

Entrevista com NUCASE

António de Jesus Nunes

Presidente

Miguel Nogueira

Administrador Ejecutivo

www.nucase.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – fale-nos um pouco da história da empresa.

AJN. – A Nucase comemorou em 2008 30 anos de existência, dedica-se a prestação de serviços de contabilidade e gestão. A nossa área de influência é na grande Lisboa, temos cerca de 1700 clientes e cerca de 180 colaboradores. Os nossos serviços são também na área da consultadoria da gestão, fiscal, laboral de recursos humanos com o processamento de salários e agora com uma outra empresa na área dos sistemas de informação.

MN. – Iniciou há 4 anos atrás, começamos a desenvolver serviços de apoio à gestão das empresas na área das tecnologias de informação, certificação de qualidade, organização de processos, segurança e ambiente e também na área administrativa no apoio a gestão das financeiras.

Q. – Qual o volume de facturação do grupo?

AJN. – No ano de 2008 facturou 5 milhões e 700 mil euros. Prevemos que para 2009 uma facturação de 5,8 milhões de euros.

Q. – Como está a evoluir o mercado nesta área de actividade?

AJN. – Eu acho que está a evoluir muito positivamente. Finalmente as empresas e os empresários perceberam que a contabilidade é de facto de grande utilidade, é uma ferramenta importantíssima no apoio a gestão das suas empresas. Há de facto uma mudança significativa e que se vai acentuar nos próximos tempos. Na Nucase os seus clientes são empresas e as empresas cada vez mais vão perceber que é fundamental ter a sua contabilidade disponível se possível on-line para se poder tomar decisões. Existe uma viragem forte em que a contabilidade começa a ser utilizada para sua gestão e não só para pagar as entidades. Os sistemas de informação são fundamentais e estamos a apostar fortemente em todo um processo em possa colocar os nossos clientes em rede. Os nossos TOC vão deixar de ter tantas funções executivas e vão ser cada vez mais transferidos para a área de consultadoria para ajudar os nossos clientes a fazer a leitura da informação que é gerada contabilisticamente para fazerem melhor a sua gestão.

MN. – O nosso papel nas áreas da informação tem haver com esta nova vertente, com a evolução da área da informação e que vai permitir cada vez mais os dados que os nossos clientes geram no seu dia a dia sejam transferidos para a sua contabilidade.

Q. – O mercado ibérico tem alguma coisa haver com esta mudança?

AJN. – Eu creio que sim, nós temos muitos clientes espanhóis. Temos como parceiro uma empresa de contabilidade espanhola onde temos troca de clientes e de experiências. Os empresários espanhóis neste aspecto estavam muito mais evoluídos do que Portugal.

MN. – A nível de exigências muitos dos empresários que vieram para Portugal notava-se que era muito superior ao nosso.

Q. – A empresa também tem posição em Angola. Fale-nos um pouco dessa internacionalização.

AJN. – Estamos em Angola a cerca de 2 anos. Temos um escritório com 3 pessoas locais e 2 que se deslocam frequentemente, um técnico e uma assistente. A experiência de Angola tem sido positiva. O mercado angolano é muito complicado e nesta área está a dar os primeiros passos. Até há pouco tempo a contabilidade era quase inexistente. Em Angola o mercado é essencialmente médias e grandes empresas.

Q. – Os clientes angolanos são empresas portuguesas?

AJN. – São empresas portuguesas, angolanas e algumas com relação a África do sul. São empresa de grande exigência contabilística. É um mercado muito interessante embora com muitas dificuldades a nível de recursos, de meios. As perspectivas são boas, as coisas estão a correr bem.

Q. – Há alguma outra iniciativa que estejam a equacionar?

AJN. – Gostava de algum dia pensar também em Moçambique. Espanha é um mercado interessante, vamos tentar que a parceria que temos possa de facto se ampliar mais. Este tipo de serviços tem características muito especiais em relação a legislação de cada país.

MN. – Eu penso que o fortalecer esta parceria que temos com Espanha é um bom caminho porque é uma das grandes empresas em Espanha e com quem temos vindo a conversar no sentido de existir uma maior aproximação.

Q. – Existe a possibilidade de fazer parcerias com outras empresas espanholas?

AJN. – Nós preferíamos amadurecer bem esta parceria, é evidente que Espanha é um país muito grande. Eu penso que estas áreas estão de facto a sofrer grandes alterações e quer em Portugal quer em Espanha a

solução passa por encontrar parcerias locais. A tendência seria encontrar outros parceiros noutras zonas de Espanha.

MN. – De qualquer forma o mercado português para nós ainda tem muito potencial. Talvez para nós seria muito mais interessante pensarmos para já no mercado português. Nós estamos essencialmente na área de Lisboa, Leiria e no Porto e existem muitas outras áreas de desenvolvimento económico que faz mais sentido aproveitar a curto prazo.

Q. – A crise que estamos atravessar para o sector é uma oportunidade?

AJN. – Internamente já temos referido que esta crise acaba por ser também uma oportunidade. Esta crise vai trazer alguns problemas às empresas, as próprias exigências cada vez mais são mais complexas e haverá muitas que não vão conseguir isoladamente sobreviverem. Nós temos aqui uma oportunidade interessante de conquistar o mercado.

R. – Um tipo de clientes que ao atravessarem esta crise vão ter mais acesso a informação. É uma oportunidade de negócio para todas estas áreas que estamos a desenvolver. Por outro lado há todos aqueles que tem vindo a desaparecer e que temos sentido nos últimos 2 anos. Nós temos sido contactados por empresas de menor dimensão no sentido de se virem a unir porque isoladamente não vão conseguir sobreviver. A capacidade de infra-estruturas que podemos ter é superior a capacidade das pequenas empresa. As oportunidades acho que são inúmeras, é preciso estar atento e com energia para continuar.

Q. – As oportunidades podem surgir devido ao mercado ibérico?

AJN. – Também, curiosamente temos vindo nos últimos tempos a receber empresas espanholas. Estamos a ser muito procurados por empresas espanholas.

Q. – Dentro de 3 anos como gostaria de ver a empresa?

AJN. – O nosso grande objectivo é ser uma empresa de referência na prestação de serviços às empresas. Serviços de mais valia na área da gestão, serviços com soluções mistas nas tecnologias de informação e serviços complementares. Dentro de 3 anos a empresa há-de facturar cerca de 7 milhões de euros. Há-de ser uma empresa de referência da área da contabilidade e apoio a gestão.

MN. – Há-de ser fundamentalmente um parceiro global. A mudança que começamos a fazer no sentido em que o cliente nos veja como alguém que há-de dar solução para as suas necessidades de gestão. Geograficamente esperamos abranger um pouco mais através de reforços com parcerias.