

REVISTA

# BUSINESS

PORTUGAL



## EUROFACTOR

NA INTERNACIONALIZAÇÃO  
DAS PME NACIONAIS

Rui Esteves - Diretor Geral

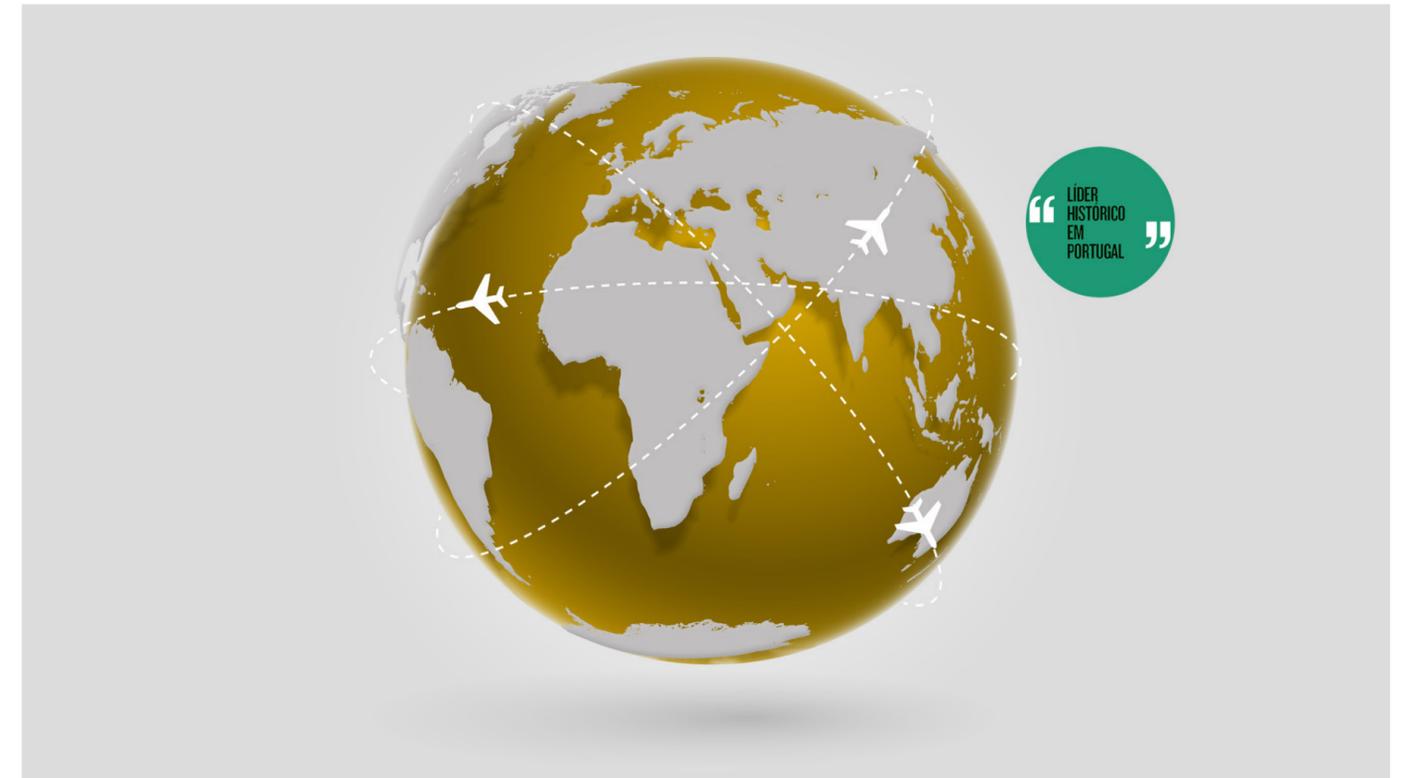
**VISITA A PORTUGAL** FRANÇOIS HOLLANDE **PORTUGAL-FRANÇA** RELAÇÕES ECONÓMICAS **CCILF**

RO  
INDIVIA REL

# UM PARCEIRO DE CONFIANÇA AO SEU DISPOR

*A Eurofactor Portugal proporciona soluções de factoring que se diferenciam pela sua excelência, inovação e segurança. A cimentar um percurso de mais de 20 anos, assume o estatuto de liderança no factoring de exportação, que se apresenta como uma alternativa cada vez mais preciosa para empresas dos mais variados setores.*

