



# Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 11 de fevereiro de 2026

Fórum sobre o Halal

A FAMBRAS Halal Certificadora, maior certificadora Halal da América Latina e pioneira no Brasil, participará da terceira edição do Makkah Halal Forum, que será realizado entre 14 e 16 de fevereiro de 2026, no Makkah Chamber for Exhibitions and Events Center, em Meca, na Arábia Saudita. Realizado no berço da religião islâmica, o Makkah Halal Forum chega à sua terceira edição consolidado como um evento institucional voltado ao diálogo, à construção de consensos e ao fortalecimento do ecossistema Halal global.

Embrapa

Desde a safra 2015/2016, a Embrapa Soja (PR) e o Instituto de Desenvolvimento Rural do Paraná (IDR-Paraná) acompanham e validam a adoção de boas práticas de fixação biológica de nitrogênio entre produtores do estado, com registro de aumento médio de 8,33% na produtividade a partir da coinoculação de sementes. A coinoculação consiste na aplicação conjunta de dois ou mais microrganismos benéficos, potencializando a ação da FBN e aliando rentabilidade à sustentabilidade econômica e ambiental.

Os dados obtidos ao longo da última década estão disponíveis na publicação Coinoculação da soja com Bradyrhizobium e Azospirillum na safra 2024/2025 no Paraná, que apresenta os resultados em lavouras paranaenses, em Unidades de Referência Tecnológica (URTs). São autores da publicação André Mateus Prando, Arnold Barbosa de Oliveira, Divania de Lima, Edison Ulisses Ramos Júnior, Edivan José Possamai, Eliana Aparecida Reis, Marco Antonio Nogueira e Mariangela Hungria (Embrapa).

## AGRICULTURA DE BAIXO CARBONO



## USO DE BIOINSUMOS ELEVA EM MAIS DE 8% A PRODUTIVIDADE DA SOJA NO PARANÁ

### Câmbio volta ao centro das decisões do produtor rural

O início de 2026 coloca novamente o câmbio no centro das decisões do produtor rural. Com o dólar girando próximo de R\$ 5,20 - patamar mais baixo desde 2024 -, a valorização do real tem impacto direto sobre a formação de preços da soja e do milho, além de influenciar os custos de insumos e a rentabilidade da safra. A combinação de juros elevados no Brasil, inflação sob controle e maior credibilidade da política monetária tem atraído capital estrangeiro e sustentado a moeda brasileira, criando um ambiente desafiador para quem depende da exportação.

Segundo Isabella Pliego, analista de inteligência e estratégia da Biond Agro, o real mais forte reduz o valor em reais recebido por cada dólar exportado. Mesmo com Chicago em níveis razoáveis, o câmbio acaba reduzindo os ganhos do produtor, especialmente na soja", explica.

A valorização do real ao longo de 2025 foi sustentada por juros elevados no Brasil, inflação controlada e maior previsibilidade da política econômica, fatores que aumentaram a atratividade do país para o capital estrangeiro. Ao mesmo tempo, o enfraquecimento global do dólar, com o fim do ciclo de aperto monetário nos Estados Unidos, reforçou esse movimento (<https://www.biondagro.com/>).

### Automação no campo acende alerta para requalificação no agro brasileiro

Thai\_Truong\_Giang\_de\_Pexels\_CANVA



A transformação tecnológica que avança sobre a economia brasileira já impõe efeitos concretos ao mercado de trabalho, e o agronegócio está no centro desse movimento. De acordo com o estudo "Lost in Transition Brasil", divulgado pela Pearson, empresa global de educação e aprendizado ao longo da vida, 32% dos empregos brasileiros estão sob alto risco de automação, sobretudo nos setores agrícolas e industriais. A agricultura responde por 7% das perdas de empregos no país, ficando atrás apenas da indústria, com 12%. Ambos os setores estão entre os mais expostos à automação e à adoção acelerada de novas tecnologias.

