

Rui Esteves, Diretor Geral da Eurofactor Portugal

# «Há 25 anos que estamos ao serviço da economia real»

*Por ocasião das comemorações do 25º aniversário da Eurofactor Portugal, Rui Esteves, Diretor Geral desta prestigiada empresa de factoring disse, em entrevista que concedeu à PAÍS ECONÓMICO, que o sucesso conseguido neste quarto de século «é fruto da confiança que os nossos clientes depositam em nós». Rui Esteves espera que os clientes e os parceiros da Eurofactor Portugal continuem esta relação de confiança, sublinhando também que «25 anos de atividade conferem à Eurofactor uma maturidade e uma solidez muito elevada e isso só é possível através de parcerias duradouras e de confiança que os clientes têm depositado na nossa atividade». Rui Esteves acrescenta ainda que esta experiência «dá-nos a confiança necessária para dizermos, com segurança, que continuaremos a ser os especialistas na gestão da conta dos clientes e das suas empresas e, principalmente, o seu parceiro ao serviço da economia real».*

TEXTO | VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA | RUI ROCHA REIS

**A Eurofactor Portugal é uma sociedade multinacional, que presta serviços de financiamento, cobranças e garantia de riscos de crédito, que, em 2016, mais do que duplicou o volume de créditos tomados nos últimos dez anos, tendo o Factoring de Exportação, representado nesse mesmo ano 69,3% do total de créditos tomados. Quer comentar estes resultados e o significado que os mesmo têm para a Eurofactor Portugal?**

O ano de 2016 foi afirmativo de que o factoring continua a apresentar-se como uma fonte de financiamento muito credível, resiliente às crises e como uma boa alternativa a outras fontes de financiamento mais tradicionais.

A Eurofactor Portugal encerrou o exercício com um crescimento de 12,9% dos resultados líquidos, que ascenderam a 5,232 milhões de euros, com uma rentabilidade de capitais próprios (ROE) próxima dos 16%. Evoluímos de um total de 800 milhões de euros de créditos tomados, em 2007, para mais de 1883 milhões de euros, em 2016, um crescimento superior a 100%. Deste total, o factoring de exportação representou 69,3% dos créditos tomados no ano passado, o que equivale a uma quota de mercado próxima dos 50%, que consolida a nossa posição de liderança e reflete a posição de parceiro da economia real, ao apoiar as empresas portuguesas nos seus processos de internacionalização.

Conseguimos perceber que as empresas portuguesas privilegiam, cada vez mais, um serviço de cobranças, assim como a garantia dos riscos de incobráveis, o que complementadas com o financia-

mento e a eficiente informação na gestão da conta clientes, fazem deste produto um excelente instrumento de gestão.

Da mesma forma, é notório que a exportação continua a ser um dos pilares da economia nacional, onde o factoring de exportação desempenha um papel fundamental garantindo a segurança na cobrança para as empresas portuguesas. No entanto, num ambiente em constante mutação, é obrigatório acompanhar a mudança e estar apto para os novos desafios e necessidades das empresas.

O mercado nacional de factoring é extremamente competitivo: há 12 players, em forte concorrência na conquista de novos clientes e quota de mercado. Assim, a disponibilidade de funding, o respetivo preço e a qualidade de serviço passaram a ser, sem margem para qualquer dúvida, os fatores decisivos na concorrência entre os vários operadores. A dimensão e a rede distribuição continuam a proporcionar algumas vantagens competitivas, em especial na disputa do factoring doméstico. Para nos conseguirmos destacar e continuar a apresentar resultados de crescimento, é fundamental estar atento às necessidades de investimento e foi isso que aconteceu neste último ano.

## Ter a confiança dos seus clientes

**A Eurofactor Portugal encerrou o exercício de 2016 com um crescimento de 12,9% dos seus resultados líquidos, que ascenderam a 5,332 milhões de euros, com uma rentabilidade**





Da esquerda para a direita, Frédéric Souchard, Coordenador das filiais do CAL&F e Administrador da Eurofactor Portugal, Philippe Carayol, CEO do CAL&F e Presidente da Eurofactor Portugal, Eugénie Aurange, Directora do CAL&F e Administradora da Eurofactor Portugal, e Rui Esteves, Diretor Geral da Eurofactor Portugal.