Rui Esteves Diretor Geral



Outrora encarada como uma operação efetuada essencialmente por organizações em dificuldades financeiras, atualmente, o factoring corresponde a uma atividade consolidada a nível nacional, assente numa ligação entre três elementos: o Aderente, o Fator e o Devedor. Ao abrigo deste serviço, a empresa/Aderente cede os créditos comerciais de curto prazo – fruto de vendas a crédito de bens ou serviços feitos aos seus clientes/Devedores – a uma instituição financeira/Factor. Esta última entidade fica, por seu turno, responsável por exercer um serviço de cobrança e gestão de créditos, assegurando a cobertura do risco de crédito e garantindo o financiamento (por adiantamento) dos créditos cedidos. A operar no nosso país desde 1992, a Eurofactor Portugal – integrada no grupo francês Crédit Agricole Leasing & Factoring – cedo se afirmou como um nome de incontestada referência nesta área, não se limitando a sensibilizar os empresários

portugueses para a mais-valia do factoring. Mais do que isso, a empresa assumiu-se como porta-voz da inovação em Portugal, através de um subproduto que tem garantido uma nova resposta para os empresários e a economia nacional: o factoring de exportação. À conversa com Rui Esteves, diretor-geral da Eurofactor Portugal, a Revista Business Portugal ficou a conhecer não só a história e o posicionamento da empresa, como também as vantagens únicas que os seus serviços proporcionam a quem procura o êxito – cá dentro e lá fora.

**A Eurofactor Portugal está no ativo há 24 anos, ocupando uma posição de referência. Qual a vossa filosofia e de que forma se foram cimentando no país?**

Ao longo destes 24 anos, diria que a Eurofactor passou por três fases. No início, esteve ligada a um banco com mais de cem anos em Portugal – uma filial do Credit Lyonnais – que depois foi absorvido por um

banco concorrente. A Eurofactor foi criada em 1992 como um braço para o factoring desse banco e, durante cerca de oito anos, funcionou essencialmente como um produto de suporte da instituição bancária às empresas portuguesas. Nessa altura, o factoring era também muito arcaico e encarado como uma forma de financiamento das empresas mais pobres. A segunda fase chegou em 2000, com a implementação do nome Eurofactor (antigamente denominava-se Eurofactoring), que coincide com a minha entrada. Este era um nome internacional que correspondia a duas empresas: uma ligada ao seguro de crédito e outra à banca, criando-se esta joint-venture, que incluiu também um perfil de cobertura de risco de crédito. Foi nesta etapa que se assistiu à saída, em Portugal, do banco Credit Lyonnais. A terceira fase surge com a nossa tentativa de alterar o paradigma do factoring em Portugal, até aí muito percecionado como

um produto para empresas em dificuldades. A nossa estratégia passou, essencialmente, por posicionar o factoring como uma solução de gestão ao dispor de qualquer empresa. Foi dessa forma que a Eurofactor encaminhou a sua atuação e estratégia para o chamado 'factoring sem recurso', que consistia no assumir de riscos dos clientes (os chamados 'devedores'). Esta mudança de paradigma motivou a alteração profunda das estratégias empresariais. Pois, se assumimos riscos sobre os clientes de uma empresa portuguesa – seja cá, seja no estrangeiro – teremos de cobrar bem porque, se não o fizermos, o risco fica do nosso lado. Esta mudança teve início em 2001, com a minha chegada. De lá para cá, o mercado do factoring em Portugal tem evoluído neste sentido. Hoje, não há empresa que queira fazer um contrato de factoring e não olhe para o factoring sem recurso, pois quer garantir os riscos dos seus clientes e estar segura, tal

como fazem as seguradoras de crédito. Esta é a fase principal que mudou o paradigma e a filosofia de estar nesta empresa. Outro aspeto fundamental foi o facto de a nossa equipa ter decidido – a partir de 2002 e enquanto o país vivia baseado numa economia muito voltada para o mercado interno – trabalhar o factoring de exportação com o apoio de uma rede internacional que nos desse suporte. Foi criada uma decisão estratégica e acho que optámos bem.

