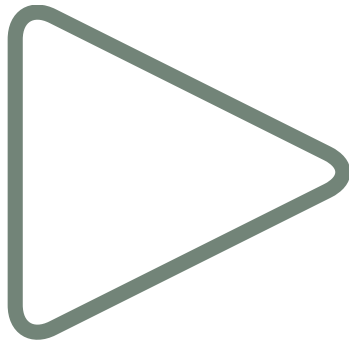




Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 16 de setembro de 2026

SaillittleStocks_Images_CANVA

Florada Premiada

Estão abertas, até 18 de setembro de 2026, as inscrições para a 9ª edição do Concurso Florada Premiada, promovido pela Rituais Cafés Especiais, do Grupo 3corações, em parceria com a BSCA (Associação Brasileira de Cafés Especiais). Considerado o maior concurso do mundo dedicado exclusivamente a mulheres cafeicultoras, o Florada já se tornou um verdadeiro patrimônio da cafeicultura brasileira (projeto Florada.com.br/florada/concurso-florada-premiada).

Em um cenário de juros elevados e crédito mais caro, os recursos públicos destinados à inovação ganham importância para empresas que pretendem desenvolver novos produtos, processos e tecnologias. Entretanto, dados recentes da Finep (Financiadora de Estudos e Projetos) mostram que a demanda supera muito a oferta e que o acesso aos recursos depende da qualidade e da consistência dos projetos apresentados – apesar do saldo nominal estimado da chamada Finep Mais Inovação Brasil – Cadeias Agroindustriais ser de R\$ 258 milhões, as propostas que ainda estavam em avaliação somavam mais de R\$ 1,32 bilhão. A demanda correspondia, portanto, a aproximadamente 5,1 vezes o recurso disponível.

Nessa mesma chamada, foram disponibilizados R\$ 300 milhões em recursos não reembolsáveis. No último resultado parcial analisado, aproximadamente 14% do orçamento havia sido utilizado, o equivalente a cerca de R\$ 42 milhões.

Em setembro de 2026, ainda existem oportunidades do programa Finep Mais Inovação Brasil para apresentação de propostas, mas os resultados já divulgados reforçam que a captação precisa estar integrada ao planejamento da inovação e dos investimentos. Tatiana Fiuza, especialista em inovação, projetos de PD&I e fomento, explica que uma boa ideia não é suficiente. “A proposta precisa demonstrar inovação, relevância tecnológica, impacto e capacidade de execução.”

A SELEÇÃO DOS PROJETOS ESTÁ CADA VEZ MAIS COMPETITIVA

CHAMADAS PÚBLICAS DE RECURSOS PARA INOVAÇÃO NO AGRO EXIGEM PLANEJAMENTO

Riscos na produção do tomate saladete

Ondas de calor, excesso de chuvas e alta umidade estão entre os principais desafios enfrentados pela tomaticultura brasileira. Além dos impactos diretos sobre o desenvolvimento das plantas, essas condições favorecem a incidência de viroses e doenças foliares, comprometendo a cobertura vegetal e, consequentemente, o potencial produtivo e a qualidade dos frutos.

“Quando as condições climáticas e fitossanitárias passam a atuar contra a lavoura, o produtor precisa adotar estratégias capazes de reduzir riscos e contribuir para a manutenção da produção dentro dos padrões exigidos pelo mercado”, afirma o especialista em tomates e pimentões, Thiago Teodoro.

A perda de área foliar é um dos fatores que mais podem comprometer o desempenho da cultura. Com menor capacidade de proteção e sustentação dos frutos, as plantas ficam mais suscetíveis à redução do potencial produtivo e à ocorrência de problemas relacionados à qualidade. Em períodos de chuva e elevada umidade, essa pressão tende a se intensificar, aumentando a incidência de frutos fora do padrão, rachaduras e perdas no aproveitamento da produção.

Os desafios, no entanto, não terminam na lavoura. Após a colheita, o tomate percorre uma cadeia que envolve classificação, transporte, distribuição, atacado e varejo.

Boitel une previsibilidade financeira e ganho de eficiência

Henrique Ferrera



Confinamento terceirizado é indicado para propriedades de todos os tamanhos e depende da estratégia de produção e do fluxo de caixa

Maiores previsibilidade financeira e ganho de eficiência estão entre as vantagens consideradas pelos pecuaristas ao optarem pelo uso do boitel, um confinamento terceirizado para a engorda de gado que funciona como uma espécie de hotel para os animais. Indicado para propriedades de todos os tamanhos, o sistema também pode contribuir para a otimização do pasto e dispensa investimentos próprios em infraestrutura.

