

Recuperação judicial no agro virou sinal de alerta para toda a cadeia

O setor sempre conviveu com risco, mas o cenário recente combinou custo financeiro elevado, margens mais apertadas, oscilação de preços e problemas climáticos em sequência

LEANDRO VIEGAS

Nos últimos anos, é possível enxergar o avanço dos pedidos de recuperação judicial no agronegócio como um termômetro claro de aperto de caixa. O setor sempre conviveu com risco, mas o cenário recente combinou custo financeiro elevado, margens mais apertadas, oscilação de preços e problemas climáticos em sequência. Quando isso acontece, quem está mais alavancado e, principalmente, sem gestão de custo bem-feita, sente primeiro.

Os números ajudam a mostrar esse movimento. No segundo trimestre de 2025, o agronegócio registrou 565 pedidos de recuperação judicial, alta de 31,7% sobre o mesmo período de 2024.

Já no terceiro trimestre, o volume subiu para 628 pedidos, o maior da série desde 2021, segundo a Serasa Experian.

O dado reforça o que po-

demos sentir na prática: não se trata de um problema isolado de um elo da cadeia, mas de uma pressão financeira espalhada entre produtores (PF e PJ) e empresas ligadas ao setor.

Esse cenário tem uma parte cíclica e outra estrutural. A primeira todo mundo conhece: safra, clima, preço e mercado. A estrutural é mais desafiadora, porque a cadeia ficou mais complexa e mais financeirizada.

Hoje há mais operações a prazo, mais dependência de capital, mais barter e mais exposição ao risco de crédito. Quando uma empresa começa a falhar, o efeito dominó pode atingir revendas, distribuidores e, no fim, o produtor, que fica sem crédito, com entrega atrasada ou sem suporte técnico no meio da safra.

É exatamente por isso que a recuperação judicial deixou de ser um tema “jurídico” e passou a ser tema de gestão e sobrevivência no campo.

Esse aperto também apa-

rece no ambiente financeiro. O Banco Central manteve a Selic em 15% ao ano em janeiro de 2026, no maior patamar em quase 20 anos, o que encarece o crédito e aumenta a seletividade dos financiadores.

Além disso, o Boletim de Crédito Rural do BC (março/2025) mostrou que, entre julho de 2024 e março de 2025, o crédito rural concedido somou R\$ 278,1 bilhões, com queda de 16,9% em relação ao período anterior, enquanto o endividamento dos beneficiários chegou a R\$ 752 bilhões.

Ao mesmo tempo, o quadro não é homogêneo, e isso é importante dizer. Dados mais recentes do Mapa, com base no Sicor/BC, mostram que no período de julho de 2025 a janeiro de 2026 o crédito rural empresarial contratado alcançou R\$ 316,57 bilhões (alta de 6%), puxado pelas CPRs, mas com recuo de 20% no crédito para investimento e com o próprio



governo reconhecendo um ambiente de cautela na oferta e demanda de crédito.

Ou seja: há dinheiro circulando, mas com perfil mais conservador, mais concentrado e com mais exigência de segurança.

Outro ponto que reforça essa leitura é a inadimplência. A Serasa Experian apontou que 8,3% da população rural estava inadimplente no terceiro trimestre de 2025,

com alta anual e sinais de desaceleração apenas na margem.

E um dado que chama atenção: a inadimplência se concentrou principalmente em dívidas com instituições financeiras (7,3%), enquanto os débitos com credores do próprio agro ficaram em 0,3%. Isso mostra como a pressão de caixa e o custo do dinheiro pesam no sistema como um todo.

Reflexos práticos

No dia a dia da fazenda, esse cenário afeta o básico. O prazo encurta, o crédito trava, as condições mudam durante a safra e aumenta o risco de atraso de entrega.

E o agro não espera. Por isso, insisto em alguns sinais práticos de alerta antes de fechar negócio: preço muito abaixo do mercado sem explicação, pressa excessiva para fechar, mudança constante de regra ou pra-

zo, dificuldade para formalizar contrato ou garantia e histórico ruim de entrega e pós-venda.

Em momentos de pressão, muita gente erra tentando resolver tudo só no preço, e esse é um dos erros mais caros no campo.

A recomendação é simples, mas exige disciplina. Primeiro: comprar por etapas e não concentrar tudo em um único fornecedor.

Segundo: travar com antecedência o essencial da safra, especialmente semente e defensivos.

Terceiro: manter sempre um plano B logístico e comercial. Se um parceiro falhar, você precisa saber de onde comprar e como reagir sem parar a operação.

No agro, preço não é custo total, o barato que atrasa pode sair muito mais caro em produtividade perdida.



Ferramenta de produção

O produtor precisa tratar a gestão financeira como ferramenta de produção. Não dá para controlar clima e preço, mas dá para controlar custo por hectare, fluxo de caixa e timing de compra. Quem conhece seu ponto de equilíbrio decide melhor e evita contratos no escuro. E, do lado das empresas, a confiança se mantém com transparência e previsibilidade: melhor dizer a verdade cedo do que prometer e falhar. Contrato claro, condição formalizada, padrão definido,

assistência prevista e pós-venda funcionando. Resumindo, para tomadas de decisões mais seguras em 2026, é necessário fazer o básico muito bem feito. Caixa em primeiro lugar, custo por hectare na ponta do lápis, compras planejadas e diversificadas, contrato simples e por escrito. Além de um parceiro confiável no centro da estratégia. A melhor proteção no agro continua sendo antecipar o risco, e não reagir quando o problema já explodiu.