**E qual o resultado dessa mesma opção?**

Em suma, a Eurofactor especializou-se num produto inovador em Portugal, chamado factoring de exportação e foi trabalhando e lutando contra a maré do próprio setor. Insistimos muito e, felizmente, ele é visto hoje como a salvação do país, já que as empresas portuguesas têm que levantar a cabeça e procurar novos destinos para colocar os seus produtos e serviços. De facto, há alguns anos que as exportações têm sido a pedra de toque da economia portuguesa. Isso implica que a Eurofactor Portugal, tendo-se posicionado num mercado onde não havia grande concorrência, se assumiu como pioneira e hoje, quando toda a concorrência está virada para a exportação, tenha um know-how e especialização muito fortes que nos permitem uma liderança absoluta no factoring de exportação (51 por cento). Em 2015, 70 por cento do nosso factoring foi de exportação. Isto veio ajudar também a economia portuguesa porque, no passado, verificámos momentos de grande dificuldade de financiamento por parte das empresas. Basta lembrar que, entre 2008 e 2011, não havia financiamento e as empresas sentiam dificuldades. O facto de haver um grupo como o nosso – Crédit Agricole – com a capacidade de poder financiar as empresas, estando ali simultaneamente para apoiar as exportações – seja em Espanha, França, Itália, mas também em mercados menos tradicionais –, veio dar-nos uma capacidade de crescimento a dois ou três dígitos nos últimos dez anos.



**Passados praticamente 15 anos depois de assumir o comando, continua na senda da inovação...**

Hoje, toda a banca e os concorrentes estão virados para o factoring de exportação e isso é salutar. O mercado está mais apertado, porque há mais concorrência, mas nós estamos num patamar onde já contamos com alguns investimentos e inovações na componente da exportação. A inovação é algo que aparece por necessidade e urgência, em descobrirmos formas de melhorar no mercado. Isto aplica-se a qualquer empresa exportadora e, às vezes, é possível inovar-se com coisas simples.

**Como funciona e quais as grandes vantagens do factoring de exportação para as empresas?**

Algo que se verifica ainda hoje é que as PME portuguesas têm, por vezes, bastante dificuldade em compreender os mercados externos e entrar noutros países – seja por questões de imagem, qualidade do produto ou rede de distribuição. E, numa altura em que se fala muito de outsourcing, julgo que a melhor forma de ajudar a economia real e os empresários é apelando a que confiem em nós. Por vezes, os empresários ainda sentem algum receio em entregar-nos a sua conta de clientes e, por isso, o primeiro passo é criar um laço de confiança com as empresas. Depois, dizemos aos empresários para fazerem o seu trabalho com segurança, sabendo que contam com um parceiro que os ajuda no financiamento das exportações e na cobrança nesses países – utilizando o respetivo idioma – e que assume, ainda, o risco de crédito dos seus clientes lá fora. O primeiro passo é ganhar a confiança dos empresários e, para isso, é preciso ter conhecimento e dar provas de merecer essa confiança. Depois disso estar assumido, o empresário pode vender mais e canalizar todo o seu esforço nesse objetivo. Como portugueses, todos queremos que as nossas empresas vendam mais, criem valor, façam crescer as exportações e aumentem o PIB. Para isso, temos equipas especializadas em

Portugal, redes de distribuição próprias no estrangeiro, equipas de cobrança eficientes, bem como sistemas informáticos ágeis, para que o cliente nos ceda os seus créditos de exportação enquanto assumimos o risco destes clientes – se os seus clientes não pagarem, nós já o fizemos e assumimos. Isso é uma enorme mais-valia.

**É um grande descanso para o cliente e a empresa...**

Em Portugal, o factoring de exportação ainda não representa a maioria do total de factoring porque a concorrência continua focada no mercado nacional. O total de créditos tomados globalmente em factoring sobre o PIB português anda nos 12 a 13 por cento. Isto significa que o factoring está muito desenvolvido em Portugal, embora com uma base muito nacional. O factoring de exportação é, para nós, a pedra de toque que nos permitiu este sucesso.

**A Eurofactor não presta apenas apoio financeiro, há também o conhecimento e a informação que proporcionam ao cliente...**

Chegamos a ter empresários que, antes de venderem para um determinado mercado, nos perguntam se damos crédito a esse cliente e se o aceitamos. Compete-nos fazer essa análise preliminar e essa é uma informação preciosa. Espanha e França, por exemplo, são mercados muito próximos que todas as empresas conhecem, mas e quando os empresários são obrigados a exportar para outros países? Nós conhecemos esses hábitos de pagamento e podemos ajudá-los. Tudo isto dá-nos os bons resultados que temos obtido.

