

OPINIÃO

Logística no agronegócio: como superar os desafios do pico da safra

André Pimenta (\*)

*A cada nova safra, o agronegócio brasileiro reafirma sua relevância no cenário global.*

De acordo com dados do IBGE, a estimativa é uma safra de 345,6 milhões de toneladas em 2025, a maior já observada no Brasil, sendo 18,1% superior a de 2024. Esses números evidenciam a força do setor e, ao mesmo tempo, a urgência de uma logística capaz de acompanhar o crescimento. À medida que os números avançam e a produtividade se consolida como um diferencial competitivo, fica claro que a eficiência na operação deixou de ser apenas uma parcela da preocupação para se tornar parte essencial e estratégica, especialmente nas épocas em que o volume é concentrado e a pressão sobre toda a cadeia aumenta.

Grande parte dessa operação nasce em regiões distantes dos centros urbanos e dos portos, o que torna a infraestrutura um dos principais desafios para o escoamento. Estradas rurais pouco preparadas, acessos fragilizados e gargalos históricos ao longo dos corredores logísticos impactam diretamente custos, prazos e previsibilidade. Mesmo com avanços graduais na malha nacional, a infraestrutura física ainda evolui de forma mais lenta que a demanda, o que reforça a importância de soluções digitais sólidas, baseadas em dados, inteligência e integração, e capazes de compensar as questões de limitações estruturais.

Outro ponto crítico é a escassez de caminhões e motoristas durante o pico da safra. A concentração de demanda pressiona valores de frete e reduz a capacidade de resposta do setor, intensificando um desafio que se repete ano após ano, especialmente em um

país onde cerca de 68,8% do fluxo de soja ainda depende do transporte rodoviário, segundo dados do Esalq-Log (Grupo de Pesquisa e Extensão em Logística Agroindustrial). Esse nível de concentração torna o sistema mais sensível a qualquer oscilação, e é justamente nesse contexto que as plataformas digitais ganham protagonismo ao conectar embarcadores e transportadores com maior rapidez e assertividade, melhorando a alocação de recursos e reduzindo o impacto da sazonalidade. Quando combinamos previsibilidade, transparência e dados em tempo real, deixamos de reagir ao gargalo para antecipá-lo.

O movimento já faz parte da transformação mais profunda que o setor logístico vive. A digitalização de ponta a ponta elimina burocracia, amplia visibilidade e melhora a colaboração entre todos os agentes da cadeia. A otimização de soluções com recursos como automação e uso de inteligência artificial trazem velocidade e precisão às operações críticas, enquanto o rastreamento de cargas pode estabelecer um novo padrão de transparência e segurança. Visibilidade, que antes era diferencial, tornou-se requisito básico para operar em grande escala.

A alta temporada do agronegócio, portanto, não deve ser vista apenas como um período de tensão operacional, mas como oportunidade para elevar o patamar logístico do setor. Quando unimos tecnologia, integração, inteligência e presença operacional, transformamos desafios históricos em vantagem competitiva, conectando o campo à estrada por meio de uma logística que responde ao agora e evolui para um futuro sustentado por líderes estratégicos, cadeias mais integradas e uma convivência madura entre o digital e o físico.

(\*) CEO da Motz.

Produtor conectado: eficiência e autonomia no mercado de insumos

O agronegócio brasileiro vive uma transformação silenciosa, mas profunda. Se antes a inovação era associada apenas ao aumento de produtividade no campo, hoje ela redefine também a forma como o produtor rural se relaciona com o mercado. A digitalização trouxe ao produtor algo que sempre lhe faltou: poder de escolha.

Ivan Moreno (\*)

A chegada dos marketplaces e das plataformas digitais abriu um novo horizonte. Em vez de depender de poucos fornecedores locais, o produtor agora acessa um ambiente competitivo, transparente e dinâmico. Com alguns cliques, compara preços, avalia condições de crédito e negocia insumos de maneira estratégica. Essa mudança não é apenas operacional, é cultural. O produtor deixa de ser passivo e assume o papel de protagonista nas decisões que afetam sua rentabilidade.

