



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT. Ano 38 | n° 465 | Setembro de 2025 | www.revistacoopercitrus.com.br

TECNOLOGIA, CRÉDITO E FUTURO

Com crédito facilitado e suporte técnico,
cooperados aceleram a modernização no campo.

CooperCitrus

Agroallianz: uma marca
feita para o cooperado

Fundação CooperCitrus Credicitrus:

Plots da Fundação viram
vitrine de tecnologias

Tendência no Agro

Guilherme Nastari, diretor da DATAGRO, compartilha
sua visão sobre o agro sustentável brasileiro

PODER DE OUTRO MUNDO NO COMBATE À CIGARRINHA, GARANTINDO A RENTABILIDADE DO CANAVIAL.



Máximo controle: único com ação em todo ciclo da cigarrinha (ovos, ninfas e adultos).



Máxima proteção: controle superior com menor taxa de reaplicação, proporcionando flexibilidade e segurança operacional.



Máxima rentabilidade: canavial sem cigarrinha por mais tempo, com menor custo diário de controle, resultando em maior lucratividade.



MAXSAN



DESCUBRA OS PODERES DO EFEITO 4MAX PARA ELIMINAR AS PRAGAS DO SEU CANAVIAL:



ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Maxsan

IHARA
Agricultura é a nossa vida

CAMINHOS QUE FORTALECEM O PRODUTOR E TRANSFORMAM O CAMPO

Se tem algo que a história da Coopercitrus nos ensina é que o produtor rural precisa de mais do que produtos. Ele precisa de caminhos. Caminhos que liguem inovação à prática do campo, crédito à viabilidade e tecnologia a resultados concretos. Quando conseguimos unir esses elementos, vemos nosso trabalho gerar frutos. A nossa parceria com o Desenvolve SP para o é um exemplo concreto disso. Com condições acessíveis, facilitamos o acesso dos cooperados ao crédito para irrigação, drones e tecnologias modernas, promovendo segurança produtiva em um momento decisivo para o planejamento da safra. É o que demonstram os exemplos dos cooperados Daniel Luizari, Tiago Seixas e Guilherme Garibaldi. Com o suporte da Coopercitrus e as condições oferecidas pelo Desenvolve SP, estão modernizando sua produção. Por meio do Cooper Irriga, nosso departamento especializado, reunimos marcas de referência, projetos personalizados, equipe técnica e assessoria completa. Com o Ecossistema Campo Digital, tecnologias como drones, sensores e pilotos automáticos se tornam acessíveis e aumentam a eficiência do cooperado. Aliado a isso, a Fincoop oferece suporte na análise e na organização financeira, garantindo que o produtor tenha clareza e segurança em cada etapa.

O conhecimento técnico é um ativo valioso em busca da produtividade. Nesta edição, apresentamos orientações práticas sobre reforma de canavial, destacando o programa Renova Soja, como o manejo correto pode gerar melhores resultados em produtividade e sustentabilidade.

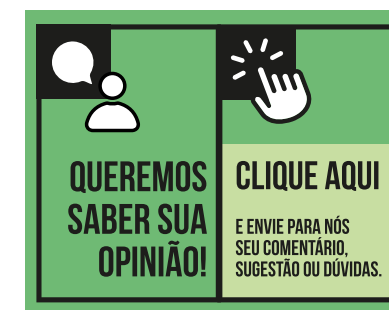
No fortalecimento da nossa rede, a Agroallianz também tem papel fundamental. Como empresa do ecossistema Coopercitrus, oferece insumos com qualidade, respaldo técnico e disponibilidade,

reforçando nosso compromisso com soluções completas e seguras.

Em entrevista exclusiva, o economista Guilherme Nastari destaca o papel estratégico das cooperativas na conexão entre inovação e produtor. Essa visão de futuro também se apoia em uma gestão responsável. No Bate-papo do Conselho, a conselheira fiscal Priscila Delanez ressalta a importância da transparência e da segurança para fortalecer a confiança entre os cooperados e a cooperativa. Para consolidar esse caminho, a Fundação Coopercitrus Credicitrus se firma como um espaço aberto de inovação no agro. Nesta edição, apresentamos as tecnologias que estão em demonstração nos plots, conduzidas com protocolos de alto desempenho por empresas parceiras. Além disso, você confere um encarte especial com todos os detalhes da estrutura da FCC. Aproveite a leitura, cooperado, e conte sempre conosco.



Matheus Marino,
presidente do
Conselho de
Administração da
Coopercitrus.



@matheuskfourimarino f Matheus Marino in Matheus Kfourir Marino

PRISCILA DELANEZ BRITO: FORÇA FEMININA NA GOVERNANÇA DA COOPERATIVA

Com trajetória no setor corporativo e raízes no agro, conselheira fortalece a transparência e a diversidade no Conselho Fiscal da cooperativa



“
TEMOS A CHANCE
DE ACOMPANHAR O
CRESCIMENTO E A
CREDIBILIDADE DA
COOPERCITRUS, QUE É
AUDITADA POR DIRETORIAS
RENOMADAS”
- PRISCILA DELANEZ BRITO

Priscila Delanez Brito, integrante do Conselho Fiscal da Coopercitrus, alia experiência corporativa e raízes no agro para fortalecer a governança da cooperativa.

Com formação em Farmácia Bioquímica pela Unesp e MBA em Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas, Priscila Delanez Brito construiu uma sólida carreira em grandes corporações da indústria farmacêutica, como a Sanofi Medley. Em 2020, decidiu dar um novo rumo à sua trajetória: assumiu, ao lado do marido, os negócios da família em Bebedouro (SP), tanto no se-

tor agrícola quanto no hoteleiro, após o falecimento do pai, cuja trajetória já estava ligada à Coopercitrus. “A minha história com o agro começou com meu pai, que trabalhou na antiga Frutesp, depois Louis Dreyfus. Com o tempo, ele foi adquirindo propriedades. Quando ele faleceu, eu e meu esposo decidimos mudar nossas vidas e assumir os negócios da família”, relembra Priscila.

O papel do Conselho Fiscal

Parte essencial da estrutura de governança da Coopercitrus, o Conselho Fiscal atua de forma autônoma para garantir a transparência da gestão financeira da cooperativa. De acordo com Mathheus Marino, presidente do Conselho de Administração, esse colegiado analisa, mensalmente, dados como o balancete, o faturamento, a estrutura de custos e as despesas financeiras. “É um órgão que analisa o balancete mensal, o faturamento, a estrutura de custos, a margem do negócio e as despesas financeiras. Isso dá credibilidade e nos permite acompanhar de perto o que acontece dentro da cooperativa”, explica Marino. Com reuniões mensais, o Conselho Fiscal avalia os resultados e discute ajustes e melhorias. “Os dados são sempre apresentados com foco em eficiência, economia, melhoria na entrega e qualidade dos produtos, sem perder de vista o cooperado. Temos a chance de acompanhar o crescimento e a credibilidade da Coopercitrus, que é auditada por auditorias renomadas”, afirma Priscila. A autonomia também é um diferencial: as reuniões do Conselho Fiscal ocorrem de forma independente do Conselho de Administração, garantindo liberdade para solicitar informações e propor melhorias. “Temos acesso direto à controladoria e à diretoria financeira. Isso faz parte da boa governança”, completa Marino.

Visão feminina na governança

Para o presidente do Conselho de Administração, a presença de mulheres nos espaços de governança traz olhares complementares e uma percepção diferenciada.

“A mulher tem uma sensibilidade que, muitas vezes, permite enxergar detalhes e prever cenários que passam despercebidos para nós, homens. A participação da Priscila agrega muito ao nosso processo decisório”, destaca Marino. Delanez reforça essa visão. Segundo ela, sua experiência no ambiente corporativo contribui com uma perspectiva estratégica e multidisciplinar. “A Coopercitrus vai além do regional. Sua dimensão, faturamento e impacto mostram o quanto ela é relevante para o agronegócio nacional, conectando pequenos produtores a grandes negócios familiares”, afirma.

Transição com propósito

A mudança para o campo foi um desafio e, ao mesmo tempo, uma oportunidade de crescimento pessoal e profissional. O apoio da cooperativa foi essencial nesse processo. “A Coopercitrus foi uma aliada desde o início. Seus representantes, equipe técnica e força de vendas nos ajudaram a entender as melhores práticas, produtos e estratégias. Isso nos deu segurança para seguir adiante”, comenta Priscila. Ela e o marido, que também atuou em grandes multinacionais, hoje dividem a gestão dos negócios da família. “A vivência anterior nos preparou para atuar com mais eficiência e visão de futuro”, complementa.



Proprietário rural, defenda-se de
notificações da Receita Federal

Laudos especializados de Valor de Terra Nua para
aferir valores corretos na DITR.



