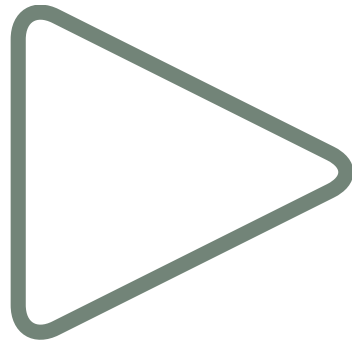




Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 19 de agosto de 2026

Agrex do Brasil abre vaga para Especialista Contábil

A Agrex do Brasil, empresa de agronegócios do Grupo Mitsubishi no Brasil com atuação em diferentes etapas da cadeia produtiva de grãos, está com oportunidade aberta para o cargo de Especialista Contábil, em Goiânia. A posição é voltada a profissionais que desejam desenvolver carreira em uma multinacional do agronegócio e atuar em uma área estratégica para a companhia (<https://www.agrex.com.br/carreiras>).

Foto: Ronaldo Rosa

PESQUISA, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO

Pesquisadores da Embrapa e da Universidade Federal do Ceará (UFC) desenvolveram um nanofertilizante a partir do caroço do açaí, capaz de estimular o crescimento de milho e sorgo. Em testes experimentais, a aplicação de baixas doses do produto (10 miligramas por litro) aumentou o crescimento relativo das plantas em 24% no milho e 164% no sorgo. O volume das raízes também cresceu 23% e 59%, respectivamente, em comparação com os controles não tratados.

O caroço do açaí é um coproduto pouco aproveitado no processamento agroindustrial. Para cada tonelada de frutos utilizada na extração da polpa, são gerados cerca de 700 quilos de caroços, que normalmente são descartados ou usados como combustível em caldeiras.

Foram utilizadas nos testes, as variedades de milho BRS-Gorutuba e sorgo 2502, ambas com ciclo curto de produção e recomendadas para o plantio no semiárido. O aumento das raízes, especialmente no sorgo, permite que as plantas explorem o solo com maior eficiência, favorecendo sua sobrevivência (Embrapa).

NANOFERTILIZANTE PRODUZIDO COM CAROÇO DE AÇAÍ ESTIMULA CRESCIMENTO DE MILHO E SORGO

Medalha de ouro em concurso no Paraguai em competição cervejeira hispano americana

Recentemente aconteceu a quinta edição da Copa Guarani de Cervezas, conhecida como a maior competição cervejeira hispano americana. Cerca de 1.500 amostras de cervejarias de diferentes países participaram do evento que aconteceu em Assunção, no Paraguai. Juízes especialistas em cerveja de pelo menos 20 países avaliaram criteriosamente as bebidas inscritas, levando em consideração características como aroma, sabor, corpo, espuma e cor dos produtos. Após a avaliação, as cervejarias são contempladas com medalhas de ouro, bronze e prata.

A Copa Guarani de Cervezas é organizada pela Associação de Cervejeiros Artesanais e Caseiros do Paraguai, a Acerva Paraguay. O objetivo do concurso é celebrar a cultura cervejeira mundial e apresentar ao público quais são os rótulos que tiveram a melhor avaliação na competição. O Brasil teve entre seus representantes a cervejaria Ashby, uma empresa localizada no interior de São Paulo, na região de Amparo.

Duas cervejas que fazem parte do portfólio da marca foram premiadas este ano. Uma delas é a Ashby Porter, que ganhou medalha de ouro na categoria Brown Porter.

Produzir até 5,3% mais queijo com o mesmo volume de leite



Magnific

Produzir mais queijo sem aumentar o volume de leite processado é um dos principais desafios da indústria de laticínios. Resultados obtidos em mais de 1.200 análises realizadas em condições industriais apontam que o YieldMAX™ Plus, da Novonesis, maximiza a retenção de gordura, proteína e umidade na coalhada, com um ganho superior a 5% para a produção de queijos frescos.

Nas análises conduzidas com queijo minas frescal, a tecnologia proporcionou um ganho de aproximadamente 4,8% no rendimento com umidade ajustada, além de reduzir 5,26% da necessidade de gordura e 4,67% da necessidade de proteína para a produção de cada quilograma de queijo. Os resultados indicam uma maior retenção de sólidos na coalhada e melhor aproveitamento dos constituintes do leite ao longo do processo produtivo.