**dos capitais próprios (ROE) próxima dos 16%. Que setores da indústria mais contribuíram para este crescimento? Foram resultados que o surpreenderam?**

O crescimento da nossa atividade deve-se, essencialmente, à aposta e à confiança dos nossos clientes. Obtivemos uma rentabilidade dos capitais próprios de 16% onde a indústria transformadora foi,

à semelhança de outros anos, o setor de atividade com maior peso no volume de negócios, representando 78,5% da faturação total, seguida pelo comércio por grosso e retalho, a representar 11,9%. Assim, podemos considerar que 2016 foi mais um ano de sucesso para a Eurofactor Portugal. Conseguimos uma melhoria significativa em todos os indicadores, sendo que obtivemos um aumento



expressivo da indústria transformadora e uma redução no setor dos serviços diversos, representando agora 2,6%. O setor dos transportes e telecomunicações representa os 7% restantes.

Por outro lado, a realização de operação de factoring de exportação em mercados menos tradicionais, como Marrocos, EUA, Polónia, República Checa e Chile, foram também argumentos importantes nos resultados atingidos e que, mais uma vez, demonstram como a Eurofactor Portugal é um parceiro das empresas, apoiando-as nas geografias em que têm atividade, contribuindo para o crescimento e sustentabilidade da economia real.

**Que significado tem para a Eurofactor Portugal a realização de operações de factoring de exportação em mercados menos tradicionais como Marrocos, EUA, Polónia, República Checa e Chile?**

O facto de realizarmos operações de factoring de exportação em mercados menos tradicionais traduz, acima de tudo, a nossa aposta na economia real e a nossa constante vontade de crescer e aportar valor às empresas que confiam em nós, num verdadeiro espírito de parceria.

Apesar de não termos dados do mercado relativamente ao ano passado, se considerarmos os números do ano anterior, constatamos que o factoring de exportação, em 2015, representou 12% do total nacional, que registou 23 mil milhões de euros. A Eurofactor

Portugal, por seu lado, conseguiu no ano passado defender a sua posição de liderança no factoring de exportação, com uma quota de mercado próxima dos 50%.

Isso é o mais importante para nós, já que o factoring de exportação é a ferramenta que permite às empresas portuguesas conseguirem colocar os seus produtos e serviços em mercados externos de forma segura, sem comprometer a sustentabilidade do seu negócio. A Eurofactor Portugal, nesse sentido, é um verdadeiro parceiro das empresas que contribuem para o crescimento da economia real.

**O ano de 2016 não escondeu alguma instabilidade política e económica a nível nacional. Como reagiu a Eurofactor Portugal a esta situação?**

A reação da Eurofactor Portugal à instabilidade política e económica nacional não foi diferente das restantes empresas. Encaramos as crises sempre com uma natural precaução, procurando possíveis oportunidades e antecipando ameaças. Esta conjuntura de instabilidade vivida durante os últimos anos obrigou as empresas portuguesas e procurar soluções fora do tradicional crédito bancário, de modo a conseguirem uma maior liquidez e uma gestão mais eficiente e a longo prazo da sua tesouraria.

A Eurofactor estava lá para dar resposta a essa necessidade das empresas, quando muitos outros voltaram costas.



### Soluções inovadoras e competitivas

*As empresas portuguesas continuam no seu esforço de internacionalização e os bons resultados estão à vista. Que ferramentas põe a Eurofactor Portugal à disposição destas empresas no apoio à internacionalização?*

Cada vez mais as empresas portuguesas privilegiam, quer o serviço de cobranças quer a garantia dos riscos de incobráveis, o que complementadas, com o financiamento e a eficiente informação na gestão da conta clientes, representam um excelente instrumento de gestão.

No que diz respeito à internacionalização das empresas o factoring de exportação é o serviço com maior peso no volume de negócios da Eurofactor Portugal e aquele que melhor serve as organizações que têm clientes em mercados externos.

