



É tempo de reavaliar  
os negócios de forma  
diferente do habitual

# Introdução

É pouco provável que as práticas comerciais voltem a ser o que eram. Ao sairmos deste difícil capítulo da história mundial, as empresas têm uma oportunidade única de capitalizar as "experiências forçadas" e procurar aproveitar as aprendizagens para construir organizações mais bem-sucedidas e resilientes. Ao reavaliarmos os negócios de forma diferente do habitual, as empresas serão capazes de responder melhor ao mundo em evolução à sua volta. Ao trabalhar com um parceiro de confiança, as empresas podem estar seguras no conhecimento de que serão capazes de maximizar as suas oportunidades de sucesso a longo prazo.

## Índice

Repensar a forma como trabalhamos	3
▶ Repensar a infraestrutura e a conceção para a flexibilidade	5
▶ Repensar a segurança para a adaptabilidade	7
▶ Repensar o espaço de trabalho moderno para capacitar os colaboradores	9
▶ Repensar a eficiência operacional para desbloquear recursos	11
▶ Repensar a ligação com os clientes	13
▶ Repensar a conectividade para aumentar a produtividade e criar escalabilidade	15
▶ Repensar sobre o que é um negócio responsável	17
É tempo de repensar como se associa e com quem se associa	18
Logicalis de relance	19
Olhando para o futuro - como ajudamos os nossos clientes	20
O nosso modelo de negócio	21
Declaração do Presidente	23
Demonstrações financeiras	24
Comissão Executiva da Logicalis	26
Principais filiais comerciais	28



# Destques



## Receitas

1,45 MM\$

2020 1.7 MM\$

## Serviços de anuidades

405 M\$

2020 415 M\$

## Lucro bruto

368 M\$

2020 441 M\$

## EBIT

40,3 M\$

2020 72,3 M\$

## Pessoas

6,400+

## Países

27

## Comentários sobre os números

1. Desempenho financeiro resiliente
2. Aumento do mix de serviços de anuidades de acordo com a estratégia
3. Melhoria da Liquidez

# Repensar a nossa forma de trabalhar

**Introdução de Bob Bailkoski**  
Chief Executive Officer



# Relatório do CEO



Ao sairmos de um período de volatilidade socioeconómica global, temos uma oportunidade de capitalizar as "experiências forçadas" do ano passado e considerar o que aprendemos com um período tão desafiante.

Ao reservar algum tempo para investigar e analisar os resultados dos esforços de transformação digital, as empresas podem incorporar os sucessos nas práticas empresariais futuras e compreender as áreas em que tiveram desafios.

De facto, as práticas empresariais ágeis estão a tornar-se cada vez mais relevantes à medida que o ritmo da mudança aumenta em toda a linha, conduzindo à flexibilidade e à resiliência.

As empresas têm agora a oportunidade de repensar o que inicialmente era visto como medidas "temporárias" e começar a criar uma abordagem global para o futuro do trabalho e dos negócios, que se afigura híbrida, desde a conceção.

A Logicalis ajuda as empresas a repensar a sua abordagem à estratégia de transformação digital, para adotar uma abordagem híbrida com agilidade, escalabilidade e inovação de base, construindo negócios resilientes para o futuro.

Transformar a mudança em oportunidade requer visão, e como Architects of Change™, ajudamos os clientes a concretizar a sua visão digital através da criação, execução e apoio aos seus esforços de transformação. Um capacitador chave para a inovação e criatividade, o nosso modelo de negócio ágil permite-nos adaptar e evoluir, da mesma forma que ajudamos os nossos clientes a adaptar e evoluir os seus próprios negócios, fornecendo uma fórmula para o sucesso contínuo.

A partir de uma abordagem híbrida que coloca o crescimento e a resiliência no centro da jornada de transformação digital dos nossos clientes, utilizamos os nossos conhecimentos técnicos e comerciais para fornecer soluções e serviços de ciclo de vida. Alinhando o roteiro de transformação digital dos nossos clientes, a nossa abordagem transforma os negócios através da tecnologia e oferece resultados escaláveis para criar um plano para um sucesso contínuo.

Para o futuro, é fundamental que as empresas tenham tempo para repensar a sua forma de trabalhar e usem esta oportunidade para alavancar a aprendizagem e construir negócios mais bem-sucedidos e resilientes que irão prosperar no mundo cada vez mais digital.

Peço aos líderes empresariais que aproveitem este momento para avaliar onde estão, e repensar os seus negócios para responder ao mundo em evolução ao seu redor, seguros no conhecimento de que, com um parceiro de confiança, este momento de mudança proporcionará oportunidades incríveis de sucesso a longo prazo.

**Bob Bailkoski**  
Chief Executive Officer



"A adaptabilidade é fundamental para que as empresas possam ganhar uma vantagem competitiva e prosperar no ambiente empresarial moderno. A adoção de métodos ágeis de operação e colaboração ajuda as empresas a inovar, capacitar os funcionários e ligar-se aos clientes. Mais empresas estão a aperceber-se disto e à medida que as necessidades dos nossos clientes evoluem, estamos aqui para oferecer soluções completas que proporcionem um valor de negócio contínuo."

**Michael Chanter**  
COO, Logicalis Group

## Exercício de 2022, prioridades estratégicas

- ▶ Apoiar os nossos clientes enquanto começam ou continuam a sua jornada de transformação digital
- ▶ Desenvolver novas soluções de ciclo de vida construídas em torno do hardware e software dos fornecedores mais estratégicos da Logicalis para permitir a transformação digital
- ▶ Dimensionar novas soluções a nível global para oferecer os melhores resultados aos clientes
- ▶ Continuar a construir uma organização global de serviços para prestar serviços excecionais e de primeira classe aos nossos clientes, independentemente do local onde estes se encontrem

**É tempo de reavaliar  
os negócios de forma  
diferente do habitual ...**

# Repensar a infraestrutura e a concepção para a flexibilidade

Para ser capaz de extrair o melhor valor dos colaboradores e da tecnologia, as estratégias de trabalho à distância precisam de ser cuidadosamente consideradas e concebidas.

As estratégias de trabalho remoto existentes foram na sua maioria implementadas como resposta à necessidade de trabalhar a partir de casa e é pouco provável que sejam capazes de suportar uma força de trabalho híbrida a longo prazo. Embora as medidas temporárias tenham permitido sustentar as empresas, faltam-lhes as infraestruturas flexíveis e adaptáveis necessárias para sustentar as práticas de trabalho híbridas. À medida que todos fazemos um balanço de quaisquer soluções temporárias que foram construídas, as organizações que desejam manter-se na linha da frente precisam de construir uma base de agilidade e criar uma verdadeira estratégia de força de trabalho híbrida que aborde tudo, desde a experiência dos funcionários até à capacitação organizacional.

O elemento-chave aqui é a cloud. Uma estrutura e estratégia robustas de cloud serão adaptáveis a uma abordagem híbrida. Chegou a altura das empresas repensarem a sua infraestrutura digital e a sua estratégia de cloud computing. Só assim poderão otimizar as operações para desbloquear a capacidade futura.

Ao proporcionar maior agilidade nos negócios e flexibilidade para operações de escala, a cloud oferece uma enorme gama de benefícios para as empresas. Uma força de trabalho mais empenhada com melhor equilíbrio, eficiência operacional e oportunidades para inovar, fornece uma base forte para construir uma infraestrutura empresarial flexível que pode ultrapassar os concorrentes.

Hoje em dia, a questão é menos "se" uma empresa irá mudar para a cloud mas "quando" e "como" chegará lá e seguirá a estratégia de cloud certa com uma visão inicial dos custos e riscos é crítico. Um movimento em direção a uma infraestrutura flexível construída sobre uma estratégia de cloud robusta deve ser feito da forma correta para evitar riscos e um projeto moroso.

Com a combinação certa de competências especializadas, a entrega de uma plataforma moderna "cloud-first" não só é viável, como a adoção acelerada de ambientes híbridos ou



"Para ter sucesso na economia digital pós-pandémica, as empresas precisam de assegurar que adotam uma abordagem estratégica de transformação digital baseada nas pessoas. A Cloud oferece uma infraestrutura ajustável e ágil que

pode ser facilmente dimensionada com o benefício adicional de um modelo pay-as-you-go flexível. Como resultado, as empresas podem simultaneamente otimizar os custos e maximizar o ROI enquanto beneficiam de ambientes flexíveis e ágeis para apoiar os objetivos do negócio. Um parceiro de confiança pode guiar as empresas através do ciclo de vida da estratégia, migração de clouds, managed services com contínua otimização e evolução para proporcionar um sucesso contínuo".

**Toby Alcock**

CTO, Grupo Logicalis

multi-cloud significará que as empresas podem rapidamente perceber os benefícios.

Como Architects of Change™, sabemos o que é necessário para uma mudança bem-sucedida para a cloud e podemos proporcionar uma transformação comprovada de cloud que proporciona valor comercial à escala. A nossa oferta de cloud ajuda as empresas a transformarem-se com uma plataforma de cloud escalável e segura, entregue de forma rápida, rentável e controlada.