Na fabricação de queijo coalho, os estudos apontaram ganhos de aproximadamente 5,3% no rendimento com umidade ajustada, acompanhados por uma redução de cerca de 5% na necessidade de gordura e proteína por qui-

lograma produzido. Os testes também evidenciaram benefícios relacionados à funcionalidade do produto, com aumento da retenção de umidade sem comprometer seu desempenho tecnológico.

Melhorias na textura

Outro destaque observado foi a melhoria da resistência e da firmeza do queijo no corte. As análises de textura registraram aumento de 14,7% na firmeza em comparação ao processo padrão, característica importante para o queijo coalho, cuja estrutura precisa ser preservada durante o aquecimento e preparo.

O diferencial do YieldMAX™ Plus está em sua atuação integrada sobre as frações lipídica e proteica do leite, promovendo maior retenção de gordura e proteína. Devido ao fortalecimento e a melhor organização da rede proteica, permite a incorporação estruturada de sólidos e umidade ao produto final. Dessa forma, contribui para reduzir perdas para o soro e amplia o aproveitamento da matéria-prima sem impactos negativos na coagulação, textura ou funcionalidade dos queijos.

Pão de queijo segue como escolha de conveniência na rotina dos brasileiros e movimenta R\$ 10,2 bilhões

Presente em diferentes momentos do dia, mas especialmente associado ao café da manhã e aos lanches rápidos, o pão de queijo mantém relevância no consumo fora do lar. Dados da CREST e WISE SALES, do Instituto Foodservice Brasil (IFB), mostram que a categoria movimentou aproximadamente R\$ 10,2 bilhões no acumulado de 12 meses até junho de 2026 (YE Jun'26).

Apesar da força do alimento, o período registrou retração de 15% no valor movimentado em comparação com YE Jun'25. Em número de ocasiões de consumo, foram contabilizadas mais de 662,8 milhões de transações, queda de 18% na comparação anual.

As refeições matinais concentram 59% do consumo de pão de queijo, reforçando a relação do item com hábitos cotidianos dos brasileiros. O público consumidor está mais concentrado entre pessoas de 25 a 44 anos, responsáveis por 48% do consumo, com predominância masculina, que representa mais de 54% do total.

Entre os principais fatores que influenciam a escolha pelo produto estão a conveniência, apontada por 54% dos consumidores, e a indulgência, citada por 42%. Ambos os drivers apresentaram crescimento na comparação com YE Jun'25.

Destaque I



Divulgação/Baumle

7ª DATAGRO marca abertura de safra de soja, milho e algodão em 2026

Bioinsumos, novas tecnologias e estratégias de manejo estarão no centro das discussões da 7ª edição da DATAGRO Abertura de Safra Soja, Milho e Algodão, que acontece no próximo dia 20 de agosto, em Goiânia (GO). Apresentado pela Koppert Brasil, o evento é reconhecido como um dos principais fóruns de discussão e planejamento da agricultura brasileira, reunindo mais de 20 especialistas e cerca de 500 participantes para debater as tendências que devem influenciar a próxima safra. Entre os destaques da programação, o painel "Inovações Produtivas – Novas Estratégias de Manejo, Bioinsumos e Maquinário" abrirá espaço para discutir tendências que vêm redesenhando o manejo agrícola, desde novas tecnologias até o avanço dos bioinsumos como ferramentas para elevar a produtividade e promover maior equilíbrio dos sistemas de cultivo. O tema vem ao encontro da crescente demanda por alimentos e dos desafios impostos pelas mudanças climáticas ([datagroexperience.com/inscricoes/7aberturasafra/](https://www.datagroexperience.com/inscricoes/7aberturasafra/)).

Destaque II



Divulgação Plataforma do Vinho Brasileiro

Plataforma do Vinho Brasileiro ganha aplicativo e amplia acesso a informações sobre o setor

Criada em 2021, a Plataforma do Vinho Brasileiro está novamente disponível ao público após passar por um período de reformulação. Além do site [vinhobrasileiro.org](https://www.vinhobrasileiro.org), a iniciativa do Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul (Consevit-RS) também pode ser acessada por meio do aplicativo Vinho Brasileiro, disponível gratuitamente para Android e iOS desde julho. Entre os recursos, o calendário de eventos tem papel de destaque, com a proposta de concentrar as principais ações do setor. A retomada da plataforma também reforça um desafio importante para a consolidação da plataforma: manter as informações permanentemente atualizadas. Para isso, o Consevit-RS convida vinícolas, organizadores de eventos e demais empreendimentos ligados à cadeia vitivinícola a cadastrar seus dados e informar novas atrações, programações e experiências.

