



Moneris expande-se para novos mercados



Internacionalização Depois de Moçambique, Grupo Moneris, que acaba de abrir escritório em Aveiro, aposta em novos mercados como Moçambique, Magreb e Brasil **Páginas 4, 5 e 6**



Entrevista

Estrutura accionista

A estrutura accionista da Moneris é a seguinte: "somos detidos, em 20%, pelo IAP-MEI (através de duas sociedades, a Portugal Ventures e a PME Investimentos); pelo

fundo de investimento Caravela, que é gerido pela Inter-Risco do BPI, com 37%; 37% são de um investidor, um empresário reputado, o Eng. Carlos Oliveira. Temos uma estrutura muito sólida, com capitais próprios que ascendem a 10 milhões de euros", disse Rui Pedro Almeida.

Parcerias estratégicas com empresas

Em 2007 surge o grupo Moneris, com o objectivo de estabelecer parcerias estratégicas com um conjunto de empresas, dispersas geo-

graficamente e com cobertura alargada do território nacional, que se destacuem pela qualidade e diversidade de serviços profissionais prestados a PME e Micro empresas. Este processo visa, explica o grupo no seu site em www.moneris.pt, a criação

de uma plataforma alargada na prestação de serviços de Contabilidade Financeira e Reporting, Assessoria Fiscal, Recursos Humanos, Consultoria Económica, Financeira e de Gestão, Gestão de Seguros e Aconselhamento Financeiro.



"Um cliente connosco encontra um

Contabilidade Grupo Moneris abriu escritório em Aveiro o administrador, Rui Pedro Almeida, aponta, em entrevista, as mais-valias do grupo

Economia: Como surgiu o Grupo Moneris?

Rui Pedro Almeida: O Grupo Moneris é um grupo que se dedica à contabilidade e apoio à gestão. Nasceu em 2007 e cresceu por aquisição. Ao longo destes últimos cinco/seis anos, procedemos a cerca de 24 aquisições de sociedades de contabilidade em todo o país de norte a sul. Temos, hoje, uma capilaridade nacional de 22 escritórios, mais de 300 colaboradores, mais de 110 Técnicos Oficiais de Contas. Estamos em 10 distritos do país, contando com a nossa presença agora em Aveiro, e temos um âmbito de actuação muito generalista na área da gestão.

Qual é o core business?

Temos a contabilidade como o nosso core business e a área de procedimento de ordenados e salários, bem como o apoio à gestão e um conjunto de outros vectores de desenvolvimento e de crescimento do grupo que nos tem permitido um dinamismo muito acentuado nos últimos anos, designadamente com as áreas de corporate finance, apoios e incentivos, reestruturações, avaliações, fusões e aquisições, assim como a área de seguros, a formativa e a de assessoria fiscal (que é uma área prevalente para nós). É um grupo agregador de valências e de competências. O grupo foi formado com o objectivo de criar o maior player do sector em Portugal e, efectivamente, hoje, somos líderes, no mercado português, na área da contabilidade. Temos cerca de quatro mil clientes com uma dispersão tanto sectorial como geográfica muito grande. É um

grupo que, embora tenha a sua sede em Lisboa, está disperso, com competências e clientes, espalhados por todo o país, nas quatro regiões como hoje as vemos (Lisboa, Sul, Centro e Norte). Na zona Norte temos uma presença muito prevalente no distrito de Porto (estando no Porto e em Penafiel); no distrito de Bragança (com escritórios em Bragança e Vinhais); no distrito de Viseu (em Viseu, Tarouca e Lamego). Estamos agora aqui em Aveiro.

Destas regiões, qual é a que, neste momento, vos ocupa mais ou onde têm uma presença mais acentuada?

Estamos muito dispersos; não há uma área geográfica hegemónica. Lisboa é indiscutivelmente a área que mais nos ocupa, mas que representa cerca de 35% da actividade do grupo. Temos uma actividade, efectivamente, muito dispersa.