Através da solução Full Factoring, o cliente tem acesso a três serviços: financiamento, gestão de cobranças e cobertura de risco

de crédito. É a solução mais completa que disponibilizamos às empresas e que pode ser aplicada quer nas suas vendas internas, quer para mercados externos. Temos, também, uma outra oferta muito inovadora e que só é comercializada pela Eurofactor: o European Pass. Uma solução desenhada para as empresas portuguesas que têm filiais em outros países europeus e que, desta forma, conseguem ter, num só contrato e com um único interlocutor, condições muito competitivas que abrangem todas as suas filiais, independentemente da sua dimensão e com uma fonte centralizada de financiamento.

### Crédit Agricole: ligação vantajosa

*O facto de a Eurofactor Portugal estar ligada ao prestigiado grupo francês Crédit Agricole Leasing & Factoring – uma das principais empresas a operar no mercado do Factoring de Exportação – tem beneficiado a vossa operação em Portugal? A vossa integração num grupo tão importante, permite-lhes vantagens competitivas assinaláveis no Factoring de Exportação, onde há muitos anos são líderes incontestáveis no mercado em Portugal?*

Claro que sim. Iniciamos a nossa atividade em Portugal no ano de 1992 e, desde então, que nos temos vindo a afirmar como uma referência na economia portuguesa. Obviamente que, estarmos integrados num grupo tão importante e sólido como é o Crédit Agricole, permite-nos executar o financiamento, a nossa matéria-prima, a preços bastante competitivos e isso é fundamental para o nosso crescimento e para a consolidação no mercado.

Depois, a cobertura do risco de crédito é também um fator determinante de vantagem competitiva, pois quando realizamos uma negociação global para a cobertura do risco de crédito com entidades especializadas na matéria, conseguimos negociar o conjunto de todos os nossos clientes, o que é diferente de negociar um seguro de crédito pontual para o cliente X ou Y.

Quando se negocia em volume, conseguem fazer-se negócios a preços mais apelativos. Como tal, isto tudo, a somar a uma rede internacional que a Eurofactor Portugal tem em vários países, torna-nos muito competitivos e permite-nos assegurar a liderança do mercado.

Estarmos ligados ao prestigiado grupo francês Crédit Agricole Leasing & Factoring – uma das principais empresas a operar no mercado do Factoring de Exportação – tem felizmente beneficiado a nossa operação em Portugal. O facto de pertencermos a um grande grupo, como o Crédit Agricole, garante uma maior segurança de expansão dispondo, também, da sua ação como agente ativo no processo de recolha de informações que nos conduzem às nossas tomadas de decisão, principalmente naquelas que compreendem algum risco. Tudo isto dá-nos os bons resultados que temos obtido.

### Há 25 anos que trilha o seu caminho

*Em Portugal desde 1992, a Eurofactor comemora a 9 de Junho deste ano o 25º aniversário em Portugal, que acima de tudo re-*

*presentam 25 anos de apoio às empresas e ao serviço da economia real. A Eurofactor Portugal sente o dever cumprido?*

Continuamos a trilhar o nosso caminho, mas estes são 25 anos de dedicação e do sentimento do dever cumprido. Ao longo deste quarto de século, a Eurofactor passou por diversas fases. No início, esteve ligada a um banco com mais de cem anos em Portugal – uma filial do Credit Lyonnais, com um factoring muito arcaico e encarado como uma forma de financiamento das empresas mais carenciais.

Oito anos depois, é realizado um rebranding e assistimos à saída, em Portugal, do banco Credit Lyonnais. É aqui que surge 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 atenção e estratégia para o chamado “factoring sem recurso”, que consistia na capacidade de assumir os riscos dos clientes. Esta mudança de paradigma motivou a alteração profunda das estratégias empresariais.

Ao assumirmos riscos sobre os clientes de uma empresa portuguesa – seja cá, seja no estrangeiro – temos de cobrar bem, pois se não o fizermos, o risco fica do nosso lado.