O boitel fornece toda a estrutura necessária, como baias, alimentação balanceada, assistência veterinária e mão de obra qualificada para realizar a terminação. “Nesse sistema, o gado alojado recebe tratamentos nutricionais específicos, água e monitoramento de saúde. O criador pode pagar uma diária com alimentação incluída, arcar separadamente com dieta e serviços ou contratar o confinamento com base no custo por arroba produzida ou consumo de matéria seca, conforme o modelo adotado pelo boitel”, explica o zootecnista

e diretor técnico industrial da Connan, Bruno Marson.

A viabilidade da operação também depende da qualidade dos animais enviados. Lotes saudáveis, homogêneos e com bom potencial de ganho tendem a apresentar melhor desempenho e menor custo por arroba produzida.

Para o especialista, uma das vantagens do boitel é a maior previsibilidade dos custos de terminação. Quando associada ao travamento do preço de venda, por meio de operações na B3 ou de contratos com frigoríficos, essa previsibilidade também pode alcançar a receita e a margem esperada. Além disso, ele destaca que não há necessidade de investimento em estrutura, uma vez que o produtor não precisa gastar com a construção de confinamentos, aquisição de tratores e outros maquinários ou contratação de equipe especializada.

Outros pontos positivos são a otimização do pasto, que permite desafogar as pastagens da propriedade principal durante períodos de seca ou escassez de forragem, e o ganho de eficiência, já que os animais atingem o peso ideal de abate mais rapidamente e com padrão de carcaça adequado, devido à dieta técnica e balanceada.

Reta final do ITR 2026

A contagem regressiva para o encerramento do prazo de entrega da Declaração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (DITR) 2026 já começou. Os produtores rurais de todo o país têm até o dia 30 de setembro para enviar as informações à Receita Federal. No entanto, o período exige atenção redobrada não apenas pelas severas mudanças tecnológicas implementadas neste ano, mas também pelo impacto do Valor da Terra Nua (VTN) na base de cálculo do imposto.

Em diferentes regiões agrícolas do país, o aumento do ITR tem preocupado produtores rurais. Um exemplo vem do Noroeste de Minas, onde o imposto subiu quase 600% em algumas cidades nos últimos dez anos, segundo a Associação dos Produtores Rurais e Irrigantes do Noroeste de Minas Gerais (IRRIGANOR).

“Para se ter ideia, o ITR aumentou quase 600% nos últimos 10 anos. A soja, principal moeda de troca do produtor, subiu 100% no mesmo período. É uma grande discrepância”, destaca a vice-presidente da IRRIGANOR, Rowena Petroll.

Esse cenário reflete com força no Noroeste mineiro, onde as cidades de Paracatu e Unaí figuram entre as que mais registraram aumentos no valor de referência praticado pelas prefeituras.

Destaque I

Mariana Almeida | Cabron Studios



"Quem desmata é o criminoso, não é o agricultor"

A convergência entre a preservação ambiental e a força do agronegócio foi um dos eixos do painel “Quais decisões o Brasil precisa tomar hoje para transformar o futuro?”, promovido em São Paulo pela Meridiana, organização de inteligência política. Durante o debate, a ex-ministra do Meio Ambiente e conselheira do BNDES, Izabella Teixeira, destacou a centralidade da agricultura tropical brasileira no cenário geoeconômico global. Para ela, a segurança alimentar e climática do mundo passa inevitavelmente pelo Brasil, mas a fixação em métodos retrógrados atrasam o desenvolvimento do país. “O Brasil é um país que insiste em ter o passado em movimento, tem uma fixação no passado”, pontuou Izabella ao analisar a postura brasileira diante das transformações globais. “Quem desmata é o criminoso, não é o agricultor”, disparou. A ex-ministra defendeu que o combate ao crime ambiental na Amazônia e a regularização são pré-requisitos fundamentais para garantir a sustentabilidade e a reputação do setor no mercado internacional.

