

IBERSOL – SGPS, SA

Sociedade Aberta

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

Capital Social: Euro 20.000.000

CRC Porto – Matrícula nº 51.117

Pessoa Colectiva: 501.669.477

RELATÓRIO E CONTAS CONSOLIDADAS 2005

RELATÓRIO DE GESTÃO

Envolvente Económica

Estimativas recentes publicadas pelo Banco de Portugal apontam para um aumento de 0,3% do Produto Interno Bruto (PIB) português em 2005, num cenário de relativa estagnação económica, após uma variação positiva de 1,3% em 2004.

Em 2005, os desequilíbrios da economia portuguesa continuaram a agravar-se, com um dos mais baixos crescimentos da União Europeia. Acentuou-se, assim, o afastamento do rendimento *per capita* em Portugal face ao nível médio da União, o que vem ocorrendo desde o ano 2000.

O notório abrandamento da actividade económica traduz um menor contributo da procura interna para o crescimento do PIB (0,7% em 2005, contra 2,1% em 2004), em larga medida associado à queda do investimento (-3,1%), não compensada pelo crescimento do consumo privado, que se manteve positivo (1,8% em 2005, contra 2,3% em 2004), apesar da deterioração da situação no mercado de trabalho e do consequente aumento do desemprego.

A taxa de inflação, medida pela variação média anual do Índice Harmonizado de Preços no Consumidor (IHPC), situou-se em cerca de 2,1%, o que traduz uma diminuição em relação a 2004 (2,5%).

As taxas de juro mantiveram-se em níveis historicamente baixos, proporcionando à economia portuguesa condições de financiamento muito favoráveis.

A nível internacional, o ano de 2005 foi marcado pela escalada do preço do petróleo, que foi atingindo sucessivos máximos históricos, perspectivando-se para 2006 a continuação do excesso de procura face à capacidade produtiva disponível, não sendo previsível uma evolução favorável do nível de preços. Estima-se que esta evolução afectará em cerca de -0,6% o crescimento do PIB português (em 2005 e 2006).

A actividade económica mundial continuou a expandir-se a um ritmo elevado (4,3%), embora se tenha registado um abrandamento face ao elevado crescimento observado em 2004 (5,1%).

Os Estados Unidos mantiveram a liderança do crescimento entre as principais economias desenvolvidas (3,5% em 2005, contra 4,2% em 2004).

Ao invés, a Área do Euro continuou a apresentar o crescimento menos dinâmico entre as economias avançadas, estimando-se que em 2005 não deva ir além de 1,2% (1,8% em 2004).

De realçar a sustentabilidade do crescimento da economia espanhola (3,0% em 2003, 3,1% em 2004 e 3,2% em 2005), em nítido contraste com outras economias vizinhas, cuja performance ficou aquém do esperado: 0,8% cento na Alemanha (1,1% em 2004), 1,5% na França (2,1% em 2004), 1,9% no Reino Unido (3,2% em 2004) e crescimento nulo na Itália (1,0% em 2004).

Para 2006, a economia portuguesa deverá continuar o seu lento trajecto de recuperação, prevendo-se um crescimento moderado do PIB da ordem dos 0,8%, assente na manutenção do crescimento da procura interna (0,6%) e num crescente contributo do comércio externo. Estima-se que a procura externa relevante para Portugal apresente taxas de variação próximas de 5,9%, reflectindo sobretudo um aumento das importações de bens e serviços por parte dos países da zona euro.

No que se refere à inflação, as previsões apontam para uma progressão da taxa de aumento médio dos preços de 2,5%. A deterioração do índice relativamente a 2004 deriva fundamentalmente do efeito retardado do

crescimento dos preços dos bens energéticos nos últimos meses de 2005 e do aumento dos impostos indirectos (particularmente o aumento da taxa normal do IVA de 19 para 21%, em Julho de 2005).

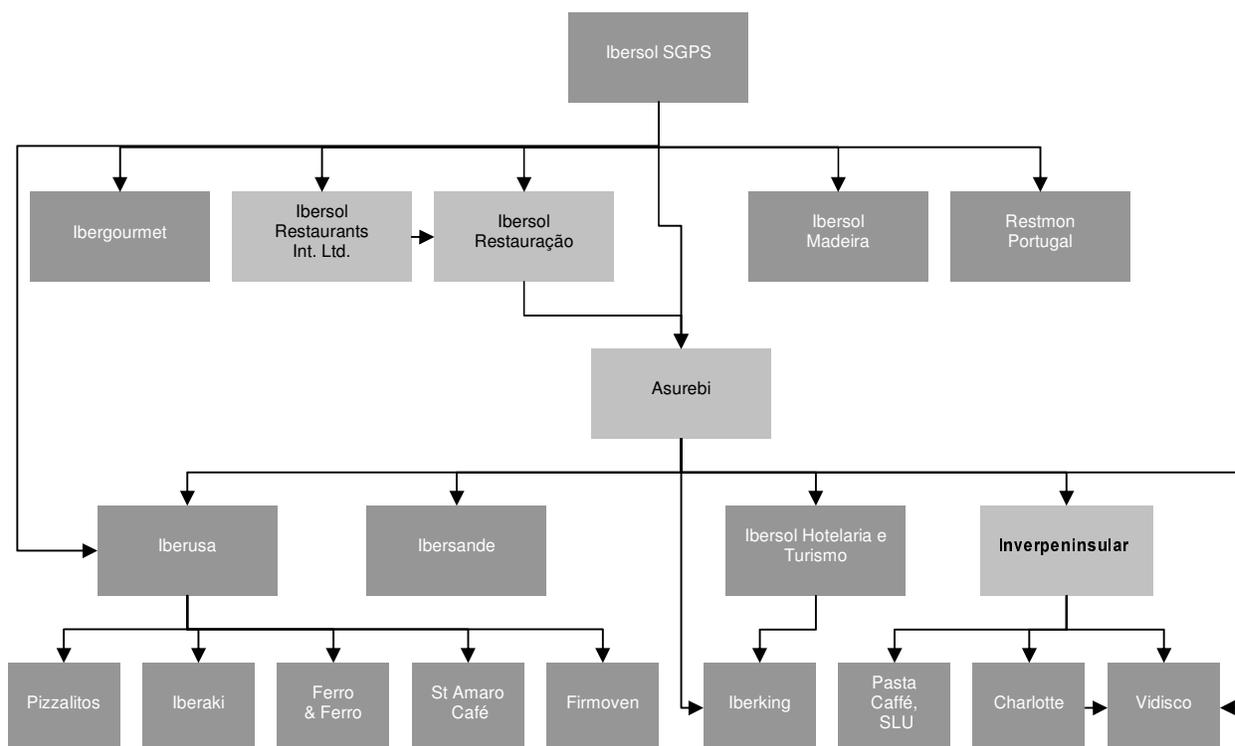
As taxas de juro do mercado monetário deverão evoluir no sentido ascendente, com moderação.

Num contexto de crescente concorrência por efeito da globalização e do alargamento da União Europeia, o principal problema que o País enfrenta é o de conseguir aumentar a taxa de crescimento por forma a ser utilizado o potencial da economia sem o que não haverá criação duradoura de riqueza e uma adequada distribuição. Urge tomar medidas de fundo: garantir a redução drástica do défice orçamental, tomar medidas que garantam a sustentabilidade do sistema da segurança social, combater a fraude e a evasão fiscais, incentivar a inovação tecnológica e sobretudo investir fortemente na educação e formação e alterar o enquadramento legal por forma a flexibilizar o enquadramento laboral vigente: é tempo de se perceber que a realidade laboral e o seu enquadramento de facto tem pouco a ver com o que decorre da aplicação dos princípios consagrados no enquadramento legal: como sempre a realidade vai forçando alterações de enquadramento que tardam em ser assumidas.

Todavia, há que reconhecer que esta problemática não afecta apenas Portugal mas as economias europeias em geral.

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 90.000,00 euros que explora a generalidade das unidades que integram as insígnias Pizza Hut, Pasta Caffé, Ó Kilo, KFC, Café Sô e Quiosques de Café;
- **Ibersande Restauração, S.A.**, com o capital social de 2.000.000,00 euros, que explora as marcas Pans & Company e Bocatta;
- **Ibersol Restauração, S.A.**, com o capital social de 150.000,00 euros, que concentra o conjunto de serviços partilhados pelos negócios;
- **Santo Amaro Café, S.A.**, com o capital social de 50.000,00 euros, que explora o Arroz Maria e ainda as unidades Pizza Hut, Pasta Caffé e Ó Kilo situadas nos Fóruns Almada e Montijo;
- **Ibersol Madeira Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000,00 euros, que explora a Pizza Hut sediada no Funchal;
- **Ibersol – Hotelaria e Turismo, S.A.**, com o capital social de 500.000,00 euros, que explora a unidade Pizza Hut localizada no Serra Shopping, na Covilhã;
- **Iberking Restauração, S.A.**, com o capital social de 1.100.000,00 euros, que explora a marca Burger King e alguns restaurantes que operam outras marcas sediadas no Parque Atlântico, nos Açores e nos centros comerciais Dolce Vita Coimbra e Dolce Vita Antas;
- **Iberaki Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000,00 euros, que explora a marca Pap’aki;
- **Restmon (Portugal) – Gestão e Exploração de Franquias, Lda.**, com o capital social de 65.000,00 euros, que explora a marca Cantina Mariachi;
- **Vidisco, S.L.**, com o capital social de 8.600.130,00 euros, que explora a marca Pizza Móvil;
- **Pasta Caffé, S.L.U.**, com o capital social de 150.300,00 euros, que explora a marca Pasta Caffé em Espanha;
- **Inverpeninsular, S.L.**, com o capital social de 631.071,00 euros, que concentra algumas participações detidas nas sociedades espanholas;
- **Ibergourmet – Produtos Alimentares, S.A.** com o capital social de 50.000,00 euros, que opera a unidade central de produção;
- **Ferro & Ferro, Lda.**, com o capital social de 39.904,00 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 e um quiosque de café no LoureShopping;
- **Firmoven Restauração, S.A.**, com o capital social de 50.000,00 euros, que explora seis unidades (Pans, Burger King, Pasta Caffé, Ó Kilo, KFC e Pap’aki) no centro comercial Parque Nascente;
- **Charlotte Develops, S.L.**, com o capital social de 3.006,00 euros, que presta serviços às empresas do Grupo em Espanha.

No final de 2003, as sociedades do Grupo que exploravam restaurantes em Portugal procederam à constituição da IBERUSA, ACE, que desde 2004 actua como Central de Compras e de Logística, assegurando o aprovisionamento dos respectivos restaurantes em matérias primas e serviços de manutenção.

No final de 2004, as sociedades do Grupo que exploram restaurantes em Espanha procederam à constituição da VIDISCO – PASTA CAFÉ UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS, que em 2005 actuou como Central de Compras, assegurando o aprovisionamento dos respectivos restaurantes em matérias primas e serviços de manutenção.

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

Na Iberaki, a participação detida é de 85%, enquanto as acções da Restmon são detidas pela Ibersol SGPS (60%) e pela Restmon (Grupo Restmon SL) (40%).

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

A Estratégia

A consolidação do negócio em Espanha

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

De facto, em Portugal, a uma oferta limitada – quando aferida por padrões internacionais – correspondia uma procura que se adivinhava não só crescente como mais exigente.

Em consequência, elencou os que lhe pareceram ser os mais importantes segmentos de mercado onde se concentraria a procura futura.

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

Esta estratégia talvez tenha limitado um mais rápido desenvolvimento de um ou outro segmento, mas permitiu que hoje se possam 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 permitiram 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 tem vindo a consolidar a sua presença no mercado português por forma a atingir, no *Home Base*, uma massa crítica mínima que lhe permita tomar participações significativas noutros mercados, em especial na Península Ibérica.

A Ibersol iniciou a sua implantação em Espanha através da marca Pasta Caffé. Posteriormente, em 2002, procedeu à aquisição da Vidisco, detentora da marca Pizza Móvil. Durante alguns anos, a gestão da Vidisco foi efectuada em conjugação com os anteriores proprietários o que permitiu um melhor conhecimento e adaptação a um mercado diferente.

Subsequentemente o Grupo foi aumentando a sua participação, tendo sido adquirida a última parcela do capital no exercício findo. A detenção da totalidade do capital conduziu à alteração do modelo organizativo, com um maior envolvimento do Grupo na gestão, que continua porém a ser assumida pelos principais quadros da empresa. Os próximos anos marcarão uma aproximação ao modelo de gestão que está implantado em Portugal, assumindo-se a Vidisco como a plataforma que irá suportar o crescimento do Grupo em Espanha.

Na linha do referido, em exercícios anteriores, foi intensificada a aposta forte na gestão dos espaços Multimarca.

Depois da evolução de uma marca única para a multimarca, entendida como a gestão autonomizada de várias marcas, tem-se procedido a uma afinação progressiva desta forma de abordagem da gestão dos restaurantes.

Hoje, a Multimarca dispõe de uma estrutura de gestão autónoma, que se irá reforçando em conformidade com a evolução da sua actividade, competindo-lhe assegurar a gestão das unidades autónomas em que coexiste a oferta de várias marcas (v.g. aeroporto de Lisboa, Exponor e auto-estradas) e das que estão situadas em regiões mais afastadas dos grandes centros (Açores, Madeira e Algarve), onde se acredita que a presença local de um responsável global é mais eficiente do que a coordenação efectuada por cada marca. Este modelo de gestão tem como objectivos prestar um melhor serviço ao consumidor e melhorar a rentabilidade dos activos sem se perder a especificidade de cada marca.

No exercício a Ibersol desenvolveu a sua actividade em diferentes segmentos através das seguintes marcas:

Pizza Hut, Pasta Caffé, Pizza Móvil, Cantina Mariachi, Pap'aki, Arroz Maria, Ò Kilo, KFC, Pans & Company, Bocatta, Burger King, Café Sô e Quiosques de Café.

A Actividade no Exercício

No termo do exercício, o Grupo Ibersol operava 330 unidades nos diferentes conceitos, sendo 295 de exploração própria e 35 em regime de franquia. Deste universo, 72 estão sedeadas em Espanha, repartindo-se por 45 estabelecimentos próprios e 27 franquizados.

Durante o exercício foram inauguradas 30 unidades e encerradas 12, o que representa um acréscimo, no parque de lojas, de 18 unidades.

As vendas do sistema (considerando, portanto, as de unidades próprias e franquizadas) ascenderam a 151 milhões de euros, 2,2% acima do registado em 2004, ao qual não foi alheio o ambiente macroeconómico agreste vivido em Portugal e a canibalização de vendas, resultante da abertura dos novos centros comerciais.

No final do exercício o Grupo empregava cerca de 4.100 colaboradores em Portugal e cerca de 850 em Espanha. Em Portugal, face ao ano anterior, o número de colaboradores manteve-se constante, reflexo dos ganhos de produtividade, originados pelo investimento na melhoria da qualificação dos recursos humanos.

Ao longo do exercício continuou-se 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

O sector da restauração moderna emprega colaboradores muito jovens que, quando iniciam a actividade profissional, não possuem qualificação profissional específica e procuram, na generalidade das situações, experiências de trabalho temporárias. Por isso, a média de idades no Grupo é de 26 anos.

Esta realidade, aliada à inexistência no mercado de ofertas de formação adaptadas a este sector, exige elevados investimentos de formação específica, quer na estruturação de conteúdos e planos de formação, quer na execução da própria formação.

Por outro lado, a crescente contratação de colaboradores estrangeiros, que no Grupo já representa 8,5% do total, agrava o esforço de formação necessário para garantir a correcta integração e desempenho destes colaboradores. Há que levar em consideração o que se passa em Espanha, onde os imigrantes já ultrapassam os cinco milhões de pessoas, e meditar nas consequências que daí resultam.

Durante este exercício, o volume de formação em contexto de trabalho, que habilita os colaboradores ao desempenho das suas funções, totalizou 131.793 horas, a que acresceu um total de 71,328 horas de formação em sala.

Alguns dos colaboradores do Grupo, embora admitidos para funções básicas de operação, acabam por tirar partido da formação e experiência adquiridas, e passam a assumir funções de maior complexidade, no âmbito da gestão.

Este ano, progrediram na carreira 748 colaboradores, afectos aos principais negócios, o que representa cerca de 18% dos activos.

Neste exercício, deu-se continuidade ao processo de formação das equipas de gestão e coordenação das unidades, através da criação de programas de formação, comuns aos diferentes negócios. Estes programas tiveram como base os *standards* de gestão de unidades, definidos no ano transacto, que abrangem todas as áreas críticas na gestão de unidades – Clientes, Recursos Humanos, Saúde e Segurança, Vendas e Resultados e Sistemas de Informação.

No âmbito deste projecto foi atingido, nas várias marcas do Grupo, um volume de formação de 11.404 horas, não incluído no valor supra mencionado.