A nossa abordagem testada e comprovada proporciona valor com rapidez e com baixo risco, para que os líderes saibam que será feita corretamente, logo à primeira, em tempo recorde.

# Repensar a infraestrutura e a conceção para a flexibilidade

Estudo de caso:

## Data Interchange

A Data Interchange liga as empresas globalmente através da otimização de processos e da integração da cadeia de fornecimento com o seu software de intercâmbio eletrónico de dados (EDI). Procuravam adotar rapidamente a cloud pública para permitir a inovação tecnológica e assegurar a resiliência empresarial para ajudar na sua estratégia de desenvolvimento, apoiando a empresa a comprometer-se ainda mais e a fornecer aos seus clientes os melhores produtos e serviços EDI. A plataforma Production Ready Cloud da Logicalis foi utilizada para a implementação de um ambiente Azure seguro, que foi responsável pela escala, segurança, gestão, redes e identidade. Através disto, puderam beneficiar de uma maior agilidade empresarial e capacidade de resposta para reconhecer o valor, tanto das migrações como de novas workloads para o Azure, aproveitando a cloud para apoiar a sua estratégia de desenvolvimento e as ofertas aos clientes.

# Repensar

## a segurança para a adaptabilidade

A segurança é um dos maiores desafios que qualquer organização pode enfrentar. À medida que as empresas procuram adotar uma abordagem híbrida, a falta de um perímetro de rede claramente definível aumentou sem dúvida o risco de ameaça e ataque substancialmente.

Com o aumento do risco surge a necessidade de maior monitorização de um número, abrangendo aparentemente interminável de pontos de recolha de dados abrangendo uma vasta gama de aplicações e plataformas acessíveis.

As pesquisas da Cisco mostram que 66% das violações levam meses ou mesmo anos a serem descobertas. Adicionalmente, o risco de erro humano e a crescente pressão sobre os recursos internos pode tornar difícil criar uma abordagem de segurança abrangente, que não só lide com a ameaça

externa, mas que seja também fácil de gerir e administrar internamente.

Assegurar uma mão-de-obra sem fronteiras rapidamente e contra um adversário volátil é um desafio particularmente difícil. As organizações precisam de repensar os sistemas de segurança tradicionais para assegurar uma melhor atribuição dos recursos e responder aos riscos e ataques de cibersegurança.

Precisamos de explorar, descobrir e conceber novas formas através das quais a tecnologia possa ajudar, removendo o elemento humano, sempre que possível e desejável, e limitando e retificando rapidamente os danos causados quando ocorre um erro humano. Da mesma forma, precisamos de potenciar a machine learning em constante aperfeiçoamento e software de inteligência artificial (IA) para ajudar a aumentar a capacidade humana.

As empresas precisam de trabalhar com especialistas que as possam ajudar a compreender a natureza das ameaças que enfrentam, e os elos fracos nas suas defesas que permitem aos criminosos encontrar formas fáceis de entrar. Isto significa examinar de perto todos os aspetos da segurança do ponto de vista da tecnologia, do processo e das pessoas, para identificar fraquezas reais e potenciais. A partir destas



"Os cibercriminosos e as suas estratégias de ataque estão em constante evolução. Em resposta, as organizações devem evoluir continuamente para contrariar os ataques e minimizar qualquer perturbação e tempo de inatividade.

Fazer isto de uma forma rentável e otimizada pode ser um desafio. As empresas devem considerar cuidadosamente o valor de ter um especialista em segurança de parcerias e um fornecedor de managed services experiente que possa fornecer aconselhamento e orientação, independentemente da fase em que uma empresa se encontre atualmente. Estes parceiros têm a capacidade de fornecer um serviço global e integrado que oferece uma proteção contínua no futuro".

**Simon Sharkey**

Líder na Prática de Cloud & Hybrid IT, Logicalis RU&I

aprendizagens, podem ser construídas arquiteturas e políticas de segurança robustas, práticas e adequadas ao fim a que se destinam.

Uma estratégia de segurança bem-sucedida é mais do que um produto ou serviço; é um processo. E tal como os métodos utilizados para o atacar, nunca deixará de evoluir. A única abordagem eficaz à segurança é uma abordagem global, arquitetónica - que seja controlável, adaptável, resiliente e reativa.

Quando se muda para uma abordagem híbrida, obter a abordagem de segurança correta é fundamental para os negócios. Os líderes empresariais precisam de considerar como manter os colaboradores e os clientes seguros, independentemente do local onde estejam, adotando uma abordagem global de segurança. A solução de segurança da Logicalis, Secure OnMesh, oferece uma plataforma escalável e rentável com uma única visão geral dos sistemas de segurança, melhorada pela IA e pela machine learning.

A mudança rápida é constante quando se trata de cibersegurança e, portanto, os líderes devem manter os seus negócios seguros com uma plataforma de segurança assistida por machine learning.

# Repensar a segurança para a adaptabilidade

Estudo de caso:

## ESW

A plataforma de comércio eletrônica global ESW (eShopWorld) procurou uma estratégia de segurança na cloud que estivesse à altura das rigorosas normas de conformidade e gestão da indústria de cartões de pagamento. A ESW estabeleceu uma parceria com a Logicalis para procurar uma solução que apoiasse a modernização da sua tecnologia e garantisse a adesão aos requisitos de conformidade e gestão da indústria de cartões de pagamento (PCI). Através de uma abordagem onboarding em três fases, a Logicalis implementou uma solução que rapidamente captou anomalias e detetou ameaças. Com a sua transição do serviço PCI para o Secure OnMesh, a ESW aguarda com expectativa a expansão das medidas de segurança do Sentinel em todo o seu negócio.

# Repensar o espaço de trabalho moderno para capacitar os colaboradores

A 'experiência forçada' do último ano e meio mostrou, sem dúvida, que os colaboradores não são menos produtivos fora do escritório. Na verdade, muitos trabalhadores remotos vão muito além do que é exigido, registrando maior produtividade e prosperam quando lhes é dada flexibilidade total para se concentrarem na entrega consistente dos resultados desejados de uma forma que funcione para eles.

Contudo, existe um fosso entre o que as gerações XYZ querem no seu ambiente de trabalho e o que os líderes acreditam que devem fornecer. Os líderes sêniores precisam de criar um equilíbrio entre as necessidades do negócio e as necessidades dos colaboradores para resolver este problema.

Para um sucesso a longo prazo, o foco precisa de ser desviado para os próprios colaboradores. A melhoria das experiências dos mesmos trará benefícios tanto para as empresas como para os colaboradores, criando um meio de comunicação feliz. Ao adaptarem-se às modernas atitudes geracionais para o trabalho, as empresas podem capacitar os colaboradores e conectá-los ao seu negócio. No entanto, para que o modelo tenha verdadeiramente sucesso e as empresas possam colher estes benefícios consideráveis, é importante repensar como as práticas de trabalho tradicionais baseadas em escritórios se encaixam.

As empresas precisam de evitar a tentação de replicar remotamente o ambiente de escritório tradicional com um enfoque restrito na tecnologia. A transição para o trabalho híbrido não se limita à substituição de tecnologias mais modernas no local de trabalho. Em vez disso, deve ser considerada uma mudança nas práticas empresariais para acomodar e encorajar a colaboração e a inovação, independentemente de onde um colaborador esteja baseado. Através de uma abordagem centrada no ser humano que aborda a experiência global dos colaboradores, as empresas precisam de aproveitar o poder das tecnologias do local de trabalho para impulsionar a colaboração, a inovação e a produtividade através da flexibilidade e agilidade.



"Uma abordagem centrada no ser humano e nas pessoas é fundamental na formação dos espaços de trabalho para os dias de hoje. Melhorar a experiência dos colaboradores não só ajuda a moral, produtividade e retenção de talentos, mas também cria claros benefícios comerciais tais como a prestação de um melhor serviço ao cliente e uma maior inovação. As empresas precisam de utilizar tecnologias de ponta para criar espaços de trabalho flexíveis, adaptáveis e seguros que proporcionem aos colaboradores o ambiente certo para prosperar. À medida que o mercado mais amplo se torna cada vez mais competitivo, uma força de trabalho capacitada pode fazer a diferença entre liderar o grupo ou ficar para trás".

**Damian Zammit**

Diretor de Serviços, Logicalis Austrália

Capacitado pela tecnologia digital, um espaço de trabalho moderno engloba toda a tecnologia necessária para um colaborador realizar o seu trabalho sem a necessidade de estar num espaço de trabalho físico.

Invertendo o escritório tradicional, adotar uma abordagem moderna aos espaços de trabalho oferece algo para cada estilo de trabalho, independentemente de onde um colaborador está colocado ou como ele quer trabalhar. Como Architects of Change™ já estamos a ajudar os clientes a moldar a forma como permitem os seus colaboradores trabalhar, com foco nas experiências dos colaboradores centradas no ser humano, alimentado pela moderna tecnologia do local de trabalho.