Embora o core business seja a contabilidade, qual, dos que mencionou, é o que implica um maior volume de facturação?

A contabilidade é responsável por cerca de 70% da facturação do grupo. É, de facto, a área prevalente. Nos últimos anos, efectivamente, as áreas que têm tido um desenvolvimento mais acentuado tem sido o apoio às empresas nas áreas de reestruturações, nas avaliações, fusões e aquisições.

Com o PER.

Precisamente. É um dos vértices da área das reestruturações das empresas e no qual estamos a trabalhar de uma forma muito profunda.

O que é sintomático da situação em que as empresas estão neste momento e recorrem a este serviço precisamente porque estão em dificuldades.

Sim, o grupo, efectivamente, volta-se não só para apoiar a empresas na sua fase de crescimento, mas também na sua fase de reconversão, por assim dizer. Portanto, temos apoiado muito as empresas na fase de reestruturação. Fomos, de resto, responsáveis e acompanhámos um dos quatro primeiros PER's que se fez em Portugal, quando o programa foi lançado, e temos apoiado a reestruturação e refinanciamento de inúmeras empresas, em trânsito com a banca, que é um actor prevalente, o "accionista oculto" das empresas. Tentamos assessorar as empresas na sua reconversão, na sua estrutura de financiamento.

Esta evolução de que falou, de 22 escritórios pelo país e das aquisições, foi algo evolutivo ou houve um ano em que foi mais acentuado?

Foi absolutamente evolutivo. Entre 2007 e 2011 foi evolutivo, numa cadência de sete ou oito aquisições por ano. Mais importante do que as aquisições que fizemos, foram as competências que adquirimos e que nos permitiram ser, hoje, de facto, um grupo com uma experiência absolutamente irreplicável no mercado português. A Moneris, embora tenha sete anos de existência, acumula a experiência de gestores e de escritórios de contabilidade e consultoria com 20 ou 30 anos de existência no mercado. O grupo foi, de facto, absoluta-

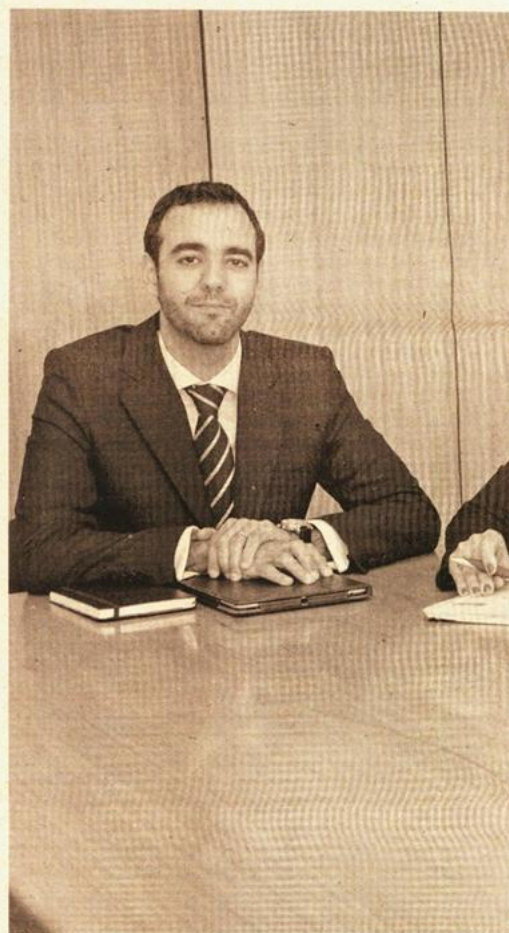
mente cirúrgico e criterioso na compra dos escritórios.

Estratégicos, também.

Absolutamente. Fizemo-lo também com enorme profissionalismo.

Esse crescimento que foram tendo, fazia parte do vosso Plano de Investimentos?

