



PORTFÓLIO INSTITUCIONAL

Caixa em ordem para quem produz. Crédito seguro para quem vende.

Reorganizando o passivo. Blindando a safra. Destravando o crédito.

Uma empresa Agregar Soluções Empresariais · CNPJ 57.996.488/0001-76

O centro de serviços financeiros do produtor rural

A Agregar Agro é a expansão da Agregar Soluções Empresariais para o agronegócio, um setor que vive o maior volume de recuperações judiciais da sua história e precisa de gestão profissional do caixa de quem produz.

Atuamos como um **Centro de Serviços Compartilhados Rural (CSC Rural)**. Assumimos a governança da tesouraria, organizamos o passivo e colocamos produtor, bancos e revendas no mesmo plano.

MISSÃO

Devolver previsibilidade ao caixa do produtor rural e segurança a quem financia a produção.

+20

anos de experiência somada da liderança e dos parceiros em auditoria, crédito bancário e direito.

Uma sociedade que une auditoria, banco e campo



Josiane Castro

Presidente

Governança, risco e tesouraria

- Ex-PwC: auditoria externa e provisões
- Ex-Santander: política de crédito

PCLD

IFRS 9

Compliance



Ronaldo Carvalho

Sócio e Diretor Comercial

Expansão comercial e campo

- Parcerias com revendas
- Originação de produtores e grupos agrícolas

Crédito rural

Negociação

Com sócios estratégicos em reestruturação de passivos e crédito rural, e parceria jurídica especializada em repactuação bancária.

+20 anos de experiência somada

Soluções que colocam a dívida dentro da safra

Governança de Tesouraria

Caixa previsível e cada pagamento na ordem certa.

Orçamento de safra, fluxo de caixa e tesouraria conduzidos pela nossa equipe.

Capacidade Real de Pagamento

Saber quanto a safra paga, em sacas e em reais.

Passivo global consolidado, custo real por hectare e teto anual de amortização.

Repactuação Unificada

Parcelas que cabem no que a propriedade produz.

Bancos pelo MCR 2-6-4 e fornecedores em cronograma espelhado, com parceiro jurídico.

Gestão de Riscos e Hedge

Receita mínima protegida contra a queda de preço.

Travas em mercado futuro e opções (Put/Call) para honrar as parcelas.

Carteira travada vira venda nova, com garantia

Programa de Parceria

A revenda indica produtores travados e recebe revenue share sobre cada contrato fechado.

Estrutura de Garantias

Alienação fiduciária ou penhor de 1º grau sobre a safra e cessão fiduciária de recebíveis via conta escrow.

Relatório de Capacidade de Pagamento

Limite de crédito decidido com números que o comitê e o auditor conseguem ler.

SEGREGAÇÃO

Saldo anterior

3 a 7 anos

repactuado conforme a capacidade

Custeio novo

Barter ou CPR

com trava de preço, pago primeiro

Entrada para a revenda: R\$ 0

O que muda quando a Agregar Agro entra na mesa

Critério	Renegociação tradicional	Agregar Agro
Ponto de partida	O desconto que o banco aceita	A Capacidade Real de Pagamento da propriedade
Credores na mesa	Um banco por vez	Todos: bancos, revendas, cooperativas e tradings
Depois do acordo	O assessor sai de cena	Seguimos na tesouraria, safra a safra
Preço da produção	Exposto ao mercado	Protegido por hedge
Revenda de insumos	Fica por último na fila	Custeio novo com garantia de 1º grau
Quem analisa	Visão comercial	Olhar de auditoria (PwC) e de banco (Santander)

Como o método funciona na prática

Soja e milho · 1.200 ha · Triângulo Mineiro

Fazenda Santa Aurora

Desafio

R\$ 9,4 mi em 4 bancos, parcelas vencidas e conta retida na colheita.

O que fizemos

Capacidade Real de Pagamento, repactuação pelo MCR 2-6-4 em 7 anos e hedge de 40% da soja.