É neste sentido que a Eurofactor Portugal tem vindo a desenvolver e a potenciar, cada vez mais, a economia nacional e o mercado do factoring em Portugal tem evoluído nesse sentido. Atualmente, não existe empresa que queira realizar um contrato de factoring sem olhar 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 para o desenvolvimento da nossa atividade, foi o facto de a nossa equipa ter decidido – a partir de 2002 e enquanto o país vivia assente numa economia muito voltada para o mercado interno – trabalhar o factoring de exportação com o apoio de uma rede internacional que nos desse suporte.

A nossa missão, nestes 25 anos, tem sido cumprida e esse é o nosso maior orgulho. Queremos continuar a facultar às empresas a possibilidade de antecipar o financiamento para que possam dar resposta aos seus compromissos. Havendo limites de crédito para a cobertura dos riscos de crédito – assumidos pela Eurofactor – poderão alavancar-se as vendas. Por vezes esta questão é esquecida, mas é precisamente o que queremos enquanto portugueses: aumentar as exportações. Na vanguarda deste progresso, está a Eurofactor Portugal, há 25 anos.

*O grupo Crédit Agricole Leasing & Factoring está presente em 11 países e tem atualmente mais de 185 mil clientes. Quantos clientes tem a Eurofactor Portugal e que setores de atividade mais recorrem aos vossos serviços?*

Mais importante do que o número de clientes, é a relação que conseguimos criar com todos eles e a forma como construímos um vínculo assente num verdadeiro espírito de parceria, o que faz

com que tenhamos connosco clientes há quase tanto tempo como o que temos de existência. Isso, para nós, é o mais importante e o que, verdadeiramente, enche de orgulho a equipa da Eurofactor Portugal.

Relativamente aos setores de atividade económica, neste momento, os que têm maior expressão na nossa conta de resultados são a indústria transformadora (78,5%) e o comércio por grosso e retalho (11,9%).

### Mudança de paradigma

*O Factoring, que durante muitos anos esteve em desuso em Portugal, rapidamente começou a ganhar terreno e é hoje uma realidade. A que se deve este interesse dos empresários portugueses pelas operações de Factoring?*

O tecido empresarial português sempre apresentou resistências à mudança e o factoring era muito negligenciado. Com a mudança de paradigma, responsabilidade da Eurofactor Portugal, assistimos a um maior interesse dos empresários em conhecer as soluções de factoring e em usufruir das suas vantagens.

O mercado de factoring esteve alguns anos a sofrer com a economia portuguesa, pois estava muito ligado ao mercado nacional. O facto de haver um grupo como o nosso – Crédit Agricole – com 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 exponencial nos últimos anos.

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. O crescente interesse das empresas pelo factoring deve-se, em grande parte, ao facto da Eurofactor Portugal ter vindo também a privilegiar esta atividade e relação, que é o reverse, ou seja, proporcionar aos 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 stresse de tesouraria e de risco. Numa altura em que a Eurofactor Portugal comemora o seu 25º aniversário, que mensagem gostaria de deixar aos seus clientes? O nosso sucesso nestes 25 anos é fruto da confiança que os nossos clientes depositam em nós. Como tal, a Eurofactor Portugal espera que os seus clientes e os seus parceiros continuem esta relação de confiança.

25 anos de atividade conferem à Eurofactor Portugal uma maturidade e uma solidez muito elevada e isso só é possível através de parcerias duradouras e da confiança que os clientes têm depositado na nossa atividade. Esta experiência dá-nos a confiança necessária para dizermos, com segurança, que continuaremos a ser os especialistas na gestão da conta clientes das suas empresas e, principalmente, a ser um parceiro ao serviço da economia real. ◀

Carlos Aquino, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Aquinos

# «Eurofactor Portugal é um dos melhores players do mercado»

## Como começou a sua relação com a Eurofactor Portugal?

A relação com a Eurofactor Portugal adveio da necessidade que o Grupo Aquinos sentiu de trabalhar com uma instituição de prestígio credível e eficiente, na área da Gestão de Clientes nacionais e internacionais, nomeadamente e principalmente, com grandes ca-

deias de distribuição presentes à escala mundial, numa perspetiva de estabilização da sua tesouraria. Esta parceria tem acompanhado e apoiado o crescimento sustentado do Grupo Aquinos, sendo que, no exercício transato de 2016, atingiu um volume de faturação de 176 milhões de euros, sendo cerca de 92% nos mercados de exportação.