Super El Niño exige gestão baseada em dados para proteger a rentabilidade no agronegócio

Segundo dados consolidados na recente Nota Técnica da Embrapa, o fenômeno El Niño 2026/2027 tem entre 97% e 99% de probabilidade de permanecer ativo até o início de 2027. De acordo com a previsão da MetSul Meteorologia, o episódio em 2026 pode ser o mais forte do fenômeno em ao menos 150 anos. Com consequências climáticas que divergem em diferentes regiões agrícolas do Brasil, o evento impõe desafios para o planejamento da safra. Enquanto o Sul registra aumento no volume de chuvas, o Centro-Oeste e o Norte lidam com a estiagem, exigindo estratégias de manejo distintas para mitigar perdas e garantir eficiência econômica no campo. Diante desse panorama, Renan Buque Pardini, doutor em Ciências pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) e CEO da Zeit, deeptech especializada na otimização de processos de análises químicas para a agricultura e pecuária, destaca que a tomada de decisão apoiada em dados em tempo real tornou-se fundamental para proteger a rentabilidade do produtor rural.

Gran Corte anuncia primeira política de bem-estar animal para suínos após meses de diálogo

A Gran Corte publicou sua primeira política pública de bem-estar animal para a produção de suínos, incorporando uma série de compromissos que vinham sendo discutidos há meses com organizações da sociedade civil. A decisão levou ao cancelamento de uma campanha pública que seria realizada para cobrar justamente a adoção dessas medidas.

Regularização ambiental de propriedades rurais é tema de eventos em cidades paulistas nesta semana

Nesta quarta-feira, dia 19, o I Encontro de Cafeicultores de Cássia dos Coqueiros e Cajuru terá como temas centrais os tratos culturais e as variedades do café, os cuidados pós-colheita com o fruto, além do plantio e a colheita do café. O evento abrirá espaço para a participação do Instituto Ubá de Sustentabilidade, que apresentará aos produtores presentes uma oportunidade de regularização ambiental extremamente viável: o programa de carbono Ana Primavesi, que utiliza recursos investidos na venda antecipada de créditos de carbono para viabilizar o reflorestamento de APPs e Reserva Legal.

Rodeio Itu Festival anuncia as marcas parceiras da edição de 20 anos



OPINIÃO

Perdas no agronegócio vão além do clima e da lavoura

Anderson Ozawa (*)

Quando se fala em perdas no agronegócio, o debate costuma seguir um caminho quase automático: clima, pragas, produtividade, custo dos insumos, oscilação cambial e variação de preços das commodities.

São fatores relevantes, evidentemente, e exercem influência direta sobre o resultado do produtor e das empresas do setor. No entanto, existe uma parcela significativa das perdas que raramente ocupa o centro das discussões e que, em muitos casos, compromete a rentabilidade tanto quanto os desafios enfrentados dentro da lavoura.

Segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), aproximadamente 14% dos alimentos produzidos no mundo são perdidos entre a colheita e o varejo, antes mesmo de chegarem ao consumidor. Em algumas cadeias produtivas, especialmente quando há fragilidade logística, armazenagem inadequada ou baixa previsibilidade operacional, as perdas pós-colheita podem ultrapassar 10% da produção. Esses números mostram que o problema não está apenas em produzir mais, mas em preservar melhor aquilo que já foi produzido.

O agronegócio aprendeu a produzir em escala mundial e assim, o país investiu em tecnologia, genética, mecanização, pesquisa, irrigação, defensivos, manejo e produtividade. Esse avanço foi decisivo para consolidar o Brasil como uma das grandes potências globais do agro mas, a próxima fronteira de competitividade não estará apenas na capacidade produtiva e sim, estará na de transformar produção em resultado econômico com mais eficiência, controle e governança.

Durante muito tempo, a principal preocupação esteve concentrada da porteira para dentro. Hoje, uma parcela crescente da rentabilidade é definida depois dela, onde logística, armazenagem, transporte, classificação, pesagem, rastreabilidade, gestão de estoque, contratos, controles operacionais e indicadores de desempenho passaram a exercer influência direta sobre a margem das operações. É nesse trecho da cadeia, muitas vezes tratado como consequência natural da produção, que uma parte importante do dinheiro se perde sem nenhuma preocupação.

