



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT. Ano 38 | nº 468 | Dezembro de 2025 | www.revistacoopercitrus.com.br



United Nations
Climate Change

COP30
BRASIL
AMAZONIA
BELÉM 2025

#COP30

UN CLIMATE
CHANGE CONFERENCE

NOVEMBER 10-21, 2025

COOPERCITRUS É DESTAQUE EM SUSTENTABILIDADE

Reconhecida como exemplo global, cooperativa mostrou na COP30 e na ONU como é possível unir produtividade, tecnologia e cuidado com as pessoas e com o meio ambiente.

Massey Ferguson e CooperCitrus:
Potência e suporte
para o cooperado

Bioinsumos
Por que vale a pena
incluir no seu manejo



Tendência no Agro
Entre riscos e oportunidades:
o que esperar do mercado em 2026

Soluções completas em
SEGUROS
é com a Coopercitrus



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial



SUSTENTABILIDADE, ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO: O COOPERADO NO CENTRO DAS DECISÕES

A agricultura avança quando aliamos conhecimento técnico, gestão eficiente e responsabilidade ambiental. Encerramos o ano de 2025 com a certeza de que nossa atuação como cooperativa promove a transformação real no campo e tem impacto global em sustentabilidade e inovação.

Nos últimos meses, a Coopercitrus participou de eventos de relevância mundial, como a COP 30 e o II Fórum Social da ONU. Nesses encontros, reforçamos o protagonismo do produtor rural brasileiro, que adota boas práticas agrícolas com tecnologias regenerativas que contribuem com os compromissos ambientais e de segurança alimentar.

A inovação é o motor que impulsiona a produtividade no campo. Por isso, dedicamos um especial completo aos bioinsumos, com um guia que explica conceitos, benefícios, formas de uso e traz depoimentos de cooperados que adotam essa tecnologia. O encarte exclusivo orienta sobre o uso correto, com foco em produtividade e sustentabilidade.

E por falar em tecnologia, o universo dos Drones na Agricultura cresce a cada dia, mas a escolha do equipamento ideal pode gerar dúvidas. Nesta edição, apresentamos um guia completo sobre "Como escolher o drone ideal para sua lavoura", ajudando você a maximizar a precisão e a economia nas aplicações, seja em pequenas propriedades de hortaliças ou em grandes culturas como soja e cana-de-açúcar. O Campo Digital da Coopercitrus é o seu aliado nessa jornada.

Nossa parceria com a Massey Ferguson continua a todo vapor. Apresentamos a estrutura do segmento da Coopercitrus Massey Ferguson, reforçando a solidez da marca, seu portfólio de tratores, plantadeiras e pulverizadores, e a excelência no serviço de pós-venda.

O planejamento também é parte essencial para o

produtor rural. Por isso, nesta edição trazemos uma entrevista com César de Castro Alves, economista do Itaú BBA, que analisa as perspectivas para o agro em 2026 nas culturas de cana, soja, citros e café. Ele destaca a importância da gestão de riscos e preparo técnico como diferenciais em um cenário de margens apertadas e custos elevados.

Na seção "Bate-papo do Conselho", conversamos com Victor Campanelli, conselheiro da Coopercitrus e CEO do Grupo Campanelli. Ele compartilha sua experiência como produtor e liderança da nova geração, reforçando o papel da governança, da sucessão familiar e do cooperativismo como caminhos para uma agricultura mais competitiva e sustentável.

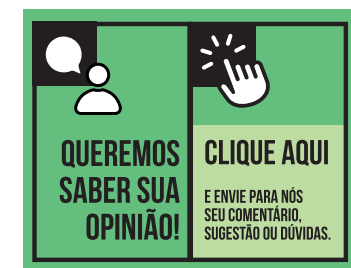
Finalizamos 2025 com a convicção de que os desafios do campo exigem preparo, informação e decisões embasadas. A Coopercitrus segue firme em sua missão de apoiar o cooperado com soluções integradas em insumos, tecnologia, serviços, gestão e sustentabilidade.

Boa leitura e um 2026 repleto de conquistas no campo.



Matheus Marino,
presidente do
Conselho de
Administração da
Coopercitrus.

