialmente à parcela de minoritários na filial Ibersande (Pans&C³) e ascenderam a 473 mil euros.

O **resultado líquido consolidado do exercício antes de interesses minoritários** ascendeu a 13,3 milhões de euros, que compara com o registado em 2006 no montante de 11,4 milhões de euros.

O **resultado líquido consolidado atribuível ao Grupo** ascendeu a 12,8 milhões de euros, 17,7 % superior ao de 2006, que foi de 10,9 milhões de euros.

SITUAÇÃO FINANCEIRA

Balanço

O **Activo** consolidado atingiu um montante de 208 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2007, o que representa um aumento de cerca de 16 milhões de euros em relação ao final de 2006.

Este aumento resultou essencialmente das rubricas de imobilizado e corresponde às seguintes contribuições:

- (i) diferenças de consolidação originadas na aquisição de participações (cerca de 3 milhões euros);
- (ii) direitos de concessão de 2 áreas de serviço contratadas com a Mota-Engil (cerca de 1 milhão de euros);
- (iii) redução do imobilizado técnico referente às amortizações do exercício (cerca de -10 milhões euros);
- (iv) investimento nos planos de expansão e remodelação das marcas (cerca de 22 milhões euros).

O **Passivo** consolidado atingiu um montante de 138 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2007, o que representa um incremento de 7 milhões de euros em relação ao final de 2006. A reestruturação de parte do passivo bancário determinou que, durante o exercício, o passivo de médio e longo prazo tivesse crescido cerca de cerca de 7 milhões de euros.

Em 31 de Dezembro de 2007, o **Capital Próprio** ascendia a 70 milhões de euros, um aumento de 9,7 milhões de euros em relação ao final de 2006, tendo-se distribuído, no exercício, a título de dividendos cerca de 1,0 milhão de euros.

Investimentos Financeiros e CAPEX

No ano de 2007 a Ibersol investiu em activos financeiros 1,4 milhões de euros na aquisição de duas sociedades espanholas que exploram três unidades Pasta Caffé (anteriormente em regime de franquia) e 100% do capital da Maestro, detentora de 50% do capital da UQ Consult.

Em 2007, o **CAPEX** atingiu o montante líquido de 22 milhões de euros, correspondendo ao investimento em:

- contratação dos direitos de concessão das 2 últimas áreas de serviço de um programa de 28 (1 milhão de euros);
- expansão: abertura de 34 unidades em Portugal e 5 em Espanha;
- modernização e remodelação de 7 pontos de venda.

e ao desinvestimento, por encerramento, de 12 unidades (5 em Portugal e 7 em Espanha).

O *cash flow* gerado no exercício atingiu o montante de 23,7 milhões de euros, valor suficiente para a cobertura financeira do CAPEX.

Dívida líquida consolidada

No final do exercício, o endividamento líquido remunerado ascendia a 64,8 milhões de euros, que comparativamente com a dívida no final de 2006 (78,4 milhões de euros) corresponde a uma redução de 13,6 milhões de euros.

Consequentemente, o “*gearing*” (dívida líquida/(dívida líquida+capital próprio)) que no final de 2006 era de 56,6% baixou para 48,1%.

O indicador “Dívida líquida sobre o EBITDA” no final de 2007 era de 2,0 vezes (2,8 vezes em 2006) e o rácio de cobertura dos juros pelo EBITDA era de 8 vezes (compara com 14 em 2006).

Apesar dos elevados investimentos concretizados e do aumento do investimento em meados de 2006, a estrutura financeira do Grupo mantém uma solidez apreciável. Durante o ano de 2008 é previsível que a sociedade desenvolva operações no sentido da consolidação de mais uma parcela da dívida bancária de curto prazo.

Acções próprias

O objectivo de contribuir para uma maior liquidez no mercado bolsista levou a que no período a sociedade tenha alienado 11.950 acções por 126.560 euros (preço médio por acção de 10,59 euros) e adquirido 243.514 acções próprias pelo montante de 2.746.266 euros (preço médio por acção de 11,28 euros).

Em 31 de Dezembro de 2007, a sociedade detinha 1.994.373 acções, com valor nominal unitário de 1 euro, adquiridas por um valor global de 11.146.811 euros.

Perspectivas

Perspectiva-se para o ano de 2008 o agravamento do ambiente económico em Portugal e Espanha, com retracção do consumo e uma crescente pressão concorrencial. Esperando-se um mercado de consumo com fracas expectativas de crescimento admite-se algumas dificuldades em incorporar integralmente nos preços de venda o agravamento internacional dos preços de algumas matérias-primas de relevante importância para o negócio, nomeadamente derivados dos cereais e leite, o que poderá afectar negativamente as nossas margens.

Prevê-se a abertura de 12 unidades em Portugal e 6 em Espanha, localizadas em mercados regionais com vendas por unidade mais baixas que a média do actual *portfólio*.

Pese embora as dificuldades de planeamento que tem acompanhado o projecto das Áreas de Serviço nas auto-estradas Mota-Engil, prevemos que, durante o ano de 2008, possam ocorrer 12 aberturas de unidades Sol.

A optimização e o desenvolvimento dos negócios de Espanha e do *catering* continuará a constituir um dos objectivos para este ano.

Factos Subsequentes e Declaração de Conformidade

Até à data de aprovação deste relatório não ocorreram factos significativos que mereçam destaque.

Em cumprimento da alínea a) do nº1 do artigo 245º do Código de Valores Mobiliários declaramos que tanto quanto é do seu conhecimento:

- (i) o relatório de gestão, as contas anuais, a certificação legal de contas e demais documentos de prestação de contas da Ibersol SGPS, SA, referentes ao exercício de 2007, foram elaborados em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do activo e do passivo, da situação financeira e dos resultados da Ibersol SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro de consolidação; e
- (ii) a informação constante no relatório de gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição da Ibersol SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro de consolidação, contendo uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

AGRADECIMENTOS

O primeiro voto deste Conselho de Administração é dirigido a todos os colaboradores do Grupo, porquanto a dedicação e o entusiasmo que revelaram foi fundamental para a prossecução dos objectivos que identificamos.

Registamos com apreço a colaboração dada ao longo do exercício pelas Entidades Bancárias bem como pelos nossos Fornecedores e demais parceiros.

Agradecemos igualmente a todos os Accionistas pela confiança depositada na Ibersol.

Ao Conselho Fiscal, Auditores e Revisor Oficial de Contas é devido também o reconhecimento pela colaboração assídua e capacidade de diálogo que manifestaram no acompanhamento e no exame da gestão da empresa.

Porto, 14 de Março de 2008

O Conselho de Administração

António Alberto Guerra Leal Teixeira

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

Juan Carlos Vázquez-Dodero

Relatório sobre o Governo da Sociedade

O presente anexo contém uma breve descrição das práticas da IBERSOL SGPS, SA sobre o Governo da Sociedade e foi elaborado para cumprimento do disposto no Regulamento da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários n.º 7/2001, com as alterações introduzidas pelo Regulamentos n.º 11/2003 , n.º 10/2005 e n.º 3/2006.

Porque se trata de um anexo ao relatório de gestão deve ser lido em complemento e conjugação com esse documento, para o qual contém remissões sempre que foi considerado mais adequado descrever o assunto no corpo do Relatório de Gestão, evitando assim a duplicação de informação.

A revisão do Código das Sociedades Comerciais, com a entrada em vigor do Decreto-lei 76-A/2006 de 29 de Março, introduziu modificações às regras respeitantes aos modelos de governo das sociedades comerciais, nomeadamente no que concerne à separação das funções de fiscalização e de revisão de contas, cometendo-as a órgãos distintos. Em consequência, foi deliberado na Assembleia Geral Anual a revisão dos estatutos, tendo a mesma contemplado a adopção de um dos modelos de governação tipificados na nova legislação.

0. Declaração de Cumprimento

A adopção das recomendações da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários sobre Governo das Sociedades está expressa no corpo deste relatório, em cada um dos capítulos em que está organizado.

A sociedade cumpre cabalmente as recomendações em causa, com as seguintes excepções:

Recomendação nº 2 – Não é adoptada integralmente a recomendação sobre o exercício do direito de voto por correspondência, visto que este só se encontra admitido pelos Estatutos da Sociedade exclusivamente no que se refere à alteração do contrato social e à eleição dos órgãos sociais. Pese embora o exercício do direito de voto por correspondência se encontrar explicitamente regulado nos estatutos, ainda não se encontra disponibilizado um modelo de boletim de voto. Acrescente-se ainda que o prazo fixado estatutariamente para depósito ou bloqueio das acções é de oito dias.

Recomendação nº 8 – Não é adoptada a recomendação de divulgação das remunerações de cada membro do Conselho de Administração porque a mesma, no caso concreto, não se aplica tal como formulada. Neste sentido, cabe explicitar que os membros do Conselho de Administração da Sociedade não são remunerados pela sociedade, no exercício do seu cargo de administração, conforme se refere infra, no ponto 4.2.

1. Divulgação de Informação

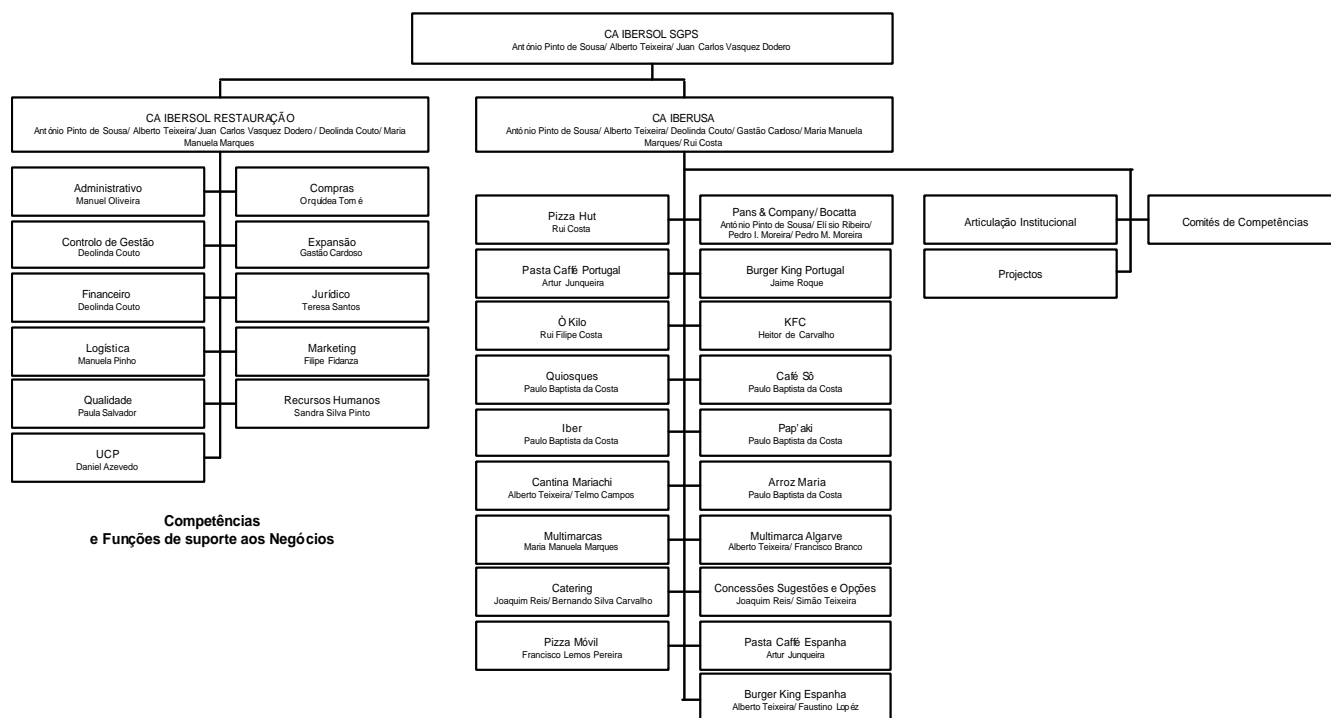
1.1. Repartição de Competências no Processo de Decisão

As decisões estratégicas de gestão são tomadas em reunião do Conselho de Administração da sociedade-mãe, a Ibersol SGPS, SA.

O Conselho de Administração funciona colegialmente, sendo composto por um Presidente, um Vice-Presidente e um Vogal. O Conselho de Administração assume como principais competências a gestão do *portfólio* de negócios e o planeamento estratégico e financeiro.

O Conselho de Administração delegou poderes numa Comissão Executiva composta pelos administradores executivos, Doutores António Alberto Guerra Leal Teixeira e António Carlos Vaz Pinto de Sousa que procedem ao acompanhamento corrente das funções e negócios da sociedade.

O organigrama funcional da sociedade é o seguinte:



A Comissão Executiva coordena operacionalmente as direcções funcionais e os diferentes negócios acima mencionados, reunindo com os respectivos directores numa base periódica. As decisões tomadas pelos Directores Funcionais e de Negócio, que devem respeitar as directrizes globais, emanam da delegação de competências conferida pela Comissão Executiva e são coordenadas nas reuniões referidas.

1.2. Comissões Específicas

Não foram designadas quaisquer Comissões Específicas.

1.3. Controlo de Riscos

A gestão de risco que é uma das componentes da cultura da sociedade, está presente em todos os processos e é responsabilidade de todos os gestores e colaboradores nos diferentes níveis da organização.

A gestão de risco é desenvolvida tendo como objectivo a criação de valor, através da gestão e controlo das incertezas e ameaças que podem afectar as empresas do Grupo, numa perspectiva de continuidade das operações, tendo em vista o aproveitamento das oportunidades de negócio.

No âmbito do planeamento estratégico, são identificados e avaliados os riscos do *portfólio* dos negócios existentes, bem como do desenvolvimento de novos negócios e dos projectos mais relevantes e definidas as estratégias de gestão desses riscos.

No plano operacional, são identificados e avaliados os riscos de gestão dos objectivos de cada negócio e planeadas acções de gestão desses riscos, que são incluídas e monitorizadas no âmbito dos planos dos negócios e das unidades funcionais.

No que respeita aos riscos de segurança dos activos tangíveis e das pessoas são definidas políticas e *standards* e efectuado o auto-controlo do seu cumprimento, sendo realizadas auditorias a todas as unidades e implementadas acções preventivas e correctivas dos riscos identificados.

Por especificidades do Negócio existem áreas de risco cuja gestão corrente foi alocada a departamentos funcionais, destacando-se:

Qualidade e Segurança Alimentar

A gestão desta área de risco é coordenada pela Direcção de Qualidade e tem como principais vertentes uma actuação responsável e próactiva, segundo os princípios da prevenção, formação, seguimento de indicadores e a procura da melhoria contínua por forma a minimizar os riscos alimentares com impactos na saúde dos consumidores.

As principais dimensões de gestão desta área de risco são:

- a Qualificação e Selecção dos Fornecedores e Produtos na área da qualidade/segurança alimentar e o Programa de Controlos Periódicos aos Fornecedores/Produtos e Serviços;
- a garantia da eficácia do Sistema de Rastreabilidade implementado;
- o Controlo do Processo Produtivo nas unidades através de Sistemas de HACCP;
- o Sistema de Desenvolvimento de Competências em Segurança Alimentar;
- a Manutenção e Monitorização dos dispositivos de medição;
- o Sistema de Gestão de Crises Alimentares, que permite a monitorização a todo o momento dos sistemas de alerta alimentar existentes e a actuação imediata quando necessário;
- o Sistema de Melhoria Contínua, suportado, entre outros instrumentos, por Programa de Auditorias Externas, em todas as unidades do Grupo; Programa de análises microbiológicas dos produtos finais realizado, por amostragem por entidade externa acreditada, Sistema de Tratamento de Reclamações, Programa de Cliente Mistério e Programa de Auditorias Internas no âmbito dos indicadores relacionados com a Segurança Alimentar.
- o Programa Viva Bem, através do qual o Grupo informa os consumidores sobre o seu sistema de Segurança Alimentar, bem como a oportunidade de terem hábitos alimentares saudáveis, garantindo-lhes de uma forma transparente, a informação necessária para fazerem as escolhas mais correctas.

Segurança e Higiene no Trabalho

A coordenação do processo de gestão desta área de risco está a cargo da Direcção de Recursos Humanos que coordena os Planos de Formação e monitoriza a aplicação das normas e procedimentos definidos no Manual de SHT em vigor na Ibersol.

Financiamentos

A gestão de risco na área financeira é conduzida pela Direcção Financeira, supervisionada pela Comissão Executiva, centrando-se no seguimento da volatilidade dos mercados financeiros, especialmente taxa de juro. A principal fonte de exposição a risco de taxa de juro advém do passivo remunerado existindo uma correlação com a curva de taxa de juro do euro. Uma parte dos riscos é gerida com recurso à fixação da taxa de juro.