Absolutamente. Algo que nos ocupa muito, hoje, é ajudar as empresas com Planos de Investimento, pelo que não poderíamos fazer de uma forma casuística. Foi, de facto, muito pensado e estruturado. O Plano de Negócios estava perfeitamente definido, o processo aquisitivo estava estruturado, sabíamos para onde queríamos ir, sabíamos os investimentos que queríamos fazer - naturalmente que não fizemos todos os investimentos, porque nas negociações há operações que se concretizam outras que não -, mas foi absolutamente definido, passo a passo, o nível de funding, de alavanca que o grupo pretendia ter, o número de investimento que pretendia fazer e até o passo, no sentido da internacionalização. Foi um passo muito estudado, muito maturado, pensado e nada aconteceu por acaso. Quando começou era uma empresa de contabilidade, igual a tantas outras, em Lisboa, e que tinha o objectivo de se converter no maior player de contabilidade em Portugal. Para o concretizar, tinha de o fazer de uma forma muito competente e profissional. Fizemo-lo num ambiente económico bastante adverso, é um facto, mas isso não podemos controlar, mas também não é motivo para baixar os braços.

**Ambientes económicos adversos também geram oportunidades.**

Absolutamente. Um driver de crescimento da Moneris, hoje, é a área de reestruturações. Não sendo possível ajudar tanto as empresas como gostaríamos a crescer e a expandir-se, podemos, pelo menos, ajudá-las a terem sustentabilidade económica e financeira.

A ideia inicial do grupo era criar uma plataforma alargada na prestação de serviços de contabilidade. Têm conseguido cumprir este propósito?

Absolutamente. Alguns dos objectivos que estavam delineados eram, de facto, a capilaridade. Sabíamos que, dado o mercado ser extremamente atomizado, queríamos crescer



Organização global

O grupo Moneris afirma-se como uma organização global, que se distingue pela "excelência dos serviços prestados" e que procura, a cada momento, "criar valor

aos seus clientes e exceder as suas expectativas; com a determinação de que, com o empenho da nossa equipa de profissionais, tudo faremos para promover o progresso e desenvolvimento da nossa organização e dos clientes que em nós confiam o seu negócio diariamente".