Arantes & Associados
Engenharia Legal
Avaliações e Perícias
Meio Ambiente

Rua Oscar Rodrigues Alves, 55 - Sl 91
Centro - Araçatuba/SP

+55 18 3623 9178 pericia.eng.br

arantes@pericia.eng.br

EXPEDIENTE

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração

José Geraldo da Silveira Mello
Vice-presidente do Conselho de Administração

Fernando Degobbi
Diretor Presidente Executivo

Sebastião Pedrosa
Diretor Comercial e Marketing

Simonia Aparecida Sabadin
Diretora Financeira

Conselho Consultivo
José Vicente da Silva

Conselho Editorial e Técnico
Fernando Degobbi • Guilherme Caus
Bruno Ducatti • Rafael Isaac • Matheus Maia
Gabriela Pagoto • Hernani Brito

Editora Responsável
Gabriela Leão
gabriela.leao@coopercitrus.com.br

Fotos - Arquivo Coopercitrus

Reportagens
Natália Salvador Pereira - COM5 comunicação

Revisão de Texto
Ivar P. Júnior

Revisor Técnico
Guilherme Caus

Projeto Gráfico
COM5 comunicação

Diagramação
Héron Henrico - COM5 comunicação

Comercial
COM5 comunicação - atendimento@com5.com.br
(17) 99666-9913

Impressão
São Francisco Gráfica e Editora

Endereço eletrônico
revistacoopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

Coopercitrus
Av. Quíto Stamato, 530 - Bebedouro - SP
(17) 3344-3000

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 465 • Setembro de 2025
Órgão Mensal de informação, publicado sob a
responsabilidade da Cooperativa de Produtores Rurais.
Impressão: São Francisco Gráfica e Editora.
É autorizada a reprodução de artigos publicados
nesta edição, agradecendo-se a citação da fonte.

SUMÁRIO

08 **GIRO DE NOTÍCIAS**

Formatura celebra novos profissionais
do Agro e logística **08**

Cooperação internacional no café **09**

10 **CAPA**

Tecnologia que transforma:
Crédito para tecnologia e irrigação
impulsiona a produtividade em SP

18 **COOPERCITRUS**

Agroallianz: uma marca feita para o cooperado **18**

22 **FUNDAÇÃO
COOPERCITRUS CREDICITRUS**

Plots da Fundação viram vitrine de tecnologias **22**

26 **TENDÊNCIAS
NO AGRO**

O Agro do futuro passa pelo Brasil **26**



30 **GESTÃO NA PROPRIEDADE**

Gestão financeira: o pilar da
boa safra e do crédito inteligente **30**

32 **CANA**

Reforma de canavial com soja:
produtividade, sustentabilidade e boas práticas **32**

36 **OPINIÃO**

2025: o Ano Internacional do Cooperativismo **36**

38 **MERCADO**

Mercado do boi gordo **38**

Estimativas para a safra
2025/26 de cana-de-açúcar **40**





FORMATURA CELEBRA NOVOS PROFISSIONAIS DO AGRO E LOGÍSTICA



Formandos da 17ª turma de Logística e da 3ª turma de Big Data no Agronegócio celebram a conquista do diploma durante a solenidade da Fatec Bebedouro, realizada na Fundação Coopercitrus Credicitrus.



Em 28 de agosto, a Fatec Bebedouro realizou a formatura da 3ª turma do curso de Big Data no Agronegócio e da 17ª turma do curso de Tecnologia em Logística. A cerimônia foi realizada no auditório da Fundação Coopercitrus Credicitrus, reunindo formandos, familiares, professores e autoridades.

Estiveram presentes Agostinho Mário Boggio, diretor técnico-científico da Fundação Coopercitrus Credicitrus; Marcelo Ramos, diretor do Departamento de Administração de Bebedouro, representando o prefeito municipal Lucas Seren; e a patronesse Gabriela Tridico Torteli, gerente de Negócios Estratégicos da Mosaic.

Também participaram da cerimônia os paraninfos Francisco José Pereira de Carvalho (Logística) e Jonathan de Almeida Alberto (Big Data), além dos professores Selma de Fátima Grossi (coordenadora do Curso Superior de Tecnologia em Logística), Renan Guilherme Nespolo (coordenador do Curso de Big Data no Agronegócio), Rhadler Herculani, Mariana Moreto Gementi-Spolizino, Cássio Junqueira Fran-

co Fabbri, e Eliamar Francelino do Prado.

A noite foi dedicada à celebração de todos os alunos que concluíram o ciclo acadêmico, e também aos que em tiveram destaque durante o processo de formação. Eli Carlos Pereira foi homenageado com o Diploma de Honra ao Mérito como destaque da 17ª turma de Logística. Já Guilherme Domingos Neves Neto, da 3ª turma de Big Data no Agronegócio, recebeu tanto o Diploma de Honra ao Mérito quanto a Placa de Destaque Acadêmico, concedida pela Fundação Coopercitrus Credicitrus. Carlos Henrique da Silva Barbosa recebeu o Certificado "Aluno Destaque" do curso de Big Data e foi reconhecido por representar a Fatec Bebedouro no programa de intercâmbio cultural da Assessoria de Relações Internacionais do Centro Paula Souza. Ele participou de um programa de 30 dias em Nova Iorque, nos Estados Unidos, junto aos melhores alunos das Fatecs do Estado de São Paulo. A parceria entre a Fatec e a Fundação Coopercitrus Credicitrus reafirma o compromisso com a formação de profissionais preparados para os desafios da gestão, tecnologia e inovação no agronegócio.

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL NO CAFÉ



A unidade da Coopercitrus em São Sebastião do Paraíso (MG) recebeu, em 29 de agosto, um grupo de 30 produtores colombianos para uma visita técnica focada na cafeicultura. A ação, realizada com o apoio da Syngenta, promoveu a troca de experiências entre países produtores e apresentou as operações da cooperativa.

Durante o encontro, os visitantes conheceram a estrutura completa da unidade, composta por loja de insumos, concessionárias, oficinas e armazém de café. A atividade reforça o papel da Coopercitrus como referência no desenvolvimento da ca-



feicultura e destaca a importância da integração entre produtores latino-americanos.

Após a visita à filial, o grupo foi recebido na propriedade do cooperado e conselheiro João Carlos Pieroni, onde puderam acompanhar de perto os tratamentos culturais adotados na fazenda e entender na prática as estratégias de manejo utilizadas na produção. "Tivemos a oportunidade de demonstrar aos produtores colombianos a grandeza do mercado cafeeiro brasileiro, utilizando como modelo de negócios o cooperativismo", destacou Raul Dorti, gerente de Originação de Café e Soja da Coopercitrus. ☕



FLV225
Alta performance na trituração
de resíduos da palhada do milho!

AV. DOLORES MARTINS RUBINHO,
925 - DISTRITO INDUSTRIAL,
SÃO JOÃO DA BOA VISTA - SP
(19) 3636-2100
@SANTAIZABELIMPLEMENTOS



TECNOLOGIA QUE TRANSFORMA: CRÉDITO PARA TECNOLOGIA E IRRIGAÇÃO IMPULSIONA A PRODUTIVIDADE EM SP

Com linha de crédito e suporte técnico, produtores investem na modernização da produção com apoio da Coopercitrus e Desenvolve SP

Na Fazenda São José, em Teodoro Sampaio (SP), o pecuarista Daniel Luizari Neto começa a ver um antigo plano se tornar realidade. Com apoio técnico da Coopercitrus e financiado pelo programa Irriga+ SP do Desenvolve SP, ele está implantando um pivô central para irrigar 110 hectares de pastagem. A meta é garantir o alimento do rebanho mesmo nas épocas mais críticas do ano, aumentar a lotação da fazenda e avançar na integração com a agricultura.

“Com irrigação, consigo garantir alimento ao rebanho mesmo nos períodos secos. É um investimento que se paga com produtividade”, afirma.



**COM IRRIGAÇÃO,
CONSIGO GARANTIR
ALIMENTO AO
REBANHO MESMO
NOS PERÍODOS
SECOS. É UM
INVESTIMENTO
QUE SE PAGA COM
PRODUTIVIDADE.”**

DANIEL LUIZARI NETO



Hoje ele trabalha com cerca de 800 cabeças de gado, parte delas mantida em áreas arrendadas. Com a irrigação, o objetivo é concentrar a produção dentro da propriedade, reduzindo custos e riscos. “Só com o primeiro pivô, pretendo colocar 1.100 bois. A ideia é chegar a 275 hectares irrigados e sair dos arrendamentos”, diz. Com o sistema em operação, ele também pretende intercalar culturas como milho consorciado com capim, criando um modelo de integração lavoura-pecuária mais eficiente e resiliente. “Estamos com veranico de 60 dias. Qualquer cultura teria sido perdida. Com a irrigação, posso plantar e garantir alimentação de qualidade o ano todo”, afirma o produtor. O investimento total supera R\$ 2 milhões e só foi possível graças às condições oferecidas pela linha de crédito Irriga+ SP, operada pela Desenvolve SP, com suporte integral da Coopercitrus.