Segundo o estudo, o Brasil lidera as perdas econômicas devido às falhas nos chamados momentos de transição do ciclo do trabalho, que incluem a passagem entre a escola e o mercado de trabalho, as trocas de emprego e o impacto da automação. Entre os países analisados, o país tem um impacto estimado em R\$ 1,08 trilhão por ano, o equivalente a cerca de 9% do PIB em 2024.

Grande parte desse prejuízo está associada à dificuldade de recolocação profissional: mais de 20% dos desempregados brasileiros buscam trabalho há mais de dois anos, com uma média de

42 semanas de procura, período significativamente maior do que o observado em países como Canadá e Reino Unido.

Além do desemprego prolongado, a automação aparece como o segundo maior fator de disrupção, colocando em risco 32% dos empregos no Brasil, especialmente nos setores de manufatura e agricultura. No campo, a incorporação de máquinas inteligentes, sistemas digitais, biotecnologia e soluções baseadas em dados vem transformando a forma de produzir, exigindo uma adequação ao perfil do trabalhador rural demandado pelo mercado.

Para Cinthia Nespole, CEO Brasil da Pearson, o avanço tecnológico no agro é inevitável e necessário, mas precisa caminhar lado a lado com políticas e iniciativas de requalificação. "A agricultura brasileira é altamente inovadora e tem adotado tecnologias de ponta, mas isso exige um novo conjunto de habilidades. O desafio está em preparar as pessoas para acompanhar essa evolução e se manterem produtivas e empregáveis", afirma.

Segundo a executiva, o estudo evidencia que a requalificação deixou de ser um tema periférico e passou a ser central para a sustentabilidade do setor.

### Seguro rural

A obrigatoriedade do seguro rural como condição para acesso ao crédito agrícola, prevista para entrar em vigor no primeiro trimestre de 2026, deve provocar mudanças na dinâmica do financiamento no campo e introduzir novos desafios operacionais para produtores, instituições financeiras e seguradoras. A medida incide sobre um mercado que movimenta mais de R\$ 516 bilhões no Plano Safra 2025/2026, segundo o Ministério da Agricultura, e ocorre em paralelo à redução do papel do Proagro e à ampliação do seguro privado como principal instrumento de gestão de risco.

A exigência está inserida em um processo mais amplo de reconfiguração do modelo público de proteção da produção agrícola. Dados do Orçamento Geral da União indicam que, em 2026, o Proagro contará com um teto orçamentário de R\$ 6,61 bilhões, enquanto o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) terá R\$ 1,01 bilhão, sinalizando uma tentativa de transferência gradual do risco climático do setor público para o mercado segurador privado, embora o orçamento destinado ao PSR não tenha sofrido alteração relevante.

Nesse contexto, o seguro deixa de ser um instrumento acessório e passa a ocupar uma posição central na cadeia do crédito rural. A necessidade de cotar, emitir, validar e vincular apólices às operações de financiamento em prazos compatíveis com o calendário agrícola impõe uma pressão adicional sobre a infraestrutura operacional do setor (Fonte: Pícel).

### Destaque I

DIVULGAÇÃO: Aviagen®



### Em Minas Gerais, Conexão Aviagen in Company promove imersão técnica estratégica

A Aviagen® iniciou a rodada 2026 do programa Conexão Aviagen in Company com um encontro em Uberlândia (MG), entre os dias 26 e 28 de janeiro. Desta vez, a iniciativa reuniu 25 profissionais nas instalações da Pole Alimentos para uma imersão focada em atualização técnica e troca de experiências. Pertencente ao grupo Granja Regina, a Pole Alimentos ocupa a posição de maior abatedouro de aves do estado do Ceará e mantém uma parceria estratégica consolidada com a Aviagen. Desde o início de suas operações com matrizes, a empresa utiliza 100% do produto Ross® 308 AP em sua produção de ovos férteis, o que demanda um alinhamento fino de manejo para extrair o máximo potencial do pacote genético. A programação de três dias foi desenhada para mesclar a teoria com a realidade prática das granjas. A agenda incluiu visitas técnicas às unidades de recria e produção, seguidas por sessões de análise de dados. O encerramento priorizou a capacitação das equipes com palestras sobre temas vitais para a produtividade, como a conformação ideal de galos, manejo de galos com foco em fertilidade e a identificação de fatores críticos nos processos produtivos.