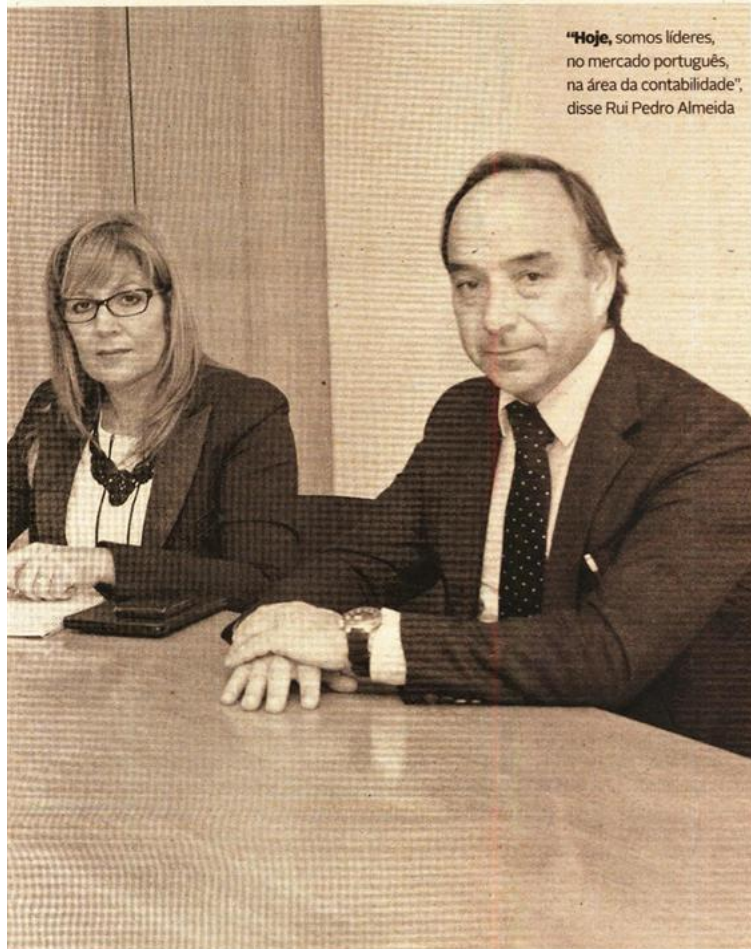


Centros de competências

Em matéria de contabilidade financeira e reporting, a Moneris oferece "uma resposta integrada e de excelência que ultrapassa em muito o cumprimento das obrigações fis-

cais". Para além do serviço de contabilidade financeira e reporting, o grupo, tal como descreve numa brochura de apresentação, reúne "um conjunto de profissionais, organizados por centros de competências, com conhecimentos financeiros aos mais diversos níveis".

assessor financeiro completo"



"Hoje, somos líderes, no mercado português, na área da contabilidade", disse Rui Pedro Almeida

Diversificar a área de negócio era também importante.

Era importante por uma questão de risco e de oportunidade, porque empresas que são monoproduto ou monosserviços são muito dependentes, são muito susceptíveis aos ciclos económicos e, portanto, com a competência - felizmente - dos nossos profissionais, conseguimos diversificar a esfera de actuação. Hoje, de facto, temos uma resposta 360 graus para as necessidades dos empreen-



Temos, hoje, uma capilaridade nacional de 22 escritórios, mais de 300 colaboradores, mais de 110 Técnicos Oficiais de Contas

dedores e empresários que nos possibilita apoiá-los desde a constituição da sociedade até outros que estão no seu processo de internacionalização. Conseguimos acompanhar os diferentes estágios de maturidade das empresas.

Neste momento, estão em velocidade de cruzeiro?

Estamos numa fase de cruzeiro, no sentido de que o processo aquisitivo acabou. Neste momento, estamos a crescer organicamente; estamos a desenvolver novos vectores de negócio, estamos permanentemente atentos aos empresários e às realidades. Não estamos em velocidade de cruzeiro, estamos em aceleração. Da forma como está o mercado actualmente, temos mesmo de estar em plena aceleração.

Dispõem de 22 escritórios em todo o país e face ao que

acabou de dizer não pretendem abrir mais escritórios?

Pretendemos. Um novo driver de crescimento dentro do grupo é uma realidade que pretendemos desenvolver: a Moneris Partners. Trata-se de um novo modelo de negócio que estamos a encetar e que passa pela criação de parcerias estratégicas com gabinetes de contabilidade. São gabinetes Moneris no seu ADN, com operacionalização e recursos Moneris e com a capacidade de recorrer ao grupo, mas em que há um verdadeiro partnership, uma partilha de capital. O grupo, hoje, está apostado em desenvolver-se e crescer alavancando as competências internas que tem. É um modelo de negócio em que acreditamos muito, de uma rede de parceiros, que respira Moneris.

A Moneris cresceu em contraciclo e numa altura em que entraram em vigor novas regras no sistema contabilístico.

Exactamente. Temos, de resto, muita literatura publicada sobre isso, porque temos competências distintivas na área fiscal e contabilística. A regulamentação da profissão e da actividade da contabilidade não foi, para nós, uma novidade. Sabíamos que era um imperativo, até comunitário. Vimos aí uma oportunidade muito grande de nos afirmarmos, podemos mostrar competência, excelência, acompanhar os clientes de forma mais profissional. Hoje em dia há não espaço para amadorismos.

Qual é a vantagem competitiva do grupo?

