



Além da edição impressa, as notícias do Agronegócio são publicadas diariamente no site do JC. Aponte a câmera do celular para o QR Code e acesse.
www.jornaldocomercio.com/agro



Endividamento do campo começa a pressionar outros agentes do agro

Cenário aumenta exposição de revendas, cerealistas, cooperativas e outros segmentos

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

Os efeitos do endividamento acumulado pelos produtores rurais começam a alcançar outros segmentos do agronegócio gaúcho. Empresas que financiam a safra, fornecem insumos, comercializam a produção ou dependem da capacidade de investimento das propriedades passam a conviver com os reflexos de uma crise financeira inicialmente concentrada dentro da porteira.

Segundo o especialista em reestruturação empresarial André Estevez, existe uma defasagem entre a deterioração financeira nas propriedades e seus efeitos sobre o restante da ca-

deia. “Entre a inadimplência na lavoura e o impacto no fornecedor há cerca de três trimestres. Os primeiros sinais já apareceram no atacado de máquinas agrícolas, nas revendas de fertilizantes e defensivos e nos laticínios”, afirma.

No Rio Grande do Sul, Estevez inclui ainda cerealistas, empresas de armazenagem e cooperativas entre os segmentos que exigem maior atenção. A preocupação não decorre apenas de atrasos nos pagamentos, mas da redução da capacidade financeira de produtores que passaram a carregar dívidas por mais de uma safra.

Na indústria de máquinas e implementos agrícolas, esse efei-



ALINA SOUZA/JARQUIVO/C

Indústria de máquinas e de implementos agrícolas já sentem a retração dos investimentos

to já aparece na postergação dos investimentos. Segundo a vice-presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers), Carolina Rossato, quando uma parcela importante da renda da propriedade está comprometida com dívidas, o produtor tende a adiar a compra de máquinas novas, prolongar o ciclo de renovação dos equipamentos e priorizar a manutenção daqueles que já possui.

“O produtor endividado não necessariamente deixou de preci-

sar de uma máquina, mas muitas vezes deixou de ter condições financeiras para comprá-la. É uma diferença importante: existe demanda potencial, mas ela não se transforma em negócio”, afirma Carolina.

A retração se reflete principalmente na demanda e nas vendas, mas também nas condições de pagamento, na necessidade de renegociações e em maior cautela das empresas na concessão de crédito. Segundo a dirigente, o efeito se espalha pela cadeia industrial, atingindo fabricantes,

fornecedores de componentes, concessionárias e prestadores de serviços.

Para o Simers, a recuperação do mercado depende tanto da reestruturação financeira dos produtores quanto da disponibilidade de recursos para novos investimentos. “Não adianta anunciar crédito para investimento se uma parcela significativa dos produtores continua impedida de acessá-lo por causa do endividamento. Crédito novo e reestruturação das dívidas precisam caminhar juntos”, sustenta Carolina.

Crédito privado amplia exposição da cadeia; desafios variam conforme a área

A mudança na forma de financiar o agronegócio ajuda a explicar por que dificuldades originadas nas propriedades podem alcançar outros segmentos. Dados do Ministério da Agricultura, com base no Sistema de Operações do Crédito Rural e do Proagro (Sicor), do Banco Central, mostram que a Cédula de Produto Rural (CPR) respondeu por cerca de 43% do crédito rural empresarial contratado no País na safra 2025/2026, excluídas as operações do Pronaf.

O indicador considera o fluxo de contratações entre julho de 2025 e maio de 2026. O peso alcançado pela CPR dimensiona a importância de um instrumento utilizado não apenas pelo sistema financeiro, mas também por tradings, revendas de insumos e outros agentes privados envolvidos no financiamento da atividade rural.

“Quando a lavoura frustra, essa dívida permanece e causa efeitos concretos”, afirma André Estevez. Para o especialista, a maior participação desses agen-



ARQUIVO PESSOAL/JC

Soluções genéricas transferem crises para outros elos, avisa Estevez

tes faz com que dificuldades de pagamento do produtor repercutam sobre empresas que dependem de recebíveis originados na atividade agrícola.

Os desafios variam conforme o segmento. Enquanto o produtor precisa compatibilizar as dívidas com o calendário da safra e preservar os ativos necessários à atividade, revendas e cerealistas dependem de recebíveis, estoques e capital de giro. Nas cooperativas,

acrescenta Estevez, a reorganização financeira exige atenção à governança e aos associados.

“Uma solução genérica pode apenas transferir a crise para outro elo da cadeia”, afirma.

As dificuldades também aparecem antes das estatísticas de recuperação judicial. Estevez relata crescimento das renegociações bilaterais, mediações com credores, reestruturações societárias e vendas de ativos não essenciais

entre produtores e empresas que tentam reorganizar suas finanças fora do Judiciário.

Segundo ele, essa etapa permite organizar dívidas e garantias e estabelecer prioridades antes que execuções reduzam as alternativas disponíveis. A recuperação judicial pode, portanto, ser o resultado de uma deterioração iniciada anteriormente.

A postura dos credores também mudou. Bancos, cooperativas de crédito, tradings e fornecedores demonstram maior disposição para negociar fora do processo judicial, segundo Estevez, mas passaram a exigir informações mais detalhadas sobre a capacidade financeira dos devedores. Fluxo de caixa projetado, mapa de garantias, posição das vendas antecipadas e identificação das fontes de pagamento ganharam peso nas negociações.

“Maior disposição para negociar não significa tolerância com improviso”, afirma.

Entre os erros mais frequentes observados pelo especialista estão a rolagem sucessiva do cus-

teio, o uso de dívida de curto prazo para sustentar compromissos mais longos e a demora em buscar uma reestruturação. A perda de ativos livres e de prazo junto aos fornecedores reduz progressivamente a margem para acordo.

“Antes do colapso do caixa há escolhas. Depois dele, muitas decisões passam a ser apenas defensivas.”

A Medida Provisória 1.376 pode aliviar parte dessa pressão ao permitir a renegociação de determinadas operações de crédito rural, mas não alcança todo o passivo acumulado. Permanecem fora ou enfrentam restrições dívidas com fornecedores, revendas e cerealistas, além de parte das CPRs. A adesão das instituições financeiras também é voluntária.

Para Estevez, isso exige avaliar não apenas a parcela da dívida que pode ser enquadrada na medida, mas também como tratar as obrigações que permanecerem fora dela. “A MP deve ser vista como alívio parcial, não como um plano completo de reestruturação”, resume.