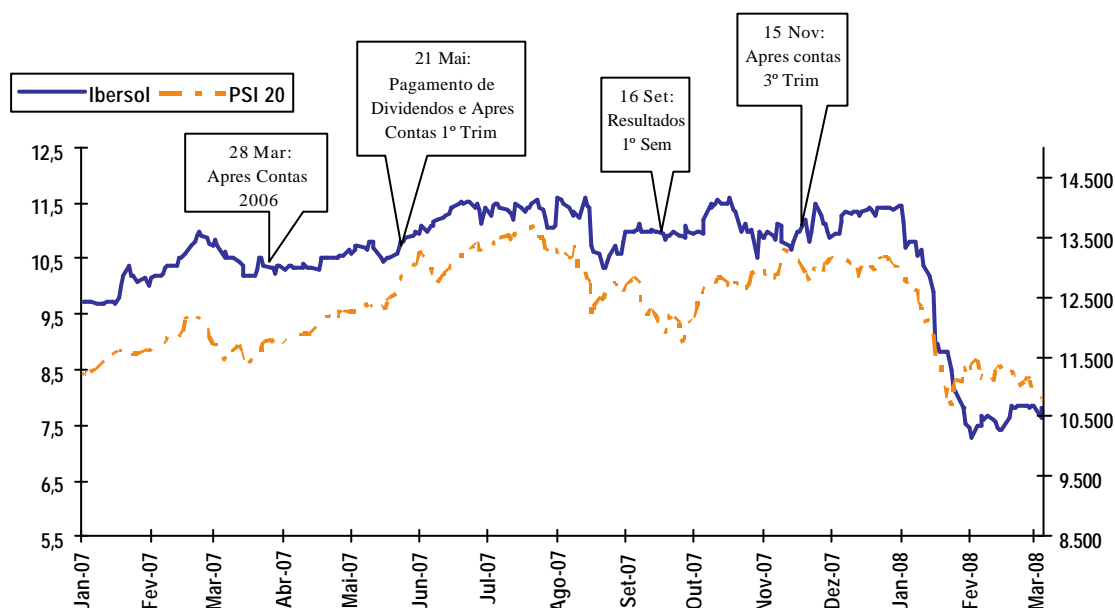
Contingência

A imprevisibilidade de evolução dos mercados financeiros poderá acarretar aumento dos custos de financiamento e dificuldades de acesso ao crédito, embora seja nossa convicção de que a sociedade ultrapassará essas dificuldades.

Por outro lado, operando no ramo alimentar, eventuais epidemias ou distorções nos mercados das matérias-primas bem como eventuais alterações do padrão de consumo podem acarretar importantes impactos nas demonstrações financeiras.

1.4. Evolução da Cotação das Ações

A evolução da cotação da acção, com identificação dos factos mais relevantes ocorridos ao longo do ano, consta do gráfico seguinte:



Ao longo do ano de 2007, o comportamento das cotações da Ibersol foi sensivelmente idêntico ao do índice PSI 20. Porém, a cotação da Ibersol foi especialmente afectada pela crise dos mercados financeiros ocorrida no início deste ano., que determinou uma evolução mais negativa que a do índice.

Estatísticas Acções IBERSOL, SGPS, S.A. - ANO 2007

(Valores em EUR)

Total Acções	20.000.000	Cotação Mínima (8 Jan.07)	9,68	
Acções livres no Mercado	18.005.627	Cotação Máxima (17 Out.07)	11,62	
Acções Próprias	1.994.373	9,97%	Cotação Média	10,86
Capitalização Bolsista (31 Dez 07)	229.400.000	Valor de Abertura (2 Jan.07)	9,75	
Quantidade Média Transaccionada 2007	20.603	Valor de Fecho (31 Dez.07)	11,47	
Quantidade Média Transaccionada 2006	12.793	Valorização Acções	17,6%	
		Variação PSI-20	16,3%	

O objectivo de contribuir para uma maior liquidez no mercado bolsista levou a que no período a sociedade tenha alienado 11.950 acções por 126.560 euros e adquirido 243.514 acções próprias pelo montante de 2.746.226 euros

Em consequência, a 31 de Dezembro de 2007, a sociedade detinha 1.994.373 acções, com valor nominal de 1 euro cada, com um valor global de aquisição de 11.146.810 euros.

1.5. Distribuição de Dividendos

Nos últimos anos foram distribuídos os seguintes dividendos:

Do resultado do ano de	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dividendo por acção (euros)	0.055	0.055	0.055	0.055	0.055	0.055
Dividendos Distribuídos (milhares de euros)	1091.53	1055.93	1055.53	1024.57	1013.63	1003.10
Dividend Yield (%)	1.5%	1.6%	1.2%	1.0%	0.7%	0.5%
Pay out ratio ¹	19.8%	13.0%	13.0%	13.6%	11.1%	9.2%

¹ Calculado por referência ao resultado líquido consolidado atribuível ao Grupo

1.6. Planos de Atribuição de Acções e Planos de Atribuição de Opções de Aquisição de Acções

Não existem planos de atribuição de acções ou de atribuição de opções de aquisições de acções.

1.7. Divulgações com Partes Relacionadas

No decurso de 2007 não se realizaram quaisquer negócios ou operações entre a sociedade e os membros dos seus órgãos de administração e de fiscalização ou titulares de participações qualificadas.

As transacções com sociedades em relação de domínio ou de grupo são realizadas em condições normais de mercado e fazem parte da actividade normal da sociedade pelo que não merecem consideração e divulgação específica.

1.8. Gabinete de Relações com Investidores

Na estrita observância das disposições legais e regulamentares, a sociedade tem como regra informar os seus accionistas e o mercado de capitais em geral dos factos relevantes da sua vida de uma forma imediata, no sentido de evitar hiatos entre a ocorrência e a divulgação desses factos, tendo reiterado ao longo do tempo esse compromisso com o mercado e confirmado a sua prática persistente ao longo dos anos.

Essa divulgação é efectuada através da publicação, na página da Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (www.cmvm.pt), e na da sociedade na Internet (www.ibersol.pt) e adicionalmente no meio electrónico de divulgação de informação disponibilizado pela entidade gestora de mercado.

No sitio da sociedade, poderão ser encontrados os comunicados emitidos, a apresentação institucional, os relatórios e contas e a comunicação de resultados. A informação relativa aos relatórios e contas e aos resultados é actualizada numa base trimestral.

Como forma de permitir uma maior interacção com os accionistas e investidores a página inclui, ainda, um capítulo dedicado aos Investidores, que contém:

- A identificação do responsável pelas relações com os investidores bem como o endereço para o seu contacto;
- Estatutos da sociedade
- Relatórios e Contas Consolidadas Anuais, Semestrais e Trimestrais, dos últimos anos;
- A convocatória da Assembleia Geral Anual;
- As propostas a apresentar na Assembleia Geral Anual.

O contacto com o Gabinete, está disponibilizado através do Representante para o mercado de capitais:

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

Telefone: +351 22 6089708; Telefax: +351 22 6089757

E-mail: psousa@ibersol.pt

Morada: Praça do Bom Sucesso, 105/159 – 9º andar, 4150-146 Porto.

A Ibersol SGPS mantém um relacionamento permanente com analistas e investidores, fornecendo-lhes informação actualizada. Adicionalmente, presta esclarecimentos sobre os factos relevantes da vida da sociedade por esta já divulgados no formato imposto por lei, sempre que lhe sejam solicitados.

Os documentos de prestação de contas anuais, semestrais e trimestrais bem como as actualizações semestrais das apresentações institucionais são enviadas por e-mail para todos os accionistas, investidores, analistas, entidades financeiras e jornalistas que, comprovada a sua qualidade, os tenham solicitado ou façam parte da mailing list.

A sociedade considera que desta forma assegura um permanente contacto com o mercado, respeitando o princípio da igualdade dos accionistas e prevenindo assimetrias no acesso à informação por parte dos investidores.

No âmbito da informação veiculada para o mercado o foram publicados, durante o ano de 2007, os seguintes comunicados:

Informação Privilegiada

28 de Março de 2007	Informação sobre os Resultados do exercício de 2006
16 de Setembro de 2007	Informação sobre os Resultados do 1º semestre 2007

Prestação de Contas

8 de Maio de 2007	Relatório e contas Individuais e Consolidadas de 2006
21 de Maio de 2007	Informação trimestral – 1º Trimestre de 2007
27 de Setembro de 2007	Relatório e Contas Individuais e Consolidadas 1º Semestre 2007
15 de Novembro de 2007	Informação trimestral – 3º Trimestre 2007

Informação sobre o Governo das Sociedades

8 de Maio de 2007	Relatório Governo da Sociedade - exercício 2006
-------------------	---

Titulares dos Órgãos Sociais

27 de Abril de 2007	Eleição dos membros da Mesa Assembleia Geral, Conselho Fiscal e Revisor Oficial de Contas
19 de Novembro de 2007	Alteração dos membros do Conselho Fiscal

Dividendos

2 de Maio de 2007	Pagamento de dividendos referentes ao ano de 2006
-------------------	---

Participações Qualificadas

3 de Agosto de 2007	Redução participação da CaixaGest e aumento da participação do Santander Gestão Activos
7 de Setembro de 2007	Redução participação BPI e participação qualificada da Bestinver
24 de Setembro de 2007	Aditamento à informação sobre participação da Bestinver
1 de Outubro de 2007	Redução da participação do Millennium
4 de Outubro de 2007	Aumento da participação da Bestinver
10 de Outubro de 2007	Aditamento à informação de participação da Bestinver
22 de Outubro de 2007	Informação sobre alteração de participação do Millennium

Transacção de acções Próprias

15 de Janeiro de 2007	Aquisição de acções próprias
23 de Fevereiro de 2007	Alienação de acções próprias
27 de Abril de 2007	Deliberação da AG a autorizar aquisição de acções próprias
20 de Agosto de 2007	Aquisição de acções próprias
29 de Outubro de 2007	Aquisição de acções próprias
13 de Novembro de 2007	Aquisição de acções próprias

Convocatórias

15 de Março de 2007	Assembleia Geral Anual
22 de Março de 2007	Propostas para os pontos 3 e 4

Síntese Anual da Informação Divulgada

21 de Maio de 2007	Síntese de Informação de 2006
--------------------	-------------------------------

1.9. Comissão de Remunerações

A Assembleia Geral elege, com a mesma periodicidade dos órgãos sociais, uma Comissão de Vencimentos, que tem como missão fixar as remunerações dos membros dos órgãos de gestão e é composta pelo Doutor Vítor Pratas Sevilhano, pelo Doutor Amândio Mendonça da Fonseca e por Don Alfonso Munk Pacin.

Nenhum dos membros desta Comissão de Remunerações é membro do Conselho de Administração ou tem conjugue, parentes ou afins nessa circunstância.

A Comissão de Remunerações, durante o ano de 2007, reuniu uma vez, tendo deliberado sobre a remuneração anual dos membros do Conselho Fiscal e da Mesa da Assembleia Geral

1.10. Remuneração Anual do Auditor Externo

O auditor da sociedade é a PriceWaterhouseCoopers, que em 2007 facturou à sociedade e às suas filiais incluídas no perímetro de consolidação o valor total de 370.235 euros, sendo 155.294 euros (41,9%) relativos a serviços de auditoria e revisão legal de contas, e 214.941 euros (58,1%) relativos a serviços de consultoria fiscal e formação.

Os serviços de consultoria fiscal e de formação são prestados por técnicos diferentes dos que estão envolvidos no processo de auditoria pelo que consideramos estar dessa forma assegurada a independência do auditor.

2. Exercício de Direito de Voto e Representação de Accionistas

A Assembleia Geral é constituída somente pelos accionistas com direito a voto possuidores de acções ou títulos de subscrição que as substituam e que, até oito dias antes da realização da Assembleia, comprovem junto da sociedade a sua titularidade, nos termos estabelecidos na lei e nos Estatutos.

O contrato de sociedade prevê que apenas poderão participar na Assembleia Geral os accionistas com direito a voto possuidores de acções ou títulos de subscrição que as substituam, que as tenham inscritas em contas de valores mobiliários escriturais e que façam prova dessa inscrição, através de carta emitida pela respectiva instituição que dê entrada na sociedade, pelo menos, oito dias antes da data da Assembleia.

São colocados à disposição dos senhores accionistas, na sede social e na página da sociedade na Internet (www.ibersol.pt), no prazo legal, as propostas a submeter pelo Conselho de Administração à Assembleia Geral de Accionistas, acompanhadas dos relatórios, documentos e demais elementos de informação preparatória que legalmente as devem acompanhar.

A presença nas assembleias gerais de accionistas titulares de acções preferenciais sem voto e a sua participação na discussão dos assuntos da ordem do dia não é permitida. Porém, os seus interesses podem ser defendidos pelos respectivos representantes comuns.

A cada grupo de mil acções corresponde um voto, tendo os accionistas tantos votos quanto os correspondentes à parte inteira que resultar da divisão por mil do número de acções que possuam. Excepto se a lei exigir diversamente, as deliberações em Assembleia Geral serão tomadas por maioria simples.

Os accionistas que sejam pessoas singulares podem fazer-se representar nas reuniões da Assembleia Geral por cônjuge, ascendente ou descendente, administrador ou outro accionista, mediante carta dirigida ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral que indique o nome, domicílio do representante e a data da assembleia.

As pessoas colectivas podem fazer-se representar pela pessoa que para o efeito designarem através de carta cuja autenticidade é apreciada pelo presidente da Mesa.

Enquanto a sociedade for considerada sociedade com o capital aberto ao investimento do público, os accionistas poderão votar por correspondência, no que se refere exclusivamente à alteração do contrato social e à eleição dos órgãos sociais. Só são considerados os votos por correspondência desde que recebidos na sede da sociedade, por meio de carta registada com aviso de recepção dirigida ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral, com pelo menos três dias de antecedência em relação à data da Assembleia, sem prejuízo da obrigatoriedade da prova da qualidade de accionista.

Considera-se que os accionistas que enviem declarações de voto por correspondência desejam abster-se na votação das propostas que não sejam objecto dessas declarações.

Em Assembleia Geral, pode o accionista condicionar o sentido de voto para certa proposta à aprovação ou rejeição de outra, no âmbito do mesmo ponto da ordem de trabalhos.

A sociedade não tem ainda disponível um modelo para o exercício do voto por correspondência, nem disponibilizou ainda os mecanismos adequados para que o direito de voto possa ser exercido por meios electrónicos.

3. Regras Societárias

3.1. Códigos de Conduta e Regulamentos Internos

A sociedade observa o cumprimento da legislação em vigor, quer a inerente ao bom funcionamento societário, quer as regras de conduta inerentes ao sector de actividade em que se insere, adoptando códigos de conduta e regulamentos internos sempre que o âmbito dos mesmos o imponha.

Os princípios e valores da Ibersol amplamente difundidos e enraizados na cultura dos seus colaboradores são os seguintes:

Acreditamos e Valorizamos as Nossas Pessoas
Existimos para o Cliente
Temos Alegria em Partilhar
Fazemos Sempre Melhor
Temos Entusiasmo para Empreender

Os principais vectores da cultura empresarial (liderança, lealdade, rigor e transparência), a responsabilidade com os colaboradores (igualdade no tratamento, desenvolvimento profissional e segurança no trabalho), a responsabilidade com os clientes (segurança alimentar) e a independência face ao poder político. A qualidade de sociedade aberta à subscrição pública induz uma redobrada atenção ao cumprimento dos deveres de diligência e confidencialidade na relação com terceiros, salvaguardando a posição da sociedade em situações de conflitos de interesses. Neste âmbito, não existe um código de conduta dos órgãos da sociedade ou outro regulamento interno respeitante a esta matéria.

O Conselho de Administração adopta todas as acções que julga mais adequadas à sua difusão pela empresa.

3.2. Procedimentos Internos para Controlo do Risco na actividade da Sociedade

A gestão do risco é assegurada, relativamente aos processos considerados críticos – segurança alimentar, segurança no trabalho e gestão da relação com o cliente – através de auditorias externas, realizadas numa base mensal em todas as unidades do Grupo.

Os sistemas de informação são auditados externamente nas suas funções de *Backup e Recovery*.

A postura do Grupo relativamente à gestão dos riscos financeiros é conservadora e prudente, não tomando posições em derivados ou outros instrumentos financeiros que não estejam relacionados com a sua actividade corrente, no qual não enquadrámos a fixação de taxas de juro ou a negociação da fixação de taxa de juro que são objecto de decisão casuística em função do mercado.

3.3. Medidas Susceptíveis de Interferir com Ofertas Públicas de Aquisição

Não existem, consignados estatutariamente, direitos especiais a Accionistas, nem limitações ao exercício do direito de voto e o Conselho de Administração desconhece a existência de contratos parassociais ou direitos especiais.

Não existem restrições à transmissibilidade das acções.

O objecto da sociedade é a gestão de participações sociais, como forma indirecta de exercício de actividades económicas e bem assim a prestação de serviços técnicos de administração e gestão.

A sociedade pode adquirir ou alienar participações em sociedades, de direito nacional ou estrangeiro, com objecto igual ou diferente ao supra referido, em sociedades reguladas por leis especiais, em sociedades de responsabilidade ilimitada, bem como associar-se com outras pessoas jurídicas para, nomeadamente, formar novas sociedades, agrupamentos complementares de empresas, agrupamentos europeus de interesse económico, consórcios e associações em participação.

A empresa não adoptou quaisquer medidas impeditivas do êxito de Ofertas Públicas de Aquisição.

Os estatutos da sociedade não incluem normas de restrição de acesso à aquisição das acções da sociedade. Não foram conferidos quaisquer planos de atribuição de acções e, ou, opções de compra de acções a trabalhadores e, ou, membros do órgão de administração.

4. Órgão de Administração

4.1. Caracterização

A sociedade é gerida por um Conselho de Administração, actualmente composto de três membros eleitos em Assembleia Geral, para mandatos quadrienais. Todos os administradores da sociedade exercem o cargo em nome próprio, tendo sido nominalmente eleitos para o exercício do mesmo em 15 de Abril de 2005. O mandato deste Conselho de Administração é de quatro anos. Os administradores foram eleitos em lista única, não tendo sido apresentada lista alternativa por nenhum dos accionistas.

Os membros actuais do Conselho de Administração são:

		Executivo	Não Executivo	Independente
António Alberto Guerra Leal Teixeira	Presidente	X		
António Carlos Vaz Pinto de Sousa		X		
Juan Carlos Vázquez-Dodero			X	X

e foram eleitos como se segue:

	Primeira nomeação	Fim do Mandato
António Alberto Guerra Leal Teixeira	1997	2008
António Carlos Vaz Pinto de Sousa	1991	2008
Juan Carlos Vázquez-Dodero	1999	2008

A lista das principais sociedades onde cada Administrador exerce funções é apresentada no parágrafo 4.3. deste relatório. No mesmo parágrafo está incluído um breve resumo do *curriculum* de cada um dos Administradores, com a indicação das respectivas qualificações e actividades profissionais, bem como o número de acções, da Ibersol SGPS, SA ou de qualquer das suas filiais, por eles detidas em 31 de Dezembro de 2006.