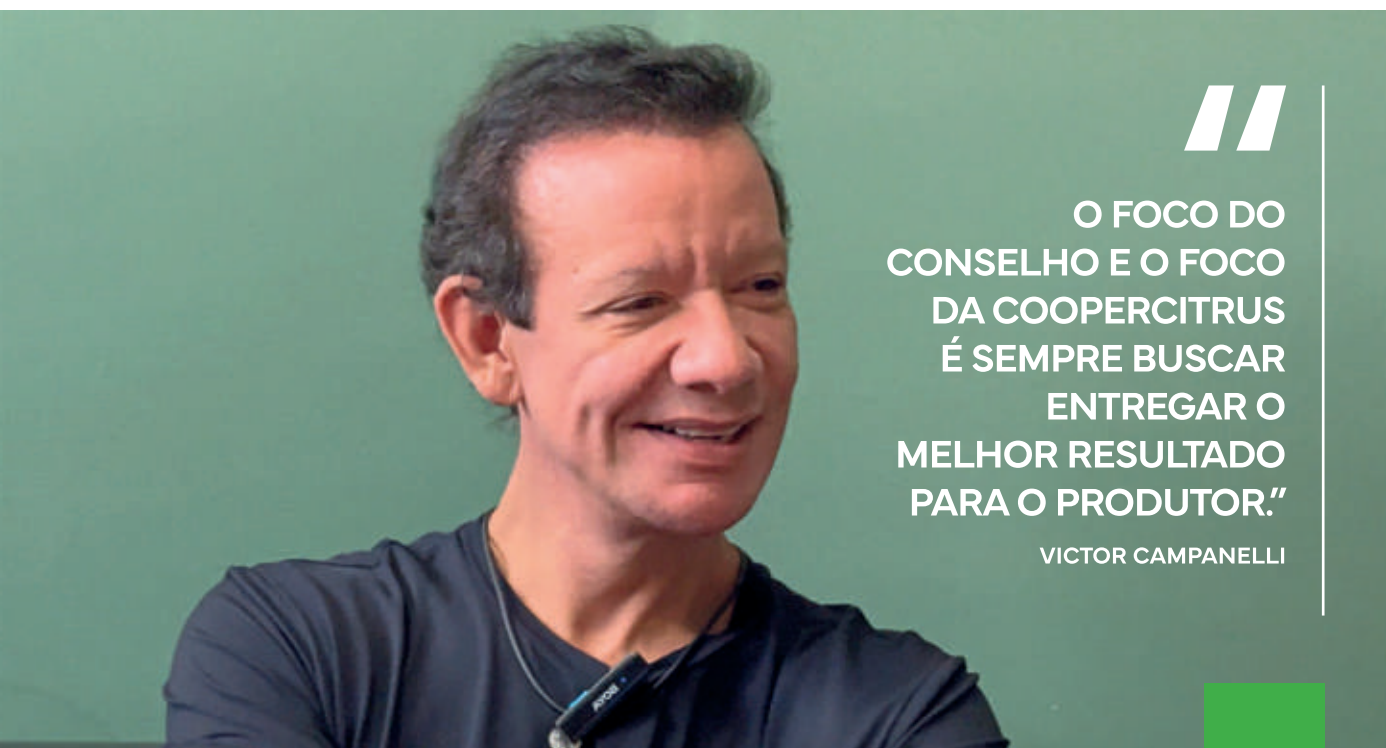
Foto: Arquivo Coopercitrus.



@matheuskfourimarinio f Matheus Marino in Matheus Kfouri Marino

UM OLHAR DA NOVA GERAÇÃO PARA O PRESENTE E O FUTURO DA COOPERATIVA

Victor Campanelli compartilha sua trajetória, fala sobre sucessão familiar e reforça a importância da governança e da Coopercitrus como agente de transformação no setor



//

O FOCO DO CONSELHO E O FOCO DA COOPERCITRUS É SEMPRE BUSCAR ENTREGAR O MELHOR RESULTADO PARA O PRODUTOR.”

VICTOR CAMPANELLI

A história de Victor Campanelli com a Coopercitrus é também a história de sua família. Neto de um dos primeiros cooperados da Coopercitrus, ele cresceu com o espírito do cooperativismo no campo. Hoje, em seu segundo mandato no Conselho de Administração, representa uma nova geração de lideranças. “É uma honra fazer parte da Cooper-

citrus como cooperado, desde a época do meu avô. Eu e minha família temos essa alma cooperativista”, destaca.