### Destaque II

Topigs Norsvin



### Topigs Norsvin recebe executivos da chinesa Muyuan Foods para alinhamento estratégico

A Topigs Norsvin recebeu nesta quinta-feira (5 de fevereiro), no Brasil, a liderança da Muyuan Foods para uma agenda de planejamento estratégico e análise de mercado. A agenda dá continuidade a uma série de encontros iniciados em 2025, reforçando a parceria entre as duas companhias. A Muyuan Foods, reconhecida como a maior empresa de produção de suínos do mundo, busca aprofundar o conhecimento sobre a cadeia produtiva brasileira, desde a produção de grãos até os desafios logísticos e sanitários do setor. O grupo chinês possui cerca de 3,3 milhões de matrizes suínas. Para efeito de comparação, esse volume individual supera todo o plantel brasileiro, atualmente estimado em 2,2 milhões de matrizes. Segundo o diretor Presidente da Topigs Norsvin no Brasil, André Ribeiro Correa da Costa, a reunião tem como objetivo apresentar dados técnicos e econômicos que subsidiem a visão dos executivos asiáticos sobre o potencial local.

### AGROMOB participa do Show Rural Coopavel ao lado da Valtra

A AGROMOB marca presença no Show Rural Coopavel, em Cascavel (PR), até dia 13 de fevereiro. O evento é o principal encontro do agronegócio do Paraná e abre o calendário de feiras agrícolas no Brasil. A marca de máquinas e equipamentos agrícolas da AUTOMOB, maior e mais diversificado grupo de concessionárias do país, estará presente no estande da marca Valtra, levando ao público soluções completas em máquinas e equipamentos para todo o ciclo produtivo no campo. Durante a feira, a AGROMOB Valtra apresenta seu portfólio completo de máquinas, que atende às etapas de preparo de solo, plantio, pulverização e colheita. Entre os destaques estão o trator da Série S6, lançado em 2025, e o trator da Linha BM em edição especial comemorativa aos 65 anos da Valtra no Brasil.

### Santander abre calendário de feiras na Coopavel com foco no agricultor

O Santander inicia oficialmente seu calendário de eventos do agronegócio em 2026 em Cascavel (PR), durante o Show Rural Coopavel, que acontece até dia 13 de fevereiro. Atento ao potencial de expansão do setor, o Banco reafirma seu papel como parceiro estratégico do produtor rural, estabelecendo um canal direto com os agricultores para diagnosticar cenários e oferecer soluções financeiras que garantam a saúde operacional e a retomada dos investimentos.

### Demanda internacional sustenta alta dos fertilizantes

As relações de troca entre grãos e fertilizantes voltaram a piorar no Brasil, reduzindo o poder de compra do agricultor e tornando o início de 2026 mais desafiador para a aquisição de insumos. De acordo com a StoneX, empresa global de serviços financeiros, o cenário desfavorável tem levado produtores a adotar uma postura mais cautelosa, postergando negociações à espera de condições mais atrativas. Indicadores da consultoria mostram que, atualmente, são necessárias cerca de 36 sacas de milho para a compra de uma tonelada de ureia, cinco sacas a mais do que no início de 2026 (<https://stonex.com/pt-br>).

### Stara apresenta ao mercado um conceito inédito de máquina agrícola



A Stara apresenta ao mercado o conceito de um novo produto inédito: o Spartakus, o primeiro distribuidor por barra e pulverizador do mundo. A novidade reafirma a irreverência da marca e sua capacidade de antecipar tendências no desenvolvimento de máquinas agrícolas. A máquina foi apresentada ao mercado durante o Show Rural Coopavel, uma das principais feiras do setor agrícola, realizada em Cascavel, no Paraná.