É fundamentalmente a qualidade e a capacidade de integração de serviços. Temos uma abordagem local, pela capilaridade que temos, que nos permite estar junto dos empresários locais, mas temos uma capacidade de influência, de conhecimento e o respaldo que uma grande organização pode dar. Somos 300 profissionais que se levantam e deitam a pensar nesta profissão, respiram esta profissão e influenciam o curso desta profissão, das regras fiscais e contabilísticas e um cliente connosco sente-se apoiado, porque consegue encontrar um assessor financeiro completo. Não vê apenas um contabilista, nem um consultor, penso que vêem em nós alguém que pode apoiá-los nos seus desígnios empresariais, sejam eles aquisitivos, de reestruturação de empresa, obtenção de financiamento, concretização de seguros, expansão internacional, formação...

Estão em Moçambique, como está a correr este processo de internacionalização?

Está a correr muito bem. Começámos este ano, em Fevereiro, vamos fechar o ano com uma facturação próxima dos 250 mil dólares, o que é muito interessante. Esperamos estar muito próximo dos 400 mil dólares no próximo ano. É um mercado para o qual o empresário português se está a voltar.

Mas estão lá fisicamente?

Sim. Temos um escritório com 14 pessoas em Maputo. E estamos a apoiar muito as empresas no seu processo de internacionalização, algumas que ainda não estavam lá e que estavam a estudar o mercado. Fazemos tudo, desde o estudo do Plano de Negócios, o apoio na concretização do investimento, e depois o acompanhamento das suas contas, na contabilidade e apoio fiscal. →

no mercado não concentrado numa zona do país, mas alargando a nossa esfera de actuação para várias geografias. Sabíamos que queríamos aumentar o espectro de serviços que prestávamos às empresas; era importante para nós aumentar a nossa capacidade de penetração, de apoio às empresas. Sabíamos que a tecnologia era um factor distintivo e o investi-

mento tecnológico na Moneris foi muito consistente. Queríamos ter uma abordagem comum para as empresas, uma metodologia de trabalho única - algo que trabalhámos ao longo dos últimos quatro, cinco anos, um processo que foi sendo paulatinamente conseguido.

Para que a prestação de ser-

viços que fazem seja igual em Lisboa como em Bragança.

Absolutamente. [Um serviço] uniforme, com a mesma consistência e qualidade. Naturalmente que é um serviço prestado por pessoas e elas fazem a diferença, mas o grupo pretende ser global, com uma metodologia global e, depois, com uma actuação local, atenta às questões e contextos locais.



Grupo focado nas PME

"Somos, naturalmente, um grupo focado nas PME e micro empresas, mas temos clientes que são grandes unidades empresariais, como a Nike, MacDonalds, Decath-

lon, etc., temos clientes da área da energia, da construção, da hotelaria, etc. Temos os mercados praticamente todos abraçados", disse o administrador do grupo salientando que tal permite-lhes ter uma "competência e capacidade de servir todos os clientes da região" de Aveiro. «

Escritório Moneris em Aveiro

Lúcia Alves vai dirigir o escritório de Aveiro. "O facto de estar sozinha não impede em nada que possa fazer um bom trabalho, porque temos

departamentos próprios para tratar dos projectos, um departamento para seguros... Ou seja, quando angário um cliente, não tenho que ser eu a tratar isoladamente esse cliente. Vou usufruir de todo o 'staff' da Moneris", explica a responsável, em entrevista. «

E pretendem explorar outros?

Já estamos noutros, nomeadamente o mercado do Magreb, Argélia em particular, aí com uma abordagem diferenciada, não com uma presença física, mas com um "single point of contact", ou seja, com um ponto local de contacto. Temos lá um "tax desk", um representante fiscal, que acompanhando os clientes cá em Portugal, fazendo o acompanhamento de gestão e a contabilidade em plano argelino e em francês, conseguimos, depois ter um parceiro local que nos permite dar uma extensão ao cumprimento das obrigações fiscais. Estamos a olhar para outros mercados, como o angolano, o brasileiro e, portanto, seguramente que o processo de internacionalização não se esgotará aqui, mas não tem que ser necessariamente neste modelo. Vamos planejar e ponderar muito bem, porque somos um grupo bastante rigoroso.