O Administrador Não-Executivo é possuidor de vasta experiência no mundo universitário e dos negócios e exerce uma influência significativa nos processos de decisão da sociedade.

Não existem na empresa administradores eleitos ao abrigo das regras das minorias, nos termos e para os efeitos do disposto no Artigo 392º do Código das Sociedades Comerciais. O administrador Juan Carlos Vázquez-Dodero actua como administrador independente não executivo. Não foi constituída qualquer Comissão de Controlo Interno.

O Conselho de Administração pode, de acordo com os estatutos da Empresa, delegar numa Comissão Executiva a competência e os poderes de gestão dos negócios sociais que entender dever atribuir-lhe, competindo ao Conselho de Administração regular o funcionamento da Comissão Executiva e o modo como esta exerce os poderes que lhe foram cometidos.

O Conselho de Administração decidiu instituir uma Comissão Executiva, composta pelos Administradores António Alberto Guerra Leal Teixeira e António Carlos Vaz Pinto de Sousa. A Comissão Executiva gere os assuntos da sociedade e procede ao acompanhamento da actividade das participadas, cujos Conselhos de Administração elege e nos quais participa.

De acordo com os estatutos da Empresa, compete ao Conselho de Administração assegurar a gestão dos negócios sociais e efectuar todas as operações relativas ao objecto social para o que lhe são conferidos os mais amplos poderes, incluindo, nomeadamente, os seguintes:

- a) Representar a sociedade, em juízo e fora dele, propor e contestar quaisquer acções, transigir e desistir das mesmas e comprometer-se em arbitragens. Para o efeito, o Conselho de Administração poderá delegar os seus poderes num só mandatário;
- b) Aprovar o orçamento e plano da sociedade;
- c) Deliberar a emissão de obrigações e a contracção de empréstimos no mercado financeiro nacional e ou estrangeiro e aceitar a fiscalização das entidades mutuantes;
- d) Designar quaisquer outras pessoas, individuais ou colectivas, para o exercício de cargos sociais noutras empresas;
- e) Adquirir, alienar e onerar ou locar quaisquer bens imóveis ou móveis, nos termos em que a lei o admita;
- f) Trespasar ou tomar de trespasse estabelecimentos da actividade da sociedade, nos termos em que a lei o permita;
- g) Deliberar que a sociedade preste, às sociedades de que seja titular de acções ou quotas, apoio técnico e financeiro;
- h) Emitir papel comercial ou qualquer outro meio de obtenção de fundos financeiros, a cada momento permitidos por lei.

Todos os documentos que obrigam a sociedade incluindo cheques, letras, livranças e aceites bancários têm validade quando assinados por:

- a. Dois administradores;
- b. Um administrador e um mandatário da sociedade no exercício do respectivo mandato;
- c. Um administrador se para intervir no acto ou actos tiver sido designado em acta pelo Conselho de Administração;
- d. Dois mandatários;

- e. Um mandatário, se para intervir no acto ou actos tiver sido designado em acta pelo Conselho de Administração ou nela tiverem sido conferidos poderes a qualquer administrador para o designar.

Os documentos de mero expediente poderão ser assinados por um só administrador ou mandatário.

Ainda de acordo com os estatutos da Empresa, o Conselho de Administração reunirá, normalmente, uma vez por trimestre e, além disso, todas as vezes que o Presidente ou dois dos seus membros o convoquem, devendo as deliberações que forem tomadas constar das respectivas actas. O Conselho de Administração só pode deliberar se a maioria dos seus membros estiver presente ou representada e as deliberações serão tomadas por maioria dos votos emitidos. Ao longo do exercício de 2007, o Conselho de Administração reuniu-se por treze vezes, nos dias 12 e 21 de Março, 21 de Maio (2 reuniões), 25 de Maio, 28 de Maio, 17 de Setembro, 28 de Setembro, 1 de Outubro, 15, 16 e 22 de Novembro e 28 de Dezembro com uma taxa de presença de 90%.

Não foi definida lista de incompatibilidades nem número máximo de cargos acumuláveis pelos administradores em órgãos de administração de outras sociedades, na medida em que os administradores da sociedade – com excepção do administrador não executivo - exercem apenas funções executivas nas sociedades que integram o Grupo.

4.2. Remunerações

A remuneração dos membros dos órgãos sociais é fixada por uma Comissão de Vencimentos eleita em Assembleia Geral.

Os Administradores não auferem qualquer remuneração da sociedade ou das sociedades do Grupo. A sociedade accionista IES – Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA. prestou serviços de gestão ao Grupo no montante de 702.052 euros. Não há remunerações adicionais dependentes dos resultados da sociedade ou da evolução das cotações, nem existem prémios de desempenho para qualquer dos administradores.

4.3. Informação Adicional sobre os Administradores

António Alberto Guerra Leal Teixeira

Formação académica

- Licenciado em Economia – Faculdade de Economia da Universidade do Porto

Actividade profissional

- Presidente do Conselho de Administração da Ibersol, SGPS, SA
- Administrador de outras empresas participadas pela Ibersol, SGPS, SA

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

Formação académica

- Licenciado em Direito - Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra
- CEOG – Curso de Gestão – Universidade Católica do Porto

Actividade profissional

- Membro do Conselho de Administração da Ibersol, SGPS, SA
- Administrador de outras empresas participadas pela Ibersol, SGPS, SA

Juan Carlos Vázquez-Dodero

Formação académica

- Licenciado em Direito – Universidad Complutense de Madrid
- Licenciado em Ciências Empresariales – I.C.A.D.E. Madrid
- Mestre em Economía y Dirección de Empresas – I.E.S.E. Universidade de Navarra
- Doutorado em Negócios y Dirección - I.E.S.E. Universidade de Navarra
- Programas “Managing Corporate Control and Planning” e “Strategic Cost Management” – Harvard University

Actividade profissional

- Professor Ordinário do IESE
- Assessor e consultor em várias empresas Europeias e Americanas
- Membro do Conselho de Administração da Ibersol, SGPS, SA
- Administrador de outras empresas participadas pela Ibersol, SGPS, SA

Os membros do Conselho de Administração desempenham também funções de administração nas seguintes empresas:

António Alberto Guerra Leal Teixeira

ASUREBI - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA

ATPS - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA

EGGON – SGPS, SA

ANATIR – SGPS, SA

CHARLOTTE DEVELOPS, SL

FIRMOVEN - Restauração, SA

I.E.S. - Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA

IBERAKI - Restauração, SA

IBERGOURMET - Produtos Alimentares, SA

IBERKING - Restauração, SA

IBERSANDE - Restauração, SA

IBERSOL - Hotelaria e Turismo, SA

IBERSOL - Restauração, SA

IBERSOL - SGPS, SA

IBERSOL MADEIRA - Restauração, SA

IBERUSA - Hotelaria e Restauração, SA

IBERUSA - Central de Compras para a Restauração, ACE

INVERPENINSULAR, SL

MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA

MATEIXA Soc. Imobiliária, SA

PASTA CAFFE, SLU

VIDISCO, Pasta Caffé Union Temporal de Empresas

VIDISCO, SL

LURCA, SA

IBR – Imobiliária, SA

QRM – Projectos Turísticos, SA

SABAPAS, SL

GERENTE

FERRO & FERRO, Lda.

PIZZALITOS Restaurantes, Lda.

RESTMON (Portugal) – Gestão e Exploração de Franquias, Lda.

BILCAS – Actividades Hoteleiras, Lda

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

ASUREBI - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA
ATPS - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA
EGGON – SGPS, SA
ANATIR – SGPS, SA
CHARLOTTE DEVELOPS, SL
FIRMOVEN - Restauração, SA
I.E.S. - Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA
IBERAKI - Restauração, SA
IBERGOURMET - Produtos Alimentares, SA
IBERKING - Restauração, SA
IBERSANDE - Restauração, SA
IBERSOL - SGPS, SA
IBERSOL - Hotelaria e Turismo, SA
IBERSOL - Restauração, SA
IBERSOL MADEIRA, RESTAURAÇÃO, SA
IBERUSA - Hotelaria e Restauração, SA
IBERUSA - Central de Compras para a Restauração, ACE
INVERPENINSULAR, SL
MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA
PASTA CAFFE, SLU
POLIATLANTICA, SA
VIDISCO, Pasta Caffé Union Temporal de Empresas
VIDISCO, SL
LURCA, SA
IBR – Imobiliária, SA
QRM – Projectos Turísticos, SA
JOSÉ SILVA CARVALHO – Catering, SA
SABAPAS, SL
PLASTEUropa

GERENTE

FERRO & FERRO, Lda.
PIZZALITOS Restaurantes, Lda.
RESTMON (Portugal) - Gestão e Exploração de Franquias, Lda.
BILCAS – Actividades Hoteleiras, Lda

Juan Carlos Vázquez-Dodero

ASUREBI - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA
ATPS - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA

EMAGISTER (Portal de Internet)

IBERSOL - SGPS, SA
IBERSOL HOTELARIA E TURISMO, SA
IBERUSA - Hotelaria e Restauração, SA
IBERSANDE - Restauração, SA
IBERSOL - Restauração, SA
MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA

A 31 de Dezembro de 2007, os membros do Conselho de Administração da Empresa ou da sociedade sua dominante (Ibersol SGPS, SA), possuíam as seguintes acções da sociedade:

António Alberto Guerra Leal Teixeira

1.400 (mil e quatrocentas) acções representativas do capital da Ibersol SGPS, SA

5.676 (cinco mil seiscentas e setenta e seis) acções representativas do capital da ATPS, SGPS, SA (50% do capital social)

A ATPS, SGPS, SA em 31/12/2007, é detentora de 425.182 (quatrocentos e vinte e cinco mil cento e oitenta e duas) acções representativas do capital da Ibersol, SGPS, SA, e de 2.455.000 (dois milhões quatrocentas e cinquenta e cinco mil) acções representativas do capital da I.E.S. – Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA, representado por 2.455.000 acções.

A IES – Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA, em 31/12/2007, é detentora de 9.998.000 (nove milhões novecentos e noventa e oito mil) acções representativas do capital da Ibersol, SGPS, SA.

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

1.400 (mil e quatrocentas) acções representativas do capital da Ibersol SGPS, SA

5.676 (cinco mil seiscentas e setenta e seis) acções representativas do capital da ATPS, SGPS, SA (50% do capital social)

A ATPS, SGPS, SA em 31/12/2007, é detentora de 425.182 (quatrocentos e vinte e cinco mil cento e oitenta e duas) acções representativas do capital da Ibersol, SGPS, SA, e de 2.455.000 (dois milhões quatrocentas e cinquenta e cinco mil) acções representativas do capital da I.E.S. – Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA, representado por 2.455.000 acções.

A IES – Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA, em 31/12/2007, é detentora de 9.998.000 (nove milhões novecentos e noventa e oito mil) acções representativas do capital da Ibersol, SGPS, SA.

Porto, 14 de Março de 2008

O Conselho de Administração

António Alberto Guerra Leal Teixeira

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

Juan Carlos Vázquez-Dodero

Ibersol S.G.P.S., S.A.

Demonstrações Financeiras Consolidadas

31 de Dezembro de 2007

Índice às Demonstrações Financeiras Consolidadas

Nota	Página	Nota	Página
Balanços Consolidados a 31 de Dezembro de 2007 e 2006	3	5 Informações relativas às empresas incluídas na consolidação e outras	18
Demonstrações Consolidadas dos Resultados do Ano	4	6 Informação por segmentos	21
Demonstrações Consolidadas dos Resultados do 4º Trimestre	5	7 Factos não usuais e não recorrentes	22
Demonstrações das alterações no capital próprio consolidado	6	8 Activos fixos tangíveis	22
Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa	7	9 Activos intangíveis	23
Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas	8	10 Activos financeiros disponíveis para venda	25
1 Nota introdutória	8	11 Outros activos não correntes	26
2 Principais políticas contabilísticas:		12 Existências	26
2.1 Base de preparação	8	13 Caixa e equivalentes de caixa	26
2.2 Consolidação	8	14 Outros activos correntes	27
2.3 Relato por segmentos	9	15 Capital social	28
2.4 Activos Fixos Tangíveis	9	16 Empréstimos	28
2.5 Activos Intangíveis	10	17 Impostos diferidos	29
2.6 Imparidade de activos	11	18 Provisões para riscos e encargos	30
2.7 Investimentos Financeiros	11	19 Outros passivos não correntes	30
2.8 Existências	13	20 Contas a pagar a fornecedores e acréscimos de custos	31
2.9 Contas a receber de clientes e outros devedores	13	21 Outros passivos correntes	31
2.10 Caixa e equivalentes de caixa	13	22 Fornecimento e serviços externos	32
2.11 Capital social	13	23 Custos com pessoal	32
2.12 Empréstimos Obtidos	14	24 Outros proveitos e custos operacionais	32
2.13 Impostos Diferidos	14	25 Custo de financiamento líquido	33
2.14 Provisões	14	26 Imposto sobre o rendimento	33
2.15 Reconhecimento do Rêdito	14	27 Resultado por acção	34
2.16 Locações	15	28 Activos e passivos financeiros	34
2.17 Distribuição de dividendos	15	29 Dividendos	35
2.18 Resultado por acção	15	30 Fluxos de caixa decorrentes das operações	35
2.19 Conversão cambial	15	31 Contingências	35
3 Gestão do risco financeiro	16	32 Compromissos	35
4 Estimativas contabilísticas importantes e julgamentos	17	33 Empreendimentos conjuntos	35
		34 Transacções com partes relacionadas	36
		35 Eventos subsequentes	36
		36 Normas IFRS já emitidas ou revistas de aplic.futura	36
		37 Aprovação das demonstrações financeiras	36

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
BALANÇOS CONSOLIDADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2007 e 2006
(valores em euros)

ACTIVO	Notas	31-12-2007	31-12-2006
Não corrente			
Activos Fixos Tangíveis	2.4 e 8	113.757.719	102.357.153
Diferenças de consolidação	2.5 e 9	44.293.117	41.385.514
Activos Intangíveis	2.5 e 9	19.841.435	19.214.769
Impostos diferidos activos	2.13 e 17	1.641.494	1.520.232
Activos financeiros disponíveis para venda	2.7 e 10	436.085	1.584.712
Outros activos não correntes	2.9 e 11	749.072	677.631
Total de activos não correntes		<u>180.718.922</u>	<u>166.740.011</u>
Corrente			
Existências	2.8 e 12	4.076.723	3.536.137
Caixa e equivalentes de caixa	2.10 e 13	12.691.939	6.414.840
Outros activos correntes	2.9 e 14	10.656.387	14.942.766
Total de activos correntes		<u>27.425.049</u>	<u>24.893.743</u>
Total do Activo		<u>208.143.971</u>	<u>191.633.754</u>
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital e reservas atribuíveis aos detentores do capital			
Capital Social	2.11 e 15	20.000.000	20.000.000
Acções próprias	2.11 e 15	-11.146.811	-8.462.090
Diferenças de consolidação		156.296	156.296
Reservas e resultados transitados	15	43.301.587	33.371.728
Resultado líquido do exercício		<u>12.790.269</u>	<u>10.865.925</u>
		65.101.341	55.931.859
Interesses minoritários	5.3	4.642.194	4.158.288
Total do Capital Próprio		<u>69.743.535</u>	<u>60.090.147</u>
PASSIVO			
Não corrente			
Empréstimos	2.12 e 16	39.082.537	33.145.556
Impostos diferidos passivos	2.13 e 17	8.161.608	6.713.309
Provisões para outros riscos e encargos	2.14 e 18	183.549	187.699
Outros passivos não correntes	19	5.532.445	4.527.968
Total de passivos não correntes		<u>52.960.139</u>	<u>44.574.532</u>
Corrente			
Empréstimos	2.12 e 16	31.820.862	47.144.959
Contas a pagar a fornecedores e acréscimos de custos	20	40.792.661	31.761.180
Outros passivos correntes	21	12.826.774	8.062.937
Total de passivos correntes		<u>85.440.297</u>	<u>86.969.076</u>
Total do Passivo		<u>138.400.436</u>	<u>131.543.607</u>
Total do Capital Próprio e Passivo		<u>208.143.971</u>	<u>191.633.754</u>

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS POR NATUREZAS
PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO de 2007 E 2006
(valores em euros)

	<u>Notas</u>	<u>31-12-2007</u>	<u>31-12-2006</u>
Proveitos operacionais			
Vendas	2.15 e 6	200.633.115	164.853.051
Prestações de serviços	2.15 e 6	2.748.604	1.449.943
Outros proveitos operacionais	24	<u>2.654.476</u>	<u>3.297.005</u>
Total de proveitos operacionais		<u>206.036.195</u>	<u>169.599.999</u>
Custos Operacionais			
Custo das vendas		47.421.680	37.534.280
Fornecimentos e serviços externos	22	61.650.256	50.375.100
Custos com o pessoal	23	62.761.789	51.309.733
Amortizações e depreciações e perdas por imparidade	8 e 9	10.283.472	10.008.547
Provisões		125.122	3.045
Outros custos operacionais	24	<u>1.838.067</u>	<u>2.603.153</u>
Total de custos operacionais		<u>184.080.386</u>	<u>151.833.858</u>
Resultados Operacionais		<u>21.955.809</u>	<u>17.766.141</u>
Custo de Financiamento líquido	25	<u>-3.838.281</u>	<u>-1.833.274</u>
Resultado antes de impostos		<u>18.117.528</u>	<u>15.932.867</u>
Imposto sobre o rendimento	26	<u>4.853.878</u>	<u>4.514.858</u>
Resultado depois de impostos		<u>13.263.650</u>	<u>11.418.009</u>
Resultado consolidado do exercício		<u>13.263.650</u>	<u>11.418.009</u>
Atribuível a:			
Accionistas		12.790.269	10.865.925
Interesses minoritários		473.379	552.084
Resultados por acção	27		
Básico		<u>0,70</u>	<u>0,59</u>
Diluído		<u>0,70</u>	<u>0,59</u>

