



MULTIVISION  
GROW TO MAKE YOU GROW

# 2021

RESULTADOS FINANCEIROS

---



# ÍNDICE

A MULTIVISION 01

MENSAGEM DO CEO 02

MULTIVISION EM NÚMEROS 03

O ANO EM PERSPETIVA 04

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 05



# A MULTIVISION

---

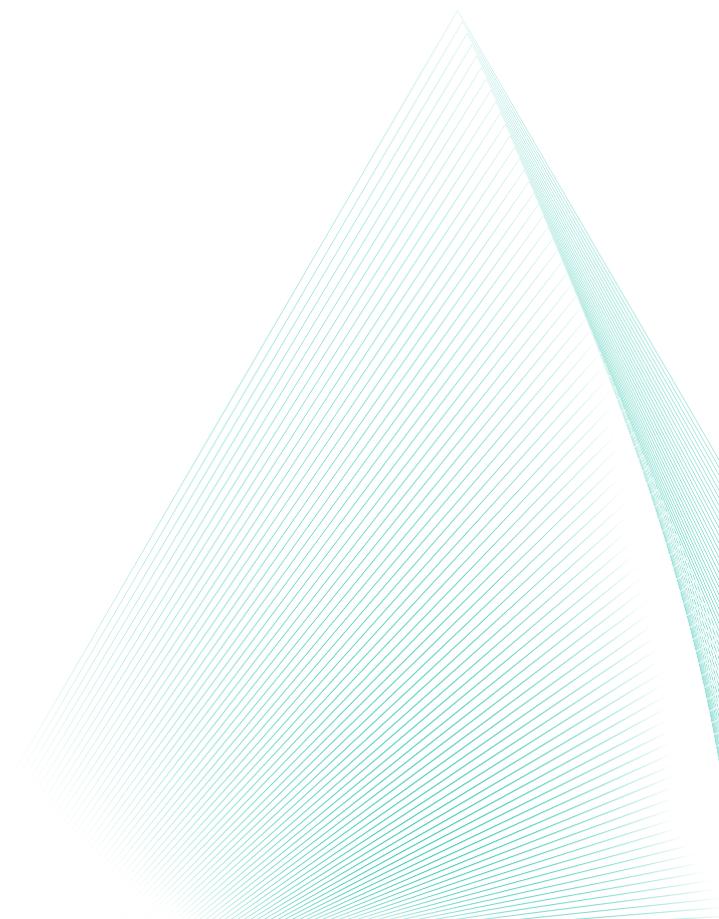
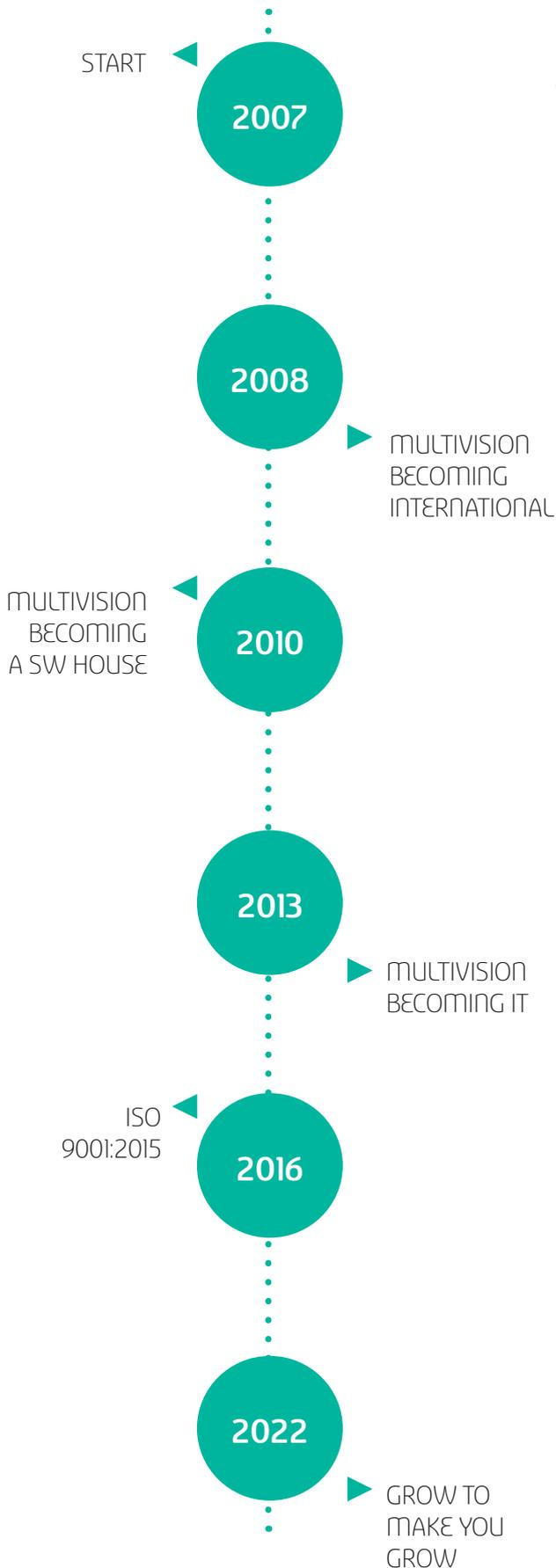




# SOBRE NÓS

A Multivision é uma tecnológica de largo espectro com presença sólida no mercado desde 2007. Conta com uma equipa multidisciplinar de mais de 250 colaboradores, especializada na prestação de serviços nas áreas das Telecomunicações e Tecnologias de Informação, e com projetos ativos em Portugal, Angola, Fiji, Noruega e Holanda.