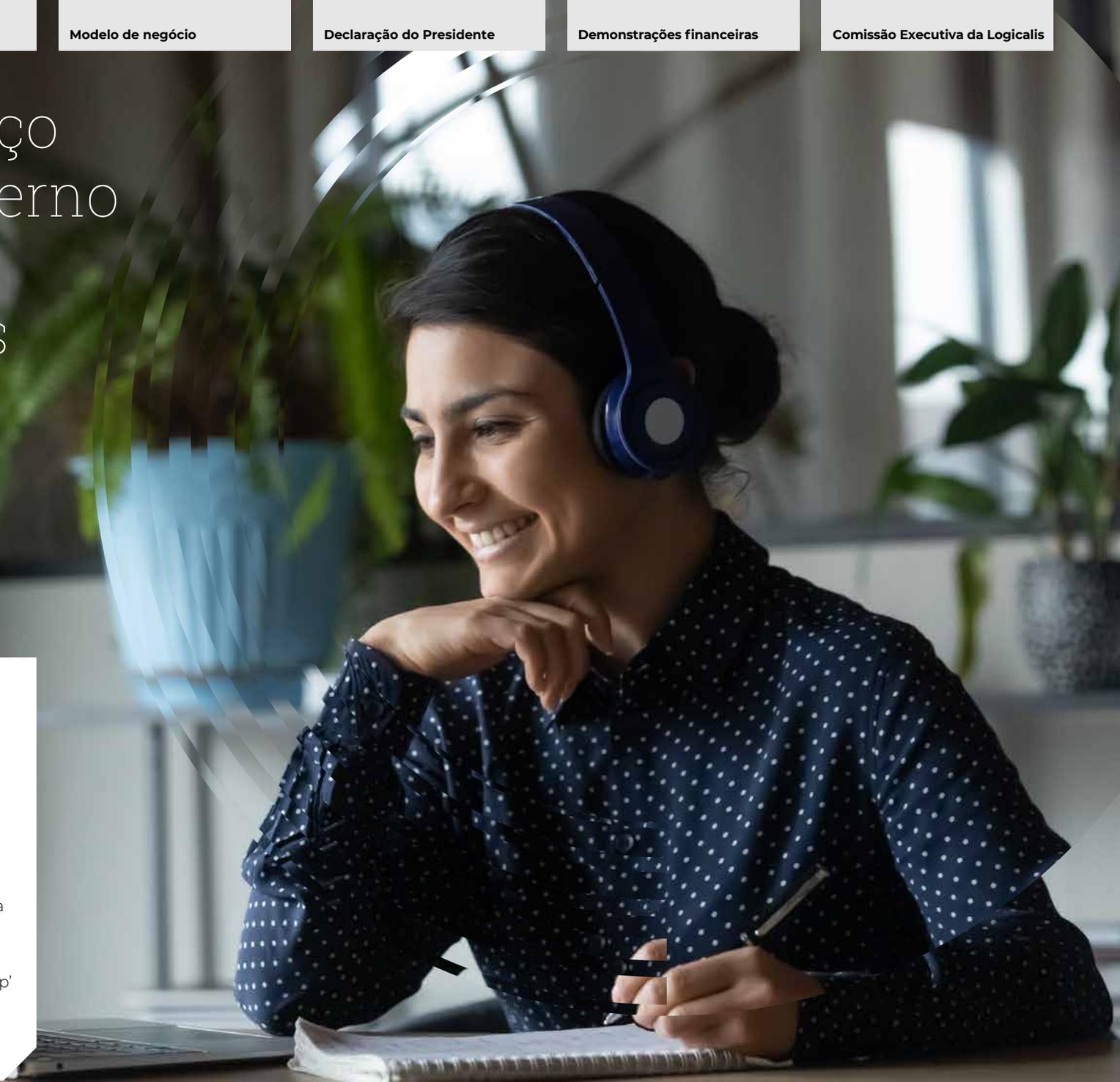
Com a flexibilidade do estilo de trabalho e ferramentas tecnológicas para fomentar a colaboração no local de trabalho, aumentar a produtividade dos funcionários e incutir maior agilidade nos negócios, uma abordagem híbrida coloca a experiência do colaborador em primeiro lugar para criar um ambiente de trabalho rentável que permita às empresas ter sucesso.

# Repensar o espaço de trabalho moderno para capacitar os colaboradores

Estudo de caso:

## Star Health

O prestador de cuidados comunitários Star Health viu-se a lutar para manter a sua qualidade de serviço durante a pandemia. Sendo as reuniões presenciais um elemento crítico para os serviços de saúde e bem-estar que a Star Health fornece, precisavam de uma solução alternativa para que os seus profissionais de saúde continuassem a chegar às comunidades que precisavam deles. Com a ajuda da Logicalis, decidiram mudar para uma plataforma baseada na cloud com o Office 365 e MS Teams para videoconferência. A Logicalis trabalhou com a Star Health para conceber uma rede moderna e flexível para apoiar a sua estratégia cloud-first com uma solução 'one-stop-shop' - tudo totalmente monitorizado e gerido pelos managed services da Logicalis para total tranquilidade.



# Repensar a eficiência operacional para desbloquear recursos



"Uma transição para o trabalho híbrido oferece uma série de benefícios para as empresas, mas ainda deixa em aberto a questão de como manter o ambiente ótimo uma vez que a infraestrutura correta tenha sido criada. Os managed services ajudam as empresas a manter o foco no crescimento, deixando a complexidade da gestão dos sistemas de TI para especialistas que podem extrair o máximo retorno do investimento das tecnologias".

**Markus Erb**  
VP de Serviços, Grupo Logicalis

Uma abordagem híbrida no local de trabalho oferece muitos benefícios, entre os quais a oportunidade de desbloquear o potencial já existente nas empresas através de eficiências operacionais.

Num mercado ferozmente competitivo, as empresas precisam de concentrar recursos na entrega de experiências excepcionais aos seus clientes através de colaboradores capacitados, suportados por uma infraestrutura segura e ágil.

Uma das formas mais rápidas de melhorar a eficiência operacional e alavancar os conhecimentos técnicos é através de managed services. Além disso, existe uma crescente lacuna de competências que torna difícil para as empresas ganhar ou reter conhecimentos dentro das operações.

Com as funções de IT a tornarem-se fulcrais para as operações comerciais e a vantagem competitiva, uma opção cada vez mais viável é a de aumentar e complementar as competências digitais através de managed services.

A subcontratação da gestão de IT é uma forma comprovada de aumentar os níveis de serviço, e em muitos casos diminuir os custos, mas apenas se for feita corretamente. Os managed services oferecem uma oportunidade de aceder às últimas tecnologias, alinhar os custos às necessidades, melhorar a infraestrutura existente e libertar recursos para se concentrar em iniciativas empresariais estratégicas all-in-one.

Ajudando a manter os negócios focados na escala para o caminho a percorrer, estes garantem o desempenho e maximizam o valor para dar confiança de que os sistemas são otimizados e funcionam de uma forma rentável e eficiente.

A nomeação de um parceiro de managed services pode 'garantir' operações futuras usando a melhor tecnologia com baixo custo. Esta libertação de recursos pode libertar potencial em todo o negócio para se concentrar em novas tecnologias emergentes e extrair valor dos dados e sistemas herdados em todo o negócio.

Repensar a forma como as empresas otimizam as suas operações para desbloquear o seu potencial é quase ilimitada.

Os Managed services fornecem mais do que apenas Software-as-a-Service (SaaS) mas também Architecture-as-a-Service (AaaS), dando às empresas as ferramentas para uma vantagem competitiva. Potenciando a capacidade existente dentro do negócio, libertam o potencial existente e fornecem uma opção rentável para as empresas que desejam ganhar vantagem competitiva e procuram redesenhar a forma como operam.

Ao repensar a eficiência operacional do modelo híbrido, os managed services oferecem uma forma de infundir experiência nas operações, ao mesmo tempo que libertam recursos internos para outros projetos.

A oferta de managed services da Logicalis permite aos líderes permanecer concentrados na expansão dos seus negócios, deixando a complexidade da gestão dos sistemas de IT para os especialistas que podem maximizar o seu valor para proporcionar um crescimento sustentável a longo prazo e um plano para o sucesso futuro.

# Repensar a eficiência operacional para desbloquear recursos

Estudo de caso:

## Jersey Electricity

A Jersey Electricity (JE) é o maior fornecedor de eletricidade nas Ilhas do Canal, mas os principais sistemas de segurança tornaram-se um risco comercial. Com uma manutenção bastante morosa, a identificação de potenciais vulnerabilidades da rede e dos pontos terminais era renegada para segundo plano.

Após longas discussões, a Logicalis propôs uma solução que considerou a estratégia "cloud-first" da JE enquanto protegia a atual workload do sistema crítico de negócios no local. Reconhecendo os conhecimentos técnicos da Logicalis e a forte relação com a Microsoft, a JE concordou com um plano de migração para uma plataforma de defesa moderna em menos de três meses. Entregue a tempo e dentro do orçamento, a solução proporciona maior visibilidade, registo de alta-fidelidade e informação, para uma resposta mais rápida e resultados significativos, tudo isto com um orçamento semelhante ao da plataforma herdada.