OPINIÃO

## Redistribuição agrícola: um elo estratégico na transformação do agro brasileiro

Helton Araújo (\*)

*O agronegócio brasileiro está passando por um momento único.*

De um lado, há desafios pesados, como margens cada vez mais apertadas, dificuldade de acesso ao crédito e uma cobrança crescente por práticas mais sustentáveis. De outro, a gente vê avanços impressionantes — desde o uso de tecnologias digitais no campo até a consolidação de uma agricultura cada vez mais profissional e conectada. No meio desse cenário, um jogador essencial tem ganhado cada vez mais destaque: a redistribuição agrícola.

Com o forte ritmo de consolidação do sistema de distribuição nos últimos anos era comum ouvir comentários de que a redistribuição perderia espaço devido ao crescimento das grandes redes de revenda. Porém, o resultado foi o oposto. Enquanto as grandes redes focavam em integrações, harmonizações de políticas e otimização da operação, as revendas de menor porte intensificaram o relacionamento com os produtores rurais, sejam agricultores ou pecuaristas. E com isso, a redistribuição ganhou maior protagonismo como ponte entre grandes indústrias e distribuidores de menor porte, levando acesso a soluções técnicas e se mostrando peça-chave para o abastecimento de insumos na cadeira produtiva do agro.

**Por que a redistribuição é tão importante?** - Para quem não é do setor, a redistribuição é, basicamente, o elo entre grandes indústrias, que fornecem defensivos, fertilizantes, sementes e outros insumos, e as milhares de revendas de menor porte espalhadas pelo Brasil. E quando falamos de revendas, estamos falando de um mercado pulverizado: o país tem cerca de **8 mil revendas**, muitas delas pequenas, familiares, sem estrutura ou escala para negociar diretamente com as indústrias multinacionais.

A redistribuição resolve essa equação, garantindo que essas revendas tenham acesso a portfólios robustos, crédito e suporte técnico. É o que permite que inovações, como bioinsumos e fertilizantes especiais, cheguem ao produtor rural com agilidade e confiança.

Só para dar uma ideia do tamanho do setor: em 2024, as distribuidoras de insumos movimentaram **R\$ 167 bilhões**, sendo R\$ 104 bilhões só com insumos agrícolas, segundo dados da Andav. E dentro desse mercado gigantesco, a redistribuição está crescendo como nunca, democratizando o acesso a tecnologias que antes pareciam fora do alcance de pequenos produtores e revendas.

**Os desafios que não se pode ignorar** - Mas não é só de boas notícias que vive o setor. A redistribuição, assim como todo o mercado agro, enfrenta desafios que exigem jogo de cintura e bastante estratégia. Entre os principais estão:

**Pressão nas margens:** Se há 15 anos os defensivos “de marca” dominavam 70% do mercado, hoje eles representam apenas 30%, já que os genéricos ganharam espaço. Isso força todo mundo a buscar mais eficiência e criatividade na hora de fechar contas.

**Ciclos financeiros longos:** No setor agrícola, as operações podem demorar até 180 dias para se concretizar, o que significa que empresas precisam de muito capital de giro para manter tudo funcionando.

**Consolidação acelerada:** O mercado de distribuição está cada vez mais competitivo, com muitas fusões e aquisições acontecendo.

**Gestão de crédito e segurança:** Com episódios recentes de grandes players entrando em recuperação judicial, a redistribuição precisa ser ainda mais criteriosa para evitar calotes e lidar com a volatilidade do mercado. Isto sem falar na situação financeira dos produtores que se agravou no período pós pandemia.