Fornecemos uma combinação de diferentes soluções que vão desde o aconselhamento estratégico, fornecimento e criação de soluções de software, ao recrutamento e integração dos melhores talentos tecnológicos nos melhores projetos (outsourcing e/ ou nearshoring). Siemens, Vodafone, Celfocus, Nos, Sibs e Millennium BCP são alguns dos nossos clientes.



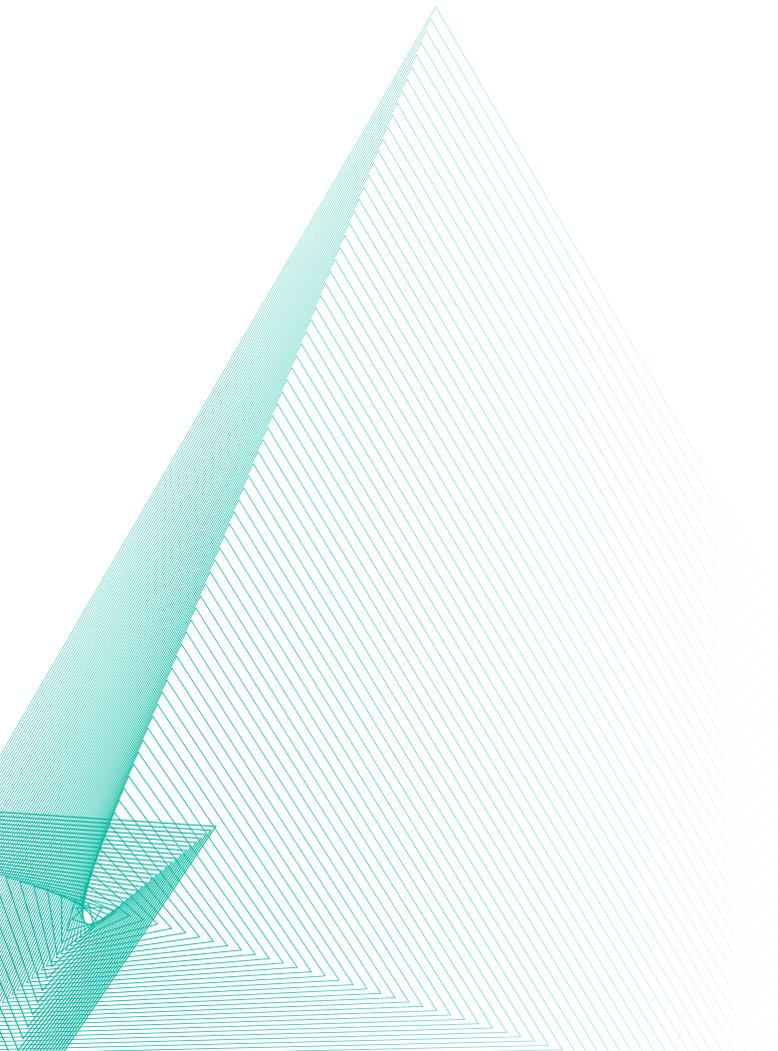


# SERVIÇOS

RECRUTAMENTO  
ESPECIALIZADO EM IT

OUTSOURCING  
& NEARSHORING

SOFTWARE  
AS A SERVICE

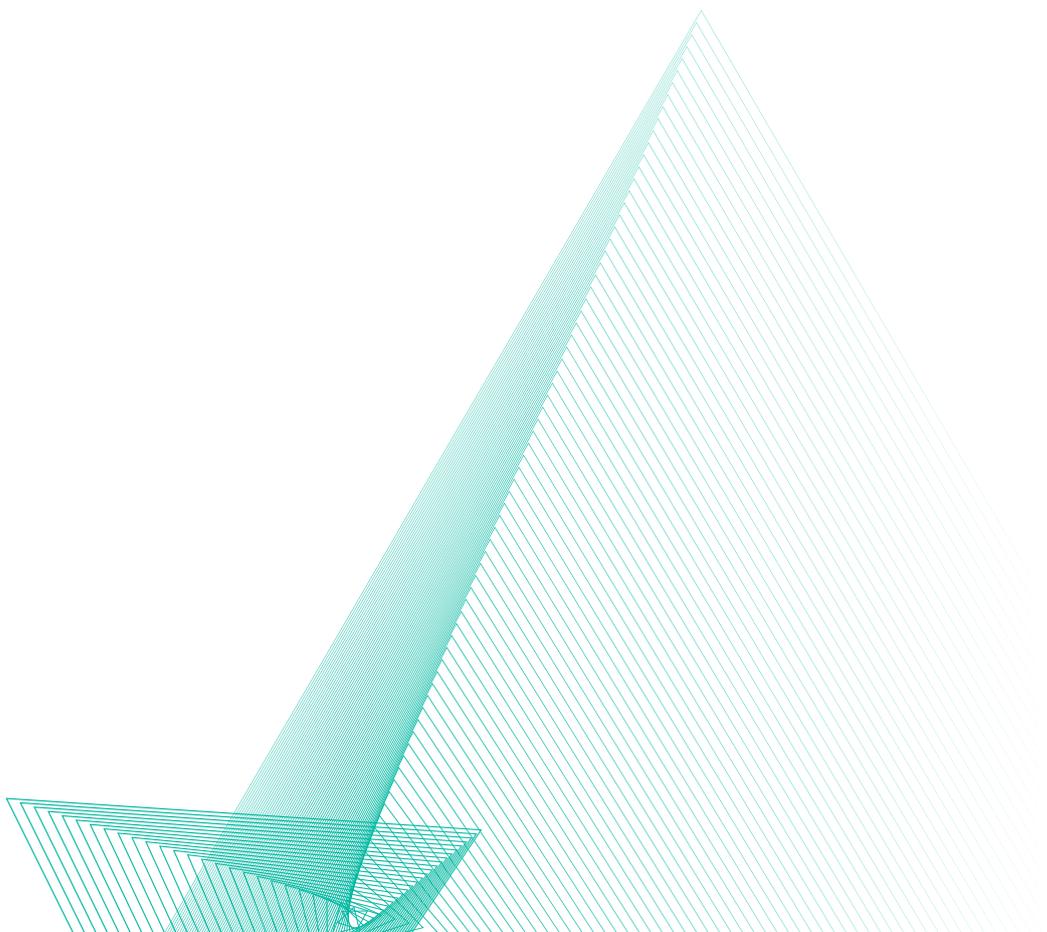




# PRÉMIOS, CERTIFICAÇÕES E PROJETOS



Metric  
Registo nº: 2641/D/21



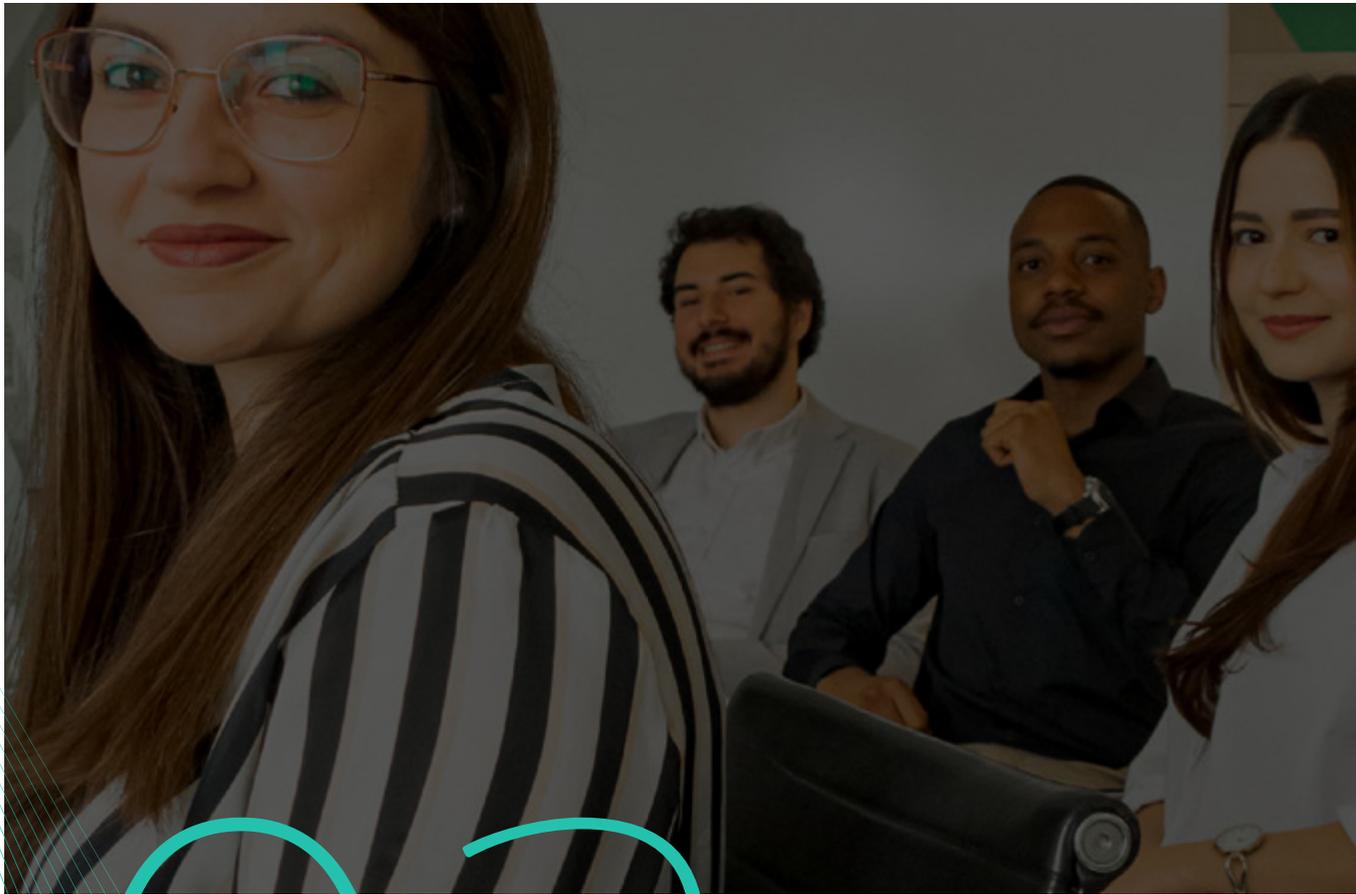


# CLIENTES





# MENSAGEM DO CEO



02



# MENSAGEM DO CEO

Tal como no ano que lhe antecedeu, 2021 será com certeza recordado como um dos mais desafiantes.

Decorrente dos efeitos da crise pandémica, o mundo continuou a apresentar várias disrupções e alterações de dinâmicas nos planos social e económico. Perante tais desafios para toda a sociedade e em tempos de enormíssima volatilidade, a nossa capacidade de inovar de forma continuada, resiliência e determinação são constantemente postas à prova.

Ao longo de todos estes anos, a nossa fórmula para enfrentar todos os desafios que nos são colocados continuará assente nas Nossas Pessoas.

Sinto-me bastante satisfeito pelo facto de as Nossas Pessoas não terem aderido às práticas de "deslaçamento" e "acavernamento", introduzidas pelas incoerentes políticas de radicalismo sanitário e convenientes comodismos, e têm, pelo contrário, vindo cada vez mais a integrar as responsabilidades no/do trabalho com as responsabilidades e interesses pessoais.

