

Empresários precisam lutar por financiamentos “mais baratos”

Publicação: 06 de Outubro de 2009 às 00:00

tamanho do texto **A+ A-**



Quem pode baixar os juros dos créditos bancários oferecidos às empresas são os próprios empresários.

Emanuel Amaral



Blanco: “O empreendedor precisa ter consciência que ele é importante para a rede bancária”

empendedor tomar consciência de seu poder frente aos bancos e lutar por taxas mais reduzidas na hora de obter um financiamento.

“Lamentavelmente, a imensa maioria dos empresários brasileiros vai falar com um banco como se fosse uma entidade cósmica, sagrada”, descreve ele, lembrando que no momento em que vai comprar matéria prima ou adquirir os insumos, o empresário geralmente negocia de todas as formas para obter o menor preço.

O mesmo não ocorre em relação à captação de financiamentos. “Spread bancário cai quando você, empresário, obtiver mais linhas de crédito do que precisa”, destaca. Para isso, no entanto, é preciso o empreendedor mostrar a força de seus negócios e fazer com que as instituições bancárias disputem entre si para tê-lo como cliente.

A opinião é do presidente nacional da Coface do Brasil Seguros de Crédito e criador do Instituto para o Desenvolvimento da Cultura do Crédito (IDCC), Fernando Blanco, na palestra de encerramento do seminário sobre Comércio & Serviços, do projeto “Motores do Desenvolvimento do RN”. O tema específico apresentado por ele foi a “Conjuntura Sócio-Econômica”.

Para Blanco, é necessário o

O especialista cita o exemplo de Marcelo Alecrim, da distribuidora de combustíveis Ale, a quem conheceu em 2001 e que teria, inclusive, influenciado na mudança de visão que ele (Blanco) tinha sobre o Nordeste brasileiro. “Marcelo sabe abrir concorrência entre os bancos e, na minha análise, é um campeão mundial de crédito”, apontou Fernando Blanco.

O estado do Rio Grande do Norte, porém, está mal no cenário do Brasil, pois de acordo com os números apresentados por Blanco no seminário, os bancos acreditam, “por algum motivo”, que as empresas potiguares oferecem mais riscos ao tomar um financiamento do que a média nacional.

Essa percepção negativa, afirma o presidente da Coface, pode ser verdadeira ou não, mas em qualquer caso precisa ser mudada com uma política de valorização do crédito por parte da iniciativa privada local.

“Não são os bancos que vão baixar os juros, porque eles querem é ganhar dinheiro, vocês é que vão forçar a queda dos juros que vocês pagam”, reforçou, acrescentando: “Esse país só é atrasado como é porque é ruim de crédito.”

História de um “campeão potiguar”

Marcelo Alecrim, presidente da ALE Combustíveis, fechou a rodada de palestras do seminário Motores do Desenvolvimento do RN contando o caso de sucesso de uma rede de postos locais que ocupa, hoje, o segundo lugar no ranking das maiores empresas do Nordeste e a 47ª do Brasil.

Com simplicidade, mostrando filmes institucionais e depoimentos pessoais, Alecrim reconstituiu a fulminante trajetória da SAT, uma empresa que transcendeu os limites do Rio Grande do Norte ao fundir-se à distribuidora mineira ALE. Esse simples movimento, tecido ao longo de quase três anos de negociações, transformou a ALE/SAT - e depois apenas ALE - na sexta distribuidora do País e, com a recente aquisição da espanhola Repsol, na quarta do segmento onde atuam gigantes como a BR Distribuidora. Isso fez de Marcelo Alecrim presidente e um dos principais acionistas da ALE.

Ontem, Marcelo Alecrim contou um pouco dessa história, resumindo sua maior virtude na crença inabalável que ele tem no valor de talentos individuais. “Fui atrás dessas pessoas para me ajudar”, reconhece com simplicidade.

À vontade, Alecrim participou também de um debate informal que se seguiu à sua palestra. E pode comemorar a vitória do Flamengo, clube patrocinado oficialmente há uma semana pela ALE ao custo de R\$ 3,5 milhões por três meses. Pé quente, a empresa marcou uma grande atuação do clube, que venceu o Fluminense com dois gols do imperador Adriano. “Posso dizer com tranquilidade que foi um grande gol que marcamos”, disse, orgulhoso. “Não posso comentar aqui, mas conseguimos superar a concorrência de outros dois interessados”.

Abecedista confesso, Marcelo Alecrim contou ter feito, anos atrás, uma proposta de patrocínio ao ABC e América, mas não teve sucesso. “Estou contando isso para por um ponto final à polêmica daqueles que acham que eu deveria também patrocinar os times locais”, brincou.

Para Marcelo Alecrim, explicar tanto sucesso para uma empresa familiar mostra que deu certo investir em informação, tecnologia e recursos humanos.

“A ALE é a empresa mais ligada do Brasil, segundo a Infoexame”, diz ele. Desde os tempos da SAT, a empresa investiu pesado em monitoramento de sua frota de distribuição e num call center que passou a produzir relatórios para a diretoria, onde o foco central de interesse recaía sobre a satisfação dos clientes.

“Aprendi com meu pai que nada é caro quando dá resultado”, disse ele, referindo-se à prioridade de uma empresa quando busca obstinadamente o crescimento. “Caro é remédio”, emendou.

De volta à Natal depois de uma longa temporada em Belo Horizonte, onde está a sede da ALE, Marcelo Alecrim contou que sua decisão de voltar à terrinha surpreendeu muita gente. “Lembro de um amigo ter me perguntado porque eu estava de volta e eu respondi brincando: saudade da sogra!”.

Brincadeira à parte, Alecrim confessou: “Adoro estar de volta à cidade onde me sinto amado”. E mais: “Natal é, na minha opinião, a melhor cidade do mundo!”. E mais: “Hoje as grandes companhias de São Paulo estão fora da capital por tudo ser tão difícil e caro”.

Ou seja, estar em Belo Horizonte, Rio, São Paulo dá no mesmo desde que a máquina esteja funcionando. “Melhor ainda se o lugar seja o que você gosta”, resumiu.

Marcelo Alecrim não esqueceu de exaltar os valores empresariais do RN. Citou como exemplos dignificantes o Grupo Guararapes, a Ster Bom e o Nordeste. “Gente que trabalhou muito duro para chegar onde está”, disse.

Sobre o seminário Motores do Desenvolvimento, Marcelo Alecrim disse: “Desde que o Ricardo (Alves, diretor da Tribuna) me falou sobre o seminário eu disse: “Não posso ficar fora dessa”.