Formado em Administração de Empresas, Victor levou para o agro uma bagagem construída fora da porteira. “Eu não fui pelo caminho óbvio de ser agrônomo ou veterinário. Quis agregar de uma forma diferente dentro da nossa empresa. Estudei

Administração em São Paulo, trabalhei no mercado financeiro, em multinacional. E eu acho que trabalhar, ter experiência, faz uma diferença grande na formação da gente”, conta.

Desde 2006 ele está à frente do Grupo Campanelli, onde hoje ocupa o cargo de CEO. As atividades do grupo abrangem culturas como cana-de-açúcar, pecuária de corte e nutrição animal, incluindo a Tecno beef, empresa referência no setor. “Tento sempre me atualizar, estudar, para ser um profissional melhor e entregar mais nas empresas”, diz o conselheiro, que é reconhecido por sua atuação inovadora.

Victor também é um exemplo de sucessão familiar bem-sucedida no campo. “Sou da geração do meu avô, mas tive a oportunidade de aprender muito com meu pai, que ainda trabalha comigo. Essa troca entre gerações é muito rica”, afirma.

Esse mesmo equilíbrio entre juventude e senioridade, segundo ele, está presente no Conselho da Coopercitrus. “É muito legal o jeito que o Conselho foi desenhado. A gente tem conselheiros mais jovens e outros com muita vivência. Essa diversidade é enriquecedora. É um Conselho deliberativo que acompanha mês a mês os resultados, analisa os projetados e os realizados, e contribui com visão estratégica”, analisa.

Para o conselheiro, a Coopercitrus se destaca pela governança e por seu compromisso com o produtor. “Eu rodo bastante e vejo a Coopercitrus

como uma cooperativa vanguardista. Nosso papel no Conselho é cuidar, fiscalizar, mas de forma colaborativa com a Diretoria Executiva, sempre olhando para o presente e para o futuro da cooperativa”, observa.

Além da gestão, Victor vê na Coopercitrus um diferencial importante na extensão de conhecimento ao produtor. “A cooperativa não é só fornecedora de produtos ou máquinas. Talvez seja a única que faz esse trabalho de levar conhecimento até o produtor. Agricultura de precisão, irrigação... Às vezes não é o que dá retorno imediato para a cooperativa, mas o que gera resultado real para quem está na lavoura”.

Ele conclui com sua visão sobre o propósito do sistema cooperativista: “Às vezes, não é comprar mais barato um produto que vai trazer resultado. Se você tiver mais produtividade, aí sim vem o resultado do campo. Aqui a gente se sente dono, se sente parte”, aponta o conselheiro. 🌱



O valor exato do seu patrimônio em decisões complexas.

Laudos técnicos, avaliações de imóveis e perícias de engenharia com rigor judicial.



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 Kfourir Marino
Presidente do Conselho de Administração

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

Sebastião Pedrosa
Diretor Comercial e Marketing

Simonia Aparecida Sabadin
Diretora Financeira e CEO Fincoop

Conselho Consultivo
José Vicente da Silva

Editor e Jornalista Responsável
Lucas Aniceto de Souza (MTB 0086311/SP)

Fotos - Arquivo Coopercitrus

Conselho Editorial e Técnico
Matheus Kfourir Marino • Sebastião Pedrosa
Vinicius Melo Landim • Gabriela Maria Leão
Lucas Aniceto de Souza • Lais Tayna Maia Batista
Giovana da Silva Chicarelli • Paulo Henrique Officiati da Silva
Victor Lazzarotto Grandolfo • Boris Alessandro Wiazowski
Guilherme Caus

Reportagens
Lucas Aniceto de Souza - (MTB 0086311/SP)
Natália Salvador Pereira - COM5 comunicação

Revisão de Texto
Ivar P. Júnior

Revisão Técnica
Guilherme Caus
Giovana da Silva Chicarelli

Projeto Gráfico
COM5 comunicação

Diagramação
Héron Henrico - COM5 comunicação

Comercial
COM5 comunicação - atendimento@com5.com.br

Impressão
São Francisco Gráfica e Editora

Endereço eletrônico
revistacoopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

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

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 468 • Dezembro 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 **CAPA**