**Em que medida a Eurofactor é competitiva no apoio a estes clientes?**

A primeira impressão que se tem é que este é um produto caro mas, nos dias que correm, a competitividade vem essencialmente das compras: quanto mais barato uma empresa comprar, mais competitivo será no preço que faz aos clientes. No factoring, funciona da

mesma maneira. A matéria-prima do factoring – para além da eficiência da máquina – é o refinanciamento. Felizmente, temos o Crédit Agricole, um banco sólido que nos pode fazer o financiamento a preços bastante competitivos. Esta é uma matéria-prima. A outra é a cobertura do risco de crédito. Quando faço uma negociação global para a cobertura do risco de crédito com entidades especialistas na matéria, vou negociar o conjunto de todos os meus clientes e isso é diferente de negociar um seguro de crédito pontual para o cliente A ou B. Quando se negocia em volume, conseguimos fazer-se compras mais baratas e preços muito melhores. Isto tudo, a somar a uma rede internacional que a Eurofactor Portugal tem de vários países, torna-nos muito competitivos. Deixou-me muito feliz e satisfeito constatar que hoje grandes empresas portuguesas e multinacionais – e não só as tais PME que estavam com dificuldades – utilizam regularmente o factoring. Portanto, o paradigma alterou-se.

**Podemos dizer que este serviço agiliza a relação entre cliente e fornecedor?**

Mais do que isso: permite às empresas antecipar o financiamento para poderem fazer face aos seus compromissos, incluindo compras. Havendo limites de crédito para a cobertura dos riscos de crédito – assumidos pela Eurofactor – poderão alavancar-se as vendas. É um aspeto que às vezes as pessoas esquecem, mas é precisamente o que queremos enquanto portugueses: aumentar as exportações.

**Existe algum setor de atividade onde estão mais à vontade?**

Não somos fundamentalistas no que diz respeito ao risco dos setores económicos, pois costumo dizer que há boas e más empresas em todas as áreas. Mas os setores de atividade onde queremos estar são todos aqueles que criem valor, nomeadamente indústrias transformadoras e setores exportadores – seja mobiliário, têxtil, alimentar, agro-industrial, hotéis, calçado, equipamentos de suporte à indústria automóvel e outros que criem valor. Atualmente, a indústria transformadora corresponde a quase 53 por cento da nossa atividade e temos 35 por cento de serviços diversos, que podem ser a montante ou a jusante da própria indústria. Mas não recusamos outros setores e estamos perfeitamente conscientes de que temos de analisar todas as empresas e mercados.

**Já estivemos a falar do setor e das vantagens que há para as empresas no factoring de exportação. Para os próximos anos, quais as etapas que se seguem?**

O futuro, para mim, é hoje. Neste momento está em curso um processo de inovação do grupo Crédit Agricole, que

melhora ainda mais o processo de gestão e eficiência na parte das exportações. Trata-se de um processo que estamos a centralizar a nível mundial – numa empresa que foi criada pelo próprio grupo – especializada em cobranças internacionais. E, portanto, não vamos precisar mais de utilizar uma rede de distribuição de associados para fazer o serviço de gestão da cobrança. Estamos com sistemas ligados com esta empresa do grupo que está localizada num país completamente exótico.

Por exemplo, se uma empresa portuguesa precisar de exportar para África do Sul, cede-nos os créditos e nós transmitimo-los informaticamente para a nossa empresa de cobranças a nível internacional. Nessa empresa falam seis ou sete línguas e fazem todo o esforço de cobrança em qualquer país, 24 horas por dia. Esta é, portanto, uma situação que melhora a nossa qualidade de serviço porque este não é feito por nós localmente, mas sim por uma entidade especializada que cobra, seja na Colômbia, na África do Sul ou na Austrália. Isto é uma inovação com investimento e já estamos um passo à frente do que todo o factoring de exportação no país está a fazer. Utilizam-se muito as chamadas redes internacionais de factoring mas, neste momento, estamos a fazer tudo 'in house', o que tem outra vantagem: um empresário com receio de entregar a sua conta de clientes a um terceiro – por questões de medo da própria concorrência e da fuga de informação – sabe que, a partir do momento em que a fatura nos for cedida, não sai das nossas mãos. Fica tudo dentro do nosso grupo.

