

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".