Estamos mais coesos do que nunca, vivendo uma cultura forte de proximidade, de estreita cooperação, o que acaba por resultar numa boa e vívida atmosfera de trabalho nas instalações da empresa.

Continuamos a expandir oportunidades e a suportar de forma atenta e cuidadosa o crescimento pessoal e profissional de todo o nosso capital humano. Terminámos o ano agregando mais de 220 famílias. Para 2022, espera-se a agregação de pelo menos, mais 100 novas, mantendo o objetivo mínimo das 500 até ao final de 2025.

Mantendo a mesma atitude resiliente e incansável que até aqui nos trouxe, no estabelecimento cuidado e manutenção duradoura de relações, na prestação e entrega de serviços com excelência, bem como na construção de produtos de tecnologia úteis e simplificadores, esperamos em 2022 crescer em volume de negócio, pelo menos 40%, mantendo pelo 5º ano consecutivo um ritmo de crescimento superior a 30% face ao pretérito ano.

À medida que a Multivision cresce, a arquitetura da nossa organização também deverá evoluir para ir ajustando e executando a estratégia de expansão definida. Se por um lado mantivemos um modelo de gestão ágil e simples por outro reforçamos competências nas áreas de suporte: Human Resources, Financial, Marketing & Communications, Compliance & Quality, Office Management.

Em 2022, faremos um investimento significativo na transformação das nossas instalações no sentido de as tornar cada vez mais, um espaço onde é agradável estar, trabalhar, discutir ideias, adquirir conhecimentos, participar em workshops e palestras, conviver com os colegas e familiares, assistir a espetáculos, entre outros. Instalaremos um Sky Bar com vista panorâmica de 240 graus sobre Lisboa, aumentaremos o investimento para reforço da nossa biblioteca bem como da garrafeira. Alargaremos o serviço de refeições saudáveis aos vizinhos de edifício bem como o acesso ao clube Into The Wine a colaboradores de empresas parceiras. Continuaremos a melhorar com ousadia e responsabilidade.

Muito obrigado a todos os colaboradores e seus familiares, bem como a todos os parceiros pelo seu apoio e empenho.

Por fim, não poderia terminar esta nota sem me manifestar e juntar a todos aqueles que têm repudiado as hediondas agressões da Rússia contra a Ucrânia. Os Direitos Humanos estão fortemente colocados em causa. Na medida das nossas possibilidades, esforçar-nos-emos para realizar ações de apoio e ajuda ao povo ucraniano.



