



Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 13 de maio de 2026

1º lugar

O Grupo UbyAgro conquista o primeiro lugar, em Nutrição Vegetal, no setor sucroenergético, segundo pesquisa 2026 da Pecege Consultoria e Projetos, empresa especializada em levantamento de informações de caráter técnico e econômico, construção de análises econômicas e comparativas. O grupo ocupa a primeira posição com diferença de 10 pontos em relação ao segundo colocado. O estudo analisou os segmentos de aminoácidos, bioestimulantes e nutrição foliar, com base em 180 unidades atendidas pelo instituto.

StockSeller_ukr_CANVA

O agronegócio brasileiro atravessa um momento de alerta ligado. Após a colheita da soja, o marco temporal de 30 de abril acendeu um sinal vermelho sobre a inadimplência no campo.

De acordo com dados da Serasa Experian, as empresas do agronegócio lideraram os pedidos de recuperação judicial em 2025, um reflexo direto da queda de margens e do endividamento. No entanto, para o advogado tributarista e produtor rural Fernando Melo de Carvalho, existe um vilão silencioso que muitos produtores ignoram: o imposto.

Diferente do diesel, do adubo ou da semente, o tributo é frequentemente tratado como uma consequência do negócio, e não como um custo de produção. Segundo Carvalho, essa percepção é o que ele chama de "custo invisível".

"O tributo é um custo invisível. O produtor rural sabe quanto custa a semente, o adubo e o preço do diesel, mas ele não coloca nessa conta o imposto. Muitos ainda ignoram o impacto tributário no resultado final. E, se ele não incluir isso no planejamento, isso pode ser a diferença entre ele ter lucro ou ter prejuízo no final da safra", afirma o especialista.

▶▶ Leia mais na página 7

"CUSTO INVISÍVEL" DO AGRO



TRIBUTARISTA DÁ DICAS E ALERTA QUE FALTA DE PLANEJAMENTO TRANSFORMA LUCRO EM PREJUÍZO

Soluções integradas que ampliam a competitividade do produtor rural

Em um cenário marcado por volatilidade de preços, pressão sobre margens e maior exigência dos mercados, a ADM, líder global na comercialização de grãos, insumos, nutrição humana e animal, participa da Showtec 2026, entre os dias 19 e 21 de maio, em Maracaju (MS), com um portfólio de soluções integradas que apoia o produtor rural na tomada de decisões mais estratégicas e na construção de maior previsibilidade para o negócio.

A companhia leva ao evento uma abordagem que conecta diferentes etapas da jornada no campo — desde o acesso a insumos até a comercialização e o escoamento da produção — contribuindo para que o produtor transforme produtividade em valor e competitividade no mercado. "Nosso papel vai além da compra de grãos. Atuamos ao lado do produtor ao longo de toda a safra, integrando soluções que ajudam a reduzir riscos, melhorar o planejamento e aumentar a previsibilidade de receita. Isso permite que o produtor não apenas produza mais, mas capture mais valor pelo que produz", afirma Raphael Costa, diretor de Originação da ADM (<https://portalshowtec.com.br>).

35º Prêmio Ernesto Illy reconhece excelência do café sustentável



A 35ª edição do Prêmio Ernesto Illy de Qualidade Sustentável do Café para Espresso consagrou os melhores cafeicultores do Brasil em cerimônia realizada no dia 7 de maio, em São Paulo (SP). Referência no setor cafeeiro, a premiação reforça o compromisso com a excelência e a sustentabilidade na produção de café arábica, reunindo produtores que representam o mais alto padrão de qualidade do país.

A Cooperativa dos Cafeicultores do Cerrado Ltda (Expo-cacer) teve papel de destaque na premiação, com a premiação da cooperativa São Mateus Agropecuária, uma das vencedoras nacionais, que evidenciou a força do Cerrado Mineiro na produção de café com origem controlada, qualidade superior e práticas sustentáveis.

Nesta edição, os três grandes vencedores nacionais foram: São Mateus Agropecuária, do Cerrado Mineiro; Agro Fonte Alta, do Sul de Minas; e Raimundo Dimas Santana Filho, das Matas de Minas. A definição das colocações será anunciada durante a etapa internacional. Entre os destaques da premiação, o cooperado da Expo-cacer Décio Bruxel, re-

presentado por seu filho Daniel Bruxel, conquistou o segundo lugar, reforçando a presença e a relevância dos produtores da cooperativa entre os melhores cafés especiais do Brasil.

