

PUBLICIDADE



COLUNISTA

## Coluna do Broadcast Agro

Conteúdo Exclusivo para Assinante

# Banco MUFG busca grandes do agronegócio para crescer

Para atrair empresas como ADM, Bunge, Cargill e Louis Dreyfus, a filial brasileira oferece produtos escassos por aqui

Broadcast Agro, O Estado de S.Paulo

04 Fevereiro 2019 | 05h00

O Banco MUFG Brasil quer emprestar mais dinheiro ao agronegócio que atua no Brasil. Para atrair empresas como ADM, Bunge, Cargill e Louis Dreyfus – que costumam tomar recursos no exterior –, a filial brasileira oferece produtos escassos por aqui, como desconto de recebíveis, que nada mais é do que um adiantamento ao exportador do que ele irá receber do importador. “São poucos (os bancos) que oferecem isso porque é preciso estrutura lá fora para avaliar o comprador”, diz Victor Carneiro, responsável pela área de agronegócios do MUFG Brasil. Além de tradings, a instituição também está de olho em projetos envolvendo fusões e aquisições de empresas de agroquímicos. A expectativa é elevar a carteira de US\$ 1,7 bilhão em 2018 para US\$ 2,1 bilhões em 2019.



Banco MUFG desenvolve novos produtos para trading Foto: Werther Santana/Estadão

**Diversifica.** Multinacionais do agro são o segundo maior grupo de clientes do MUFG Brasil. O primeiro lugar é ocupado por companhias sucroenergéticas e, na terceira posição, estão empresas de produção de grãos. Em todos os casos, a prioridade não é ter muitos, mas seletos clientes e, para eles, oferecer diversos serviços. Em 2018, 30 companhias do setor foram atendidas. Para este ano, Victor Carneiro espera chegar a 40. Por trás do otimismo está também a promessa do novo governo de adotar políticas econômicas liberais.

**Sonho distante.** Agricultores de Mato Grosso sepultaram a ideia de criar um fundo para financiar a Ferrogrão depois que a Assembleia Legislativa do Estado aprovou, há duas semanas, um “novo” Fethab – fundo para obras de infraestrutura e ações em outras áreas. Com uma carga tributária maior sobre o setor, a contribuição para a construção da Ferrovia, que a princípio seria obrigatória, agora deve ser voluntária, diz Edeon Vaz Ferreira, diretor executivo do Movimento Pró-Logística. O número de produtores contribuintes deve diminuir. “Os médios e grandes tendem a participar mais que os pequenos”, prevê.

**Só em 2027.** Apesar da ansiedade para que saia do papel, a ferrovia só deve se tornar realidade em oito anos, adverte Ferreira. Caso o edital de licitação seja lançado até o fim do ano, como sinalizou na semana passada o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, serão mais dois anos para o projeto executivo e licenciamento ambiental (2021), outros cinco para a construção (2022 a 2026), com o início da operação em 2027, relata o diretor executivo. A Ferrogrão transportará grãos por 933 km entre Sinop (MT) e Miritituba (PA), de onde partem barcaças para portos da região.

**Pelo Norte.** A Hidrovias do Brasil firmou em dezembro contrato de três anos para movimentar 250 mil toneladas anuais de fertilizantes pelo seu Terminal de Uso Privado (TUP) em Vila do Conde (PA). De olho no potencial da operação pelo Arco Norte, a empresa projeta investir R\$ 451 milhões para ampliar o terminal. A obra, que deve durar dois anos, ainda aguarda aprovação de órgãos do governo. Além da maior movimentação de fertilizantes, o investimento permitirá à empresa começar a operar gases, líquidos e produtos químicos pelo terminal.

**Une forças.** A Mosaic fechou parceria com a Cooperfétil para fornecer matéria-prima e industrializar adubos nas unidades da cooperativa em São Paulo a partir de maio. Parte do insumo produzido abastecerá as necessidades da Coopercitrus e da Copercana, cooperativas que controlam a Cooperfétil.

A parceria permitirá à Mosaic aumentar o portfólio de produtos premium e a produção de fertilizantes para cana-de-açúcar. A empresa quer ampliar sua participação no mercado paulista de 14,5% para 17% já em 2019.

**Ritmo menor.** Eduardo Monteiro, diretor de Distribuição da Mosaic, prevê para o produtor resultados positivos, mas não tão bons como no ano passado, quando as margens de lucro foram beneficiadas por alta do dólar, quebra de safra na Argentina e conflito comercial entre Estados Unidos e China.

**No aguardo.** A comercialização de fertilizantes, porém, vai demorar um pouco para deslanchar, diz Monteiro. No 1.º trimestre, o setor produtivo adia as compras na esperança de derrubar a tabela de frete. O temor de que as vendas de soja se enfraqueçam com um possível acordo entre EUA e China também inibe a aquisição do insumo.

**Pé na feira.** O Santander vai apostar nas feiras agropecuárias em 2019 para incrementar seus resultados junto ao agronegócio. O banco estará presente em 11 feiras e espera ver crescer em mais de 10% as propostas de financiamento. Nem mesmo a possível alteração nas regras do Moderfrota desanima a instituição, otimista com a perspectiva de uma grande safra de grãos no Brasil.

**Vale o investimento.** Só no ano passado, os negócios nas feiras superaram em 35% o resultado de 2017. Isso porque o banco, desde 2016, não cobra taxa de comissão, uma tarifa que geralmente incide sobre o valor total da compra de uma máquina ou equipamento. A equipe de riscos também foi reforçada para dar assistência ao produtor durante o evento.

COLABORARAM LETICIA PAKULSKI E NAYARA FIGUEIREDO

Mais conteúdo sobre:

agropecuária

ferrovia

soja

Banco MUFG Brasil

Encontrou algum erro? [Entre em contato](#)

 **ESTADÃO**

Conheça todos  
os Eventos e  
publicações  
exclusivas para  
assinantes  
Estadão

Saúde suplementar: como equilibrar o negócio em tempos de crise; assista debate

SAIBA MAIS

Mercado imobiliário: quais os temas mais importantes para discutir? Escolha

SAIBA MAIS

MBA ou especialização? O que é melhor para alavancar a carreira

SAIBA MAIS

**SIGA O ESTADÃO**

PUBLICIDADE