## Há quanto tempo é cliente da Eurofactor Portugal?

O Grupo Aquinos é cliente da Eurofactor Portugal desde 2010, ou seja, cerca de 7 anos.

## Que contrato/serviço tem com a Eurofactor Portugal?

Temos um contrato de full factoring e reverse factoring (englobando Seguro de Crédito e Gestão de Cobranças).

## Na sua opinião, quais as principais mais-valias e vantagens competitivas da Eurofactor Portugal?

Conhecimento e savoir-faire deste produto financeiro e mercados de operações. Experiência comprovada nos mercados internacionais, o principal foco de clientes do Grupo Aquinos.

## O que mais valoriza no serviço da Eurofactor Portugal?

A proximidade, a existência de um gestor dedicado, um serviço de cobranças personalizado e proactivo e o enorme profissionalismo e competência de toda a equipa.



Rui Esteves, Diretor-Geral da Eurofactor Portugal, e Carlos Aquino, Presidente do CA da Aquinos

## O facto da Eurofactor Portugal estar inserida num grupo com o peso e tradição do Grupo Crédit Agricole é motivo de confiança acrescida da sua parte?

Sim, sem qualquer dúvida. Fazer parte de um grupo como o Crédit Agricole transmite confiança aos seus clientes e dá garantias de uma colaboração muito profissional e de longo prazo.

## Recomendaria a Eurofactor Portugal a um empresário/gestor que esteja à procura de soluções de financiamento alternativas às opções tradicionais?

Esta solução de financiamento é bastante interessante e se pudermos incluir o seguro de crédito nas suas possíveis variantes, é ainda mais interessante. Pela experiência que temos em trabalhar com a Eurofactor, penso que é, sem qualquer dúvida, um dos melhores players do mercado e, até, provavelmente, o melhor.

## Que mensagem de felicitações gostaria de deixar à Eurofactor Portugal pelo ser 25º aniversário?

Como mensagem final gostaria de felicitar pelo seu 25º aniversário e desejar o mesmo sucesso que têm tido até à presente data para os próximos 25 anos. Foram anos de excelente crescimento e devidamente sustentados.

Como quem faz o sucesso das empresas são as pessoas, quero felicitar toda a equipa da Eurofactor Portugal e, em especial, o seu presidente, Dr. Rui Esteves, que com a sua simpatia, mas sempre muito profissional, tem conduzido a Eurofactor ao sucesso que hoje vive. ◀

Mário Pais de Sousa, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Cabelte

# «A Eurofactor Portugal é um guarda-chuva para muitos anos!»

## Como começou a sua relação com a Eurofactor Portugal?

A minha relação começou com o convite para liderar o processo de reestruturação do Grupo Cabelte, em sérias dificuldades económicas e financeiras, que levaram à tomada da maioria do capital

pelo FRE (Fundo de Reestruturação Empresarial, OXY Capital).

No início desse processo, o banco de factoring tradicional do Grupo Cabelte decidiu denunciar, unilateralmente e antes do prazo contratual, a linha de factoring. Na sequência, a Eurofactor, que já mantinha relações com o Grupo Cabelte, decidiu, pela mão de um responsável, Dr. Rui Esteves, aprofundar a relação com a Cabelte e, hoje, orgulhamo-nos de

ser o nosso principal financiador. De facto, ao invés do anterior parceiro que veio pedir de volta – num dia de muita chuva – o guarda-chuva que emprestara antes, a Eurofactor veio emprestar um novo, debaixo de dilúvio, que se reforçou até hoje.

## Há quanto tempo é cliente da Eurofactor Portugal?

A Cabelte é cliente da Eurofactor há muitos anos. Iniciámos relações em 2003, que sedimentámos com a assinatura do contrato de European Pass, em 2008, e que reforçámos com maior envolvimento, em 2013.