O programa Irriga+ SP oferece subvenção de até 8% sobre os juros dos financiamentos contratados por meio da equalização feita pelo Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (FEAP). O prazo de pagamento pode chegar a 60 meses, com carência de até 12 meses, e as parcelas podem ser mensais, semestrais ou anuais, conforme o fluxo de caixa da propriedade. Os financiamentos contemplam a aquisição de sistemas modernos de irrigação com gotejamento, aspersão, pivô central e carretel enrolador. Também contempla soluções de tecnologias de agricultura de precisão, como drones e sensores, além de armazenagem e outros itens. “Esse desejo já era antigo. O que faltava era uma linha de crédito viável. Quando soube do Irriga+, comecei a organizar toda a documentação e fui um dos primeiros a acessar o programa”, conta Daniel. “Esses juros viabilizam o investimento. É

o meu primeiro financiamento e sei que consigo pagar”, complementa.

Desde o primeiro contato com o programa, Luizari recebeu o apoio técnico da equipe de irrigação da Coopercitrus, que elaborou o projeto, indicou o equipamento ideal e conduziu toda a parte documental e de financiamento. O sistema instalado é da marca Bauer, fornecido pela cooperativa, que também acompanha a instalação e será responsável pelo pós-venda.

“Eles fizeram tudo: projeto de casa de máquinas, bombeamento, localização do pivô. A equipe é extremamente competente. Só tenho elogios”, afirma o cooperado.

Para a Coopercitrus, o programa do Desenvolve SP representa uma ferramenta importante para ampliar a produtividade e garantir a permanência sustentável do cooperado na atividade rural.

“A Coopercitrus entrega uma solução completa: projeto técnico, fornecimento dos equipamentos e instalação. Trabalhamos com os melhores fornecedores do mercado, como Bauer e Netafim, e desenvolvemos projetos de gotejamento, pivô central e aspersão, todos os projetos visam alta performance e o máximo de eficiência”, explica Maurílio Palhari, gerente de irrigação da cooperativa.

“Nosso papel é garantir que o cooperado acesse o recurso com responsabilidade e segurança, e dar suporte para que o cooperado consiga bons projetos de forma mais acessível, com taxas viáveis e planejamento adequado”, complementa Simonia Sabadin, gerente da Fincoop.

A cooperativa estuda, ainda, a ampliação do modelo para outros estados além de São Paulo, viabilizando parcerias que possam levar condições semelhantes a cooperados de outras regiões.



Diversificação é segurança

Na propriedade do cooperado Tiago Seixas, em Caconde (SP), a irrigação marca um passo estratégico rumo à diversificação da produção e maior segurança diante do clima. Produtor de soja, Tiago poderá ampliar sua atividade para hortaliças como batata, com mais estabilidade na produção, mesmo em períodos de estiagem. Com a Cooper-citrus e o Irriga+ SP, ele está implantando um sistema de pivô em uma área de 12 hectares. "A irrigação sempre foi um sonho da minha família. Agora conseguimos tirar do papel com a ajuda da Coopercitrus", afirma o produtor, que cultiva em uma área total de 84 hectares. O crédito viabilizou o investimento de cerca de R\$ 450 mil, com juros subsidiados e parcelamento em cinco anos.



//
A IRRIGAÇÃO SEMPRE FOI UM SONHO DA MINHA FAMÍLIA. AGORA CONSEGUIMOS TIRAR DO PAPEL."

TIAGO SEIXAS



//
EU ERA RESISTENTE À TECNOLOGIA, MAS O DRONE MUDOU MINHA VISÃO. HOJE PRESTO SERVIÇO DE PULVERIZAÇÃO E JÁ PENSO EM EXPANDIR O NEGÓCIO."

GUILHERME POUBOLO GARIBALDI

Investimento em tecnologia

Na cidade de Pratania (SP), o cooperado Guilherme Poubolo Garibaldi encontrou no programa do Desenvolve SP uma oportunidade de transformar sua relação com a tecnologia e iniciar um novo modelo de negócio. Ele acessou a linha de financiamento para adquirir um Drone e carreta SPAD 75, para operações profissionais de pulverização. Produtor de feno e arrendatário de área para cana, Guilherme adquiriu anteriormente um drone modelo T-50 junto à Coopercitrus, e viu na pulverização aérea uma oportunidade de ampliação da produtividade e diversificação de renda. "Com a carreta SPAD 75, consegui profissionalizar o transporte e a operação do drone, e hoje presto serviços de pulverização para terceiros em várias culturas, como cana, citros e macadâmia." Resistente inicialmente ao uso de drones no campo, Guilherme se tornou entusiasta da tecnologia e viu sua rotina mudar com os equipamentos de

alta performance. "Sou muito acelerado e achei que o processo de financiamento ia demorar. Mas, para minha surpresa, a aprovação foi rápida, e em menos de 20 dias já estava com o equipamento em mãos. A equipe da Coopercitrus me deu total suporte, foi fenomenal", comemora. Além do financiamento e suporte comercial, Guilherme também fez o curso de formação oferecido pela Coopercitrus para operadores de drones (CAAR), o que contribuiu para sua confiança e desempenho nas operações. Hoje, ele planeja ampliar sua estrutura e investir em novos equipamentos. "Comecei com um drone, mas a meta é crescer. A demanda está aumentando, e o plano é transformar isso em um negócio sólido e contínuo." O caso de Guilherme exemplifica como o Irriga+ SP vai além da irrigação, financiando tecnologias que geram renda, otimizam recursos e levam mais eficiência ao campo.



Crédito para modernizar a produção

Benefícios

- ✓ **Juros reduzidos** – até 9,87% ao ano (com subvenção de até 8 p.p.)
- ✓ **Prazo** – até 60 meses, com carência de até 12 meses
- ✓ **Valor financiável** – até R\$ 750 mil (podendo chegar a R\$ 5 milhões para projetos especiais)
- ✓ **Atendimento exclusivo** para propriedades dentro do estado de São Paulo

Quem pode acessar

- ✓ **Produtores rurais** – com propriedades de até 1000 hectares no estado de São Paulo
- ✓ **Cooperados da Coopercitrus** – a cooperativa oferece suporte técnico e orientação financeira
- ✓ **Projetos com outorga válida** – é obrigatória a regularização hídrica do sistema proposto
- ✓ **São contemplados projetos com pivô central ou gotejamento, conforme a viabilidade técnica de cada propriedade**

O que você pode financiar

- ✓ Sistemas de irrigação
- ✓ Agricultura de precisão

Para saber se sua propriedade se enquadra no programa, procure os consultores da Coopercitrus em sua região.



Cooper Irriga

Para atender à crescente demanda por sistemas eficientes de irrigação, a Coopercitrus conta com o Cooper Irriga, departamento especializado que oferece soluções completas e personalizadas para cada tipo de propriedade. A área reúne equipe técnica capacitada, que atua desde o planejamento do projeto até a instalação, assistência técnica e manutenção dos sistemas.

Com parcerias consolidadas com marcas de referência como Bauer e Netafim, o Cooper Irriga fornece equipamentos de alta performance em pivô central e gotejamento, garantindo eficiência hídrica, economia e aumento da produtividade no campo.

Campo Digital

O Ecossistema Campo Digital é o setor da Coopercitrus voltado à inovação e à agricultura de precisão. Com uma equipe especializada, o setor oferece soluções tecnológicas como drones, pilotos automáticos, sensores, softwares e automação, apoiando o cooperado na adoção de ferramentas que aumentam a produtividade e a eficiência no campo. Além da comercialização, o Campo Digital também presta suporte técnico, treinamento e acompanhamento em todas as etapas da implementação dessas tecnologias. 

AGROALLIANZ: UMA MARCA FEITA PARA O COOPERADO

Criada em modelo inovador, empresa é extensão da Coopercitrus e garante ao produtor insumos com segurança, confiabilidade e respaldo técnico



O propósito da Coopercitrus é estar sempre ao lado do cooperado, oferecendo soluções que unam tecnologia, confiança e rentabilidade. A criação da Agroallianz, em 2024, reforça esse compromisso. A empresa de insumos agrícolas é uma extensão da cooperativa, participando das decisões e direcionando o portfólio de acordo com as necessidades dos produtores. Assim, o cooperado tem acesso a uma linha completa de insumos desenvolvidos com qualidade, rastreabilidade e respaldo técnico. Um ano após sua criação, a Agroallianz consolida sua presença e chega a cada vez mais cooperados como uma oportunidade de ampliar eficiência e competitividade. Segundo Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus, essa iniciativa fortalece o papel da coopera-

tiva como parceira de longo prazo dos produtores. "Entendemos que seria importante estarmos mais presentes nesse processo, participando das decisões estratégicas e garantindo que nossos cooperados tivessem acesso a produtos de qualidade, com origem confiável e suporte técnico especializado", afirma. Para Thiago Pedroso, CEO da Agroallianz, o diferencial está no fato de que o cooperado participa das escolhas que compõem o portfólio. A equipe técnica da Coopercitrus acompanha o mercado, identifica demandas e orienta os lançamentos da nova empresa. "A Agroallianz nasce do casamento perfeito entre a experiência industrial e a proximidade da Coopercitrus com o cooperado. Nosso propósito é transferir tecnologia e competitividade diretamente para quem merece: o produtor rural", ressalta.