Bioinsumos: por que vale a pena incluir no seu manejo



24 **COOPERCITRUS**

Exemplo para o mundo: Coopercitrus mostra força do agro e do cooperativismo 24



28 **ATUAÇÃO REGIONAL**

Massey Ferguson e Coopercitrus: potência e suporte para o cooperado 28



32 **TENDÊNCIAS NO AGRO**

Entre riscos e oportunidades: o que esperar do mercado em 2026 32



38 **ECOSSISTEMA CAMPO DIGITAL**

Como escolher o drone ideal para a sua lavoura 38

44 **FINCOOP**

Agro que planeja, cresce e permanece 44



47 **OPINIÃO**

Pontos de atenção para 2026 47

49 **MERCADO**

Do passivo ambiental ao ativo financeiro 49



Agro impulsiona a economia e leva o Brasil a recordes históricos em 2025 52

54 **GIRO DE NOTÍCIAS**





Capa

Capa

BIOINSUMOS: POR QUE VALE A PENA INCLUIR NO SEU MANEJO

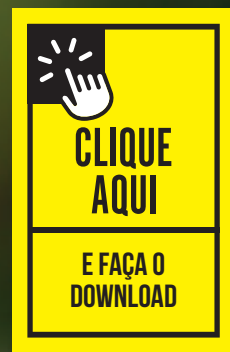
Produtos biológicos mostram eficiência no controle, nutrição e equilíbrio do sistema produtivo.

Produzir mais, cuidar do solo e seguir competitivo. Esse é o foco de muitos produtores diante dos novos desafios da agricultura. É nesse cenário que os bioinsumos vêm ganhando espaço. De inoculantes a defensivos biológicos, essas soluções naturais ajudam a melhorar a saúde do solo, fortalecer as plantas e controlar pragas e doenças com alta eficiência e viabilidade. Se antes eram vistos apenas como alternativas ecológicas, hoje são tratados como tecnologias de alta performance, integrando o manejo agrícola em larga escala.

Entre 2014 e 2024, o número de empresas especializadas em bioinsumos no Brasil saltou de 8 para 53, um crescimento de 662%, segundo levantamento da CropLife Brasil. Só na safra 2023/2024, o mercado nacional avançou 15%, movimentando cerca de R\$ 5 bilhões. Com isso, o país já se posiciona entre os líderes globais do setor.

O uso nas lavouras também acompanha esse ritmo. Os produtos biológicos já tratam 156 milhões de hectares, o equivalente a 26% da área cultivada no Brasil, e devem continuar crescendo nos próximos anos.

Nesta revista, você confere um encarte especial dedicado aos Bioinsumos.





No cenário global, a expectativa é que o mercado de bioinsumos atinja US\$ 30 bilhões até 2030. Desse total, o Brasil deve responder por 20% da expansão no segmento de biocontrole.

Na Coopercitrus, a venda de bioinsumos aumentou 37,5% em 2024. Segundo Matheus Marino, presidente do conselho da cooperativa, a tecnologia começou nas grandes propriedades e agora cresce especialmente entre pequenos e médios produtores.

“Embora ainda represente uma fatia pequena, com cerca de 3% do volume total de insumos vendidos pela cooperativa, ela tem um potencial de crescimento expressivo nos próximos anos”, destaca Marino.

Nesse contexto, a equipe técnica da cooperativa tem papel fundamental para difundir, apresentar e orientar como aplicar os bioinsumos com segurança e eficiência.

Nas próximas páginas você confere o que são os bioinsumos, como funcionam, quais os cuidados necessários e os resultados que eles já vêm entregando para produtores de diferentes perfis.

O que são bioinsumos

Bioinsumos são produtos de origem biológica como microrganismos, extratos de plantas e outras substâncias naturais, usados para nutrir, proteger e fortalecer as plantas, combater pragas e doenças. Ao contrário dos insumos químicos, que costumam agir de forma imediata e isolada, os bioinsumos trabalham junto com o ambiente, estimulando processos naturais do solo e das plantas para melhorar o desempenho da produção.

Eles podem ser aplicados no solo, nas plantas, nas sementes ou até mesmo em ambientes de produção como silos e viveiros. Conhecer as categorias ajuda a entender como e onde aplicar:

Inoculantes

Feitos à base de bactérias benéficas, como *Bradyrhizobium* e *Azospirillum*, promovem a fixação biológica do nitrogênio, especialmente em leguminosas como soja e feijão. Complementam também o fornecimento de nitrogênio para as plantas e ativam a microbiota do solo.