Destaque II

Divulgação Zoetis



Zoetis debate monitoramento da vacinação in ovo durante Simpósio sobre Incubação e Matrizes 2026

A Zoetis, líder global em saúde animal, participa do Simpósio sobre Incubação e Matrizes 2026, promovido pela Fundação de Apoio à Ciência e Tecnologia Animal (FACTA), nos dias 16 e 17 de setembro, em Chapeco (SC). O encontro reúne gestores, técnicos e profissionais da avicultura para uma programação dedicada a temas que impactam o desempenho produtivo, desde a recria das matrizes até a qualidade dos pintinhos e os resultados em campo. Como parte da programação, Beatriz Silva Santos, Assistente Técnica de Aves da Zoetis, ministrará a palestra “Poultry View 360 – Monitoramento da eficácia e segurança da vacinação IN OVO”, no dia 16 de setembro, às 15h. Médica-veterinária formada pela Universidade Estadual de Londrina (UEL), Beatriz integra a Zoetis desde 2023 e atua em ações e treinamentos técnicos relacionados ao portfólio de vacinas da companhia nas regiões Sudeste e Centro-Oeste (Zoetis.com.br).

Centro de Grãos e Fibras do IAC perde programas por falta de pesquisadores

O Centro de Grãos e Fibras do Instituto Agronômico de Campinas (IAC), ligado à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo (SAA) e sediado na Fazenda Santa Elisa do IAC, perdeu dez programas de pesquisa focados em melhoramento genético nas últimas décadas por falta de pesquisadores. Um levantamento da Associação dos Pesquisadores Científicos do Estado de São Paulo (APqC) aponta que foram interrompidas pesquisas com arroz, crotalária, algodão, mamona, girassol, gergelim, aveia, trigo, triticale e soja. A interrupção ocorreu após a aposentadoria ou falecimento de pesquisadores responsáveis, principalmente melhoristas, que não foram substituídos. Entre as atividades desenvolvidas estavam programas de melhoramento genético, responsáveis pelo desenvolvimento de cultivares e também pela manutenção de materiais (linhagens e variedades), que integram os acervos e coleções do Instituto (apqc.org.br).

Trouw Nutrition lança linha de fitocomplexos para bovinos de corte

Com o avanço das estratégias de intensificação na pecuária de corte, a nutrição animal ganha um novo aliado focado em saúde e desempenho produtivo: o lançamento oficial do Fytera Advance – Fase Recria e Engorda e Fytera Lacteco – Matrizes, tecnologias baseadas na combinação de fitocomplexos — compostos bioativos de origem vegetal — selecionados para atuar em alvos fisiológicos específicos dos bovinos de corte. O lançamento oficial ocorre durante o Feedlot Summit, em Goiânia/GO.

Indústria de sorvetes projeta alta de dois dígitos nas vendas com ondas de calor do El Niño

Com a previsão de temperaturas acima da média durante a Primavera/Verão devido ao fenômeno El Niño e o marco sazonal do Dia do Sorvete (23 de setembro), o setor de gelados comestíveis se prepara para uma aceleração da receita. Levantamento da ABRASORVETE (Associação Brasileira do Sorvete e Outros Gelados Comestíveis) aponta que 80% das indústrias esperam incremento nas vendas superior a 10% frente ao mesmo período do ano passado. Otimismo mais acentuado é registrado por 43% dos fabricantes, que projetam salto superior a 20% no faturamento.

3 Corações aposta em inovação e leva sua nova linha de Café Gelado para o Rio Gastronomia



A 3 Corações chega ao Rio Gastronomia, um dos maiores festivais gastronômicos do Brasil, pelo terceiro ano consecutivo como café oficial do evento. De 17 de setembro a 4 de outubro, a marca ocupa um espaço exclusivo e um carrinho em ponto estratégico para oferecer uma experiência completa em torno do café, com o grande destaque para o lançamento de sua linha de Café Gelado, apresentada nas versões Tradicional, Tropical e Limão (www.3coracoes.com.br).

OPINIÃO

Do porto ao talhão,
logística e dados entram na
conta da eficiência
dos fertilizantes

Sergio Rocha (*)

O Brasil importa 93% dos fertilizantes que consome, somente em 2025, foram 45,5 milhões de toneladas trazidas do exterior, segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

Em um cenário marcado por conflitos geopolíticos, restrições comerciais, oscilações de preços e gargalos logísticos, essa dependência deixou de ser apenas uma questão de comércio exterior e passou a representar um fator de risco para o planejamento da safra, o custo de produção e, consequentemente, a rentabilidade do produtor.