Continuar-se-á, em 2006, a criar instrumentos de formação, de aplicação em contexto de trabalho, que permitam o desenvolvimento contínuo das competências deste grupo alvo e facilitem, a cada colaborador, uma progressão de carreira, ajustada às suas aspirações e competência, conseguida através de percursos nas áreas operacionais e dos serviços partilhados.

A existência de condições de trabalho sãs e seguras é uma preocupação constante do Grupo, pelo que neste exercício se continuou a desenvolver o sistema de avaliação de riscos e a promover acções de informação e sensibilização aos colaboradores.

Marketing

O ano de 2005 caracterizou-se por um grande dinamismo na função *marketing* enquadrado em três vertentes:

1. Aperfeiçoamento de metodologias específicas de *marketing* operacional (*marketing audit*, planos de marca, entre outros) e de *marketing research* (estudos de quotas e seguimento de campanhas) e desenvolvimento da área de *benchmarking* que analisa mensalmente os movimentos dos principais concorrentes das marcas do Grupo.
2. Realização de um extenso estudo de mercado que permitiu, por um lado, a segmentação do consumidor português de restauração, com análise detalhada das preferências, atributos mais valorizados, comportamentos e consumo nas diferentes tipologias de restauração existentes no mercado e, por outro, a análise de cada uma das marcas do Grupo no que respeita aos clientes e principais concorrentes.
3. Forte incremento na actividade promocional e publicitária das marcas do Grupo, como resposta ao abrandamento do mercado e ao aumento de agressividade por parte dos concorrentes. São dados exemplos específicos das campanhas desenvolvidas na secção dedicada à actividade das marcas.

Sem dúvida que 2005 foi um ano em que a função Marketing reforçou a sua posição apoiando as diferentes marcas na consecução dos seus objectivos num mercado cada vez mais agressivo, mas no qual se abrem grandes oportunidades para as marcas do Grupo Ibersol.

Qualidade

No âmbito do Sistema de Gestão da Qualidade, o enfoque foi efectuado nos processos centrados na optimização da proposta de valor e no reforço da qualidade e segurança alimentar. Assim, foram identificados como

processos prioritários de intervenção: a Segurança Alimentar; a Gestão da Relação com o Cliente e a Gestão Ambiental, que constituem dimensões estratégicas da forma de actuar do Grupo Ibersol, essenciais para a manutenção de um ritmo de crescimento sustentável.

No âmbito da **Segurança Alimentar**, processo que visa garantir os padrões de segurança dos alimentos com base numa abordagem global e integrada ao longo de toda a cadeia alimentar, é de destacar neste exercício:

1. A garantia da homologação de todos os fornecedores de produtos e a execução do respectivo programa de acompanhamento e controlo. Em relação a 2004, os critérios de homologação, avaliação e controlo dos fornecedores continuaram a evoluir, com a inclusão de um número acrescido de factores de segurança alimentar e ambiente. Todos os fornecedores de produtos alimentares e de materiais para contacto com alimentos evidenciam o cumprimento de requisitos de qualidade e segurança alimentar, nomeadamente de controlo do respectivo processo produtivo e de produto, através de sistemas de HACCP e de rastreabilidade de produto, sendo, na sua maioria, fornecedores de referência nos mercados em que actuam.

2. Os projectos de Controlo de Produto e de Higiene de Instalações, Equipamentos, Superfícies e Utensílios que, envolvendo equipas constituídas por representantes do *portfólio* de marcas do Grupo, através da partilha de *know-how* e experiências, desenharam metodologias e instrumentos adaptados às características da operação, voltados para a melhoria do sistema de controlo das matérias-primas e produtos e processos produtivos e dos pré-requisitos de higiene das unidades, assegurando os níveis de segurança alimentar definidos.

Em todas as unidades do Grupo Ibersol manteve-se e intensificou-se um conjunto de procedimentos de controlo de matérias-primas e produtos e do processo produtivo, de acordo a metodologia HACCP. Todos os dias são controlados os produtos, desde o momento da recepção até à sua entrega ao Cliente, efectuando-se controlos na recepção, armazenamento, preparação, confeção, exposição e distribuição, garantindo-se deste modo a segurança do produto oferecido aos milhões de Clientes.

3. Os programas de auditoria de suporte à melhoria contínua do Sistema de Segurança Alimentar, nomeadamente as auditorias de segurança alimentar e o controlo laboratorial (microbiológico e químico) dos produtos oferecidos. Neste âmbito, 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 reflectem uma evolução positiva sustentada dos principais indicadores do Grupo.

Destacam-se as questões relacionadas com controlo do produto e de higiene dos manipuladores de alimentos que registaram uma variação média, face a 2004, de 38% e 16%, respectivamente.

Ao nível do processo de **Gestão da Relação com o Cliente**, é de evidenciar os investimentos efectuados na monitorização da satisfação do Cliente, nomeadamente através do programa de Cliente Mistério, que é efectuado todos os meses em todas as unidades do Grupo, e do Sistema de Tratamento de Reclamações. Através destes programas monitorizou-se a satisfação do Cliente face aos produtos e serviços prestados pelas diferentes marcas, o 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 92% obtida no indicador de desempenho do Programa de Cliente Mistério.

Relativamente ao Sistema de Tratamento de Reclamações é de relevar o estabelecimento de contacto com o Cliente em 100% das reclamações registadas. Todas as reclamações são tratadas por uma equipa externa aos negócios, garantindo assim uma avaliação imparcial e tomada de decisão adequada a cada situação.

As reclamações representaram 0,002% das transacções. Os indicadores resultantes deste sistema integram os processos de gestão das marcas, como suporte à melhoria contínua.

Em matéria de **Gestão Ambiental** investiu-se na adopção de comportamentos responsáveis e pró-activos, assegurando a separação selectiva de 100% dos resíduos dos materiais de embalagem e a reciclagem dos óleos alimentares usados. Todas as unidades do Grupo encontram-se inscritas no sistema Verdoreca e garantem a separação e deposição selectiva dos resíduos de embalagem produzidos. No exercício de 2005 foram

encaminhados para reciclagem cerca de 138 toneladas de resíduos de óleo alimentar.

Sistemas de Informação

Em 2005, melhorou-se a capacidade de resposta dos sistemas de informação às necessidades impostas pelo crescimento da actividade e pela cada vez maior complexidade dos negócios.

Nesse sentido, foi iniciado e será concluído em 2006, o processo de modernização da rede de comunicações do Grupo, de que destacamos a adopção da tecnologia ADSL, na ligação entre os serviços centrais e as unidades, que permitirá aumentar a eficiência do processo de intercâmbio de informação e de integração entre os aplicativos centrais e periféricos.

No decorrer do exercício foi implementado o *software* para processamento de salários e gestão de recursos humanos nas unidades Pasta Caffé em Espanha, que resultou numa importante melhoria no sistema de informação dessas unidades conseguindo-se, desta forma, que a marca partilhe as condições existentes nas diferentes marcas do Grupo.

Continuou-se a política de disponibilização de informação aos diferentes níveis da Organização, através da utilização de sistemas EIS (*Executive Information Systems*), em permanente actualização e adaptação às necessidades da gestão.

O sistema de *Help Desk* continuou a ser um elemento essencial no processo de manutenção das lojas e de comunicação das mesmas com os departamentos de Compras, Logística e de Recursos Humanos, atestado pelos indicadores de gestão monitorizados facilitando a tomada de decisão em tempo sobre os problemas que diariamente vão surgindo.

Compras e Logística

No âmbito das Compras e Logística o Grupo continuou, durante o exercício, a implementar um conjunto de medidas que permitiram, de forma progressiva, ir adaptando e respondendo às novas exigências que os negócios vão sentindo, permitindo-lhes mais meios para a competição do dia-a-dia.

Assim, para além da melhoria efectiva das relações como os parceiros fornecedores, fruto das decisões conjuntas assumidas tendo em vista a eliminação permanente de ineficiências que vão aparecendo na cadeia de abastecimento, conseguiram-se reais benefícios que vão sendo passados para os consumidores. Os proveitos são cada vez mais evidentes e acredita-se que o crescimento do Grupo, no futuro, irá permitir reforçar as parcerias com evidentes vantagens para os consumidores.

Neste contexto foi criada, em 2005, uma nova central de compras em Espanha que irá funcionar nos mesmos moldes da já existente em Portugal e que se acredita que irá contribuir, igualmente de forma significativa, para o crescimento sustentado da actividade em Espanha.

Consequência do atrás referido, o número de referências geridas centralmente cresceu cerca de 70%, tendo sido movimentadas mais de 8.500 toneladas, durante o exercício findo.

Complementarmente, continuou-se o processo de centralização da logística, iniciado há alguns anos, tendo sido implementada a centralização dos transportes na Península Ibérica, que passaram a ser geridos directamente pelo operador em Portugal – Grupo GCT. Espera-se, durante 2006, poder incluir nesta gestão todos os serviços de transporte das empresas associadas – Vidisco e Pasta Caffé SLU – garantindo, assim, que a todos os produtos movimentados sejam rigorosamente aplicadas as normas de qualidade definidas para o Grupo, reduzindo igualmente ineficiências e melhorando o serviço aos consumidores.

Paralelamente, em Portugal, continuaram-se a implementar pequenos armazéns situados nos centros comerciais, que fornecem todas as marcas do Grupo aí presentes, conseguindo desta forma economias importantes quer

para os fornecedores – tempo de espera para a descarga – quer para as unidades que passam a ter melhorias significativas na qualidade de recepção dos produtos. Está-se seguro que este processo vai facilitar as relações com os parceiros fornecedores e representar vantagens para o consumidor.

Foram abertos quatro novos armazéns – Dolce Vita Coimbra, Dolce Vita Antas, LoureShopping e Serra Shopping – que perfazem um total de oito em funcionamento.

Restaurantes

Pizza Hut

A Pizza Hut concluiu o exercício com um volume de vendas superior a 55 milhões de euros continuando a marca a liderar o mercado nacional e internacional do segmento de pizzas.

No final do exercício a marca operava 87 unidades.

A marca prosseguiu os investimentos na expansão e reformulação do parque de unidades, tendo aberto cinco novos estabelecimentos – Braga Carrefour, Dolce Vita Coimbra, Dolce Vita Antas, LoureShopping e Serra Shopping e remodelado outros sete – Oeiras Parque, CascaiShopping, OlivaiShopping, Telheiras, Massamá, Almada e Amadora.

Procedeu ainda ao encerramento de duas unidades – Matosinhos e Miraflores – e suspendeu, por motivos de reformulação do centro comercial, a unidade do Seixal.

O número de colaboradores manteve-se constante, situando-se nos cerca de 2.000.

A Pizza Hut foi reconhecida por 98% da população portuguesa (Fone Bus – Marktest – 4º trimestre de 2005).

Esteve presente em televisão ao longo do ano com a campanha “Hot Pizza”, reforçando a qualidade da pizza entregue ao domicílio, conseguida mediante a utilização de equipamento inovador, que permite prolongar a temperatura de saída do forno até à casa dos clientes.

A par das reformulações dos restaurantes, procedeu à alteração do fardamento dos colaboradores, reforçando, assim, o posicionamento de *Casual Dining*.

A marca continuando a apostar na inovação, indo ao encontro das necessidades dos consumidores, quer no tempo disponível para a refeição, quer nas tendências alimentares mais saudáveis, alargou o conceito mediterrânico de pizzas aos tamanhos médio e familiar e lançou, em fase experimental, saladas em prato e *Buffet de Pizza*.

A Pizza Hut celebrou o seu 15º aniversário em Portugal com a campanha “Convidamos Portugal a Comer Pizza”, no período compreendido entre 11 de Maio e 23 de Junho.

Associou-se ainda ao principal filme infantil do ano – Madagáscar – no período compreendido entre 30 de Junho e 15 de Setembro, tendo ultrapassado largamente as expectativas de vendas de menus infantis, com um crescimento de 86%, relativamente a igual período do ano transacto.

Novamente pioneira no mercado de restauração em Portugal, a Pizza Hut concretizou, no último trimestre do exercício, duas acções comerciais de *smx*, dirigidas aos clientes dos serviços de entrega ao domicílio e *take away*.

Ao nível da concorrência é de realçar a entrada de um novo operador no segmento de pizzas – Pappa Johns –, com a abertura de duas unidades na cidade de Lisboa.

Pasta Caffé

No exercício de 2005, as unidades próprias da Pasta Caffé registaram um volume de vendas de 10,21 milhões de euros, dos quais 8,26 milhões de euros provêm das unidades de Portugal.

Tendo iniciado a sua actividade em 1996, na cidade do Porto, a Pasta Caffé tem vindo a desenvolver um plano de expansão que lhe permite consolidar a sua posição no mercado da restauração temática italiana em Portugal, constituindo uma das marcas próprias mais relevantes do Grupo Ibersol.

Com a abertura de dois novos restaurantes nos centros comerciais Dolce Vita Coimbra e Dolce Vita Antas e o encerramento da unidade do Campo Alegre, a marca terminou o ano com 19 unidades em Portugal e 11 em Espanha.

O número de colaboradores manteve-se, em Portugal, próximo do registado no ano anterior, situando-se nos 300. Em Espanha o número de colaboradores ascendeu a 80.

A inovação e qualidade gastronómica dos produtos constituem dois pilares fundamentais da estratégia da marca. Por isso, no ano de 2005, procedeu ao lançamento de seis novas especialidades genuinamente italianas e efectuou os primeiros testes com pasta fresca e carnes grelhadas. Na mesma linha, procedeu-se à reformulação do *menu*, em termos de imagem e *lay-out*, tornando-o mais apelativo e de mais fácil utilização.

Ao nível dos processos internos, a marca apostou no aumento da produtividade, alcançando ganhos importantes no 2º semestre do ano. A melhoria contínua ao nível da formação dos colaboradores, satisfação do cliente e segurança alimentar continuou a constituir uma prioridade.

Tal como verificado em exercícios anteriores, os concorrentes continuaram a ser operadores individuais, de âmbito local, que não exploram mais de duas ou três unidades, continuando a Pasta Caffé a ser a única cadeia de restaurantes italianos em Portugal.

O exercício caracterizou-se por uma maior articulação entre as operações de Portugal e Espanha, nomeadamente ao nível do marketing. Nesse âmbito foram lançados, em conjunto, três especialidades sazonais, dois novos menus e um menu infantil.

Pizza Móvil

Durante o ano de 2005, o sistema Pizza Móvil acompanhou o mercado espanhol tendo aumentado o volume de vendas em 4%, face ao ano anterior, totalizando 22,35 milhões de euros, tendo as vendas das unidades próprias ascendido a 13,56 milhões de euros.

No final de 2005, detinha 61 unidades em funcionamento, das quais 38 próprias, tendo servido, durante o ano, mais de 2.500.000 pizzas em cerca de 400.000 lares espanhóis. Estes números fazem da marca a terceira maior operadora no segmento das pizzas em Espanha, com 4% da quota de mercado.

Durante este exercício foram inauguradas duas novas unidades, em Lugo e Burgos.

No final de 2005 o número de colaboradores ascendia a 770.

A Pizza Móvil pretende diferenciar-se nas acções de marketing que desenvolve. Este esforço foi distinguido, em 2005, com o Prémio Eganet da melhor acção de comunicação em *internet* durante a campanha do 15º aniversário.

No âmbito desta comemoração, a Pizza Móvil foi a primeira marca a realizar, em Espanha, uma acção promocional na *web* segmentada geograficamente.

A focalização da marca no *target* juvenil distingue-a dos concorrentes, pelo que os grandes eixos de comunicação e as políticas promocionais procuraram cativar o público urbano com idades compreendidas entre os 15 e os 35 anos. Neste âmbito são de assinalar as numerosas acções de CRM realizadas ao longo do ano.

Durante o ano de 2005 a marca lançou no mercado três novos produtos, em cuja concepção foi ponderada a adaptação ao *target* juvenil e o acompanhamento das novas tendências. São eles, a pizza Bechamel, que utiliza este molho em substituição do de tomate, a pizza Suprema, em parceria com a Kraft Ibérica, introduzindo o queijo Philadelphia como ingrediente principal, e a massa de cereais, composta por centeio e trigo, rica em fibras, adaptando-se à tendência do mercado para a procura de opções mais saudáveis.

Continuou-se a apostar fortemente na integração e formação dos colaboradores ao nível da segurança alimentar, satisfação do cliente, segurança no trabalho e gestão de unidades. Registe-se a política adoptada de integração de pessoas com deficiência, desenvolvida em estreita colaboração com associações locais, que motivou a atribuição de um reconhecimento por parte da Câmara de Vigo.

Durante este exercício foi implementado um processo de auditoria interna assim como o programa de cliente mistério.

Conceitos em desenvolvimento

Neste exercício continuamos a dedicar particular atenção ao desenvolvimento dos novos conceitos, no sentido de os aproximar às necessidades dos consumidores e de os tornar, a médio prazo, propostas de valor cada vez mais atractivas.