Biodefensivos

Formulações biológicas que usam vírus, bactérias, fungos ou nematoides para controlar pragas e doenças. Dividem-se em:

- **Biofungicidas** – combatem fungos patogênicos nas plantas (ex: *Trichoderma*),
- **Bioinseticidas** – controlam insetos (ex: *Beauveria bassiana*, *Bacillus thuringiensis*),
- **Bionematicidas** – controlam nematoides que atacam as raízes.
- **Bioherbicida** – controlam plantas daninhas (ainda sem registro no Brasil, mas recebem investimentos de grandes players do mercado de herbicidas).

Extratos vegetais e bioestimulantes

Formulados a partir de algas, óleos essenciais, aminoácidos e hormônios naturais. Estimulam o crescimento, aumentam a resistência da planta a estresses (climáticos e fisiológicos) e fortalecem o metabolismo, com foco em enraizamento e formação de estruturas produtivas.

Condicionadores biológicos de solo

São compostos orgânicos enriquecidos com ácidos húmicos, fúlvicos e outras substâncias naturais, que melhoram a estrutura física e biológica do solo. Ajudam a reter umidade, aumentar a porosidade e favorecer o desenvolvimento das raízes.

Benefícios dos bioinsumos

Incluir bioinsumos no manejo agrega ganhos em aspectos agrônômico, econômicos e ambientais.


Para o produtor


Para a planta e o solo


Para o meio ambiente



Mais produtividade:
Bioinsumos fortalecem as defesas naturais da planta e ajudam a prevenir e combater pragas e doenças, reduzindo perdas e elevando o potencial produtivo.



Gestão de risco e diversificação do manejo:
Ao integrar tecnologias biológicas, o produtor reduz a dependência de soluções químicas únicas e amplia seu leque de ação.



Acesso a mercados e certificações:
O uso de bioinsumos favorece a rastreabilidade e atende exigências de programas sustentáveis, agregando valor ao produto final, especialmente para exportação.



Desenvolvimento de raiz e planta:
Bioestimulantes e condicionadores promovem maior enraizamento e desenvolvimento vegetativo, aumentando o potencial produtivo.



Maior absorção de nutrientes:
Inoculantes e biofertilizantes ativam a microbiota do solo, otimizando o aproveitamento de fósforo, nitrogênio e outros elementos essenciais.



Resiliência a estresses:
Bioinsumos ajudam a planta a tolerar melhor adversidades como seca, salinidade e ataque de patógenos, mantendo sua sanidade e vigor.



Menor impacto e menos resíduos:
Os bioinsumos têm baixa toxicidade, são biodegradáveis e não deixam resíduos químicos persistentes no solo ou nas plantas.



Preservação da biodiversidade:
Atuam de forma mais seletiva, respeitando inimigos naturais, a fauna do solo, os polinizadores e os organismos benéficos.



Redução da pressão química:
Ao permitir o uso racional de defensivos convencionais, ajudam a conter a seleção de pragas resistentes e promovem um agro mais equilibrado.

Desafios e cuidados

Apesar do avanço tecnológico e do crescimento no uso, os bioinsumos ainda exigem atenção especial por parte do produtor rural. Para entregarem os resultados esperados, é fundamental compreender que seu desempenho depende de uma série de fatores ligados ao manejo, às condições da lavoura e à compatibilidade com outras práticas agrícolas.

Um dos principais pontos é que a eficiência dos bioinsumos pode variar conforme a cultura, o tipo de solo, o clima da região e o histórico de manejo da área, ou seja: nem todo produto biológico terá o mesmo efeito em diferentes propriedades. Por isso, o acompanhamento técnico é essencial.

Além disso, o uso de bioinsumos exige conhecimento sobre doses, momentos de aplicação e condições ideais para o desenvolvimento dos microrganismos. “Os bioinsumos não atuam de forma isolada, e seu sucesso depende da integração com outros insumos e práticas agrônômicas. Produtos químicos incompatíveis, por exemplo, podem inativar os microrganismos. Já solos compactados, mal drenados ou com baixa matéria orgânica, podem limitar sua ação”, observa o engenheiro agrônomo Guilherme Caus, Coordenador Comercial de Defensivos da Coopercitrus.

