OPINIÃO

O cacau se valoriza, mas essa conta precisa chegar ao produtor

Paulo Gonçalves (*)

O mercado de cacau voltou a dar sinais de pressão. De um lado, o processamento cresce em importantes regiões consumidoras. De outro, o clima mantém dúvidas sobre a oferta das próximas safras. Para quem acompanha o setor, esse movimento traz uma pergunta que precisa ganhar mais espaço: quanto dessa valorização chega, de fato, a quem produz?

Os números recentes ajudam a entender o cenário. Segundo reportagem da Reuters publicada pela Forbes em 16 de outubro, o processamento de cacau no terceiro trimestre cresceu 3,2% na Europa e 29,22% na Ásia, na comparação anual. Os resultados superaram as expectativas citadas na matéria e contribuíram para sustentar as cotações internacionais próximas das máximas de um mês. São sinais de maior atividade industrial, embora não representem, por si só, um aumento equivalente nas vendas de chocolate ao consumidor.

Ao mesmo tempo, há pouco espaço para frustrações na produção. Uma projeção da StoneX sobre os riscos climáticos para a safra 2026/27, aponta um superávit global de apenas 25 mil toneladas. Esse saldo pode desaparecer se o clima prejudicar as colheitas. É uma estimativa, sujeita a revisões, mas suficiente para mostrar como o equilíbrio entre oferta e demanda permanece delicado.

Minha preocupação é que a valorização nas bolsas seja interpretada como sinônimo de boa remuneração no campo. Na prática, essa relação não é automática. Na minha avaliação, o preço pago pelo cacau brasileiro não está reconhecendo adequadamente seu valor. Há deságio, e precisamos discutir com mais transparência como ele é formado e quais critérios justificam os descontos aplicados.

Isso não significa defender que toda amêndoa tenha o mesmo preço. Qualidade, condições comerciais, logística e características de cada lote precisam entrar na conta. O problema aparece quando o produtor investe para entregar um cacau melhor e não encontra uma remuneração que reconheça esse esforço.

Produzir qualidade exige trabalho antes e depois da colheita. Envolve manejo, seleção dos frutos, fermentação, secagem e armazenamento. Cada etapa demanda tempo, conhecimento e recursos. Quando esse cuidado não é valorizado na negociação, enfraquecemos o investimento que deveria sustentar o futuro do setor.

Para mim, essa é uma das contradições mais importantes do mercado. Falamos sobre o risco de faltar cacau, mas precisamos olhar também para as condições oferecidas a quem continuará produzindo. Uma cadeia que exige produtividade, rastreabilidade e qualidade precisa criar condições econômicas para que essas entregas sejam possíveis.

Na indústria do chocolate, a instabilidade também exige decisões difíceis. Oscilações na matéria-prima afetam compras, estoques, planejamento e margens. O consumidor, por sua vez, tem um orçamento limitado. Conciliar esses interesses faz parte do negócio, mas acredito que preservar a qualidade e explicar o valor do produto são caminhos mais consistentes para construir confiança.

O cacau precisa ser reconhecido como parte central da identidade do chocolate. Sua origem, o cuidado no processamento e suas características sensoriais devem ter espaço na conversa com o público. Quanto melhor o consumidor compreender o que existe por trás de uma barra, mais elementos terá para avaliar o que está comprando.

Esse trabalho também exige coerência das empresas. Se defendemos a origem e a qualidade como diferenciais, precisamos considerar como esses atributos são reconhecidos nas relações comerciais com o campo. A valorização não pode aparecer apenas na embalagem.

Acredito que o momento pede relações mais próximas entre produtores e indústria, critérios claros de compra e maior previsibilidade. Isso ajuda o agricultor a planejar investimentos e permite que o fabricante desenvolva produtos com mais segurança sobre a matéria-prima que terá à disposição.

O debate sobre o futuro do chocolate precisa incluir quem cultiva o cacau. A cotação internacional chama atenção, mas é o preço efetivamente recebido pelo produtor que influencia sua capacidade de cuidar da lavoura, melhorar a qualidade e seguir produzindo. Se queremos um setor mais forte, essa conta precisa fechar desde o campo.

(*) Fundador da Espírito Cacau e terceira geração de uma família capixaba ligada à produção de cacau.