Uma safra pode ser tecnicamente bem-sucedida e financeiramente frustrante. Isso acontece quando a operação produz bem, mas perde eficiência no caminho entre o campo, o armazém, o transporte, a indústria, a distribuição ou o ponto de venda. Em outras palavras, o problema não está necessariamente na produção, mas na ineficiência de proteger valor ao longo da cadeia. Produzir muito e gerir mal depois da porteira é uma forma sofisticada de perder dinheiro.

O risco pós-porteira é menos visível, mas não menos relevante. Ele aparece em grãos armazenados de forma inadequada, em perdas por umidade, em deterioração de produtos perecíveis, em falhas de transporte, em divergências de pesagem, em rupturas de informação, em contratos mal monitorados, em processos manuais e em decisões tomadas sem dados confiáveis. Separadamente, cada uma dessas falhas pode parecer pequena. Somadas, podem representar milhões de reais ao final de uma safra ou de um ciclo operacional.

O maior problema é que essas perdas não costumam gerar a mesma urgência que uma quebra de safra: uma estiagem mobiliza todos, uma praga mobiliza todos, uma queda brusca de preço mobiliza todos. Já uma perda

operacional recorrente, diluída no processo, muitas vezes é absorvida como “parte do negócio”. Esse é o ponto mais perigoso: quando a ineficiência vira rotina, ela deixa de ser questionada.

No agronegócio, essa discussão precisa ganhar mais força, especialmente no pós-porteira e não como um tema secundário: mas como uma agenda estratégica de rentabilidade. A lógica é simples: cada quilo perdido, cada tonelada mal armazenada, cada erro de processo e cada desvio não identificado representam valor econômico que já foi produzido, mas não foi capturado.

Um exemplo ilustra bem essa realidade: em uma operação que movimentava 100 mil toneladas de grãos por ano, uma perda operacional de apenas 0,5% pode parecer pequena à primeira vista. No entanto, isso representa 500 toneladas. Dependendo da commodity e do preço de mercado, o impacto financeiro pode ser extremamente relevante. E o mais grave é que essa perda dificilmente tem uma causa única porque ela surge da soma de pequenas falhas: armazenagem, movimentação, classificação, controle, transporte e governança.

O agronegócio precisa olhar para eficiência com a mesma seriedade com que olha para produtividade: a produtividade mostra quanto se produz. A eficiência mostra quanto dessa produção se transforma em resultado. São dimensões diferentes, mas complementares. Um setor como o agro, que já avançou tanto em ciência e produção agora precisa avançar com a mesma intensidade em governança operacional, controle de perdas e gestão de valor.

Essa agenda não diminui a importância do produtor, da lavoura ou da tecnologia agrícola. Ao contrário, valoriza ainda mais o que foi produzido. Cada hectare cultivado, cada investimento em insumo, cada decisão técnica no campo precisa ser protegida depois da colheita. Não faz sentido investir tanto para produzir melhor e aceitar perdas relevantes por falhas de armazenagem, logística ou controle. A visão de governança deve ser em toda a cadeia de abastecimento e valor, no ciclo de vida do produto.

A rentabilidade do agro dependerá cada vez mais da capacidade de integrar produção, gestão e eficiência. O produtor e as empresas que conseguirem enxergar a cadeia completa terão vantagem competitiva e, não apenas porque produzirão bem, mas porque perderão menos depois de produzir. Em um mercado pressionado por custos, clima, crédito, logística e volatilidade, reduzir perdas pós-porteira pode ser tão estratégico quanto aumentar produtividade no campo.

O futuro do agronegócio não será definido apenas por quem planta mais, colhe mais ou exporta mais. Será definido também por quem controla melhor, mede melhor, armazena melhor, transporta melhor e decide melhor. A diferença entre lucro e perda estará cada vez mais nos detalhes operacionais que muitos ainda tratam como invisíveis.

No fim, perdas no agronegócio vão muito além do clima e da lavoura. Elas passam pela forma como o setor organiza sua operação, mede seus riscos, protege seus ativos e governa sua cadeia. O agro brasileiro já provou que sabe produzir e agora precisa provar que sabe preservar valor com a mesma competência, porque produzir é essencial, mas preservar o resultado é o que sustenta o negócio.

