AGRONEGÓCIO

Agronegócio: cinco estratégias essenciais para a safra 2027

Diante do anúncio do Plano Safra empresarial 2026/2027 pelo Ministério da Agricultura, que prevê R$ 525,1 bilhões em crédito, a tomada de decisão individual exige uma análise criteriosa

CASSIO MENEZES
DÉBORA PEREIRA

O planejamento antecipado e a disciplina financeira são os principais fatores de diferenciação para o sucesso das operações agrícolas.

Diante do anúncio do Plano Safra empresarial 2026/2027 pelo Ministério da Agricultura, que prevê R$ 525,1 bilhões em crédito, a tomada de decisão individual exige uma análise criteriosa da capacidade de pagamento e dos custos efetivos de cada negócio.

Para orientar produtores e gestores do setor, listamos cinco recomendações fundamentais para estruturar a próxima temporada com segurança e previsibilidade.

 # 1 Monte o fluxo de caixa antes de iniciar o ciclo: a projeção detalhada, mês a mês, dos desembolsos com insumos, operações e obrigações financeiras, aliada às entradas previstas, é o ponto de partida para a saúde da operação. É indispensável testar cenários adversos de variação de preços e oscilação de produtividade. O objetivo é mapear as necessidades de capital de giro preventivamente, evitando surpresas orçamentárias. O apoio na estruturação de processos de governança e planejamento financeiro robustos, garantindo visibilidade total sobre o ciclo de caixa, é fundamental.

 # 2 Conheça a margem por cultura, talhão e hectare: apenas medir o volume colhido não é suficiente para determinar a rentabilidade real do negócio. Para tomar decisões precisas sobre onde alocar recursos e eliminar desperdícios, é crucial acompanhar o custo total, a produtividade, o preço de equilíbrio (breakeven) e a margem de retorno de cada hectare e cultura. Transformar dados brutos de campo em indicadores estratégicos de desempenho é o que faz diferença entre o sucesso e o fracasso.

 # 3 Planeje crédito e proteção comercial em conjunto: a escolha das linhas de financiamento deve considerar a comparação do custo efetivo e o alinhamento rigoroso dos vencimentos ao calendário de recebimento das colheitas. Em paralelo, a adoção de políticas de comercialização, seguros e ferramentas de proteção de preço precisa ser avaliada conforme o perfil de risco da operação. É preciso atuar na otimização de processos de gestão financeira e conformidade, ajudando a empresa a alinhar captação de recursos, gestão de riscos e estratégias comerciais.

 # 4 Integre os dados da fazenda: informações dispersas geram gargalos e diagnósticos tardios. Compras, estoques, produção, contratos, vendas e indicadores financeiros precisam operar em um ambiente unificado. A integração de dados possibilita o acompanhamento dos custos e compromissos em tempo real, eliminando a dependência de análises retrospectivas feitas apenas após o término da colheita. Implementar arquiteturas de dados que conectam todas as pontas da cadeia operacional da fazenda é crucial para a tomada de decisão.

 # 5 Use IA para antecipar decisões, com supervisão humana: a adoção de agentes de inteligência artificial permite o monitoramento contínuo de variáveis de mercado, como cotações de commodities, taxa de câmbio, previsões meteorológicas, insumos e compromissos contratuais, gerando alertas e simulações de impacto na margem e no caixa. A utilidade da tecnologia reside em subsidiar análises no momento exato da oportunidade, mantendo a palavra final e a autonomia da decisão com o produtor. Combinar tecnologias emergentes com supervisão humana especializada potencializa os resultados operacionais.

No final, a tecnologia mais valiosa para a próxima safra é aquela que ajuda o produtor a decidir melhor. Uma fazenda pode apresentar recordes de produção e, ainda assim, enfrentar sérias dificuldades por falta de liquidez no caixa. Na safra 2027, gestão estruturada, previsibilidade e eficiência por hectare serão dimensões tão determinantes para a perenidade do negócio quanto a produtividade no campo.