O problema é que o risco não termina quando o navio chega ao porto. Ele continua no transporte, na armazenagem, na distribuição e, principalmente, dentro da propriedade. Garantir que o fertilizante chegue ao Brasil é apenas uma parte da equação. É preciso que ele esteja disponível no momento adequado, pelo menor custo possível e seja utilizado de maneira eficiente.

Os números mais recentes mostram como essa vulnerabilidade pode se materializar rapidamente. Entre janeiro e maio de 2026, as importações brasileiras de fertilizantes nitrogenados e fosfatados recuaram 8,7%, passando de 7,69 milhões para 7,02 milhões de toneladas. No mesmo período, porém, o preço médio de internalização aumentou 14,4%. Como consequência, o valor desembolsado pelo país com essas importações cresceu 4,4%, mesmo diante da entrada de um volume menor. Em outras palavras: o Brasil pagou mais por menos produto.

Esse movimento expõe uma vulnerabilidade que vai além da formação do preço internacional. Quando o insumo fica mais caro na origem, frete, armazenagem e atrasos na entrega podem pesar ainda mais sobre a conta final. É por isso que a gestão dos fertilizantes precisa começar antes mesmo da carga chegar ao porto.

Logística, nesse contexto, também é uma variável agrícola. O fertilizante precisa estar disponível quando a lavoura demanda determinado nutriente. Um produto que chega tarde pode comprometer o planejamento, aumentar custos e reduzir a previsibilidade da operação.

Em agosto, a Comissão Nacional das Autoridades nos Portos (Conaports) recomendou prioridade para o embarque de fertilizantes minerais e demais insumos nutricionais destinados à safra 2026/27 nos portos públicos organizados. A medida ocorreu em um cenário de disrupções logísticas associadas ao ambiente geopolítico internacional.

Paranaguá, Santos e os portos do Arco Norte são pontos estratégicos dessa cadeia. Um atraso na descarga não termina no cais: pode resultar em filas de caminhões, maior necessidade de armazenagem, fretes mais caros e menor previsibilidade para a chegada do produto à propriedade. No campo, a previsibilidade também tem valor econômico. O produtor precisa comprar o insumo, programar sua distribuição e posicioná-lo de acordo com o planejamento da lavoura. Quanto maior a incerteza, maior a necessidade de capital e maior a exposição ao risco.

O Profert é estratégico, mas ainda não resolve

O Programa de Desenvolvimento da Indústria de Fertilizantes (Profert) representa um passo importante na tentativa de reduzir a dependência externa. Em agosto, o Senado aprovou o projeto que prevê até R\$ 10 bilhões em incentivos para estimular investimentos em novas plantas e na expansão e modernização da produção nacional. O texto foi encaminhado à Presidência da República para sanção.

A iniciativa é necessária. Ampliar e modernizar a capacidade brasileira de produção de fertilizantes significa reduzir a vulnerabilidade diante de choques externos e criar condições para uma cadeia de suprimentos mais resiliente. Mas é importante separar o horizonte estratégico da necessidade imediata.

Uma nova planta industrial não é construída da noite para o dia. Projetos de fertilizantes demandam capital, infraestrutura, disponibilidade de matérias-primas, energia e gás natural em condições competitivas, além de planejamento e tempo para implantação. O Profert pode ajudar a transformar a estrutura da oferta brasileira nos próximos anos. A safra que está sendo planejada, porém, precisa lidar com os preços, estoques, fretes e disponibilidade de produto existentes hoje. É justamente nesse intervalo que a eficiência ganha importância.

Mais fertilizante, não significa mais produtividade

Existe também um problema dentro da porteira: saber exatamente onde, quanto e quando aplicar. Um estudo do Instituto Escolhas mostra que o uso de fertilizantes químicos na produção brasileira de soja passou de 728 mil toneladas, em 1993, para 6 milhões de toneladas, em 2022, um crescimento de 734%. No mesmo período, a quantidade de soja produzida por tonelada de fertilizantes caiu de 517 para 333 sacas.

