



CPLP – POTENCIALIDADES E DESAFIOS

MONERIS - Potenciar valor

Líder de mercado, a Moneris conseguiu, em poucos anos, alcançar um patamar de excelência evidente, onde o rigor e o valor fazem desta marca uma das mais relevantes no domínio do mercado da contabilidade, consultoria e apoio à gestão. Rui Pedro Almeida, CEO do Grupo Moneris, revelou, em entrevista à Revista Pontos de Vista, as principais mais-valias desta marca. Conheça mais.



Rui Pedro Almeida

Assumindo-se como uma organização global, o Grupo Moneris presta serviços nos domínios da contabilidade, consultoria e apoio à gestão. Que análise é possível perpetuar da vossa atuação e quais as principais características da marca, que fazem com que a mesma seja hoje uma referência a nível nacional e internacional?

O facto de estarmos presentes em todo o país, com mais de 20 escritórios próprios, assentes num quadro de competências amplas, que vão desde a contabilidade à formação, e uma elevada especialização diferencia-nos no mercado de serviços profissionais de contabilidade e consultoria. Por outro lado a Moneris está também presente em mercados como Moçambique ou Argélia, sendo que também temos tido alguma atuação em Angola e no Brasil; acompanhando como tal os nossos clientes em fase de internacionalização. Temos uma exposição setorial alargada, o que nos permite ter uma leitura muito especializada em cada área de negócio. Esta massa crítica está assente num universo de mais de 4.000 clientes, que vão desde as grandes multinacionais às micro-entidades.

Que género de serviços e soluções apresentam aos vossos clientes? Quais as mais-valias dos mesmos e de que forma é que promovem um acompanhamento personalizado dos vossos clientes, no sentido de proporcionar as soluções mais indicadas a cada um deles?

A forma como atuamos no mercado permite-nos

ter uma leitura atenta das necessidades dos clientes, de Norte a Sul do país, pelo que os serviços e soluções que apresentamos respondem de modo integrado aos desafios e oportunidades com que os nossos clientes, e empresas e empresários em geral, se deparam. Os nossos principais eixos de atuação passam pela Contabilidade e Reporting Financeiro, Assessoria Fiscal, Recursos Humanos, Corporate Finance, Formação e Seguros. Os clientes são acompanhados por equipas multidisciplinares, com um key account manager que assume a relação de gestão e proximidade junto do cliente. A nossa equipa global é composta por técnicos especializados nas diferentes áreas de

negócio. Temos mais de cem Técnicos Oficiais de Contas e cerca de 200 licenciados, nas mais diversas áreas da gestão, num universo de profissionais que ultrapassa 300 colaboradores, entre consultores e contabilistas.

É legítimo afirmar que o processo evolutivo da Moneris tem sido realizado de «mãos dadas» com a Inovação e capacidade de adaptação? Onde é que a Inovação pode ser observável na vossa orgânica e de que forma é a mesma essencial para continuarem a marcar a diferença?

Sem dúvida. A nossa inovação é de resto reconhecida oficialmente pela Agência da Inovação,

2014 está a terminar. Desta forma, que balanço é possível perpetuar deste ano? Para 2015, quais as perspetivas?

Este ano de 2014 apresenta-se já como um ano de crescimento e, particularmente, de desenvolvimento orgânico. Não fizemos qualquer aquisição e passámos a marcar a nossa presença em Aveiro e Famalicão. Neste último caso correspondendo à entrada num distrito (Braga) onde a Moneris ainda não estava presente.

Estamos a crescer em volume de negócios e em rentabilidade face ao ano anterior, sendo que alguns dos drivers de crescimento que havíamos lançado em 2013 claramente se consolidaram em 2014. Refiro-me principalmente às áreas de Corporate Finance e, particularmente, aos eixos de atuação nas áreas de Avaliações, Fusões e Aquisições e Reestruturações, onde apresentamos um crescimento de três dígitos face ao ano anterior e com uma rentabilidade muito superior ao que havíamos sequer orçamentado.

Em 2015 considero que as áreas internacionais (em particular Argélia e Moçambique) e os eixos da formação, seguros e corporate finance continuarão o seu caminho de forte crescimento.