**É esta manutenção do crescimento que vai ser mantida...**

Nos últimos anos temos crescido bastante acima de média. O setor esteve alguns anos a sofrer com a economia portuguesa, pois estava muito ligado ao mercado nacional: mesmo em 2015, o factoring nacional representou 54 por cento do total. Estamos a falar de quase 23 mil milhões de euros. O factoring de exportação, do total dos 23 mil milhões de euros, só representou 12 por cento, dos quais nós temos mais de metade. Estes 12 por cento são, para mim, a fatia que tem grande potencial para crescer. Nos últimos anos, o setor reduziu porque estava muito dependente do setor doméstico e a nossa economia encolheu. Felizmente, em 2015, já se verificou uma inversão e o factoring total já cresceu 3,8%, muito por causa da componente do factoring de exportação. Nos últimos anos, o setor andava a cair e nós crescíamos a dois dígitos. Digamos que a quota de mercado tem vindo a aumentar para o nosso lado, se bem que não sou fundamentalista das quotas de mercado. Sou, sim, um lutador pela minha quota no factoring de exportação. Depois, há uma modalidade de que se fala muito, que é o reverse/ confirming, que já representa 34 por cento do

total de factoring em Portugal. Aqui também é importante falar no apoio das empresas portuguesas. Em alturas de grande dificuldade de risco, em que não havia crédito, as empresas portuguesas, para exportarem, tinham também que importar, já que muita da matéria-prima vem do exterior. Mas como temos de importar, coloca-se um risco para o nosso país. A Eurofactor tem vindo também a privilegiar esta atividade e relação, que é o reverse: proporcionar aos seus clientes apoio às suas importações, dando limites de crédito para que possam ter mais conforto a poder comprar, sem estas limitações de risco do país. Nós garantimos e adiantamos dinheiro ao fornecedor. Isto liberta plafonds e, neste caso, o cliente – o importador – pode comprar as suas matérias-primas para poder transformar sem ter aquele stress de tesouraria e de risco. Um dos produtos que estamos a desenvolver é o reverse factoring, com o exterior essencialmente, porque é um apoio à economia real e às empresas exportadoras.

**O que diria, em termos de conclusão, ao potencial cliente exportador, percebendo a mais-valia que é a Eurofactor?**

No limite, diria 'experimente!', porque apoiamos a tesouraria da empresa e libertamo-lo para o que ele deveria fazer mais: vender. Fizemos, há uns anos, um inquérito global a nível europeu sobre este tipo de questões: hábitos de pagamento, o conhecimento que os empresários têm deste tipo de produto e a surpresa é positiva. Uma grande fatia dos empresários já ouviu falar do factoring. Existem bastantes PME que utilizam o factoring, muitas vezes não da maneira como poderiam fazer, mas conhecem. E pelo facto de termos quase 13 por cento do PIB no próprio setor, isto também nos dá uma garantia de que, de facto, não é nada de novo. Por vezes, há é aquele pensamento: 'se fizer isto vou mostrar o meu flanco relativamente à minha conta de clientes' e esse é o trabalho que é preciso fazer: confiar. E as relações de confiança são como os casamentos – ou é amor à primeira vista, ou precisaremos de algum tempo para criar essa relação. É isso que eu diria a um cliente: 'vamos criar uma relação de confiança com o tempo'. Temos clientes que trabalham connosco há mais de dez anos. No fundo, o que dizemos é que vamos ser os especialistas na gestão da conta de clientes das suas empresas, que é completamente diferente de dizer que 'somos os seus financiadores'. Isso há muitos.



# O SEU PARCEIRO AO SERVIÇO DA ECONOMIA REAL

- Financiamento das vendas
- Cobertura risco de crédito
- Serviço profissional de cobranças
- Exportações com segurança

Sede : Edifício Omni - Av. Duque de Avila, 141 3º Dtº - 1050-081 Lisboa - Portugal - tel + 351 213 190 010  
 Delegação do Porto: Rua Brigadeiro Nunes da Ponte 114, Piso 0 - 4150-036 Porto - Portugal - tel +351 226 054 152