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS POR NATUREZAS
PARA O QUARTO TRIMESTRE DOS ANOS de 2007 E 2006
(valores em euros)

		4º TRIMESTRE	
		2007	2006
Proveitos operacionais			
Vendas e Prestações de serviços		54,884,842	47,785,201
Outros proveitos operacionais		981,415	1,112,166
Total de proveitos operacionais		55,866,257	48,897,367
Custos Operacionais			
Custo das vendas		13,098,955	10,780,334
Fornecimentos e serviços externos		17,120,266	14,287,295
Custos com o pessoal		16,886,174	14,512,744
Amortizações e depreciações, provisões e perdas por imparidade		3,332,058	4,127,515
Outros custos operacionais		393,311	416,639
Total de custos operacionais		50,830,764	44,124,527
Resultados Operacionais		5,035,493	4,772,840
Custo de Financiamento líquido		-928,262	-832,128
Resultado antes de impostos		4,107,231	3,940,712
Imposto sobre o rendimento		1,106,914	1,375,120
Resultado depois de impostos		3,000,317	2,565,592
Resultado consolidado do exercício		3,000,317	2,565,592
Atribuível a:			
Accionistas		2,804,618	2,389,407
Interesses minoritários		195,697	176,185
Resultados por acção			
Básico		0.16	0.13
Diluído		0.16	0.13

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
Demonstrações das alterações no Capital Próprio Consolidado
para os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2006 e 2007
(valores em euros)

		Atribuível a detentores do capital						
	Nota	Capital Social	Acções Próprias	Reservas e Resultados Transitados	Resultado Líquido	Total	Interesses Minoritários	Total Capital Próprio
Saldo em 1 de Janeiro de 2006		20.000.000	-5.231.968	25.189.883	9.170.962	49.128.877	1.564.137	50.693.014
Aplicação do resultado consolidado de 2005:								
				8.157.329	-8.157.329	0		0
	29				-1.013.633	-1.013.633		-1.013.633
	15		-3.230.122	147.666		-3.082.456		-3.082.456
				10.948		10.948	2.042.067	2.053.015
				22.197		22.197		22.197
					10.865.925	10.865.925	552.084	11.418.009
Saldo em 31 de Dezembro de 2006		20.000.000	-8.462.090	33.528.023	10.865.925	55.931.859	4.158.288	60.090.147
Saldo em 1 de Janeiro de 2007		20.000.000	-8.462.090	33.528.023	10.865.925	55.931.859	4.158.288	60.090.147
Aplicação do resultado consolidado de 2006:								
				9.862.827	-9.862.827	0		0
	29				-1.003.098	-1.003.098		-1.003.098
	15		-2.684.721	65.055		-2.619.666		-2.619.666
				1.977		1.977	10.527	12.504
					12.790.269	12.790.269	473.379	13.263.648
Saldo em 31 de Dezembro de 2007		20.000.000	-11.146.810	43.457.882	12.790.269	65.101.341	4.642.194	69.743.535

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
Demonstrações Consolidada dos Fluxos de Caixa
Para os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2006 e 2007
(valores em euros)

		Exercícios findos em 31 de Dezembro	
	Nota	2007	2006
Fluxos de Caixa das Actividades Operacionais			
Fluxos das actividades operacionais (1)	30	36.098.675	25.845.876
Fluxos de caixa das actividades de investimento			
Recebimentos provenientes de:			
Investimentos financeiros		1.341.287	399.922
Activos tangíveis		172.743	129.029
Activos intangíveis		248.528	
Juros recebidos		175.576	211.342
Dividendos recebidos			
Outros			
Pagamentos respeitantes a:			
Investimentos financeiros		-290.711	39.170.137
Activos tangíveis		11.720.482	12.098.461
Activos intangíveis		1.610.809	15.579.752
Outros			
Fluxos das actividades de investimento (2)		-11.102.446	-66.108.057
Fluxos de caixa das actividades de financiamento			
Recebimentos provenientes de:			
Contratos de locação financeira			
Venda de acções próprias		126.560	345.229
Outros			
Empréstimos concedidos		-62.651	23.605.689
Pagamentos respeitantes a:			
Amortizações de contratos locação financeiras		1.698.253	2.127.108
Juros e custos similares		3.942.579	1.952.838
Dividendos pagos		1.003.098	1.013.633
Reduções capital e prest.suplementares			
Aquisição de acções próprias		2.746.226	3.427.686
Outros			
Empréstimos obtidos		-6.562.956	6.608.461
Fluxos das actividades de financiamento (3)		-2.763.291	8.821.192
Variação de caixa e seus equivalentes (4)=(1)+(2)+(3)		22.232.938	-31.440.989
Efeito das diferenças de cambio			
Caixa e equivalentes de caixa no início do período		-29.615.851	1.825.138
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	13	-7.382.913	-29.615.851

O Conselho de Administração,

IBERSOL SGPS, S.A.

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2007

(Montantes expressos em euros)

1. NOTA INTRODUTÓRIA

A IBERSOL, SGPS, SA ("Empresa" ou "Ibersol"), tem sede na Praça do Bom Sucesso, Edifício Península n.º 105 a 159 – 9º, 4150-146 Porto, Portugal, e as suas subsidiárias (conjuntamente, o Grupo), exploram uma rede de 388 unidades no ramo da restauração através das marcas Pizza Hut, Pasta Caffé, Cantina Mariachi, Pans & Company, Kentucky Fried Chicken, Burguer King, O' Kilo, Pap' aki, Bocatta, Café Sô, Iber, Pizza Móvil, Arroz Maria, Sol, Sugestões e Opções e José Silva Carvalho, Catering. O Grupo possui 386 unidades de exploração própria e 28 em regime de franquia. Deste universo, 116 estão sediadas em Espanha, repartindo-se por 91 estabelecimentos próprios e 25 franquiados.

A Empresa é uma sociedade anónima e está cotada na Euronext de Lisboa.

2. PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As principais políticas contabilísticas adoptadas na preparação destas demonstrações financeiras consolidadas estão descritas abaixo.

2.1. Bases de apresentação

Estas demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (FRS), tal como adoptadas na União Europeia, emitidas pelo "International Accounting Standards Board" ("IASB") e Interpretações emitidas pelo "International Financial Reporting Interpretations Committee" ("IFRIC") ou pelo anterior "Standing Interpretations Committee" ("SIC"), em vigor em 31 de Dezembro de 2007.

As políticas contabilísticas adoptadas a 31 de Dezembro de 2007 são idênticas às adoptadas na preparação das demonstrações financeiras de 31 de Dezembro de 2006.

2.2 Consolidação

(a) Subsidiárias

As participações financeiras em empresas nas quais o Grupo detenha, directa ou indirectamente, mais de 50% dos direitos de voto ou o poder de controlar as suas políticas financeiras e operacionais (definição de controlo utilizada pelo Grupo), foram incluídas, nestas demonstrações financeiras consolidadas, pelo método de consolidação integral. O capital próprio e o resultado líquido destas empresas, correspondente à participação de terceiros nas mesmas, é apresentado separadamente no balanço e demonstração de resultados consolidados, na rubrica interesses minoritários. As empresas incluídas nas demonstrações financeiras encontram-se detalhadas na Nota 5.

Quando os prejuízos atribuíveis aos minoritários excedem o interesse minoritário no capital próprio da filial, o Grupo absorve essa diferença e quaisquer prejuízos adicionais, excepto quando os minoritários tenham a obrigação e a capacidade para cobrir esses prejuízos. Se a filial subsequentemente reportar lucros, o Grupo apropria-se deles até que a parte minoritária dos prejuízos absorvidos pelo Grupo tenha sido recuperada.

É utilizado o método de compra para contabilizar a aquisição das subsidiárias. O custo de uma aquisição corresponderá ao justo valor dos bens entregues, instrumentos de capital emitidos e

passivos incorridos ou assumidos na data de aquisição, acrescido dos custos directamente atribuíveis à aquisição. Os activos identificáveis adquiridos e os passivos e passivos contingentes assumidos numa concentração empresarial corresponderão inicialmente ao justo valor na data de aquisição, independentemente da existência de interesses minoritários. A diferença positiva entre o custo de aquisição e o justo valor da parcela do Grupo dos activos líquidos identificáveis adquiridos, é registada como diferença de consolidação. Se o custo de aquisição for inferior ao justo valor dos activos líquidos da subsidiária adquirida, a diferença é reconhecida directamente na Demonstração de Resultados (ver Nota 2.5).

Os saldos e ganhos decorrentes de transacções entre empresas do grupo são eliminados. As perdas não realizadas são também eliminadas, excepto se a transacção revelar evidência de imparidade de um activo transferido. As políticas contabilísticas das subsidiárias são alteradas, sempre que necessário, por forma a garantir consistência com as políticas adoptadas pelo Grupo.

(b) Empresas controladas conjuntamente

As demonstrações financeiras das empresas controladas conjuntamente foram incluídas nestas demonstrações financeiras consolidadas pelo método de consolidação proporcional, desde a data em que o controlo conjunto é adquirido. De acordo com este método os activos, passivos, proveitos e custos destas empresas foram integrados nas demonstrações financeiras consolidadas anexas, rubrica a rubrica, na proporção do controlo atribuível ao Grupo.

O excesso do custo de aquisição face ao justo valor de activos e passivos identificáveis da empresa controlada conjuntamente na data de aquisição é reconhecido como diferença de consolidação (ver Nota 2.5).

As transacções, os saldos e os dividendos distribuídos entre empresas do Grupo e empresas controladas conjuntamente são eliminados, na proporção do controlo atribuível ao Grupo.

As empresas controladas conjuntamente encontram-se detalhadas na Nota 5.

2.3 Relato por segmentos

Um segmento de negócio é um grupo de activos e operações envolvidos no fornecimento de produtos ou serviços sujeitos a riscos e benefícios que são diferentes de outros segmentos de negócio. Um segmento geográfico está envolvido em fornecer produtos ou serviços num ambiente económico particular que está sujeito a riscos e benefícios diferentes dos segmentos que operam em outros ambientes económicos.

O Grupo opera em duas grandes áreas geográficas geridas à escala nacional.

A sede do Grupo – onde está também localizada a maior empresa operacional é em Portugal. A área de actividade é a restauração.

O Grupo considera que a actividade desenvolvida na área de restauração é suficientemente homogénea, pelo que o segmento de negócio a apresentar terá por base a dispersão geográfica da mesma.

As vendas são distribuídas com base no país em que se localiza o cliente.

Os activos dos segmentos incluem, principalmente, activos fixos tangíveis, activos intangíveis, existências, contas a receber e disponibilidades. São excluídos impostos diferidos, investimentos financeiros e derivados detidos para negociação ou designados como coberturas de empréstimos.

Os passivos dos segmentos correspondem a passivos operacionais. Excluem elementos como impostos, empréstimos e derivados de cobertura relacionados.

Os investimentos compreendem adições aos activos fixos tangíveis (Nota 8) e activos intangíveis (Nota 9).

Os investimentos são distribuídos com base no local onde se encontram os activos.

2.4 Activos Fixos Tangíveis

Os edifícios e outras construções compreendem imóveis próprios afectos à actividade de restauração, bem como despesas com obras em propriedade alheia, nomeadamente, resultantes da instalação de lojas de restauração.

Os activos fixos tangíveis são apresentados ao custo de aquisição, líquido das respectivas amortizações e perdas de imparidade acumuladas.

O custo histórico inclui todos os dispêndios directamente atribuíveis à aquisição dos bens.

Os custos subsequentes são acrescidos às quantias pelo qual o bem está escriturado ou reconhecidos como activos separados, conforme apropriado, somente quando é provável que benefícios económicos inerentes fluirão para a empresa e o custo possa ser mensurado com fiabilidade. Os demais dispêndios com reparações e manutenção são reconhecidos como um gasto no período em que são incorridos.

A depreciação dos activos é calculada pelo método das quotas constantes, de forma a alocar o seu custo ao seu valor residual, em função da sua vida útil estimada, como segue:

- Edifícios e outras construções:	12-50 anos
- Equipamentos:	10 anos
- Ferramentas e utensílios:	4 anos
- Viaturas:	5 anos
- Equipamento administrativo	10 anos
- Outras imobilizações corpóreas	5 anos

Os valores depreciables dos activos, as vidas úteis e o método de depreciação são revistos e ajustados, se necessário, na data do balanço.

Se a quantia escriturada é superior ao valor recuperável do activo, procede-se imediatamente ao seu reajustamento para o valor recuperável estimado (Nota 2.6).

Os ganhos ou perdas provenientes do abate ou alienação são determinados pela diferença entre os recebimentos das alienações e a quantia escriturada do activo, e são reconhecidos como outros proveitos operacionais ou outros custos operacionais na demonstração dos resultados. Quando são vendidos bens reavaliados, o montante incluído em outras reservas é transferido para lucros retidos.

2.5 Activos Intangíveis

a) Diferenças de consolidação

As diferenças de consolidação representam o excesso do custo de aquisição face ao justo valor dos activos e passivos identificáveis da subsidiária/associada na data de aquisição. As diferenças de consolidação resultantes da aquisição de subsidiárias são incluídas nos activos intangíveis. As diferenças de consolidação são sujeitas a testes de imparidade, numa base anual e são apresentadas ao custo, deduzidas de perdas de imparidade acumuladas. Os ganhos ou perdas decorrentes da venda de uma entidade incluem o valor das diferenças de consolidação referentes à mesma.

As diferenças de consolidação são alocadas às unidades geradoras de fluxos de caixa para realização dos testes de imparidade.

b) Pesquisa e desenvolvimento

Os dispêndios com pesquisas são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos incorridos em projectos de desenvolvimento (relativos ao design e teste de novos produtos ou melhoramentos de produtos existentes) são reconhecidos como activos intangíveis quando for provável que o projecto seja um sucesso, considerando a sua viabilidade comercial e tecnológica e os custos possam ser mensurados com fiabilidade. Os demais dispêndios com desenvolvimento são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos de desenvolvimento previamente reconhecidos como gastos não são reconhecidos como um activo em períodos subsequentes. Os custos de desenvolvimento com vida útil finita que tenham sido capitalizados são amortizados desde o início da produção comercial do produto de acordo com o método das quotas constantes pelo período do seu benefício esperado, que não excederá cinco anos.

c) Software

O custo de aquisição de licenças de software é capitalizado e compreende todos os custos incorridos com a aquisição e colocação do software disponível para utilização. Esses custos são amortizados durante o período de vida útil estimado (5 anos).

Os custos associados ao desenvolvimento ou à manutenção de software são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos directamente associados à produção de software identificável e único controlado pelo Grupo e que irá, provavelmente, gerar benefícios económicos futuros superiores aos custos, para além de um ano, são reconhecidos como activos intangíveis. Os custos directos incluem os custos com pessoal no desenvolvimento do software e a quota-parte de gastos gerais relevantes.

Custos de desenvolvimento de software reconhecidos como activos são amortizados durante a sua vida útil estimada (não excedendo 5 anos).

d) Concessões e direitos territoriais

As concessões e direitos territoriais são apresentados ao custo histórico. As concessões e direitos territoriais têm uma vida útil finita associada aos períodos contratuais, e são apresentadas ao custo menos amortizações acumuladas.

2.6 Imparidade de activos

Os activos que não têm uma vida útil definida não estão sujeitos a amortização, mas são objecto de testes de imparidade anuais. Os activos sujeitos a amortização são reavaliados para determinação de eventuais imparidades sempre que ocorram eventos ou alterações nas circunstâncias que originem que o valor pelo qual se encontram escriturados possa não ser recuperável. Uma perda por imparidade é reconhecida na demonstração de resultados pelo montante do excesso da quantia escriturada do activo face ao seu valor recuperável. A quantia recuperável é a mais alta de entre o justo valor de um activo menos os gastos inerentes à sua venda e o seu valor de uso. Para realização de testes de imparidade, os activos são agrupados ao mais baixo nível no qual se possam identificar separadamente fluxos de caixa (unidades geradoras de fluxos de caixa).

No caso dos activos corpóreos, cada loja foi identificada como sendo uma unidade geradora de caixa. Uma unidade geradora de caixa (UGC) é o grupo mais pequeno de activos que inclui o activo e que gera influxos de caixa provenientes do uso continuado, que sejam em larga medida independentes dos influxos de caixa de outros activos ou grupos de activos.

As diferenças de consolidação são distribuídas pelas unidades geradoras de fluxos (UGCs) do Grupo, identificadas de acordo com o país da operação e o segmento de negócio.

O valor recuperável de uma UGC é determinado com base nos cálculos do valor de uso. Esses cálculos utilizam projecções de fluxos de caixa baseadas em orçamentos financeiros aprovados pelos gestores, cobrindo um período de 5 anos.

As previsões têm vindo a ser utilizadas para a análise de cada UGC do segmento de negócio. O Conselho de Administração determina a margem bruta orçada com base na performance passada e nas suas expectativas para o desenvolvimento do mercado. A taxa de crescimento média ponderada utilizada é consistente com as previsões incluídas nos relatórios do sector. As taxas de desconto utilizadas são antes de impostos e reflectem riscos específicos relacionados com os segmentos relevantes.