Os três vencedores representam o Brasil no 11º Prêmio Internacional de Café Ernesto Illy, que será realizado em Roma, na Itália. A definição das colocações (1º, 2º e 3º lugar) acontecerá apenas durante a etapa internacional, que reúne produtores de diversos países fornecedores da illycaffè.

Outro importante reconhecimento da premiação foi concedido a produtores que mantêm uma relação consistente com a illycaffè ao longo dos anos. Haroldo Barcelos Veloso, de Carmo do Paranaíba (Cerrado Mineiro), também cooperado da Expo-cacer, e Lúcio de Araújo Dias, de Guaraniópolis (Sul de Minas), passaram a integrar a categoria Diamante do Clube illy do Café. O título é destinado a cafeicultores que fornecem café para a empresa há mais de 20 anos consecutivos, destacando a regularidade, a excelência e o compromisso com a produção de café sustentável de alta qualidade.

34% dos produtores rurais sabem o que é crédito de carbono

Um terço dos produtores rurais brasileiros afirma conhecer o crédito de carbono, segundo a 9ª Pesquisa ABMRA Hábitos do Produtor Rural. Esta fatia representa 34% dos entrevistados, indicando que o tema ainda está em processo de evolução no campo. Dentro desse grupo, 33% declaram possuir algum nível de conhecimento, enquanto a participação em iniciativas relacionadas ao crédito de carbono alcança 24% desses produtores.

Entre aqueles que estão inseridos nessas iniciativas, a principal frente é a conservação de áreas naturais, mencionada por 66%. Outras práticas incluem a adoção de técnicas agrícolas sustentáveis (42%) e ações de reflorestamento (34%).

Para o presidente da Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro (ABMRA), Ricardo Nicodemos, os dados indicam espaço para avançar na comunicação sobre sustentabilidade no campo. "Há uma oportunidade clara para as marcas ampliarem a comunicação e levarem conhecimento para o produtor sobre o que já é feito e como essas práticas se conectam a novas agendas, como o crédito de carbono. Tornar essa relação mais visível pode contribuir para acelerar o entendimento e a adoção no campo", afirma.

Destaque I



Sérgio Pellizzer é CEO da Fazenda Conforto.

Vitrine da pecuária brasileira

Símbolo de produção sustentável e inovação no campo, o Vale do Araguaia volta a se consolidar como polo estratégico de negócios entre agricultores e pecuaristas com a segunda edição da Conforto Experience, realizada pela Fazenda Conforto, em Nova Crixás (GO), no dia 6 de maio. Promovida na sede da companhia, reconhecida por abrigar o maior e mais sustentável confinamento bovino do Brasil, a feira também marcou a celebração dos 30 anos da empresa e reuniu lideranças do agronegócio, autoridades e produtores em torno dos desafios e oportunidades para o avanço da região. Com perfil fechado e exclusivo para convidados, o encontro ampliou sua dimensão neste ano sem perder o caráter seletivo. "Em 2025, recebemos cerca de mil pessoas e mais de 40 aeronaves. Agora, chegamos a 1,2 mil participantes e mais de 50 aeronaves, mas com uma curadoria ainda mais criteriosa, voltada a parceiros e profissionais diretamente ligados ao agro", destaca o CEO da Fazenda Conforto, Sérgio Pellizzer (<https://www.fazendaconforto.com.br/>).

Destaque II



Irani Pamplona Peters, ex-presidente da companhia, e Ronaldo Kobarg Müller, novo presidente.

Pamplona Alimentos anuncia Ronaldo Kobarg Müller como novo presidente

A Pamplona Alimentos, especialista em carne suína há 78 anos, anuncia Ronaldo Kobarg Müller como novo diretor presidente da companhia. O executivo, que atuava como vice-presidente desde 2023, teve seu nome aprovado pelo Conselho de Administração em reunião realizada na terça-feira 28 de abril. Na ocasião, também foram reconhecidas as contribuições da então presidente, Irani Pamplona Peters, que agora passa a assumir a cadeira de presidente do Conselho. A executiva assumiu a presidência em 2009, como segunda geração da companhia, fundada em 1948 por Lauro e Ana Pamplona. No mesmo período, seu irmão Valdecir Pamplona passou a liderar o Conselho de Administração. Com a transição, ele permanece como membro da instância, contribuindo para a continuidade estratégica e a preservação das diretrizes corporativas.

