

EMPRESAS

OLIVEIRA, REIS & ASSOCIADOS

Maior auditora de capitais nacionais faz 40 anos

A Oliveira, Reis & Associados, maior sociedade de auditoria com capitais exclusivamente portugueses, elege a atração e retenção de talento como o principal desafio para o sector nos próximos anos.

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

A Oliveira, Reis & Associados (ORASROC) afirma-se como a maior sociedade de auditoria a operar em Portugal com capitais exclusivamente portugueses, num mercado dominado por sociedades internacionais. “Somos o principal player em Portugal com capitais integralmente portugueses. Temos resistido a juntarmo-nos a marcas internacionais”, afirma Carlos Grenha, sócio-gerente da ORASROC, em entrevista ao JE.

Com cerca de 80 profissionais e uma faturação anual da ordem dos quatro milhões de euros, a ORASROC surge no ranking das maiores sociedades de auditoria a operar em Portugal logo a seguir às chamadas “big four” – Deloitte, PwC, EY e KPMG, as quatro maiores firmas globais de auditoria, contabilidade e consultoria – e das também internacionais Mazars e BDO. “Procuramos manter a nossa qualidade, reconhecimento do mercado e focarmo-nos nos serviços especializados que oferecemos”, diz Carlos Grenha. “Temos bastantes clientes internacionais, que procuram a empresa pela sua dimensão e pelo facto de ser portuguesa”, acrescenta.

O mercado português tem sofrido uma evolução, não só pela própria dinâmica do mercado, mas também pelo seu enquadramento, depois de passar a vigorar o Regime Jurídico da Supervisão de Auditoria. “O mercado português [da auditoria] é caracterizado pelo trabalho com entidades de interesse público [EIP]”, afirma Grenha. O número de EIP, que implicam pesadas obrigações de reporte, é considerado excessivo – mais de um milhar – e será agora reduzido a cerca de um de quatro, com a revisão do regime.

Carlos Grenha considera que o mercado está a sofrer mudanças e que a pandemia veio acelerar algumas tendências que já se verificam, nomeadamente de concentração, que afetará, especialmente, “as sociedades mais envelhecidas ou com carteiras diminutas”.

Com a pandemia, a atividade enfrenta maiores custos, especialmente relacionados com processos de digitalização e com diferentes formas de trabalho, que consomem mais recursos. “O trabalho é muito mais feito em casa [ao invés de junto do cliente], o que aumenta a dificuldade”, diz, acrescentando, que, no entanto, os honorários



Foto cedida

mantêm-se esmagados e as exigências aumentaram.

Exigências aumentam risco

Com 40 anos de atividade, completados esta semana, a Oliveira, Reis & Associados traça como objetivos consolidar a sua posição no mercado e reforçar a capacidade de retenção de talento, que Grenha considera constituir o grande desafio para a sociedade e para a atividade, a curto e médio prazos.

“A profissão está a ser entendida, por muitos jovens que nela entram, como um período de formação complementar, que permite adquirir e consolidar conhecimentos para o desenvolvimento de uma carreira na área financeira”, considera, acrescentando que a

forma como o mercado se organiza constitui uma dificuldade adicional e um contributo para a falta de atratividade que é sentida.

“Maiores exigências fizeram com que o risco da profissão tenha aumentado significativamente. Um estudo recente da CMVM [Comissão do Mercado de Valores Mobiliários] mostra que os honorários médios anuais para, por exemplo, um fundo de pensões são da ordem dos 2.500 euros, quando a coima mínima por algum erro é da ordem dos 25 mil euros”, aponta o sócio-gerente da ORASROC, sublinhando a desproporcionalidade entre os dois valores. “Os próprios reguladores – a Ordem dos Revisores Oficiais de Contas e a CMVM – deviam preocupar-se com esta situação, porque todos perdem. É necessário um esforço conjunto, não aligeirando as regras, mas fazendo com que a responsabilidade seja proporcional ao retorno da atividade”, acrescenta. “Tem de haver bom senso sobre o que é exigido e como”, conclui.

“Os nossos primeiros objetivos são manter a rentabilidade, manter o portfólio de clientes e continuar a ser um serviço de referência no panorama nacional”, mas “o grande desafio e o nosso foco é nos recursos humanos”, explica Carlos Grenha. “Queremos manter as pessoas, dando oportunidades de carreira e apostando na formação constante”, acrescenta.

Atuar preventivamente

Fundada por três antigos professores do ISCAL – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Rui Nobre Rodrigues, Fernando Marques Oliveira e José Vieira dos Reis, a sociedade está presente em Lisboa, em Leiria, e no Porto. A oferta inicial evoluiu e adaptou-se às necessidades do mercado, integrando auditoria (incluindo a revisão legal de contas), consultoria fiscal e contabilística e a avaliação e reestruturação de empresas.

“Regozijamo-nos pela capacidade de adaptação aos desafios, sem comprometer os valores éticos, de transparência e confiança, responsabilidade e rigor e compromisso, que se mantêm na nossa génese e nos caracterizam junto dos clientes”, afirma Carlos Grenha, apontando que as necessidades dos clientes também mudam. “Hoje, o cliente procura mais do que a auditoria. Procura uma opinião profissional, sem risco, enquadrada por regras muito sérias, mas também alguém que antecipe problemas, que atue preventivamente”, aponta. Olhando para o futuro próximo, o sócio-gerente da ORASROC manifesta alguma preocupação. “Creio que o verdadeiro embate ainda está para vir, depois do fim das moratórias e no próximo ano”, diz. “As auditoras vão ter um papel fundamental”, conclui o responsável. ●

BREVES

NOS lucra 30,5 milhões de euros no primeiro trimestre

A NOS fechou o primeiro trimestre com um lucro de 30,5 milhões de euros, assente no crescimento da receita e EBITDA nas comunicações. Este valor compara com um prejuízo de 10,4 milhões no período homólogo. “Durante mais um período de confinamento, as nossas pessoas foram capazes de entregar resultados robustos (...), em simultâneo com a entrega de um serviço de excelência”, afirmou o CEO da NOS, Miguel Almeida, num comunicado divulgado na terça-feira.

BBB

É a notação atribuída à EDP pela agência de rating Fitch, o que representa uma melhoria face ao anterior ‘BBB-’. Numa nota divulgada esta semana, a agência elogiou o plano estratégico da EDP até 2025.

“

Do que vivo? Tenho outros negócios, uma boa reforma. Vivo bem.

Luis Filipe Vieira, na Comissão de Inquérito às perdas do Novo Banco

Alexandre Fonseca critica “folclore” da Anacom

O CEO da Altice disse na quarta-feira que a Anacom e o Governo devem preocupar-se na cobertura dos 0,5% dos portugueses que não conseguem falar ao telemóvel por falta de rede, em vez de imporem obrigações adicionais aos operadores. “Mais do que fazer este folclore mediático sobre freguesias que já estavam no nosso plano de implementação, gostava que a Anacom se preocupasse com os 0,5% dos portugueses que não têm sequer rede 2G”, afirmou Alexandre Fonseca à Lusa, à margem da assinatura de um acordo com a câmara de Arruda dos Vinhos.