



"Moçambique revelou-se ao mesmo tempo uma oportunidade e um desafio"

A internacionalização da empresa de contabilidade e gestão financeira Moneris neste mercado africano de língua portuguesa foi concretizada recentemente através da abertura de um escritório em Maputo que emprega 14 pessoas. O passo seguinte é crescer para outras províncias

RUI PEDRO ALMEIDA

ADMINISTRADOR/CEO DO GRUPO MONERIS



GRUPO MONERIS

Data da fundação: 2007
Vol. negócios 2012: €10 milhões
Vol. negócios est/2013: €11 milhões
Colaboradores: 306
Vol. negócios est/2013 em Moçambique: €200 mil

ENTREVISTA

por Almerinda Romeira

A Moneris deu recentemente o primeiro passo na sua estratégia de internacionalização. Porque escolheu Moçambique?

Além da proximidade linguística e cultural que une os dois países, Moçambique revelou-se, ao mesmo tempo, uma oportunidade e um desafio para a Moneris. Sendo um mercado em franco crescimento e expansão, Moçambique tem enormes necessidades na área da contabilidade e apoio à gestão, às quais a Moneris está apta a responder com profissionalismo e eficácia, através dos seus serviços de excelência. Além disso, a Moneris faz

parte de uma das maiores redes mundiais de empresas de contabilidade e consultoria financeira, o MSI Global Alliance, rede que conta com uma forte presença em mais de 100 países em todo o mundo, dos quais fazem parte 14 países do continente Africano, com particular incidência na região do SADC. Esta situação permite-nos responder de forma adequada aos desafios e oportunidades que se colocam às empresas que pretendem desenvolver os seus negócios em ou a partir de Moçambique.

Quando começou e como foi feita a abordagem do mercado?

A entrada da Moneris no mercado moçambicano iniciou-se em

fevereiro deste ano, após um ano de uma parceria estratégica com uma empresa moçambicana que nasceu em finais de 2011, já então sob a égide e patrocínio do grupo Moneris.

Quantas pessoas emprega e quem está à frente do escritório?

A Moneris conta com 14 trabalhadores no seu escritório de Maputo, sendo que 11 desses trabalhadores são moçambicanos. Queremos fazer uma empresa moçambicana e, como tal, é para nós fundamental a manutenção de um quadro de profissionais competentes e dedicados, que possam ser acompanhados e valorizados pela experiência de mais de 300 colaboradores com

que o grupo conta em todo o mundo. Para além disso, contamos localmente com quadros portugueses com alto nível de competência e que foram formados no seio do grupo Moneris, dentro da nossa Academy e que reforçam o valor e valências dos nossos serviços no território moçambicano. José Carreira Martins é o nosso Country Manager, responsável pela gestão do escritório em Moçambique.

Como foi feito esse recrutamento?

O José Carreira Martins iniciou o seu percurso na Moneris, em Portugal, onde assumiu funções de coordenação durante alguns anos na área de Apoios & Investimento do grupo. Com uma profunda ligação a Moçambique, onde trabalhou vários anos, ele é também o responsável pelo recrutamento local, procurando profissionais jovens, com potencial de crescimento, que possam integrar-se na cultura de excelência e profissionalismo da Moneris.

Quais foram as principais dificuldades enfrentadas neste processo de internacionalização?

A Moneris pondera bem os seus processos de internacionalização. Estamos presentes em mercados internacionais bastante diversificados e seguindo estratégias diferenciadas e abordagens definidas em função das necessidades específicas dos nossos clientes em cada mercado. Estamos presente a atuar em Angola, Argélia, Brasil e Moçambique.

Moçambique foi o país no qual avançamos já com uma presença física permanente, com um investimento estruturante numa participada, que ascende nesta primeira fase a, aproximadamente, 150 000 euros. Dadas as carências do mercado local, decidimos ir para Moçambique acompanhados de algumas das maiores empresas nacionais e internacionais em áreas de suporte como a Dell, a Primavera ou a MDS, empresas que nos permitem avançar com propostas de valor distintivas e de referência. A procura de parceiros de negócio locais tem sido uma

preocupação constante, pois o mercado tem especificidades e exigências distintas de outros mercados maduros, motivadas pela sua atual fase de forte crescimento e expansão, aos quais só uma empresa sólida e preparada poderá responder.

Quem são os vossos clientes em Maputo?

A Moneris Moçambique conta, neste momento, com mais de 60 clientes, na sua maioria entidades portuguesas e multinacionais, sendo predominantemente empresas de média dimensão em fase de crescimento e com projetos estruturantes em diversos setores de atividade. Tratam-se de empresas de elevado grau de exigência quanto ao reporting financeiro e que dependem de indicadores económicos e financeiros credíveis e tempestivamente no reporting às suas casas mãe (Portugal ou outros países de origem).

Como se caracteriza o setor de contabilidade e da gestão financeira em Moçambique? Que desafios se lhe colocam?

Moçambique está, neste momento, a viver um período de assinalável expansão e é notório o défice de pessoas e instituições qualificadas na área de contabilidade e gestão. O grupo Moneris impõe-se no mercado com um serviço de excelência, pautado pela utilização das melhores práticas e pela dedicação dos mais experientes profissionais nas áreas da contabilidade, fiscalidade e recursos humanos. A nossa cultura de exigência vai ao encontro das necessidades atuais. Outro dos principais desafios do mercado Moçambicano é a ausência de capacidade para organizar a contabilidade ao nível das Normas Internacionais de Relato Financeiro (NIRF), sendo este um dos maiores obstáculos no acesso ao crédito por parte das empresas. A Moneris tem um forte capital de conhecimento ao nível das NIRF, tendo vários clientes cujo relato financeiro é já efetuado de acordo com este normativo internacional, e de acordo com o normativo local, o PGC-NIRF, que consiste numa transposição adaptada das Normas Internacionais ao contexto Moçambicano.

Quais são os vossos objetivos de crescimento no mercado moçambicano a médio prazo?

O plano de crescimento do grupo Moneris em Moçambique passará claramente pela representação noutras províncias do território Moçambicano. Beira, Tete, Pemba, Nacala e Nampula são alguns dos mercados estratégicos que queremos servir dentro de poucos meses.

“ Entre os clientes da Moneris predominam as empresas de média dimensão em fase de crescimento e com projetos estruturantes em diversos setores de atividade