Edson Leite  
Founder & Managing  
Partner

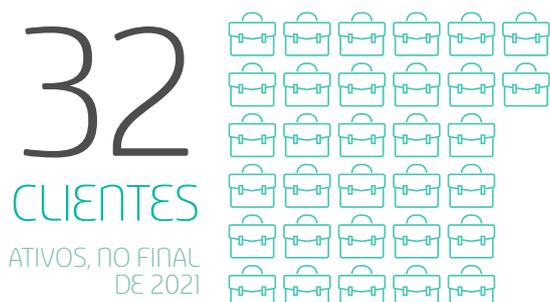




# MULTIVISION EM NÚMEROS

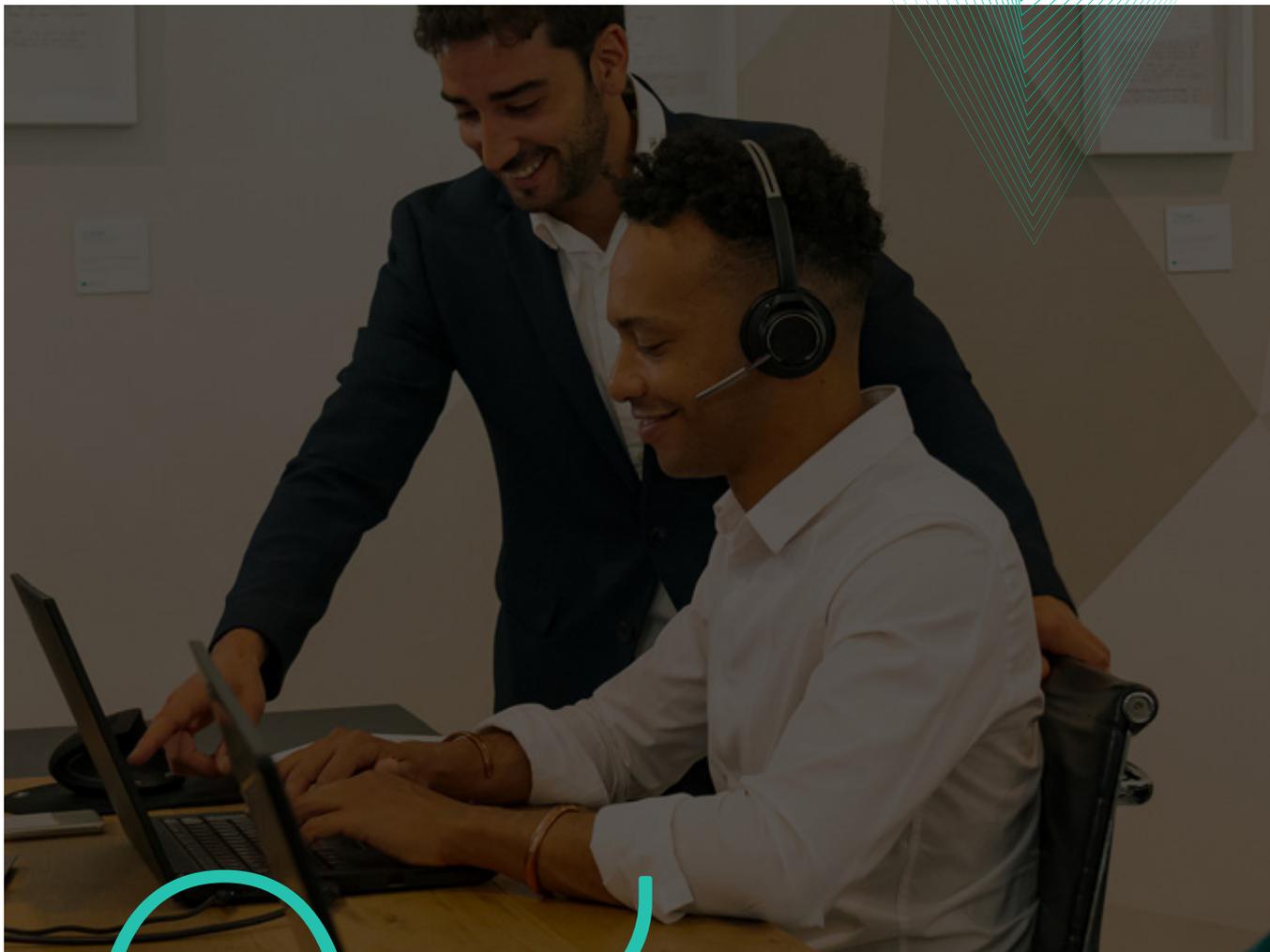


03





# O ANO EM PERSPETIVA



04



## INTRODUÇÃO

A MULTIVISION tem como principal atividade o aconselhamento estratégico em Tecnologias de Informação articulando três áreas principais: (i) *Outsourcing & Nearshore* – procura e recrutamento dos melhores profissionais de tecnologias de informação e sua alocação em cliente/ projetos, (ii) *Software Engineering*, (iii) *Research & Development*.

Com uma história que começou em 2007, vários foram os ciclos de mercado e as adaptações estratégicas implementadas pelos seus três sócios e respetiva equipa de gestão. Após um período mais negativo e que originou um repensar de estratégia e de posicionamento, desde 2017, a empresa entrou num ciclo estratégico de crescimento vincado, com um forte enfoque na atividade de *outsourcing* de recursos qualificados em tecnologias de informação.

Esta estratégia e seus resultados foram bem visíveis em 2020, quando se consolidou a rota de recuperação e crescimento. Já em 2021, o crescimento passou definitivamente a fazer parte da nossa própria identidade, alcançando-se pelo quinto ano de crescimento consecutivo um forte aumento do VN, acompanhado por uma melhoria da rentabilidade operacional (pelo terceiro ano de melhoria consecutiva).

Em 2021, para além do crescimento da atividade da empresa, detalhada nos tópicos seguintes deste relatório, destacamos o importante investimento na transformação organizacional da Multivision, nomeadamente em termos das áreas de suporte à atividade, com o reforço das equipas de recursos humanos, financeira e de office management e a criação de novas áreas dedicadas à comunicação & marketing e compliance & qualidade. O objetivo é dotar a empresa de todos os meios necessários para um crescimento sustentado da nossa atividade, garantindo que a identidade e a cultura da empresa não se diluí, mas antes se fortalece com a expansão da nossa área de atuação.

Contrariamente ao ano de 2020, em a Multivision cresceu totalmente em contraciclo com a economia portuguesa e europeia, que se

debateram com os efeitos económico e sociais da pandemia, em 2021 o nosso crescimento foi acompanhado (e também potenciado) pelo crescimento da economia portuguesa e europeia. “No conjunto do ano 2021, o PIB registou um crescimento de 4,9% em volume, o mais elevado desde 1990, após a diminuição histórica de 8,4% em 2020, na sequência dos efeitos marcadamente adversos da pandemia COVID-19 na atividade económica”, segundo o Instituto Nacional de Estatística. Estes dados superaram quer as estimativas do governo português, quer das principais instituições nacionais e internacionais.

Para além do efeito positivo do dinamismo da economia nacional, o mercado de tecnologias de informação tem relevado uma vitalidade e energia muito próprias, que têm igualmente beneficiado a nossa atividade. Segundo a International Data Corporation (IDC), a pandemia criou uma disrupção que acelerou a transformação digital, aumentando a “necessidade urgente em abordar requisitos da transformação digital em todas as áreas de negócio e indústria”. A mesma organização afirma que após “uma pequena desaceleração durante o período da pandemia”, “os gastos com transformação digital sustentarão uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de entre 2022 e 2026 de 16,6%”. Ainda segundo os analistas da IDC: “A medida que as organizações aceleram a sua transformação digital, canalizam investimento para operações internas e envolvimento direto externo (external direct engagement). Os investimentos em operações internas são focados em melhorar a eficiência e a resiliência, enquanto a transformação da experiência do cliente se tornou uma prioridade de transformação digital para muitas empresas (...). As prioridades de transformação digital que terão o maior investimento em 2022 incluem Back Office Support & Infrastructure, Smart Manufacturing, e Digital Supply Chain Optimization.”

## OUTSOURCING & NEARSHORE

No que diz respeito ao negócio de *outsourcing* de tecnologias de informação, o exercício de 2021 caracterizou-se por um forte crescimento, traduzindo-se num aumento de clientes (de 19 clientes no final de 2020 para 32 clientes em dezembro de 2021), de consultores (de 112 no final de 2020 para 184 a 31/12/2021), e, consequentemente, de faturação. Para o efeito, muito contribuiu o desempenho da equipa comercial, que cresceu com a entrada de mais um *Business Manager*, três *Business Developers*, e o aumento da equipa de *IT Recruiters* (que cresceu de 11 em média ao longo de 2020 para 14 em média em 2021), espelhando, desta forma, o foco estratégico da gestão – o crescimento sustentável da empresa.