2.7 Investimentos Financeiros

O Grupo classifica os seus investimentos nas seguintes categorias: activos financeiros ao justo valor através de resultados, empréstimos concedidos e contas a receber, investimentos detidos até à maturidade e activos financeiros disponíveis para venda. A classificação depende do objectivo de aquisição do investimento. O Conselho de Administração determina a classificação no momento de registo inicial dos investimentos e reavalia essa classificação em cada data de relato.

a) Activos financeiros ao justo valor através de resultados

Esta categoria é subdividida em duas: activos financeiros detidos para negociação e aqueles que são designados ao justo valor através de resultados desde o seu início. Um activo financeiro é classificado nesta categoria se adquirido principalmente com o objectivo de venda a curto prazo ou se assim designado pelo Conselho de Administração. Os derivados são também classificados como detidos para negociação, excepto se forem designados para cobertura. Os activos desta categoria são classificados como correntes se forem detidos para negociação ou sejam realizáveis no período de 12 meses após a data de balanço.

b) Empréstimos concedidos e contas a receber

Os empréstimos concedidos e outros créditos são activos financeiros não derivados com pagamentos fixos ou determináveis e que não são cotados num mercado activo. Estes activos são originados quando o Grupo fornece dinheiro, bens ou serviços directamente a um devedor, sem intenção de negociar o prazo de recebimentos. São incluídos nos activos correntes, excepto quando tiverem maturidades superiores a 12 meses após a data do balanço, sendo nesse caso classificados como activos não-correntes. Empréstimos concedidos e contas a receber são incluídos no balanço em Contas a receber de clientes e outros devedores (Nota 2.9).

c) Investimentos detidos até à maturidade

Os investimentos detidos até à maturidade são activos financeiros não derivados, com pagamentos fixos ou determináveis e maturidades fixas, que o Conselho de Administração do grupo tem intenção e capacidade para manter até à maturidade. Estão incluídos nos activos não-correntes, excepto aqueles cujo vencimento seja inferior a 12 meses desde a data do balanço, os quais são classificados como activos correntes.

d) Activos financeiros disponíveis para venda

Os activos financeiros disponíveis para venda são activos financeiros não derivados que são designados nesta categoria ou não são classificados em nenhuma das outras categorias. São incluídos em activos não correntes, excepto se o conselho de Administração entender alienar o investimento no prazo de 12 meses após a data do balanço.

As compras e vendas de investimentos são reconhecidas à data da transacção – a data em que o Grupo se compromete a comprar ou a vender o activo. Os investimentos são inicialmente reconhecidos ao justo valor, adicionado dos custos de transacção, para todos os activos financeiros não reflectidos ao justo valor através de resultados (neste caso, são também reconhecidos ao justo valor, mas os custos de transacção são registados em custos do exercício em que sejam incorridos). Os investimentos financeiros são desreconhecidos quando os direitos de receber dinheiro dos mesmos expiram ou tenham sido transferidos e o Grupo tenha transferido substancialmente todos os riscos e benefícios da sua posse. Activos financeiros disponíveis para venda e os activos financeiros ao justo valor através de resultados são subsequentemente valorizados ao justo valor. Os empréstimos concedidos e contas a receber e os investimentos detidos até à maturidade são valorizados ao custo amortizado, utilizando o método da taxa efectiva. Os ganhos e perdas

realizadas ou não realizadas decorrentes de alterações do justo valor da categoria dos activos financeiros ao justo valor através de resultados, são incluídos na demonstração de resultados do período em que surgem. Os ganhos e perdas não realizadas, resultantes de alterações do justo valor de títulos não monetários, classificados como disponíveis para venda, são reconhecidos no capital próprio. Quando os títulos classificados como disponíveis para venda são vendidos ou se encontram em imparidade, os ajustamentos acumulados do justo valor são incluídos na demonstração de resultados como ganhos ou perdas de investimentos em títulos.

O justo valor de investimentos cotados é baseado nos preços correntes de mercado.

Se não há um mercado activo para um activo financeiro (e para títulos não cotados), o Grupo estabelece o justo valor usando técnicas de avaliação, as quais incluem o uso de transacções recentes entre partes independentes, referência a outros instrumentos que sejam substancialmente idênticos, análise do fluxo de caixa descontado e modelos refinados de preços de opções que reflectam as circunstâncias específicas de emissão.

O Grupo verifica em cada data de balanço se existe evidência objectiva de imparidade de um ou de um grupo de activos financeiros. No caso de títulos de capital próprio classificados como disponíveis para venda, um decréscimo significativo ou prolongado do justo valor abaixo do custo é determinante para saber se existe imparidade. Se existir tal evidência para activos financeiros disponíveis para venda, a perda acumulada – calculada pela diferença entre o custo de aquisição e o justo valor corrente, menos qualquer perda de imparidade desse activo financeiro reconhecida previamente em resultados – é retirada do capital próprio e reconhecida na demonstração de resultados. As perdas de imparidade de instrumentos de capital reconhecidas em resultados não são reversíveis.

O grupo segue a orientação da IAS 39 (revista em 2004) na determinação da imparidade permanente dos investimentos, a qual requer que o grupo avalie, entre outros factores, a duração e em que medida o justo valor de um investimento é inferior ao seu custo e a saúde financeira e perspectivas de negócio para a participada, incluindo factores tais como a performance da indústria e do sector, alterações tecnológicas e fluxos de caixa operacionais e de financiamento.

2.8 Existências

As existências são apresentadas ao mais baixo entre o custo e o valor líquido de realização. O custo é calculado utilizando o custo médio ponderado.

O valor líquido de realização corresponde ao preço de venda estimado no curso normal dos negócios, menos os custos variáveis de venda.

2.9 Contas a receber de clientes e outros devedores

As contas a receber de clientes e outros devedores são reconhecidas inicialmente ao justo valor, sendo, no caso de dívidas de médio e longo prazo, subsequentemente mensuradas ao custo amortizado, utilizando o método da taxa efectiva, deduzido do ajustamento de imparidade. O ajustamento de imparidade das contas a receber é estabelecido quando há evidência objectiva de que o Grupo não receberá a totalidade dos montantes em dívida conforme as condições originais das contas a receber. O valor do ajustamento de imparidade é a diferença entre o valor apresentado e o valor presente estimado dos fluxos de caixa futuros, descontado à taxa de juro efectiva. O valor do ajustamento de imparidade é reconhecido na demonstração de resultados.

2.10 Caixa e equivalentes de caixa

O caixa e equivalentes de caixa inclui os valores em caixa, depósitos bancários, outros investimentos de curto prazo com liquidez elevada e maturidades iniciais até 3 meses e descobertos bancários. Os descobertos bancários são apresentados no Balanço, no passivo corrente, na rubrica Empréstimos Obtidos.

2.11 Capital social

As acções ordinárias são classificadas no capital próprio. As acções preferenciais obrigatoriamente remíveis são classificadas no passivo (Nota 2.12).

Os custos incrementais directamente atribuíveis à emissão de novas acções ou opções são apresentados no capital próprio como uma dedução, líquida de impostos, dos ingressos.

Quando alguma empresa do Grupo adquiere acções da empresa-mãe (acções próprias), o valor pago, incluindo os custos directamente atribuíveis (líquidos de impostos), é deduzido ao capital próprio atribuível aos detentores do capital da empresa-mãe até que as acções sejam canceladas, reemitidas ou alienadas. Quando tais acções são subsequentemente vendidas ou reemitidas, qualquer recebimento, após dedução dos custos de transacção directamente imputáveis e de impostos, é reflectido no capital próprio dos detentores do capital da empresa.

2.12 Empréstimos obtidos

Os empréstimos obtidos são inicialmente reconhecidos ao justo valor, incluindo os custos de transacção incorridos. Os empréstimos de médio e longo prazo são subsequentemente apresentados ao custo deduzido das amortizações efectuadas; qualquer diferença entre os recebimentos (líquidos de custos de transacção) e o valor amortizado é reconhecido na demonstração de resultados ao longo do período do empréstimo, utilizando o método da taxa efectiva.

Os empréstimos obtidos são classificados no passivo corrente, excepto se o Grupo possuir um direito incondicional de diferir a liquidação do passivo por, pelo menos, 12 meses após a data do balanço.

2.13 Impostos diferidos

Os impostos diferidos são reconhecidos na globalidade, usando o método do passivo, e calculados sobre diferenças temporárias provenientes da diferença entre a base fiscal de activos e passivos e os seus valores nas demonstrações financeiras consolidadas. No entanto, se o imposto diferido surge pelo reconhecimento inicial de um activo ou passivo numa transacção que não seja uma concentração empresarial ou que à data da transacção não afecte nem o resultado contabilístico nem o resultado fiscal, este não é contabilizado. Os impostos diferidos são determinados pelas taxas fiscais (e legais) decretadas ou substancialmente decretadas na data do balanço e que se espera que sejam aplicáveis no período de realização do imposto diferido activo ou de liquidação do imposto diferido passivo.

Os impostos diferidos activos são reconhecidos na medida em que seja provável que os lucros tributáveis futuros estejam disponíveis para utilização da diferença temporária.

São reconhecidos impostos diferidos em diferenças temporárias originadas por investimentos em subsidiárias e associadas, excepto quando o Grupo seja capaz de controlar a tempestividade da reversão da diferença temporária e seja provável que a diferença temporária não reverta no futuro previsível.

2.14 Provisões

As provisões para custos com reestruturação, contratos onerosos e reclamações judiciais são reconhecidas quando o Grupo tem uma obrigação legal ou construtiva, como resultado de acontecimentos passados, e seja provável que um exfluxo de recursos seja necessário para liquidar a obrigação, e possa ser efectuada uma estimativa fiável do montante da obrigação. As provisões para reestruturações incluem penalidades derivadas de rescisão de contratos de locação e pagamentos de indemnizações por cessação de contratos de trabalho dos empregados. Não são reconhecidas provisões para perdas operacionais futuras.

Quando há um número de obrigações similares, a probabilidade de gerar um exfluxo é determinada em conjunto.

2.15 Reconhecimento do rédito

O rédito compreende o justo valor da venda de bens e prestação de serviços, líquido de impostos e descontos e após eliminação das vendas internas. O rédito é reconhecido como segue:

a) Venda de bens – retalho

A venda de bens é reconhecida quando o produto é vendido ao cliente. As vendas a retalho são normalmente efectuadas a dinheiro ou com pagamentos efectuados por cartão de débito/crédito. O rédito a reconhecer é o valor bruto da venda, incluindo honorários de utilização de cartões de débito/crédito a pagar pela transacção. As vendas de bens a clientes, associadas a eventos ou congressos, são reconhecidas no momento em que tais acontecimentos ocorrem.

b) Prestação de serviços

A prestação de serviços é reconhecida no período contabilístico em que os serviços são prestados, com referência à fase de acabamento da transacção à data do balanço.

c) Juros

Os juros são reconhecidos tendo em consideração a proporção do tempo decorrido e o rendimento efectivo do activo. Quando uma conta a receber se encontra em imparidade, o Grupo reduz o seu valor contabilístico para o valor recuperável, sendo este igual ao valor actual dos fluxos de caixa futuros estimados descontados à taxa de juro efectiva original do activo. O desconto continua a ser reconhecido como proveito financeiro.

d) Royalties

Os royalties são reconhecidos segundo o regime do acréscimo, de acordo com a substância dos acordos relevantes.

e) Dividendos

Os dividendos são reconhecidos quando se estabelece o direito dos accionistas ao seu recebimento.

2.16 Locações

As locações são classificadas como locações operacionais se uma parcela significativa dos riscos e benefícios inerentes à posse for retida pelo locador. Os pagamentos efectuados em locações operacionais (deduzidos de eventuais incentivos recebidos do locador) são reflectidos na demonstração de resultados pelo método das quotas constantes, pelo período da locação.

Locações de activos tangíveis onde o Grupo tem substancialmente todos os riscos e benefícios da propriedade são classificadas como locações financeiras. As locações financeiras são capitalizadas no início da locação pelo menor entre o justo valor do activo locado e o valor presente dos pagamentos mínimos da locação. As obrigações da locação, líquidas de encargos financeiros, são incluídas em outros passivos não correntes, excepto a respectiva componente de curto prazo. A parcela dos juros é levada a gastos financeiros no período da locação, de forma a produzir uma taxa constante periódica de juros sobre a dívida remanescente em cada período. As imobilizações corpóreas adquiridas através de locações financeiras são depreciadas pelo menor entre o período de vida útil do activo e o prazo da locação.

2.17 Distribuição de dividendos

A distribuição de dividendos aos detentores do capital é reconhecida como um passivo nas demonstrações financeiras do Grupo no momento em que os dividendos são aprovados pelos accionistas.

2.18 Resultado por acção

Básico

O resultado básico por acção é calculado dividindo o lucro atribuível aos accionistas, pelo número médio ponderado de acções ordinárias emitidas durante o período, excluindo as acções ordinárias adquiridas pela empresa e detidas como acções próprias (Nota 15).

Diluído

O resultado diluído por acção é calculado dividindo o lucro atribuível aos accionistas, ajustado pelos dividendos de acções preferenciais convertíveis, juros de dívida convertível e ganhos e despesas resultantes da conversão, pelo n.º médio de acções ordinárias emitidas durante o período mais o n.º médio de acções ordinárias emitíveis na conversão de acções ordinárias potenciais diluidoras.

2.19 Conversão cambial

(a) Moeda Funcional e de Apresentação

As Demonstrações Financeiras de cada uma das entidades do Grupo são elaboradas utilizando a moeda do ambiente económico em que a entidade opera ("A moeda funcional"). As Demonstrações Financeiras consolidadas são apresentadas em Euros, sendo esta a moeda funcional e de apresentação do Grupo.

(b) Transacções e Saldos

As transacções em moedas diferentes do euro são convertidas em moeda funcional utilizando as taxas de câmbio à data das transacções. Os ganhos ou perdas cambiais resultantes da liquidação das transacções e da conversão pela taxa à data do balanço dos activos e dos passivos monetários denominados em moeda diferente do euro, são reconhecidos na Demonstração dos Resultados, excepto se qualificarem como coberturas de fluxos de caixa, ou como cobertura de investimento líquido, casos em que são registados em capital próprio.

As diferenças de conversão em elementos não monetários, tais como investimentos detidos ao justo valor através de resultados, são reportadas como parte dos ganhos ou perdas do justo valor. As diferenças de conversão em elementos não monetários, tais como investimentos classificados como activos financeiros disponíveis para venda, são incluídas na reserva de justo valor nos capitais próprios.

3. GESTÃO DO RISCO FINANCEIRO

3.1 Factores do risco financeiro

As actividades do Grupo estão expostas a uma variedade de factores do risco financeiro: risco de mercado (inclui risco cambial, risco do justo valor associado à taxa de juro e risco de preço), risco de crédito, risco de liquidez e risco de fluxos de caixa associado à taxa de juro. O Grupo detém um programa de gestão do risco que foca a sua análise nos mercados financeiros procurando minimizar os potenciais efeitos adversos desses riscos na performance financeira do Grupo.

A gestão do risco é conduzida pelo Departamento Financeiro, com base nas políticas aprovadas pela Administração. A tesouraria identifica, avalia e realiza coberturas de riscos financeiros em estrita cooperação com as unidades operacionais do Grupo. A Administração providencia princípios para a gestão do risco como um todo e políticas que cobrem áreas específicas, como o risco cambial, o risco de taxa de juro, risco de crédito e o investimento do excesso de liquidez.

a) Risco de mercado

i) Risco cambial

O risco cambial é muito reduzido, uma vez que o Grupo apenas está presente no mercado ibérico, os empréstimos bancários estão denominados em euros, e a totalidade das vendas e prestação de serviços são realizadas em Portugal e Espanha e o volume de compras fora da zona Euro, não assume proporções relevantes.

O Grupo não detém investimentos em operações externas, não havendo exposição ao risco cambial.

ii) **Risco de preço**

O Grupo está exposto ao risco de preço das acções pelos investimentos detidos e classificados no balanço consolidado como activos financeiros disponíveis para venda, de reduzida expressão e que no final do exercício representam 0,2% do activo total (em 2006: 0,8%). O Grupo não está exposto ao risco de preço das mercadorias.

iii) **Risco de taxa de juro (fluxos de caixa e justo valor)**

Como o grupo não tem activos remunerados com juros significativos, o lucro e os fluxos de caixa da actividade de financiamento são substancialmente independentes das alterações da taxa de juro de mercado.

O risco da taxa de juro do Grupo advém do passivo nomeadamente de empréstimos obtidos de longo prazo. Empréstimos emitidos com taxas variáveis expõem o Grupo ao risco de fluxos de caixa associado à taxa de juro. Empréstimos emitidos com taxas fixas expõem o Grupo ao risco do justo valor associado à taxa de juro. Com o actual nível das taxas de juro, a política do grupo é, em financiamentos de maior maturidade, proceder à fixação total ou parcial das taxas de juro.

Nos últimos anos o Grupo não tem considerado a hipótese de cobertura da taxa de risco relativamente à variação da taxa de juro. O único empréstimo em que procedeu à fixação de taxa de juro termina em 2008 e o montante em dívida a 31 de Dezembro de 2007 é de 4.000.000 de euros. Consequentemente, a restante dívida remunerada vence juros a taxa variável.

Baseado em simulações realizadas a 31 de Dezembro de 2007, uma subida de 50 pontos base na taxa de juro, mantendo tudo o resto constante, teria um impacto negativo no resultado líquido de 175 mil euros.

b) Risco de crédito

A principal actividade do Grupo é feito com vendas pagas a dinheiro ou cartão de débito/crédito, logo o Grupo não tem concentrações de risco de crédito relevantes. Tem políticas que asseguram que as vendas a crédito são efectuadas a clientes com um histórico de crédito apropriado. O Grupo tem políticas que limitam o montante de crédito a que têm acesso.

c) Risco de liquidez

A gestão do risco de liquidez implica a manutenção de um valor suficiente em caixa e depósitos bancários, a viabilidade da consolidação da dívida flutuante através de um montante adequado de facilidades de crédito e a capacidade de liquidar posições de mercado. A gestão das necessidades de tesouraria é feita com base no planeamento anual que é revisto trimestralmente e ajustado diariamente. Relacionado com a dinâmica dos negócios subjacentes, a Tesouraria do Grupo pretende manter a flexibilidade da dívida flutuante, mantendo linhas de crédito disponíveis.

d) Risco de capital

A sociedade procura manter um nível de capitais próprios adequado às características do principal negócio (vendas a dinheiro e crédito de fornecedores) e a assegurar a continuidade e expansão.

O equilíbrio da estrutura de capital é monitorizado com base no rácio de alavancagem financeira (definido como: dívida remunerada líquida / (dívida remunerada líquida+capital próprio)) com o objectivo de o situar no intervalo 35%-70%.