Incluem-se neste grupo as marcas Cantina Mariachi, Pap'aki e Arroz Maria.

Cantina Mariachi

A Cantina Mariachi, especialista em gastronomia mexicana, concluiu o ano de 2005 com nove lojas, sendo sete franquizadas e duas próprias.

O volume de vendas do sistema situou-se nos 2,52 milhões de euros dos quais 432 mil euros são provenientes das lojas 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 do grupo de franquizados, dando prioridade às áreas de Higiene, Segurança Alimentar e Serviço ao Cliente.

Constituindo as unidades próprias a base experimental do conceito, manteve a dinâmica de inovação, atendendo à apetência crescente por produtos saudáveis, com a introdução de dez novos produtos e o lançamento de três menus de almoço e um de degustação.

Neste exercício, toda a rede de franquizados passou a utilizar a central de compras do Grupo assim como o sistema de HACCP.

Em paralelo, manteve a actividade comercial de prospecção de potenciais franquizados.

Pap'aki

O volume de vendas deste negócio representou 646 mil euros.

O conceito Pap'aki foi definido como um restaurante de serviço à mesa, com uma boa proposta de valor, que proporciona aos seus clientes uma opção de comida tradicional portuguesa, num ambiente moderno e acolhedor.

Os estudos de satisfação, efectuados desde a criação do conceito, confirmam que os atributos mais apreciados pelos clientes são a qualidade do produto, atendimento e a boa relação qualidade/ preço.

Esses atributos, conjugados com uma especial exigência ao nível dos procedimentos que garantem a segurança alimentar, são, para a marca, os grandes diferenciadores face à inúmera concorrência neste segmento da comida portuguesa, onde, no ano que findou, se assistiu a uma quebra significativa dos preços de venda ao público, como resposta aos sinais de abrandamento do consumo.

Para além dos três restaurantes em funcionamento, o Pap'aki tem mantido a exploração de um formato de serviço ao balcão, em locais de conveniência, com a insígnia Pap'aki Express. Neste conceito pretende-se, com base no mesmo produto servido nos restaurantes Pap'aki, proporcionar uma refeição de comida tradicional portuguesa, num ambiente limpo e decoração cuidada, mas com um serviço mais rápido.

A marca assinalou os Dias do Pai e da Mãe, o Natal e Dia dos Namorados com campanhas específicas, que pretendem fortalecer a relação de afectividade e fidelização dos clientes com a marca.

Mantendo-se fiel ao receituário regional português, continuou a renovar a ementa com a introdução de novos pratos, especialidades e sobremesas. No corrente ano foram vários os lançamentos, sendo o Bacalhau à Lagareiro e o Folhado de Pato aqueles que maior receptividade tiveram por parte dos clientes.

Arroz Maria

O volume de vendas desta unidade foi de 534 mil euros.

O Arroz Maria – Artesãos do Arroz é um restaurante especializado na oferta de uma gama de *paellas* preparadas com ingredientes e receitas tipicamente mediterrânicas, que funciona na Doca de Santo Amaro, desde o segundo semestre de 2004.

Para além das especialidades de arroz, a ementa do Arroz Maria conta ainda com uma larga variedade de peixes e carnes grelhadas, entradas frias e quentes, uma carta de vinhos diversificada e um conjunto de sobremesas inovadoras e de apresentação sofisticada.

No Arroz Maria é ainda possível saborear, ao longo do dia, um conjunto de tapas bem apetecíveis, ao som de músicas de inspiração espanhola, desfrutando de uma excelente vista para o Rio Tejo.

A introdução deste conceito inovador no mercado nacional resultou de uma parceria entre o Grupo Ibersol e o Grupo Lezama, um grupo com larga experiência no mercado espanhol de restauração, 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 se consolide como um restaurante de gastronomia e sabores tipicamente espanhóis e de irrepreensível qualidade.

Os Counters

Ò Kilo

Marca de comida brasileira, especializada em churrasco, atingiu, no exercício de 2005, o volume de vendas de 7,96 milhões de euros, o que representa, face ao ano transacto, um crescimento de 6%.

Contribuiu, para tal crescimento, a abertura de duas novas unidades – Dolce Vita Coimbra e Dolce Vita Antas, que completam um parque de 20 unidades, nas quais trabalham 200 colaboradores.

Foram ainda remodeladas duas unidades – NorteShopping e Braga Parque – que adoptaram a nova imagem que inclui a criação de um espaço com mesas que oferece aos clientes uma maior comodidade e aproximação ao imaginário brasileiro.

No ano de 2005 a marca reforçou o posicionamento de restaurante brasileiro, pretendendo criar uma maior diferenciação face à concorrência crescente proveniente de restaurantes temáticos.

A diversidade dos produtos foi suportada por uma dinâmica contínua de renovação, tendo sempre em consideração as tendências dos consumidores, que cada vez mais optam por uma alimentação saudável e segura.

Ao longo do ano, foi dada particular atenção à dinamização dos pontos de venda, com o intuito de proporcionar, aos clientes, uma vivência autenticamente brasileira, e assim, fomentar a relação emocional com a marca.

KFC

A KFC, o maior especialista do mundo na confecção de frango, estende-se hoje por todos os continentes, com mais de 13.700 restaurantes.

A marca implantou-se em Portugal há nove anos tendo, no final de 2005, 17 unidades principalmente localizadas nos centros comerciais.

No ano de 2005 abriu três novas unidades – Dolce Vita Coimbra, Dolce Vita Antas e LoureShopping – e encerrou uma unidade de rua.

O volume de vendas, em 2005, ascendeu a 8,66 milhões de euros o que representou, face ao ano anterior, um crescimento de 3%.

A marca contou, à semelhança do ano transacto, com cerca de 250 colaboradores.

Em 2005, a marca manteve a estratégia da promoção no ponto de venda, destinada a atrair novos clientes, aproveitando o tráfego dos centros comerciais.

Lançou a gama *Hot & Fresh*, com produtos à base de saladas, e o pão chapata, em substituição do tradicional pão de *hamburger*. Em particular, o *Longer*, de 140g, sobre um pão chapata obteve tal sucesso que passou a integrar a gama permanente de produtos.

Porém, o ano de 2005, mais concretamente o 4º trimestre, foi marcado pela Gripe das Aves que, em função das notícias divulgadas pelos meios de comunicação social, afectou fortemente o desempenho da marca. De destacar que o crescimento das vendas previamente a este crise rondava os 4,1%.

Em termos operacionais foi dada especial importância à higiene, rapidez de serviço e qualidade do produto. Neste sentido, foram desenvolvidas duas campanhas, com a participação dos clientes, – “Produto Perfeito” e “1 Minuto”. Na primeira, os clientes poderiam trocar todos os produtos que entendessem não estar em perfeitas condições; na segunda, era oferecida uma sanduíche se o menu definido – menu Natal – não fosse preparado num minuto.

Pans & Company / Bocatta

No seu conjunto, as unidades das marcas Pans & Company e Bocatta venderam, em 2005, mais de 4 milhões de sandes, atingindo um volume de vendas, nas unidades próprias de 18,08 milhões de euros, o que traduz um crescimento, face ao ano anterior, de 4%.

Em Portugal desde 1996, a Pans & Company contava, no final do exercício de 2005, com 42 unidades, incluindo oito franquizadas.

Dando continuidade ao projecto de expansão no território nacional, a marca abriu, em 2005, cinco novos estabelecimentos localizados em centros comerciais – Dolce Vita Coimbra, Dolce Vita Antas, Fórum Madeira, LoureShopping e Serra Shopping na Covilhã. Encerrou ainda uma unidade de rua – Bom Sucesso, no Porto.

Completando o parque de lojas, a marca manteve a exploração de três unidades Bocatta situadas no NorteShopping, Colombo e Arrábida Shopping, procurando adoptar as linhas estratégicas definidas pela marca em Espanha.

No final de 2005, as marcas empregavam, no seu conjunto, cerca de 500 pessoas, o que representa um crescimento de 13% face ao ano anterior.

O ano de 2005 foi marcado, mais uma vez, pelo investimento na inovação. A marca lançou, na linha de especialidades, seis novas sandes com composições diferenciadoras, tanto ao nível dos ingredientes como do tipo de pão utilizado (cebola, orégãos e vegetais), reforçando o posicionamento como especialista do segmento. Foi ainda introduzida a linha de produtos Pans Balance, com propostas de refeição mais leves e saudáveis, ideais para os clientes mais preocupados com uma alimentação diferenciada.

No que se refere à comunicação, a marca manteve inserções na televisão. Foram publicitadas duas campanhas de lançamento de especialidades, com o objectivo de consolidar os índices de notoriedade da marca. No ponto de venda, a marca comunicou todos os lançamentos de novos produtos e testou, nas lojas do norte e centro do país, um novo *menuboard*, que permitiu alargar a venda em formato menu a toda a gama de sandes.

Burger King

Em termos de volume de vendas a marca cresceu 23% em relação ao ano anterior, atingindo os 8,24 milhões de euros.

No final do presente exercício operavam, em Portugal, 17 unidades Burger King, distribuídas pelo território nacional, com presença na Madeira e Açores.

O objectivo em 2005 continuou a ser garantir o posicionamento da Burger King como sub-líder no segmento dos hambúrgueres, adoptando uma estratégia de crescimento pautada pela escolha selectiva das novas localizações. Com esta preocupação foram inauguradas quatro unidades, localizadas nos centros comerciais Dolce Vita Coimbra, Dolce Vita Antas, LoureShopping e SerraShopping na Covilhã.

A marca tinha, em Dezembro de 2005, cerca de 220 trabalhadores ao seu serviço, mais 23% do que no final do exercício anterior.

No ano 2005 continuou a marcar presença no mercado televisivo da publicidade, patrocinando as transmissões dos jogos da liga inglesa na Sport TV.

A marca implementou, em definitivo, o programa Cozinha Aberta. Com esta iniciativa foi valorizada a relação de confiança com os clientes, dando-lhes a oportunidade de visitar o interior das unidades e de conhecer a forma de trabalhar da Burger King. Continuou ainda a dinamizar o programa “Dia do Cliente” que se baseia numa expressão de um dos fundadores da Burger King, James McLamore: “Os nossos clientes possuem duas coisas: tempo e dinheiro, e...eles não gostam de gastar nenhum dos dois.” A iniciativa consiste na realização de um jogo interactivo entre o cliente e os colaboradores. Depois de pedir um menu *Whopper*, o cliente acciona um *timer* colocado no balcão da unidade. Se a transacção não for efectuada durante o minuto que se segue, o cliente ganha um *voucher* para um *Whopper* grátis que poderá utilizar na próxima visita a uma das unidades Burger King. O desenvolvimento desta acção tem estado na origem de diversos comentários de incentivo por parte dos clientes. A promoção reforça o que a marca acredita ser valorizado pelo cliente: serviço rápido, cortesmente prestado.

Indo ao encontro das necessidades expressas pelos clientes no que respeita à alimentação saudável, a marca reformulou, nos meses de Junho e Julho, as suas saladas. A mudança foi saudada, por parte da imprensa escrita de grande tiragem, que a valorou de forma positiva em relação às opções oferecidas pela concorrência. Em 2005 continuou, também, a ser oferecida aos clientes a oportunidade de trocar as batatas por uma salada ou aros de cebola, sem acréscimo de preço e foi mantido na ementa o hambúrguer vegetal *Beanburger*, um produto único no mercado. Ao nível do produto foram ainda lançados, em Janeiro, dois novos sabores no segmento dos *wraps*.

Café Sô

O volume de vendas ascendeu, em 2005, a 3,41 milhões de euros, valor ligeiramente inferior ao registado no ano transacto devido ao encerramento de algumas unidades cujo prazo de concessão terminou, como sejam as cafetarias do Hospital Pedro Hispano, em Matosinhos.

O lançamento da marca Café Sô, um formato de cafetaria desenvolvido pelo Grupo, foi concretizado em 2001 com a inauguração das duas primeiras unidades na Área de Serviço de Torres Vedras, na A8. Gradualmente foram transformadas em Café Sô as antigas cafetarias que operavam sob a insígnia Iber. No final de 2005 a marca contava já com 17 unidades, a maior parte das quais integradas em espaços multimarca. Paralelamente são explorados outros formatos de cafetaria, sendo de referir, em particular, o Astrolábio com uma unidade no Aeroporto Internacional de Lisboa e outra no centro comercial Dolce Vita Antas.

Neste conjunto alargado de pontos de venda incluem-se unidades de gestão autónoma, bem como aquelas que operam integradas em espaços multimarca, como é o caso do Aeroporto Internacional de Lisboa e a área de serviço da Lusoponte, na A1.

Ao longo de 2005 a marca procurou incrementar a dinâmica comercial do negócio, lançando uma linha de especialidades, na área das sanduíches e tostas, que registou uma apreciável adesão por parte dos clientes. Para o seu sucesso contribuiu, também, o esforço para uma melhor comunicação *in-store* com o consumidor.

Quiosques de Café

As vendas ascenderam a 3,16 milhões de euros, registando um crescimento de cerca de 28% no volume de negócios, face ao ano anterior.

O ano de 2005 registou um forte crescimento de unidades em exploração. Foram abertas duas novas unidades no Dolce Vita Coimbra, três no Dolce Vita Antas, duas no Dolce Vita Douro, em Vila Real, e uma no LoureShopping. Com a expansão registada, o ano terminou com 12 unidades autónomas, a que correspondem 24 pontos de venda.

Sendo a venda de café em quiosque um negócio transversal que cruza uma parte significativa das marcas do Grupo Ibersol, continuou-se a proceder à autonomização da gestão dos quiosques de café, sempre que tal se afigurou vantajoso para o Grupo.

Durante o ano de 2005 foi substituída a marca do café, passando a ser comercializado o café Delta, líder no mercado nacional. Essa opção, embora com reflexo em todas as unidades do Grupo, teve especial visibilidade no negócio dos quiosques, já que conduziu à alteração da imagem dos pontos de venda.

A Multimarca

As **multimarcas** aglutinam, no mesmo espaço e com coordenação comum, diferentes marcas, preparadas para satisfazer as necessidades de um leque alargado de consumidores, em diversos momentos de consumo como o pequeno-almoço, almoço, lanche, jantar ou ceia.

Este segmento agregou um volume de vendas de 20,23 milhões de euros.

No final do exercício a multimarca operava dez unidades, principalmente localizadas nas áreas de serviço das auto-estradas, no Aeroporto Internacional de Lisboa, na Exponor e no Europarque.

Este exercício foi marcado pela consolidação do negócio e sua estrutura de gestão como resposta ao desafio que se avizinha na exploração das 15 unidades inseridas nas novas auto-estradas do Norte e Centro.

Demonstrações Financeiras

A análise efectuada em seguida deverá ser lida em conjunto com as Demonstrações Financeiras Consolidadas e respectivos anexos.

Resultados Operacionais

No exercício de 2005, os proveitos operacionais consolidados ascenderam a 145,8 milhões de euros o que representa um crescimento de 1,9% relativamente a 2004. A margem EBITDA, para o mesmo período, ascendeu a 24,1 milhões de euros, mais 4,0% do que no ano transacto e os resultados operacionais atingiram 14,6 milhões de euros, equivalente a um crescimento de 3,2% em relação ao ano anterior.

Vendas e Outros Proveitos Operacionais

O volume de negócios consolidado totalizou no final do ano 142,4 milhões de euros, que representa um acréscimo de 2,2% relativamente ao ano de 2004.

A situação económica em Portugal teve reflexos nas vendas dos conceitos de *ticket* mais elevado, nomeadamente Pizza Hut, Pasta Caffé e Ó Kilo. Em compensação a Burger King continuou a apresentar um bom desempenho conquistando de forma gradual e consistente quota de mercado.

Em Espanha, com uma conjuntura mais favorável, o volume de vendas em lojas próprias apresentou um crescimento de 8,3%.

O contributo para o crescimento das vendas de restauração foi o seguinte:

VENDAS	milhões euros	Varição 05/04
Pizza Hut	55.06	-1.7%
Pans/Bocatta	18.08	3.8%
KFC	8.66	2.5%
Burger King	8.24	23.1%
Pasta Caffé (Portugal)	8.26	2.5%
O`Kilo	7.96	5.4%
Quiosques	3.16	28.1%
Café Sô	3.41	-19.6%
PAPÁki	0.65	-14.3%
Cantina Mariachi	0.43	30.8%
Arroz Maria	0.53	
IBER e Outros	6.56	0.0%
Portugal	121.00	1.7%
Pizza Móvil	13.56	5.1%
Pasta Caffé (Espanha)	1.95	36.6%
Espanha	15.51	8.3%
Total Restauração (LP)	136.50	2.4%

O programa sistemático de remodelações, iniciado em 2004 e que implica um período de encerramento das unidades, afectou as vendas do exercício, nomeadamente na marca com maior e mais antigo parque de restaurantes, a Pizza Hut.