Ciclo de investimentos em agroenergia

O Grupo Potencial participa da edição de 2026 da Fenagra – Feira Internacional da Agroindústria Feed & Food, que será realizada até 14 de maio, no Distrito Anhembi, em São Paulo. A presença marca o retorno da companhia ao evento um ano após o lançamento da Potencial Agro, frente dedicada à integração das operações no agronegócio e ao desenvolvimento de soluções para a cadeia produtiva de energia renovável. A empresa apresenta os avanços desde o lançamento da Potencial Agro, já com operações em funcionamento e ganho de escala produtiva. Entre os principais destaques estão o início da operação da esmagadora de soja e da segunda maior planta de glicerina refinada do mundo no complexo industrial da Lapa (PR), além da ampliação da produção de biodiesel e do fortalecimento da estratégia de integração entre as etapas de produção, processamento e distribuição (<https://www.fenagra.com.br/>).

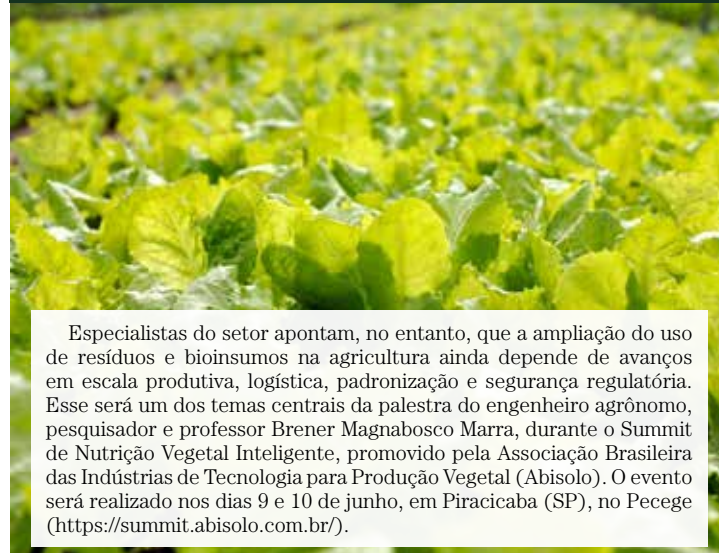
Superando 900 inscrições, Getap comprova bom momento do milho no Brasil

As inscrições para o Getap Inverno encerraram com um marco histórico: mais de 900 áreas inscritas, consolidando a maior edição já realizada pelo Grupo Tático de Aumento de Produtividade (Getap). O recorde reforça o bom momento vivido pelo milho no Brasil e a confiança dos produtores em uma safra com elevado potencial produtivo.

Importância da desinfecção para controle da gripe aviária

A Chemitec Agro-Veterinária, empresa especializada em medicamentos e soluções inovadoras voltadas para a saúde de pequenos e grandes animais, reforça as recomendações de higiene e desinfecção das instalações e dos equipamentos para a prevenção de doenças. "Nos últimos 12 meses, apesar da grande maioria dos casos de gripe aviária no Brasil envolver aves silvestres, a preocupação com a possibilidade de contaminação das granjas aumentou. E o produtor não pode, em momento algum, abrir mão de rigorosos controles sanitários", recomenda o Cesar Hisasi, médico-veterinário e diretor comercial da Chemitec Agro-Veterinária.

Caminhos para ampliar a eficiência da nutrição vegetal com uso de resíduos e bioinsumos



Especialistas do setor apontam, no entanto, que a ampliação do uso de resíduos e bioinsumos na agricultura ainda depende de avanços em escala produtiva, logística, padronização e segurança regulatória. Esse será um dos temas centrais da palestra do engenheiro agrônomo, pesquisador e professor Brenner Magnabosco Marra, durante o Summit de Nutrição Vegetal Inteligente, promovido pela Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia para Produção Vegetal (Abisolo). O evento será realizado nos dias 9 e 10 de junho, em Piracicaba (SP), no Pecege (<https://summit.abisolo.com.br/>).

OPINIÃO

O agro perde venda quando insiste em vender atributo

Evandro Lopes (*)

O agro brasileiro já não se comunica com a mesma lógica de alguns anos atrás, e parte das empresas do setor ainda está atrasada nessa leitura.

O produtor rural mudou de comportamento, ganhou autonomia na busca por informação e passou a chegar muito mais preparado ao momento da decisão. O problema é que muitas marcas ainda insistem em uma comunicação longa, técnica demais e centrada nelas mesmas, como se o produtor ainda dependesse do representante para começar a formar opinião. Esse desalinhamento deixou de ser apenas um ruído de linguagem. Está virando perda de eficiência comercial.