O rácio de alavancagem financeira em 31 de Dezembro de 2007 era de 48% e em 31 de Dezembro de 2006 era de 57%.

3.2 Estimativa de justo valor

O justo valor dos instrumentos financeiros comercializados nos mercados activos (por exemplo derivados negociados publicamente, títulos para negociação e disponíveis para venda) é determinado com base nos preços do mercado de cotação à data de balanço. O preço do mercado usado para os activos financeiros do Grupo é o preço recebido pelos accionistas no mercado corrente. O preço do mercado para os passivos financeiros é o preço a pagar no mercado corrente.

O valor nominal de contas a receber (deduzido de ajustamentos de imparidade) e a pagar é assumido como aproximado do seu justo valor. O justo valor dos passivos financeiros é estimado actualizando os fluxos de caixa futuros contratualizados à taxa de juro do mercado corrente que está disponível para instrumentos financeiros similares.

4. ESTIMATIVAS CONTABILÍSTICAS IMPORTANTES E JULGAMENTOS

As estimativas e julgamentos são continuamente avaliadas e baseiam-se na experiência histórica e em outros factores, incluindo expectativas sobre eventos futuros que se acredita serem razoáveis nas circunstâncias em causa.

4.1 Estimativas contabilísticas importantes e premissas

O grupo efectua estimativas e premissas sobre o futuro. A contabilização resultante das estimativas raramente irá, por definição, corresponder aos resultados reais relatados. As estimativas e as premissas que apresentam um risco significativo de originar um ajustamento material no valor contabilístico dos activos e passivos no exercício seguinte são apresentadas abaixo:

a) Estimativa de imparidade das diferenças de consolidação

O Grupo testa anualmente se existe ou não imparidade das diferenças de consolidação, de acordo com a política contabilística indicada na Nota 2.5. Os valores recuperáveis das unidades geradoras de fluxos de caixa são determinados com base no cálculo de valores de uso. Esses cálculos exigem o uso de estimativas (Nota 9).

Se a margem bruta real for superior ou a taxa de desconto, antes de impostos, inferior à estimativa do Conselho de Administração, o Grupo poderá não ser capaz de reverter as perdas de imparidade das diferenças de consolidação registadas à data de 31 de Dezembro de 2007. E se a margem bruta real for inferior ou a taxa de desconto, antes de impostos, superior às estimativas dos gestores, as perdas de imparidade das diferenças de consolidação poderão ser superiores às registadas.

b) Impostos sobre o Rendimento

O Grupo está sujeito a Impostos sobre o Rendimento em Portugal e Espanha. É necessário julgamento significativo para determinar a estimativa de imposto sobre o rendimento. Porquanto há inúmeras transacções e cálculos, para as quais, a determinação final dos impostos é incerta durante o curso normal dos negócios. O Grupo reconhece passivos para liquidações adicionais de impostos que possam ser provenientes de revisões efectuadas pelas autoridades fiscais. Quando o resultado final das inspecções fiscais é diferente dos valores inicialmente registados, as diferenças terão impacto no imposto sobre o rendimento e nos impostos diferidos, no período em que tais diferenças são identificadas.

5. INFORMAÇÕES RELATIVAS ÀS EMPRESAS INCLUÍDAS NA CONSOLIDAÇÃO E OUTRAS

5.1. As empresas do Grupo incluídas na consolidação em 31 de Dezembro de 2007 e 2006 são as seguintes:

Firma	Sede	% Participação	
		2007	2006
<u>Empresa mãe</u>			
Ibersol SGPS, S.A.	Porto	mãe	mãe
<u>Empresas filiais</u>			
Iberusa Hotelaria e Restauração, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Ibersol Restauração, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Ibersande Restauração, S.A.	Porto	80,00%	80,00%
(a) Santo Amaro Café, S.A.	Lisboa	100,00%	100,00%
Ibersol Madeira Restauração, S.A.	Funchal	100,00%	100,00%
Ibersol - Hotelaria e Turismo, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Iberking Restauração, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Iberaki Restauração, S.A.	Porto	85,00%	85,00%
Restmon Portugal, Lda	Lisboa	61,00%	60,00%
Vidisco, S.L.	Pontevedra - Espanha	100,00%	100,00%
Pasta Caffè. S.L.U.	Pontevedra - Espanha	100,00%	100,00%
Inverpeninsular, S.L.	Pontevedra - Espanha	100,00%	100,00%
Pizzalitos Restaurantes, Lda	Porto	100,00%	100,00%
Ibergourmet Produtos Alimentares, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Ferro & Ferro, Lda.	Setúbal	100,00%	100,00%
Asurebi SGPS, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Charlotte Develops, SL	Madrid-Espanha	100,00%	100,00%
Firmoven Restauração, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Bilcas - Actividades Hoteleiras, Lda	Porto	100,00%	100,00%
IBR - Sociedade Imobiliária, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Eggon SGPS, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Anatir SGPS, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Lurca, SA	Madrid-Espanha	100,00%	100,00%
Q.R.M.- Projectos Turísticos, S.A	Maia	51,00%	51,00%
Sugestões e Opções-Actividades Turísticas, S.A	Maia	51,00%	51,00%
RESTOH- Restauração e Catering, S.A	Maia	51,00%	51,00%
Resboavista- Restauração Internacional, Lda	Maia	50,99%	50,99%
José Silva Carvalho Catering, S.A	Sintra	51,00%	51,00%
(b) Iberusa Central de Compras para Restauração ACE	Porto	100,00%	100,00%
(c) Vidisco, Pasta Café Union Temporal de Empresas	Vigo	100,00%	100,00%
Zarapiam En Liquidación, SL	Madrid-Espanha	100,00%	-
Maestro - Serviços de Gestão Hoteleira, S.A.	Porto	100,00%	-
Sabapas, SL	Madrid-Espanha	100,00%	-
<u>Empresas controladas conjuntamente</u>			
UQ Consult - Serviços de Apoio à Gestão, S.A.	Porto	50,00%	-

(a) Empresa entretanto incorporada por fusão na filial Iberusa no dia 03 de Setembro de 2007.

(b) Agrupamento Complementar de Empresas que actua como Central de Compras e de Logística e assegura o aprovisionamento dos respectivos restaurantes em matérias-primas e serviços de manutenção.

(c) Union Temporal de Empresas constituída em 2005 e que ao longo do semestre funcionou como Central de Compras em Espanha, assegurando o aprovisionamento de matérias-primas dos respectivos restaurantes.

As empresas filiais foram incluídas na consolidação pelo método de consolidação integral. À entidade conjuntamente controlada UQ Consult foi aplicado o método de consolidação proporcional em função da percentagem de participação detida pelo grupo, conforme indicado na Nota 2.2.b).

As percentagens de participação nas sociedades referidas consubstanciam-se em idêntica percentagem de direitos de voto.

5.2. Alterações ocorridas no perímetro de consolidação

5.2.1. Aquisição de novas sociedades

2006	Firma	Data entrada	Sede	% Participação	
				2007	2006
	Bilcas - Actividades Hoteleiras, Lda	31-Mar-06	Porto	100,00%	100,00%
	IBR - Sociedade Imobiliária, S.A.	30-Jun-06	Porto	100,00%	100,00%
	Eggon SGPS, S.A.	30-Jun-06	Porto	100,00%	100,00%
	Anatir SGPS, S.A.	30-Jun-06	Porto	100,00%	100,00%
	Lurca, SA	05-Jul-06	Madrid-Espanha	100,00%	100,00%
	Q.R.M.- Projectos Turísticos, S.A	31-Dez-06	Maia	51,00%	51,00%
	Sugestões e Opções-Actividades Turísticas, S.A	31-Dez-06	Maia	51,00%	51,00%
	RESTOH- Restauração e Catering, S.A	31-Dez-06	Maia	51,00%	51,00%
	Resboavista- Restauração Internacional, Lda	31-Dez-06	Maia	50,99%	50,99%
	José Silva Carvalho Catering, S.A	31-Dez-06	Sintra	51,00%	51,00%
2007		Data entrada	Sede	% Participação	
				2007	2006
	Zarapiam En Liquidación, SL	30-Jun-07	Madrid	100,00%	-
	Maestro - Serviços de Gestão Hoteleira, S.A.	30-Jun-07	Porto	100,00%	-
	UQ Consult - Serviços de Apoio à Gestão, S.A.	30-Jun-07	Porto	50,00%	-
	Sabapas SL	31-Dez-07	Madrid	100,00%	-

As aquisições do ano de 2007, acima mencionadas, tiveram o seguinte impacto nas demonstrações financeiras consolidadas a 31 de Dezembro de 2007:

	<u>Data da aquisição</u>	<u>Dez-07</u>
Activos líquidos adquiridos		
Activos fixos tangíveis e intangíveis (Notas 8 e 9)	1.399.828	1.372.600
Existências	24.170	23.133
Impostos diferidos activos (Nota 17)	380.080	393.567
Outros activos	1.280.716	1.245.375
Caixa e equivalentes a caixa	382.299	620.201
Empréstimos	-	-31.283
Impostos diferidos passivos (Nota 17)	-	-10.457
Outros passivos	<u>-5.038.449</u>	<u>-2.112.911</u>
	-1.571.356	1.500.226
Diferenças de consolidação (Nota 9)	2.979.479	
Interesses minoritários	-	
	<u>Preço de aquisição</u>	<u>1.408.123</u>
Pagamentos efectuados	-	
Montantes a pagar no futuro	<u>1.408.123</u>	
	<u>1.408.123</u>	
Fluxo de caixa líquido decorrente da aquisição		
Pagamentos efectuados	-	
Caixa e equivalentes de caixa adquiridos	<u>382.299</u>	
	<u>-382.299</u>	

A diferença de consolidação do Grupo QRM no montante de 5.059.143 euros, foi apurada em Dezembro de 2006 com base em valores provisórios dos activos líquidos adquiridos, devido à contingência do preço de aquisição do referido grupo.

A aquisição da filial Lurca, SA, empresa sediada em Madrid, em 05 de Julho de 2006, teve um impacto significativo na demonstração de resultados do exercício findo em 31 de Dezembro de 2007, conforme segue:

Lurca, S.A.	Dez-07	Dez-06
Volume de Negócio	<u>29.253.261</u>	<u>13.931.127</u>
Resultado operacional	<u>2.154.592</u>	<u>1.175.588</u>
Custo de financiamento líquido	<u>-616.937</u>	<u>-152.702</u>
Lucro antes de imposto sobre o rendimento	1.537.655	1.022.886
Imposto sobre o rendimento	<u>304.308</u>	<u>72.687</u>
Resultado líquido do exercício	1.233.347	950.199

Os impactos das aquisições de 2007 na demonstração de resultados foram os seguintes:

	Dez-07
Proveitos operacionais	909.649
Custos operacionais	-318.709
Resultado financeiro	<u>-3.058</u>
Resultado antes impostos	587.882
Imposto sobre o rendimento	<u>-10.288</u>
Resultado líquido	<u>577.594</u>

5.2.2. Alienações

No exercício de 2007 não ocorreram alienações de subsidiárias.

5.3. Interesses minoritários

No exercício findo em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, os interesses minoritários detalham-se como segue:

	Dez-07	Dez-06
Ibersande	2.512.693	2.116.823
Restmon	10.527	-
Grupo QRM	<u>2.118.974</u>	<u>2.041.465</u>
	4.642.194	4.158.288

6. INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Formato de Relato Principal – segmento geográfico

Os resultados por segmento do exercício findo em 31 de Dezembro de 2007 são:

31 DE DEZEMBRO 2007	Portugal	Espanha	Grupo
Restauração	144.891.342	51.043.940	195.935.282
Mercadorias	1.690.389	3.007.444	4.697.833
Prestação de Serviços	<u>1.205.538</u>	<u>1.543.066</u>	<u>2.748.604</u>
Volume de Negócio por Segmento	147.787.269	55.594.450	203.381.719
Resultado operacional	18.181.474	3.774.335	21.955.809
Custo de financiamento líquido	-2.181.696	-1.656.585	-3.838.281
Quota-parte do lucro de associadas	-	-	-
Lucro antes de imposto sobre o rendimento	15.999.778	2.117.750	18.117.528
Imposto sobre o rendimento	<u>4.094.743</u>	<u>759.135</u>	<u>4.853.878</u>
Resultado líquido do exercício	11.905.035	1.358.615	13.263.650

Os resultados por segmento do exercício findo em 31 de Dezembro de 2006 são:

31 DE DEZEMBRO 2006	Portugal	Espanha	Grupo
Restauração	126.487.490	33.956.335	160.443.825
Mercadorias	2.022.786	2.386.440	4.409.226
Prestação de Serviços	361.938	1.088.005	1.449.943
Volume de Negócio por Segmento	128.872.214	37.430.780	166.302.994
Resultado operacional (1)	16.082.821	1.683.320	17.766.141
Custo de financiamento líquido	-1.108.606	-724.668	-1.833.274
Quota-parte do lucro de associadas	-	-	-
Lucro antes de imposto sobre o rendimento	14.974.215	958.652	15.932.867
Imposto sobre o rendimento	4.183.490	331.368	4.514.858
Resultado líquido do exercício	10.790.725	627.284	11.418.009

(1) No segmento de Espanha estão incluídos os custos com a oferta pública de aquisição de acções sobre a TelePizza no montante de 1.594.148 euros, que foi lançada em Espanha no 1º semestre de 2006.

Outros elementos dos segmentos incluídos na demonstração de resultados são:

	Exercício findo em 31 de Dezembro de 2007			Exercício findo em 31 de Dezembro de 2006		
	Portugal	Espanha	Grupo	Portugal	Espanha	Grupo
Depreciações (Nota 8)	6.191.867	1.733.240	7.925.107	5.558.210	1.280.331	6.838.541
Amortizações (Nota 9)	1.229.356	344.295	1.573.651	1.111.981	308.878	1.420.859
Imparidade dos activos tangíveis (Nota 8)	653.275	-	653.275	1.684.519	-	1.684.519
Imparidade do goodwill (Nota 9)	46.163	-	46.163	46.163	-	46.163
Imparidade dos activos intangíveis (Nota 9)	686	222.041	222.726	27.961	61.576	89.538
Imparidade das contas a receber (Nota 14)	131.403	147.046	278.449	3.043	-30.851	-27.808

As transferências ou transacções entre segmentos são realizadas nos termos comerciais normais e nas condições aplicáveis a terceiros independentes.

Os activos, passivos e investimentos dos segmentos no exercício findo em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006 são:

	Exercício findo em 31 de Dezembro de 2007			Exercício findo em 31 de Dezembro de 2006		
	Portugal	Espanha	Grupo	Portugal	Espanha	Grupo
Activos	155.037.608	50.821.162	205.858.770	140.060.185	48.160.593	188.220.778
Passivos	41.899.218	9.724.653	51.623.871	32.029.144	6.887.788	38.916.932
Investimento líquido (Notas 8 e 9)	17.853.488	2.738.793	20.592.281	23.534.327	5.112.414	28.646.741

7. FACTOS NÃO USUAIS E NÃO RECORRENTES

No exercício de 2007 não se registaram quaisquer factos não usuais.

8. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Durante os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, o movimento ocorrido no valor dos activos fixos tangíveis, bem como nas respectivas amortizações e perdas por imparidade acumuladas, foi o seguinte:

	Terrenos e edifícios	Equipamentos	Ferramentas e utensílios	Outras Imob. corporeas	Imobilizado em curso	Total
01 de Janeiro de 2006						
Custo	61.898.270	40.513.636	3.041.232	5.451.636	1.278.639	112.183.413
Depreciação acumulada	7.646.979	20.812.069	2.582.142	3.917.587	-	34.958.778
Imparidade Acumulada	2.777.135	1.325.531	59.485	122.885	-	4.285.037
Valor líquido	51.474.155	18.376.036	399.604	1.411.164	1.278.639	72.939.598
31 de Dezembro de 2006						
Valor líquido inicial	51.474.155	18.376.036	399.604	1.411.164	1.278.639	72.939.598
Variações do perímetro de consolidação	22.633.807	14.327.264	346.524	20.343	52.523	37.380.461
Adições	7.438.234	5.107.764	179.512	435.680	1.168.585	14.329.775
Diminuições	459.126	60.118	11.045	8.306	10.513	549.109
Transferências	498.863	13.477	11.736	0	-526.416	-2.340
Depreciação exercício	1.674.581	4.371.883	211.999	580.079	-	6.838.541
Deprec. pelas variações do perímetro	5.292.372	7.902.315	18.870	4.613	-	13.218.170
Imparidade Exercício	1.258.908	366.245	19.547	39.819	-	1.684.519
Valor líquido final	73.360.071	25.123.979	675.915	1.234.371	1.962.818	102.357.153
31 de Dezembro de 2006						
Custo	91.317.571	59.014.361	3.509.812	5.764.407	1.962.818	161.879.675
Depreciação acumulada	14.239.037	32.285.671	2.754.865	4.367.333	-	53.957.608
Imparidade Acumulada	3.718.463	1.604.711	79.032	162.704	-	5.564.910
Valor líquido	73.360.071	25.123.979	675.915	1.234.371	1.962.818	102.357.153
	Terrenos e edifícios	Equipamentos	Ferramentas e utensílios	Outras Imob. corporeas	Imobilizado em curso	Total
31 de Dezembro de 2007						
Valor líquido inicial	73.360.071	25.123.979	675.915	1.234.371	1.962.818	102.357.153
Variações do perímetro de consolidação (1)	1.212.050	2.254.508	56.803	29.038	-	3.552.399
Adições	10.722.403	6.025.757	447.346	927.431	1.670.138	19.793.075
Diminuições	291.618	360.324	4.426	5.595	551.456	1.213.419
Transferências	1.248.407	74.568	-	9.190	-1.332.165	0
Depreciação exercício	1.919.340	5.161.096	280.438	564.232	-	7.925.107
Deprec. pelas variações do perímetro	573.424	1.534.853	36.287	8.545	-	2.153.109
Imparidade Exercício	667.468	-9.601	-3.018	-1.573	-	653.275
Valor líquido final	83.091.082	26.432.140	861.931	1.623.231	1.749.335	113.757.719
31 de Dezembro de 2007						
Custo	103.806.390	66.174.726	3.937.089	6.665.864	1.749.335	182.333.404
Depreciação acumulada	16.624.496	38.213.762	2.999.144	4.881.503	-	62.718.905
Imparidade Acumulada	4.090.812	1.528.824	76.014	161.130	-	5.856.780
Valor líquido	83.091.082	26.432.140	861.931	1.623.231	1.749.335	113.757.719

(1) as variações do perímetro correspondem à aquisição nesta data das filiais Zarapiam e Sabapas, com sede em Espanha, e do controlo conjunto da UQ Consult, S.A.