Como mencionado, o número de clientes de *outsourcing* no final de 2021 eram de 32, correspondendo a um crescimento de 68% face a 2020. O número médio de clientes faturados ao longo do ano de 2021 foi assim de 26, o que compara com 21 no ano anterior. Este tem sido aliás um vetor estratégico fundamental para a diversificação do nosso risco operacional – a procura, através da nossa ação comercial, de uma carteira de clientes mais equilibrada.

Para além das sólidas relações de parceria que temos com clientes como a Siemens, NOS, Critical, Millennium BCP, Hello Code, Visionbox, entre outros, em termos de novas relações e início de prestação de serviços junto de novos clientes, devemos realçar a Celfocus (onde a Multivision entrou diretamente para a *shortlist* de *preferred partners*), Mindera, Jumia e a Vortal, que começam a assumir um peso relevante na estrutura de faturação da empresa.

O número de consultores aumentou 64% em 2021 (ou 72 consultores, em valor absoluto), o que compara com um crescimento de 26% em 2020 e de 29% em 2019, uma clara aceleração do ritmo de crescimento da Multivision. Esta evolução foi possível devido a 160 novas contratações realizadas em 2021, o que compara com 78 em 2020 e 71 em 2019, um progresso diretamente relacionado com o investimento e reforço realizado na área comercial da empresa.



## SOFTWARE ENGINEERING

Na área de *software engineering* tem claramente destaque o projeto Metric.

No que ao Metric diz respeito, o *Software as a Service* (SaaS) cuja propriedade, fornecimento e respetiva gestão é exclusiva da Multivision, este mantém-se como um pilar de negócio da empresa, não só pelo valor financeiramente mensurável, mas também pelo valor intrínseco que aporta à empresa. De facto, é a propriedade e o contínuo desenvolvimento deste produto que atribui à Multivision a categoria de *Software House* (com a devida certificação ISO9001: 2015 na categoria de "Desenvolvimento de Software"), o que, por si só, constitui um fator diferenciador nos processos de recrutamento realizados na área de *Outsourcing & Nearshore*.

De acrescentar que, desde abril de 2021, o Metric tem o seu código protegido através do depósito realizado junto da ASSOFT, Associação Portuguesa de *Software*.

Relativamente aos seus clientes, o exercício de 2021 caracterizou-se pela consolidação do Metric com fornecedor da Unitel (com agregação de novos serviços e, conseqüentemente, aumento de faturação) e da Vodafone Fiji (que, entretanto, já em 2022 renovou o serviço para 2022/2023). Por outro lado, a operadora norueguesa Ice.net, optou por não renovar o contrato com o Metric, terminando os serviços em março de 2022.

No que diz respeito à prospeção comercial, em 2021 levaram-se a cabo diversas conversações com grupos de telecomunicações, estando previsto para este ano a realização de duas provas de conceito, junto da Claro e da Algar Telecom, ambas oriundas do Brasil. Em relação a este último, a prova será realizada no âmbito de uma relação estabelecida entre a Multivision e o Instituto de Investigação e Desenvolvimento do Grupo Algar, designado por "Brain", cujo objetivo principal é o estabelecimento de uma futura parceria, entre a Multivision e a Algar Telecom, que transcenda a mera relação cliente/ fornecedor, e que permita uma abordagem comercial conjunta, ao mercado de telecomunicações, no continente americano, podendo assim a Multivision tornar-se o braço tecnológico do Grupo Algar.

## PERFORMANCE FINANCEIRA

O volume de negócios (VN) aumentou 54% em 2021 para os 9,8 milhões de Euros, superando o já forte crescimento de 27% alcançado em 2020. Deste valor, cerca de 83% foi oriundo do mercado interno, dizendo o restante respeito a serviços regulares prestados a clientes na Holanda, Noruega, Angola, Reino Unido. As prestações de serviços no mercado interno cresceram quase 60% face a 2020.

Ainda em termos de receitas, destaque igualmente para os subsídios à exploração (na sua esmagadora maioria provenientes de medidas de apoio aos estágios profissionais do IEF) que ascenderam a 76 mil € em 2021, e que comparam com 12 mil € no ano anterior.

A estrutura de custos não sofreu alterações significativas em termos de composição, com os custos com pessoal a representarem 59% do total de custos operacionais vs. 64% em 2020. O segundo custo mais relevante, Fornecimentos e Serviços Externos, representou 37% em 2021 vs. 34% em 2020.

Refletindo o aumento de atividade e do volume de negócios, os custos com colaboradores aumentaram 42% para os 5,4 milhões €, representando 55% do volume de negócios (vs. 59% em 2020). Igualmente refletindo a dinâmica da atividade, os Fornecimentos e Serviços Externos, nomeadamente através do reforço dos consultores que preferem estar connosco como prestadores de serviços, cresceram 65% face ao ano anterior, para os 3,3 milhões €, representando 34% do VN (vs. 32% em 2020).

Refletindo uma política de constante foco na rentabilidade das operações, com monitorização próxima dos nossos principais custos operacionais, o resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA) ascendeu a 910 mil €, praticamente duplicando o resultado alcançado no ano anterior, e correspondendo a uma margem de 9,3%, uma melhoria significativa face aos 7,2% de margem alcançados em 2020 e aos 6,1% de 2019.

O resultado operacional (ou resultado antes de gastos de financiamento e impostos - EBIT) em 2021 foi de 810 mil €, praticamente duplicando o resultado alcançado no ano anterior. A margem EBIT (resultado operacional em percentagem do volume de negócios) foi de 8,3%, o que compara com 6,4% de 2020 (5,5% em 2019).

Beneficiando igualmente de uma redução de 6% nos juros e gastos similares suportado em 2021, o resultado antes de impostos foi de 757 mil €, aumentando 406 mil € em relação ao ano anterior.