As notícias sobre a gripe das aves começaram a afectar as vendas da KFC no 4º trimestre de 2005, com quebras próximas dos 10%. Já em 2006, ao serem conhecidos casos de H5N1 na Europa os efeitos nas vendas da KFC agravaram-se.

Em Portugal, no final do ano, operavam 250 unidades próprias e o volume de vendas (de restauração e de mercadorias em lojas de conveniência) atingiu o montante de 122 milhões de euros. Em Espanha, o volume de vendas de restauração em lojas próprias ascendeu a 15,5 milhões de euros, sendo que no final do exercício operavam 45 unidades.

As vendas de mercadorias registaram uma redução de 7% face ao ano anterior em virtude do encerramento de três unidades franquizadas da Pizza Móvil.

As prestações de serviços, que estão associadas aos *royalties* das unidades franquizadas (Pizza Móvil e Cantina Mariachi), evoluíram positivamente registando um crescimento de 14%, face ao ano anterior.

Os outros proveitos operacionais mantiveram-se a nível idêntico aos de 2004, pois a componente mais significativa respeita às participações dos fornecedores em campanhas de marketing a qual tinha no ano anterior sido influenciada por um incremento de campanhas durante o período do Euro2004.

Custos Operacionais Consolidados

Os custos operacionais consolidados atingiram o montante de 131,2 milhões de euros, o que representa um aumento de 1,8% face ao ano anterior, inferior ao crescimento de 1,9% verificado nos proveitos.

Custo das Vendas

O trabalho desenvolvido na formação dos recursos humanos em processos de planeamento da produção e de controlo do desperdício e ainda a integração dos processos de compras e logística de Espanha, resultaram que o CEVC (custo das mercadorias e matérias primas vendidas e consumidas) que em 2004 representava 23,7% das vendas tivesse sido reduzido, em 2005, para 22,1%.

Adicionando o efeito do aumento das Prestações de Serviços à rede de franquias (Pizza Móvil e Cantina Mariachi) ao efeito da racionalização de consumos nas lojas próprias, acima mencionado, resulta que a margem bruta sobre o volume de negócios foi neste exercício de 78,1%, que compara com 76,5% registada no ano passado.

Custos com o Pessoal

Os custos com pessoal ascenderam a 43,3 milhões de euros, face a 41,3 milhões de euros verificados em 2004. Assim, esta rubrica que no ano transacto representava 29,6% do volume de negócios passou a representar, este ano, 30,4%.

O aumento do peso desta rubrica decorre essencialmente de:

- uma aposta num reforço de brigadas no 1º semestre do ano com o objectivo de baixar a rotação e ter equipas mais estáveis e formadas por forma a elevar os indicadores qualitativos do serviço;
- períodos de encerramento exigidos pelo agressivo programa de remodelações concretizado ao longo do exercício, o que contribuiu para uma perda de produtividade, pois nem sempre é possível a alocação dos recursos inactivos da forma mais eficiente.

Fornecimentos e Serviços Externos

Os custos em FSEs ascenderam a 46,1 milhões de euros, face a 45,1 milhões de euros em 2004, equivalente a um aumento de 2,1%, isto é próximo do crescimento da actividade.

Consequentemente, o peso desta rubrica manteve-se em 32,4% do volume de negócios. As quebras de vendas em alguns Centros Comerciais por “canibalização” de outros abertos na mesma zona de influência e a dificuldade de ajustamento de alguns custos fixos, entre os quais se destacam as rendas, comprometeram o resultado decorrente do esforço desenvolvido na racionalização e controlo de alguns gastos gerais.

Outros Custos Operacionais

O encerramento de nove unidades em Portugal e os correspondentes abates e alienação de imobilizado contribuíram com um custo de 554 mil euros.

O imposto de selo e outras taxas, em 2005, ascenderam a 288 mil euros.

Amortizações e Provisões

As amortizações e perdas por imparidade do exercício, incluindo provisões, totalizaram 9,5 milhões de euros, um aumento de 0,5 milhões de euros face a 2004, passando a representar 6,7% do volume de negócios. As perdas por imparidade dos activos tangíveis e intangíveis reconhecidos neste exercício atingiram o montante de 1,9 milhões de euros.

EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 4,0% em consequência do crescimento da actividade e de uma maior eficiência operacional, apesar dos encerramentos temporários para remodelações e do encerramento para recolocação de duas unidades Pizza Hut – Seixal e Matosinhos - fortemente contributivas.

Assim e apesar de uma conjuntura desfavorável, o EBITDA no período ascendeu a 24,1 milhões de euros que compara com 23,2 milhões de euros conseguido o ano anterior. Consequentemente, a margem EBITDA subiu de 16,6%, em 2004, para 16,9% em 2005.

Custo do Financiamento Líquido

O Resultado Financeiro do exercício foi negativo de 1,0 milhão de euros, inferior ao valor verificado no ano passado que foi negativo em 1,1 milhões de euros. Os juros suportados atingiram 1,1 milhões de euros, o que corresponde a um custo médio da dívida de 4,0%.

Resultado Líquido Consolidado

O resultado consolidado antes de Impostos atingiu o montante de 13,6 milhões de euros, o que representa um aumento de 0,5 milhões de euros, ou seja, um crescimento de 4,0%.

Imposto sobre o Rendimento

O imposto corrente em 2005 é de 1,44 milhões de euros, quando em 2004 foi de 1,64 milhões de euros, registando uma ligeira redução face à evolução dos resultados, pelo facto de em 2004 a base ser influenciada por provisões que não relevaram para efeitos fiscais. Em 2005, nas sociedades não ocorreram perdas não fiscais de valor significativo pelo que o valor de imposto corrente ajustou-se à tendência de anos anteriores.

Por efeito dos impostos diferidos, o montante de imposto total que releva para apuramento do Resultado Líquido ascende a um montante positivo de 4 milhões de euros, representando uma taxa de 29,5%.

Interesses Minoritários

Os interesses minoritários respeitam essencialmente à parcela de minoritários na filial Ibersande (Pans & Company).

O **resultado líquido consolidado do exercício antes de interesses minoritários** ascendeu a 9,6 milhões de euros, que compara com o registado em 2004 no montante de 8,9 milhões de euros.

Em 2005, com a aquisição do remanescente do capital da Vidisco detido por minoritários, o resultado que lhes é atribuível baixou de 531 mil euros, em 2004, para 396 mil euros neste exercício.

Daqui resulta que o **resultado líquido consolidado atribuível ao Grupo** ascendeu a 9,2 milhões de euros, 10,0% superior ao de 2004, que foi de 8,3 milhões de euros.

Situação Financeira

Balanço

O **Activo** consolidado atingiu um montante de 114 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2005, o que representa um aumento de cerca de 3,4 milhões de euros em relação ao final de 2004. Este aumento resultou essencialmente das seguintes contribuições: (i) aumento em activos tangíveis e intangíveis que reflecte o investimento nos planos de expansão e remodelação (cerca de 14 milhões de euros); (ii) *goodwill* decorrente do aumento da participação no capital da Vidisco (cerca de 2,1 milhões de euros); (iii) redução do imobilizado técnico referente ao encerramento de unidades e às amortizações do exercício (cerca de 10 milhões de euros); (iv) diminuição da dívida de clientes (cerca de 1,6 milhões de euros) e redução de impostos diferidos activos (cerca de 1,5 milhões de euros).

O **Passivo** consolidado atingiu um montante de 64 milhões de euros em 31 de Dezembro de 2005, o que representa uma redução de 4,4 milhões de euros em relação ao final de 2004. Durante o exercício, cumprindo os respectivos planos de reembolso o grupo reduziu a dívida bancária de médio e longo prazo em cerca de 5 milhões de euros, sem aumentar a utilização de linhas de curto prazo.

Em 31 de Dezembro de 2005, o **Capital Próprio** ascendia a 50,7 milhões de euros, um aumento de 7,8 milhões de euros em relação ao final de 2004, tendo-se distribuído a título de dividendos cerca de 1,0 milhão de euros no exercício.

Investimentos Financeiros e CAPEX

O investimento em activos financeiros, no ano de 2005, situou-se em 3,1 milhões de euros e está relacionado com:

- o reforço da participação do Grupo no capital da Vidisco em cerca de 20%, passando a deter a totalidade do capital desta filial;
- aquisição de 20% do capital da sociedade QRM por 600 mil euros; sendo que a alienação (ou reforço) desta participação está condicionada à concretização de objectivos estabelecidos no contrato de aquisição.

Em 2005, o CAPEX foi superior ao atingido no ano anterior e o montante líquido investido de 13,4 milhões de euros e corresponde aos investimentos de:

- expansão, tendo-se concretizado a abertura de 26 unidades em Portugal e 4 em Espanha;
- modernização e remodelação de 10 pontos de venda;
- e ao desinvestimento, por encerramento de 9 unidades, que ascendeu a 0,6 milhões de euros.

O *cash flow* operacional gerado no exercício atingiu o montante de 24,9 milhões de euros, valor que assegurou a cobertura financeira do CAPEX e permitiu a redução da dívida bancária.

Dívida líquida consolidada

No final do exercício, o endividamento líquido remunerado ascendia a 18 milhões de euros, que comparativamente com a dívida no final de 2004 (24,6 milhões de euros) corresponde a uma amortização de 6,6 milhões de euros.

Durante o exercício, o grupo celebrou contratos de locação financeira no montante de 2,6 milhões de euros.

O “*gearing*” (dívida líquida/ (dívida líquida+ capital próprio)) baixou para 26,2% face a 36,4% no final de 2004.

O indicador “ Dívida líquida sobre o EBITDA” no final de 2005 era de 0,8 vezes (1,0 vezes em 2004) e o rácio de cobertura dos juros pelo EBITDA era de 22 vezes (compara com 19 em 2004).

A estrutura financeira do Grupo, reforçada em 2005, mantém a solidez que tem vindo a apresentar, apesar dos elevados investimentos concretizados ao longo dos últimos anos.

Perspectivas

Continuamos a pretender ser o maior operador Português de restauração multi-marca e assumir uma presença crescente no mercado espanhol, onde procuraremos intervir activamente, quer através da implantação de novas unidades, quer através da aquisição de novos negócios. A dimensão já atingida pelos negócios localizados em Espanha constitui uma plataforma adequada para integrar outras operações

A evolução do consumo em Portugal continuará a afectar a evolução das vendas, sendo previsível que o essencial do crescimento assente nos negócios operados em Espanha.

Sendo a actividade do Grupo a prestação de serviços de restauração a evolução do volume de negócios está muito dependente da evolução do consumo privado, pelo que pode ser especialmente afectada por crises que envolvam alguns dos produtos comercializados ou a cadeia de fornecimento (de que é exemplo, no passado, a crise da BSE - Encefalopatia Espongiforme Bovina - que afectou o consumo de carne bovina e a crise dos nitrofuranos que atingiu o consumo de carne de frango) e por factos extraordinários que perturbem o próprio consumo. Embora nunca tenha ocorrido no passado, um eventual acidente ao nível da segurança alimentar numa unidade de determinada marca poderá afectar o consumo dos produtos comercializados pela marca em questão.

Factos Subsequentes

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

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.

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

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

Aos 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, 21 de Março de 2006

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 (“Corporate Governance”) e foi elaborado para cumprimento do disposto no Regulamento n.º 7/2001 de 20 de Dezembro de 2001 da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, com as alterações introduzidas pelo Regulamento n.º 11/2003 de 19 de Novembro de 2003 e n.º 10/2005 de 3 de Novembro de 2005.

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

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.

1. Divulgação de Informação

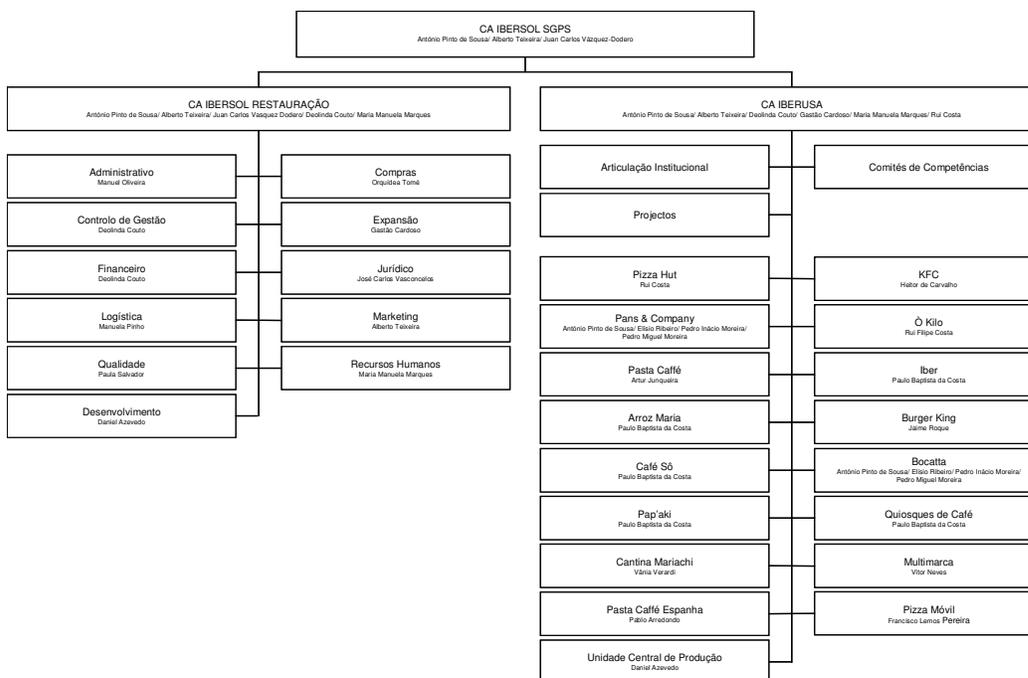
1.1. *Repartição de Competências no Processo de Decisão*

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 e dois vogais. O Conselho de Administração assume como principais competências a gestão do *portfolio* de negócios e o planeamento estratégico e financeiro.

O Conselho de Administração delegou 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 Internas

Não foram designadas quaisquer Comissões Internas.

A composição e atribuições da *Comissão de Vencimentos* estão descritas no ponto 1.9. abaixo.

1.3. Controlo de Riscos

A gestão de risco 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.

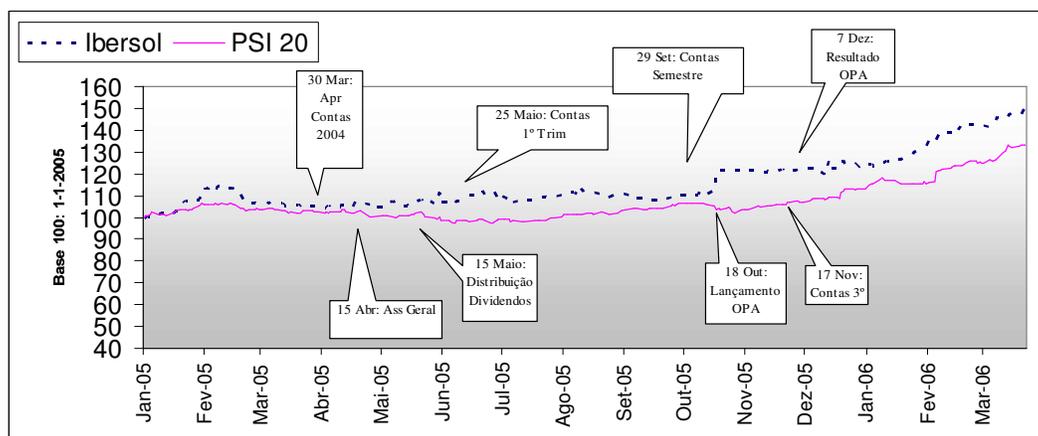
No âmbito do planeamento estratégico, são identificados e avaliados os riscos do *portfólio* dos negócios existentes, bem como do desenvolvimento de novos negócios e dos projectos mais relevantes e definidas as estratégias de gestão desses riscos.

No plano operacional, são identificados e avaliados os riscos de gestão dos objectivos de 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.

1.4. Evolução da Cotação das Acções

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



Estatísticas Acções IBERSOL, SGPS, S.A. - ANO 2005			
(Valores em EUR)			
Total Acções	20.000.000		Cotação Mínima (4 Jan.05) 4,85
Acções livres no Mercado	18.627.869		Cotação Máxima (15 Dez.05) 6,20
Acções Próprias	1.372.131	6,86%	Cotação Média 5,44
Capitalização Bolsista (31 Dez 05)	120.000.000		Valor de Abertura (3 Jan.05) 4,90
Quantidade Média Transaccionada	14.730		Valor de Fecho (30 Dez.05) 6,00
			Valorização Acções 22,4%
			Variação PSI-20 13,3%

O objectivo de contribuir para uma maior liquidez no mercado bolsista levou a que, no período, a sociedade tenha efectuado uma venda de 10.000 acções por 51.500 euros e adquirido 7.417 acções próprias pelo montante de 39.207 euros.

