

Com nova Lei do Seguro Rural e aumento da seletividade financeira no campo, empresas buscam modelos para financiar clientes sem carregar a inadimplência no balanço; GCI Impulsiona movimentou R\$ 100 milhões no primeiro mês

A combinação entre instabilidade climática, juros elevados e um mercado de crédito cada vez mais criterioso está impondo novos desafios para a comercialização de insumos na Safra 2026/2027. Diante de previsões oficiais que apontam 95% de probabilidade de um evento El Niño de forte intensidade entre outubro e dezembro, indústrias e distribuidores do agronegócio enfrentam o dilema de manter o financiamento a prazo para os produtores rurais sem comprometer a própria saúde financeira.

O cenário ganha contornos ainda mais complexos com a consolidação da Lei nº 15.526/2026 (Lei do Seguro Rural), sancionada em setembro. Ao integrar formalmente o seguro rural às garantias exigidas nas operações de crédito, a legislação busca trazer maior previsibilidade ao sistema, mas reforça a necessidade de as empresas estruturarem mecanismos eficientes de mitigação e gestão de risco em suas carteiras de recebíveis.

Com a margem dos produtores pressionada e o risco de inadimplência em alta no campo, a prioridade do mercado deixou de ser unicamente a quantidade de recursos disponíveis, voltando-se para quem está disposto a absorver a exposição ao calote. É para preencher esse gargalo que o Grupo Ceres Investimentos estruturou o GCI Impulsiona, braço financeiro voltado à transferência do risco de crédito nas vendas a prazo do setor.

Por meio do modelo, grandes empresas e revendas do agronegócio mantêm a comercialização de insumos e equipamentos, mas transferem para a Ceres o risco de não pagamento pelo comprador final. A operação libera limites de crédito e preserva o capital de giro dos distribuidores, permitindo a continuidade das operações em um momento crucial do ciclo produtivo.

Em seu primeiro mês de atuação, o GCI Impulsiona movimentou R\$ 100 milhões. A projeção da Ceres é apoiar mais de R\$ 500 milhões em vendas a prazo ao longo da Safra 2026/2027.

“O mercado está mostrando que não basta discutir a oferta bruta de crédito; é preciso olhar para a gestão e para quem assume a responsabilidade do risco final. As empresas precisam continuar vendendo para que a safra aconteça, mas não podem carregar sozinhas a exposição financeira de toda a sua base de clientes em um ano de tantas incertezas climáticas e regulatórias”, avalia Oziel Ferreira, CEO da Ceres Agrofinance.

Para a Ceres, a convergência entre aperto monetário, exigências regulatórias do seguro e alertas climáticos aponta para uma transformação definitiva no financiamento do campo, em que a proteção patrimonial e a distribuição do risco do crédito passam a ser premissas indispensáveis para a sustentabilidade da cadeia agropecuária.

Fonte: Grupo Ceres/Agência Pauta VIP, em 07.10.2026.