R\$ 9,4 mi **25%**

repactuados

de deságio

Café e soja · 650 ha · Alto Paranaíba

Grupo Irmãos Moreira

Desafio

R\$ 5,2 mi entre bancos, cooperativa e revenda, sem crédito para o custeio.

O que fizemos

Plano unificado com todos os credores, tesouraria assumida e custeio via CPR com trava.

R\$ 5,2 mi **18%**

repactuados

de deságio

Revenda · 3 lojas · Sudoeste de Goiás

Campo Forte Insumos

Desafio

R\$ 6,8 mi vencidos em 42 produtores e vendas a prazo bloqueadas.

O que fizemos

14 produtores indicados, saldos repactuados em 5 anos e cessão de recebíveis via escrow.

R\$ 4,1 mi **14**

venda nova liberada

produtores destravados

POR QUE AGORA

A Agregar Soluções Empresariais chega ao agronegócio quando ele mais precisa

1.990

pedidos de recuperação judicial na cadeia do agro em 2025, o maior acumulado da série histórica (+56,4%)

853

desses pedidos vieram de produtores rurais pessoa física

474

pedidos só no 1º trimestre de 2026, alta de 22%

Nossa resposta

Por trás de cada pedido há um produtor que precisava de governança antes e uma revenda que ficou sem receber. Levamos ao campo a disciplina financeira que aplicamos às empresas, antes que a crise chegue ao tribunal.

Para o produtor: um plano que cabe na safra.

Para a revenda: uma carteira que volta a vender.

Fonte: Serasa Experian

Recuperação judicial é o último recurso, não a saída

23%

das empresas que entram em recuperação judicial voltam a operar.

77%

acabam em falência. A proporção se mantém há duas décadas.

4,5 anos

é a duração média do processo, com o caixa travado.

A saída está antes do tribunal

Repactuação extrajudicial, com todos os credores num plano que cabe na safra, e governança do caixa para não voltar ao mesmo ponto.

Produtor: preserva crédito, patrimônio e relação com os bancos.

Revenda: evita virar credora quirografária num plano judicial de anos.

Fonte: levantamento RGF-BizDoc, 1º semestre de 2026, via Bloomberg Línea.

O que um CSC traz para um caixa novo

Caixa novo: o recurso que entra após a repactuação e no próximo crédito.

Caixa segregado

Cada real com destino definido antes de entrar.

OpEx Essencial primeiro

Insumo pago antes das amortizações.

Estrutura compartilhada

Controladoria e tesouraria sem equipe própria.

Informação para o banco

Relatórios que sustentam o próximo crédito.

Comercialização com hedge

Venda planejada para proteger as parcelas.

Compliance em dia

CAR, seguro, certidões e laudos sempre prontos.

Onde está a oportunidade para cada lado

Para o produtor rural

- Renegociar em prazo longo, dentro das linhas de repactuação vigentes
- Custeio novo com as taxas do Plano Safra
- Condições melhores com CAR regular e práticas certificadas
- Evitar a recuperação judicial, onde só 23% voltam a operar
- Caixa novo com governança desde o primeiro real

Para a revenda

- Receber saldos anteriores em planos que cabem na safra
- Vender o custeio da próxima safra com CPR e garantia de 1º grau
- Ocupar o espaço de concorrentes com carteira travada
- Revenue share por produtor indicado
- Capacidade Real de Pagamento para reduzir a PDD

Quanto antes o caixa entra em ordem, mais opções de negociação ficam na mesa.

PRÓXIMO PASSO



Vamos colocar a sua safra, ou a sua carteira, em ordem

SOU PRODUTOR RURAL

Diagnóstico de Capacidade Real de Pagamento

Descubra quanto a sua safra paga e como organizar todas as dívidas num plano só.

SOU REVENDA OU DISTRIBUIDORA

Mapeamento de Carteira

Num bate-papo sem custo, mostramos quanto da carteira travada pode voltar a gerar venda.

WhatsApp (34) 9 9797-3599 · Diretor comercial: Ronaldo Carvalho
Josiane Castro, Presidente: [linkedin.com/in/josiane-castro](https://www.linkedin.com/in/josiane-castro) · Instagram @agregar.agro