Os números não significam que o fertilizante deixou de ser essencial à produtividade. Mostram que a relação entre quantidade aplicada e resultado obtido precisa ser analisada com mais precisão. Fertilizante não deve ser tratado como uma variável uniforme dentro de uma propriedade. A necessidade de nutrientes varia conforme características do solo, histórico de cultivo, produtividade esperada, cultura, clima e manejo.

Aplicar uma dose única em toda a área, quando existe variabilidade significativa dentro do talhão, pode levar a dois problemas simultâneos: aplicação abaixo da necessidade em determinados pontos e excesso em outros. A consequência é econômica antes de ser tecnológica. O produtor pode estar colocando dinheiro no solo sem necessariamente transformar esse investimento em produtividade.

O valor dos dados

É nesse ponto que os dados passam a ter valor estratégico. A agricultura já produz uma quantidade enorme de informações: análises de solo, mapas de produtividade, imagens de satélite, dados climáticos, histórico de aplicações, relevo, disponibilidade hídrica, preços de insumos, localização de armazéns e rotas de transporte. O desafio, portanto, não é simplesmente ter mais dados. É conectar essas informações para transformar variáveis dispersas em decisões melhores.

A inteligência espacial permite, por exemplo, identificar a variabilidade dentro da propriedade e apoiar estratégias de aplicação em taxa variável, sempre a partir de critérios agrônômicos e de análises que indiquem a necessidade de cada área. Mas essa inteligência também pode ultrapassar os limites da fazenda. Ao cruzar localização da propriedade, origem do fertilizante, disponibilidade regional, distância, modal de transporte e frete, é possível estimar o custo efetivo do insumo entregue no destino, e não apenas observar o preço anunciado na origem. Essa diferença é relevante.

A mesma lógica pode ser aplicada à gestão financeira e de risco. Informações territoriais e produtivas podem contribuir para que instituições financeiras e seguradoras avaliem melhor a exposição de uma operação agrícola, considerando características específicas da propriedade e de sua região.

A próxima fronteira da eficiência está na informação

A discussão sobre fertilizantes costuma terminar quando se fala em produção nacional. Precisamos ampliar essa visão. Reduzir a dependência externa é fundamental. Melhorar a eficiência dos portos também. Mas existe uma terceira frente, dentro da propriedade: fazer cada tonelada de fertilizante gerar o máximo possível de retorno agrônômico e econômico. Isso exige planejamento, conhecimento do solo, manejo adequado e capacidade de interpretar a variabilidade da produção.

Também exige uma mudança de perspectiva. O dado não deve ser encarado como mais uma camada de tecnologia sobre a agricultura, mas como uma ferramenta capaz de conectar decisões que muitas vezes ainda são tomadas de forma isolada.

O Brasil precisa continuar investindo na produção nacional de fertilizantes e na infraestrutura logística. Mas não se pode esperar que essas soluções, sozinhas, eliminem o risco. Enquanto novas fábricas são construídas e a infraestrutura é ampliada, existe uma medida que pode começar imediatamente: reduzir desperdícios, melhorar a tomada de decisão e aumentar a eficiência do insumo que já está chegando ao campo.

Do porto ao talhão, a segurança dos fertilizantes não depende apenas de quanto o Brasil consegue importar ou produzir. Depende também de quanto consegue transformar cada tonelada em produtividade, margem e segurança para quem produz.

Nessa equação, informação de qualidade deixou de ser diferencial. É infraestrutura para a agricultura.

(*) Fundador e CEO da Agrotrools.

Valorização da arroba e insumos favoráveis abrem janela de oportunidade para intensificar terminação no pasto

Doutor em sistema intensivo de produção de bovinos analisa que suplementação estratégica e adoção da Terminação Intensiva a Pasto (TIP) são trunfos para otimizar a relação de troca

No final do mês de agosto, ocorreu uma maior procura pelos contratos de boi gordo na B3 – Bolsa de Valores do Mercado Futuro, deste ano de 2026. Este fato ocorre em um momento em que o valor esperado da arroba renovou a máxima para os vencimentos a partir de outubro. Com a arroba do boi gordo em trajetória de alta — saindo de uma média de R\$ 345,92 em agosto para estimativas em torno de R\$ 372,50 em novembro. Neste cenário, o pecuarista brasileiro se depara com perspectivas otimistas: entre os contratos negociados, fevereiro/ 2027 despontou como o vencimento de maior preço na curva, cotado a R\$ 376,75 por arroba.

