

Jornal: **Jornal de Negócios – caderno IN**

Data: **09/06/2011**

Periodicidade: **Diário**

Secção: **Capa**

Tiragem: **29.500**

Página: **I**



Fusões, aquisições e PME



investimento &
inovação & pme

Manual

Investir devagar,
devagarinho

Empreendedor

Games4U ou como mudar
o mercado dos jogos por dentro



Fusões e aquisições são o género de operações que estão associadas ao crescimento de grandes empresas. Mas o desenvolvimento através da absorção de outros negócios também se pratica, e com bons resultados, entre as unidades de pequena e média dimensão. Conheça casos de sucesso.

O Grupo Moneris comprou 24 empresas do sector de contabilidade e prestação de serviços às empresas em quatro anos.

Pedro Elias

Jornal: **Jornal de Negócios – caderno IN**

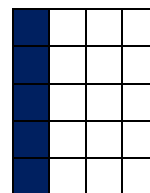
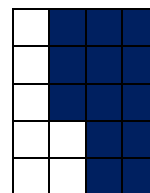
Periodicidade: **Diário**

Tiragem: **29.500**

Data: **09/06/2011**

Secção: **Capa**

Página: **VIII e IX**



Empresa
Moneris
Ano de criação
2007
Facturação em 2010
12,7 milhões de euros
Previsão de facturação para 2011
14,7 milhões de euros
Número de colaboradores
350
Aquisições concluídas
24 (Nova D2, Gecaf, Orgalgarve, Risa, Contaniza, entre outras)

Moneris Expandir por via das aquisições

O Grupo Moneris comprou 24 empresas do sector de contabilidade e prestação de serviços no espaço de cerca de quatro anos, aquisições que se encaixam numa estratégia de consolidação "buy-and-build". Ou seja, crescer com aquisições. A Accountec, embrião do projecto, existia desde 2001, sendo especializada na prestação de serviços de contabilidade e de apoio à gestão. Chegou a ter cerca de 100 clientes, mas por ser

demasiado pequena, tinha dificuldade em crescer de forma orgânica e não tinha condições para atrair novos clientes. A solução foi criar uma empresa de maior dimensão, a Moneris, com dois sócios: a Inter-Risco, através do Fundo Caravela, e Carlos Duarte Oliveira, actual presidente do Grupo Moneris. O próprio explica que com uma empresa maior foi possível estudar a

no sector da contabilidade e prestação de serviços e também criar várias competências e ganhar uma presença geográfica alargada no país. Para lá chegar, a solução encontrada foi recorrer aos fundos do FACCE, o Fundo Autónomo de Apoio à Concentração e Consolidação de Empresas. Uma solução que permitiu tirar melhor partido das vantagens que as aquisições trazem: ter todas as empresas com os mesmos sistemas de informação,

metodologias de negócio iguais e poder dar aos clientes, actualmente cerca de cinco mil PME, um nível de serviço semelhante ao que existe para as grandes empresas. Com quatro empresas "em vista", a Moneris conclui que por via das aquisições consegue ter "capilaridade nacional, criar centros de competência, ampliar a oferta de serviços, obter economias de escala, inovar e apostar na qualidade".