Hoje, o produtor pesquisa, compara, consulta conteúdos no celular, conversa com outros profissionais e filtra melhor o que merece sua atenção. A 9ª Pesquisa Hábitos do Produtor Rural, da Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro, mostra o tamanho dessa transformação ao apontar presença quase total da internet nas propriedades e uso massivo do WhatsApp como ferramenta de consulta para decisões do dia a dia. O dado mais importante, porém, não é tecnológico. É comportamental. O produtor não chega mais vazio à conversa comercial. Ele chega com repertório, com dúvidas mais objetivas e com menos paciência para discursos genéricos.

Isso muda completamente a exigência sobre a comunicação no setor. O produtor não decide apenas com base em ficha técnica. Ele decide tentando reduzir risco, ganhar previsibilidade e entender com clareza o impacto prático da solução na realidade da fazenda. Em um ambiente pressionado por custo, clima e volatilidade, informação demais não resolve por si só. O que gera valor é a capacidade de traduzir complexidade em segurança

de decisão. Quando a marca entrega apenas atributo, mas não ajuda o produtor a entender por que aquilo importa no contexto real da operação, ela informa sem convencer.

É por isso que a velha ideia de que comunicar bem no agro significa explicar tudo em profundidade, o tempo todo, começa a perder força. Profundidade continua sendo importante, mas no momento certo e do jeito certo. Antes disso, o que pesa é objetividade, clareza e aderência à realidade do campo. Simplificar, nesse caso, não é empobrecer a mensagem. É torná-la mais útil. É respeitar o tempo de um produtor que está mais conectado, mais exposto a alternativas e mais treinado para separar ruído de conteúdo relevante.

Esse movimento não é exclusivo do agro. Fora dele, o mercado entre empresas já mostra o mesmo padrão, com compradores preferindo avançar boa parte da jornada sem interação comercial direta. No campo, a diferença é que muitas empresas ainda subestimam a velocidade com que esse comportamento amadureceu. Continuam apostando em uma comunicação baseada no excesso de detalhe, quando o que mais falta ao produtor, muitas vezes, não é informação, mas clareza para decidir melhor.

No fim, a mudança mais importante não está no canal, no aplicativo ou no formato do conteúdo. Está na lógica da comunicação. O agro continua técnico, sofisticado e decisivo para a economia brasileira, mas isso não torna a comunicação longa automaticamente mais eficiente. Torna a comunicação clara ainda mais valiosa. Quem entender isso primeiro tende a vender melhor, porque estará falando com o produtor que existe hoje, não com o de ontem.

(*) CEO da SLComm, o primeiro e único ecossistema de Neurocomunicação do Brasil — onde marcas, eventos e estratégias nascem com base em neurociência, não em achismos.

Tributarista dá dicas e alerta que falta de planejamento transforma lucro em prejuízo

Enquanto produtores focam em insumos e sementes, negligência com impostos agrava cenário de inadimplência; pedidos de Recuperação Judicial no setor bateram recorde em 2025.

O agronegócio brasileiro atravessa um momento de alerta ligado. Após a colheita da soja, o marco temporal de 30 de abril acendeu um sinal vermelho sobre a inadimplência no campo.

De acordo com dados da Serasa Experian, as empresas do agronegócio lideraram os pedidos de recuperação judicial em 2025, um reflexo direto da queda de margens e do endividamento. No entanto, para o advogado tributarista e produtor rural Fernando Melo de Carvalho, existe um vilão silencioso que muitos produtores ignoram: o imposto.

Diferente do diesel, do adubo ou da semente, o tributo é frequentemente tratado como uma consequência do negócio, e não como um custo de produção. Segundo Carvalho, essa percepção é o que ele chama de "custo invisível".

"O tributo é um custo invisível. O produtor rural sabe quanto custa a semente, o adubo e o preço do diesel, mas ele não coloca nessa conta o imposto. Muitos ainda ignoram o impacto tributário no resultado final. E, se ele não incluir isso no planejamento, isso pode ser a diferença entre ele ter lucro ou ter prejuízo no final da safra", afirma o especialista.

Imposto como ferramenta de lucro

O cenário atual de recorde em recuperações judiciais mostra que a margem de erro do produtor ficou ainda mais estreita. Para Fernando, o planejamento tributário não deve ser visto apenas como uma obrigação burocrática, mas como uma estratégia de sobrevivência e aumento de lucratividade.