Com uma estimativa de imposto sobre o exercício de 2021 de 182 mil €, o Resultado Líquido do exercício ascendeu a 574 816,56 €, uma melhoria expressiva face aos 197 854,24 € registados em 2020 e aos 200 761,61 € de 2019.

Em termos de Balanço de destacar a melhoria dos capitais próprios permitida pelos resultados de 2020 e 2021. O total dos capitais próprios a 31/12/2021 era assim de 853 mil €, o que compara com 278 mil € no final do ano anterior.

Igualmente refletindo o aumento da atividade ao longo do ano e a melhoria na liquidez geral da empresa, o total do ativo alcançou os 5,3 milhões €, um crescimento de 78% face a 31/12/2020. As principais rubricas que contribuíram para esta evolução foram "Clientes" e "Caixa de depósitos bancários", que explicam 64% e 19% deste crescimento, respetivamente.

Por outro lado, o total do passivo aumentou 65% para os 4,5 milhões €, com as rubricas de "Financiamentos obtidos" a explicar 52% deste crescimento (para reforço de fundo de maneio de apoio ao crescimento da atividade, tanto a médio longo prazo como a curto prazo). As rubricas de "Outras contas a pagar", "Estado e outros entes públicos" e "Diferimentos" explicam a restante variação do total do passivo da empresa em 2021.

No final de 2021, a dívida bancária líquida ascendia a 1,9 milhões €, um aumento de 35% ou 484 mil € face aos 1,4 milhões € registados a 31/12/2020. Nos primeiros meses do ano, em termos de gestão financeira a estratégia continuou focada na renegociação e alongamento da maturidade nossas das linhas de financiamento, mas desde meados do ano estamos igualmente atentos às possibilidade de abertura de linhas de curto prazo com condições mais benéficas e flexíveis que as existentes, nomeadamente em termos de factoring e apoio à exportação que nos permitam uma gestão mais eficiente, estável e previsível das flutuações normais nos recebimentos de clientes.

A 31/12/2021 o financiamento de médio/longo prazo representava cerca de 58% do total (vs. 61% no final de 2021 e 38% a 31/12/2019).



## PERSPETIVAS PARA 2022

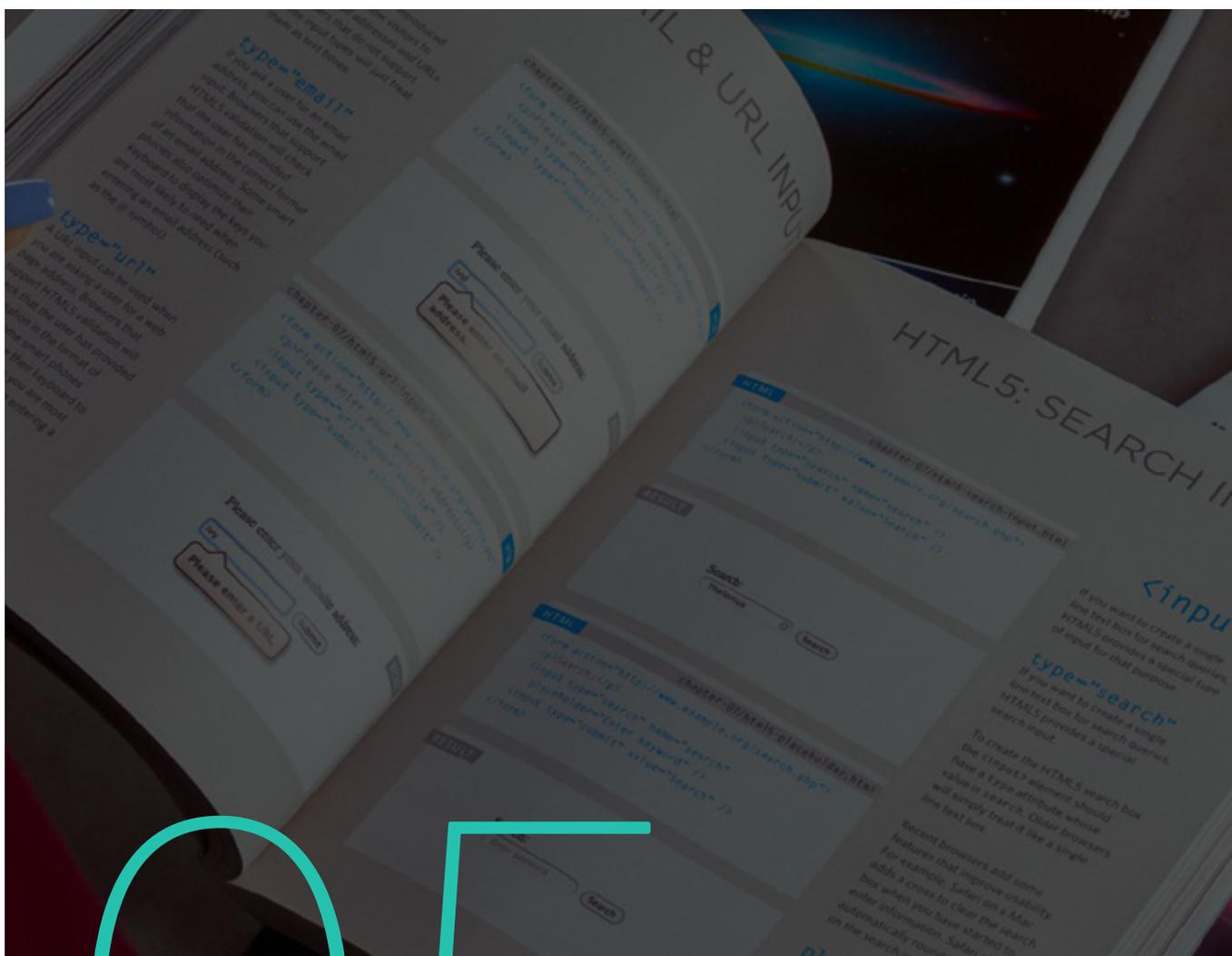
Tendo em conta o presente enquadramento de mercado e as nossas competências e o investimento realizado pela Multivision, as perspetivas para 2022 são naturalmente bastante positivas.