De acordo com o zootecnista e doutor em nutrição de Bovinos, André Alves de Oliveira, o cenário positivo sugere ao pecuarista um planejamento tático da porteira para dentro, com o olhar para além das oscilações e especulações de mercado. Como os animais destinados à terminação no ciclo atual foram adquiridos a preços mais baixos, quando comparado aos valores de reposição atual, é um fato que o produtor venderá o boi gordo por um valor superior, com a alta da arroba do boi. No entanto, para garantir margem real de lucro, a grande chave estratégica está em melhorar a relação de troca, entregando um animal mais pesado ao abate, uma vez que o preço da reposição acompanha a alta do boi gordo. "Independentemente da arroba atingir ou não novos patamares especulativos, o fato concreto é que o produtor está num excelente momento para agregar peso à carcaça. Como a etapa da terminação é o maior custo em todo o ciclo produtivo, uma recria intensiva no cenário atual é vantajosa. A relação de troca da arroba do boi gordo por milho é umas das maiores nos últimos anos, fechando em Agosto 5,17 sacas/@. Contudo, a perspectiva é uma piora nessa relação chegando a 4,54 sacas/@ em março/27. Adicionalmente, podemos passar por aumento no preço da reposição, acompanhando a arroba do boi gordo", diz o especialista. Essas variáveis sinalizam que um maior nível de suplementação no momento atual, para aumentar ganho de peso na recria, é estratégico no objetivo de abater animais mais pesados, conseguir uma melhor relação de troca na reposição, sem aumentar significativamente o período de terminação e elevando custos nessa fase. "Chegar com animais mais pesados na terminação com um nível de suplementação maior na recria é a estratégia mais rentável para repor um garrote mais caro", destaca André, gerente técnico de gado de corte da Trouw Nutrition Brasil.

Dentre as soluções de nutrição para o período de terminação, Oliveira recomenda o



Al/Trouw Nutrition Brasil

Para garantir margem real de lucro, a grande chave estratégica está em melhorar a relação de troca, entregando um animal mais pesado ao abate.

Confinamento Expresso, marca registrada da Bellman | Trouw Nutrition, para a Terminação Intensiva a Pasto (TIP). Lançada no mercado pela Bellman e hoje largamente difundida, essa modalidade de terminação proporciona bom ganho de peso aos animais no pasto, sem a necessidade de utilização de altos recursos em estrutura, como dos confinamentos convencionais, tornando a técnica democrática para diferentes perfis de produtores rurais. Consiste em fornecer entre 1,5% a 2% do peso vivo do animal em ração (cerca de 8 a 12kg/cabeça/dia no cocho a pasto), dos quais 70% a 85% do consumo de matéria seca do animal é representado pelo concentrado e o restante pela forragem, ele explica. "A estratégia proporciona melhor acabamento de carcaça em terminação no pasto, acelerando a taxa de ganho com índices produtivos muito próximos ou equivalentes aos do confinamento fechado, permitindo elevar a taxa de lotação para até 10 cabeças por hectare", ele orienta. Para conferir segurança digestiva nessa estratégia o concentrado deve ser adequadamente ajustado em energia, proteína, minerais, vitaminas e aditivos.

O uso de alguns alimentos que proporciona uma adequação de energia e proteína na dieta, com segurança, é recomendado. Com esse objetivo, uma das matérias primas recomendada por André é o uso do DDGs (Grãos Secos de Destilaria com solúveis) — resíduo proteico e de alta energia oriundo da fermentação do milho para produção de etanol, que tem se mos-

Brasil que floresce além do agronegócio tradicional

O campo brasileiro é marcado por gigantes. Soja, milho, cana-de-açúcar, café e algodão, as cinco principais culturas do país, ocupam milhões de hectares e sustentam pilares estratégicos da economia nacional. Mas, entre essas lavouras que abastecem o Brasil e diferentes mercados internacionais, existe outro universo rural, mais discreto, embora igualmente relevante: o das culturas de nicho, especializadas, que atendem segmentos como gastronomia, jardinagem e decoração.

Nesse cenário, produtoras como Maria Lúcia Nogueira Lourenço, da Morro Agudo Hortalças Especiais, sediada em Bom Sucesso, na cidade de Teresópolis (RJ), encontraram um caminho sólido para prosperar. Há três décadas na lavoura, ela e o marido começaram cultivando alimentos tradicionais, como brócolis e alface. Mas foi ao investir em flores comestíveis, há cinco anos, que o negócio floresceu — literalmente.