Pecuária brasileira busca elevar produtividade com avanço da genética de corte

Vendas de sêmen de corte cresceram 16,9% em meio à busca por maior eficiência e rentabilidade dos rebanhos

Fazenda Santa Izabel



A busca por maior produtividade e rentabilidade tem ampliado a importância da seleção genética na pecuária de corte brasileira. Com a valorização dos animais de reposição, produzir mais e melhorar o aproveitamento de cada bovino são desafios cada vez mais relevantes para os pecuaristas. Dados divulgados em setembro pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que a produção de carcaças bovinas cresceu 3% no segundo trimestre de 2026, em comparação com o mesmo período do ano anterior, alcançando 2,76 milhões de toneladas.

O avanço da produção foi proporcionalmente superior ao aumento do número de animais abatidos, que cresceu 1,3% no mesmo período. Com isso, o peso médio das carcaças passou de aproximadamente 253 para 257 quilos por bovino. Ainda que esse resultado não possa ser atribuído exclusivamente à genética, ele reforça a discussão sobre a importância de combinar melhoramento genético, nutrição e manejo para elevar a eficiência produtiva.

Para José Soares Cardoso Neto, empresário e agropecuarista à frente da Fazenda Santa Izabel, em Cafeara (PR), o cenário exige uma mudança na forma como os pecuaristas planejam os investimentos em melhoramento genético. "Com a reposição mais cara, a escolha da genética passa a ter um peso ainda maior no planejamento da propriedade. Não basta olhar o preço de compra de um animal ou de uma dose de sêmen. É preciso considerar o desempenho dos descendentes, a capacidade reprodutiva das matrizes e o resultado que esse investimento pode trazer ao longo dos próximos ciclos produtivos", avalia.

O interesse pelo melhoramento genético também aparece nos indicadores do setor. Conforme a Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia), as vendas de sêmen de corte cresceram 16,9% no primeiro semestre de 2026, em comparação com o mesmo período de 2025. O resultado sinaliza maior movimentação no mercado de genética bovina e acompanha a busca dos produtores por animais com características adequadas aos seus sistemas de produção.

> "Com a reposição mais cara, a escolha da genética passa a ter um peso ainda maior no planejamento da propriedade.

Genética como estratégia de produção

Mais do que selecionar animais com maior potencial de ganho de peso, o desafio dos pecuaristas é identificar quais características efetivamente se traduzem em melhores resultados econômicos. Fertilidade, facilidade de parto, habilidade materna e adaptação ao ambiente influenciam os custos de produção, enquanto rendimento de carcaça e qualidade da carne podem interferir na remuneração recebida pelo produtor.

Na Fazenda Santa Izabel, a experiência de mais de cinco décadas com seleção genética de diferentes raças levou ao desenvolvimento de uma nova frente de cruzamentos. A iniciativa combina touros Texas Longhorn com matrizes meio-sangue Angus e Nelore, em um sistema conhecido como tricross, para estudar o desempenho dos descendentes na pecuária de corte brasileira.

O projeto já avançou das primeiras etapas de reprodução para os testes de desempenho produtivo. Segundo Neto, a fazenda realizou abates experimentais e exames de marmoreio em animais no Brasil e nos Estados Unidos. Os dados ainda estão sendo consolidados para permitir uma análise mais abrangente do potencial dos cruzamentos.

A próxima etapa deverá reunir aproximadamente 300 animais para ampliar a base de dados sobre rendimento de carcaça, marmoreio e regularidade de produção. Os resultados deverão contribuir para avaliar a viabilidade comercial dos cruzamentos e orientar o desenvolvimento do projeto.

"O potencial da raça nos interessa, mas precisamos demonstrar que ele pode se traduzir em resultados econômicos. Queremos entender se esses cruzamentos podem oferecer vantagens para o produtor e para a indústria frigorífica. É isso que poderá abrir espaço para o Texas Longhorn na pecuária de corte brasileira", afirma Neto.

A expansão do melhoramento genético na pecuária de corte dependerá não apenas do desenvolvimento de novas combinações entre raças, mas também da capacidade de comprovar os resultados no campo. Indicadores de desempenho, custos de produção e remuneração da carne serão determinantes para que essas alternativas avancem dos projetos de seleção para uma aplicação comercial em maior escala.

Recorde de recuperações judiciais expõe pressão sobre empresas no Brasil

O número de empresas brasileiras em recuperação judicial chegou ao maior patamar da série histórica do Monitor RGF-BIZDOC, levantamento iniciado em 2023. Ao fim do segundo trimestre de 2026, 6.341 companhias estavam nessa situação na base restrita do estudo, que considera apenas empresas ativas e exclui microempresas e filiais. O estoque representa crescimento de 6,2% no primeiro semestre, mantendo a trajetória de alta observada nos últimos anos.

