

S&OP no Agronegócio

Relatório 2026

Sumário

01. Contexto

02. Aplicação do S&OP no Agro

03. Cases

04. Abordagem Peers

Contexto



O agronegócio brasileiro é formado por **6 grandes elos**



Forças externas como política, economia, clima e tecnologia moldam e pressionam cada elo da cadeia



Além disso, estes elos estão inseridos em um **ambiente de alta volatilidade, influenciado por fatores climáticos, de mercado e logísticos**

Desafios do Setor



Clima e Sazonalidade

Condições climáticas extremas e ciclos de safra impactam diretamente produtividade e oferta



Custos Voláteis

Preços de insumos (fertilizantes, energia, combustível) variam conforme o cenário global



Mercado e câmbio

O agronegócio é altamente exposto a flutuações de preços internacionais e variações cambiais



Capacidade e logística

Gargalos logísticos (armazenagem, transporte, portos) e limitações operacionais afetam a entrega



Demanda Incerta

Mudanças no consumo, novas regulamentações e preferências do mercado tornam a demanda imprevisível



Fragmentação

Áreas operam de forma isolada (produção, vendas, finanças, *supply*), dificultando o alinhamento estratégico

Para superar esses desafios de incertezas precisa-se atuar em **2 principais alavancas de valor**:

Alavancas de Valor

1. Visão integrada e responsividade da cadeia

- 1 Dificuldade na definição antecipada de volumes, prazos e investimentos associados aos ciclos longos e incertezas climáticas
- 2 Comprometimento das previsões de margem geram decisões financeiras menos seguras
- 3 Dificuldade na execução eficiente dos planos e cumprimento de contratos devido a limitações logísticas e operacionais
- 4 Reatividade da operação associada a baixa previsibilidade de cenários

Fatores de Incerteza

Clima e Sazonalidade

+

Custos Voláteis

+

Mercado e câmbio

+

Capacidade e Logística

+

Demanda incerta

+

Fragmentação

2. Influência sobre demanda (JBP/ contratos vs. Spot)

- 1 Baixa confiabilidade das projeções comerciais, associadas a demanda variável e dependente de mercados externos
- 2 Ausência de visibilidade integrada entre volume comprometido em contratos e capacidade disponível de produção, resultando em descumprimento de entregas ou ociosidade de ativos
- 3 Baixa adesão a processos de JBP com clientes e canais, limitando a capacidade de antecipar demanda e planejar safras com maior previsibilidade

Analisar a cadeia de valor para identificar os **maiores gargalos** e o **principal elo orchestrador** é essencial para seu planejamento

Cadeia de Valor



ANÁLISES DA CADEIA



Mapeamento da cadeia

- Levantar macro etapas da cadeia de valor do ramo de atuação da empresa



Identificação de gargalos

- Identificar gargalos da cadeia (por exemplo: restrições de capacidade e efeitos sazonais)
- É recomendável avaliar do final da cadeia (consumidor/mercado) para o início (fornecedor de insumos)



Identificação do elo orchestrador

- Identificar o elo orchestrador que pode organizar a cadeia de forma mais responsiva
- No geral, pelos gargalos de cadeia, esse elo tende a ser o de “Processamento”

Aplicação do S&OP no Agro

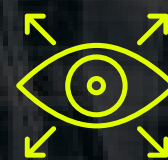


Contexto S&OP

S&OP é um processo integrado que alinha a operação, *supply chain*, vendas e finanças, para garantir que o plano de demanda e o plano de produção estejam **sincronizados com a estratégia de negócio**



Benefícios



Visão única do negócio



Alinhamento entre áreas



Redução de desperdícios e estoques



Aumento de previsibilidade

Com S&OP, o agronegócio evolui de reativo para estratégico, convertendo complexidade em alinhamento e incerteza em vantagem competitiva

No agronegócio, o S&OP conecta ciclos de safras, demanda e finanças para garantir **decisões integradas e previsíveis**

Atuação S&OP no Agronegócio



Maior previsibilidade operacional, menor risco comercial, melhor uso de ativos e decisões mais consistentes entre produção, mercado e caixa.