“No início, colhíamos 20 potinhos e vendíamos 10. Não havia mercado. Mesmo assim, não desistimos”, recorda. A persistência transformou a atividade: hoje, Maria Lúcia cultiva mais de dez tipos de flores comestíveis — como amor-perfeito, capuchinha, tagete, cravina e rosas — e se consolidou como uma das principais produtoras do Rio de Janeiro. Seus clientes são restaurantes e chefs que buscam cores, texturas e aromas únicos para a alta gastronomia. “Trabalhamos



Divulgação/Sireddi

com tudo que é diferente, buscando sempre inovar na produção”, resume a agricultora.

Assim como Maria Lúcia, o engenheiro agrônomo William R. Hannemann, da empresa Bela Flor Plantas, de Campo Largo (PR), também apostou em uma cultura pouco convencional: o cultivo de plantas ornamentais. O negócio, que surgiu de uma necessidade familiar, evoluiu

trado altamente competitivo, muitas vezes com custo inferior ao do próprio milho em algumas regiões. O especialista salienta que, com a escolha correta de alimentos energéticos e proteicos, o uso de núcleos que forneçam minerais, vitaminas e aditivos na quantidade correta é crucial para o sucesso da estratégia. "Neste sentido, podemos também recomendar linhas como o núcleo Bellpeso Express (núcleo lançado para estratégia do confinamento expresso para mistura com uma fonte energética) e Bellpeso HP DDG desenvolvido para rações com a inclusão de DDG. Essas alternativas visam estabilizar consumo ao contornar variações na ingestão de fibra com maior estabilidade ruminal, garantindo alta eficiência alimentar". Ele adverte, entretanto, que a aplicação bem-sucedida dessas tecnologias exige um planejamento forrageiro rigoroso, alinhando a massa de forragem, taxa de lotação da fazenda e as estratégias de suplementações necessárias para cada fase do rebanho.

Por fim, o especialista salienta que estas estratégias mais intensivas apresentam maior viabilidade econômica em regiões com agricultura estabelecida que garante insumos a preços mais acessíveis como no Sul, Sudeste e Centro-Oeste ou regiões de expansão agrícola como Norte e Nordeste (Rondônia, Pará, Matopiba). Já em praças onde o custo dos grãos é mais elevado, a recomendação é ajustar os níveis de suplementação para manter a eficiência econômica da operação. André Alves de Oliveira é Zootecnista pela Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul, Mestre em Ciência Animal pela Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT) com foco em nutrição de bovinos em pastejo e Doutor em Zootecnia pela Universidade Estadual Paulista (Unesp) com foco em sistemas de produção intensivos. Atua como Gerente Técnico nacional com vasta experiência em sistemas de produção integrados (pastagem, adubação, suplementação, integração lavoura e pecuária e confinamento).

até se tornar uma referência em qualidade. “O conhecimento foi a maior dificuldade no início — aprender o que cada espécie precisa, entender as pragas, o manejo, o substrato. Hoje, temos duas unidades: uma para mudas e outra para a produção de vasos e cuias”, explica. A empresa, com 20 anos de atuação, atende principalmente prefeituras e grandes lojas de jardinagem, os chamados garden centers.

No Oeste do Paraná, em Maripá, outra história mostra como culturas ornamentais também podem impulsionar economias locais. À frente do Orquidário Maripá & Cia Ltda, o produtor Elemar Stibbe iniciou o cultivo de orquídeas a partir de uma demanda gerada por um projeto do próprio município, que incentivou a ornamentação de ruas e praças com a planta.

“Com o tempo, as orquídeas foram crescendo, ficaram bonitas e começaram a atrair visitantes. As pessoas vinham à cidade e queriam comprar mudas, mas não existia nenhum produtor aqui”, conta. O início foi modesto, no fundo do quintal, enfrentando dificuldades técnicas, financeiras e de infraestrutura. Hoje, após mais de 25 anos de trajetória, o cultivo ocupa uma área de 27 mil metros quadrados. O produtor cultiva espécies nativas e exóticas, trabalha com mudas clonadas de maior valor comercial e vende para todo o Brasil pela internet.