A AGROALLIANZ É O CASAMENTO PERFEITO ENTRE A EXPERIÊNCIA INDUSTRIAL E A PROXIMIDADE DA COOPERCITRUS COM O COOPERADO"

- THIAGO PEDROSO, CEO DA AGROALLIANZ

Portfólio em expansão

Desde 2024, a Agroallianz já disponibiliza mais de 50 registros próprios em defensivos, além de linhas em nutrição foliar, bioestimulantes, adjuvantes e produtos biológicos. A meta é que, até 2028, o portfólio atenda a quase 90% das necessidades das principais culturas brasileiras, incluindo soja, milho, cana e café.

Entre os primeiros lançamentos estão um herbicida inovador com três moléculas e um bioestimulante que ajuda a estruturar a planta para maior eficiência em áreas mais adensadas. A empresa também lançou uma linha dedicada à pecuária, atendendo a uma demanda histórica dos cooperados.

Benefícios para o cooperado

A exclusividade da distribuição na região da Coopercitrus fortalece o relacionamento de confiança e assegura vantagens claras ao cooperado:

- ✓ **Confiança:** produtos com qualidade assegurada e rastreabilidade total.
- ✓ **Competitividade:** custos mais acessíveis e modelo de negócio sem intermediários.
- ✓ **Segurança no fornecimento:** fornecimento rápido e seguro, com prioridade absoluta para os cooperados da Coopercitrus.
- ✓ **Personalização:** soluções desenhadas a partir das demandas reais trazidas pelo campo.
- ✓ **Suporte técnico:** acompanhamento direto dos profissionais da cooperativa.

"O cooperado pode ter certeza de que a Agroallianz é uma extensão da Coopercitrus. Nosso compromisso é ouvir, entender e transformar necessidades em soluções reais", reforça Pedroso.

Com a Agroallianz, a Coopercitrus reafirma seu compromisso de entregar valor, tecnologia e segurança ao cooperado, aproximando o produtor rural da indústria e transformando desafios em oportunidades de crescimento sustentável.

A Agroallianz representa uma nova forma de construir relações no setor. "É uma oportunidade de ampliar o portfólio de produtos e, ao mesmo tempo, reforçar o elo de confiança entre cooperado e cooperativa. O produtor sabe que estamos ao lado dele, participando das decisões e garantindo as melhores soluções para sua lavoura", conclui Degobbi.

Experiência e qualidade

A Agroallianz nasceu da união entre a Coopercitrus e a DVA, indústria alemã com mais de 50 anos de história e presença em 50 países. Com três décadas de atuação no mercado chinês, a empresa mantém laboratórios e equipes próprias responsáveis por homologar e assegurar a procedência dos insumos. Esse diferencial garante rastreabilidade total e rigoroso controle de qualidade em cada produto disponibilizado no Brasil.

Com a criação da nova marca, a Coopercitrus passou a ter cadeira no conselho da empresa, participando diretamente das decisões estratégicas e da definição do portfólio. Desta forma, as soluções desenvolvidas são construídas a partir das reais necessidades dos cooperados, assegurando acesso a tecnologias eficazes, confiáveis e adaptadas à sua realidade.

COOPERADO AMPLIA RESULTADOS
COM TECNOLOGIAS AGROALLIANZ NA CANA



Em Batatais (SP), o cooperado Luis Carlos Tardivo decidiu, em 2024, testar as soluções Agroallianz em sua lavoura de cana-de-açúcar. A experiência começou em pequena escala, mas logo mostrou resultados consistentes. “Começamos em uma área menor para ver o resultado. Deu certo logo na primeira aplicação e este ano ampliamos”, comenta o produtor, lembrando que o que mais chamou sua atenção foi a brotação e o desenvolvimento da cana após o corte de soqueira. Além do ganho agrônômico, Tardivo destaca a praticidade do manejo. “Já tive problemas com incompatibilidade em calda, que entupiam bicos de pulverização. Com os produtos Agroallianz não tivemos esse problema, a aplicação fluiu bem”, revela o cooperado. Para ele, a relação custo-benefício também foi decisiva: “Quando o produto traz benefício, ele se paga. Já usei alguns que não trouxeram resultado nenhum. Aqui, vimos retorno

e continuamos ampliando a área”, afirma. O trabalho foi acompanhado de perto pelo RTV da Agroallianz, Fabiano Coelho, e pelo CTC da Coopercitrus, Ricardo Luperini, que reforçam a importância da presença em campo. Com visitas semanais e acompanhamento das aplicações, o suporte vai além da parte nutricional, atendendo também todas as demandas da cultura. “O Luís é criterioso, gosta de testar e comparar. Quando mostramos resultado e estamos juntos no dia a dia, a confiança acontece naturalmente”, avalia Fabiano. Ricardo acrescenta que o caso serviu de exemplo para outros produtores: “A primeira aplicação deu resposta imediata e já despertou interesse em vizinhos, que começaram a testar.” Com os bons resultados, Tardivo já expandiu o uso das tecnologias Agroallianz para toda a área de plantio e seguirá aplicando também no corte de soqueira.



Tecnologias usadas

O manejo do cooperado Luis Carlos Tardivo contou com soluções Agroallianz aplicadas em diferentes fases da cana: plantio, corte de soqueira e nutrição foliar.

- ✓ **Tellus** - Estimula micro-organismos benéficos no solo, favorece o enraizamento e melhora a absorção de nutrientes.
- ✓ **Facility** - Adjuvante não iônico natural e biodegradável. Evita entupimentos em caldas complexas e melhora a aderência da pulverização.
- ✓ **Algae NBMOL** - Fertilizante foliar enriquecido com extrato de algas, nitrogênio, boro e molibdênio. Amplia a área fotossintética e fortalece a estrutura da planta.
- ✓ **Stimulus** - Fertilizante orgânico que estimula o metabolismo vegetal, aumenta a absorção de água e nutrientes e preserva o potencial produtivo da lavoura.
- ✓ **Osmobetan** - Reduz os efeitos de estresses hídricos e térmicos, mantendo a planta produtiva mesmo em condições adversas.
- ✓ **Amino 75** - Rico em L-α-aminoácidos, auxilia em fases críticas como floração e finalização do ciclo, acelerando a recuperação pós-estresse.

Para conhecer mais sobre os produtos Agroallianz e sua aplicação na lavoura, entre em contato com os técnicos da sua unidade Coopercitrus. [📍](#)

INCENTIA MICROBIOMA

INCENTIA ECO

INCENTIA FISIORESOLUTIVE

www.agroallianz.com.br

Tecnologias de alta performance para a cultura da cana.

PLOTS DA FUNDAÇÃO VIRAM VITRINE DE TECNOLOGIAS

Projeto integra empresas, produtores e tecnologia em áreas demonstrativas de alto impacto

“
ESSAS ÁREAS SÃO FUNDAMENTAIS
PARA DIFUNDIR TECNOLOGIAS
COM EFICIÊNCIA, CAPACITANDO
PROFISSIONAIS E PROMOVEDO
PARCERIAS ESTRATÉGICAS”

MARCELO BASSI, RESPONSÁVEL TÉCNICO DA FCC

A Fundação Coopercitrus Credicitrus (FCC), com sede em Bebedouro (SP), mantém um projeto estratégico que conecta tecnologia e capacitação de forma prática: os plots demonstrativos. As áreas, destinadas a culturas agrícolas e pecuárias, funcionam como uma verdadeira vitrine de inovações, permitindo que empresas parceiras apresentem soluções diretamente no campo, em condições reais de uso, possibilitando o treinamento de profissionais e visitas técnicas para agricultores. “São áreas de cultivo para diversas culturas, on-

de nossos parceiros podem mostrar suas tecnologias e, dessa forma, levar ao campo sistemas que agregam em produtividade agrícola”, afirma Marcelo Bassi, responsável técnico pelas atividades da Fundação.

No total, a Fundação conta atualmente com 17 áreas de plots, cada uma com cerca de 10 mil metros quadrados. Todas estão localizadas dentro de uma mesma propriedade, que possui 112 hectares, oferecendo ainda espaço adicional para futuras demonstrações. Os protocolos experimentais são definidos pelas empresas parceiras, enquanto a

FCC o garante que a área esteja pronta para dias de campo e demais atividades.

O diferencial dos plots

Para as empresas participantes, a Fundação oferece ampla infraestrutura, incluindo auditório, salas de reunião, locais para refeição e até transporte interno para o público visitante. Além disso, os parceiros têm a oportunidade de desenvolver experimentos em condições reais, participar de dias de campo e contribuir com inovações validadas na fazenda-modelo, conectando-se diretamente

com produtores e tomadores de decisão. Apesar de muitas vezes serem confundidos com experimentos, os plots são áreas demonstrativas, conduzidas pela Fundação com acompanhamento da empresa parceira, permitindo capacitação interna e visitas técnicas de produtores. Podem participar empresas que ofereçam soluções para os sistemas produtivos de agricultura e pecuária. “Interessadas em participar devem nos procurar para análise do projeto. Essa estrutura é fundamental para difundir tecnologias com agilidade, fortalecendo o cooperado por meio da capacitação contínua”, explica Bassi.

