

A estratégia do Bradesco para abocanhar uma fatia maior do crédito rural
The AgriBiz
Data Veiculação: 15/09/2025

Maior financiador privado do agronegócio, o banco quer aumentar a carteira de crédito do setor em pelo menos 10%

Enquanto muitos bancos tiram o pé do campo temendo o risco de inadimplência, o Bradesco faz valer sua vocação agrícola, com uma expansão que ilustra por que é o maior financiador privado do agronegócio.

Fundado em Marília na década de 1940, quando dava crédito a muitos produtores de café, o banco está aproveitando o momento de encolhimento da concorrência para ganhar participação, especialmente entre pequenos produtores — incluindo a agricultura familiar.

Para viabilizar essa estratégia, o Bradesco está assumindo as obrigações de outros bancos cumprirem as exigibilidades e subexigibilidades do crédito rural, em operações conhecidas como DIR-Rural.

“Alguns bancos saíram ou diminuíram muito a exposição no agro. Então, nós fomos buscar esses recursos e hoje estou aplicando o dinheiro de quem antes não estava”, afirmou Roberto França, diretor de agronegócios do Bradesco, em entrevista ao The AgriBiz.

Neste ano, o Bradesco quer aumentar a carteira de crédito de agronegócios, que atualmente soma R\$ 130 bilhões, em pelo menos 10%.

Nesse processo, o banco aumentou a base de clientes atendidos, facilitando o cumprimento da porção de crédito que obrigatoriamente deve ser concedida aos agricultores familiares, nas linhas do Pronaf.

“Antes, eu não tinha quantidade de clientes para aplicar a minha totalidade de Pronaf, então eu repassava. Agora, estou começando a ativar mais esse cliente do perfil Pronaf e estou ganhando mais clientes, porque tenho excesso desses recursos na minha tesouraria”, destacou França.

Em outra mudança feita neste ano, banco começou a aplicar recursos do Funcafé, abrindo outra fonte de crescimento, sinalizou França. Serão R\$ 500 milhões repassados em 2025.

“Quanto mais fontes desse tipo você tem, mais vai crescendo. A gente quer avançar muito. No ano que vem, entraremos no custeio com essas fontes equalizáveis. Esse é um mercado de R\$ 150 bilhões”, ressaltou o executivo, em evento promovido pelo Bradesco BBI na semana passada.

Neste ano, o banco prevê emprestar R\$ 1 bilhão em linhas de crédito rural com juros equalizáveis — ou seja, aquelas que contam com subsídios do Tesouro —, uma fatia ainda pequena diante do tamanho da carteira de agronegócios do banco.

Fora do rol dos recursos equalizáveis, o banco segue focado em uma abordagem de fornecer créditos com garantias, olhando principalmente para produtores que têm uma maior quantidade de áreas próprias.

Nas contas do banco, esse grupo consegue, mesmo com o nível atual da Selic, manter uma rentabilidade entre 25% e 35%. Quem tem mais arrendamentos, por outro lado, tem uma despesa de 20% a 25% da receita com esses pagamentos — o que faz com que, depois de pagar o custeio, não sobre dinheiro suficiente para pagar os juros.

“Esse é o perfil que nos preocupa mais. O que tenho conversado com esse grupo é que vai ter de vender algum ativo e baixar a dívida dele. Porque se ficar rodando e pegar alguma frustração de produtividade, fica muito enrolado”, detalha França.

Uma nova diretoria

Dentro do banco, o foco mais acentuado no agronegócio chegou até mesmo aos maiores clientes. Uma nova diretoria foi criada neste ano especificamente para o setor, levando para ela quem já estava dentro da divisão de Atacado.

“Antes, esses clientes estavam em segmentos como corporate e large corporate. Esse é o primeiro segmento do atacado voltado para um setor específico da economia”, destaca Letícia Cardelli, diretora comercial agro do Bradesco BBI.

Ao todo, são 1,2 mil grupos econômicos dentro desse segmento, divididos em nove verticais no Brasil inteiro. Ao todo, a carteira é de R\$ 50 bilhões.

“Dentro da base que temos hoje, estamos trabalhando melhor esses clientes, oferecendo operações que antes fazíamos menos, como derivativos, por exemplo. Nosso foco é reduzir a concentração de clientes, com uma gestão inteligente do crédito”, resumiu Cardelli.

<https://www.theagribiz.com/credito-rural/a-estrategia-do-bradesco-para-abocanhar-uma-fatia-maior-do-credito-rural/>