# Repensar a ligação com os clientes

Com o mundo a avançar para o trabalho híbrido, como pode continuar a ligar-se aos clientes? Muitas empresas têm tradicionalmente confiado nas interações de vendas presenciais para construir relações com os clientes, baseadas nas relações que os responsáveis de vendas têm com os próprios clientes.

As forças de mercado têm impulsionado um ambiente mais volátil e competitivo. Com o aumento da concorrência e a evolução do comportamento do cliente, há uma corrida para aproveitar as últimas tecnologias para criar uma vantagem competitiva.

Com o poder de forçar a tomada de decisões comerciais, os clientes estão verdadeiramente no lugar do condutor quando se trata do processo de compra. Por conseguinte, é mais importante do que nunca que as empresas compreendam verdadeiramente os seus clientes.

Estamos num ponto de viragem que representa uma oportunidade de considerar não só a forma como interagimos com os clientes a nível digital, mas também como utilizamos os dados recolhidos para melhor nos ligarmos aos clientes. A chave está em aproveitar os dados que estas interações digitais fornecem para construir melhores experiências. Transformar dados em informação significativa e perceções acionáveis que ajudam as empresas a tomar decisões mais bem informadas e, talvez mais importante, lideradas pelo cliente.

Para extrair o maior valor da matéria-prima que se encontra sob a superfície, as empresas precisam de extrair, refinar e distribuir os dados de forma eficaz, mantendo-os em segurança. Só depois de conseguirem descodificar a análise de grandes volumes de dados é que estarão prontas para libertar o verdadeiro poder dos dados para impulsionar a sua transformação digital.

Os dados dão-nos a oportunidade de adquirir informações vitais sobre o cliente para construir um melhor entendimento do seu comportamento com perfis mais precisos para melhores relações. Isto pode ser ainda melhorado através da utilização de vários canais online e ferramentas de colaboração para oferecer interação digital rastreada com padrões de sucesso escalonados por todo o negócio. Permite que as



"A ligação com os clientes a um nível mais profundo é mais importante do que nunca. Para se manterem na vanguarda da sua indústria, os líderes precisam de alavancar tecnologias emergentes para desenvolver um melhor entendimento dos seus clientes e proporcionar experiências sem falhas do início ao fim. Naturalmente, isto, por sua vez, vai afetar positivamente as relações de vendas e produzirá resultados, mas tudo começa com o desbloqueio do valor dos dados empresariais existentes".

**Stephen Buhagiar**

VP de Soluções, Grupo Logicalis

empresas possam realizar compromissos personalizados, melhorando ainda mais as relações com os clientes e aumentando as taxas de conversão de vendas, transformando as relações de vendas positivas em lucros.

Tudo isto proporciona uma experiência singular para os clientes, com o benefício de poder aproveitar mais dados dos mesmos para melhor informar e adaptar as ofertas dos futuros clientes.

Ao repensar a forma como nos conectamos com os clientes é importante lembrar que as ligações com os mesmos vão além de uma venda inicial e, para criar um negócio verdadeiramente resiliente, os líderes precisam de manter essa relação com o cliente através de um diálogo contínuo e de uma experiência fluída. Respondendo a esta evolução da relação com o cliente, os líderes podem construir melhores relações com experiências de cliente contínuas e um compromisso mais eficaz para construir ligações mais fortes e vinculativas.

# Repensar a ligação com os clientes

Estudo de caso:

## The Women's Foundation

A The Women's Foundation (TWF) em Hong Kong tem tradicionalmente realizado eventos de grande escala para impulsionar a advocacia para melhorar as vidas de mulheres através de programas comunitários, educacionais e de investigação.

Contudo, com as restrições COVID-19 em vigor, a TWF recorreu à Logicalis para uma solução virtual que tornaria o almoço do Dia Internacional da Mulher, o maior evento anual de angariação de fundos da organização, um sucesso.

Com a ajuda da Logicalis, os eventos Cisco Webex forneceram uma solução de plataforma de reunião virtual fácil de usar para dar o mesmo nível de experiência aos convidados e de envolvimento dos patrocinadores que teriam fornecido num evento presencial.

# Repensar

## a conectividade para gerar produtividade e escalabilidade

Um elemento-chave para as práticas de trabalho híbridas é o aparecimento de tecnologias sem fios da próxima geração, tais como 5G e WiFi 6. No ambiente de trabalho em evolução, estas oferecem velocidades mais rápidas, maior capacidade e menor congestionamento da rede que, por sua vez, proporciona eficiências. Juntos, esta conectividade melhorada oferece não só a liberdade para os colaboradores trabalharem como necessitam em trabalho híbrido, mas também a possibilidade de aceleração da transformação empresarial.

As empresas que atuarem rapidamente para integrar estas tecnologias e novos níveis de conectividade nas suas redes, estarão a posicionar-se para dominar a concorrência.

Proporcionando maior resiliência na execução, estas redes altamente conetadas podem ser usadas para desbloquear o potencial dos modelos de negócio e impulsionar a eficiência.

As tecnologias que permitem a hiperconectividade podem ser usadas para transformar qualquer indústria. Qualquer coisa desde a agricultura até às instalações de produção pode ser redesenhada para trazer maior produtividade, flexibilidade e escalabilidade.

Para desbloquear estas eficiências e construir uma verdadeira escalabilidade, as empresas precisam de aproveitar o potencial da Internet of Things através de um entendimento aprofundado das operações comerciais e de estarem equipadas para lidar com grandes volumes de informação recolhida para apoiar a tomada de decisões. Em combinação com a conectividade, isto permite às empresas otimizar e automatizar processos, reduzir custos operacionais e criar flexibilidade para novos produtos e serviços a serem entregues em escala.

Por exemplo, a indústria naval já está a fazer grandes progressos com a melhoria da conectividade e da Internet of Things.



"À medida que o mundo se torna cada vez mais conetado, o interesse na eficiência que a IoT pode trazer está a aumentar em todas as indústrias. Muitas empresas já compreendem o valor potencial que a IoT pode trazer mas debatem-se com a complexidade de elaborar argumentos a favor da IoT e em torná-la realidade. Para que a IoT tenha sucesso, as empresas precisam de reunir os stakeholders das vendas, operações e IT que podem nem sempre ter trabalhado em conjunto, para investir em estruturas chave como a cloud, conectividade, análise e segurança. Com um parceiro especializado que pode orientar o processo, podem procurar identificar e expandir a eficiência do negócio, fazer crescer novos fluxos de receitas e transformar a forma como se envolvem com os seus clientes, apoiados por um roteiro prático que forneça valor rapidamente".

**Richard Simmons**

VP de Tecnologia IoT, Grupo Logicalis

Tipicamente num ambiente complexo e perigoso, a automação da carga e descarga de contentores no porto fornece uma solução ideal. Usando a IoT para alimentar todo o sistema, ligando todos os elementos de dispositivos, veículos e dados à cloud, as empresas podem supervisionar as operações em tempo real com monitorização ao vivo para detetar riscos de segurança antes do tempo.

Estas operações autónomas são capazes de usar os dados certos para tomar a decisão certa no momento certo. Não importa em que indústria uma empresa desenvolve a sua atividade, através das tecnologias sem fios da próxima geração é possível criar uma oportunidade para ganhar vantagem competitiva. O local de trabalho conetado tem o potencial de revolucionar indústrias inteiras à medida que se libertam dos processos fixos do passado.

Muitas empresas compreendem o valor que a IoT pode trazer, mas o desafio está na sua implementação. Naturalmente complexo, um parceiro experiente e de confiança pode ajudar uma empresa a navegar o processo e criar um roteiro prático para criar valor acrescentado rapidamente e demonstrar potencial para um sucesso contínuo.

# Repensar a conectividade para aumentar a produtividade e criar escalabilidade

Estudo de caso:

## Grande retalhista

Um grande retalhista tinha começado a testar um modelo 'grab and go' em lojas que não precisavam de assistentes ou funcionários de caixa para pagamentos. Com os primeiros testes a parecerem promissores, queriam expandir este modelo para recolher mais dados. A Logicalis foi capaz de intervir e ajudar, tanto na implementação como na execução destas novas lojas autónomas.

Reunindo uma equipa de retalho multidisciplinar, a Logicalis foi capaz de definir a estratégia mais apropriada, desde a conceção da loja até à infraestrutura tecnológica para apoiar este novo modelo. O resultado foi que os clientes puderam tirar o que queriam das prateleiras da loja e sair com o produto, sendo imediatamente faturado através de uma aplicação.

A função de back office para suportar isto cobriu tudo, desde torniquetes inteligentes para registar os produtos que saem da loja, até câmaras de profundidade e balanças controladas por software.

O retalhista tem sido muito bem-sucedido com este serviço inovador, reduzindo o custo de operação e tornando as lojas autónomas.