No exercício findo em 31 de Dezembro de 2007, os bens utilizados em regime de locação financeira foram os seguintes:

	Valor Buto	A. Acumuladas
Terrenos e edifícios	1.089.659	60.614
Equipamentos	9.436.205	1.795.754
Ferramentas e utensílios	38.042	13.812
Outras imobilizações corporeas	966.766	341.784
	11.530.672	2.211.963

Sendo que o valor correspondente a contratos celebrados em 2007 é de 3.410.228 euros.

9. ACTIVOS INTANGÍVEIS

Os activos intangíveis decompõem-se como se segue:

	Dez-07	Dez-06
Diferenças de consolidação	44.293.117	41.385.514
Outros Intangíveis	19.841.435	19.214.769
	64.134.552	60.600.283

Durante os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, o movimento ocorrido no valor dos activos fixos intangíveis, bem como nas respectivas amortizações e perdas por imparidade acumuladas, foi o seguinte:

	Diferenças de Consolidação	Trespases	Marcas e licenças	Despesas de Desenvolvimento	Propriedade Industrial	Imobilizado em curso	Total
01 de Janeiro de 2006							
Custo	15.048.485	1.305.220	21.425.698	532.449	4.613.658	89.119	43.014.629
Amortização acumulada	-	498.499	19.348.244	477.018	2.102.259	-	22.426.025
Imparidade acumulada	1.661.948	27.638	224.945	-	221.422	-	2.135.953
Valor líquido	13.386.537	779.083	1.852.509	55.431	2.289.977	89.119	18.452.651
31 de Dezembro de 2006							
Valor líquido inicial	13.386.537	779.083	1.852.509	55.431	2.289.977	89.119	18.452.651
Variações do perímetro de consolidação	0	0	600.034	25.716	601.222	0	1.226.972
Adições	28.090.362	783.050	852.977	96.446	47.360	13.545.219	43.415.414
Diminuições	45.222	0	7.991	1	6.716	-	59.930
Transferências	-	0	-3.030	24.444	3.030	-26.653	-2.209
Amortização do exercício	-	132.305	1.013.227	26.885	248.442	0	1.420.859
Deprec. pelas variações do perímetro	-	0	473.133	9.068	393.859	-	876.060
Imparidade Exercício	46.163	-	89.538	-	0	-	135.701
Valor líquido final	41.385.514	1.429.828	1.718.601	166.083	2.292.572	13.607.685	60.600.283
31 de Dezembro de 2006							
Custo	43.093.625	1.870.774	22.022.418	656.143	5.217.992	13.607.685	86.468.637
Amortização acumulada	-	413.308	19.986.443	490.060	2.705.840	-	23.595.651
Imparidade acumulada	1.708.111	27.638	317.374	-	219.580	-	2.272.703
Valor líquido	41.385.514	1.429.828	1.718.602	166.083	2.292.572	13.607.685	60.600.283
	Diferenças de Consolidação	Trespases	Marcas e licenças	Despesas de Desenvolvimento	Propriedade Industrial	Imobilizado em curso (1)	Total
31 de Dezembro de 2007							
Valor líquido inicial	41.385.514	1.429.828	1.718.602	166.083	2.292.572	13.607.685	60.600.283
Variações do perímetro de consolidação	-	2.559	250.482	45.260	23.542	-	321.843
Adições	2.992.641	9.105	1.163.413	14.602	305.153	1.305.543	5.790.457
Diminuições	38.875	105.571	25.509	-	248.528	-	418.483
Transferências	-	-	55.526	-	7.406.549	-7.464.664	-2.589
Amortização do exercício	-	161.590	952.637	47.153	412.270	-	1.573.651
Deprec. pelas variações do perímetro	-	2.559	243.600	45.051	23.209	-	314.419
Imparidade Exercício	46.163	-	222.726	-	-	-	268.889
Valor líquido final	44.293.117	1.171.772	1.743.550	133.741	9.343.809	7.448.564	64.134.552
31 de Dezembro de 2007							
Custo	46.047.391	1.776.867	23.181.390	716.005	12.704.708	7.448.564	91.874.925
Amortização acumulada	-	577.457	20.905.646	582.264	3.141.319	-	25.206.687
Imparidade acumulada	1.754.274	27.638	532.194	-	219.580	-	2.533.686
Valor líquido	44.293.117	1.171.772	1.743.550	133.741	9.343.809	7.448.564	64.134.552

(1) o saldo da rubrica de imobilizado em curso diz maioritariamente respeito às 26 novas concessões conseguidas no decurso do ano de 2006, em áreas de serviço nas Auto-estradas do Norte, Costa da Prata, Beiras e Grande Porto, áreas de serviço essas cuja construção ainda decorre. Por sua vez, o movimento do exercício decorre da abertura das áreas de serviço cuja obra ficou concluída.

A 31 de Dezembro de 2007, as concessões e os direitos territoriais do grupo, e a respectiva vida útil associada, são apresentados como segue:

Direitos Territoriais	Nº anos	Ano limite de utilização
Pans & Company	10	2016
Burger King	20	2021
Direitos de Concessão	Nº anos	Ano limite de utilização
Área Serviços da Lusoponte	33	2032
Marina Expo	28	2026
Área Serviço Repsol 2ª Circular	28	2017
Área Serviço do Fogueteiro	16	2015
Marina de Portimão	60	2061
Área de serviço A8 Torres Vedras	20	2021
Área Serviço Aeroporto	20	2021
Pizza Hut Setúbal	14	2017
Pizza Hut e Pasta Caffé Cais Gaia	20	2024
Área de Serviço A5 Oeiras	12	2015
Área Serviço Modivas	28	2031
Áreas Serviço Barcelos	30	2036
Áreas Serviço Guimarães	30	2036
Áreas Serviço Fafe	30	2036
Áreas Serviço Alvão	30	2036
Áreas Serviço Felgueiras	24	2030
Áreas Serviço Vagos	24	2030
Áreas Serviço Aveiro	24	2030
Áreas Serviço Ovar	24	2030
Áreas Serviço Gulpilhares	24	2030
Áreas Serviço Vouzela	25	2031
Áreas Serviço Viseu	25	2031
Áreas Serviço Paredes	26	2032
Áreas Serviço Matosinhos	26	2032

Testes de imparidade das diferenças de consolidação

As diferenças de consolidação são distribuídas pelas unidades geradoras de fluxos (UGCs) do Grupo, identificadas de acordo com o país da operação e o segmento de negócio.

Apresenta-se abaixo um resumo das diferenças de consolidação distribuídas por segmento (1):

	Dez-07	Dez-06
Portugal	11.389.590	9.266.771
Espanha	<u>32.903.527</u>	<u>32.118.743</u>
	<u>44.293.117</u>	<u>41.385.514</u>

(1) A variação do período corresponde ao goodwill gerado, em Espanha, pela compra da filial Sabapas e, em Portugal, pela empresa controlada conjuntamente UQ Consult.

10. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

	Dez-07	Dez-06
Adiantamentos por conta de Investimentos Financeiros (1)	172.085	3.190.712
Outros activos financeiros	264.000	264.000
	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>436.085</u>	<u>3.454.712</u>
Perdas de imparidade acumuladas (1)	<u>-</u>	<u>1.870.000</u>
	<u>436.085</u>	<u>1.584.712</u>

(1) A variação resulta da venda do activo financeiro de uma sociedade que explora um conjunto de restaurantes em Espanha, cuja negociação ficou concluída no decurso do primeiro semestre do ano, tendo o valor de venda correspondido ao valor líquido contabilístico da participação.

11. OUTROS ACTIVOS NÃO CORRENTES

O detalhe dos outros activos não correntes em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, é o seguinte:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Clientes e outros devedores (1)	749.072	677.631
Outros activos não correntes	749.072	677.631
Perdas de imparidade acumuladas	-	-
	<u>749.072</u>	<u>677.631</u>

(1) saldo decorrente de depósitos e fianças constituídos em Espanha.

12. EXISTÊNCIAS

Em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006 o detalhe das existências do grupo era o seguinte:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	4.017.841	3.477.529
Mercadorias	133.863	133.589
	<u>4.151.704</u>	<u>3.611.118</u>
Perdas de imparidade acumuladas	74.981	74.981
Existências líquidas	4.076.723	3.536.137

13. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006 o detalhe de caixa e equivalentes de caixa era o seguinte:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Numerário	795.404	424.933
Depósitos bancários	6.187.607	3.992.639
Aplicações de tesouraria	<u>5.708.928</u>	<u>1.997.268</u>
Caixa e equivalentes de caixa no balanço	12.691.939	6.414.840
Descobertos bancários	20.074.852	36.030.691
Caixa e equivalentes de caixa na demonstração de fluxos de caixa	<u>-7.382.913</u>	<u>-29.615.851</u>

Em descobertos bancários estão considerados os saldos credores de contas correntes com instituições financeiras, incluídos no balanço na rubrica de empréstimos bancários.

14. OUTROS ACTIVOS CORRENTES

O detalhe dos outros activos correntes em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, é o seguinte:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Clientes	4.671.440	4.122.762
Estado e outros entes públicos (1)	1.242.152	3.840.219
Outros devedores (2)	2.546.493	4.983.223
Adiantamentos a fornecedores	104.237	14.485
Acréscimos de proveitos	1.060.731	863.858
Custos diferidos (3)	<u>1.951.186</u>	<u>1.759.622</u>
Outros activos correntes	11.576.239	15.584.169
Perdas de imparidade acumuladas	<u>919.852</u>	<u>641.403</u>
	10.656.387	14.942.766

(1) saldo decorrente, essencialmente, dos valores de Iva a recuperar.

(2) A conta outros devedores decompõe-se pelas seguintes rubricas:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Adiantamentos (a)	8.791	200.082
Venda de activos financeiros (b)	-	2.493.989
Outros	2.537.702	2.289.152
	2.546.493	4.983.223

(a) saldo decorrente do pagamento efectuado com a celebração de um contrato promessa de compra de uma participação, cuja revogação foi acordada no final de 2005 e formalizada em 01 de Agosto de 2006.

(b) incluía, essencialmente, o valor da dívida com a Maestro, filial entretanto adquirida no 1º Semestre de 2007

(3) Detalhe da rubrica custos diferidos:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Rendas e condomínios	1.180.968	1.109.625
Fornecimento e serviços externos	390.629	365.983
Outros	379.589	284.014
	1.951.186	1.759.622

	<u>c/ Imparidade</u>	<u>s/ Imparidade</u>
Clientes c/c	643.014	4.028.426
Outros devedores	402.776	2.143.717
	1.045.790	6.172.143

No que diz respeito aos Clientes c/c sem imparidade, os valores em dívida vencem-se conforme segue:

	Dez-07
dívida não vencida	494.269
dívida vencida:	
a menos de 1 mês	754.215
entre um e três meses	1.000.018
a mais de três meses	1.779.924

O detalhe da perda de imparidade do ano relativa aos activos financeiros, é o seguinte:

	Saldo inicial	Perdas do ano	Reversão imparidade	Variação perímetro	Saldo final
Cientes c/c	406.955	136.469	32.391	6.043	517.076
Outros devedores	234.448	91.710	-	76.618	402.776
	641.403	228.179	32.391	82.661	919.852

15. CAPITAL SOCIAL

Em 31 de Dezembro de 2007, o capital social, integralmente subscrito e realizado, está representado por 20.000.000 acções ao portador com o valor nominal unitário de 1 euro.

A empresa adquiriu 243.514 acções próprias através da compra na Euronext no ano de 2007. O montante pago para aquisição das acções foi de 2.746.226 € e foi deduzido ao capital próprio. As acções estão subordinadas ao regime fixado para as acções próprias que determina que os respectivos direitos de voto e patrimoniais estão suspensos enquanto se mantiverem na titularidade do grupo, sem prejuízo de poderem ser objecto de venda.

No decurso do ano, a empresa procedeu à venda de 11.950 acções próprias na Euronext pelo montante de 126.560 euros.

No final do exercício a sociedade detinha 1994.373 acções próprias adquiridos por 11.146.811 euros.

O montante de reservas indisponíveis do grupo, ascende a 15.146.812 e dizem respeito às reservas legais (4.000.001 euros) e a outras reservas, respeitantes às acções próprias detidas pelo grupo (11.146.811 euros).

16. EMPRÉSTIMOS

Em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006 os empréstimos correntes e não correntes tinham o seguinte detalhe:

Não corrente	Dez-07	Dez-06
Empréstimos bancários	39.082.537	33.145.556
	39.082.537	33.145.556

Corrente	Dez-07	Dez-06
Descobertos bancários	20.074.852	36.030.691
Empréstimos bancários	11.746.010	11.114.268
	31.820.862	47.144.959
Total empréstimos	70.903.398	80.290.514
Taxa de juro média	4,7%	4,1%

Edifícios e Outras Construções no valor de 8.744.990 € (8.704.360 em 2006) estão dados em garantia de empréstimos bancários (Nota 25).

A maturidade dos empréstimos não correntes é a seguinte:

	Dez-07	Dez-06
entre 1 e 2 anos	19.405.130	29.782.490
entre 2 e 5 anos	19.633.449	2.869.355
> 5 anos	43.957	493.710
	39.082.537	33.145.556

Os Fluxos de Caixa associados a este passivo financeiro a 31 de Dezembro de 2007, detalham-se como segue:

	FC 2008	FC 2009	FC 2010	FC 2011	FC 2012	FC 2013
Empréstimos	11.746.010	19.405.130	18.812.524	418.211	402.714	43.957

No final do ano, o passivo corrente ascende a 85 milhões de euros, face ao 27 milhões de activo corrente. Este desequilíbrio é, em parte uma característica financeira deste negócio, noutra deve-se à opção pela utilização de dívidas de curto prazo para financiamento de investimento.

17. IMPOSTOS DIFERIDOS

18.1. Impostos diferidos passivos

O detalhe dos impostos diferidos passivos em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, de acordo com as diferenças temporárias que os geraram, é o seguinte:

Impostos diferidos passivos	Dez-07	Dez-06
Homogeneização de amortizações	9.306.186	8.088.400
Perdas por imparidade de activos não aceites fiscalmente	-1.651.932	-1.557.100
Anulação de imobilizações incorpóreas	-211.917	-142.728
Anulação de menos-valias fiscais pela venda imobilizado I/G	312.909	312.909
Imposto do exercício Vidisco, Lurca e Vidisco UTE	406.361	11.828
	8.161.608	6.713.309

18.2. Impostos diferidos activos

O detalhe dos activos por impostos diferidos em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006, de acordo com as diferenças temporárias que os geraram, é o seguinte:

Impostos diferidos activos	Dez-07	Dez-06
Prejuízos fiscais reportáveis	1.641.494	1.520.232
	1.641.494	1.520.232

O Grupo não reconheceu, por razões de prudência, impostos diferidos activos no valor de 994.987 referentes a prejuízos fiscais de 3.979.946 que podem ser deduzidos aos lucros tributáveis futuros.

SALDO DE REPORTES FISCAIS POR ANO LIMITE DE UTILIZAÇÃO (após utilização em 31-12-2007) (*)								
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2010/2019	2013/2022	TOTAL
1.454.393	812.558	755.079	844.730	1.419.416	2.136.205	1.131.605	1.219.945	9.773.932

(*) Empresas Portuguesas: 6 anos
Empresas Espanholas: 15 anos

18. PROVISÕES PARA RISCOS E ENCARGOS

As provisões para riscos e encargos no montante de 183.549 euros não sofreram alterações no período e destinam-se à cobertura de riscos com processos judiciais e a prémios mensais por reforma antecipada dos trabalhadores, na filial Lurca.

Na filial Lurca, o montante do prémio mensal é calculada de acordo com o salário base mais complementos salariais do trabalhador à data da reforma. A provisão foi calculada em função da idade média de todos os funcionários activos da empresa e a permanência média da mesma. Durante o ano de 2007, não houve lugar a qualquer contribuição, sendo que o valor actual da responsabilidade é superior à provisão em 120 mil euros.

19. OUTROS PASSIVOS NÃO CORRENTES

Em 31 de Dezembro de 2007 e de 2006 a rubrica “Outros passivos não correntes” pode ser detalhada como segue:

	Dez-07	Dez-06
Fornecedores locação financeira	3.947.208	2.696.473
Outros credores (1)	1.585.237	1.831.495
	5.532.445	4.527.968

(1) inclui um valor de 591.384, referente à dívida pela compra da Vidisco, 104.748 referente ao valor ainda em dívida da compra da sociedade que detinha a concessão da Pizza Hut da Foz, 500.000 referente ao valor ainda em dívida da compra da filial José Silva Carvalho Catering, SA e 382.000 referente ao valor em dívida pelos empréstimos da Nova Gala à sua participada QRM, SA.