O S&OP agrega valor de maneira distinta em cada elo da cadeia do agronegócio, **alinhando decisões aos objetivos estratégicos**

Atuação S&OP no Agronegócio

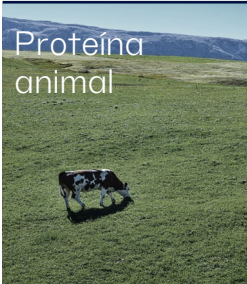


Cases



O Agronegócio apresenta diversas oportunidades e potenciais de **ganho com a implementação de S&OP** em sua cadeia

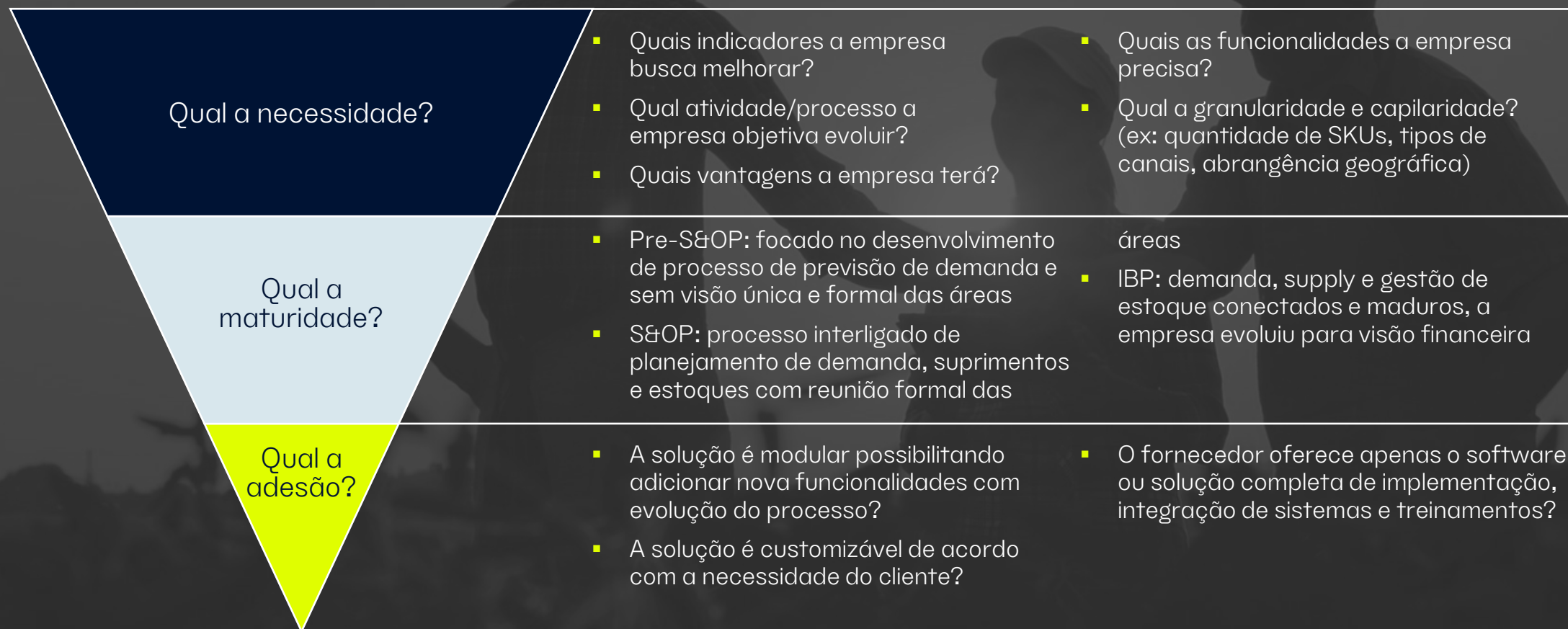
Cases de aplicação do S&OP

	TEMA	DESCRIÇÃO DO CASE	GANHOS ESTIMADOS
	Sincronização Indústria-Campo	Cooperativas de grãos enfrentavam desalinhamento entre safra e capacidade logística , gerando filas e vendas forçadas a preços baixos; com S&OP, passaram a integrar previsões da área técnica e antecipar contratações logísticas , reduzindo custos em 15% e garantindo maior eficiência no recebimento da produção.	10-15% de redução de custos
	Agilidade no mix de abate	Empresas de proteína animal enfrentavam desafios para equilibrar perecibilidade e demanda , resultando em excesso de estoque e perdas de shelf-life; com S&OP, passaram a ajustar semanalmente o mix de abate e direcionar produtos conforme o mercado , reduzindo estoques em 15% a 25% , elevando o nível de serviço para acima de 90-95% .	15-20% de redução de estoque
	Antecipação ao clima	Empresas de insumos e defensivos enfrentavam rupturas em momentos críticos e excesso de estoque fora de posição , pressionadas pela volatilidade climática e pelo efeito chicote; com S&OP, passaram a antecipar a demanda e posicionar produtos conforme as janelas de aplicação , aumentando vendas em 10% a 20% , reduzindo obsolescência e devoluções e otimizando o capital de giro.	Aumento nas vendas + Redução na obsolescência

Abordage m Peers

Contexto do cliente

Para estruturar o S&OP de forma eficaz, é fundamental compreender o contexto e a realidade do cliente, garantindo que as decisões estejam alinhadas aos seus desafios, objetivos e dinâmica operacional