Ao não enxergar o imposto antecipadamente, o produtor muitas vezes descobre o impacto fiscal apenas após a venda da colheita, quando já não há margem para manobra. "O que acontece na prática é que o produtor produz, vende e acha que teve lucro. Só depois ele descobre o peso dos impostos e percebe que aquele resultado positivo, na verdade, virou prejuízo. Quando ele passa a enxergar o imposto antes e faz o planejamento dentro da legalidade, ele consegue reduzir esse impacto e, consequentemente, aumentar o lucro real", explica Carvalho.

Decisões estratégicas: CPF ou CNPJ?

Um dos pontos centrais da orientação do especialista para a próxima safra é a revisão das estruturas jurídicas. Com



Fernando Melo de Carvalho é advogado tributarista do agronegócio.

“O tributo é um custo invisível. O produtor rural sabe quanto custa a semente, o adubo e o preço do diesel, mas ele não coloca nessa conta o imposto. Muitos ainda ignoram o impacto tributário no resultado final.”

as mudanças no cenário econômico e a iminência da reforma tributária, a decisão entre atuar como pessoa física ou jurídica tornou-se crítica.

"Diante desse cenário de inadimplência, o produtor tem que revisar suas posições. Às vezes, no planejamento fiscal, decidir entre pessoa física e jurídica ou ajustar um contrato de arrendamento, traz um ganho de lucro que ele não conseguiria nem se negociasse o preço do adubo ou da semente ao limite", destaca Fernando.

O planejamento começa agora

O especialista reforça que o momento de agir é agora, antes do início do novo ciclo. A orientação é que o produtor inclua o custo fiscal na planilha de custos variáveis, ao lado dos defensivos e da logística.

"O planejamento tributário permite que o produtor pague o imposto de forma legal

e justa. Em um ano de alta inadimplência, ter essa gestão eficiente pode ser o que vai manter a porteira aberta e evitar que o negócio rural entre nas estatísticas de recuperação judicial", afirma Carvalho.

Dicas para o Planejamento Fiscal da próxima safra

Para evitar que o "custo invisível" comprometa a rentabilidade, o especialista sugere quatro passos fundamentais:

- **Inclua o imposto no custo de produção:** Não espere o final da safra para calcular o tributo. Trate o imposto como um insumo, assim como a semente e o fertilizante, e insira-o na planilha de custos variáveis.
- **Revise o modelo jurídico (CPF x CNPJ):** Avalie se a produção deve continuar na Pessoa Física ou se é o momento de migrar para uma Pessoa Jurídica. Dependendo do faturamento, a economia tributária é a chave para o lucro.
- **Audite seus contratos de arrendamento:** Verifique se os contratos estão adequados às normas da Receita Federal para evitar multas pesadas (que podem chegar a 250%) e o aumento da carga tributária.
- **Organize a documentação em tempo real:** Mantenha o Livro Caixa Digital do Produtor Rural (LCDPR) atualizado mensalmente para evitar surpresas na malha fina e inconsistências patrimoniais.

Painéis elétricos inteligentes reduzem paradas e aumentam a eficiência no setor sucroenergético

A indústria sucroenergética brasileira entrou em 2026 sob pressão, onde é preciso alta eficiência operacional para manter a competitividade em um mercado global de commodities. No centro dessa equação está um fator menos visível, mas determinante para o resultado financeiro das usinas: a continuidade elétrica. Afinal, se tudo para, o prejuízo pode ser significativo, como será detalhado a seguir.

Com uma safra projetada acima de 650 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento, o país sustenta uma cadeia que abastece não apenas o mercado de alimentos, mas também o de combustíveis e energia. O etanol, classificado como biocombustível, e a bioeletricidade gerada a partir do bagaço colocam o setor no centro da transição energética.

Em operações contínuas, uma única usina pode moer mais de 10 mil toneladas por dia, o que torna qualquer parada industrial um fator crítico: em poucas horas, a perda de processamento já se traduz em impacto direto sobre receita e eficiência operacional.

É nesse ponto que o custo da parada ganha dimensão econômica.

Considerando uma usina com moagem média diária de 16,35 mil toneladas, patamar efetivamente registrado por uma unidade do setor na safra 2025/26, com cerca de 139 kg de ATR (açúcar total recuperado) por tonelada de cana no



Fábio Amaral, CEO da Engerey.

acumulado da safra 2025/26 e preço médio de R\$ 1,0816 por quilo de ATR em março de 2026, uma parada de 12 horas pode representar perda potencial de cerca de R\$ 1,22 milhão em receita bruta industrial.