Os Passivos de Locações Financeiras podem ser apresentados da seguinte forma:

	Dez-07	Dez-06
Capital em dívida:		
Até 1 ano	2.596.325	1.790.954
Mais de 1 ano e até 5 anos	3.947.208	2.696.473
	6.543.533	4.487.428

Os Fluxos de Caixa associados a este passivo financeiro a 31 de Dezembro de 2007, detalham-se como segue:

	FC 2008	FC 2009	FC 2010	FC 2011	FC 2012	FC 2013	FC 2014/2023
Locação Financeira	2.596.325	1.734.334	1.216.652	848.214	114.318	33.689	
Outros Credores	2.471.637	256.093	115.392	28.848	910.848	28.848	245.208

20. CONTAS A PAGAR A FORNECEDORES E ACRÉSCIMOS DE CUSTOS

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Fornecedores c/c	20.478.374	21.075.935
Fornecedores - Facturas em recepção e conferência	1.260.865	504.567
Fornecedores de imobilizado c/c	7.861.163	1.895.157
Fornecedores imobilizado - inv.financeiros (1)	1.495.044	86.309
Fornecedores locação financeira	2.596.325	1.790.954
Total contas a pagar a fornecedores	<u>33.691.771</u>	<u>25.352.922</u>

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Acréscimos de custos - Seguros a liquidar	37.149	62.410
Acréscimos de custos - Remunerações a liquidar	4.243.776	3.978.058
Acréscimos de custos - Prêmios	554.756	585.626
Acréscimos de custos - Juros a liquidar	428.150	364.669
Acréscimos de custos - Fornec.Serviços Externos	834.995	1.335.560
Acréscimos de custos - Outros	1.002.064	81.935
Total acréscimos de custos	<u>7.100.890</u>	<u>6.408.258</u>

Total contas a pagar a fornec. e acréscimos de custos	<u>40.792.661</u>	<u>31.761.180</u>
--	-------------------	-------------------

(1) inclui um valor de 60.044, referente à dívida pela compra da nova filial Maestro, SA, e de 1.435.000 relativo ao valor em dívida pela compra da nova filial Sabapas, SA.

21. OUTROS PASSIVOS CORRENTES

Em 31 de Dezembro de 2007 e 2006 a rubrica "Outros passivos correntes" pode ser detalhada como segue:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Outros credores	2.471.637	1.420.105
Estado e outros entes públicos	4.658.056	3.793.650
Proveitos diferidos (1)	<u>5.697.081</u>	<u>2.849.182</u>
	<u>12.826.774</u>	<u>8.062.937</u>

(1) Na rubrica Proveitos Diferidos estão incluídos os seguintes valores:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Contratos com fornecedores (1)	5.455.384	2.565.134
Direitos de franquias	142.271	138.377
Resultado lease-back	35.936	75.135
Subsidio para investimento	8.530	11.816
Outros	<u>54.960</u>	<u>58.721</u>
	<u>5.697.081</u>	<u>2.849.182</u>

(1) O valor dos contratos com fornecedores corresponde a receitas obtidas dos fornecedores em 2007 e respeitantes a exercícios seguintes.

22. FORNECIMENTO E SERVIÇOS EXTERNOS

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Subcontratos	269.688	45.848
Electricidade, água, combustíveis e outros fluídos	7.701.719	5.932.913
Rendas e alugueres	23.019.032	18.546.046
Comunicação	1.211.379	990.011
Seguros	740.481	535.566
Ferramentas e utensílios desgaste rápido e mat.escritório	1.486.550	1.062.811
Royalties	4.595.785	4.768.066
Deslocações e estadas e transporte mercadorias	1.626.023	1.278.740
Conservação e reparação	585.050	1.252.028
Publicidade e propaganda	6.866.079	5.300.157
Limpeza, higiene e conforto	2.024.497	1.591.237
Trabalhos especializados	7.235.887	7.316.986
Outros FSE's	<u>4.288.086</u>	<u>1.754.692</u>
	<u>61.650.256</u>	<u>50.375.100</u>

23. CUSTOS COM PESSOAL

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Salários e ordenados	48.586.893	39.814.293
Contribuições para a segurança social	11.406.506	9.250.641
Seguros de acidentes de trabalho	444.938	396.807
Custos acção social	1.987	9.868
Outros custos com pessoal (1)	<u>2.321.465</u>	<u>1.838.124</u>
	<u>62.761.789</u>	<u>51.309.733</u>
N.º medio de empregados	<u>5.676</u>	<u>5.155</u>

(1) Os outros custos com pessoal englobam, nomeadamente, indemnizações, recrutamento e formação do pessoal, alimentação e medicina no trabalho.

24. OUTROS PROVEITOS E CUSTOS OPERACIONAIS

Outros Custos Operacionais

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Impostos directos/indirectos não afectos à actividade operacional	596.137	539.121
Perdas em imobilizado	812.240	213.424
Quotizações	39.063	28.611
Custos OPA Telepizza	-	1.594.148
Ajustamentos de imparidade	205.712	-
Outros custos operacionais	<u>184.915</u>	<u>227.849</u>
	<u>1.838.067</u>	<u>2.603.153</u>

Outros Proveitos Operacionais

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Proveitos suplementares	2.334.881	2.755.291
Subsídios à exploração	23.500	39.206
Ganhos em imobilizado	191.515	159.863
Reversão de ajustamentos de imparidade	57.082	44.246
Leaseback	39.199	275.420
Outros ganhos operacionais	<u>8.299</u>	<u>22.979</u>
	<u>2.654.476</u>	<u>3.297.005</u>

25. CUSTO DE FINANCIAMENTO LÍQUIDO

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Juros suportados	3.834.921	1.956.896
Juros obtidos	-139.109	-120.038
Diferenças de câmbio	-3.626	-49.412
Descontos de pronto pagamento obtidos	-15.295	-13.671
Outros custos e proveitos financeiros	<u>161.390</u>	<u>59.499</u>
	<u>3.838.281</u>	<u>1.833.274</u>

26. IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

Os impostos sobre o rendimento reconhecidos no exercício findo em 31 de Dezembro de 2007 e 2006 são detalhados como segue:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Imposto corrente	3.146.761	2.408.863
Imposto diferido (Nota 17)	<u>1.707.117</u>	<u>2.105.995</u>
	<u>4.853.878</u>	<u>4.514.858</u>

O imposto sobre o lucro do Grupo antes de impostos difere do montante teórico que resultaria da aplicação ao lucro consolidado da taxa média ponderada de impostos sobre lucros como segue:

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Lucros antes de impostos	<u>18.117.528</u>	<u>15.932.867</u>
Imposto calculado à taxa de imposto aplicável em Portugal (26,5%)	4.801.145	4.381.538
Efeito fiscal gerado por:		
Diferença de taxa de imposto aplicável nas ilhas e arquipélagos	-643	1.808
Diferença de taxa de imposto aplicado noutros países	73.286	-40.445
Resultados não tributados ou não recuperáveis	-	-292.060
Impostos diferidos não reconhecidos por razões de prudência	-994.987	-
Insuficiência/ (excesso) estimativa ano anterior	-21.136	-29.834
Ajustamentos de imparidade	-141.782	-345.803
Impostos diferidos do Ex.º por homogeneização de amortizações	1.116.708	1.044.576
Ajuste do imposto diferido passivo de anos anteriores (alteração taxa)	78.841	-202.232
Ajuste do imposto diferido activo de anos anteriores (alteração taxa)	-26.463	181.538
Alteração do resultado tributável por ajustes fiscais, de consolidação e outros efeitos	-31.091	-184.228
Gastos de Imposto sobre o Rendimento	<u>4.853.878</u>	<u>4.514.858</u>

A taxa média ponderada dos impostos sobre lucros foi de 26,79% (2006:28,34%).

27. RESULTADO POR ACÇÃO

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Lucro atribuível aos detentores do capital	<u>12.790.269</u>	<u>10.865.925</u>
Número médio ponderado das acções ordinárias emitidas	20.000.000	20.000.000
Número médio ponderado de acções próprias	-1.767.022	-1.604.609
	<u>18.232.979</u>	<u>18.395.391</u>
Resultado básico por acção (€ por acção)	<u>0,70</u>	<u>0,59</u>
Resultado diluído por acção (€ por acção)	<u>0,70</u>	<u>0,59</u>
Número acções próprias no final do exercício	<u>1.994.373</u>	<u>1.762.809</u>

Dado não haver direitos de voto potenciais, o resultado básico por acção é igual ao resultado diluído por acção.

28. ACTIVOS E PASSIVOS FINANCEIROS

No final do ano, os activos e passivos financeiros, detalham-se como segue:

Activos Financeiros	Categoria	Valor Contabilístico	Método Valorização
Outros activos não correntes	contas a receber	749.072	custo amortizado
Activos financeiros disponíveis para venda	disponível para venda	436.085	justo valor s/ impacto DR
Caixa e equivalentes de caixa	contas a receber	12.691.939	custo amortizado
Clientes	contas a receber	4.671.440	custo amortizado
Estado e outros entes públicos	contas a receber	1.242.152	custo amortizado
Outros devedores	contas a receber	2.546.493	custo amortizado
		<u>22.337.181</u>	

Passivos Financeiros	Categoria	Valor Contabilístico	Método Valorização
Empréstimos	custo amortizado	70.903.398	custo amortizado
Locação financeira	custo amortizado	6.543.533	custo amortizado
Fornecedores	custo amortizado	33.691.771	custo amortizado
Estado e outros entes públicos	custo amortizado	4.658.056	custo amortizado
Outros credores	custo amortizado	<u>4.056.874</u>	custo amortizado
		<u>119.853.632</u>	

A 31 de Dezembro de 2007 não se registaram na Demonstração de Resultados ganhos ou perdas relacionadas com estes activos e passivos financeiros.

29. DIVIDENDOS

Na Assembleia Geral Anual de 20 de Abril de 2007 foram atribuídos dividendos ilíquidos de 0,055 euros por acção (0,055 euros em 2006), os quais foram pagos em 21 de Maio de 2007 correspondendo a um valor total de 1.003.098 euros (1.013.633 euros em 2006).

30. FLUXOS DE CAIXA DECORRENTES DAS OPERAÇÕES

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Recebimentos de clientes	203.906.354	165.827.101
Pagamentos a fornecedores	-116.679.604	-93.918.961
Pagamentos ao pessoal	-50.745.170	-42.524.637
Pagamentos/recebimento imposto s/ rendimento	-3.691.383	-2.188.343
Outros receb/pagam. rel. à activ.operacional	<u>3.308.478</u>	<u>-1.349.284</u>
Fluxos de caixa gerados pelas operações	<u>36.098.675</u>	<u>25.845.876</u>

31. CONTINGÊNCIAS

O Grupo possui passivos contingentes respeitantes a garantias bancárias e de outra natureza e outras contingências relacionadas com o seu negócio. Não se espera que existam passivos significativos decorrentes dos passivos contingentes.

A 31 de Dezembro de 2007, as responsabilidades não registadas pelas empresas incluídas na consolidação são constituídas principalmente por garantias bancárias prestadas por sua conta, conforme segue:

	<u>Dez-07</u>	<u>Dez-06</u>
Garantias prestadas	243.901	74.437
Garantias bancárias	3.511.994	3.003.131

Existem ainda na Vidisco e na IBR Imobiliária hipotecas de edifícios no valor de 677.348 e 8.067.642 euros, respectivamente (8.704.360 em 2006), dadas como garantias de empréstimos.

32. COMPROMISSOS

Não existem investimentos contratados na data do Balanço ainda não incorridos.

33. EMPREENHIMENTOS CONJUNTOS

A 31 de Dezembro de 2007, o Balanço e Demonstração de Resultados do empreendimento conjunto UQ Consult –Serviços de apoio à gestão, S.A., apresenta-se conforme segue:

	<u>Dez-07</u>
Activos fixos tangíveis e intangíveis (Notas 8 e 9)	954.269
Existências	-
Dívidas de terceiros	946.006
Caixa e equivalentes a caixa	706.151
Acréscimos e diferimentos	69.931
Total do activo	<u>2.676.357</u>
Captital Próprio	<u>796.062</u>
Dívidas a terceiros médio e longo prazo	351.370
Dívidas a terceiros curto prazo	1.446.379
Acréscimos e diferimentos	82.546
Total do passivo	<u>1.880.295</u>
Total do capital próprio e passivo	<u>2.676.357</u>

	<u>Dez-07</u>
Volume de Negócio	1.410.594
Resultado operacional	-1.209.918
Custo de financiamento líquido	<u>-6.580</u>
Resultado antes impostos	194.096
Imposto sobre o rendimento	<u>-48.050</u>
Resultado líquido	<u>146.046</u>

34. TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

As entidades que detêm uma participação qualificada, com mais de 10% de direitos de voto, no grupo são:

- Dr. António Carlos Vaz Pinto de Sousa – 1.400 acções
- Dr. António Alberto Guerra Leal Teixeira – 1.400 acções
- ATPS, SGPS, SA – 425.182 acções
- IES, SGPS, SA – 9.998.000 acções

Após consideração do montante referente às acções próprias, os restantes 39% encontram-se dispersos.

Os saldos e transacções com entidades relacionadas não são materialmente relevantes, excepto quanto ao abaixo referido.

Remuneração e Benefícios atribuídos a administradores:

O Conselho de Administração é remunerado pela IES-SGPS, que celebrou um contrato de prestação de serviços com a filial Ibersol Restauração, SA para o ano de 2007, no valor de 702.052 euros (684.928 euros em 2006).

35. EVENTOS SUBSEQUENTES

Não existem acontecimentos subsequentes a 31 de Dezembro de 2007 que possam ter impacto material nas demonstrações financeiras apresentadas.

36. NORMAS IFRS JÁ EMITIDAS OU REVISTAS E DE APLICAÇÃO FUTURA

Encontram-se revistas as seguintes Normas IFRS – IAS 1, IAS 23, IAS 27, IFRS 3 e IFRS 8 – cuja aplicação será obrigatória em 2009.

Não se estimam impactos significativos nas demonstrações consolidadas do grupo, caso tivesse sido efectuada aplicação antecipada das referidas Normas.

37. APROVAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras foram aprovadas pelo Conselho de Administração e autorizadas para emissão em 14 de Março de 2008.

Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a Informação Financeira Consolidada

Introdução

1 Nos termos da legislação aplicável, apresentamos a Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a informação financeira contida no Relatório consolidado de gestão e nas demonstrações financeiras consolidadas anexas da **Ibersol, S.G.P.S., S.A.**, as quais compreendem o Balanço em 31 de Dezembro de 2007 (que evidencia um total de 208.143.971 euros e um total de capital próprio de 69.743.535 euros, o qual inclui Interesses Minoritários de 4.642.194 euros e um resultado líquido de 12.790.269 euros), a Demonstração consolidada dos resultados por naturezas, a Demonstração Consolidada das alterações no Capital Próprio e a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data, e o correspondente Anexo.

Responsabilidades

2 É da responsabilidade do Conselho de Administração da Empresa (i) a preparação do Relatório consolidado de gestão e de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira do conjunto das empresas incluídas na consolidação, as alterações no Capital Próprio Consolidado, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos de caixa consolidados; (ii) que a informação financeira histórica seja preparada de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adoptadas na União Europeia, 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 sistemas de controlo interno apropriados; e (v) a divulgação de qualquer facto relevante que tenha influenciado a actividade do conjunto das empresas incluídas na consolidação, a sua posição financeira ou 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.

Ibersol, S.G.P.S., S.A.

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 não contêm 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 pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação; (ii) 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 consolidadas; e (vi) a apreciação se a informação financeira consolidada 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 consolidado 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.

Opinião

7 Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada de Ibersol, S.G.P.S., S.A. em 31 de Dezembro de 2007, as alterações no Capital Próprio Consolidado, o resultado consolidado das suas operações e os fluxos consolidados de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adoptadas na União Europeia, e a informação nelas constante é completa, verdadeira, actual, clara, objectiva e lícita.

Porto, 17 de Março de 2008

PricewaterhouseCoopers & Associados, S.R.O.C., Lda.
representada por:

Hermínio António Paulos Afonso, R.O.C.

Relatório e Parecer do Conselho Fiscal da Ibersol, SGPS,SA

Aos Senhores Accionistas

Nos termos e para os efeitos do disposto na al.g) do nº1 do Artº 420º e do Artº 452º do Código das Sociedades Comerciais e das competentes disposições estatutárias, apresentamos relatório sobre a acção fiscalizadora desenvolvida e emitimos o nosso parecer relativo aos relatórios e contas individuais e consolidadas relativos ao exercício findo a 31 de Dezembro de 2007.

Acompanhámos, no âmbito da competência do Conselho Fiscal, e com a extensão julgada adequada, a actividade da sociedade e das suas principais participadas, a regularidade dos seus registos contabilísticos com as disposições em vigor, tendo recebido, para tanto, adequada informação e apoio do Conselho de Administração e do Revisor Oficial de Contas.

Examinámos o relatório de gestão individual e consolidado e as demonstrações financeiras individuais e consolidadas e respectivos anexos relativos ao exercício de 2007, que nos foram presentes pelo Conselho de Administração e, ainda, a Certificação Legal de Contas e respectivo Parecer emitidos pelo Revisor Oficial de Contas, tendo igualmente analisado o Relatório de Auditoria apresentado pela Pricewaterhouse Coopers & Associados, que mereceu a nossa concordância.

Nos termos da análise realizada, somos de parecer que os relatórios e as demonstrações financeiras acima referidas permitem uma compreensão da situação financeira da empresa e dos seus resultados, e foram elaborados de acordo com as normas legais em vigor, e que a proposta de aplicação de resultados se encontra em conformidade com a lei e os estatutos, pelo que deverão ser aprovados em Assembleia Geral.

Declaração

Nos termos previstos na al.c) do nº1 do artº 245º do Código de Valores Mobiliários informamos que, tanto quanto é do nosso conhecimento, a informação constante nas demonstrações financeiras individuais e consolidadas foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do activo e do passivo, da situação financeira e dos resultados da Ibersol SGPS, SA, e das empresas incluídas no perímetro de consolidação, e que o relatório de gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição da sociedade e das empresas incluídas no perímetro de consolidação, e contém uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

Porto, 18 de Março de 2008

O Conselho Fiscal

Luzia Leonor Borges e Gomes Ferreira

António Maria de Borda Cardoso

Eduardo Moutinho Ferreira Santos