Experimentos em andamento

Hoje, os plots abrigam experimentos em culturas como soja, milho, cana-de-açúcar, citros, café, hortifrúti e frutíferas diversas. As ações incluem aplicação de defensivos, nutrição de solo, soluções biológicas, sementes e manejo integrado, com destaque para testes comparativos em campo. Confira alguns destaques:

Empresa	Culturas	Aplicações e Tecnologias
	Soja, milho	Inseticidas e fungicidas
	Soja, cana	Comparativos com herbicidas, fungicidas, inseticidas e nematicidas
	Soja, milho, cana	Cultivares e defensivos
	Soja, milho, cana	Tratamento de sementes, comparativos com padrão
	Soja	Adubação de plantio e sulco
	Soja	Herbicidas, inseticidas e fungicidas com comparativos
	Soja	Adubação de plantio e cobertura
	Diversas	Herbicidas, inseticidas e fungicidas
	Soja, milho	Portfólio completo em área total
	Soja, café, cana, amendoim	Tratamento de sementes, foliares, inseticidas, fungicidas e herbicidas
	Soja, café, citros, cana	Nutrição foliar com comparativos
	Soja, cana	Nutrição foliar, adubação de base e cobertura
	Frutíferas, HF, pastagens	Biossoluções e defensivos em diferentes cultivos
	Soja, cana	Nutrição de plantio, cobertura e foliares

Fatec
Bebedouro

VES
TIBU
LAR^{1º SEM}
2026

+ MAIS
INFORMAÇÕES

vestibular.fatec.sp.gov.br





Tendências
no Agro

O AGRO DO FUTURO PASSA PELO BRASIL

Guilherme Nastari, diretor da DATAGRO, fala sobre sustentabilidade, sucessão familiar e o papel das cooperativas na conexão entre inovação e campo



Guilherme Nastari, diretor da DATAGRO e organizador do GAFFFF, compartilha sua visão sobre o agro sustentável brasileiro, o papel estratégico das cooperativas e a sucessão familiar na liderança de negócios do setor sucroenergético.

Com carreira internacional e forte atuação na liderança de projetos voltados para o setor sucroenergético, Guilherme Nastari é hoje uma voz relevante da nova geração do agro brasileiro. Economista pelo IBMEC-SP e mestre em Agroenergia pela FGV, ele é diretor da DATAGRO, consultoria global em açúcar, etanol e biocombustíveis e organizadora do GAFFFF, o Global Agribusiness Festival, que busca aproximar o agro dos grandes centros urbanos. Nesta entrevista à seção Ten-

dências no Agro, Nastari aborda os desafios e as oportunidades do agronegócio sustentável no Brasil, fala sobre o papel estratégico das cooperativas na inclusão produtiva e tecnológica, compartilha sua experiência pessoal com a sucessão familiar na DATAGRO e reforça o potencial brasileiro como protagonista na produção de energia, alimentos e soluções para o clima.

Coopercitrus – Na sua visão, o que diferencia o agro brasileiro de outros países quando se fala em sustentabilidade produtiva?

//

GRANDE PARTE DA COMIDA, ENERGIA E SOLUÇÕES CLIMÁTICAS DO FUTURO VIRÁ DO BRASIL."

Guilherme Nastari – O Brasil se tornou o grande exemplo de uma operação em escala continental, eficiente e com uma das gestões mais sustentáveis e responsáveis do mundo. O caso brasileiro é utilizado em muitas regiões como um exemplo prático de que é possível produzir comida e energia de forma complementar e acessível.

Coopercitrus – Enquanto alguns países ainda associam o agro à emissão de carbono, o Brasil tem exemplos reais de soluções sustentáveis. O que precisamos mostrar com mais força?

Guilherme Nastari – Apesar de atualmente o agro brasileiro ser essa potência em escala e eficiência global, ainda precisamos desenvolver muito nossas capacidades de comunicação e valorização de marcas. Novas ferramentas de marke-

ting podem potencializar muito o acesso e a consolidação de mercados internacionais.

Coopercitrus – A DATAGRO é organizadora do GAFFFF. Qual é o propósito do evento?

Guilherme Nastari – O GAFFFF surge em 2012 com o objetivo de proporcionar um ambiente para discussões das principais pautas internacionais que impactam diretamente toda a cadeia de produção e distribuição. O GAFFFF tem como objetivo promover o agro em todos os lugares, e especialmente nos grandes centros urbanos, fazendo com que tenhamos um melhor reconhecimento e valorização do grande trabalho que é realizado diuturnamente por um contingente enorme de pessoas dedicadas e muitas vezes abnegadas. O

Tendências no Agro

Global Agribusiness Festival, o GAFFFF, possui 4 pilares: Fórum, Fair, Food e Fun.

Fórum: através de ambiente neutro e independente, promover discussões e debates de assuntos que impactam o

**“AS COOPERATIVAS
CONECTAM O PRODUTOR
COM O QUE TEM DE MAIS
NOVO E ATUALIZADO
NO MUNDO.”**

agronegócio brasileiro e mundial. Fair: promover a conexão comercial e institucional de todos os elos da cadeia. Food: através dos alimentos, conectar o cliente ao produtor. Fun: trazer parte importante da cultura do agro para os grandes centros urbanos.

Coopercitrus – Como você vê o papel das cooperativas, como a Coopercitrus, nesse contexto?

Guilherme Nastari – O cooperativismo certamente é uma das formas mais eficientes de organização do lado produtivo. Países com cooperativas fortes também possuem um agronegócio forte. As cooperativas conectam o produtor com o que tem de mais novo e atualizado no mundo, trazendo atualização, inovações, novas tecnologias, competitividade e abrindo mercados que não seriam acessíveis caso os produtores estivessem operando de forma individualizada.

Coopercitrus – Você é filho do Dr. Plínio Nastari, referência no agro,

e hoje toca a DATAGRO com protagonismo. Conte sobre sua experiência de sucessão familiar.

Guilherme Nastari – Tenho muito orgulho de ser filho de um brasileiro como o Dr. Plínio Nastari. Nós aqui na DATAGRO seguimos de forma diligente, focados e com muito amor às orientações que recebemos dele. O Dr. Plínio é um exemplo de dedicação, simplicidade e eficiência para todos da Família DATAGRO. Sucessão se faz todo o dia e para todo mundo. O Dr. Plínio começou o processo de sucessão há 46 anos, quando decidiu começar a DATAGRO com a dona Rute.

Coopercitrus – O que pode inspirar jovens a assumirem as propriedades e os negócios familiares com propósito?

Guilherme Nastari – Para a sucessão acontecer, o patriarca precisa transferir conhecimento e metodologia, mas o mais importante é o respeito pela história e a responsabilidade em perpetuar os valores e os princípios éticos que cons-

tituíram a base da empresa, permanecendo sempre atuais e conectados com o que há de mais avançado no mundo. Não existe setor mais atual e moderno do que o agronegócio no Brasil.

Coopercitrus – Se pudesse deixar uma mensagem para os cooperados da Coopercitrus sobre o agro sustentável, qual seria?

Guilherme Nastari – O Brasil é o país do futuro. Só depende de nós aproveitarmos as inúmeras oportunidades que recebemos quase diariamente. Grande parte da comida, da energia e da possibilidade concreta de redução das emissões de carbono vão vir do Brasil no futuro.

Coopercitrus – O que você gostaria que o mundo ouvisse do agro brasileiro?

Guilherme Nastari – Que o Brasil é uma opção viável e barata para auxiliar o mundo a resolver os principais desafios da humanidade nos próximos 100 anos. 🌱



Proteção e segurança do seu patrimônio em um só lugar!



**Seguro
Agrícola**



**Máquinas e
Equipamentos**



Veículos



Residencial



Vida



**Propriedade
Rural**



Consórcios



Empresarial

Aproveite condições exclusivas

- Proposta personalizada
- Suporte em sinistros
- Opções de parcelamento



**Atendimento e cotação
Escaneie o QR Code
e entre em contato!**

GESTÃO FINANCEIRA: O PILAR DA BOA SAFRA E DO CRÉDITO INTELIGENTE

A Fincoop ajuda o cooperado a dominar números, acessar crédito mais barato e crescer com segurança

Você sabe, em detalhes, quanto custa produzir um hectare de soja ou um lote de gado na sua propriedade? Sabe dizer qual parte da receita vira lucro e em que mês o caixa costuma ficar mais apertado? Se a resposta é “não exatamente”, você não está sozinho.

Em tempos de margens apertadas, produzir bem já não basta. “Tão importante quanto colher muitas sacas a mais é saber se o negócio está, de fato, gerando resultado”, resume Anderson Tadeu Frangiotti, especialista da BPO Farm. O produtor que domina seus números faz escolhas melhores, acessa crédito mais barato e sustenta o crescimento com segurança.

