



EXPOINTER 2026

Caderno Especial do Jornal do Comércio

Porto Alegre, quinta-feira, 3 de setembro de 2026



CRÉDITO RURAL

Indefinição sobre renegociação das dívidas rurais freia tomada de crédito

WENDERSON ARAUJO/CNA AGRO/DIVULGAÇÃO/JC



Criar condições para que produtores rurais retomem crédito com segurança desafia o cenário do agro gaúcho

Expectativa do setor é de que a operacionalização das medidas seja definida ainda durante a feira

Ana Esteves
Especial para o JC

A insegurança dos produtores rurais em relação à renegociação das dívidas e à operacionalização das medidas anunciadas pelo governo federal está freando a movimentação de crédito e a comercialização na Expointer 2026. Os primeiros cinco dias da mostra foram considerados fracos e a expectativa é de uma definição sobre a renegociação das dívidas ocorra ainda durante a feira, permitindo que os produtores retomem as decisões com maior previsibilidade.

“Espero que nos próximos

dias chegue uma conclusão definitiva para que os produtores possam saber exatamente aquilo que podem obter ou não obter”, disse o presidente do Banrisul, Fernando Lemos.

O executivo acrescentou que a indefinição também afeta o Plano Safra, que estaria com a execução praticamente paralisada diante das dúvidas dos produtores sobre como proceder. “É preciso que o governo federal dê uma definição imediatamente para que os produtores saibam o que eles podem fazer e as instituições financeiras possam começar a operar”, afirmou.

O desafio, segundo ele, é criar condições para que os produtores retomem os investimentos e o crédito com maior segurança. “Os produtores estão cautelosos com razão”, disse.

Além das incertezas financeiras,

Lemos aponta outro fator que contribui para a prudência nas decisões de investimento: a rápida evolução tecnológica no campo. Na avaliação dele, o avanço da Inteligência Artificial deverá provocar mudanças importantes nas máquinas e nos sistemas utilizados na produção rural, o que pode fazer com que produtores adiem a compra de equipamentos. “Há uma mudança de tecnologia que está vindo aí que não é recomendável sair comprando máquina agora. A inteligência artificial vai modificar tudo”, afirmou.

Como os investimentos em máquinas são elevados, a avaliação é de que o produtor deve acompanhar as novidades antes de comprometer recursos. Nesse cenário, Lemos avalia que a Expointer vem assumindo cada vez mais um papel de feira de conhecimento e prospecção, além da tradicional função de

espaço para negócios.

O Banrisul não estabeleceu uma meta específica de crédito para a Expointer, mas chega à feira com recursos e operações preparados para atender os produtores. Segundo ele, cerca de R\$ 4,5 bilhões estão relacionados a operações enquadráveis nas medidas de renegociação, enquanto a carteira de custeio que precisa ser renovada supera R\$ 4 bilhões. Somados, os dois montantes representam aproximadamente R\$ 8,5 bilhões, sem considerar os financiamentos para investimentos em máquinas e equipamentos, que, na avaliação do executivo, deverão ser menores neste momento. Lemos afirmou que o banco já deixou as operações de crédito pré-aprovadas e aguarda apenas a definição das condições e os procedimentos para colocá-las em operação.

“Estamos preparados. Todos

os nossos créditos estão pré-aprovados, está tudo pronto. Só falta a parte operacional”, afirmou.

Mesmo diante do cenário adverso, o Banco do Brasil mantém a projeção de superar R\$ 1 bilhão em intenções de financiamentos para esta edição da Expointer. “Estamos trabalhando para alcançar esse objetivo e melhorar a conversão de intenções em negócios”, afirma o superintendente Varejo do BB no Rio Grande do Sul, Ricardo Sehn.

Entre as linhas mais procuradas até o momento está o Move Agrícola para médios e grandes produtores em máquinas e implementos, e a agricultura familiar com o Pronaf Mais Alimentos, também em máquinas e implementos, que têm apresentado procura superior ao ano passado. O executivo informa que o cenário de endividamento e de incerteza faz com que o Banco do Brasil atue de forma personalizada, com alternativas para renegociações, seja pela MP 1.376 ou, quando cliente é não elegível, outras alternativas de renegociação com recursos próprios. “Mas também temos uma parcela significativa de clientes que tem procurado novos investimentos”, aponta.