# Repensar

## o que é um negócio responsável



"Uma abordagem centrada no ser humano e nas pessoas é fundamental na formação dos espaços de trabalho para os dias de hoje. Melhorar a experiência dos colaboradores não só ajuda a moral, produtividade e retenção de talentos, mas também cria claros

benefícios comerciais tais como a prestação de um melhor serviço ao cliente e uma maior inovação. As empresas precisam de utilizar tecnologias de ponta para criar espaços de trabalho flexíveis, adaptáveis e seguros que proporcionem aos colaboradores o ambiente certo para prosperar. À medida que o mercado mais amplo se torna cada vez mais competitivo, uma força de trabalho capacitada pode fazer a diferença entre liderar o grupo ou ficar para trás".

**Charissa Jaganath**  
Head of Responsible Business

Os líderes empresariais precisam de repensar como são as modernas práticas empresariais responsáveis.

Na Logicalis, reconhecemos que para nos destacarmos como um líder moderno nos negócios, a nossa agenda de Negócios Responsáveis precisa de ir além da "responsabilidade social" filantrópica.

No início de 2021, comprometemo-nos a desenvolver e executar uma estratégia global revista de Negócios Responsáveis que inclui a avaliação do nosso desempenho ambiental como organização, as nossas responsabilidades sociais e de desenvolvimento comunitário, bem como o nosso objetivo de ser um excelente lugar para se trabalhar; tudo isto apoiado por uma forte estrutura de governação e ética. Reconhecemos que, bem executada, esta estratégia tem o potencial de produzir valor impactante e sustentável para a organização para as comunidades onde desenvolvemos operações, e para o planeta.

Construído sob estruturas de sustentabilidade como a Global Reporting Initiative e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e com operações em 27 países, o Negócio Responsável da Logicalis é orientado por um princípio simples: que como Logicalis, estamos dedicados a conduzir o nosso negócio de uma forma responsável e sustentável. Este compromisso aplica-se ao nosso planeta, às nossas comunidades, e às nossas pessoas na criação contínua de um Excelente Lugar para se Trabalhar.

### A nossa estratégia e as prioridades de 2022:

- ▶ Trabalhar para melhorar o nosso desempenho ambiental em todo o Grupo e contribuir para um planeta mais limpo e saudável
- ▶ Criar Architects of Change™ através da educação, o que inclui a implementação de três programas de educação empresarial comunitários.
- ▶ Promover a responsabilização estratégica e ações em todo o mundo para garantir que continuamos a criar um ambiente de trabalho inclusivo, celebrar a diversidade e envolver e capacitar os nossos colaboradores para alcançar o seu pleno potencial

# É tempo de repensar como se associa e com quem se associa



"Com a transição para práticas híbridas, os líderes empresariais podem por vezes assumir que as necessidades das empresas serão satisfeitas pela mera adoção de tecnologia moderna.

Contudo, para a empresa moderna digital first, a adoção de tecnologia não é o suficiente.

É igualmente importante encontrar os parceiros certos que possam oferecer os conhecimentos especializados necessários para desbloquear o valor da tecnologia e criar uma vantagem competitiva.

Um parceiro tecnológico estratégico terá uma profunda compreensão dos resultados do negócio e será capaz de ajudar em cada etapa da jornada de transformação digital da empresa, tanto agora como no futuro".

**Michael Chanter**  
COO, Grupo Logicalis

O panorama tecnológico é cada vez mais complexo com o mercado a evoluir continuamente. Em resposta, a tecnologia está a avançar a toda a velocidade, e, por vezes, a criar mais complexidade e incerteza.

Com tantas opções no que diz respeito a soluções que lidam com a abordagem moderna do trabalho, tomar a decisão certa sobre quais as soluções a implementar e a melhor maneira de as gerir é vital. Além disso, acontecimentos recentes mostraram que as empresas precisam de estar preparadas para o inesperado e devem ser capazes de se adaptar a um "novo normal" em constante evolução. Os seguidores do mercado podem ser capazes de se aguentar e sobreviver, mas estarão sempre a jogar "à apanhada". As empresas que querem ter sucesso e prosperar serão aquelas com líderes que têm uma visão clara de como se adaptar, usando as suas tecnologias, sistemas e pessoas para os ajudar a transformar a mudança numa oportunidade de se manterem à frente da curva.

A resposta é fazer uma parceria com uma organização que possa ajudar as empresas a lidar com as suas necessidades de mudança. No entanto, 'como' se associa é tão importante quanto 'com quem' se associa. Em vez de abordar elementos individuais, é importante examinar o potencial empresarial que pode ser desbloqueado através da parceria com uma organização que possa agir como um guia estratégico para fornecer soluções de ciclo de vida e managed services.

A trabalhar em estreita colaboração com a sua própria organização, um conselheiro estratégico de confiança pode criar um plano de sucesso através de soluções completas em qualquer fase de transformação e continuar o sucesso durante anos através de managed services, funcionando como uma extensão da sua própria equipa interna. Na Logicalis associamo-nos com uma vasta gama de organizações de confiança para criar soluções personalizadas para os nossos clientes. Estrategicamente em parceria com a Cisco e a Microsoft, a Logicalis trabalha com um ecossistema de fornecedores estabelecido para fornecer soluções feitas à medida, que beneficiam das melhores soluções e serviços disponíveis. As nossas relações de parceria estratégica permitem-nos investir conjuntamente em iniciativas futuras e inovar em colaboração para criar soluções que sejam entregues em conjunto para o benefício dos nossos clientes.

À medida que olhamos para o futuro, as empresas precisam de ser capazes de gerir a volatilidade do mercado com agilidade e escala. A orientação de um parceiro especializado será um requisito obrigatório, bem como conhecimentos especializados sob a forma de um parceiro de confiança e um fornecedor de managed services ajudará as empresas a serem vencedoras.

## É tempo de as empresas reavaliarem

Reavaliar tudo, desde a forma como operam e onde estão os seus colaboradores, até como se envolvem com os clientes e desbloqueiam o seu potencial. É tempo de reavaliar com quem se associam para arquitetar esta mudança e construir um mundo melhor.

# Logicalis de relance

Como Architects of Change™, aceleramos o progresso dos nossos clientes a uma escala verdadeiramente global.

## Os nossos serviços para a transformação digital:

### Cloud

- ▶ Serviços de consultoria e conceção de soluções cloud
- ▶ Soluções de cloud privada, pública e híbrida

### Segurança

- ▶ Serviços de consultoria em segurança
- ▶ Serviços geridos de segurança

### Espaço de trabalho moderno

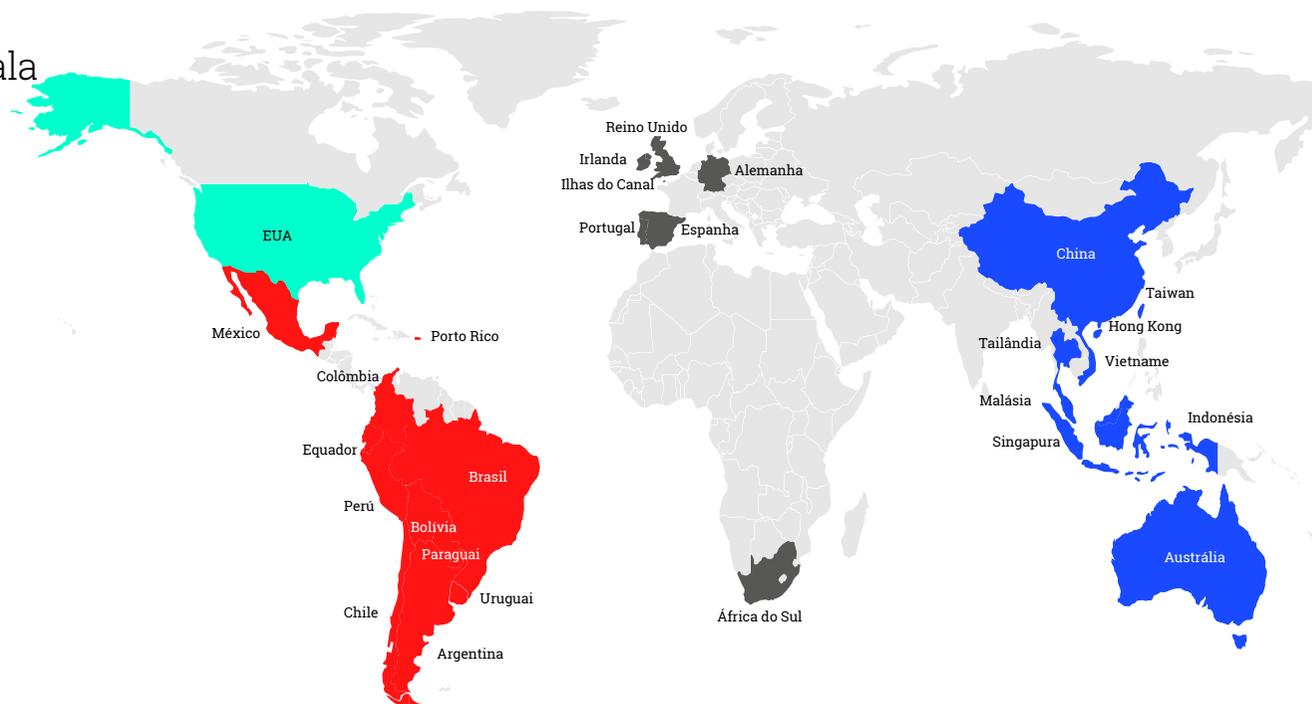
- ▶ Infraestrutura de desktop virtual
- ▶ Aplicações do local de trabalho e de colaboração
- ▶ Serviços de consultoria e conceção de soluções cloud

### Dados & IoT

- ▶ Soluções IoT (sensores, dispositivos, conectividade, segurança)
- ▶ Análise em tempo real e managed services
- ▶ Gestão de dados empresariais
- ▶ Ferramentas analíticas de dados e consultoria

### Serviços

- ▶ Serviços de ciclo de vida
- ▶ Managed services modernos



## % de receitas por segmento



## Percentagem das receitas totais

**América Latina**  
(31%)

Pessoas: 3.000  
Escritórios: 18

Presença na Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Porto Rico e Uruguai.

