

economia

Banrisul lucra R\$ 547 milhões no 1º semestre

Em seis meses, margem financeira apresentou crescimento de 5,5% em relação ao mesmo período do ano passado

/ BALANÇO

Cláudio Isaías

isaiasc@jcrs.com.br

O lucro líquido do Banrisul atingiu R\$ 547 milhões no primeiro semestre de 2026. No segundo trimestre deste ano, o resultado totalizou R\$ 325,4 milhões, com crescimento de 46,8% em relação ao trimestre anterior. Os dados do balanço foram apresentados pelo presidente do Banrisul, Fernando Lemos, nesta quinta-feira durante apresentação do balanço do primeiro semestre deste ano.

O desempenho foi impulsionado principalmente pela evolução dos depósitos, especialmente a prazo, que cresceram 6,9% ou R\$ 4,9 bilhões no semestre. Destes, R\$ 1,4 bilhão correspondem a CDBs pré-fixados que tiveram aumento de 10,5% na mesma base comparativa.

De acordo com Lemos, o primeiro semestre de 2026 foi marcado por iniciativas direcionadas à preservação e ampliação de receitas e negócios no longo prazo. A carteira de recursos captados e administrados é composta por depósitos, recursos em letras, letras financeiras subordinadas, dívida subordinada e fundos de investimento, com um saldo de R\$ 139,4 bilhões ao final de junho



Lemos apontou medidas para ampliar e preservar receitas do banco

deste ano.

Na apresentação dos dados do primeiro semestre de 2026, o vice-presidente do Banrisul, Luiz Gonzaga Mota, informou que a carteira de crédito alcançou o saldo de R\$ 64,4 bilhões em junho - estável em relação a dezembro de 2025.

O crédito comercial, a maior carteira, resultou em R\$ 39,5 bilhões, o que corresponde a 61,3% do total de operações de crédito. No semestre, foi registrado um aumento no crédito pessoal não consignado (9,8%), conta única (6,7%) e capital de giro (1,3%).

No âmbito do crédito para desenvolvimento PJ, no segundo trimestre de 2026 foram reabertas as linhas de crédito do

Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), com foco em investimento e giro, com respaldo e segurança do Fundo Garantidor de Operações.

O resultado superou R\$ 608 milhões em crédito concedido até junho de 2026, dos quais cerca de 22% foram contratados na linha Pronampe Mulheres, voltada às empresas sob liderança feminina.

Ao final do período, a carteira de câmbio totalizava R\$ 3,2 bilhões, com crescimento de 12% no semestre, desempenho que reflete a intensificação da atuação comercial e a ampliação das operações vinculadas ao financiamento do comércio exterior.

A Banri Global Account - conta internacional multimodas - registrou, no acumulado do semestre, cerca de 10 mil contas, com volume transacionado de R\$ 16,9 milhões.

No agronegócio, conforme Lemos, a partir do segundo trimestre de 2026, foram ampliadas as alternativas de financiamento com a comercialização da Cédula de Produto Rural (CPR), que passou a integrar o portfólio comercial das pessoas física e da jurídica como uma importante solução de financiamento para o setor.

“A Cédula de Produto Rural não utiliza recursos controlados e tem livre pactuação de taxas de juros e condições, se tornando um produto estratégico na rentabilidade da carteira”, acrescenta.

As operações realizadas nos canais digitais do Banrisul representaram 90,27% do total de transações no primeiro semestre de 2026. Nos seis meses deste ano, foram 375 milhões de acessos via canais digitais, aumento de 4,09% frente ao mesmo período de 2025. Nos primeiros seis meses de 2026, 84,8 mil novos clientes abriram a conta digital Pessoa Física e 1.240 novos clientes fizeram a abertura da conta MEI, ambas pelo aplicativo do banco.