Origem dos bioinsumos

O uso de recursos biológicos na agricultura remonta às civilizações antigas, que já utilizavam compostagem e plantas repelentes como formas naturais de fertilização e controle de pragas. Mas o conceito moderno de bioinsumos, com aplicação científica de microrganismos, extratos naturais e processos fermentativos começou a ganhar força no século XX, com o avanço da microbiologia e da biotecnologia. Nas décadas de 1950 e 1960 surgiram os primeiros

inoculantes microbianos comerciais, como os baseados em *Bradyrhizobium* para fixação biológica de nitrogênio em leguminosas, especialmente soja. A partir dos anos 1980, as pesquisas em biocontrole de pragas avançaram, com uso de vírus, fungos entomopatogênicos (como *Beauveria bassiana*) e bactérias como o *Bacillus thuringiensis* (Bt). O Brasil é referência mundial no uso e desenvolvimento de bioinsumos, especialmente em culturas como soja, cana-de-açúcar e café.

Anos 1970–1990

- O país investe fortemente em pesquisa via Embrapa, com destaque para a fixação biológica de nitrogênio.
- Avanços no uso de vírus e fungos no controle biológico.

Anos 2000–2010

- Aumento do interesse por tecnologias sustentáveis, com incentivo à agricultura regenerativa.
- Avanço de startups e empresas voltadas ao desenvolvimento de biodefensivos e biofertilizantes.

