

OPINIÃO

Carne é carne, queijo é queijo.

Roberta Zuge (*)

A União Europeia (UE) estabeleceu um rigoroso marco regulatório para proteger as denominações tradicionais associadas a produtos de origem animal, visando evitar qualquer confusão ao consumidor.

Regulamentos específicos, como o (UE) n.º 1308/2013, proíbem expressamente o uso de termos como "leite", "manteiga", "queijo" ou "iogurte" para descrever produtos puramente vegetais. O prazo para adequação findou: a regra deve ser cumprida. A exceção se aplica a designações consagradas pelo uso, como "manteiga de amendoim". A justificativa tripla: proteger a integridade dos setores agropecuários tradicionais, salvaguardar a clareza para o consumidor – que deve identificar imediatamente a natureza do produto – e preservar o valor cultural e econômico das indicações geográficas. Esta política reflete uma visão na qual a nomenclatura está intrinsecamente ligada à origem e ao método de produção.

No Brasil, a regulação é mais permissiva e fragmentada. A Instrução Normativa n.º 76/2018 do MAPA proíbe o uso de denominações de produtos de origem animal para alimentos de origem vegetal, alinhando-se, em parte, ao princípio europeu. No entanto, na prática, essa norma não é uniformemente aplicada ou reconhecida, especialmente no setor de inovação alimentar. É comum encontrar no mercado brasileiro produtos denominados como "queijo vegano", "presunto de soja" ou "leite de amêndoas" sem grandes entraves. A justificativa das empresas e de parte dos consumidores gira em torno da funcionalidade e da familiaridade do termo, que comunicaria rapidamente o

propósito do produto, em um mercado ainda em formação e com menor tradição regulatória nesse nicho.

A ratificação do Acordo Mercosul-UE coloca este tema no centro das discussões técnicas de harmonização regulatória. Para o Brasil, a pressão para adequação será significativa, não apenas como contrapartida comercial, mas como uma necessidade para proteger suas próprias exportações de produtos agropecuários com denominação de origem. Um sistema dual, onde a UE protege seus termos, mas o Brasil permite seu uso genérico, pode gerar distorções comerciais e conflitos. Portanto, é imperativo que o Brasil avance na normatização clara e na fiscalização do uso indevido de nomenclaturas que causam confusão. Isso não implica necessariamente a adoção integral do modelo europeu, mas exige a criação de uma regra nacional inequívoca – seja proibitiva, como a europeia, ou permissiva com qualificativos obrigatórios evidentes.

A harmonização regulatória neste campo é mais do que um mero formalismo; é uma questão de transparência no mercado e de defesa comercial. A normatização brasileira, impulsionada pelo acordo, deve equilibrar dois objetivos: **proteger o consumidor contra informações enganosas**, assegurando que a descrição do produto reflita com precisão sua natureza, e **proteger os produtores tradicionais** brasileiros, cujos produtos de origem animal e suas denominações também são um ativo econômico valioso. A adoção de uma terminologia precisa e distintiva para os produtos vegetais inovadores, longe de reprimir o setor, pode conferir-lhe legitimidade, clareza e facilitar sua integração em um comércio internacional com regras cada vez mais definidas.

(*) Mestre e Doutora em Reprodução Animal pela Universidade de São Paulo (USP) e conselheira do Conselho Científico Agro Sustentável (CCAS).

Seguindo tendência de queda no Nordeste, Paraíba enfrenta redução na produção de açúcar

A região Nordeste registra uma redução estimada entre 500 e 600 mil toneladas na produção de açúcar na safra 2025/2026. A moagem de cana caiu pouco mais de 7%, o que já sinaliza uma safra menor do ponto de vista físico. No entanto, o dado mais relevante é a queda de cerca de 24% na produção de açúcar, percentual muito superior à retração da matéria-prima. A redução da moagem de cana na região vem sendo registrada pelo noticiário especializado. O Sindicato da Indústria de Fabricação do Alcool no Estado da Paraíba (Sindalcool), que representa as usinas de açúcar e etanol no estado, também confirma esse cenário.

O Sindalcool explica que, do ponto de vista agrícola, houve de fato uma quebra de oferta. A moagem regional caiu pouco mais de 7%, reflexo de um ciclo climático irregular, marcado por seca em fases iniciais do canavial e excesso de chuvas durante o período de colheita. Esse ambiente afetou tanto o volume quanto a qualidade da cana. No entanto, se o problema fosse exclusivamente agrícola, a produção de açúcar teria recuado em proporção semelhante à moagem. O que se observa, na prática, é uma queda muito mais acentuada do açúcar, superior a 24%.