**América do Norte**  
(24%)

Pessoas: 700  
Escritórios: 17

Presença nos EUA.

**EMEA**  
(29%)

Pessoas: 1.600  
Escritórios: 20

Presença nas Ilhas do Canal, Alemanha, Irlanda, Portugal, África do Sul, Espanha e Reino Unido.

**Ásia Pacífico**  
(16%)

Pessoas: 1.100  
Escritórios: 21

Presença na Austrália, China, Hong Kong, Indonésia, Malásia, Singapura, Taiwan, Tailândia e Vietname.

# Olhando para o futuro - como ajudamos os nossos clientes

Perguntámos aos nossos CEOs regionais as suas ideias sobre como a Logicalis ajuda os clientes a se transformarem:



"O facto de a Logicalis ser uma organização global é um trunfo para os nossos clientes. Ser capaz de fornecer um serviço consistente de alta qualidade em todo o mundo significa que podem confiar na nossa equipa global para executar localmente e criar uma vantagem competitiva clara, racionalizada".

**Bob Bailkoski**  
CEO, Grupo Logicalis,  
e Logicalis EMEA



"A transformação digital é uma agenda de negócios e é ótimo ver tantas empresas desbloquearem o seu verdadeiro potencial através da transformação digital induzidas pelas empresas.

Temos uma forte proposta que ajuda os nossos clientes a extrair valor dos seus investimentos tecnológicos para criar negócios de futuro com um plano para o sucesso contínuo.

Estamos ansiosos por ajudar mais empresas a evoluir desta forma."

**Rodrigo Parreira**  
CEO, Logicalis América Latina



"Como Architects of Change™, os nossos clientes estão focados em atrair, satisfazer e manter a sua própria base de clientes através do aproveitamento de novas tecnologias para serem inovadores e mais eficazes. As nossas capacidades de alto nível e parcerias estratégicas proporcionam-lhes a transformação digital"

**Jon Groves**  
CEO, Logicalis US



"Vivemos num mundo cada vez mais competitivo e somos capazes de ajudar os clientes a diferenciar os seus negócios através da transformação digital.

Ao fornecer-lhes soluções globais para transformar digitalmente o seu negócio, oferecemos um roteiro para o sucesso com apoio e soluções para tudo, desde estruturas de aplicação e espaços de trabalho modernos até à segurança dos colaboradores e managed services de forma contínua".

**Chong-Win Lee**  
CEO, Logicalis Ásia



"Os nossos clientes continuam à procura de um parceiro de grande valor para alcançar os seus resultados comerciais estratégicos que são críticos à medida que a economia recupera da pandemia. Como Architects of Change™, temos a capacidade de os ajudar a realizar o seu investimento na transformação das IT para apoiar a sua agilidade, crescimento e eficiência para terem sucesso".

**Anthony Woodward**  
CEO, Logicalis Austrália

# O nosso modelo de negócio

Aliando uma abordagem estratégica e conhecimentos especializados sem igual, como Architects of Change™ criamos rapidamente um projeto de transformação organizacional para desbloquear o sucesso empresarial contínuo.

## ▶ Os nossos principais diferenciadores

### Presença global, execução local

Líder global em managed services, a Logicalis tem mais de 6.400 Architects of Change™, a desenvolver atividade em 27 países. Permitindo aos clientes navegar o complexo panorama tecnológico, estes ajudam a criar um caminho claro para o sucesso, seguindo uma abordagem consistente para construir valor a longo prazo para mais de 10.000 clientes em todo o mundo.

### Capacidades de ponta a ponta

Oferecendo capacidades únicas de consultoria, bem como managed services para implementar e executar soluções cloud ponta a ponta, a Logicalis combina estratégia com excelência técnica para construir e refinar rapidamente um plano de transformação que desbloqueie o sucesso empresarial contínuo.

### Compromisso orientado pelo valor

O nosso modelo replicável está centrado na simplicidade, rapidez e agilidade para ajudar os clientes a entregar valor comercial crítico mais rapidamente e com menos risco.

### Especialistas da indústria

Utilizando os profundos conhecimentos tecnológicos e o conhecimento da indústria dos principais impulsionadores, tais como a cloud, espaço de trabalho moderno, segurança, e gestão de dados e IoT, os nossos mais de 6.400 colaboradores coreografam a transformação digital que aborda as prioridades dos clientes numa vasta gama de indústrias, incluindo serviços financeiros, sector público, indústria transformadora, retalho, mineração e muito mais. Tudo isto é apoiado pelas nossas parcerias estratégicas com a Cisco e a Microsoft e pela nossa rede global de fornecedores.

## ▶ Principais recursos

### Financeiros

- ▶ Dívida líquida: 123 M\$
- ▶ Capital circulante: 125 M\$

### Humanos

- ▶ 6.400+ funcionários
- ▶ Tempo, competências e conhecimentos dos colaboradores

### Sociais e de relacionamento

- ▶ Relacionamento com fornecedores
- ▶ Relacionamento com os stakeholders

### Intelectuais

- ▶ Competência técnica
- ▶ Experiência sectorial
- ▶ Parcerias estratégicas

### Naturais

- ▶ Gestão de energia de carbono
- ▶ Gestão de energia
- ▶ Iniciativas de reciclagem

### Industriais

- ▶ Centros de dados

## ▶ Principais parcerias e relações

### Parceiros

- ▶ Cisco
- ▶ Microsoft

### Relações

- ▶ Clientes
- ▶ Colaboradores

## ▶ Principais segmentos de receita

### Categorias

- ▶ Serviços de anuidades
- ▶ Venda direta de produtos

### Geográficos

- ▶ América Latina
- ▶ EUA
- ▶ EMEA
- ▶ Ásia Pacífico

### Fornecedores

- ▶ Cisco
- ▶ Microsoft



## ▶ Principais geradores de receitas

- ▶ Managed services
- ▶ Projetos de transformação digital
- ▶ Negócios multinacionais

# O nosso modelo de negócio (continuação)

## ▶ As nossas atividades

Vasto portfólio de serviços

Soluções cloud

Conhecimentos especializados  
em segurança

Conhecimentos especializados  
em infraestrutura de rede

Local de trabalho digital

IoT, análise de dados  
e conhecimentos especializados  
em IA

Atividades de aquisição

Soluções ecológicas de IT

## ▶ Como a Logicalis cria valor

Como Architects of Change™ a Logicalis acrescenta valor ao fornecer soluções e serviços de IT complexos para proporcionar transformação empresarial aos seus clientes e à sociedade. Fornecemos uma fonte única para navegar pelos negócios globais e estamos continuamente a expandir o nosso ecossistema de parcerias com vendedores e parceiros principais, e a construir relações a longo prazo.

## ▶ O que tem impacto na capacidade da Logicalis em criar valor

- ▶ Oscilação cambial
- ▶ Incerteza macroeconómica global

## ▶ Principais resultados para os stakeholders

### Acionistas

- ▶ Aumento da contribuição das receitas de serviços e anuidades

### Colaboradores

- ▶ Reconhecimento dos colaboradores através de prémios de desempenho
- ▶ Investimento em conhecimentos empresariais e técnicos para os colaboradores

### Clientes

- ▶ Uma parceria dedicada e empenhada e uma experiência superior ao cliente

### Fornecedores

- ▶ Reconhecimento pelos fornecedores através de prémios de parceiros e investimentos conjuntos
- ▶ Relações empenhadas e estratégicas com fornecedores, e lucrativas a longo prazo

### Beneficiários da responsabilidade social corporativa

- ▶ Melhoria da qualidade de vida para as comunidades locais
- ▶ Local de trabalho mais inclusivo e diversificado

### Ambiente

- ▶ Poupança de energia e redução da pegada de carbono
- ▶ Certificações ambientais

### Governo e reguladores

- ▶ Cumprimento dos requisitos regulamentares
- ▶ 14 M\$ em impostos

### Instituições financeiras e financiadores da dívida

- ▶ 16 M\$ em juros pagos a credores

# Declaração do Presidente



A Logicalis é o maior contribuinte para a rentabilidade do Grupo. Também tem a mais ampla exposição geográfica.