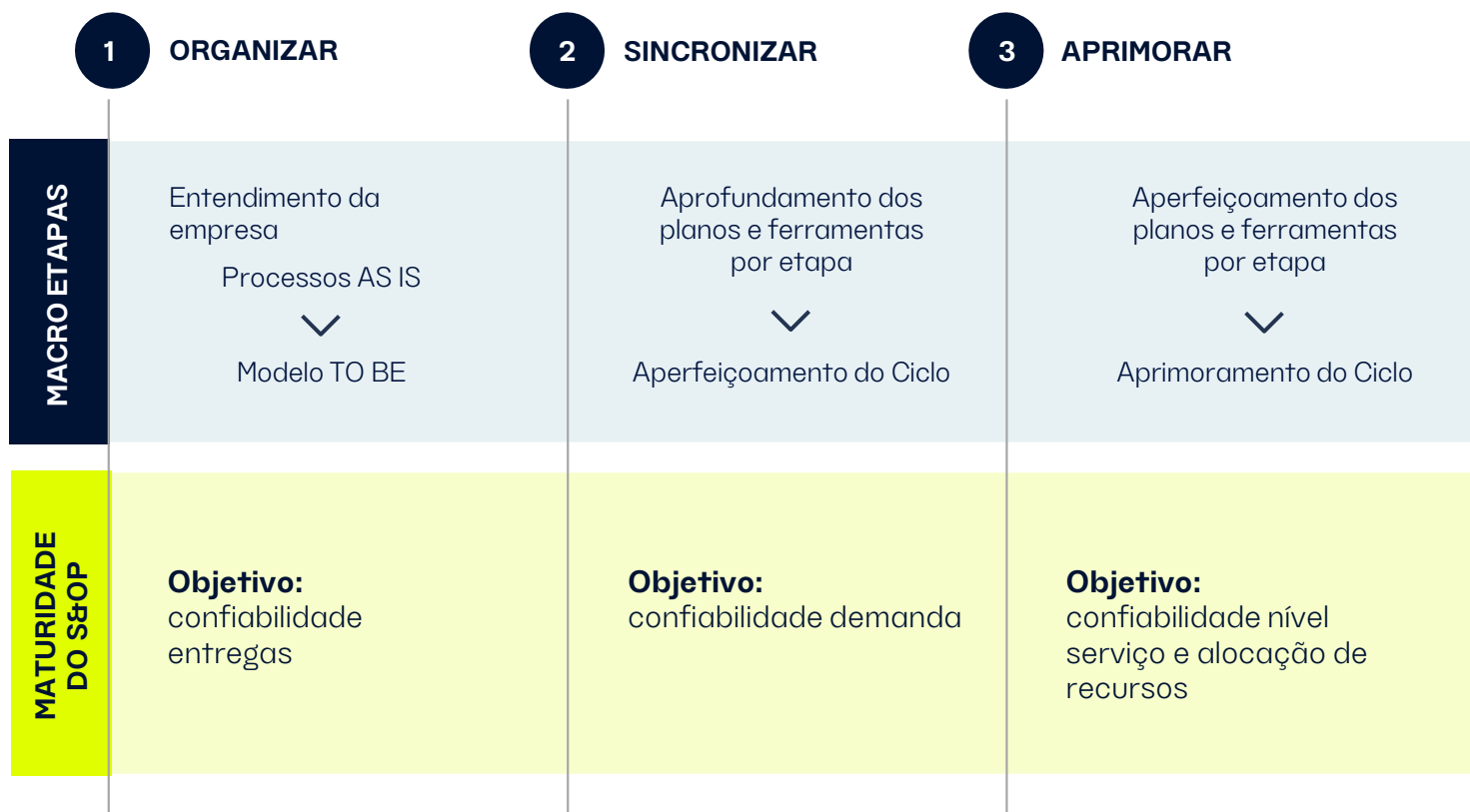


A Peers pode contribuir na jornada de implantação e aprimoramento do S&OP com um **processo estruturado de avaliação, desenho e execução**

Passos para melhoria do processo de S&OP

A Peers entende que o há diversos desafios ao implantar o S&OP, desde integração entre diversas áreas até utilização de ferramentas e dados para suportar as decisões.

Dessa forma acreditamos que implantar este processo de forma estruturada é essencial, e trabalhamos com **3 principais etapas: Organizar, Sincronizar e Aprimorar**, a depender do nível de maturidade de cada empresa.



Aproximadamente 10% dos nossos clientes são do Agronegócio

raízen

SUZANO

DANONE

AGRONIPPO

AGRO AMAZÔNIA

CTC

Kellogg's

AGRO GALAXY

GROUPE
LACTALIS

nitro

3corações

trouw nutrition
a Nutreco company

COFCO INTL

re.green

BUNGE

syngenta

- Estratégia de Crescimento / Go To Market
- TMO + BU Assessment and Preparation
- M&A / PMI – Post Merger Integration
- Otimização operacional
- Estratégia de Tecnologia / Roadmap de Desenvolvimento
- Orçamento / OBZ
- Otimização de Processos / CSC

Iniciativas com alto impacto estratégico

CASE EFFICIENCY