Em 2025, o mercado inter-

nacional de açúcar operou com preços mais baixos, em função da recomposição da oferta global. Para o Nordeste, onde os custos industriais e logísticos são estruturalmente mais elevados, esse patamar de preços reduziu significativamente a rentabilidade da exportação.

A situação foi agravada pela perda do acesso a mercados preferenciais, como a cota americana, que historicamente funcionava como um amortecedor de preços para a região. Diante desse cenário, muitas usinas deixaram de produzir açúcar.

"As usinas da Paraíba, e do Nordeste, têm custos de exportação menores em comparação aos estados do Centro-Sul. Contudo, por prudência, passaram a reavaliar a velocidade dos projetos de expansão de capacidade produtiva de açúcar. Isso também indica que as novas fábricas deverão incluir tecnologias de coleta de dados ao longo do processo produtivo. A disponibilidade de produto continuará sendo uma vantagem competitiva da região. As usinas vêm discutindo com o Estado a gestão de riscos e a arrecadação. O fato é que temos uma redução substancial do volume produzido na região, de 600 mil toneladas de açúcar a menos", disse Edmundo Barbosa, presidente-executivo do Sindalcool.

Inovação no pasto pode elevar renda do pequeno e médio produtor

Especialista explica como o uso de pastagem formada por Tifton 85 gera aumento de faturamento via aumento da produção por área e economia de custos com ração

Diferentemente do que muitas pessoas pensam, adotar o Tifton 85 como forrageira no campo é uma alternativa ideal para pequenos e médios produtores, especialmente os pequenos, que enfrentam limitações de área para expandir a produção e o faturamento.

A explicação é do zootecnista Oswaldo Stival Neto, especialista em produção de ruminantes e pastagens. Segundo ele, o fator diferencial está na possibilidade de aumento da produtividade na área já existente. "Como a aquisição de terra se tornou inviável devido à sua valorização, a adoção de tecnologias como o Tifton 85 é uma solução viável e rentável para o produtor", destaca ele.

Resultado do cruzamento de uma gramínea de clima temperado dos EUA com uma de clima tropical da África, esta pastagem, criada em 1992 nos Estados Unidos, tem maior quantidade de matéria seca (alimento) por hectare e mantém cobertura densa que protege o solo contra a erosão, diferente das touceiras de outras pastagens. Além disso, ela oferece ao gado cerca do dobro do valor nutritivo que o capim braquiária, que é mais comum nas fazendas brasileiras.

"Com isso, é possível saltar da média de uma para sete cabeças por hectares e uma produção média de 40 arrobas por hectare sem o uso de ração, o que contribui para aumentar a produtividade sem necessidade de desmatamento", enfatiza o especialista que desenvolveu uma tecnologia de clonagem das mudas de Tifton 85, que facilita o plantio, por meio da empresa Amazon Mudás.

Dessa forma, o aumento da produtividade leva a uma maior produção de carne ou leite por hectare, elevando a renda do produtor. O Tifton 85 possibilita colocar mais animais por hectare devido à sua ve-



Divulgação

locidade de rebrota e entrega de maior valor nutricional (proteína bruta), resultando em maior ganho de peso por animal ou maior produção de leite por vaca.

Além disso, conforme Oswaldo Neto, "o investimento no Tifton 85 tem um alto payback: a economia gerada pela redução no uso de ração pode pagar o custo de implantação em cerca de seis meses".

O especialista destaca que ainda existem os benefícios secundários, sendo a evolução da área em ganho de fertilidade do solo ano após ano e o aumento principalmente da matéria orgânica da terra, diferentemente de outras forrageiras que permitem a degradação do solo, tornando a pequena ou média propriedade em uma área com longevidade e aumento de produtividade. O manejo do Tifton 85 também é considerado mais fácil do que o de outras forrageiras, como o Mombaça, evitando a necessidade

de roçar após o capim passar do ponto ideal, facilidades estas, importantes para os produtores de menor porte, aponta o zootecnista, presidente da Amazon Mudás.