Nas áreas tradicionais da Contabilidade, da Assessoria Fiscal e de Recursos Humanos, 2014 apresentou já um crescimento interessante, sendo de prever que se venha a consolidar em 2015, porquanto temos também nestas áreas conseguido subir na cadeia de valor de serviços prestados.



MAIOR
ALCANCE PARA
SEU NEGÓCIO

“Espanha, pela inevitável relação de proximidade geográfica e económica é, seguramente, um mercado para o qual temos uma apetência natural e, dependendo dos desenvolvimentos do seu contexto económico e de oportunidades que se detetem, poderá merecer o nosso investimento no médio prazo”

no âmbito do seu importante papel de promoção do investimento e da inovação.

A inovação na Moneris é vivida de forma muito concreta, quer ao nível dos processos de negócio, dos sistemas de informação ou das proposições de valor que colocamos ao dispor dos nossos clientes, através dos serviços e soluções que desenvolvemos.

Temos um Fórum de Inovação, Investigação e Desenvolvimento, que cuida justamente de acompanhar a agenda de crescimento e desenvolvimento do grupo, dando respaldo a toda a área de business development do grupo.

Mas esta inovação é disseminada e vivida na organização através e programas internos que estimulam esse carácter inovador e empreendedor que deve existir nas organizações. Temos inclusive em marcha um programa a que chamámos “Fórum de Ideias” e que visa premiar os diversos contributos de carácter inovador que os nossos colaboradores promovem e que fazem chegar até à Comissão Executiva do grupo.

Ao nível da internacionalização, mais concretamente na vertente das relações com a CPLP, qual a posição da Moneris? Em que países estão presentes e de que forma é que a vossa atuação tem contribuído para o desenvolvimento desses mesmos países?

Estamos, desde 2013, em Moçambique com um escritório que tem hoje clientes de referência no mercado e mais de 20 profissionais nas áreas da contabilidade, consultoria e seguros. Temos apoiado muitos projetos e empresas portuguesas (mas não só) na sua fase de conceção e desenvolvimento do plano de negócios, instalação e implementação no mercado Moçambicano. Após os primeiros passos, a Moneris posiciona-se como um parceiro no acompanhamento financeiro e de gestão dos seus clientes, assegurando um reporting financeiro completo que proporciona segurança ao investidor e acesso à informação de modo tempestivo; essencial para os seus processos de tomada de decisão.

Somos um agente privado que contribui para a captação de investimento estrangeiro estruturante em Moçambique, tendo de resto uma atuação de estreita parceria com instituições como a SOFID, em Portugal, ou o CPI, em Moçambique, ou mesmo ao nível da cooperação junto da Comunidade Europeia em projetos para a África subsariana; relações essenciais para a definição e desenvolvimento de projetos sustentáveis e de grande impacto social neste país que nos é tão próximo.

É expectável que a Moneris entre em novos mercados proximamente? Se sim, quais?

Estamos neste momento a consolidar a nossa



presença em Moçambique e na Argélia e a olhar, de forma atenta, para os mercados de Angola, Brasil e Cabo Verde. Somos muito consistentes e cuidadosos com os processos de cross-boarder que encetamos, pelo que definiremos em função das oportunidades e riscos, qual a forma adequada de atuar e estar presente em cada um destes mercados.

Espanha, pela inevitável relação de proximidade geográfica e económica é, seguramente, um mercado para o qual temos uma apetência natural e, dependendo dos desenvolvimentos do seu contexto económico e de oportunidades que se detetem, poderá merecer o nosso investimento no médio prazo. 🍷



Numa frase, o que ganham os vossos clientes em escolher a Moneris em detrimento da concorrência?

Ganham um efetivo parceiro de negócios, capaz de responder aos diversos desafios do crescimento e desenvolvimento empresarial.

“Os clientes são acompanhados por equipas multidisciplinares, com um key account manager que assume a relação de gestão e proximidade junto do cliente. A nossa equipa global é composta por técnicos especializados nas diferentes áreas de negócio. Temos mais de cem Técnicos Oficiais de Contas e cerca de 200 licenciados, nas mais diversas áreas da gestão, num universo de profissionais que ultrapassa 300 colaboradores, entre consultores e contabilistas”