## Que contrato/serviço tem com a Eurofactor Portugal?

Temos contratos de factoring nacionais e internacionais, com empresas do Grupo domiciliadas em Portugal, Espanha e França, e com os seus clientes de muitas geografias: Portugal, Espanha, França, Itália, Inglaterra, Irlanda, Escócia, Suécia, Noruega, Alemanha, Roménia, Hungria, Eslováquia, Holanda, Marrocos, África do Sul, para apenas citar os principais.

## Na sua opinião, quais as principais mais-valias e vantagens competitivas da Eurofactor Portugal?

A principal razão é o serviço e a relação muito especial com a Eurofactor nas pessoas do Dr. Rui Esteves, do Dr. Miguel Pessoa Morgado, do Dr. João Oliveira e, mais recentemente, do Dr. Domingos Marques.



Rui Esteves, Diretor-Geral da Eurofactor Portugal, e Mário Pais de Sousa, Presidente do CA da Cabelte

O preço é adaptado ao mercado e a flexibilidade é uma imagem de mercado.

## O que mais valoriza no serviço da Eurofactor Portugal?

O que mais valorizamos no serviço é a capacidade de se adaptarem aos diferentes projetos e clientes que temos em todas as partes do mundo.

## O facto da Eurofactor Portugal estar inserida num grupo com o peso e tradição do Grupo Crédit Agricole é motivo de confiança acrescida da sua parte?

O Grupo Crédit Agricole é a garantia da estabilidade e continuidade que o nosso negócio necessita e mantém-nos afastados dos comportamentos incorrectos atrás referidos. Sabemos que podemos contar com o guarda-chuva por muitos anos!

## Crescer com a Eurofactor

## Recomendaria a Eurofactor Portugal a um empresário/gestor que esteja à procura de soluções de financiamento alternativas às opções tradicionais?

Não apenas recomendaria. Recomendo a Eurofactor e reconheço o papel inestimável como parceiro da reestruturação da Cabelte. Com a Eurofactor as nossas vendas cresceram dos 280 M€, em 2013, para 280 M€ em 2017.

## Que mensagem de felicitações gostaria de deixar à Eurofactor Portugal pelo seu 25º aniversário?

A nossa sentida mensagem é de agradecimento à Eurofactor Portugal, ao Dr. Rui Esteves e equipa, pela aposta na Cabelte e o desejo de passarmos juntos os próximos 25 anos. ◀

Paulo Dinis, CEO da MIBEPA

# «A Eurofactor Portugal é uma parceria para o crescimento»

## Como começou a sua relação com a Eurofactor Portugal?

Por iniciativa da Mibepa, foram estabelecidos os primeiros contactos. Após breves reuniões, foi estabelecida uma plataforma de entendimento para o início experimental de colaboração.

## Há quanto tempo é cliente da Eurofactor Portugal?

A Mibepa é cliente da Eurofactor Portugal há cerca de 15 anos.

## Que contrato/serviço tem com a Eurofactor Portugal?

Temos contratado um serviço de factoring.

## Na sua opinião, quais as principais mais-valias e vantagens competitivas da Eurofactor Portugal?

A Eurofactor Portugal oferece uma atuação como parceira para o crescimento, que apoia com coerência e responsabilidade os planos de expansão dos seus clientes, quer no mercado interno, quer no mercado exterior.

## O que mais valoriza no serviço da Eurofactor Portugal?

Os aspetos mais valorizados prende-se com a rapidez de resposta e a facilidade e clareza no diálogo entre as empresas. Destacamos, também, a estratégia que aposta numa presença forte, segura e continuada no mercado, minimizando os impactos negativos de alguns problemas conjunturais da nossa economia.

## O facto da Eurofactor Portugal estar inserida num Grupo com o peso e tradição do Grupo Crédit Agricole é motivo de confiança acrescida da sua parte?