As receitas das operações diminuiram 13,8% para 1,5 MM\$ (exercício de 2020: 1,7 MM\$). As receitas aumentaram na Europa em termos absolutos devido aos grandes contratos garantidos nas operações espanholas e alemãs e às contribuições das aquisições da Cilnet e Orange Networks concluídas durante o exercício de 2020. O decréscimo noutros locais foi atribuível às difíceis condições comerciais causadas pela pandemia COVID-19, bem como ao agravamento das taxas de câmbio em muitas regiões, o que agravou a queda das receitas em termos de dólares norte-americanos.

Apesar de se esperar que as incertezas comerciais globais persistam a curto e médio prazo, a Logicalis está confiante na sua capacidade de continuar a responder às necessidades do mercado causadas pelas perturbações da COVID-19.

Os segmentos de tecnologia em que a Logicalis é especializada são partes fundamentais da infraestrutura da cloud e as soluções informáticas de acesso remoto necessárias para que as empresas se adaptem.

A Logicalis continua a desenvolver as suas capacidades em cloud, IoT, software, segurança, gestão de dados e redes inteligentes, em apoio à sua estratégia de fornecer serviços de ciclo de vida completos em torno de soluções de infraestrutura de IT aos seus clientes.

Cada região forneceu ofertas atrativas aos clientes e mercados em linha com a gestão de negócios durante as perturbações pandémicas da COVID-19 nos últimos 12 meses, incluindo a rápida implementação remota de soluções e serviços essenciais. Estas são concebidas para apoiar os clientes nas áreas que consideram mais relevantes neste momento, incluindo soluções seguras de trabalho remoto, pacotes de colaboração e melhorias na resiliência de IT.

Além disso, a Logicalis introduziu a sua primeira solução globalmente escalável durante o ano, que permite a rápida implementação de workloads na cloud pública.

A tendência para a digitalização vai continuar e a mudança estrutural de muitas formas de hardware tradicional para o aumento de software e serviços com receitas crescentes geradas por anuidades já está a beneficiar a Logicalis, uma vez que fornece muitos dos produtos e serviços necessários para suportar uma forma de fazer negócios baseada em redes de IT remotas.

Gostaria de agradecer a todos os colaboradores da Logicalis cujo empenho, muitas vezes face a desafios pessoais muito reais, contribuiu para o sucesso da Logicalis.

Têm demonstrado grande resiliência desde o início da pandemia e elogio-os por se adaptarem tão rapidamente, seja remotamente ou nos escritórios. O nosso foco principal continua a ser a segurança e o bem-estar dos nossos colegas e clientes, e continuamos a implementar protocolos que são ajustados às diretrizes governamentais locais em todas as regiões em que desenvolvemos atividade.

**Jens Montanana**  
Presidente

# Demonstração de resultados – não auditada

Milhões de dólares

	Operações em continuação 2021	Operações em continuação 2020
<b>RECEITAS</b>	<b>1,450.0</b>	<b>1,682.4</b>
Custo das vendas	(1,082.5)	(1,241.2)
<b>Lucro bruto</b>	<b>367.5</b>	<b>441.1</b>
Despesas administrativas	(285.6)	(317.3)
<b>EBITDA</b>	<b>81.9</b>	<b>123.8</b>
Depreciação de bens do imobilizado	(35.1)	(42.1)
Amortização de ativos fixos intangíveis	(6.5)	(9.4)
<b>Lucro operacional</b>	<b>40.3</b>	<b>72.3</b>
Custos financeiros líquidos	(15.9)	(15.0)
Taxas de gestão da Datatec	(7.5)	(8.5)
Quota de rendimento da associada	0.4	(0.2)
Ajustes de Goodwill	(3.5)	(3.6)
<b>Lucro antes de impostos</b>	<b>13.8</b>	<b>45.0</b>
Imposto sobre o lucro das atividades ordinárias	(13.8)	(21.9)
<b>Lucro do ano</b>	<b>0.0</b>	<b>23.1</b>

# Balanço – não auditado

Milhões de dólares	2021	2020
Valor contábilístico líquido dos ativos	20.8	21.4
intangíveis Associadas	2.1	0.6
Valor contábilístico líquido da goodwill	176.4	171.8
<b>Goodwill e outros ativos intangíveis</b>	<b>199.3</b>	<b>193.8</b>
Imobilizado, instalações e equipamentos	36.7	40.5
Ativos de locação financeira capitalizados	49.6	39.8
Ativo por impostos diferidos	29.5	27.7
<b>Total dos ativos não correntes</b>	<b>315.1</b>	<b>301.8</b>
Existências	58.3	78.7
Clientes e outras dívidas a receber	698.6	714.8
Imposto recuperável sobre o rendimento das pessoas coletivas estrangeiras	12.5	11.3
Caixa e equivalentes de caixa	154.3	144.7
<b>Total dos ativos correntes</b>	<b>923.7</b>	<b>949.5</b>
<b>Total dos ativos</b>	<b>1,238.8</b>	<b>1,251.3</b>
Credores e outras contas a pagar	(649.3)	(624.1)
Descobertos bancários e empréstimos	(126.5)	(132.1)
Passivos fiscais correntes	(5.5)	(6.0)
Credores por locação financeira	(22.7)	(25.9)
Provisões	0.0	(0.1)
Responsabilidade por pagamentos baseados em ações	(1.0)	(1.1)
Outros passivos de curto prazo	(26.4)	(50.8)
<b>Total dos passivos correntes</b>	<b>(831.4)</b>	<b>(840.1)</b>
<b>Ativos correntes líquidos</b>	<b>92.3</b>	<b>109.4</b>
Montantes devidos à sociedade gestora e às suas filiais	(17.5)	(17.4)
Credores por locação financeira	(40.0)	(63.1)
Responsabilidade por pagamentos baseados em ações	(3.0)	(3.8)
Passivos por impostos diferidos	(20.3)	(21.4)
Provisões	(1.7)	(1.4)
Outros passivos a longo prazo	(50.6)	(13.7)
<b>Total dos passivos não correntes</b>	<b>(133.1)</b>	<b>(120.8)</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>(964.5)</b>	<b>(960.9)</b>
<b>Ativos líquidos</b>	<b>274.3</b>	<b>290.4</b>
Capital social e prémios de emissão	132.8	132.8
Reservas cambiais e outras reservas não distribuíveis	(118.8)	(119.5)
Lucros retidos	208.8	211.9
<b>Atribuível aos acionistas da empresa-mãe</b>	<b>222.8</b>	<b>225.2</b>
Interesses que não controlam	51.5	65.2
<b>Total dos capitais próprios</b>	<b>274.3</b>	<b>290.4</b>

# Comissão Executiva da Logicalis



As biografias completas  
estão na página seguinte

# Comissão Executiva da Logicalis (continuação)

## 1. Bob Bailkoski Chief Executive Officer

Bob integrou o Grupo Logicalis em novembro de 2015, tendo anteriormente trabalhado para a empresa de software Monitise plc. Foi nomeado CEO em março de 2020 e está a gostar de trabalhar com os colegas a proporcionar resultados comerciais notáveis aos clientes da Logicalis.

## 2. Stuart Radcliffe Chief Financial Officer

Stuart ingressou inicialmente na Logicalis em março de 2017 antes de ser nomeado Diretor Financeiro do Grupo Logicalis em outubro de 2018. Com mais de 20 anos de experiência no setor das TIC, Stuart está a ajudar a desenvolver uma estratégia internacional, estabelecendo o modelo de negócio global e a gerar valor para todas os stakeholders.

## 3. Michael Chanter Chief Operations Officer

Com mais de 20 anos de estratégia e experiência de liderança no setor tecnológico, Michael ingressou na Logicalis em 2013 e foi CEO da Logicalis Austrália antes da sua nomeação como COO do Grupo Logicalis em dezembro de 2020. Como chefe da equipa de Operações Globais, Michael é responsável pela estratégia global de go-to-market e o desenvolvimento de soluções inovadoras e escaláveis que aceleram a jornada de transformação digital dos nossos clientes.

## 4. Marco de Lima VP, Head of Corporate Development and M&A, Datatec Ltd

Marco foi nomeado Diretor de Estratégia e Desenvolvimento Corporativo do Grupo na Datatec em novembro de 2018 e, ao mesmo tempo, entrou para o Conselho Executivo da Logicalis. Acumula mais de dez anos de experiência na Datatec em funções de finanças corporativas, desenvolvimento de negócios e fusões e aquisições em várias divisões e no Grupo.

## 5. Rodrigo Parreira CEO, Latin America

Rodrigo ingressou na Promon Logicalis como Diretor Executivo em 2008, quando a Logicalis adquiriu a Promon Tecnologia. Desde então, tem desempenhado várias funções na empresa incluindo COO, e subsequentemente CEO, da Logicalis Southern Cone antes de ser promovido a CEO da Logicalis América Latina em março de 2012. Continua a contribuir para o crescimento do negócio latino-americano e a auxiliar os clientes na sua transformação digital.