Esse protagonismo é vital em um cenário de margens cada vez mais estreitas. Custos de produção elevados e preços de commodities limitados exigem disciplina e inteligência na gestão. Nesse contexto, a compra online não é conveniência: é uma ferramenta de sobrevivência. Plataformas de cotação automatizada, por exemplo, permitem que o produtor receba múltiplas propostas em minutos, ampliando seu poder de negociação e reduzindo custos.

O crédito também passa por uma revolução. Ao compartilhar dados com instituições financeiras, o produtor acessa linhas mais personalizadas e competitivas. Transparência e diversidade de opções reduzem a dependência de soluções tradicionais e abrem espaço para operações mais sustentáveis.

Mas os impactos da inovação vão além da comercialização. Ferramentas digitais de gestão permitem que o produtor encare sua propriedade como uma empresa



Ivan Moreno

estruturada, com controle de custos, planejamento de safra e análise de desempenho. O histórico de dados, antes disperso, agora se transforma em ativo estratégico: serve para melhorar a gestão, acessar crédito diferenciado e participar de programas de fidelização.

O próximo capítulo dessa história já está em curso. A inteligência artificial promete simplificar ainda mais a rotina no campo, oferecendo análises preditivas e recomendações práticas. Para que isso se concretize, o produtor precisa continuar investindo na coleta e organização de dados — a base que alimentará essas novas tecnologias.

Formado em Processamento de Dados pela Universidade Mackenzie com MBA

(\*) CEO da Orbia, a maior plataforma digital integrada do agronegócio na América Latina

34% do agro ainda carece de especialização específica, apesar de crescimento do setor

O crédito no agronegócio brasileiro vive um momento de expansão, mas enfrenta um déficit de qualificação técnica entre os profissionais da área. Segundo levantamento do Congresso Nacional de Crédito no Agronegócio (CONACREDI), 34,1% dos profissionais que atuam com crédito rural possuem apenas graduação em administração ou economia, sem formação específica, enquanto 62,1% demonstram interesse em capacitação especializada.

O cenário ocorre em meio ao volume recorde de recursos do Ministério da Agricultura para o Plano Safra 2024/25, que disponibiliza R\$ 508,59 bilhões em crédito rural. Com o agronegócio representando mais de 25% do PIB brasileiro, cresce também a complexidade das operações, que envolvem instrumentos como CPRs, barter, hedge e estruturas ligadas à exportação, além de maior exposição a riscos climáticos e de mercado.

Na contramão do que ocorre no mercado, a GIROAgro tem posto em prática proposições que capacitam os produtores rurais de todo o Brasil e América Latina, como, por exemplo, o programa 'Aplique Certo' um laboratório móvel de Tecnologia de Aplicação, desenvolvido pela GIROAgro, e criado para auxiliar produtores rurais na correta pulverização de agroquímicos e bioinsumos. Gratuito e oferecido aos clientes da empresa, o projeto conta com engenheiros agrônomos especializados que promovem treinamentos teóricos e práticos para aprimorar a regulagem, calibração, manejo e limpeza de pulverizadores agrícolas.



Diversos especialistas percorrem todas as regiões do Brasil e da América do Sul, capacitando mais de cinco mil profissionais do agronegócio. Durante o treinamento, os participantes recebem orientações sobre a escolha adequada de produtos, pontas e bicos de pulverização, preparo correto da calda, uso de adjuvantes, condições ambientais, prevenção de deriva e utilização de EPIs, além de práticas de manutenção preventiva dos equipamentos.

Dividido em três etapas — uma teórica e duas práticas — o Aplique Certo busca reduzir perdas, evitar contaminações ambientais e aumentar a eficiência no controle de pragas, doenças e plantas daninhas. No fim, os participantes recebem um relatório técnico com recomendações de manutenção e certificado de participação. "É importante garantir a boa formação da calda para evitar desperdícios e problemas durante a operação" explica o diretor especialista. Ainda na etapa teórica, os participantes aprendem a lidar com a "deriva" que é a perda das gotas pulverizadas em função das variações das condições ambientais, a importância do uso

dos adjuvantes agrícolas e as orientações sobre o uso de equipamentos de proteção individual "EPI".

Gilberto Campos reforça que esses módulos são importantes para garantir maior rentabilidade para o agricultor, pois com a regulagem, a calibração, a manutenção preventiva, pode se evitar problemas no controle de pragas, doenças e plantas daninhas com reflexo direto na produtividade, podendo gerar perdas de até 90% da produção.