**As grandes oportunidades que estão por vir** - Apesar de tudo isso, as perspectivas para o futuro da redistribuição são promissoras. Há muitas oportunidades no radar,

e quem souber aproveitá-las vai sair na frente. Aqui estão algumas das principais tendências que já estão mudando o setor:

**Bioinsumos em alta:** Produtos biológicos, como defensivos naturais e fertilizantes especiais, estão crescendo a um ritmo impressionante — com taxas de crescimento anual em torno de 21% nos últimos quatro anos.

**Expansão digital:** o que antes precisava de visita física para apresentação de produtos e serviços, hoje pode ter uma abordagem mais omnichannel para melhor comodidade do cliente. E podemos deixar a visita física para evoluir em outras frentes.

**Crédito:** forte demanda por viabilização de parceiros financeiros com interesse em crescimento e que podem reduzir o risco de crédito.

**Práticas ESG se consolidando:** Sustentabilidade não é mais “opcional” — é regra. Rastreabilidade, compliance e responsabilidade sócio-ambiental são diferenciais competitivos cada vez mais importantes.

**Mudança do modelo transaccional para o consultivo:** A redistribuição está deixando de ser apenas um canal de vendas e se transformando em uma solução integrada, oferecendo suporte técnico, crédito e serviços personalizados para atender às necessidades específicas de cada cliente (revenda).

Mais do que vender produtos, o redistribuidor do futuro vai ajudar a construir soluções completas para o agro.

**Agroessence: um ano que já mudou o jogo** - Se tem uma empresa que entendeu esse novo papel da redistribuição, é a Agroessence. Fruto da fusão das marcas Casal e Cultive (que possuíam 18 anos de mercado), em pouco mais de um ano de operação a nova marca Agroessence já se consolidou como uma das principais redistribuidoras do Brasil.

**Os números falam por si:**

Em 2025, a Agroessence atendeu **2.700 revendas**, com presença física em 10 estados e operações em mais 8.

A redistribuição representa 14% do resultado da Nutrien varejo no Brasil.

Mas o grande diferencial da Agroessence vai além dos números. Ele está no relacionamento próximo com as revendas — 75% da receita da empresa vem de clientes recorrentes, um índice muito acima da média do setor. Isso é resultado de uma operação que valoriza consistência, credibilidade e um trabalho próximo, tanto com os revendedores quanto com os produtores.

O primeiro ano foi marcado por **Fortalecimento da marca:** A credibilidade da marca Nutrem abriu portas com fornecedores e ampliou o acesso a portfólios técnicos de alto valor.

**Expansão territorial:** A presença em 18 estados reforça a capilaridade da Agroessence.

**Integração cultural e operacional:** A fusão entre Casal e Cultive unificou equipes e processos, criando uma operação mais coesa e eficiente.

**A redistribuição como motor do agro brasileiro** - Seja conectando indústrias globais a revendas ou democratizando o acesso à tecnologia, a redistribuição está no centro da transformação do agro brasileiro. Empresas como a Agroessence mostram que é possível transformar desafios em oportunidades, construindo parcerias sólidas e entregando valor em todas as etapas da cadeia.

“Nosso compromisso é democratizar o acesso à tecnologia, com eficiência, parceria e confiança. A redistribuição, mais do que nunca, é uma solução estratégica — e a Agroessence está na linha de frente dessa evolução.”

Com um mercado que promete crescer ainda mais nos próximos anos, a Agroessence está pronta para liderar o futuro da redistribuição, ajudando a construir um agro mais eficiente, sustentável e conectado. Afinal, quando se trata de transformar o campo, é a parceria que faz toda a diferença.

(\*) Diretor de Marketing e Compras para o varejo da Nutrien.

# Clima pressiona produção de alimentos e acelera adoção de tecnologias no agro e na indústria

Instabilidade do tempo expõe fragilidades do modelo produtivo atual e acelera mudanças na cadeia de alimentos

A intensificação de eventos climáticos extremos, combinada à alta no custo de insumos e à pressão por cadeias produtivas mais sustentáveis, está forçando uma mudança estrutural na forma como o agro e a indústria de alimentos operam. Em vez de iniciativas pontuais de sustentabilidade, empresas passaram a buscar tecnologias capazes de reduzir risco climático, estabilizar produtividade e preservar margens em um ambiente cada vez mais volátil.