## 6. Jon Groves CEO, Logicalis US

Jonathan Groves ingressou na Logicalis como Chief Executive Officer da Logicalis EUA em março de 2020, vindo da ConvergeOne. Responsável pela direção estratégica e desempenho da Logicalis EUA, lidera a equipa executiva norte-americana que fornece serviços de capacitação digital para ajudar os clientes a explorar a tecnologia digital.

## 7. Chong-Win Lee CEO, Logicalis Asia

Chong-Win Lee ingressou na Logicalis em dezembro de 2017 como CEO para a Ásia e é responsável por todas as filiais na região com mais de 700 colaboradores. Orienta a estratégia juntamente com as oportunidades de go-to-market em alinhamento com as oportunidades de transformação digital na região.

## 8. Anthony Woodward CEO, Logicalis Australia

Anthony Woodward ingressou na Logicalis Austrália como CEO em julho de 2021. Antes de ingressar na Logicalis foi fundador e CEO da Bulletproof (agora parte da AC3). No seu papel como CEO da Logicalis Austrália, está focado na condução de mudanças transformacionais, dando vida à nossa missão como Architects of Change™.

## 9. Justin Kearney SVP, Human Resources

Com mais de 20 anos de experiência em liderança de RH, Justin Kearney ingressou na Logicalis em 2013. No seu papel como SVP de Recursos Humanos do Grupo Logicalis, lidera a função de RH, assegurando o desenvolvimento de competências e conhecimentos especializados para ajudar os nossos clientes na sua transformação digital.

## Conselho Estatutário da Logicalis

- ▶ Bob Bailkoski
- ▶ Stuart Radcliffe

### Jens Montana Chairman

Jens é o fundador e arquiteto chefe por trás da Datatec, que criou em 1986. Em 1994, Jens tornou-se o Presidente e o Chief Executive Officer da Datatec, que entrou na Bolsa de Valores de Joanesburgo em novembro de 1994. Foi nomeado Presidente da Logicalis em março de 2007, tendo anteriormente desempenhado funções nos vários conselhos e subcomissões de várias empresas públicas.

### Mark Rogers Non-Executive Director

Mark ingressou na Logicalis em 2003, assumindo várias funções incluindo a de Chief Financial Officer, European Operations Officer e Chief Operating Officer do Grupo Logicalis antes de se tornar CEO do Grupo Logicalis em março de 2015. Em março de 2020, Mark deixou o seu cargo de CEO para se tornar um Diretor Não Executivo no Conselho de Administração da Logicalis. Antes da Logicalis, Mark passou 20 anos na Racal Electronics/Thales, dos quais 13 anos como Diretor Financeiro.

### Carlos Pingarilho Non-Executive Director

Carlos ingressou na Logicalis como Chief Technical Officer da América Latina em 2008, quando a Logicalis adquiriu a Promon Tecnologia, onde foi responsável pela direção de tecnologia para a operação brasileira de IT. Em fevereiro de 2012, tornou-se Vice Presidente Executivo para a América Latina e, em março de 2018, retornou à Promon e foi nomeado CEO da holding em julho de 2018, tornando-se ao mesmo tempo Diretor Não Executivo no Conselho de Administração da Logicalis.

### Ivan Dittrich Non-Executive Director

Ivan voltou a integrar a Datatec em 30 de maio de 2016 vindo da Vodacom, onde tinha sido Chief Financial Officer do Grupo de junho de 2012 a julho de 2015. Antes disso, ocupou uma série de cargos executivos seniores na Data tec, incluindo o de Chief Financial Officer do Grupo de maio de 2008 a junho de 2012.

# Principais filiais comerciais

Denominação Estatutária	País de Constituição	% detida 2021	% detida 2020
<b>Holding</b>			
Logicalis Group Limited	Inglaterra e País de Gales	100%	100%
<b>Filiais do Logicalis Group Limited</b>			
Logicalis Group Services Limited (Dissolvida a 13 de outubro de 2020)	Inglaterra e País de Gales	–	100%
Logicalis UK Limited*	Inglaterra e País de Gales	100%	100%
Promon-Logicalis Latin America Limited*	Inglaterra e País de Gales	65%	65%
Logicalis Limited	Inglaterra e País de Gales	100%	100%
Logicalis Group Finance Limited*	Inglaterra e País de Gales	100%	100%
Logicalis Networks GmbH*	Alemanha	100%	100%
Logicalis GmbH*	Alemanha	100%	100%
ITUMA GmbH*	Alemanha	51%	51%
Orange Networks GmbH*	Alemanha	100%	100%
Orange Networks 365 GmbH (Dissolvida a 1 de março de 2020)	Alemanha	–	100%
Logicalis Guernsey Limited*	Guernsey	100%	100%
Logicalis Ireland Limited*	Irlanda	100%	100%
Logicalis Solutions Limited*	Irlanda	100%	100%
Logicalis Technical Services Limited*	Irlanda	100%	100%
Logicalis Technology Limited*	Irlanda	100%	100%
Logicalis Channel Islands Limited*	Jersey	100%	100%
Logicalis Jersey Limited*	Jersey	100%	100%
Logicalis Spain, S.L.*	Espanha	100%	100%
Logicalis Portugal S.A (anteriormente conhecida como Cilnet - Comunicações e Projectos Especiais S.A)*	Portugal	70%	70%
Virtualization LDA*	Portugal	53%	53%
DX Net*	Portugal	36%	36%
Logicalis South America, Inc.*	EUA	65%	65%
PLLAL International LLC*	EUA	65%	65%
Logicalis US Holdings, Inc.*	EUA	100%	100%
Logicalis, Inc.*	EUA	100%	100%
Logicalis Australia Holdings Pty Ltd (anteriormente conhecida como Thomas Duryea Holdings Pty Limited)*	Austrália	100%	100%
Logicalis Australia Pty Ltd (anteriormente conhecida como Thomas Duryea Logicalis Pty Limited)*	Austrália	100%	100%
Corporate Network Integration Pty Ltd*	Austrália	100%	100%
Logicalis Argentina S.A.*	Argentina	65%	65%
Nubeliu Argentina S.R.L.*	Argentina	65%	51%
Logicalis Andina Bolivia LAB. Ltda.*	Bolívia	65%	65%
PromonLogicalis Tecnologia e Participações Limitada*	Brasil	65%	65%
PTLS Serviços de Tecnologia e Assessoria Técnica Limitada*	Brasil	65%	65%
Nubeliu Consultoria e Licenciamento de Software Limitada*	Brasil	65%	51%
WeService Serviços e Tecnologia Ltda*	Brasil	65%	65%
Logicalis Latin America Holding S.A.	Brasil	65%	–
NubeliU Limited*	Ilhas Caimão	65%	51%

# Principais filiais comerciais (continuação)

Denominação Estatutária	Pais de Constituição	% detida 2021	% detida 2020
Logicalis Chile S.A.*	Chile	65%	65%
Coasin Chile S.A.*	Chile	65%	65%
C2 Mining Solutions*	Chile	65%	65%
Logicalis Colombia S.A.S.*	Colômbia	65%	65%
Logicalis República Dominicana S.A.S.*	República Dominicana	65%	–
Logicalis Ecuador S.A.*	Equador	65%	65%
Logicalis Mexico, S.de R.L. de C.V.*	México	65%	65%
Logicalis Paraguay S.A.*	Paraguai	65%	65%
Logicalis Andina S.A.C.*	Perú	65%	65%
Logicalis Puerto Rico Inc.*	Porto Rico	65%	65%
Logicalis Uruguay S.A.*	Uruguai	65%	65%
Logicalis Inc. S.A.*	Uruguai	65%	65%
NetStar Group Holding Limited*	Ilhas Virgens Britânicas	100%	100%
Logicalis Shanghai Limited*	China	100%	100%
Logicalis Pte Limited (Xiamen)*	China	100%	100%
Logicalis Hong Kong Limited*	Hong Kong	100%	100%
PT Packet Sytems Indonesia*	Indonésia	53.5%	53.5%
PT iZeno Teknologi Indonesia*	Indonésia	64%	–
Logicalis Malaysia Sdn Bhd*	Malásia	100%	100%
Logicalis Asia Pacific MSC Sdn. Bhd. (anteriormente conhecida como Thomas Duryea Logicalis Asia Pacific MSC Sdn. Bhd.)*	Malásia	100%	100%
iZeno Sdn Bhd.*	Malásia	65%	–
Logicalis Singapore Pte. Limited*	Singapura	100%	100%
iZeno Private Ltd*	Singapura	65%	–
Logicalis Vietnam Company Limited*	Vietnam	100%	–
Nubeliu I LLC*	EUA	64%	51%
Nubeliu II LLC*	EUA	64%	51%

Nota: \* indica uma filial que é detida indiretamente através de uma holding intermediária.