"Desde a implantação do Aplique Certo no ano de 2006, portanto quase 20 anos, - nós da GIROAgro, até hoje, em todas as regiões que a empresa atua pelo Brasil, temos a convicção que estamos realizando mais que um trabalho de educação sustentável na produção agrícola, estamos ajudando milhares de profissionais do agronegócio e produtores rurais a usarem da melhor maneira os produtos e equipamentos necessários na pulverização a trabalhar de forma eficiente e sustentável", finaliza Campos.

Planejamento e estratégias nutricionais garantem rentabilidade com o descarte de fêmeas

A chegada do final da estação de monta traz ao pecuarista o momento de realizar o descarte de matrizes, baseado no diagnóstico de gestação para remover aquelas que não engravidaram ou falharam reprodutivamente, visando a otimização do rebanho e o alívio da pressão sobre as pastagens. Para que o processo seja realizado de modo a otimizar o retorno financeiro da propriedade e produtividade do gado, é essencial que haja um planejamento bem elaborado e estratégias nutricionais que priorizem a recuperação do escore corporal das fêmeas e a terminação rápida para o abate.

A taxa de renovação anual dos animais recomendada é de cerca de 20%, garantindo a entrada de exemplares mais jovens e produtivos. O planejamento do descarte começa com o diagnóstico de gestação no final da estação de monta, que identifica as fêmeas não prenhes. O produtor também deve manter registros detalhados e atualizados de cada matriz, incluindo datas de parto, peso do bezerro desmamado, histórico de doenças e tratamentos, para que possa tomar decisões embasadas e a identificar falhas repetidas.

"O descarte também precisa estar alinhado a um plano de reposição, assegurando que as novilhas de qualidade estejam prontas para entrar no rebanho e manter o número de animais produtivos estável", observa o diretor técnico industrial da Connan, Bruno Marson.

No caso das fêmeas que serão descartadas, elas podem ser direcionadas para um programa de terminação com suplementação para agregar valor à carcaça antes do abate, gerando renda para a propriedade. Para isso, o produtor deve adotar estratégias nutricionais que objetivem a recuperação do escore corporal e a terminação rápida para o abate, otimizando o retorno financeiro.

Para um abate rápido, por exemplo, em torno de 50-90 dias, a fazenda pode adotar dietas mais energéticas, como a inclusão de ração concentrada a 1% do peso vivo com os animais nas pastagens ou o confinamento, que irá proporcionar acabamento leve na carcaça.

Outra opção é o suplemento proteico energético em níveis de 0,3 a 0,5% do peso vivo, indicado para engorda em pastagens de boa qualidade, que permite uma terminação rápida, prática e de menor custo (<http://www.connan.com.br>).

Projeto PDD propõe uso do crédito de ICMS para mitigar inadimplência no agronegócio paulista

A elevação da inadimplência no agronegócio tem pressionado o caixa dos produtores rurais, em um cenário marcado por custos elevados com insumos, energia elétrica e maior seletividade do crédito. Indicadores acompanhados por agentes financeiros e entidades do setor apontam aumento dos atrasos em obrigações operacionais, o que reforça a importância da Provisão de Devedores Duvidosos (PDD) como instrumento de gestão de risco no campo.

Altair Heitor, contador e especialista em gestão tributária aplicada ao agronegócio, CFO da Palin & Martins, afirma que o Projeto PDD surge da necessidade de transformar a provisão contábil em ação prática de reorganização financeira. A iniciativa propõe o uso estratégico do crédito de ICMS no Estado de São Paulo como alternativa para aliviar o caixa em momentos de pressão. "O ICMS costuma ser tratado apenas como obrigação fiscal, quando, na prática, pode funcionar como um ativo

financeiro legítimo para atravessar períodos de inadimplência", diz. A lógica do Projeto PDD é conectar o aumento da inadimplência a soluções internas da própria operação rural. Em vez de recorrer exclusivamente a crédito bancário, o produtor pode utilizar créditos de ICMS devidamente apurados para regularizar passivos operacionais. "Quando o crédito é tratado de forma técnica, ele deixa de ser um direito abstrato e passa a integrar a estratégia financeira do negócio", explica o especialista.