



FINTECH



Duarte Libano Monteiro, diretor-geral da Ebury para o mercado ibérico, e David Brito, que lidera o escritório em Lisboa
FOTO ANTONIO PEDRO FERREIRA

Ebury quer duplicar vendas e colaboradores em Portugal

Fintech de pagamentos internacionais e câmbio de divisas abre escritório em Lisboa

É um *open space* luminoso com vista para a Avenida da Liberdade. As poucas salas que existem nos escritórios que a Ebury acaba de abrir em Lisboa têm nome de divisas — ou não fosse esse o negócio da *fintech* especializada em pagamentos internacionais e gestão de câmbio para empresas. “Pensámos em dar o nome ‘escudo’ a uma sala, mas é uma moeda do passado”, comenta Duarte Libano Monteiro, diretor-geral da empresa para o mercado ibérico. E as *fintech* fazem parte do futuro.

Fundada em 2009 pelos espanhóis Salvador Garcia e Juan Lobato, a Ebury opera no mercado português desde 2015. Mas só agora, com o potencial de crescimento do negócio, decidiu “assentar arraiais” no país. O objetivo é aproximar a equipa de 15 pessoas que trabalham para Portugal — à qual deverão somar-se mais 15 ou 20 até ao final do ano — dos mais de 400 clientes que a empresa tem no mercado luso. “A trabalhar desde Madrid, multiplicámos o crescimento por dez no primeiro ano e em 2017 mais do que duplicámos”, diz David Brito, que vai liderar o escritório em Lisboa. “Queremos manter esse crescimento, e a presença física em Portugal vai ajudar”, acrescenta, sem detalhar números concretos do volume de negócios a nível nacional.

Acesso a mais de 140 moedas

Com escritórios em vários países da Europa e mais de 600 colaboradores, a Ebury tem acesso a 140 divisas — o que permite aos seus clientes trabalhar em moeda local em quase todo o mundo. “Se tem exposição à moeda, é nosso potencial cliente”, adianta Libano Monteiro. “Todas as exportadoras e importadoras precisam de ter alguém a ajudá-las no dia a dia”, especialmente as pequenas e médias. “Nas PME, o diretor financeiro é diretor da área de compras, de recursos humanos, informática”, explica, referindo o ano de 2017, durante o qual a volatilidade euro-dólar podia representar “margens de 10 ou 15% que as empresas perdiam ou ganhavam, consoante fossem importadoras ou exportadoras”. A premissa do negócio da Ebury é simples: “Veja uma empresa portuguesa

O NEGÓCIO

4,8

milhões de libras (€5,5 milhões) foi o lucro antes de impostos da Ebury no exercício de 2016-2017

36

milhões de libras (€41 milhões) foram as receitas (produto bancário) da Ebury no exercício de 2016-2017

110

milhões de dólares (€88 milhões) foi o investimento que a *fintech* conseguiu captar desde 2009

que importa da China. Normalmente, paga-se em dólares e, portanto, é preciso fazer dois câmbios: euro-dólar, dólar-yuan. Porque não fazer euro-yuan diretamente?” É isso, a par das coberturas para proteger a empresa do risco de volatilidade da moeda, que a Ebury consegue. “Isto permite à empresa não só poupar entre 2% e 4% no câmbio mas também negociar com o fornecedor e dizer: eu estou a tirar-vos o risco, quero um desconto.” Ou seja, mitigar a incerteza no negócio.

No exercício de 2016-2017, o valor transacionado pela Ebury Partners UK Limited a nível global ascendeu a €6 mil milhões em divisas, mais 20% do que no ano anterior. A *fintech* registou em 2017 o seu melhor resultado desde 2011-2012, com lucros antes de impostos de 4,8 milhões de libras (€5,8

O ESTILO EBURY

Transações internacionais

Com acesso a 140 moedas, vende soluções de pagamentos e recebimentos, permitindo às empresas trabalhar em moeda local em quase todo o mundo e poupar entre 2% e 4% no câmbio.

Cobertura de riscos

As soluções de cobertura de riscos permitem realizar uma gestão dos riscos do comércio internacional e ajudam a proteger as margens de negociação das operações.

Tecnologia

Com um modelo assente no *machine learning* e na análise de dados, oferece agilidade, eficiência e rapidez nas transações.

Especialização

O foco numa só área — pagamentos internacionais e gestão de câmbios — permite às equipas um acompanhamento e conhecimento especializado.

milhões). Das receitas de 36 milhões de libras (€41 milhões), mais de metade vieram de fora do Reino Unido, alavancadas pela Holanda e pelo mercado ibérico (Espanha, em particular). Mas foi também no ano passado que os custos administrativos foram mais elevados: 21,5 milhões de libras (€24,5 milhões). Nestes estão incluídos custos com pessoal, infraestruturas (abertura de novos escritórios) e “a constante aposta e renovação da tecnologia”, sublinha Libano Monteiro.

Entre 2012 e 2017, houve três exercícios em que a Ebury deu lucro e três em que deu prejuízo: 2016, 2015 e 2012. “Foram anos de reforço do investimento da empresa”, explica o diretor para o mercado ibérico. “Todo o dinheiro injetado pelos investidores [€88 milhões] foi reinvestido no cres-

cimento da empresa.” E o objetivo é continuar a crescer. Nos próximos anos, a aposta deverá passar pelo lançamento de novos produtos no mercado português, como a realização de cobranças através da plataforma da Ebury e o financiamento às importações e exportações, soluções que existem noutros países onde a *fintech* — que tem uma licença *e-money* (moeda eletrónica) — está presente. “Já podemos receber fundos e abrir contas aos clientes”, explica o diretor para o mercado ibérico.

No coração da *fintech*

Ao contrário da banca tradicional, que oferece vários produtos e serviços, a empresa com sede tecnológica em Málaga — o coração da *fintech* — especializa-se em pagamentos internacionais e câmbio de divisas. “Conseguimos aprovar um crédito em 48 horas, registar um cliente de manhã e transacionar à tarde”, exemplifica David Brito, diretor para o mercado ibérico. “Ao contrário da banca, não temos agências bancárias nem 20 mil trabalhadores”, justifica. “Quando negoceio com os fornecedores liquidez internacional, são pacotes muito grandes: tenho 24 mil clientes em toda a Europa.”

E há ainda a questão da tecnologia, do *machine learning*, da análise de grandes quantidades de dados que permitem encontrar novos clientes, apostar no marketing, realizar análises de risco, entre outros — e que “a banca tradicional tem mais dificuldade em acompanhar”, defende Libano Monteiro, que, tal como David Brito, já trabalhou num banco. Embora reconheça que os bancos foram as primeiras *fintech*, com a banca *online*, realça que essas plataformas são rígidas para a evolução que teve a tecnologia nos últimos dez anos. “Para reformulá-las, o risco de perder informação e o custo são muito grandes”, acredita. “A tecnologia evolui num momento de crise, em que não há dinheiro. Mas as *fintech*, como surgem no meio da crise, com investimento e tecnologia limpa, adaptam-se mais rapidamente a estas mudanças.”

MARIA JOÃO BOURBON
mjbourbon@expresso.imprensa.pt