Em consequência, a sociedade detinha no termo do exercício, 1.372.131 acções, com valor nominal de um euro cada, com um valor global de aquisição de 5.231.968 euros.

A evolução das cotações ao longo do ano superou, em nove pontos, a do índice PSI 20.

A 18 de Outubro foi lançada pela ATPS, que controla a maioria absoluta dos direitos de voto, uma Oferta Pública de Aquisição das acções que não lhe eram imputáveis, subordinada à aquisição de um número de acções que lhe assegurasse mais de 90% dos direitos de voto. A 7 de Dezembro realizou-se a sessão especial na Bolsa de Valores, não tendo sido cumprida a condição, pelo que a OPA não produziu efeitos.

1.5. Distribuição de Dividendos

Nos últimos anos foram distribuídos os seguintes dividendos:

	1998	1999	2000 (1)	2001	2002	2003	2004
Dividendo por acção (euros)	0.299	0.549	0.055	0.055	0.055	0.055	0.055
Dividendos Distribuídos (milhares de euros)	598.56	1093.20	1091.53	1091.53	1055.93	1055.53	1024.57
Dividend Yield (%)	0.4%	0.8%	1.1%	1.5%	1.6%	1.2%	1.0%
Pay out ratio (2)	15.7%	23.8%	20.4%	19.8%	13.0%	13.0%	13.6%

(1) Em Dezembro de 2000 foi reduzido o valor nominal das acções e aumentado o capital, que estava representado por 2.000.000 acções de 1000\$00 e passou a ser titulado por 20.000.000 de acções de um euro cada.

(2) Calculado por referência ao resultado líquido consolidado após interesses minoritários.

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 2005 não foram concedidas nem solicitadas autorizações a negócios entre a Empresa e os seus Administradores, nos termos do artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais.

As transacções com o Fiscal Único decorrem exclusivamente do exercício da sua função, sendo os honorários pagos descritos no parágrafo 1.10. abaixo.

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 divulgação específica.

1.8. 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 ao longo dos anos.

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

Nesta última, 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;
- Relatórios e Contas Consolidados Anuais, Semestrais e Trimestrais, dos últimos dois anos;
- A convocatória da Assembleia Geral Anual;
- As propostas a apresentar na Assembleia Geral Anual.

A Ibersol SGPS SA, 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, relaciona-se de forma permanente com analistas e investidores, fornecendo 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.

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.

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 pelo Don Alfonso Munk Pacin.

1.10. Remuneração Anual do Auditor

Os auditores da sociedade são a PriceWaterhouseCoopers que em 2005 facturou à sociedade e às suas filiais e associadas incluídas no perímetro de consolidação o valor total de 123.003 euros, sendo 84.481 euros (68,7%) relativos a serviços de auditoria, revisão legal de contas e outros relacionados, 38.522 euros (31,3%) relativos a serviços de consultoria fiscal.

Os serviços de consultoria fiscal 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 da 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.

Não está consagrada no contrato da sociedade a possibilidade de exercício de direito de voto por meios electrónicos.

3. Regras Societárias

3.1. Códigos de Conduta e Regulamentos Internos

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 são a 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. Gestão de Risco

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 não qual 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. Limites ao Exercício dos Direitos de Voto ou à Transmissibilidade de Acções, Acordos Parassociais e Direitos Especiais de Accionistas

Para além do número de acções a que corresponde um voto e das obrigações de representação, mencionadas no parágrafo 2 acima, não existem limitações ao exercício do direito de voto.

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.

Não existem acordos parassociais ou direitos especiais que sejam conhecidos pela empresa.

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 2005.

O Administrador Não-Executivo é possuidor de vasta experiência no mundo dos negócios e universitário 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 Carlos Vaz Pinto de Sousa e António Alberto Guerra Leal Teixeira. A Comissão Executiva gere os assuntos da sociedade e procede ao acompanhamento da actividade, 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 2005, o Conselho de Administração reuniu-se oito vezes: 28 de Fevereiro, 2 de Março, 21 de Março, 25 de Maio, 26 de Setembro, 18 de Outubro, 9 de Novembro e 15 de Dezembro.

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

Não foi acatada a recomendação da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários de divulgação das remunerações de cada membro do Conselho de Administração por considerarmos que essa divulgação fere o princípio da equidade e da proporcionalidade dos deveres de informação, porquanto esta exigência de publicitação não é extensível a outros cargos em outras actividades.

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 IES prestou serviços de gestão à sociedade no montante de 668.221 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
- Doutoramento 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
ATPS III – 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
LUNIMO - Soc. Imobiliária, SA
MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA
MATEIXA Soc. Imobiliária, SA
PASTA CAFFE, SLU
SANTO AMARO CAFÉ, SA
VIDISCO, Pasta Caffé Union Temporal de Empresas
VIDISCO, SL

GERENTE

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

António Carlos Vaz Pinto de Sousa

ASUREBI - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA
ATPS - Sociedade Gestora de Participações Sociais, SA
ATPS III – 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
LUNIMO - Soc. Imobiliária, SA
MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA
MBR - Soc. Imobiliária, SA
PASTA CAFFE, SLU
POLIATLANTICA, SA
SANTO AMARO CAFÉ, SA
VIDISCO, Pasta Caffé Union Temporal de Empresas
VIDISCO, SL

GERENTE

FERRO & FERRO, Lda.
PIZZALITOS Restaurantes, Lda.
RESTMON (Portugal) - Gestão e Exploração de Franquias, 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
IBERSOL - Restauração, SA
MAESTRO - Serviços de Gestão Hoteleira, SA

A 31 de Dezembro de 2005, 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)
5.011 (cinco mil e onze) acções representativas do capital da ATPS, SGPS, SA (50% do capital social)

A ATPS, SGPS, SA em 31/ 12/ 2005, 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 2.000.000 (dois milhões) de acções representativas do capital da I.E.S. – Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA, representado por 2.455.000 acções e de 697.483.937 acções representativas da totalidade do capital social da ATPS III, SGPS, SA, que detém 455.000 acções representativas do capital social da I.E.S. - Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA.

A IES – Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA, em 31/ 12/ 2005, 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)
5.011 (cinco mil e onze) acções representativas do capital da ATPS, SGPS, SA (50% do capital social)

A ATPS, SGPS, SA em 31/ 12/ 2005, 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 2.000.000 (dois milhões) de acções representativas do capital da I.E.S. – Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA, representado por 2.455.000 acções e de 697.483.937 acções representativas da totalidade do capital social da ATPS III, SGPS, SA, que detém 455.000 acções representativas do capital social da I.E.S. - Indústria Engenharia e Serviços, SGPS, SA.

A IES – Indústria, Engenharia e Serviços, SGPS, SA, em 31/ 12/ 2005, é detentora de 9.998.000 (nove milhões novecentos e noventa e oito mil) acções representativas do capital da Ibersol, SGPS, SA.

Porto, 21 de Março de 2006

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 2005

Índice às Demonstrações Financeiras Consolidadas

Nota	Página	Nota	Página
Balanço Consolidado	3	5 Informações relativas às empresas incluídas na consolidação e outras	22
Demonstração Consolidada dos Resultados	4	6 Informação por segmentos	24
Demonstração das alterações no capital próprio consolidado	5	7 Factos não usuais e não recorrentes	26
Demonstração dos Fluxos de Caixa Consolidados	6	8 Activos fixos tangíveis	26
Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas	7	9 Activos intangíveis	27
1 Nota introdutória	7	10 Activos financeiros disponíveis para venda	29
2 Principais políticas contabilísticas:		11 Outros activos não correntes	29
2.1 Base de preparação	7	12 Existências	29
2.2 Consolidação	8	13 Caixa e equivalentes de caixa	30
2.3 Relato por segmentos	8	14 Outros activos correntes	30
2.4 Conversão cambial	9	15 Capital social	31
2.5 Activos Fixos Tangíveis	10	16 Empréstimos	31
2.6 Activos Intangíveis	11	17 Impostos diferidos	32
2.7 Imparidade de activos	12	18 Provisões para riscos e encargos	32
2.8 Investimentos Financeiros	13	19 Outros passivos não correntes	32
2.9 Existências	15	20 Contas a pagar a fornecedores e acréscimos de custos	33
2.10 Contas a receber de clientes e outros devedores	15	21 Outros passivos correntes	34
2.11 Caixa e equivalentes de caixa	15	22 Outros proveitos e custos operacionais	34
2.12 Capital social	15	23 Custos com pessoal	35
2.13 Empréstimos Obtidos	16	24 Custo de financiamento líquido	35
2.14 Impostos Diferidos	16	25 Imposto sobre rendimento	35
2.15 Provisões	16	26 Resultado por acção	36
2.16 Reconhecimento do Rédito	17	27 Dividendos	36
2.17 Locações	18	28 Fluxos de caixa decorrentes das operações	37
2.18 Distribuição de dividendos	18	29 Contingências	37
2.19 Transição	18	30 Compromissos	38
		31 Transacções com partes relacionadas	38
3 Gestão do risco financeiro	20	32 Eventos subsequentes	38
4 Estimativas contabilísticas importantes e julgamentos	22	33 Aprovação das demonstrações financeiras	39
		34 Primeira aplicação dos IFRS e reconciliação a 31 de Dezembro de 2004	39

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
BALANÇOS CONSOLIDADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E DE 2004
(valores em euros)

ACTIVO	Notas	IFRS		POC
		31-12-2005	31-12-2004	31-12-2004
Não corrente				
Activos Fixos Tangíveis	2.5 e 8	72.939.598	68.688.184	71.969.057
Diferenças de consolidação	2.6 e 9	13.386.537	11.368.996	11.962.968
Outros Activos Intangíveis	2.6 e 9	5.066.114	5.099.056	5.991.327
Impostos diferidos activos	2.14 e 17	2.138.207	3.571.494	3.571.494
Activos financeiros disponíveis para venda	2.8 e 10	2.184.583	1.590.723	1.590.723
Outros activos não correntes	11	251.187	223.579	223.579
Total de activos não correntes		95.966.227	90.542.032	95.309.148
Corrente				
Existências	2.9 e 12	2.766.476	2.657.738	2.657.738
Caixa e equivalentes de caixa	2.11 e 13	5.340.182	5.801.571	5.801.571
Outros activos correntes	14	10.188.162	11.853.517	11.853.517
Total de activos correntes		18.294.820	20.312.826	20.312.826
Total do Activo		114.261.047	110.854.858	115.621.974
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
Capital e reservas atribuíveis aos detentores do capital				
Capital Social	2.12 e 15	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Acções próprias	2.12 e 15	-5.231.968	-5.254.329	-5.254.329
Diferenças de consolidação		134.100	134.100	134.100
Reservas e resultados transitados		25.055.784	18.067.011	22.303.470
Resultado líquido do exercício		9.170.962	8.334.045	7.506.861
		49.128.878	41.280.827	44.690.102
Interesses minoritários		1.564.137	1.591.339	1.801.511
Total do Capital Próprio		50.693.015	42.872.166	46.491.613
PASSIVO				
Não corrente				
Empréstimos	2.13 e 16	10.062.111	15.233.279	15.233.279
Impostos diferidos passivos	2.14 e 17	6.204.942	5.069.561	6.217.229
Provisões para outros riscos e encargos	2.15 e 18	15.393	15.393	15.393
Outros passivos não correntes	19	3.848.487	3.593.379	3.593.379
Total de passivos não correntes		20.130.933	23.911.612	25.059.280
Corrente				
Empréstimos	2.13 e 16	8.453.358	10.715.587	10.715.587
Contas a pagar a fornecedores e acréscimos de custos	20	25.936.255	27.211.747	27.211.747
Outros passivos correntes	21	9.047.486	6.143.746	6.143.746
Total de passivos correntes		43.437.099	44.071.080	44.071.081
Total do Passivo		63.568.032	67.982.692	69.130.361
Total do Capital Próprio e Passivo		114.261.047	110.854.858	115.621.974

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS POR NATUREZAS
DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E DE 2004
(valores em euros)

	Notas	IFRS		POC
		2005	2004	2004
Proveitos operacionais				
Vendas	6	141.094.146	138.242.857	138.242.857
Prestações de serviços	6	1.283.623	1.123.256	1.125.795
Outros proveitos operacionais	22	<u>3.425.879</u>	<u>3.686.160</u>	<u>2.842.248</u>
Total de proveitos operacionais		<u>145.803.648</u>	<u>143.052.273</u>	<u>142.210.900</u>
Custos Operacionais				
Custo das vendas		31.219.400	32.778.548	32.774.334
Fornecimentos e serviços externos		46.079.003	45.120.922	45.034.146
Custos com o pessoal	23	43.328.713	41.285.875	41.284.790
Amortizações e depreciações e perdas por imparidade	8 e 9	9.307.177	7.659.582	8.862.665
Provisões		180.423	1.351.655	46.556
Outros custos operacionais	22	<u>1.096.761</u>	<u>716.863</u>	<u>373.304</u>
Total de custos operacionais		<u>131.211.477</u>	<u>128.913.445</u>	<u>128.375.795</u>
Resultados Operacionais		<u>14.592.171</u>	<u>14.138.828</u>	<u>13.835.105</u>
Custo de Financiamento líquido	24	-1.021.719	-1.094.707	-1.099.037
Resultados Extraordinários		-	-	-737.714
Resultado antes de impostos		<u>13.570.452</u>	<u>13.044.121</u>	<u>11.998.354</u>
Imposto sobre o rendimento	25	<u>4.003.655</u>	<u>4.179.165</u>	<u>3.985.574</u>
Resultado depois de impostos		<u>9.566.797</u>	<u>8.864.956</u>	<u>8.012.780</u>
Resultado consolidado do exercício		<u>9.566.797</u>	<u>8.864.956</u>	<u>8.012.780</u>
Atribuível a:				
Detentores de capital		9.170.962	8.334.045	7.506.861
Interesses minoritários		395.835	530.911	505.919
Resultados por acção	26			
Básico		<u>0,49</u>	<u>0,45</u>	<u>0,40</u>
Diluído		<u>0,49</u>	<u>0,45</u>	<u>0,40</u>

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
Demonstrações Consolidadas das alterações no Capital Próprio
para os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2004 e de 2005
(valores em euros)

Nota	Atribuível a detentores do capital					Interesses Minoritários	Total Capital Próprio
	Capital Social	Acções Próprias	Reservas e Resultados Transitados	Resultado Líquido	Total		
Saldo em 1 de Janeiro de 2004	20.000.000	-2.611.139	13.421.585	6.071.962	36.882.408	1.090.328	37.972.736
Aplicação do resultado consolidado de 2003:							
Transferência para reserva legal e resultados transitados			6.071.962	-6.071.962	0		0
Dividendos distribuídos			-1.055.866		-1.055.866		-1.055.866
Aquisição/(alienação) de acções próprias		-2.643.190			-2.643.190		-2.643.190
Varição nas reservas de conversão			391		391		391
Varição nos interesses minoritários			-61.779		-61.779	61.779	0
Varição na % interesse Vidisco			-98.676		-98.676	-269.053	-367.729
Contributo pela entrada de filiais no perímetro			31.154		31.154		31.154
Efeito dos ajustamentos IAS			-107.660		-107.660	107.660	0
Aumento Capital Vidisco					0	69.714	69.714
Resultado líquido do exercício				8.334.045	8.334.045	530.911	8.864.956
Saldo em 31 de Dezembro de 2004	20.000.000	-5.254.329	18.201.111	8.334.045	41.280.827	1.591.339	42.872.166
					0		
Saldo em 1 de Janeiro de 2005	20.000.000	-5.254.329	18.201.111	8.334.045	41.280.827	1.591.339	42.872.166
Aplicação do resultado consolidado de 2004:							
Transferência para reserva legal e resultados transitados			8.334.045	-8.334.045	0		0
Dividendos distribuídos	27		-1.024.574		-1.024.574		-1.024.574
Aquisição/(alienação) de acções próprias	15	22.361	-10.068		12.293		12.293
Varição nas reservas de conversão			-26.676		-26.676		-26.676
Varição nos interesses minoritários			-38.406		-38.406	38.406	0
Varição na % interesse Vidisco			-78.217		-78.217	-444.132	-522.349
Anulação Reserva Fiscal Investimento			-167.332		-167.332	-17.311	-184.643
Resultado líquido do exercício				9.170.962	9.170.962	395.835	9.566.797
Saldo em 31 de Dezembro de 2005	20.000.000	-5.231.968	25.189.883	9.170.962	49.128.878	1.564.137	50.693.015

O Conselho de Administração,

IBERSOL S.G.P.S., S.A.
Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa
para os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2005 e de 2004
(valores em euros)

	Nota	Exercício findo em 31 de Dezembro	
		2005	2004
Fluxos de Caixa das Actividades Operacionais			
Fluxos das actividades operacionais (1)	28	24.869.265	21.806.483
Fluxos de caixa das actividades de investimento			
Recebimentos provenientes de:			
Investimentos financeiros		46.008	11.139
Activos tangíveis		761.472	995.131
Activos intangíveis		125.711	44.962
Juros recebidos		82.812	196.191
Dividendos recebidos			4.713
Outros			
Pagamentos respeitantes a:			
Investimentos financeiros		3.309.583	1.953.532
Activos tangíveis		9.679.703	9.286.039
Activos intangíveis		1.571.549	604.597
Outros			
Fluxos das actividades de investimento (2)		-13.544.832	-10.592.032
Fluxos de caixa das actividades de financiamento			
Recebimentos provenientes de:			
Contratos de locação financeira			749.824
Venda de acções próprias		51.500	
Outros			
Pagamentos respeitantes a:			
Amortizações de contratos locação financeiras		2.404.770	2.443.184
Juros e custos similares		1.294.276	1.220.523
Dividendos pagos		1.024.574	1.055.532
Aquisição de acções próprias		39.207	2.643.190
Outros			
Empréstimos obtidos		4.812.185	5.372.230
Fluxos das actividades de financiamento (3)		-9.523.512	-11.984.835
Varição de caixa e seus equivalentes (4)=(1)+(2)+(3)		1.800.921	-770.384
Efeito das diferenças de cambio		82	
Caixa e equivalentes de caixa no início do período		24.299	765.096
Efeito de variações do perímetro			29.587
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	13	1.825.138	24.299

O Conselho de Administração,

IBERSOL SGPS, S.A.

