

## **BB, Bradesco e Santander projetam mais de R\$ 8 bilhões em negócios na Agrishow**



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

A organização da Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), projeta R\$ 13 bilhões em negócios na edição deste ano da feira, considerada uma das maiores do segmento de tecnologia agrícola do mundo. Se o desempenho for mesmo esse, ele será levemente inferior ao de 2023, quando a Agrishow movimentou R\$ 13,3 bilhões. Mas não se pode dizer que será um mau resultado: caso se confirme, ele será o segundo maior da história do evento, que está em sua 29 edição. Essa perspectiva alimenta as projeções de três dos principais bancos do segmento de crédito rural do país, que preveem fechar mais de R\$ 8 bilhões em negócios nos cinco dias da programação.

Veja Mais

O Banco do Brasil, líder no mercado de crédito rural, prevê fechar R\$ 3 bilhões em negócios durante a Agrishow - essa é a maior estimativa que o BB já fez para seu desempenho em uma feira de agronegócios. O Bradesco prevê crescer até 15% em relação a 2023, quando o banco os negócios do banco do evento

chegaram a R\$ 3 bilhões. Já o Santander espera no mínimo repetir seu desempenho do ano passado, quando seus negócios na feira chegaram a R\$ 2 bilhões.

É verdade que, hoje, os preços das commodities estão em patamares mais baixos que os de um ano atrás, quando os negócios na feira bateram recorde. Esse quadro apertou as margens dos produtores rurais, o que reduziu o ímpeto de muitos deles de investir em máquinas e outras melhorias nas fazendas. Por outro lado, os juros também estão mais baixo hoje do que na Agrishow de 2023 - a taxa Selic, que era de 13,75% há um ano, hoje está em 10,75%.

À reportagem, representantes das instituições financeiras disseram que culturas como cana-de-açúcar, café, arroz, trigo e laranja têm condições normais de safra no momento, o que abre espaço para que o agricultor siga investindo. Soja e milho, em contrapartida, que se desvalorizaram de um ano para cá, pesam sobre o mercado.

“A própria direção da feira colocou a estimativa em um patamar muito próximo do ano passado. Visitei alguns fabricantes [de máquinas] hoje. Alguns deles disseram que pode ser uma Agrishow até melhor que a de 2023, ainda que outros fabricantes estejam mais pessimistas. Acho que vai ser uma Agrishow muito parecida com a do ano passado”, disse Roberto França, diretor do Bradesco.

Segundo o executivo, o banco trabalha com a perspectiva de, no mínimo, repetir a captação de negócios que teve no ano passado, ainda que projete crescer de 10% a 15%. A movimentação financeira representa as indicações de negócios que os bancos podem converter efetivamente em operações de crédito, o que ocorre no período de seis a oito meses.

O Bradesco levou à Agrishow 2024 uma equipe maior

que a do ano passado. Além disso, o banco lançou a linha CPR Máquinas, que tem máquinas agrícolas como principal garantia.

Para a edição deste ano, o BB começou a fazer ações de fomento de negócios há cerca de um mês. O banco organizou 320 eventos pré-feira, que contaram com a participação de produtores e de empresas locais.

“Estamos muito confiantes em gerar bons negócios em mais uma edição da Agrishow”, afirmou Tarciana Medeiros, presidente do Banco do Brasil. A instituição participa do evento desde a primeira edição, em 1994.

Em uma perspectiva mais conservadora, o Santander espera repetir os R\$ 2 bilhões que movimentou na Agrishow do ano passado. Ricardo França, executivo comercial da área de agronegócios do banco, admitiu que “não é um momento tranquilo” para o mercado, já que, com a quebra de safra e a queda dos preços dos grãos, os produtores estão com baixa liquidez. “Eu vou tentar tirar em **consórcio**, em custeio. Esse vai ser o nosso planejamento estratégico para chegar aos R\$ 2 bilhões”, afirmou o executivo.

Neste ano, o Santander quer elevar em 30% sua carteira de crédito agrícola. Para alcançar a meta, a estratégia do banco passa pela ampliação de sua base de clientes. “[O aumento da] Base de clientes está sendo o diferencial e o nosso foco. Se ficarmos alavancando os mesmos clientes, vamos gerar problemas para nós e para eles. Estamos trazendo gerentes para captação de novos clientes em regiões onde não temos muita presença”, disse.

Mais recente Próxima Ministério quer linha para cooperativas investirem em etanol de milho e avicultura

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - Consórcio