

OPINIÃO

Bagaço de cana já gera energia equivalente a ¼ de Itaipu e ganha força no setor elétrico

José Piñeiro (*)

A safra 2025/26 da cana-de-açúcar está com um sinal de alerta.

Segundo levantamento da NovaCana, a média das projeções indica moagem de 596 milhões de toneladas, uma queda de 4,1% em relação ao ciclo anterior. O cenário é agravado por um ATR (Açúcares Totais Recuperáveis) mais baixo, reflexo de condições climáticas adversas, e pressão diretamente a produção de etanol e açúcar, dois pilares tradicionais do setor.

Esse movimento evidencia a vulnerabilidade do modelo baseado apenas em biocombustíveis e commodities. Ao mesmo tempo, reforça a urgência de fortalecer um ativo muitas vezes subestimado, que é a bioeletricidade produzida a partir do bagaço e da palha da cana.

Além disso, a EPE já apontou que, em 2024, a cogeração a partir da biomassa da cana garantiu aproximadamente 37 TWh de eletricidade, equivalente a 56% da produção da usina de Itaipu. Esse volume não apenas complementa a matriz elétrica nacional, como reduz a necessidade de acionar termelétricas fósseis, mais caras e poluentes. No mesmo ano, a biomassa respondeu por 8,2% da geração elétrica brasileira, consolidando-se como a quarta fonte renovável mais relevante, atrás apenas da hídrica, eólica e solar.

Além disso, o valor estratégico da bioeletricidade está na complementaridade sazonal. A safra de cana coincide com o período seco, quando os reservatórios hidrelétricos ficam pressionados. Isso transforma as usinas sucroenergéticas em fornecedoras de confiabilidade para o Sistema Interligado Nacional (SIN).

Da mesma forma, a bioeletricidade possui a curva de geração definida e previsível, ao contrário da geração solar ou eólica, sujeitas a variabilidade climática. Essa característica é fundamental para garantir a estabilidade do sistema.

Oportunidade de negócio e de política pública

Vale ressaltar que o potencial da bioeletricidade é ainda maior do que o já entregue. Para o setor sucroenergético, pressionado por margens menores no açúcar e no etanol, a venda de energia elétrica representa diversificação e estabilidade na receita. Para o país, é um instrumento de segurança energética e descarbonização.

Dessa forma, a safra 2025/26 lembrou que açúcar e etanol não são suficientes para sustentar sozinhos o setor sucroenergético. Ao contrário, a bioeletricidade se projeta como o verdadeiro pilar de estabilidade, tanto para o sistema elétrico nacional, quanto para o futuro econômico das usinas.

Investir em políticas que valorizem essa fonte, como remuneração pela capacidade firme, proximidade dos grandes centros consumidores e confiabilidade nas projeções de geração, permite transformar uma vocação em estratégia.

O Brasil não pode abrir mão de um ativo que gera energia limpa, reduz emissões e garante estabilidade. A bioeletricidade da cana deixa de ser apenas uma alternativa para se tornar o futuro da segurança energética do país.

(*) Executivo com 24 anos de experiência no setor de energia, sendo 14 no setor sucroenergético. Atuou em cargos de liderança na Bunge Brasil, BP Bunge e bp bioenergy, com foco em estratégias comerciais e gestão de energia. MBA Executivo pela Fundação Dom Cabral.

Com US\$ 76 BI globalmente e alta de 140% no Brasil, M&A no agro acelera investimentos estratégicos

Pela primeira vez, o setor de Agtech entrou no ranking das dez principais verticais de tecnologia que mais atraíram investimentos na América Latina, ocupando a oitava posição

O mercado de Fusões e Aquisições (M&A) é uma engrenagem que movimenta trilhões de dólares e redefine setores inteiros. Contudo, sua dinâmica financeira não é uniforme, sendo profundamente influenciada por fatores como a incerteza sobre a condução da política econômica (EPU), que tem propensão a influenciar decisões de investidores e das empresas.

A instabilidade econômica, longe de ser impeditiva, pode trazer oportunidades estratégicas, especialmente no setor de M&A voltado ao agronegócio. Um estudo conduzido por Ronaldo Rodrigues, senior associate da Zaxo Group, analisou mais de 20 mil transações entre 1990 e 2023 em 18 países, revelando que períodos de incerteza macroeconômica (medida pelo índice EPU) não apenas afastam investidores cautelosos, mas também abrem brechas para movimentos assertivos.