Ao lado do colega Marcelo Consoli, ele percorre fazendas de vários portes e confirma que ainda há muitos produtores fazendo seus controles no caderninho ou na cabeça. Foi para mudar esse cenário que a Fincoop, braço financeiro da Coopercitrus, estruturou um serviço de fluxo de caixa auditado. A proposta combina ferramentas de diagnóstico, acompanhamento mensal e orientação para tomada de decisão. Com ele, o cooperado se baseia em dados e números concretos, fundamentais para a tomada de decisão.

“Queremos que o produtor tenha clareza sobre o que ganha e onde gasta, usando esses dados para conseguir crédito melhor e crescer de forma sustentável”, resume Simonia Sabadin, CEO da Fincoop.

Por que profissionalizar as finanças?

1. Taxas menores e crédito sob medida

Risco custa caro. Quando o banco não enxerga as contas do produtor, cobra juros maiores para se proteger. Por outro lado, o cooperado que exhibe fluxo de caixa organizado reduz a incerteza do financiador. “Quando o produtor chega com projeções e margem esperada, dilui o risco do financiador e paga menos pelo dinheiro”, explica Tadeu.

2. Planejamento de safra ao longo do ano

Relatórios mensais mostram se a propriedade está no azul ou precisa de caixa até a colheita. O cooperado antecipa renegociações ou investimentos e evita surpresas com o saldo bancário.

3. Decisões baseadas em evidências

“Clareza dos números reduz o ‘achômetro’ e torna a decisão mais segura”, reforça Marcelo Consoli, também sócio da BPO Farm. Saber o custo operacional por hectare, por exemplo, indica o preço mínimo de venda e a melhor hora para travar parte da produção.

4. Separação da pessoa física e da fazenda

Misturar contas da família com a da propriedade distorce resultados e dificulta comprovar renda ao buscar crédito. A Fincoop auxilia a criar DREs e balanços que refletem o negócio rural, uma condição cada vez mais exigida pelos agentes financeiros.



Passo a passo para sair do achismo

Boa prática	Como colocar em campo	Resultado para o produtor
 Mapear entradas e saídas	Registre mensalmente vendas, empréstimos, despesas e investimentos. Use sistema simples ou planilha padronizada.	Visão real de caixa; evita confundir lucro com dinheiro em conta.
 Classificar custos	Separe custo operacional efetivo (COE), depreciação e pró-labore.	Identifica onde cortar sem comprometer produtividade.
 Projetar fluxo de 12 meses	Combine calendário de plantio, colheita e parcelas de financiamentos.	Antecipação de gargalos de caixa; negociação preventiva.
 Definir preço-alvo e travar lotes	Some custos + margem desejada e trave lotes parciais quando o mercado atingir o alvo.	Protege contra quedas súbitas de preço; garante liquidez para a safra seguinte.
 Revisar indicadores	Acompanhe mensalmente margem bruta, líquida e endividamento.	Decisões de crescimento baseadas em desempenho, não em impulso.

Ficar melhor antes de ficar maior

“O produtor muitas vezes quer expandir área, mas sem organização financeira dá o passo maior que a perna”, adverte Tadeu. Ele cita o mantra do professor Marcos Fava Neves, “ficar melhor antes de ficar maior”, como roteiro para atravessar o ciclo de preços, clima e custo de capital.

Na prática, boa gestão é como um adubo invisível

da propriedade. Ele não aparece na foto da lavoura, mas garante que a próxima safra seja ainda melhor. Se você ainda controla a fazenda pelo extrato bancário, o convite está feito. Procure a equipe Fincoop na unidade Coopercitrus para ter acesso a consultoria especializada, crédito mais barato, decisão embasada e rentabilidade no azul. 



REFORMA DE CANAVIAL COM SOJA: PRODUTIVIDADE, SUSTENTABILIDADE E BOAS PRÁTICAS

por Fábio Marques

A cana-de-açúcar é uma das culturas mais importantes para o agronegócio brasileiro, sendo responsável por gerar energia, açúcar e etanol para o país e para o mundo. No entanto, após inúmeros ciclos, as produtividades tendem a cair. Assim, o canavial precisa passar por um momento de renovação. Este processo é conhecido como reforma do canavial. Tradicionalmente, a reforma do canavial era vista como um período de custos elevados, em que o produtor investia no preparo do solo e ficava sem receita econômica até a implantação da nova soqueira. Hoje, no entanto, esse cenário vem mudando, e cada vez mais agricultores estão aproveitando a reforma para integrar outras culturas ao sistema. Dentre elas, há plantas de serviços como a crotalária e/ou culturas de exploração econômica, como

o amendoim e principalmente a soja, que tem ganhado destaque como alternativa estratégica. Nos últimos quatro anos, a prática da renovação do canavial com a soja ganhou espaço no campo e surpreende pela versatilidade e capacidade de agregar agronomicamente e economicamente ao produtor. E, nesta crescente adoção da cultura na rotação, um dos temas abordados no 10º Congresso Brasileiro de Soja, realizado em Campinas (SP), foi justamente a experiência da semeadura de soja em áreas de reforma de cana, onde tive a oportunidade de compartilhar as práticas de campo com o público presente. Este tema reforça o quanto a integração entre culturas vem trazendo avanços significativos para a agricultura e ganhos reais ao produtor, além de contribuir para melhoria agrônômica do solo e o sistema produtivo com um todo.



A soja como parceira na reforma

A introdução da soja na reforma do canavial traz vantagens em diversas frentes. Do ponto de vista econômico, a colheita dos grãos gera uma receita adicional ao produtor, diminuindo o impacto financeiro de um período que antes era considerado improdutivo. Do ponto de vista agrônômico, a soja contribui para a fertilidade do solo por meio da fixação biológica de nitrogênio, reduzindo a dependência de adubos nitrogenados para a cultura seguinte.

Além disso, a soja proporciona a rotação de culturas, prática que ajuda a quebrar ciclos de pragas, doenças e plantas daninhas específicas da cana por poder utilizar moléculas que, na cana, não poderiam ser utilizadas. Essa diversificação é uma forma eficiente de reduzir custos futuros com defensivos, e ao mesmo tempo, melhora a qualidade do solo e de sua estrutura física. Outro ponto relevante é a cobertura do solo. A palhada da soja serve como proteção contra a erosão, conserva umidade e favorece a atividade biológica, proporcionando condições mais favoráveis para o desenvolvimento da nova cana.



Boas práticas para o sucesso da integração

Para que a reforma com soja seja bem-sucedida, algumas recomendações técnicas devem ser observadas:



Escolha da cultivar – É importante selecionar variedades de soja adaptadas à região e ao calendário da reforma.



Semeadura direta na palhada – Esta técnica reduz custos, preserva a estrutura do solo e mantém maior teor de matéria orgânica e umidade no sistema.



Manejo da fertilidade – Planejar a adubação focando tanto na soja quanto na cana que virá em seguida, garantindo o melhor aproveitamento dos nutrientes.



Logística agrícola – Um bom planejamento de operações evita atrasos na implantação da cana após a colheita da soja, garantindo que o ciclo produtivo siga dentro do calendário ideal.

Essas práticas, quando aplicadas em conjunto, potencializam os resultados e permitem que o produtor alcance produtividades consistentes em ambas as culturas.

O papel da cooperativa e da inovação

A Cooperativa, como protagonista do setor e fomentadora de novas tecnologias no campo, conta com o suporte do departamento técnico para prestar o apoio necessário ao cooperado na realização da reforma do canavial, e por isso criou o programa RENOVA SOJA. Este programa tem os seguintes pilares:

- ✓ Retirar a cana entre setembro e outubro e destruir a soqueira com herbicidas ou roçadeira;
- ✓ Fazer análise de solo e as correções de acordo com as recomendações técnicas;
- ✓ Preparar o solo com gradagem ou escarificação, ou optar pelo plantio direto sobre a palhada da cana;
- ✓ Escolher a variedade de soja adequada para cada região, considerando o ciclo, a resistência a pragas e doenças, o potencial produtivo e a qualidade dos grãos;
- ✓ Plantar as sementes de soja de acordo com as orientações de profundidade e espaçamento;
- ✓ Fazer o controle das plantas daninhas, pragas e doenças, usando métodos integrados e produtos registrados para a cultura, evitando herbicidas com residual longo que possam prejudicar a cana-de-açúcar;

Portanto, suporte técnico tem sido essencial para que os produtores entendam o manejo adequado, escolham as cultivares corretas e façam os ajustes necessários em cada realidade de campo.

Conclusão: um futuro sustentável

A reforma do canavial com soja representa mais do que uma técnica de manejo. Ela é um exemplo claro de como a agricultura pode evoluir de forma sustentável, integrando culturas, otimizando recursos e oferecendo múltiplas vantagens ao produtor. Com planejamento adequado e boas práticas, além do suporte técnico, o agricultor transforma um período de custos em uma fase de geração de renda, melhoria do solo para o ciclo seguinte e ainda diversifica a sua produção. É um sistema em que todos ganham, especialmente o cooperado. Portanto, o futuro da canavicultura está intimamente ligado à capacidade de inovação do produtor. E a soja, sem dúvida, é uma parceira estratégica nessa jornada. 🌱

Por Fábio Marques,
Especialista em cana-de-açúcar.