Resolvendo o gargalo

Oswaldo Stival Neto explica que apesar do Tifton 85 ser uma pastagem desenvolvida desde os anos 1990, a forma de plantio por rama, utilizada inicialmente no Brasil não foi eficiente, por isso seu uso não se ampliou. Mas, nos últimos anos, o desenvolvimento da técnica de plantio para mudas vem trazendo maior efetividade para sua implantação. Na Amazon Mudás, Oswaldo e sua equipe desenvolveram uma tecnologia para cultivar as mudas matrizes, promover seu melhoramento genético e depois transportar para os pastos e realizar seu plantio de forma similar ao de tomate ou batata, usando plantadeiras. "A iniciativa resolveu o gargalo da forma de plantio", diz Oswaldo.

O B2B se tornou estratégia para a competitividade do agronegócio

Durante décadas, o agronegócio brasileiro foi retratado a partir do que acontece no campo. Produtividade, clima, tecnologia agrícola e exportações sempre ocuparam o centro do debate. Esse retrato segue válido, mas já não explica sozinho a dinâmica atual. O setor se transformou em uma cadeia empresarial complexa, sustentada por contratos, decisões técnicas e relações comerciais estruturadas. Nesse contexto, o B2B ganhou protagonismo.

À medida que a cadeia agroindustrial cresceu, aumentaram também as exigências sobre quem vende, compra, distribui e negocia. Os ciclos de venda são longos, os riscos operacionais são elevados e as margens exigem planejamento e previsibilidade. Modelos baseados apenas em relações pessoais e negociações pontuais passaram a mostrar limites claros diante de um ambiente mais competitivo e volátil.

Grande parte das transações que movimentam o agronegócio acontece longe do consumidor final. Insumos, logística, crédito, tecnologia e serviços operam, em sua maioria, no modelo business to business. Ainda assim, muitas empre-



Divulgação/Fernanda Freitas

Fernanda Freitas

sas mantêm estruturas comerciais pouco organizadas, o que compromete eficiência, escala e gestão de riscos.

A profissionalização do B2B no agro passa por processos comerciais bem definidos,

vendas consultivas e leitura estratégica de mercado. Não se trata apenas de aumentar volume, mas de qualificar as relações, reduzir incertezas e construir parcerias de longo prazo. Em um setor exposto a fatores como clima, câmbio e custos elevados, a previsibilidade se torna um ativo.

Quando as relações se fortalecem, os efeitos aparecem em toda a cadeia. Contratos mais claros reduzem conflitos. Processos comerciais consistentes aumentam a previsibilidade de receita. Parcerias estáveis substituem negociações reativas e ampliam a capacidade de planejamento das empresas.

O crescimento do agronegócio brasileiro não depende apenas de ganhos de produtividade dentro da porteira. Ele passa, cada vez mais, pela forma como as empresas se organizam, negociam e estruturam suas relações ao longo da cadeia. O avanço do B2B é um sinal de amadurecimento do setor e uma condição necessária para sustentar competitividade em um mercado cada vez mais complexo.

(Fonte: Fernanda Freitas, especialista em gestão comercial e vendas B2B).

Uso de dados e IA chegam à suinocultura brasileira

A suinocultura brasileira está entrando em uma nova era, impulsionada pelo avanço da tecnologia e pelo uso de ferramentas que tornam a produção mais previsível, eficiente e lucrativa. A integração de modelagem matemática, inteligência artificial (IA) e big data promete transformar radicalmente o manejo e a gestão das granjas. É o que explica o médico-veterinário e mestre em Ciência Animal, Marcino Pereira Júnior, Gerente de Serviços Técnicos de Suínos da

De Heus Brasil, que enxerga nestas ferramentas a chave para a evolução do setor.

De acordo com o especialista, para compreender o funcionamento dessas tecnologias é fundamental, antes de tudo, saber como elas se complementam. "O big data funciona como um grande banco de informações da granja, reunindo históricos de produção, nutrição e sanidade. A modelagem matemática utiliza esses dados para simular cenários e prever resultados, como ganho de peso ou

conversão alimentar. Já a inteligência artificial interpreta essas informações em tempo real, automatizando análises e sugerindo as melhores decisões no dia a dia da granja. O resultado será uma produção mais previsível, eficiente e rentável", elucida Pereira.

Outro pilar importante neste contexto de evolução tecnológica é o big data. Ele compila e armazena um grande volume de informações da granja, permitindo análises profundas e decisões rápidas.