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005

(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 319 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 e Arroz Maria. O Grupo possui 295 unidades de exploração própria e 35 em regime de franquia. Deste universo, 72 estão sediadas em Espanha, repartindo-se por 45 estabelecimentos próprios e 27 franquizados.

A Empresa é uma sociedade anónima e está cotada na Bolsa de Valores 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 (IFRS), 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 1 de Janeiro de 2005.

A adopção das Normas Internacionais de Relato Financeiro (“IFRS”) ocorre pela primeira vez em 2005, pelo que a data de transição dos princípios contabilísticos portugueses para esse normativo é 1 de Janeiro de 2004, tal como estabelecido pela IFRS 1 – “Adopção pela primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro”.

Nos termos dessa norma os efeitos reportados à data de transição para IFRS (1 de Janeiro de 2004) foram registados em Capitais Próprios e estão descritos na Nota 34, na qual se explicitam igualmente os ajustamentos efectuados nas últimas demonstrações financeiras anuais apresentadas (31 de Dezembro de 2004).

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 em Assembleia Geral de Accionistas ou detenha 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 consolidado e na demonstração de

resultados consolidada, respectivamente, 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 esse excesso e quaisquer prejuízos adicionais, excepto quando os minoritários tenham a obrigação e sejam capazes de cobrir esses prejuízos. Se a filial subsequentemente reportar lucros, o Grupo apropria todos os lucros 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 é mensurado pelo justo valor dos bens entregues, instrumentos de capital emitidos e passivos incorridos ou assumidos na data de aquisição, mais os custos directamente atribuíveis à aquisição. Os activos identificáveis adquiridos e os passivos e passivos contingentes assumidos numa concentração empresarial são mensurados inicialmente ao justo valor na data de aquisição, independentemente da existência de interesses minoritários. O excesso do custo de aquisição, relativamente ao justo valor da parcela do Grupo dos activos líquidos identificáveis adquiridos, é registado 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 2.6).

As transacções internas, saldos e ganhos não realizados em transacções entre empresas do grupo são eliminadas. 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, de forma a garantir consistência com as políticas adoptadas pelo Grupo.

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.

2.4 Conversão cambial

(a) Moeda Funcional e de Apresentação

Os elementos incluídos nas Demonstrações Financeiras de cada uma das entidades do Grupo são mensurados 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.

(c) Empresas do Grupo

Os resultados e a posição financeira de todas as entidades do Grupo (nenhuma das quais tendo divisas de uma economia hiper-inflacionária) que possuam uma moeda funcional diferente da moeda de apresentação são convertidas para a moeda de apresentação como segue:

(i) Os activos e passivos de cada balanço apresentado são convertidos à taxa de câmbio em vigor na data das Demonstrações Financeiras;

(ii) Os rendimentos e os gastos de cada Demonstração de Resultados são convertidos pela taxa média de câmbio (a não ser que a taxa média não seja uma aproximação razoável do efeito cumulativo das taxas em vigor nas datas das transacções, sendo neste caso os rendimentos e os gastos convertidos pelas taxas de câmbio em vigor nas datas das transacções); e

(iii) As diferenças de câmbio resultantes são reconhecidas como componente separada no Capital Próprio.

Na consolidação, as diferenças de câmbio resultantes da conversão do investimento líquido em entidades estrangeiras, de empréstimos e de outros instrumentos financeiros designados como cobertura de tais investimentos, são levadas aos capitais próprios. Quando uma operação estrangeira é vendida, essas diferenças de câmbio são reconhecidas na Demonstração de Resultados como parte do ganho ou perda na venda.

As diferenças de consolidação e ajustamentos ao justo valor resultantes da aquisição de uma entidade estrangeira são tratados como activos ou passivos da entidade estrangeira e convertidos à taxa de câmbio da data de encerramento.

2.5 Activos Fixos Tangíveis

Os edifícios e outras construções compreendem essencialmente as despesas com obras em propriedade alheia, nomeadamente, decorrentes 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 incluídos na quantia escriturada do bem ou reconhecidos como activos separados, conforme apropriado, somente quando é provável que benefícios económicos 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 depreciáveis 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 2.7).

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.

2.6 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. 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 pesquisa são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos incorridos em projectos de desenvolvimento (relativos ao design e teste de novos produtos ou melhoramentos em 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. Outros dispêndios com desenvolvimento são reconhecidos como gasto quando incorridos. Os custos de desenvolvimento previamente reconhecidos como gasto 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, não excedendo cinco anos.

c) Software

O custo de aquisição de licenças de software é capitalizado e compreende todos os custos incorridos para a aquisição e para colocar o 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.

Direitos Territoriais	Nº anos	Ano limite de utilização
Pans & Company	10	2006 *
Burquer 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

*de acordo com o contrato celebrado, findo o período estabelecido para “desenvolvimento inicial” em 25 de Julho de 2006, o Direito de Franquia pode ser renovado automaticamente por dois prazos consecutivos de 5 anos cada

2.7 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 revistos quanto a imparidade sempre que os eventos ou alterações nas circunstâncias indicarem 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 para 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.

2.8 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. Os gestores determinam a classificação no momento de reconhecimento inicial dos investimentos e reavaliam 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 pelos gestores. 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 contas a receber 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 a conta a receber. São incluídos nos activos correntes, excepto quanto a 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 2.10).

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 os gestores do Grupo têm intenção e capacidade para os 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 os gestores entenderem 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.

2.9 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.

2.10 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.

2.11 Caixa e equivalentes de caixa

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

2.12 Capital social

As acções ordinárias são classificadas no capital próprio. As acções preferenciais obrigatoriamente remíveis são classificadas no passivo (Nota 2.13).

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 adquire acções da empresa-mãe (acções próprias), o valor pago, incluindo os custos incrementais 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, líquido de custos de transacção directamente atribuíveis e de impostos, é reflectido no capital próprio dos detentores do capital da empresa.

2.13 Empréstimos obtidos

Os empréstimos obtidos são inicialmente reconhecidos ao justo valor, líquido de custos de transacção incorridos. Os empréstimos de médio e longo prazo são subsequentemente apresentados ao custo amortizado; qualquer diferença entre os recebimentos (líquidos de custos de transacção) e o valor amortizado é reconhecida 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.

2.14 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 leis) 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.

2.15 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, seja provável que um exfluxo de recursos será 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.

2.16 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 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 receberem os dividendos.

2.17 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.

2.18 Distribuição de dividendos

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

2.19 Transição

As contas de 2004 foram corrigidas de acordo com a IFRS -1 "Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro". As opções tomadas foram as seguintes:

Isenções facultativas na aplicação retrospectiva

A- Concentração de actividades empresariais e perímetro de consolidação

O Grupo optou por não aplicar retrospectivamente a IFRS 3. A quantia escriturada de diferenças de consolidação, no balanço de abertura de acordo com as IFRS's, corresponde à quantia escriturada segundo os princípios contabilísticos globalmente aceites (PCGA) anteriores à data da transição, deduzida do montante relativo aos ajustamentos de perdas por imparidade, de acordo com a IAS 36.

B- Justos valores como custo

De acordo com os PCGA anteriores, os activos fixos tangíveis encontravam-se valorizados ao custo histórico, tendo sofrido uma reavaliação, baseada em critérios fiscais, em 1992, tendo este valor sido mantido nas demonstrações financeiras consolidadas e considerado como o custo à data da transição.

C- Planos de benefícios de reforma

Não aplicável.

D- Diferenças cambiais acumuladas (reservas de conversão cambial)

São apresentadas em reservas livres.

E- Instrumentos financeiros derivados

Não aplicável.

F- Activos e passivos de subsidiárias e joint ventures

Não aplicável.

G- Designação de instrumentos financeiros reconhecidos

Não aplicável.

Excepções à aplicação retrospectiva de outras IFRS

A- Desreconhecimento de activos financeiros e passivos financeiros

Não aplicável

B- Contabilização de cobertura

Não aplicável

C- Estimativas

As estimativas reconhecidas segundo os anteriores PCGA não foram alteradas por se considerar terem sido efectuadas correctamente.

A adopção da IFRS 3 e da IAS 36 (revistas em 2004) resultou numa alteração da política contabilística para as diferenças de consolidação. Até 31 de Dezembro de 2003, as diferenças de consolidação eram amortizadas linearmente durante um período de 5 a 20 anos.

De acordo com as disposições da IFRS 3:

- o Grupo deixou de amortizar as diferenças de consolidação a partir de 1 de Janeiro de 2004;
- as amortizações acumuladas a 1 de Janeiro de 2004 foram eliminadas, por contrapartida das correspondentes diferenças de consolidação;
- foi avaliada a imparidade das diferenças de consolidação à data de 01 de Janeiro de 2004.

Para os exercícios terminados após 31 de Dezembro de 2004, a imparidade das diferenças de consolidação é testada anualmente.

Na sequência da adopção da IAS 38 (também revista em 2004) referente aos Activos Intangíveis, o Grupo reapreciou a vida útil dos seus bens intangíveis. Não resultaram ajustamentos desta reapreciação.

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 por um departamento central de tesouraria, 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 reduzido, uma vez que o Grupo apenas está presente no mercado ibérico, os empréstimos bancários estão denominados em euros, 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 detém investimentos em operações externas, não havendo exposição significativa 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. O Grupo não está exposto ao risco de preço das mercadorias.

b) Risco de crédito

O Grupo não tem concentrações de risco de crédito significativas. Tem políticas que asseguram que as vendas a retalho são efectuadas a clientes com um histórico de crédito apropriado, em dinheiro ou cartão de débito/crédito. O acesso pelo Grupo a crédito é realizado com instituições financeiras credíveis. 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. Relacionado com a dinâmica dos negócios subjacentes, a Tesouraria do Grupo pretende manter a flexibilidade da dívida flutuante, mantendo as linhas de crédito disponíveis.

d) Risco de fluxos de caixa e de justo valor associado à taxa de juro

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 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, a fixação total ou parcial das taxas de juro.

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 2.6. 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 dos gestores, o Grupo não será capaz de reverter as perdas de imparidade das diferenças de consolidação registadas à data de 31 de Dezembro de 2005. 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. 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 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 2005 e 2004 são as seguintes:

Firma	Sede	% Participação	
		2005	2004
Empresa mãe			
Ibersol SGPS, S.A.	Porto	mãe	mãe
Empresas filiais			
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%
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%
Iber' Aki Restauração, S.A.	Porto	85,00%	85,00%
Restmon Portugal, Lda	Lisboa	60,00%	60,00%
Vidisco, S.L.	Pontevedra - Espanha	100,00%	80,33%
Pasta Caffè. S.L.U.	Pontevedra - Espanha	100,00%	100,00%
Inverpeninsular, S.L.	Pontevedra - Espanha	100,00%	100,00%
Ibergourmet Produtos Alimentares, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Ferro e Ferro, Lda.	Setúbal	100,00%	100,00%
Asurebi SGPS, S.A.	Porto	100,00%	100,00%
Ibersol Restaurants Internacional, Ltd.	Bristol - UK	100,00%	100,00%
Charlotte Develops, SL	Madrid-Espanha	100,00%	100,00%
Firmoven Restauração, SA	Porto	100,00%	-
Outras filiais			
a) Iberusa Central de Compras para Restauração ACE	Porto	100,00%	100,00%
b) Vidisco, Pasta Café Union Temporal de Empresas	Vigo	100,00%	-

a) 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.

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

Estas empresas filiais foram incluídas na consolidação pelo método de consolidação integral, conforme indicado na Nota 2.2.a).

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. Constituição de novas sociedades

- Vidisco, Pasta Café Union Temporal de Empresas
- Firmoven Restauração, S.A.

5.2.2. Alienações

No exercício de 2005 não ocorreram alienações de subsidiárias.

6. INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Formato de Relato Principal – segmento geográfico

O Grupo opera em duas grandes áreas geográficas, apesar de serem geridos 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:

- (1) Portugal;
- (2) Espanha.

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

Os resultados por segmento do exercício findo em 31 de Dezembro de 2004 são:

31 DE DEZEMBRO 2004	Portugal	Espanha	Grupo
Restauração	118.885.494	14.419.628	133.305.122
Mercadorias	1.863.809	3.073.926	4.937.735
Prestação de Serviços	308.492	814.764	1.123.256
Volume de Negócio por Segmento	121.057.795	18.308.318	139.366.113
Resultado operacional	13.391.737	747.091	14.138.828
Custo de financiamento líquido	-1.061.793	-32.914	-1.094.707
Quota-parte do lucro de associadas	-	-	-
Lucro antes de imposto sobre o rendimento	12.329.944	714.177	13.044.121
Imposto sobre o rendimento	4.327.941	-148.776	4.179.165
Resultado líquido do exercício	8.002.003	862.953	8.864.956

Os resultados por segmento do exercício findo em 31 de Dezembro de 2005 são:

31 DE DEZEMBRO 2005	Portugal	Espanha	Grupo
Restauração	120.995.206	15.507.690	136.502.896
Mercadorias	1.923.570	2.667.680	4.591.250
Prestação de Serviços	354.299	929.324	1.283.623
Volume de Negócio por Segmento	123.273.075	19.104.694	142.377.769
Resultado operacional	13.002.228	1.589.943	14.592.171
Custo de financiamento líquido	-981.272	-40.447	-1.021.719
Quota-parte do lucro de associadas	-	-	-
Lucro antes de imposto sobre o rendimento	12.020.956	1.549.496	13.570.452
Imposto sobre o rendimento	3.624.762	378.893	4.003.655
Resultado líquido do exercício	8.396.194	1.170.603	9.566.797

Outros elementos dos segmentos incluídos na demonstração de resultados são:

	Exercício findo em 31 de Dezembro de 2005			Exercício findo em 31 de Dezembro de 2004		
	Portugal	Espanha	Grupo	Portugal	Espanha	Grupo
Depreciações (Nota 8)	5.517.756	389.496	5.907.252	5.088.639	388.557	5.477.196
Amortizações (Nota 9)	1.310.919	169.526	1.480.445	1.413.876	125.410	1.539.286
Imparidade dos activos tangíveis (Nota 8)	1.684.744	-	1.684.744	-	294.315	294.315
Imparidade do goodwill (Nota 9)	46.163	-	46.163	341.663	3.161	344.824
Imparidade dos activos intangíveis (Nota 9)	188.575	-	188.575	-	4.030	4.030
Imparidade das contas a receber (Nota 14)	-100.000	176.368	76.369	197.168	44.176	241.344

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 2005 e 2004 são:

	Exercício findo em 31 de Dezembro de 2005			Exercício findo em 31 de Dezembro de 2004		
	Portugal	Espanha	Grupo	Portugal	Espanha	Grupo
Activos	99.163.132	10.165.816	109.328.948	96.287.091	9.405.550	105.692.641
Passivos	28.036.779	4.549.365	32.586.144	27.368.145	4.370.684	31.738.829
Investimento líquido (Notas 8 e 9)	10.934.370	1.582.904	12.517.274	7.421.609	2.040.054	9.461.663

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), incluindo adições resultantes de aquisições através de concentrações empresariais (Notas 8 e 9).

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

7. FACTOS NÃO USUAIS E NÃO RECORRENTES

No exercício de 2005 não se registaram quaisquer factos não usuais.

8. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Durante os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2004 e 31 de Dezembro de 2005, 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 2004						
Custo	49.689.897	34.208.692	2.737.942	4.741.657	2.407.058	93.785.246
Depreciação acumulada	5.198.964	15.085.602	2.151.735	2.787.753	-	25.224.054
Imparidade Acumulada	2.204.122	929.538	27.013	76.749	-	3.237.423
Valor líquido	42.286.811	18.193.552	559.194	1.877.155	2.407.058	65.323.769
31 de Dezembro de 2004						
Valor líquido inicial	42.286.811	18.193.552	559.194	1.877.155	2.407.058	65.323.769
Adições	5.097.004	3.285.784	151.394	362.159	1.434.295	10.330.636
Diminuições	110.506	388.034	765	10.236	685.169	1.194.711
Transferências	1.205.211	766.780	15.303	116.755	-2.104.050	-
Depreciação exercício	1.234.664	3.292.825	285.783	663.925	-	5.477.196
Imparidade Exercício	216.038	64.177	10.874	3.225	-	294.315
Valor líquido final	47.027.819	18.501.079	428.468	1.678.682	1.052.134	68.688.183
31 de Dezembro de 2004						
Custo	55.888.479	37.600.090	2.903.411	5.199.378	1.052.134	102.643.492
Depreciação acumulada	6.440.501	18.105.295	2.437.055	3.440.720	-	30.423.570
Imparidade Acumulada	2.420.160	993.716	37.888	79.975	-	3.531.738
Valor líquido	47.027.819	18.501.079	428.468	1.678.683	1.052.134	68.688.184

	Terrenos e edifícios	Equipamentos	Ferramentas e utensílios	Outras Imob. corporeas	Imobilizado em curso	Total
31 de Dezembro de 2005						
Valor líquido inicial	47.027.819	18.501.079	428.468	1.678.683	1.052.134	68.688.184
Adições	6.593.568	4.178.503	223.587	446.939	735.223	12.177.820
Diminuições	139.773	118.260	2.181	14.438	54.868	329.519
Transferências	449.090	-1.040	-	910	-453.850	-4.890
Depreciação exercício	1.365.529	3.665.820	228.392	647.511	-	5.907.252
Imparidade Exercício	1.091.020	518.427	21.878	53.419	-	1.684.744
Valor líquido final	51.474.155	18.376.036	399.604	1.411.164	1.278.639	72.939.598
31 de Dezembro de 2005						
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	0	34.958.778
Imparidade Acumulada	2.777.135	1.325.531	59.485	122.885	0	4.285.037
Valor líquido	51.474.155	18.376.036	399.604	1.411.164	1.278.639	72.939.598

No exercício findo em 31 de Dezembro de 2005, os bens utilizados em regime de locação financeira foi o seguinte:

	<u>Valor</u>
Terrenos e edifícios	1.130.547
Equipamentos	6.170.409
Ferramentas e utensílios	98.072
Outras imobilizações corporeas	873.660
	<u>8.272.688</u>

Sendo que o valor correspondente a contratos celebrados em 2005 é de 2.599.622 euros.

9. ACTIVOS INTANGÍVEIS

Os activos intangíveis decompõem-se como segue:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Diferenças de consolidação	13.386.537	11.368.996
Outros intangíveis	<u>5.066.114</u>	<u>5.099.056</u>
	<u>18.452.651</u>	<u>16.468.052</u>

Durante os exercícios findos em 31 de Dezembro de 2004 e 31 de Dezembro de 2005, 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 2004							
Custo	9.948.058	1.187.045	25.471.655	482.627	4.362.465	123.151	41.575.001
Amortização acumulada	-	376.639	21.327.323	337.723	1.843.872	-	23.885.557
Anulação de Intangíveis	-	-	1.415.486	-	-	-	1.415.486
Imparidade acumulada	1.270.961	37.711	111.351	-	163.109	-	1.583.131
Valor líquido	8.677.097	772.695	2.617.496	144.904	2.355.484	123.151	14.690.827

31 de Dezembro de 2004							
Valor líquido inicial	8.677.097	772.695	2.617.496	144.904	2.355.484	123.151	14.690.827
Adições	3.036.723	8.264	370.821	34.800	166.382	103.873	3.720.857
Diminuições	-	-	52.227	-	0	154.720	206.947
Transferências	-	151.455	6.993	-	-	-6.993	151.455
Amortização do exercício	-	40.502	1.198.239	66.562	233.983	-	1.539.286
Imparidade Exercício	344.824	-	4.030	-	-	-	348.854
Valor líquido final	11.368.996	891.912	1.740.813	113.142	2.287.883	65.311	16.468.052

31 de Dezembro de 2004							
Custo	12.984.781	1.390.500	20.357.122	521.932	4.333.436	65.311	39.653.082
Amortização acumulada	-	460.877	18.500.929	408.790	1.882.444	-	21.253.045
Imparidade acumulada	1.615.785	37.711	115.381	-	163.109	-	1.931.985
Valor líquido	11.368.996	891.912	1.740.812	113.142	2.287.883	65.311	16.468.052

	Diferenças de Consolidação	Trespases	Marcas e licenças	Despesas de Desenvolvimento	Propriedade Industrial	Imobilizado em curso	Total
31 de Dezembro de 2005							
Valor líquido inicial	11.368.996	891.912	1.740.812	113.142	2.287.883	65.311	16.468.057
Adições	2.063.704	126.981	1.379.431	10.517	286.892	28.796	3.896.316
Diminuições	-	199.519	1.774	-	136	-	201.429
Transferências	-	-	4.988	-	4.890	-4.988	4.890
Amortização do exercício	-	40.291	1.140.687	68.228	231.239	-	1.480.445
Imparidade Exercício	46.163	-	130.262	-	58.314	-	234.738
Valor líquido final	13.386.537	779.083	1.852.509	55.431	2.289.977	89.119	18.452.651

31 de Dezembro de 2005							
Custo	15.048.485	1.305.220	21.425.698	532.449	4.613.658	89.119	43.014.629
Amortização acumulada	0	498.499	19.348.244	477.018	2.102.259	0	22.426.025
Imparidade acumulada	1.661.948	27.638	224.945	0	221.422	0	2.135.953
Valor líquido	13.386.537	779.083	1.852.509	55.431	2.289.977	89.119	18.452.651

Testes de imparidade das diferenças de consolidação

As diferenças de consolidação são distribuídas pelas unidades geradoras de fluxos (UGC)s 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:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Portugal	4.253.791	4.299.960
Espanha	<u>9.132.746</u>	<u>7.069.036</u>
	<u>13.386.537</u>	<u>11.368.996</u>

As diferenças de consolidação em Espanha referem-se à participação de 100% no capital da Vidisco. O aumento, em 2005, no montante de 2.063.710 euros, foi gerado na aquisição de cerca de 20% do capital, efectuada no primeiro semestre.

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. Os gestores determinam 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.

10. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Adiantamentos por conta de Investimentos Financeiros (1)	3.190.712	3.190.712
Outros activos financeiros (2)	863.871	270.011
	<u>4.054.583</u>	<u>3.460.723</u>
Perdas de imparidade acumuladas (1)	<u>-1.870.000</u>	<u>-1.870.000</u>
	<u>2.184.583</u>	<u>1.590.723</u>

(1) Inclui um valor adiantado no montante de 3.018.628 euros, para aquisição de uma sociedade que explora um conjunto de restaurantes em Espanha, cuja negociação ainda não foi concluída e que entretanto registou uma perda de valor de 1.870.000 euros.

(2) Inclui a participação de 20% na sociedade QRM – Projectos Turísticos, S.A., dedicada à restauração e catering, no valor de 600.000 euros, sendo que a alienação ou reforço está condicionada à concretização de objectivos estabelecidos no contrato de aquisição.

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.

11. OUTROS ACTIVOS NÃO CORRENTES

O detalhe dos outros activos não correntes em 31 de Dezembro de 2005 e 2004, é o seguinte:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Clientes e outros devedores	<u>251.187</u>	<u>223.579</u>
Outros activos não correntes	<u>251.187</u>	<u>223.579</u>
Perdas de imparidade acumuladas	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>251.187</u>	<u>223.579</u>

12. EXISTÊNCIAS

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	2.706.663	2.607.496
Mercadorias	134.794	125.223
	<u>2.841.457</u>	<u>2.732.719</u>
Perdas de imparidade acumuladas	-74.981	-74.981
Existências líquidas	<u>2.766.476</u>	<u>2.657.738</u>

13. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Em 31 de Dezembro de 2005 e de 2004 o detalhe de caixa e equivalentes de caixa era o seguinte:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Numerário	278.610	234.750
Depósitos bancários	2.044.441	2.842.159
Aplicações de tesouraria	<u>3.017.130</u>	<u>2.724.662</u>
Caixa e equivalentes de caixa no balanço	5.340.181	5.801.571
Descobertos bancários	3.515.043	5.777.272
	<u>1.825.138</u>	<u>24.299</u>
Caixa e equivalentes de caixa na demonstração de fluxos de caixa	<u>1.825.138</u>	<u>24.299</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 2005 e 2004, é o seguinte:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Clientes	2.432.279	3.980.328
Estado e outros entes públicos	1.702.302	2.469.660
Outros devedores (1)	4.097.789	3.684.443
Adiantamentos a fornecedores	123.679	22.223
Acréscimos de proveitos	981.181	909.795
Custos diferidos (2)	<u>1.520.143</u>	<u>1.379.910</u>
Outros activos correntes	10.857.373	12.446.359
Perdas de imparidade acumuladas	<u>-669.211</u>	<u>-592.842</u>
	<u>10.188.162</u>	<u>11.853.517</u>

(1) A conta Outros devedores decompõe-se pelas seguintes rubricas:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Adiantamentos (a)	600.000	-
Dívida da venda da Maestro	1.180.155	1.180.155
Devedores diversos	<u>2.317.634</u>	<u>2.504.288</u>
	4.097.789	3.684.443

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

(2) Detalhe da rubrica custos diferidos:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Rendas	1.162.434	927.215
Condomínios	198.109	183.919
Outros	159.600	268.776
Custos Diferidos	1.520.143	1.379.910

15. CAPITAL SOCIAL

Em 31 de Dezembro de 2005, 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 7.417 acções próprias através da compra na Euronext no ano de 2005. O montante pago para aquisição das acções, líquido de impostos, foi de 39.207 € e foi deduzido ao capital próprio. As acções são detidas como acções próprias. A empresa tem o direito de revender estas acções numa data posterior. Todas as acções emitidas pela empresa estão totalmente realizadas.

Em 20 de Janeiro de 2005, a empresa procedeu à venda de 10.000 acções próprias na Euronext pelo montante de 51.500 euros, líquido de impostos.

No final do exercício a sociedade detinha 1.372.131 acções próprias pelo valor de aquisição de 5.231.968 euros.

16. EMPRÉSTIMOS

Em 31 de Dezembro de 2005 e 2004 os empréstimos correntes e não correntes tinham o seguinte detalhe:

Não corrente	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Empréstimos bancários	10.062.111	15.233.279
	10.062.111	15.233.279
Corrente	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Descobertos bancários	3.515.043	5.777.272
Empréstimos bancários	4.938.315	4.938.315
	8.453.358	10.715.587
Total empréstimos	18.515.469	25.948.866

Edifícios e Outras Construções no valor de 1.045.994 € (953.541 em 2004) estão dados em garantia de empréstimos bancários (Nota 29).

A maturidades dos empréstimos não correntes é a seguinte:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
entre 1 e 2 anos	9.976.203	10.242.159
entre 2 e 5 anos	85.908	4.955.808
> 5 anos	0	35.312
	<u>10.062.111</u>	<u>15.233.279</u>

17. IMPOSTOS DIFERIDOS

17.1. Impostos diferidos passivos

O detalhe dos impostos diferidos passivos em 31 de Dezembro de 2005 e 2004, de acordo com as diferenças temporárias que os geraram, é o seguinte:

Impostos diferidos passivos	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Homogeneização de amortizações	7.554.864	6.217.229
Perdas por imparidade de activos não aceites fiscalmente	-1.444.185	-929.022
Anulação de imobilizações incorpóreas	-218.646	-218.646
Anulação de menos-valias fiscais pela venda imobilizado I/G	312.909	-
	<u>6.204.942</u>	<u>5.069.561</u>

17.2. Impostos diferidos activos

O detalhe dos activos por impostos diferidos em 31 de Dezembro de 2005 e 2004, de acordo com as diferenças temporárias que os geraram, é o seguinte:

Impostos diferidos activos	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Prejuízos fiscais reportáveis	2.138.207	3.571.494
	<u>2.138.207</u>	<u>3.571.494</u>

SALDO DE REPORTE FISCAL POR ANO LIMITE DE UTILIZAÇÃO (após utilização em 31-12-2005) (*)							
2006	2007	2008	2009	2010	2011/2020	2015-2019	TOTAL
655.453	2.124.588	2.227.836	872.624	729.633	1.080.768	1.712.263	9.403.165

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

O Grupo não reconheceu, por razões de prudência, impostos diferidos activos no valor de 585.909 referentes a prejuízos fiscais de 2.130.578 que podem ser deduzidos aos lucros tributáveis futuros.

18. PROVISÕES PARA RISCOS E ENCARGOS

As provisões para riscos e encargos no montante de 15.393 euros não sofreram alterações no período e destinam-se à cobertura de riscos com processos judiciais.

19. OUTROS PASSIVOS NÃO CORRENTES

Em 31 de Dezembro de 2005 e 2004 a rubrica "Outros passivos não correntes" pode ser detalhada como segue:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Fornecedores locação financeira	2.646.520	2.599.221
Outros credores (1)	<u>1.201.967</u>	<u>994.158</u>
	<u>3.848.487</u>	<u>3.593.379</u>

(1) inclui um valor de 879.864, referente à dívida pela compra da Vidisco, e 314.243 referente ao valor ainda em dívida da compra da sociedade que detinha a concessão da Pizza Hut da Foz.

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

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Capital em dívida:		
Até 1 ano	2.163.873	1.869.087
Mais de 1 ano e até 5 anos	2.646.520	2.599.221
	<u>4.810.393</u>	<u>4.468.308</u>

20. CONTAS A PAGAR A FORNECEDORES E ACRÉSCIMOS DE CUSTOS

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Fornecedores c/c	15.467.618	15.361.410
Fornecedores - Facturas em recepção e conferência	753.214	1.514.876
Fornecedores de imobilizado c/c	1.424.605	1.738.741
Fornecedores locação financeira	<u>2.163.873</u>	<u>1.869.087</u>
Total contas a pagar a fornecedores	<u>19.809.310</u>	<u>20.484.114</u>

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Acréscimos de custos - Seguros a liquidar	59.199	36.757
Acréscimos de custos - Remunerações a liquidar	3.536.982	3.717.828
Acréscimos de custos - Prémios	487.878	454.960
Acréscimos de custos - Juros a liquidar	212.293	278.135
Acréscimos de custos - Fornec. Serviços Externos	1.171.345	1.861.427
Acréscimos de custos - Outros	<u>659.248</u>	<u>378.526</u>
Total acréscimos de custos	<u>6.126.945</u>	<u>6.727.633</u>
Total contas a pagar a fornec. e acréscimos de custos	<u>25.936.255</u>	<u>27.211.747</u>

21. OUTROS PASSIVOS CORRENTES

Em 31 de Dezembro de 2005 e 31 de Dezembro de 2004 a rubrica "Outros passivos correntes" pode ser detalhada como segue:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Outros credores	991.627	648.688
Estado e outros entes públicos	2.859.710	3.481.058
Proveitos diferidos (1)	<u>5.196.149</u>	<u>2.014.000</u>
	<u>9.047.486</u>	<u>6.143.746</u>

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

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Contratos com fornecedores (1)	4.563.917	1.065.803
Direitos de franquias	140.989	173.303
Resultado lease-back	350.555	732.598
Subsidio para investimento	21.040	31.997
Rendas	90.316	-
Outros	<u>29.332</u>	<u>10.299</u>
	<u>5.196.149</u>	<u>2.014.000</u>

(1) O valor dos contratos com fornecedores corresponde a receitas obtidas dos fornecedores em 2005 e respeitantes a exercícios seguintes.

22. OUTROS PROVEITOS E CUSTOS OPERACIONAIS

Outros Custos Operacionais	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Impostos directos/indirectos não afectos à actividade operacional	287.536	358.728
Perdas em imobilizado	554.099	282.726
Quotizações	31.357	26.310
Outros custos operacionais	<u>223.769</u>	<u>49.099</u>
	<u>1.096.761</u>	<u>716.863</u>
Outros Proveitos Operacionais	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Proveitos suplementares	2.565.874	2.720.322
Subsídios à exploração	30.522	111.179
Ganhos em imobilizado	297.879	198.075
Reversão de ajustamentos de imparidade	100.000	269.671
Leaseback	382.403	346.469
Outros ganhos operacionais	<u>49.201</u>	<u>40.444</u>
	<u>3.425.879</u>	<u>3.686.160</u>

Nota: outros ganhos e outros custos são fundamentalmente regularizações de contas correntes e outras reclassificações de resultados extraordinários.