Segundo especialistas, o modelo predominante ainda está baseado em grandes ciclos de manutenção concentrados na entressafra. Em média, usinas brasileiras operam com 20 a 40 dias de parada para revisão estrutural, período que envolve desmontagem de equipamentos, reorganização de equipes e interrupção parcial ou total da operação industrial.

Essas paradas representam custos elevados, pela perda de disponibilidade produtiva. No entanto, a tecnologia começa a mudar esse cenário.

A digitalização da infraestrutura elétrica vem reposicionando os painéis de média e baixa tensão. Com a adoção de elementos que garantem sua conectividade, esses sistemas passam a disponibilizar dados operacionais, como condições dos componentes, que, integrados a plataformas de supervisão, permitem maior previsibilidade e otimização na manutenção.

Na média tensão, painéis como o SM6, da Schneider Electric, atuam na manobra e proteção da rede elétrica dentro da unidade fabril. São eles que garantem a estabilidade do sistema e isolam falhas antes que se propaguem, preservando a continuidade operacional.

Na baixa tensão, os painéis PrismaSeT atuam na distribuição e proteção da energia elétrica que alimenta máquinas e demais processos produtivos. É nesse nível que estão os maiores consumos energéticos e, também, os principais pontos de desgaste operacional.

A integração digital entre esses dois níveis transforma a rede elétrica em uma fonte de dados.

"Quando a indústria passa a acompanhar, em tempo real, o comportamento dos painéis e dos circuitos que eles alimentam, deixa de reagir a falhas e passa a antecipar eventos que impactariam a produção", afirma Fábio Amaral, CEO da Engerey Painéis Elétricos, fabricante de quadros SM6 e PrismaSeT com atuação em todo o Brasil.

Crédito rural travado

O acesso ao crédito rural no Brasil entrou em uma nova e rigorosa fase em 2026. Com a obrigatoriedade do cruzamento de dados geoespaciais e monitoramento por satélite (via sistema Prodes/INPE), o financiamento tornou-se inacessível para quem não possui uma gestão ambiental impecável. O reflexo é um "apagão documental" que já atinge propriedades acima de quatro módulos fiscais e que terá um novo marco em 4 de janeiro de 2027.

Entenda o Calendário

A implementação das novas normas do Conselho Monetário Nacional (CMN) é gradual. Enquanto os médios e grandes produtores (acima de 4 módulos fiscais) já enfrentam o rigor máximo desde 1º de abril de 2026, os pequenos produtores e a agricultura familiar têm até o início de 2027 para se adequarem aos mesmos critérios de auditoria eletrônica. Na prática, o tempo para organizar a documentação e contestar eventuais falhas de satélite é curto para todos os perfis.

Segundo a especialista em regularização ambiental Maristela Rodrigues, CEO da Four Ambiental, o grande vilão do momento não é apenas o descumprimento da lei, mas a falha na integração de dados governamentais e os "falsos positivos" do monitoramento. "O sistema é automatizado e punitivo. Se houver um alerta de desmatamento após julho de 2019, o banco nega o recurso instantaneamente, mesmo que o produtor esteja regularizado no campo", alerta.

"Protocolo de Blindagem": Como evitar bloqueios

Diante desse cenário onde a produtividade já não basta para garantir o recurso, Maristela Rodrigues elenca os passos fundamentais para o produtor rural mitigar riscos:

Geoanálise Preventiva: Antes de ir ao banco, o produtor deve realizar sua própria auditoria via plataformas como o MapBiomias Alerta. "É preciso enxergar o que o satélite está dizendo sobre a terra. Se houver um alerta indevido, a defesa técnica deve ser preparada previamente", explica.

Dossiê de Regularidade (ASV, TAC e PRAD): Ter em mãos documentos como a Autorização de Supressão (ASV), o Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) ou o Plano de Recuperação de Área Degradada (PRAD) é vital. Sem esse suporte para justificar intervenções na vegetação, o sistema não "destrava" o crédito.

Auditoria de Coincidência Cadastral: Maristela aponta que qualquer inconsistência mínima entre a área descrita no CAR (Cadastro Ambiental Rural) e a área informada no contrato de financiamento causa recusa automática. "A documentação precisa ser espelhada; qualquer divergência o sistema lê como risco sistêmico".

Suporte Técnico-Jurídico: O processo deve ser precedido por uma auditoria documental completa. "O ônus de provar a regularidade agora é do produtor. Ir ao banco sem um dossiê pronto é arriscar o planejamento de toda a safra".