Aveiro é um mercado fortemente industrializado. Foi isso que atraiu a Moneris a abrir escritório na cidade?

Ao longo do tempo, fomos detectando e foram-nos chegando, até através do processo aquisitivo, várias pessoas que não queriam vender a sua empresa, porque estavam habituados a ser gestores e a trabalhar individualmente, mas perceberam que a Moneris poderia dar-lhes uma série de competências que, sozinhos, era completamente impossível obtê-las. Ou então, se as conseguiam obter, era a um preço que não era competitivo no mercado. Muitas dessas pessoas que foram contactadas - recebemos diversas correspondência nesse sentido - a pediram-nos se poderiam trabalhar connosco noutra formato, sem ser por aquisição. Daí surgiu este projecto novo, em que nós integramos na nossa família os partners (como a Dr.ª Lúcia Alves), em que desde o simples cartão de visita até às instalações, é membro da família Moneris. A diferença é que ela é dona do



Lúcia Alves (à direita) dirige o escritório de Aveiro da Moneris

capital da empresa e está localmente muito próximo dos clientes, que é um factor importante. Vamos crescer juntos.

Qual o volume de facturação do grupo em Portugal?

O grupo factura cerca de 11 milhões de euros. Cerca de 70%

dessa facturação é em contabilidade, cerca de 10/12% no processamento de ordenados e salários e o resto na área de consultoria diversa (reestruturações; fusões e aquisições; avaliações; apoios e incentivos; apoios no âmbito do QREN; COMPETE; POPH, etc.).

Este ano vai continuar essa senda de crescimento?

Continuamos a crescer e estamos a crescer fundamentalmente com novos negócios e serviços. A contabilidade tem sido uma área resiliente e a consultoria é uma área com mais crescimento. «

Escritório de Aveiro fica localizado na Rua de Angola

Economia: Porque decidiram abrir um escritório em Aveiro?

Lúcia Alves: Inicialmente eu pretendia abrir um escritório de contabilidade, mas depois cheguei à conclusão de que sozinha seria um pouco difícil angariar clientes. Fiz uma pesquisa no mercado, contactei algumas empresas concorrentes e assim que tivemos a primeira reunião praticamente decidi que queria trabalhar com a Moneris.

Porquê?

Por todos os motivos: pelo profissionalismo, pelas competências, mas também pelo suporte (apoio técnico, apoio jurídico). Se tiver alguma dúvida, alguma questão, sei que tenho uma equipa por trás capaz de responder a todas essas questões.

E assim prestar um melhor serviço às empresas que recorrem a si.

Exactamente. Se eu estivesse sozinha a trabalhar seria muito mais complicado. Sei que, a qualquer momento, tenho uma equipa, vários técnicos, que se levantam e deitam a pensar nesta matéria.

Vai ficar localizado na Rua de Angola.

Sim.

Quantos funcionários vai ter?

Para já sou apenas eu. Estou a pensar em contratar uma pessoa. Vai depender de como responder o mercado.

Que objectivos tem definidos para este escritório?

Quero que a Moneris seja uma referência na área da contabi-

lidade e de apoio à gestão em Aveiro. É esse o meu principal objectivo.

Vai prestar todos os serviços que estão associados à Moneris?

Sim, todos.

Quais são os clientes alvo?

PME e micro empresas.

Quantos clientes tem, neste momento?

Temos quatro/cinco clientes.

O objectivo é?

Dentro de um ano mudar de instalações porque estas serão pequenas de mais. Temos um objectivo claro que é termos, no mínimo, 12 clientes por ano. Por isso, dentro de três anos, temos 40 clientes, o que será um escritório tipo nesta área de negócio. «