O levantamento mostra que a incerteza sobre a condução da política econômica reduz, em média, o valor das aquisições em 6,7%. No entanto, quando o ativo apresenta alto potencial de crescimento, essa perda cai para menos de 1%, criando espaço para negociações mais competitivas.

“No Brasil, o agro tem uma característica muito própria: a produção não para e a demanda global se mantém constante. Assim, os investidores conseguem entrar em operações com valuations atrativos e colher resultados robustos no médio e longo prazo”, explica Ronaldo Rodrigues, senior associate da Zaxo Group.



Ronaldo Rodrigues, senior associate da Zaxo Group

Dados da GlobalData reforçam essa tendência. Em 2024, as transações globais de M&A no setor agropecuário atingiram US\$ 76 bilhões, com 977 operações registradas em todo o mundo. Além disso, segundo a Capstone Partners, o rendimento bruto da agricultura mundial deverá chegar a US\$ 4,8 trilhões em 2025, com os EUA respondendo por US\$ 587 bilhões desse total.

No Brasil, o agronegócio segue como uma âncora econômica e continua atraindo capital nacional e estrangeiro para operações de consolidação, verticalização e inovação tecnológica. Entre janeiro e maio de 2025, o país registrou 596 operações de M&A, alta de 15% em relação ao mesmo período de 2024, segundo a PwC Brasil.

No entanto, ao observar especificamente o setor agropecuário, o panorama é diferente. Em 2024, o segmento registrou 12 transações, o melhor desempenho dos últimos cinco anos e um crescimento de 140% em relação a 2023, conforme a

Indústria abre portas para aproximar jovens do mercado de trabalho no interior de SP

Para um jovem estudante, nada é mais desafiador do que a entrada no mercado de trabalho. É aquele momento em que é necessário encarar o desconhecido e assumir responsabilidades. Não é fácil para ninguém!

Pensando em deixar essa transição mais leve e ajudar os futuros profissionais, professores de um curso técnico de Agronegócio, do interior de São Paulo, estão organizando visitas a indústrias e propriedades rurais na região de Presidente Prudente.

“Ficar ali dentro da sala de aula, só passando a parte teórica, é cansativo. Então, surgiu a



KPMG. Já no primeiro semestre de 2025, o ritmo diminuiu e cinco operações foram registradas, uma queda de 28,6% em comparação com o mesmo período de 2024.

“Esse contraste evidencia a resiliência do setor agro a longo prazo, mas também mostra a sensibilidade do mercado a fatores conjunturais, reforçando a importância de estratégias cuidadosas e de visão de médio e longo prazo para operações de M&A no país”, destaca Rodrigues.

O segmento de fertilizantes foi destaque, com nove transações em 2024. Do total de operações no agro, cinco foram nacionais (entre empresas brasileiras), três de estrangeiros adquirindo companhias no Brasil, três de brasileiros comprando ativos de estrangeiros e uma transação entre dois grupos estrangeiros com operação no país.

Entre as negociações mais relevantes está a compra de 50% da Mantiqueira Brasil, uma das maiores produtoras de ovos do mundo, pela JBS, em negócio avaliado em R\$ 1,9 bilhão (janeiro de 2025). Em julho do mesmo ano, o Grupo Safras, especializado em grãos e etanol, passou a ser controlado por um fundo da AM Agro.

Mas 2024 também trouxe um movimento importante para o agro além das grandes aquisições. Pela primeira vez, o setor de Agtech entrou no ranking das dez principais verticais de tecnologia que mais atraíram investimentos na América Latina, ocupando a oitava posição. De acordo com a LAVCA, o segmento movimentou US\$ 119 milhões no ano, equivalente a 2,6% do total de recursos investidos na região, com 37 rodadas de aporte, superando áreas como logística, CRM e cleantech.

Esse crescimento reforça o papel do campo não apenas como motor econômico, mas também como vetor de inovação tecnológica. Startups ligadas à agricultura de precisão, IoT no campo, inteligência artificial para manejo de safras e automação de processos estão no centro dessa transformação. Para especialistas, a entrada do Agtech no “top 10” é reflexo direto da busca por produtividade, sustentabilidade e eficiência na produção de alimentos, fatores que também atraem o olhar de investidores estratégicos em operações de M&A.