A produção agrícola brasileira já sente os efeitos dessa pressão. Eventos climáticos adversos causaram prejuízos estimados em R\$ 287 bilhões à agropecuária entre 2013 e 2022, com perdas em mais de 6,8 milhões de hectares de lavouras, segundo dados consolidados por organizações setoriais e governamentais. Uma pesquisa recente do Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa) também indica que até 86% das lavouras brasileiras estão expostas a perdas financeiras por eventos climáticos, refletindo o aumento da variabilidade do tempo sobre culturas essenciais.

Nesse contexto, agtechs e foodtechs deixaram de ocupar um papel secundário e passaram a integrar o centro das decisões estratégicas do setor. Soluções voltadas à regeneração do solo, ao uso de insumos biológicos, à eficiência hídrica e à biotecnologia aplicada à produção de alimentos vêm sendo adotadas como resposta direta a perdas recorrentes de produtividade e à imprevisibilidade das safras.

Para Humberto Matsuda, membro do Comitê de Investimentos da Kamay Ventures, a crise climática mudou o racional econômico do setor. “O clima deixou de ser uma variável externa e passou a entrar no cálculo de custo. Quando a produtividade oscila de uma safra para outra, o risco deixa de ser aceitável”, afirma.

Segundo ele, tecnologias que combinam ciência e soluções baseadas na natureza têm ganhado tração justamente por atuarem sobre os principais gargalos do agro. “Recuperar a saúde do solo melhora retenção de água, reduz dependência de fertilizantes e diminui a exposição do produtor à volatilidade de preços. Isso é



Tom\_Fisck\_de\_Pexels\_CANVA

eficiência operacional, não discurso ambiental”, completa Matsuda.

## Clima entra no cálculo de risco da indústria de alimentos

Apesar de um cenário global de contração de capital em alguns segmentos de agrifood tech, com investimentos totais em foodtech e agtech caindo quase 50% em 2022 em comparação com 2021, categorias relacionadas à tecnologia climática, como agricultura de precisão, biotecnologia e sistemas que reduzem insumos e desperdícios, têm atraído atenção adicional de investidores. No Brasil, relatórios setoriais apontam que R\$ 627,2 milhões foram investidos em agtechs e foodtechs no primeiro semestre de 2025, com crescimento expressivo em estruturas de apoio como incubadoras e aceleradoras do setor.

A indústria de alimentos enfrenta pressão semelhante. Além dos impactos indiretos do clima sobre a oferta de matérias-primas, há uma demanda crescente por processos produtivos mais eficientes e por produtos com menor impacto ambiental. A biotecnologia surge como uma das principais apostas para reduzir desperdícios, encurtar cadeias de suprimento e desenvolver ingredientes mais previsíveis em termos de custo e qualidade.

“O Brasil, pela dimensão de sua produção agrícola e pela diversidade de biomas, tornou-se um mercado estratégico para

o desenvolvimento e a validação dessas tecnologias. Ao mesmo tempo, enfrenta desafios estruturais que tornam a adoção de soluções de eficiência ainda mais urgente, como degradação do solo, eventos climáticos extremos e dependência de insumos importados. O setor está mais pragmático. As empresas não estão testando inovação para sinalizar compromisso ambiental, mas para garantir previsibilidade em um cenário instável”, diz Matsuda.

Para investidores e empresas do setor, a tendência é clara: inovação climática deixou de ser uma agenda reputacional e passou a ser uma variável central de competitividade. A capacidade de produzir alimentos de forma eficiente, resiliente e economicamente viável deve definir quais empresas conseguirão crescer em um cenário marcado por pressão ambiental, regulatória e de custos.