Multinacional do setor agroquímico, com forte presença no Brasil e foco em inovação sustentável, buscou ampliar sua rede de distribuição por meio de um e-commerce voltado ao agricultor. O projeto envolveu desde a definição estratégica com stakeholders até a avaliação de viabilidade e elaboração do business case, resultando em um Roadmap estruturado para implantação.

CASE GROWTH

Líder brasileira na produção de nitrocelulose e derivados, presente em mais de 70 países, precisava revisar seu Roadmap de tecnologia após aquisições e mudanças de cenário. Realizou-se o levantamento de gaps, priorização de iniciativas e atualização do plano, além do fortalecimento da base tecnológica por meio da avaliação de maturidade de TI, definição de ações e redefinição do modelo.

CASE TRANSFORMATION

Multinacional de nutrição animal, com forte presença no Brasil e foco em soluções sustentáveis, buscava apoio para gerir seu programa global de transformação.

O trabalho contemplou desde o planejamento estratégico e suporte regional até a implementação, expansão global e automação de processos, garantindo maior visibilidade, eficiência e alinhamento das iniciativas.



São Paulo - SP
Av. Ibirapuera, 1753
18º andar - Moema

Rio de Janeiro - RJ
R. São José, 90 Sala
1805 - Centro

Nova Lima - MG
Al. Oscar Niemeyer, 1103º
andar - Vila da Serra

Curitiba - PR
R. Imac. Conceição,
1430 Prado Velho

peers.com.br