ONDE TEM AGRO, TEM STIHL

Com as motobombas STIHL, você tem potência e eficiência para diferentes atividades no campo. Resistentes e fáceis de usar, garantem alto desempenho em irrigação, abastecimento e drenagem. Sempre com a qualidade e a durabilidade que fazem da STIHL a parceira do produtor rural.

[STIHL.COM.BR](https://www.stihl.com.br)

 @STIHLBRASIL

 STIHL BRASIL

 @STIHL0FICIAL

 STIHL BRASIL OFICIAL

STIHL

por **José David**

tam anualmente R\$ 30 bilhões em sobras na economia nacional, com forte impacto nas economias e comércios regionais. São muitos os benefícios do cooperativismo para o produtor rural brasileiro. Destacamos três: o fortalecimento do poder de negociação dos produtores, tanto na aquisição de insumos quanto na garantia de valores justos na venda dos produtos; o fomento ao desenvolvimento econômico regional, uma vez que as cooperativas geram empregos diretos e indiretos e promovem o desenvolvimento econômico, social e educacional das comunidades urbanas e rurais onde atuam; e a promoção do acesso dos cooperados ao crédito, às tecnologias inovadoras, à assistência técnica qualificada e à capacitação dos seus cooperados e colaboradores. Como toda organização, as cooperativas também demandam desenvolvimento constante. É importante que estejam atentas à profissionalização da gestão através da implementação e desenvolvimento dos sistemas e estruturas de governança e da formação de lideranças com capacidade decisória e visão estratégica. Além disso, as co



36 Revista Coopercitrus #465 • Setembro de 2025

**ENCONTRO DE
INTENSIFICAÇÃO DE
PASTAGENS
DA SCOT CONSULTORIA**

**24 E 25 DE SETEMBRO DE 2025
EM RIBEIRÃO PRETO-SP**

acesse: encontros.scotconsultoria.com.br
ou ligue: 17 3343 5111 ☎ 17 98171 2100

REALIZAÇÃO:
SCOT
CONSULTORIA

AGÊNCIA RESPONSÁVEL:
bela magrela

ou ligue: 17 3343 5111 ☎ 17 98171 2100

24 E 25 DE SETEMBRO DE 2025
EM RIBEIRÃO PRETO-SP

REALIZAÇÃO:



SCOTIA
CONSULTORI

AGÊNCIA RESPONSÁVEL:


**bela
magrela**



MERCADO DO BOI GORDO

por Scot Consultoria

A demanda global por carne aumenta ano a ano e, mesmo com as restrições dos EUA, o Brasil mantém o protagonismo na exportação e é referência de competitividade no mercado mundial.



Com o desencadeamento da “guerra” comercial pelos Estados Unidos, o mundo começou a olhar além das barreiras levantadas.

E, quando o assunto é carne bovina, todos os olhos, ou melhor, bocas, se voltam para o Brasil.

Em um primeiro momento, o acordo comercial entre o Mercosul e União Europeia começa a se desenrolar, mas precisa da aprovação de alguns países europeus. Mas, caminha para uma cota de 99 mil toneladas para a carne bovina.

Essa é uma excelente oportunidade para os países do Mercosul (Brasil, Paraguai, Argentina e Uruguai), que terão menos restrições para a exportação de mel, soja, açúcar e outros produtos do agronegócio. Sobre os Estados Unidos, as rotas comerciais de abastecimento de carne bovina foram “desbalanceadas” e alteradas, mesmo assim os norte-americanos continuam comprando a carne bovina brasileira. No último relatório do Departamento de Agricul-

tura dos Estados Unidos (USDA), referente aos dias de 24/8 a 30/8, o Brasil continua vendendo carne aos estadunidenses, representando 11,7% das compras de carne *in natura*. Quando falamos da carne bovina processada, representamos 62,4% das compras, mas deve-se ressaltar que nesse período, a processada respondeu apenas por 5,9% das compras totais de carne bovina dos EUA.

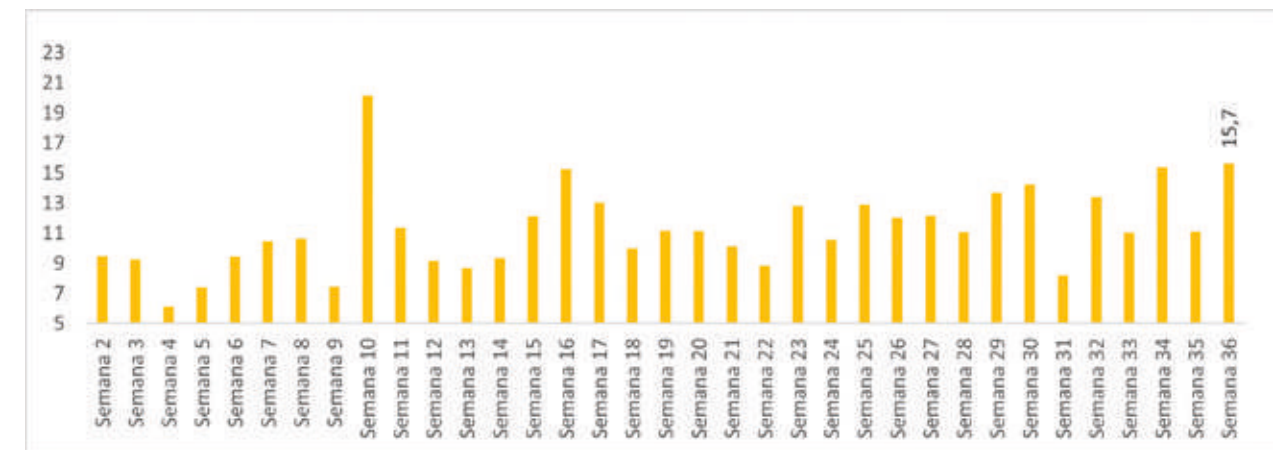
De acordo com dados da Secex, em agosto os norte-americanos participaram de 2,4% das compras de carne *in natura* brasileira, com 6,4 mil toneladas. No mês, foram 268,6 mil toneladas exportadas, um recorde para os meses de agosto.

Um aspecto importante é que os Estados Unidos já vinham reduzindo as compras de carne brasileira há, pelo menos, dois meses anteriores à medida. Ou seja, a participação norte-americana nas exportações já estava diminuindo, mas, mesmo assim, o Brasil manteve o ritmo dos embarques e o preço da carne.

Mesmo com a redução do volume destinado aos EUA, julho foi recorde frente a qualquer outro mês. Um dos fatores que explicam a redução das compras norte-americanas nos últimos meses são as cotas de importação concedidas ao Brasil. O Brasil tem direito a cerca de 65 mil toneladas anuais dentro da cota, enquanto a Austrália dispõe de aproximadamente 380 mil toneladas.

Ou seja, podemos tirar duas conclusões: a primeira é que mesmo com a tarifa de 50%, a carne bovina brasileira continua competitiva por lá, o que é, no mínimo, notável e mostra o quanto somos capazes. A segunda é que mesmo com pouca quantidade vendida aos EUA, ainda conseguimos vender muita carne a outros destinos, o que é outra coisa notável (**figura 1**).

Figura 1: Volume de carne bovina *in natura* exportada pelo Brasil por semana em 2025, em mil toneladas.



Fonte: Secex / Elaboração: Scot Consultoria

Ainda de acordo com os dados do USDA, a Austrália é a maior vendedora de carne bovina aos Estados Unidos, com 33,8% das compras no período de 24/8 a 30/8. Os australianos estão em um ano relativamente bom para a produção de carne bovina e deverá ser o recorde de produção.

Ainda na Austrália, o abate deverá crescer 8,6% em comparação com o ano passado, totalizando cerca de 9 milhões de cabeças, o que é somente um pouco mais do total de gado confinado pelo Brasil (estimamos em 8,3 milhões de cabeças confinadas no Brasil, em 2025).

Segundo dados do MLA (*Meat & Livestock Australia*), a exportação deverá atingir 1,5 milhão de toneladas, cerca de 53,5% da produção anual, um número que só é possível por conta da demanda internacional cada vez maior.

E não para por aí. O momento é de alta da cotação da arroba australiana, que, após o tarifaço sobre o Brasil, subiu de US\$65,00/@, para perto de US\$83,00/@, uma alta de US\$18,00/@ ou 27,7% em pouco mais de 30 dias.