Para nós, a dimensão e a qualidade aparentes e efetivas de serviços disponibilizados pelo nosso parceiro é altamente relevante, uma

vez que, só por si, nos auxilia no processo de recolha de informações que nos conduzem às nossas tomadas de decisão, o que se evidencia particularmente importante naquelas que envolvem algum risco. Através da parceria com um grande grupo, como o Crédit Agricole, principalmente nos mercados de exportação, beneficiamos da receção de informação e alertas que nos ajudam a trilhar, com mais segurança, os caminhos da expansão.

Recomenda a Eurofactor Portugal a uma empresa/gestor que esteja à procura de soluções de financiamento alternativas às opções tradicionais?

Sim, recomendaríamos, na medida em que estamos convencidos que os serviços da Eurofactor Portugal representam boas formas de financiamento de curto prazo e cobrança para as empresas.

## Que mensagem de felicitação gostaria de deixar à Eurofactor Portugal pelo seu 25º aniversário?

O sucesso da Eurofactor e, em particular, da sua parceria com a Mibepa, não aconteceu por acaso. Resultou do trabalho de uma equipa de profissionais competentes, que aceitam dar o seu melhor, a cada momento. Nesta equipa é justo destacar o seu líder, Dr. Rui Esteves que, ao longo destes anos, soube sempre interpretar as nossas necessidades e, enquadrado pela estratégia por si previamente definida, conseguiu encontrar soluções para o fortalecimento da nossa colaboração comercial.

Parabéns por este quarto de século de atividade. Votos de ainda maior sucesso para o futuro! ◀



Paulo Dinis, CEO da Mibepa, e Rui Esteves, Diretor-Geral da Eurofactor Portugal

Susana Abrantes, Diretora Financeira da Têxteis J.F. Almeida

# «Eurofactor Portugal é o melhor parceiro na área do factoring»

## Como começou a relação com a Eurofactor Portugal?

A minha relação com a Eurofactor Portugal aconteceu ocasionalmente. Foi a Eurofactor que se deu a conhecer à empresa onde eu trabalhava em 2010, apresentando soluções inovadoras e diferenciadas. Nessa altura, ainda se falava pouco de factoring, logo foram pioneiros na divulgação desta solução em Portugal.

## Há quanto tempo é cliente da Eurofactor Portugal?

Na J. F. Almeida, onde sou diretora financeira, desde 2013. Quando mudei fizemos logo contrato, mas já conhecia e trabalhava com a Eurofactor.

## Que contrato/serviço tem com a Eurofactor Portugal?

Temos um contrato de factoring internacional sem recurso, onde estão incluídos alguns dos nossos principais clientes externos de diferentes países.

## A Eurofactor é o melhor parceiro nesta área

## Na sua opinião, quais as principais mais-valias e vantagens competitivas da Eurofactor Portugal?

A Eurofactor é um parceiro especializado em factoring, o melhor parceiro nesta área. Sabem o que fazem, são competitivos no preço, com um serviço completo, responsável e eficiente.

## O que mais valoriza no serviço da Eurofactor Portugal?

A rapidez, transparência e simplicidade de um serviço financeiro muito importante para uma empresa exportadora.

## O facto da Eurofactor Portugal estar inserida num grupo com o peso e tradição do Grupo Crédit Agricole é motivo de confiança acrescida da sua parte?

Sim, num país como Portugal, onde o sistema financeiro ainda não está clarificado, diversificar parceiros e escolher alternativas sólidas é, sem dúvida, uma preocupação da direcção financeira da J. F. Almeida.

## Recomendaria a Eurofactor Portugal e um empresário/gestor que esteja à procura de soluções de financiamento alternativas às opções tradicionais?

Sim, indiscutivelmente.

## Que mensagem de felicitação gostaria de deixar à Eurofactor Portugal pelo seu 25º aniversário?

Felicitamos a Eurofactor Portugal pelo seu empenho e serviço prestado às empresas como alternativa à banca, sobretudo pela consistência e equilíbrio no acompanhamento que fazem aos seus clientes. São parceiros e isso é cada vez mais importante nos dias de hoje. Parabéns, espero comemorar as bodas de ouro! ◀



Susana Abrantes, Diretora Financeira da Têxteis J.F.A., e Rui Esteves, Diretor-Geral da Eurofactor Portugal