Considerando a base completa do levantamento, que reúne todos os CNPJs com registro de recuperação judicial, o avanço chegou a 8% no período. O cenário reflete a pressão sobre empresas de diferentes setores, diante de fatores como endividamento elevado, dificuldades de geração de caixa e mudanças nas condições de mercado.

O agronegócio é o setor que apresenta a pior evolução financeira entre os segmentos analisados. Segundo o Monitor, 1.263 empresas do agro estavam em recuperação judicial ao fim do primeiro semestre, alta de 21,4% em relação ao início do ano e de 66% em 12 meses. O segmento e sua cadeia representam, atualmente, uma em cada cinco empresas em recuperação judicial no país.

Casos de grandes companhias que recorreram a mecanismos de proteção contra credores ajudam a dimensionar o ambiente de deterioração financeira e a importância de estratégias de reestruturação capazes de preservar ativos e viabilizar a continuidade dos negócios. É nesse contexto que se insere a atuação da Fox Partners na reestruturação do Grupo Furlan, empresa familiar com mais de 100 anos de história e atuação no setor sucroalcooleiro.

Em recuperação judicial e diante da necessidade de reorganizar suas dívidas, o grupo encontrou na venda de uma de suas unidades, em Avaré (SP), uma alternativa para levantar recursos e cumprir compromissos com credores. A operação teve participação da Fox Partners, responsável pela assessoria financeira, de gestão e pela condução da venda do ativo.

Crédito: Anprovin



Marcelo Camorim, especialista em recuperação judicial e Diretor Executivo da Fox Partners

"Toda Recuperação Judicial para ter sucesso, tem de ser planejada com estratégia econômica, gestão e jurídica, sem estes termos a perenidade da companhia torna-se vulnerável. Além da negociação da dívida, nós tínhamos como estratégia a negociação de ativos para pagar essa dívida. Até porque a família estava na sua quinta geração e gostaria de continuar seu legado vencedor por mais de 100 anos no segmento sucroalcooleiro", explica Marcelo Camorim, especialista em recuperação judicial e Diretor Executivo da Fox Partners.

Além das negociações com credores concursais e extraconcursais para pagamento do plano de Recuperação Judicial, paralelo iniciamos a busca de investidores com capacidade financeira, interesse no ativo e compatibilidade com a operação. "Entre os investidores com quem conversamos, a Viralcool se destacou por apresentar uma maior sinergia e, culturalmente, tinha valores muito próximos do cliente", afirma.

A negociação resultou na estruturação da Unidade Produtiva Isolada (UPI) de Avaré, formada pela usina sucroenergética e pelas fazendas Cantão do Rio Pardo e Cascata. A operação foi aprovada pela Justiça e pelos credores na Assembléia e os recursos destinados ao pagamento de credores.

Camorim explica que o esforço da Fox Partners concentrou-se na integração entre a reestruturação financeira e a estratégia de venda, enquanto os advogados conduziram a estrutura jurídica da operação.

"Nós éramos responsáveis pela assessoria financeira, assessoria de gestão e assessoria na venda de ativos. Começamos a conduzir toda a parte comercial e negocial e, fechada essa parte, entraram os advogados estruturando a parte jurídica", resume Camorim.

Ação rápida do Biofor® ajuda no controle da mastite no gado leiteiro

A Chemitec Agro-Veterinária, empresa especializada em medicamentos e soluções inovadoras voltadas para a saúde de pequenos e grandes animais, possui em seu portfólio o Biofor, desinfetante referência para ambientes de produção. Com ação rápida contra germes, bactérias, fungos e vírus, o Biofor pode ser utilizado em equipamentos, instalações e diversas etapas do processo de criação, sendo um grande aliado no controle e na prevenção de doenças como a mastite.

"Uma das doenças mais comuns e prejudiciais ao gado leiteiro é a mastite. Causada por diferentes agentes infecciosos, além de fatores ambientais e de manejo, esta inflamação da glândula mamária compromete o bem-estar do animal, a qualidade do leite e a produtividade da propriedade. E a principal forma de prevenir o contágio é por meio dos cuidados com a higiene e a desinfecção", alerta o médico-veterinário e gerente regional da Chemitec Agro-Veterinária, Eduardo Bignami.

Segundo ele, para manter o ambiente adequado, é preciso utilizar um desinfetante que elimine ou reduza a presença dos microrganismos patogênicos, como bactérias, vírus e fungos, presentes nas instalações e em todos os equipamentos usados no manejo das vacas leiteiras.