A arroba brasileira está sendo comercializada em US\$57,50, abaixo do preço da Argentina (US\$65,00/@), Paraguai (US\$69,00/@) e Uruguai (US\$80,00/@), países vizinhos e que concorrem com o Brasil no comércio internacional da carne bovina, mas que com uma oferta que está cada vez mais restrita e com preços da arroba cada vez mais altos, não conseguem ser os únicos fornecedores em uma demanda mundial crescente, e fazem com que o mundo mire o Brasil. 📍

Por Lorenzo Cracco, engenheiro-agrônomo e analista de mercado da Scot Consultoria. www.scotconsultoria.com.br

ESTIMATIVAS PARA A SAFRA 2025/26 DE CANA-DE-AÇÚCAR

por Marcos Fava Neves

A moagem de cana-de-açúcar no acumulado da safra 2025/26 até 1º de agosto somou 306,2 milhões de toneladas, representando uma queda de 8,6% ou 28,7 milhões de toneladas a menos em relação ao ciclo anterior (334,9 milhões de toneladas), segundo dados da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia). Quanto à qualidade da matéria-prima, o Açúcar Total Recuperável (ATR) acumulado do ciclo soma 126,85 kg/t, também em retração, mas de 4,8% em relação ao mesmo período anterior (132,90 kg/t), sendo o menor nível dos últimos 10 anos.

O regime de chuvas foi desfavorável no desenvolvimento da lavoura, com precipitações abaixo do ideal, e na colheita com clima úmido, impactando de forma conjunta a produtividade (TCH) e a qualidade (ATR). Olhando somente entre abril e julho, a produtividade agrícola caiu 10% em um ano, atingindo média de 79,84 t/ha, de acordo com o CTC (Centro de Tecnologia Canavieira). Combinada à queda de quase 5% no ATR, a redução resultou em uma retração próxima a 15% no ATR por hectare (TAH). A perda foi generalizada em todo o

Centro-Sul, chegando a 18% em Goiás, 19% em São José do Rio Preto, 23% em Minas Gerais e 25% em Ribeirão Preto, com exceção apenas do norte do Paraná e da região de Assis (SP), que apresentaram melhor desempenho.

Dessa forma, a temporada 2025/26 já aponta sinais de retração com as quedas no teor de ATR e produtividade, reflexos climáticos e impactos herdados da temporada anterior. Um levantamento realizado pelo NovaCana com especialistas aponta que com o 1º trimestre concluído, há consenso de que a moagem no Centro-Sul será menor do que a de 2024/25, embora ainda haja divergências quanto à dimensão da quebra. Enquanto isso, o mercado segue dividido para o açúcar, mas o etanol já mostra maior variabilidade, influenciado por fatores como adoção do E30, competitividade do açúcar frente ao biocombustível, capacidade de cristalização das usinas e crescimento do etanol de milho.

Em relação ao açúcar, a Hedgepoint reduziu sua projeção de produção do Brasil para 40,9 milhões de toneladas, com exportações em 31,9 milhões, destacando os impactos da estiagem inicial e dos

incêndios de 2024 na produtividade, embora indicadores de vegetação apontem possível recuperação na segunda metade da safra. O desvio para o etanol perdeu força, e as usinas devem manter cerca de 52% da cana destinada ao açúcar, o que pode apertar os estoques de etanol e sustentar os preços do adoçante. Mesmo com redução na estimativa de produção global, o balanço do adoçante na safra 2025/26 ainda aponta para um superávit, segundo projeções do Itaú BBA. Houve recuo nas projeções de produção no Brasil e Europa, mas no sul e sudeste da Ásia o cenário é outro, com expectativa de que a produção na Índia cresça 18% no ano, 12% no Paquistão e 8% na Tailândia. Dessa forma, o superávit global reduziu de 2,7 para 1,7 milhões de toneladas. Do lado do etanol entrou em vigência a nova regulamentação federal que aumenta a mistura de biocombustíveis na gasolina (etanol) e no diesel (biodiesel) comercializados em todo o país. O percentual de biodiesel no diesel cresceu de 14% para 15%, enquanto a mistura de etanol na gasolina passou de 27% para 30%, o que deve adicionar 1 bilhão de litros de demanda de anidro já nesta safra, de acordo com o Itaú BBA. Já no âmbito internacional, os Estados Unidos abriram investigação sobre o etanol brasileiro, embora o comércio bilateral já seja pequeno e esteja em retração (queda de 70%

entre 2019 e 2024), mas o governo brasileiro e a indústria defendem que ambos os países unam esforços para expandir mercados de etanol no mundo, em vez de travar disputas comerciais. O Brasil reafirma a legitimidade da tarifa de 18% sobre o etanol norte-americano e destaca que não concede subsídios à produção, ao contrário dos EUA, que apoiam fortemente o milho e o açúcar via programas governamentais. A diplomacia brasileira propôs ampliar cooperação em iniciativas como a Aliança Global em Biocombustíveis e em combustíveis sustentáveis de aviação (SAF), cuja demanda deve crescer a partir de 2027.

Diante desse cenário, podemos dizer que as perspectivas seguem cercadas de incertezas na cadeia da cana-de-açúcar. A safra 2025/26 deve ser observada com cautela, com as variáveis do campo e do mercado interagindo de forma complexa e desafiadora para todo o setor, mas o Brasil tem resiliência para provar sua força mais uma vez e continuar abastecendo o mundo! 🌱

Marcos Fava Neves é professor Titular (em tempo parcial) da Faculdade de Administração da USP (Ribeirão Preto - SP) e da Harven Agribusiness School (Ribeirão Preto - SP). Sócio da Markestrat Group. É especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos e outros materiais em DoutorAgro.com e veja os vídeos no Youtube (Marcos Fava Neves).

Vinicius Cambaúva é associado na Markestrat Group e professor na Harven Agribusiness School (Ribeirão Preto - SP). Engenheiro Agrônomo pela FCAV/UNESP, mestre e doutorando em Administração pela FEA-RP/USP. É especialista em comunicação estratégica no agro.

Beatriz Papa Casagrande é associada na Markestrat Group, engenheira agrônoma pela ESALQ/USP e mestra em Administração na FEA-RP/USP. É especialista em inteligência de mercado para o agronegócio.

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

Clique e confira!

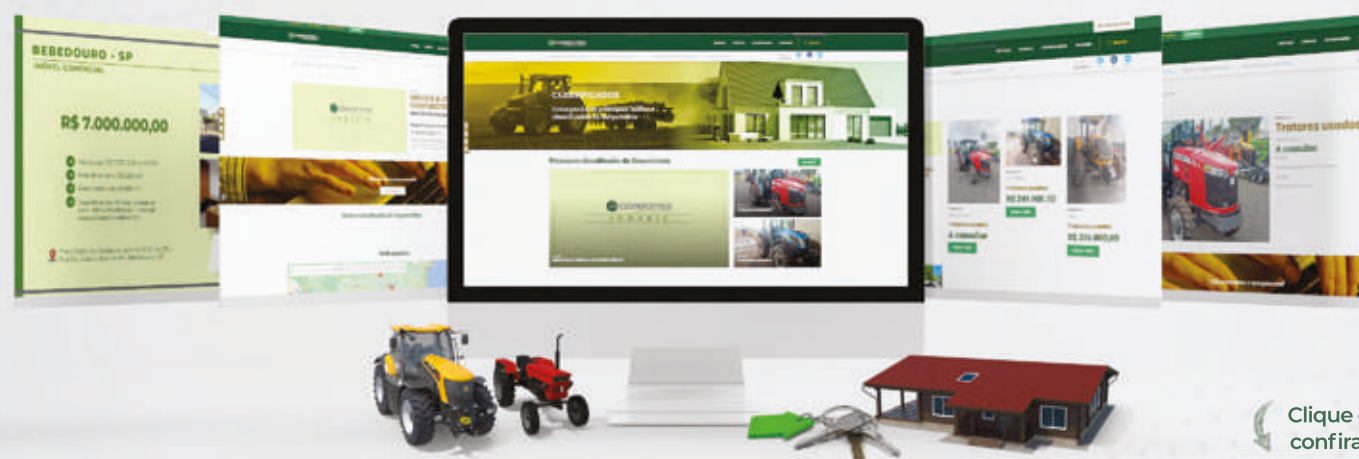
CLIQUE AQUI



Pulverizador New Holland DEFENSOR 2500 CANA-DE-AÇÚCAR

A solução **IDEAL**
para o **SEU NEGÓCIO.**

Quer encontrar 
imóveis à venda e tratores usados?



Clique e confira!

CLIQUE AQUI



Acesse a área de classificados no site da Coopercitrus e confira!

Imóveis comerciais • Residenciais • Propriedades Rurais • Silos • Tratores • Maquinários • e muito mais!

<https://coopercitrus.com.br/classificados>



CONJUNTO COMPLETO
Pingente, peito de aço,
operação com meia barra



PACOTE TECNOLÓGICO
Estação meteorológica completa,
Intellispray, injeção direta



CONFORTO E SEGURANÇA
Cabine com baixo nível
de ruído e isolamento
dos defensivos



MULTI-CULTURAS
Desenvolvido para cana
e altamente eficiente em
outras culturas



MODO ECOCRUISE
Alta performance
e baixo consumo
de combustível



COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais



BS2225H

PULVERIZE ECONOMIA E AUTONOMIA EM CAMPO



Até 60% de economia
de combustível.



Autonomia até 237%
superior à concorrência.



Sensor automático de
altura e nivelamento de
barras, que pode entregar
até 2 sc/ha a mais durante
o ciclo da cultura.



VALTRA

SUA MÁQUINA DE TRABALHO