23. CUSTOS COM PESSOAL

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Salários e ordenados	33.191.133	32.160.003
Contribuições para a segurança social	7.651.509	7.309.866
Seguros de acidentes de trabalho	382.941	207.154
Custos acção social	-	5.702
Outros custos com pessoal (1)	<u>2.103.130</u>	<u>1.603.149</u>
	<u>43.328.713</u>	<u>41.285.875</u>

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

24. CUSTO DE FINANCIAMENTO LÍQUIDO

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Juros suportados	1.110.824	1.198.372
Juros obtidos	-107.669	-106.607
Diferenças de câmbio	-17.909	-2.030
Descontos de pronto pagamento obtidos	-16.417	-24.770
Outros custos e proveitos financeiros	<u>52.890</u>	<u>29.742</u>
	<u>1.021.719</u>	<u>1.094.707</u>

25. IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

Os impostos sobre o rendimento reconhecidos no exercício findo em 31 de Dezembro de 2005 e 2004 são detalhados como segue:

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Imposto corrente	1.441.766	1.636.550
Imposto diferido (Nota 17)	<u>2.561.889</u>	<u>2.542.615</u>
	<u>4.003.655</u>	<u>4.179.165</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>2005</u>	<u>2004</u>
Lucros antes de impostos	<u>13.570.452</u>	<u>13.044.121</u>
Imposto calculado à taxa de imposto aplicável em Portugal (27,5%)	3.731.874	3.587.133
Efeito fiscal gerado por:		
Diferença de taxa de imposto aplicável nas ilhas e arquipélagos	-10.607	-802
Diferença de taxa de imposto aplicado noutros países	-77.475	-31.154
Resultados não tributados ou não recuperáveis	-161.125	-167.883
Insuficiência/ (excesso) estimativa ano anterior	7.010	-24.138
Rendimentos e gastos não aceites fiscalmente	-348.303	-973.677
Ajustamentos para IFRS/IAS	-515.163	217.729
Impostos diferidos do Ex.º por homogeneização de amortizações	1.643.962	1.016.752
Alteração do resultado tributável por ajustes de consolidação	-269.385	414.108
Outros efeitos	<u>2.867</u>	<u>141.096</u>
Gastos de Imposto sobre o Rendimento	<u>4.003.655</u>	<u>4.179.165</u>

A taxa média ponderada dos impostos sobre lucros foi de 29,5% (2004:32%).

26. RESULTADO POR ACÇÃO

Básico e diluído

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).

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Lucro atribuível aos detentores do capital	9.170.962	8.334.045
Número médio ponderado das acções ordinárias emitidas	18.627.869	18.625.286
Resultado básico por acção (€ por acção)	0,49	0,45
Resultado diluído por acção (€ por acção)	0,49	0,45

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

27. DIVIDENDOS

Na Assembleia Geral Anual de 15 de Abril de 2005 foram atribuídos dividendos ilíquidos de 0,055 (0,055 euros em 2004) euros por acção, os quais foram pagos em 16 de Maio de 2005 correspondendo a um valor total de 1.024.574 euros (1.057.680 euros em 2004).

28. FLUXOS DE CAIXA DECORRENTES DAS OPERAÇÕES

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Recebimentos de clientes	144.252.512	141.626.250
Pagamentos a fornecedores	-85.479.748	-84.869.623
Pagamentos ao pessoal	-35.303.608	-33.025.346
Pagamentos/recebimento imposto s/ rendimento	-2.440.376	-2.489.504
Outros receb/pagam. rel. à activ.operacional	3.840.485	564.706
Fluxos de caixa gerados pelas operações	<u>24.869.265</u>	<u>21.806.483</u>

29. 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 2005, as responsabilidades não registadas pelas empresas incluídas na consolidação são constituídas principalmente por garantias bancárias prestadas por sua conta, conforme segue:

	<u>Dez-05</u>	<u>Dez-04</u>
Garantias prestadas	77.200	73.887
Garantias bancárias	1.747.515	1.724.756

Existem ainda na Vidisco hipotecas de edifícios no valor de 1.045.994 euros (953.541 em 2004), dadas como garantias a empréstimos.

30. COMPROMISSOS

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

31. TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

As entidades que detêm uma participação qualificada 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
- Os restantes 48% encontram-se dispersos.

Os saldos e transacções com entidades relacionadas não são materialmente relevantes.

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 2005, no valor de 668.221 euros (651.922 euros em 2004).

32. EVENTOS SUBSEQUENTES

Não existem acontecimentos subsequentes a 31 de Dezembro de 2005 que possam ter impacto material nas demonstrações financeiras apresentadas.

33. APROVAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras foram aprovadas pelo Conselho de Administração e autorizadas para emissão em 21 de Março de 2006.

34. Primeira Aplicação dos “International Financial Reporting Standards”

Reconciliação do Capital Próprio à data da transição, bem como do resultado do exercício de 2004

O Grupo adoptou as Normas Internacionais de Relato Financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS) em 2005, aplicando para o efeito o IFRS 1 – “First Time Adoption of International Financial Reporting Standards”, sendo a data de transição para efeitos de apresentação destas demonstrações financeiras 1 de Janeiro de 2004.

O efeito, no Balanço em 1 de Janeiro de 2004, da conversão das demonstrações financeiras preparadas de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceites em Portugal (“POC”) para as demonstrações financeiras reexpressas em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiros (IFRS) em vigor pode ser detalhada como segue:

	POC	Efeitos da transição para IFRS	IFRS
Activo			
Não corrente			
Activos Fixos Tangíveis	68.561.192	-3.237.423	65.323.769
Goodwill	9.948.058	-1.270.961	8.677.097
Activos Intangíveis	7.741.386	-1.727.656	6.013.730
Impostos diferidos activos	4.879.629		4.879.629
Activos financeiros disponíveis para venda	3.902.807		3.902.807
Outros activos não correntes	15.000		15.000
Total dos activos não correntes	95.048.072	-6.236.040	88.812.032
Correntes			
Existências	2.570.039		2.570.039
Caixa e equivalentes de caixa	3.505.451		3.505.451
Outros activos correntes	13.012.013		13.012.013
Total dos activos correntes	19.087.503	0	19.087.503
TOTAL DO ACTIVO	114.135.575	-6.236.040	107.899.535

Reconciliação do Balanço a 01 Janeiro de 2004
(valores expressos em euros)

	POC	Efeitos da transição para IFRS	IFRS
Capital próprio e passivo			
Capital	20.000.000		20.000.000
Acções próprias - Valor Nominal	-802.437		-802.437
Acções próprias - Descontos e prémios	-1.808.702		-1.808.702
Diferenças de Consolidação	134.100		134.100
Reservas	17.416.284	-4.128.799	13.287.485
Resultado Líquido do Exercício	<u>6.071.962</u>		<u>6.071.962</u>
Subtotal	<u>41.011.207</u>	<u>-4.128.799</u>	<u>36.882.408</u>
Interesses minoritários	1.433.134	-342.806	1.090.328
Total do capital proprio	<u>42.444.341</u>	<u>-4.471.605</u>	<u>37.972.736</u>
Empréstimos	20.576.447		20.576.447
Impostos diferidos passivos	5.200.477	-1.365.397	3.835.080
Provisões para outros riscos e encargos	1.392.167	-399.038	993.129
Outros passivos não correntes	3.218.036		3.218.036
Total dos passivos não correntes	<u>30.387.127</u>	<u>-1.764.435</u>	<u>28.622.692</u>
Empréstimos	7.670.022		7.670.022
Outros passivos correntes	33.634.085		33.634.085
Total dos passivos correntes	<u>41.304.107</u>	<u>0</u>	<u>41.304.107</u>
Total do Passivo, Interesses minoritários e Capital Próprio	<u>114.135.575</u>	<u>-6.236.040</u>	<u>107.899.535</u>

O detalhe dos ajustamentos efectuados com efeitos em capital próprio reportados a 01 de Janeiro de 2004 para efeito de conversão para as Normas Internacionais de Relato Financeiro é o seguinte:

Imparidade das diferenças de consolidação	-1.270.961
Imparidade de Activos Tangíveis/Intangíveis	-3.549.594
Anulação de Intangíveis	-1.415.486
Redução Impostos Diferidos passivos resultante da correcção de activos	1.365.397
Anulação de Provisões	399.038

Adicionalmente, o efeito no Balanço em 31 de Dezembro de 2004 da conversão para IFRS é detalhado como segue:

	POC	Efeitos da transição para IFRS	IFRS
Activo			
Não corrente			
Activos Fixos Tangíveis	71.969.057	-3.280.873	68.688.184
Goodwill	11.962.968	-593.972	11.368.996
Activos Intangíveis	5.991.327	-892.271	5.099.056
Investimentos em participadas	266.988		266.988
Impostos diferidos activos	3.571.494		3.571.494
Activos financeiros disponíveis para venda	1.323.735		1.323.735
Outros activos não correntes	223.579		223.579
Total dos activos não correntes	95.309.148	-4.767.115	90.542.033
Correntes			
Existências	2.657.738		2.657.738
Caixa e equivalentes de caixa	5.801.571		5.801.571
Outros activos correntes	11.853.517		11.853.517
Total dos activos correntes	20.312.826	0	20.312.826
TOTAL DO ACTIVO	115.621.974	-4.767.115	110.854.859
Capital próprio e passivo			
Capital			
Capital	20.000.000		20.000.000
Acções próprias - Valor Nominal	-1.374.714		-1.374.714
Acções próprias - Descontos e prémios	-3.879.615		-3.879.615
Diferenças de Consolidação	134.100		134.100
Reservas	22.303.470	-4.236.459	18.067.011
Resultado Líquido do Exercício	7.506.861	827.184	8.334.045
Subtotal	44.690.102	-3.409.275	41.280.827
Interesses minoritários	1.801.511	-210.172	1.591.339
Total do capital próprio	46.491.613	-3.619.447	42.872.166
Passivos			
Empréstimos	15.233.279		15.233.279
Impostos diferidos passivos	6.217.229	-1.147.668	5.069.561
Provisões para outros riscos e encargos	15.393	0	15.393
Outros passivos não correntes	3.593.379		3.593.379
Total dos passivos não correntes	25.059.280	-1.147.668	23.911.612
Empréstimos	10.715.587		10.715.587
Provisões para outros riscos e encargos	-		-
Outros passivos correntes	33.355.494		33.355.494
Total dos passivos correntes	44.071.081	0	44.071.081
Total do Passivo, Interesses minoritários e Capital Próprio	115.621.974	-4.767.115	110.854.859

A 31 de Dezembro de 2004, o impacto no capital próprio da conversão para IFRS é detalhado como segue:

Imparidade das diferenças de consolidação	-593.972
Imparidade de Activos Tangíveis/Intangíveis	-3.378.068
Anulação de Intangíveis	-795.075
Redução Impostos Diferidos passivos resultante da correcção Activos	1.147.668
Soma dos Ajustamentos	-3.619.447

O efeito nas demonstrações de resultados do exercício findo em 31 de Dezembro de 2004 pode ser detalhado como segue:

**Reconciliação da Demonstração Resultados do exercício findo em 31 Dezembro de 2004
(valores expressos em euros)**

	<u>POC</u>	<u>Efeitos da transição para IFRS</u>	<u>IFRS</u>
Proveitos operacionais			
Vendas e prestação de serviços	139.368.652	-2.539	139.366.113
Outros proveitos operacionais	<u>2.842.248</u>	<u>843.912</u>	<u>3.686.160</u>
Total dos proveitos operacionais	<u>142.210.900</u>	<u>841.372</u>	<u>143.052.272</u>
Custos operacionais			
Mercadorias e matérias consumidas	32.774.334	4.214	32.778.548
Fornecimentos e serviços externos	45.034.146	86.776	45.120.922
Custos com o pessoal	41.284.790	1.085	41.285.875
Amortizações	8.862.665	-1.203.083	7.659.582
Provisões	46.556	1.305.099	1.351.655
Outros custos operacionais	<u>373.304</u>	<u>343.559</u>	<u>716.863</u>
Total dos custos operacionais	<u>128.375.795</u>	<u>537.650</u>	<u>128.913.445</u>
Resultado Operacional	13.835.105	303.723	14.138.828
Resultados financeiros	-1.099.037	4.330	-1.094.707
Resultados extraordinários	-737.714	737.714	0
Perdas relativas a empresas associadas			
Lucros antes de impostos	11.998.354	1.045.767	13.044.121
Imposto sobre o rendimento	<u>3.985.574</u>	<u>193.591</u>	<u>4.179.165</u>
Resultado depois de impostos	8.012.780	852.176	8.864.956
Interesses minoritários	505.919	24.992	530.911
Resultado consolidado do exercício	<u>7.506.861</u>	<u>827.184</u>	<u>8.334.045</u>

O detalhe dos ajustamentos efectuados com impacto no resultado líquido do exercício findo em 31 de Dezembro de 2004 na conversão das demonstrações financeiras para as Normas Internacionais de relato Financeiro é como segue:

Anulação da depreciação de intangíveis	436.629
Reconhecimento dos intangíveis de 2004 como custo	-45.233
Anulação das amortizações das diferenças de consolidação	1.021.813
Anulação das amortizações dos activos tangíveis/intangíveis	387.810
Imparidade das diferenças de consolidação	-344.824
Imparidade dos activos tangíveis/intangíveis	12.748
Aumento dos impostos diferidos por variação das amortizações	-217.729
Anulação de provisões	-399.038
<i>Soma dos Ajustamentos</i>	852.176

Adicionalmente, a reclassificação dos resultados extraordinários a Dezembro de 2004 teve um impacto negativo de 303.723 euros no Resultado Operacional do grupo. Ao nível do Resultado Financeiro, o impacto foi positivo em 4.330 euros e o imposto sobre o rendimento diminuiu em 24.138 euros.

Ao nível das demonstrações dos Fluxos de Caixa, os impactos mais significativos referem-se a reclassificações entre despesas com actividades de investimento relacionadas com activos incorpóreos e entre custos e proveitos extraordinários, os quais não qualificam como tal ao nível dos IFRS, pelo que foram reclassificadas para resultados operacionais.

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 2005 (que evidencia um total de 114.261.047 euros e um total de capital próprio de 50.693.015 euros, incluindo um resultado líquido de 9.170.962 euros e interesses minoritários de 1.564.137 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, 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 2005, 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, 3 de Abril de 2006

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

Hermínio António Paulos Afonso, R.O.C.

Relatório e Parecer do Fiscal Único

Senhores Accionistas,

1 Nos termos da lei e do mandato que nos conferiram, apresentamos o relatório sobre a actividade fiscalizadora desenvolvida e damos parecer sobre o Relatório Consolidado de Gestão e as Demonstrações Financeiras Consolidadas apresentados pelo Conselho de Administração de **Ibersol, S.G.P.S., SA** relativamente ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2005.

2 No decurso do exercício acompanhámos, com a periodicidade e a extensão que considerámos adequada, a actividade da empresa e das suas filiais e associadas mais significativas. Verificámos a regularidade da escrituração contabilística e da respectiva documentação. Vigiámos também pela observância da lei e dos estatutos, tendo as respectivas excepções sido comunicadas ao Conselho de Administração.

3 Como consequência do trabalho de revisão legal efectuado, emitimos a respectiva Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a Informação Financeira Consolidada, em anexo, bem como o Relatório sobre a Fiscalização endereçado ao Conselho de Administração nos termos do artº 451º do Código das Sociedades Comerciais.

4 No âmbito das nossas funções verificámos que:

- i) o Balanço Consolidado, a Demonstração Consolidada dos Resultados por naturezas, a Demonstração Consolidada das alterações no Capital Próprio, a Demonstração Consolidada dos Fluxos de Caixa e o correspondente Anexo permitem uma adequada compreensão da situação financeira da empresa e das suas filiais e dos seus resultados;
- ii) as políticas contabilísticas e os critérios valorimétricos adoptados são adequados;
- iii) o Relatório Consolidado de Gestão é suficientemente esclarecedor da evolução dos negócios e da situação da sociedade e do conjunto das filiais incluídas na consolidação evidenciando os aspectos mais significativos.

Ibersol, S.G.P.S., SA

5 Nestes termos, tendo em consideração as informações recebidas do Conselho de Administração e Serviços e as conclusões constantes da Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a Informação Financeira Consolidada, somos do parecer que:

- i) seja aprovado o Relatório Consolidado de Gestão;
- ii) sejam aprovadas as Demonstrações Financeiras Consolidadas.

Porto, 3 de Abril de 2006

O Fiscal Único

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

Hermínio António Paulos Afonso, R.O.C