
Nota de Imprensa

“Desafio para a inserção do Brasil na cadeia global de comércio é diminuir o custo do capital”, afirma Sérgio Rial, presidente do Santander

São Paulo, 18 de novembro de 2016 – A diminuição do custo de capital nas transações comerciais internacionais é o principal desafio para que o Brasil participe, de forma competitiva, na cadeia global de comércio, avalia Sérgio Rial, presidente do Santander. Para o executivo, o País “não pode somente ficar na questão de abrir divisas” e tem que “trazer para dentro de casa uma postura de coragem e uma agenda competitiva”, o que inclui fechar acordos bilaterais de livre comércio.

“O jogo puramente de moeda não deve ser o motor de transformação para tornar o Brasil competitivo”, ressaltou, em discurso hoje no evento em comemoração aos 40 anos da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex) na sede do Banco. Rial espera que com o recuo na taxa de inflação, o Brasil caminhe para taxas de juros em níveis mais compatíveis com o “mundo civilizado.”

O presidente do Santander ainda explicou que o sistema financeiro brasileiro precisa reduzir suas assimetrias para que haja mais competição e que o mesmo movimento tem que ser feito na indústria. “Comércio externo é guerra. É importante termos indústrias competitivas e o sistema financeiro também ter que ter escala internacional para que o Brasil possa se colocar na cadeia global”, afirmou, lembrando que hoje o Santander hoje é o único Banco internacional do País. Ele reafirmou seu otimismo para com o Brasil, mas que há questões microeconômicas para serem feitas, como a simplificação tributária e trabalhista.

A instituição financeira vem apostando na retomada do Comércio Exterior. Em 2015 realizou R\$ 80 bilhões de financiamento ao setor, sendo considerado, pela Federação Brasileira dos Bancos (Febraban), o primeiro banco no ranking de fomento ao segmento. Fernando Pierri, superintendente executivo de Global Transaction Banking (GTB) do Santander, acredita que o sistema bancário brasileiro ainda carece de produtos mais acessíveis para empresas de pequeno e médio porte, mas que a democratização dessas soluções já começa a ocorrer.

"Este ano muitas empresas, especialmente de infraestrutura, nos procuraram para obter financiamentos tendo como garantias cartas de agências de crédito à exportação, como o US Ex-Im Bank. Era um mercado que estava muito ligado a grandes empresas e hoje temos visto transações de volumes menores, a partir de US\$ 5 milhões", informou. Pierri acredita que em 2017 os principais parceiros comerciais do Brasil poderão ser a Argentina, China e Estados Unidos.



Relações com a Imprensa

(11) 3553-7366 / 5244 / 0116 / 2623 / 5157

imprensa@santander.com.br