Esses temas estarão em debate no painel “Agtech & Foodtech na Era do Clima – Eficiência, Impacto e Negócios”, que integra a programação do Kamay Code, evento da Kamay Ventures, marcado para 18 de março, no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro. O encontro reunirá investidores, startups e lideranças do setor para discutir o que já funciona no mercado e os próximos passos para a consolidação dessas soluções. Mais informações no site do Kamay Code.

## Quando vender mais vira prejuízo: o erro silencioso que ameaça frigoríficos de linguíça

Crescer o faturamento é, quase sempre, o principal objetivo de um frigorífico. Produzir mais, vender mais, conquistar novos clientes. À primeira vista, essa lógica parece irrefutável. Mas, na prática, esse mesmo movimento tem levado muitos frigoríficos de linguíça a operar no limite e, em alguns casos, no prejuízo.

O problema não está no crescimento em si, mas na forma como ele acontece. É comum observar empresas aumentando volume, ampliando a carteira de clientes e expandindo a produção, enquanto o caixa começa a faltar e as margens desaparecem. O resultado é um cenário perigoso: faturamento em alta, decisões cada vez mais reativas e uma operação que passa a sobreviver no curto prazo.

Em muitos frigoríficos, o sucesso ainda é medido quase exclusivamente pelo faturamento mensal. Se o número cresce, a sensação é de avanço. O que raramente recebe a mesma atenção é o impacto desse crescimento sobre indicadores essenciais, como:

- margem por quilo produzido;
- necessidade de capital de giro;
- prazo médio de recebimento dos clientes;
- custo real da operação em maior escala.

Na prática, vender mais costuma significar conceder mais prazo, comprar matéria-prima à vista, elevar estoques e assumir custos fixos mais altos. É um descompasso clássico: a produção cresce mais rápido do que o caixa.



Paulo Duque

Entre os erros mais comuns está a subestimação do capital de giro. Ao ampliar as vendas, o frigorífico passa a financiar uma série de custos antes mesmo de receber do cliente final: matéria-prima, embalagens, mão de obra, energia e logística.

Sem planejamento financeiro, esse crescimento acaba sendo sustentado por atrasos fiscais, renegociações forçadas com fornecedores ou linhas de crédito caras. O lucro pode até existir no papel, mas o caixa entra em colapso.

Outro ponto crítico são as perdas operacionais. Quanto maior o volume, maior também a exposição a falhas de previsão de demanda, vencimento de produtos, reprocessos e desvios de padrão de receita. No caso dos frigoríficos de linguíça, onde as margens já são tradicionalmente aper-

tadas, pequenas perdas percentuais se transformam rapidamente em prejuízos expressivos quando o volume cresce.

Crescer sem conhecer com precisão o custo real por quilo é, na prática, multiplicar um erro. Muitos frigoríficos ainda precificam seus produtos com base em histórico, concorrência ou no chamado “preço de mercado”, sem atualizar corretamente custos indiretos, exigências sanitárias, logística e perdas reais do processo.

Os frigoríficos que conseguem crescer de forma sustentável têm algo em comum: crescem com método. Antes de ampliar vendas, ajustam controles de custos por produto, planejamento de caixa, margem mínima por canal e produção alinhada à demanda real. Eles não vendem tudo para todo mundo. Vendem o que gera margem, para quem paga no prazo adequado e no volume que o caixa suporta.

No setor de frigoríficos de linguíça, crescer deveria ser consequência de organização, não um objetivo isolado. Faturamento alto sem lucro e sem caixa não é sinônimo de sucesso, mas de risco.

Neste cenário, a pergunta certa não é “quanto eu consigo vender?”, mas “quanto eu consigo crescer sem quebrar meu próprio negócio?”. Responder a essa questão com números, e não com intuição, é o que separa os frigoríficos que prosperam daqueles que apenas sobrevivem.

(Fonte: Paulo Duque, consultor especializado no setor frigorífico e CEO do Rei da Linguíça).