

FUSÃO

# Viseeon Portugal é a nova rede internacional de consultoria financeira

Portuguesa BTOC Consulting fundiu-se com a francesa Viseeon para criar em Portugal um modelo “inovador” de serviços de contabilidade, assente na tecnologia.

**ANTÓNIO VASCONSELOS MOREIRA**

amoreira@jornaleconomico.pt

Nasceu em plena pandemia uma nova rede de serviços de consultoria financeira depois da fusão da portuguesa BTOC Consulting com a francesa Viseeon International. José Farinha, CEO da nova Viseeon Portugal, explicou ao Jornal Económico como é que as sinergias que resultaram da fusão criaram uma rede de serviços financeiros, assente num modelo de negócio “inovador” e alavancado em soluções tecnológicas capazes de responder aos desafios futuros da contabilidade.

“O grande desafio da contabilidade é conseguir abandonar as tarefas mais repetitivas para se dedicar à venda do seu conhecimento. Quanto mais tempo tivermos para pensar, e menos tempo para registar documentos num software, por exemplo, mas eficiente serem e mais valor acrescentado vamos prestar às empresas”, realçou o CEO que, em 2010, em plena crise económica, viu nascer a BTOC.

O novo projeto arranca com 800 clientes, herdados da BTOC, e vai assentar na tecnologia, na qualidade e na partilha de conhecimento. “Vamos investir muito em tecnologia que vai ser partilhada por todos os escritórios da rede, desde a robótica à inteligência artificial, CRM e ferramentas de controle de processos”.

José Farinha acredita que, do ponto de vista da tecnologia, estamos na “melhor época de sempre”, que tira partido da robótica e da inteligência artificial “para que nos possamos concentrar no que é realmente importante, que é pensar”.

“A maioria dos empresários tem pouca literacia financeira, então o nosso esforço tem de ser concentrado em fazer com que percebam os seus números. E para isso temos de pensar e sabermos comunicar com eles. E este é o grande desafio da profissão”, frisou.

A Viseeon Portugal foi criada depois da entrada da Viseeon International no capital da BTOC, que ficou com a maioria da nova



Assinatura

um modelo de proximidade muito intenso. Estamos a promover e a incentivar os negócios dos clientes fazendo com que eles possam olhar para a rede como uma plataforma que lhes possa fazer chegar mais longe”, sublinhou José Farinha.

A Viseeon assenta num modelo de negócio de escritórios pequenos e independentes, funcionando em rede, partilhando um conjunto de ferramentas, desde o marketing à informática e passando pelo controlo e sistemas de informação.

“A Viseeon é uma empresa que presta serviços de contabilidade e que trabalha em consórcio com outros escritórios de contabilidade para vender ao cliente [final]. Os contratos dos clientes são tripartidos, por isso é que o modelo de negócio é inovador. O cliente na Viseeon assina um contrato de prestação de serviços de contabilidade com o escritório de contabilidade, que assume a responsabilidade pela execução técnica do trabalho, e com a Viseeon, que assume a responsabilidade de fornecer as ferramentas a esse escritório, incluindo formação e controlo de qualidade técnico”, explicou o CEO.

Dos 100 colaboradores da BTOC, 80 foram distribuídos para empresas que nasceram na BTOC e que hoje são escritórios aderentes da Viseeon. São hoje escritórios independentes que absorveram os nossos clientes e as nossas pessoas.

Os desafios da Viseeon Portugal passam por dotar os escritórios que integram a rede de todas as ferramentas da Viseeon International. “O desafio seguinte será sermos uma referência ao nível do conhecimento”, afirmou o CEO.

Já o futuro passa por um projeto de expansão “ambicioso”, em linha com o ADN da antiga BTOC e da própria Viseeon International, que já tem negócios em Marrocos, Tunísia, Bélgica, Espanha e Itália. “Estamos a pensar nos Estados Unidos, no Reino Unido, na Polónia e no Luxemburgo. Quanto maior for o ecossistema da Viseeon, maior será a oportunidade de intercâmbio”, não só da empresa, mas também dos escritórios que integram a sua rede e dos seus clientes. ●

**“A maioria dos empresários tem pouca literacia financeira. O nosso esforço tem de ser concentrado em fazer com que percebam os seus números”**

## BREVES

### João Massano lança projeto próprio 16 anos após cofundar ATMJ

O advogado João Massano, presidente do Conselho Regional de Lisboa da Ordem dos Advogados, anunciou no início deste ano que vai iniciar um novo projeto em nome próprio, em prática individual. A decisão surge 16 anos depois de ter fundado com António Jaime Martins, Teresa Duarte e Miguel Resende a sociedade de advogados ATMJ. O jurista tem-se dedicado sobretudo aos sectores imobiliário e societário e exercido em áreas como Direito do Trabalho, Comercial e Civil.

### PLMJ assessora Impresa

A PLMJ assessorou juridicamente o Grupo Impresa na venda das participações de 33,33% do capital social da Vasp e de 22,35% da Agência Lusa. Ambas as participações foram adquiridas pela Páginas Civilizadas, que pertence ao Grupo Bel. A equipa que assessorou o grupo de media foi liderada pelo sócio de Corporate M&A, Diogo Perestrelo e envolveu os advogados Guilherme Seabra Galante (associado sénior), Rita Pereira Jardim (associada) e Carolina Inverno (estagiária).

### SRS Advogados integra sócia Sara Estima Martins

Sara Estima Martins é a mais recente sócia da SRS Advogados, que em 2020 reforçou com cinco sócios. A advogada, com mais de 15 anos de experiência na área de concorrência, era sócia da PLMJ desde 2016. “É um magnífico reforço para o nosso departamento de Concorrência e UE, que passa a contar com dois sócios, numa equipa de 12 especialistas. A sua reconhecida excelência técnica e capacidade de comunicar em linguagem *business* as complexidades desta nossa área jurídica encaixam na perfeição com a SRS”, diz Pedro Rebelo de Sousa, *managing partner*.