Em termos de outsourcing as perspetivas de mercado são muito boas, com uma forte procura e inúmeros projetos nacionais e internacionais junto de software houses, operadores de telecomunicações e de empresas com necessidades de talento altamente qualificado e especializado na área das tecnologias de informação. O maior desafio continuará a estar na procura, escolha e atração dos melhores recursos qualificados. A estratégia passará por continuar a alargar a procura a outros mercados que não o nacional (mas que se mantém como o prioritário) e a procura pela ligação entre as pessoas certas às oportunidades perfeitas para cada uma delas, e não a sua mera alocação com base nas suas competências curriculares. Só isso nos garantirá a motivação e sustentabilidade da mais-valia trazida por cada recurso que se junta a nós.

Em relação ao Metric, o investimento no reforço da equipa e na melhoria continua do serviço oferecido, bem como o investimento comercial na procura de novos clientes serão os vetores fundamentais em 2022.

Em resumo, a constituição, manutenção e desenvolvimento de uma equipa com valores partilhados, coesa, criativa, disponível e adaptada a todas as circunstâncias é a nossa principal prioridade. O cumprimento da nossa missão para com os clientes ("Fornecer serviços excelentes apostando em recursos com habilidades acima da média e uma equipa multidisciplinar") só será possível com o cumprimento da nossa missão para com os colaboradores ("Sustentar o crescimento técnico, profissional, ético, moral, social, cultural e financeiro dos nossos colaboradores"). O contínuo esforço de alcance desta dupla missão manter-se-á como o motor de crescimento da Multivision enquanto empresa.

# DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



# 05



## BALANÇOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E 2020

ATIVO	2021	2020
Ativo não corrente:		
Ativos fixos tangíveis	223 382,47 €	203 524,29 €
Ativos intangíveis	272 470,88 €	302 745,42 €
Outros investimentos financeiros	52 527,39 €	36 485,12 €
Créditos a receber	196 999,74 €	310 947,43 €
<b>Total do Ativo não corrente</b>	<b>745 380,48 €</b>	<b>853 702,26 €</b>
Ativo Corrente:		
Clientes	2 979 437,18 €	1 480 913,72 €
Estado e outros entes públicos	227 673,01 €	32 916,04 €
Outras contas a receber	636 916,38 €	349 140,73 €
Diferimentos	39 394,75 €	12 775,63 €
Caixa e depósitos bancários	711 356,06 €	276 916,31 €
<b>Total do Ativo corrente</b>	<b>4 594 777,38 €</b>	<b>2 152 662,43 €</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>5 340 157,86 €</b>	<b>3 006 364,69 €</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>		
Capital Próprio:		
Capital realizado	60 000,00 €	60 000,00 €
Outros instrumentos de capital próprio	256 272,00 €	256 272,00 €
Reservas legais	4 400,00 €	4 400,00 €
Outras reservas	73 997,05 €	73 997,05 €
Resultados transitados	-116 382,40 €	-314 236,64 €
Resultado líquido do período	574 816,56 €	197 854,24 €
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>853 103,21 €</b>	<b>278 286,65 €</b>
Passivo:		
Financiamentos obtidos	1 493 766,68 €	1 003 557,33 €
<b>Total do passivo não corrente</b>	<b>1 493 766,68 €</b>	<b>1 003 557,33 €</b>
Passivo Corrente:		
Fornecedores	60 940,60 €	49 693,33 €
Estado e outros entes públicos	768 494,76 €	505 889,53 €
Financiamentos obtidos	1 076 120,23 €	647 871,81 €
Outras contas a pagar	764 861,43 €	474 541,85 €
Diferimentos	322 870,95 €	46 524,19 €
<b>Total do passivo corrente</b>	<b>2 993 287,97 €</b>	<b>1 724 520,71 €</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>4 487 054,65 €</b>	<b>2 728 078,04 €</b>
<b>Total do Capital Próprio e do Passivo</b>	<b>5 340 157,86 €</b>	<b>3 006 364,69 €</b>



## DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E 2020

RENDIMENTOS E GASTOS	2021	2020
Vendas e serviços prestados	9 774 265,15 €	6 347 186,56 €
Subsídios à exploração	75 858,43 €	12 456,84 €
Fornecimentos e serviços externos	3 340 540,98 €	2 020 879,50 €
Gastos com o pessoal	5 358 260,50 €	3 773 722,22 €
Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões)	97 658,01 €	
Outros rendimentos e ganhos	71 079,38 €	24 834,47 €
Outros gastos e perdas	215 148,82 €	133 898,93 €
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>909 594,65 €</b>	<b>455 977,22 €</b>
Gastos / reversões de depreciação e de amortização	99 109,34 €	48 378,54 €
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>810 485,31 €</b>	<b>407 598,68 €</b>
Juros e gastos similares suportados	53 429,65 €	56 864,99 €
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>757 055,66 €</b>	<b>350 733,69 €</b>
Imposto sobre o rendimento do período	182 239,10 €	152 879,45 €
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>574 816,56 €</b>	<b>197 854,24 €</b>

# CONTACT US

Rua Soeiro Pereira Gomes,  
Lote 1, 3ºC 1600-196 Lisbon  
T+.351 211 55 20 53  
[multivision.pt](http://multivision.pt)



MULTIVISION  
GROW TO MAKE YOU GROW