Além dos resultados do pri-

meiro semestre de 2026, a direção do Banrisul apresentou detalhou o plano de investimentos em modernização tecnológica e operacional que envolve infraestrutura, segurança, dados, inteligência artificial, canais digitais e um novo modelo de agências. Segundo o presidente Fernando Lemos, o objetivo é modernizar o banco sem abrir mão da proximidade com o cliente, um dos diferenciais da instituição.

“Queremos olhar para frente. Há uma transformação importante acontecendo dentro do Banrisul, que prepara o banco para os desafios das próximas décadas”, ressalta.

Para Lemos, a tecnologia precisa facilitar a vida das pessoas, ampliar a segurança e permitir conhecer melhor cada cliente”, explica. A transformação, segundo dirigente, é sustentada por um conjunto de investimentos que já apresentam resultados concretos. Um dos principais é o Banrisul as a Service (BaaS), plataforma que integra produtos do banco diretamente aos sistemas de empresas e parceiros por meio de APIs.

As soluções ligadas ao Pix já alcançam mais de 3,5 mil empresas e movimentaram mais de R\$ 7 bilhões. Na frente de cobrança, são mais de 380 empresas e R\$ 3 bilhões movimentados.

RS forma talentos, mas ainda enfrenta desafio para reter profissionais, diz executivo

/ DESENVOLVIMENTO

Gabriel Margonar

gabrielm@jcrs.com.br

O Rio Grande do Sul se destaca pela formação de profissionais qualificados, mas ainda enfrenta dificuldades para reter parte desses talentos. A avaliação é de Guilherme Abdala, cofundador da Evermonte Executive & Board Search, que aponta também um forte movimento de retorno de executivos gaúchos após períodos de atuação em outros estados.

“O Rio Grande do Sul é um estado formador. Tem muitas universidades e uma educação de qualidade quando comparada à média brasileira. Muitos bons profissionais são formados aqui e, em alguns momentos, o mercado não consegue absorver todas essas pessoas no momento da formação”, analisa.

Segundo Abdala, a saída de profissionais também está relacionada à própria trajetória econômica do Estado. Durante um período, avalia, o ambiente de negócios não avançou na velocidade necessária para reter toda a mão de obra qualificada formada localmente. O cenário, porém, vem mudando com novas empresas e iniciativas.

Um reflexo disso aparece nos processos seletivos conduzidos pela Evermonte. “É muito comum, quando abrimos uma vaga no Rio Grande do Sul, aparecerem gaúchos que estão fora e querem voltar. Em algum momento, eles não encontraram oportunidade aqui e foram embora”, relata.

No mercado de alta gestão, o executivo avalia que a demanda permanece aquecida mesmo diante de ciclos econômicos menos favoráveis. A conjuntura, diz, altera principalmente quais áreas

são mais procuradas pelas empresas. Em 2026, operações, supply chain, logística e compras estão entre os destaques diante das mudanças nas cadeias internacionais de fornecimento. Finanças também ganha espaço em um ambiente de juros elevados.

“Se o cenário está difícil, as empresas olham para eficiência e querem as melhores pessoas. Se o mercado está muito bom e a empresa está crescendo, precisa olhar para expansão e também quer as melhores pessoas”, explica.

Uma mudança percebida nos últimos anos por Abdala é o avanço das contratações como pessoa jurídica. “De diretor para cima, já vemos um volume majoritário”, afirma. Segundo ele, o modelo reduz custos para as empresas e eleva a remuneração nominal do profissional, embora transfira ao executivo responsabilidades que estariam cobertas em uma rela-

ção CLT.

Referência em recrutamento executivo, a Evermonte atua na identificação de lideranças para posições de gerência sênior, diretoria executiva, C-Level e conselhos. Atualmente, possui cinco escritórios e mais da metade de seus

projetos já está fora do Rio Grande do Sul.

A entrevista com o executivo ocorreu durante visita institucional da Evermonte à redação do Jornal do Comércio. Abdala foi recebido pelo diretor-presidente do JC, Giovanni Tumelero.



Guilherme Abdala relaciona saída de profissionais à economia do Estado