Jefferson Nesello, sócio-fundador da Zaxo, vê um paralelo direto entre o ciclo produtivo da terra e o de M&A. “Assim como no campo, há momentos de plantar e de colher. A instabilidade econômica pode ser o momento certo de preparar o solo para aquisições estratégicas, garantindo colheitas mais ricas no futuro”.

Indústria abre portas para aproximar jovens do mercado de trabalho no interior de SP

Para um jovem estudante, nada é mais desafiador do que a entrada no mercado de trabalho. É aquele momento em que é necessário encarar o desconhecido e assumir responsabilidades. Não é fácil para ninguém!

Para um jovem estudante, nada é mais desafiador do que a entrada no mercado de trabalho. É aquele momento em que é necessário encarar o desconhecido e assumir responsabilidades. Não é fácil para ninguém!



Jefferson Nesello, sócio-fundador da Zaxo

Leonardo Grisotto, também sócio-fundador, reforça que o apetite por ativos de alto potencial no agro tende a aumentar em períodos de volatilidade. “A terra é um ativo que se valoriza de forma consistente, e empresas do setor têm capacidade de gerar caixa mesmo em cenários adversos. Isso cria um ambiente perfeito para negociações inteligentes”.



Leonardo Grisotto, também sócio-fundador e diretor da Zaxo

O estudo revela que, para cada 1% adicional nas oportunidades de crescimento (“growth options”) em momentos de instabilidade, o valor do negócio pode aumentar até 16%, chegando a 19% em mercados altamente competitivos.

Segundo Rodrigues, isso significa que a volatilidade, em vez de ser apenas um risco, pode ser transformada em vantagem estratégica para players do agronegócio. “O investidor que conhece o ciclo, entende o valor da terra e sabe o momento de entrar no negócio consegue transformar a instabilidade em um trator que abre novas fronteiras.”

A pesquisa integra a tese de doutoramento de Rodrigues na Universidade Federal do Paraná.

Agronegócio: comunicação via WhatsApp cresce 291%, aponta pesquisa da Poli Digital

O campo brasileiro está cada vez mais digital. Uma pesquisa da Poli Digital, empresa goiana de automação de canais, revelou que o volume de mensagens trocadas por clientes do setor agro cresceu 291% em apenas dois anos. Entre maio de 2023 e maio de 2025, a média mensal de interações saltou de 7.755 para 27.848, um crescimento de 260% que mostra a força do aplicativo como ferramenta de negócios.

Os dados coincidem com um comportamento global. Um estudo da AgTech Garage, em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), estima que o mercado de tecnologias voltadas ao agro no país já movimenta R\$ 25 bilhões ao ano, com previsão de expansão acelerada até 2030.

“A comunicação via WhatsApp é hoje um insumo estratégico para o agronegócio. Ele conecta produtores, clientes e fornecedores de forma instantânea, gera relacionamento e impulsiona vendas”, afirma Alberto Filho, CEO da Poli Digital. “Com a digitalização cada vez mais intensa do campo, tornou-se um canal essencial”.

De olho nessa realidade, a goiana Poli Digital desenvolveu

ferramentas que turbinam o uso do WhatsApp no ambiente corporativo. Entre elas, está o recurso de resumo automático de conversas, capaz de condensar meses de histórico em poucas linhas, uma solução prática para equipes que compartilham o atendimento.

Outro destaque é o agendamento de mensagens, que substitui o tradicional “caderinho de recados” do produtor. Já o botão “corrigir/melhorar” ajusta desde erros de ortografia até o tom de voz da mensagem, permitindo que a comunicação seja mais formal, amigável ou persuasiva, conforme a necessidade.

“A automação é um diferencial competitivo. Ao reduzir erros e economizar tempo humano, entregamos mais qualidade na experiência do cliente”, reforça o CEO.

O aplicativo, presente em 99% dos celulares brasileiros, segundo a Statista, passou a ser o “balcão de vendas” de pequenas e médias empresas em praticamente todos os setores. No agronegócio, onde tempo significa safra perdida ou contrato fechado, cada segundo conta.