(*) CEO da AOZawa Consultoria, especialista em Prevenção de Perdas e Governança, consultor com mais de 40 programas de prevenção de perdas implantados com sucesso, palestrante, professor da FIA Business School e autor do livro “Pentágono de Perdas: Transformando Perdas em Lucros”.

Novo cenário da soja exige do produtor atenção estratégica às políticas comerciais das compradoras

Novo cenário da Moratória da Soja exige do produtor rural uma atuação mais estratégica, considerando tanto a legislação ambiental quanto os critérios comerciais adotados pelas tradings.

Mailson_Pignata_CANVA



O produtor passa a ter de considerar, além da regularidade ambiental da propriedade, os critérios privados dos compradores na tomada de decisões sobre abertura de áreas, financiamento, contratos de venda e planejamento da produção.

significativamente as vias tradicionais de contestação do acordo, mas não elimina a possibilidade de novas discussões. “Situações concretas que extrapolem os limites

reconhecidos pelo STF poderão, conforme suas características, suscitar novos debates administrativos ou judiciais”, explica.

Nesse novo contexto, Ieda destaca que ganham importância as medidas legislativas estaduais, as negociações contratuais individuais e a análise de práticas específicas de mercado. Para ela, o produtor rural precisará atuar com maior atenção estratégica, avaliando não apenas o cumprimento da lei, mas também o posicionamento comercial das tradings e demais compradores.

A leitura da especialista reforça que a Moratória da Soja permanece como um elemento estruturante do mercado, e que a decisão do STF, longe de encerrar o tema, abre espaço para uma nova fase de ajustes, negociações e definições estratégicas no agronegócio brasileiro.

FIDCs e carteiras estruturadas ganham espaço no agronegócio

A gestão de grandes patrimônios no agronegócio brasileiro deixou de estar concentrada apenas nos escritórios da Faria Lima, em São Paulo. Em regiões produtoras do Paraná, Mato Grosso, Goiás e Mato Grosso do Sul, produtores rurais, famílias empresárias e empresas do setor têm ampliado a busca por soluções financeiras estruturadas, como Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs) e carteiras personalizadas de investimento.

O movimento acompanha a profissionalização da gestão patrimonial no campo e a necessidade de diversificar fontes de crédito e investimento em um ambiente marcado pela volatilidade das commodities, do câmbio e dos juros.

Nesse cenário, a HUMU, instituição financeira nascida em Umuarama (PR), e hoje com operação em São Paulo, tem ampliado sua atuação junto a produtores e empresas do agronegócio. A companhia informa movimentar mais de R\$9 bilhões por mês em suas diferentes verticais e aproximadamente R\$1 bilhão em ativos sob gestão em fundos e carteiras administradas no Brasil e no exterior.

Segundo Rodrigo Grossi, COO da HUMU, a procura por estruturas mais flexíveis cresceu nos últimos anos, especialmente entre produtores e empresas de médio porte que buscam alternativas aos produtos padronizados oferecidos por grandes bancos e cooperativas.

“O produtor rural e o empresário do agro estão mais sofisticados financeiramente. Eles querem crédito e investimento alinhados ao ciclo do negócio, com mais flexibilidade e proximidade no atendimento. Por isso vemos um aumento da procura por estruturas fora do modelo tradicional dos grandes bancos”, afirma Grossi.

Relação próxima ganha espaço no atendimento ao agro

A proximidade com o cliente é apontada como um dos fatores que explicam o avanço dessas soluções fora dos grandes centros financeiros. A origem da empresa no interior do Paraná ajudou a moldar um modelo de atendimento baseado em relacionamento direto com produtores e empresários do agro.

De acordo com Grossi, compreender a dinâmica regional, a sazonalidade da produção e as necessidades específicas de cada operação permite desenhar estruturas financeiras mais aderentes à realidade do campo.



Rodrigo Grossi - COO da HUMU

“Quem atua no campo sabe que confiança não se constrói apenas por aplicativo. Estar próximo do cliente, entender a realidade da propriedade e acompanhar o negócio ao longo do tempo faz diferença na hora de estruturar crédito, investimento e planejamento patrimonial”, destaca o COO.

Em um setor historicamente baseado na confiança e no contato pessoal, o atendimento menos automatizado tem ganhado relevância na tomada de decisão financeira.

FIDCs se consolidam como alternativa ao crédito