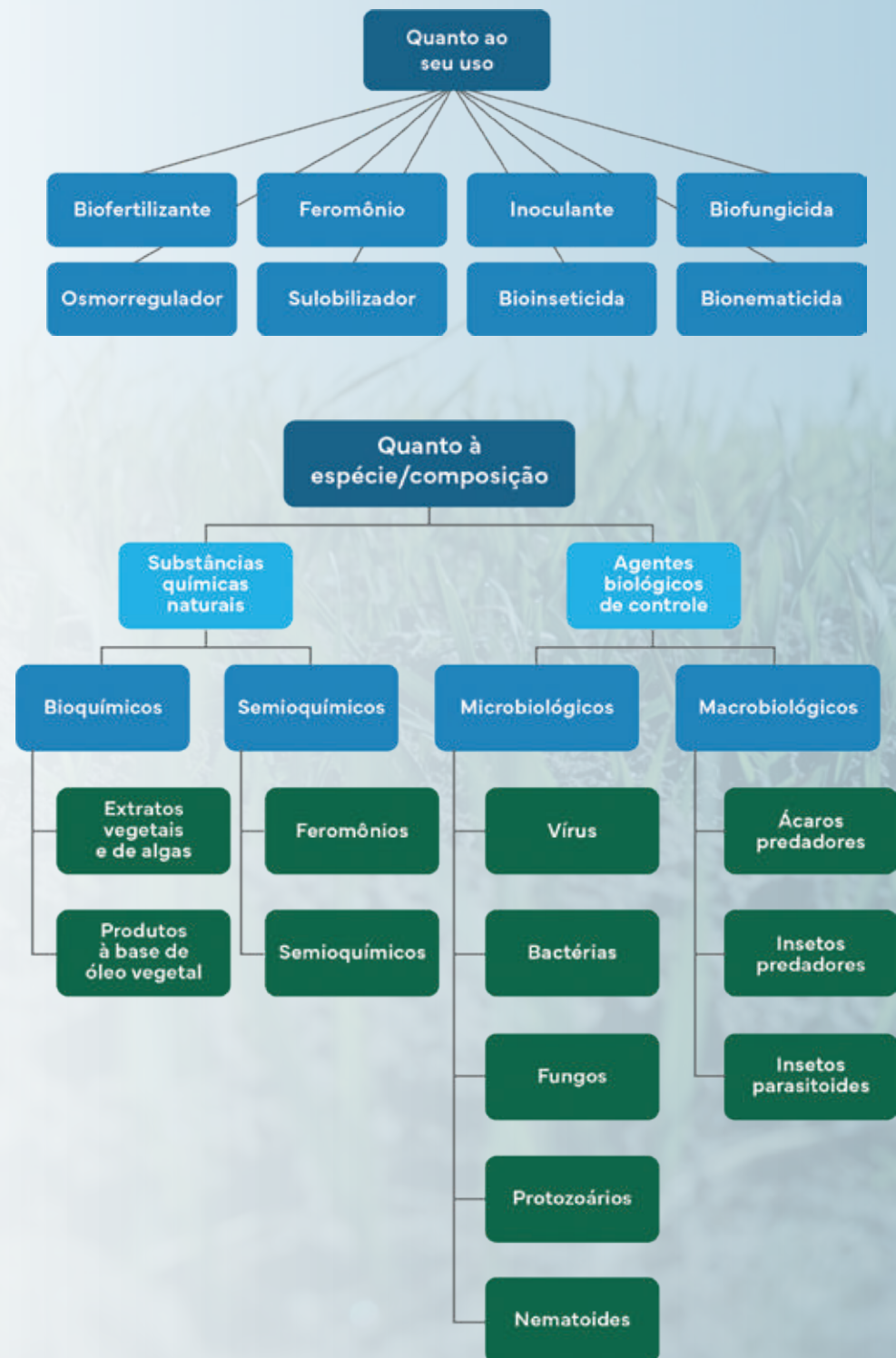
A partir de 2020

- Criação da Política Nacional de Bioinsumos (PNB), em 2020, via Decreto nº 10.375/2020, reconhecendo os bioinsumos como instrumentos estratégicos para a agricultura brasileira.
- Incentivo à produção *on farm* (feita na própria fazenda) e estímulo à regulação simplificada.

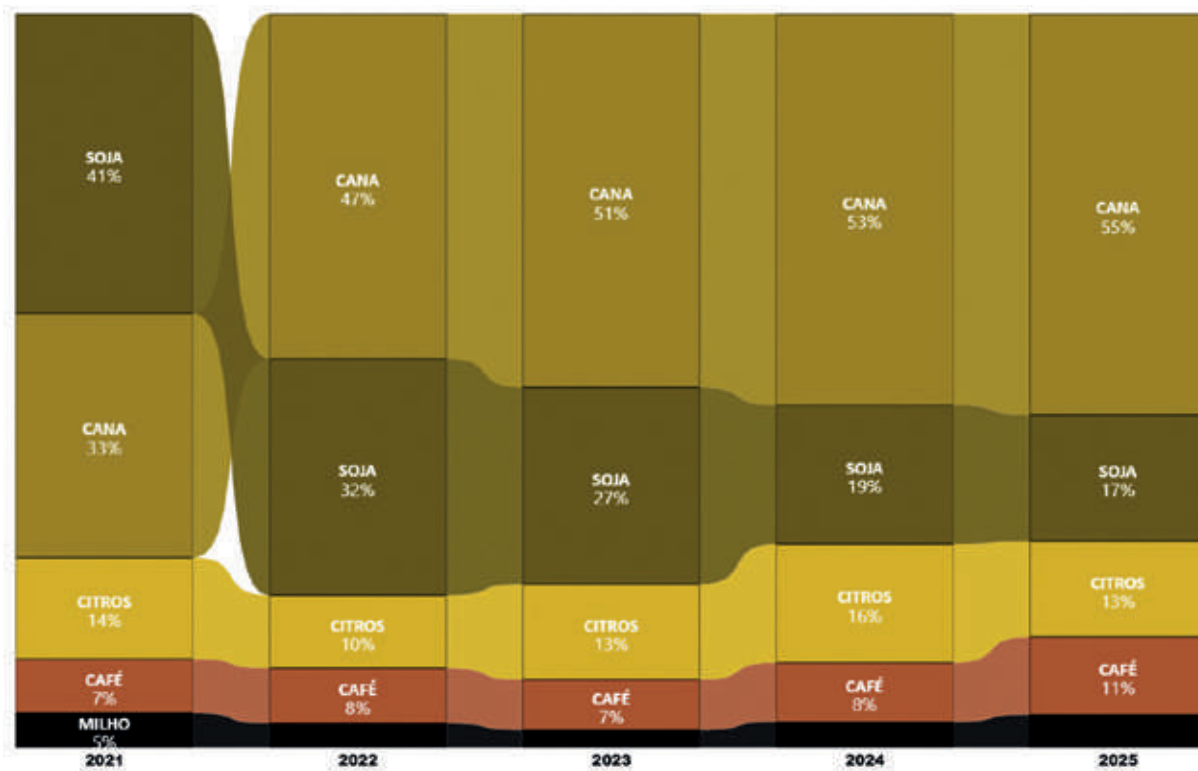
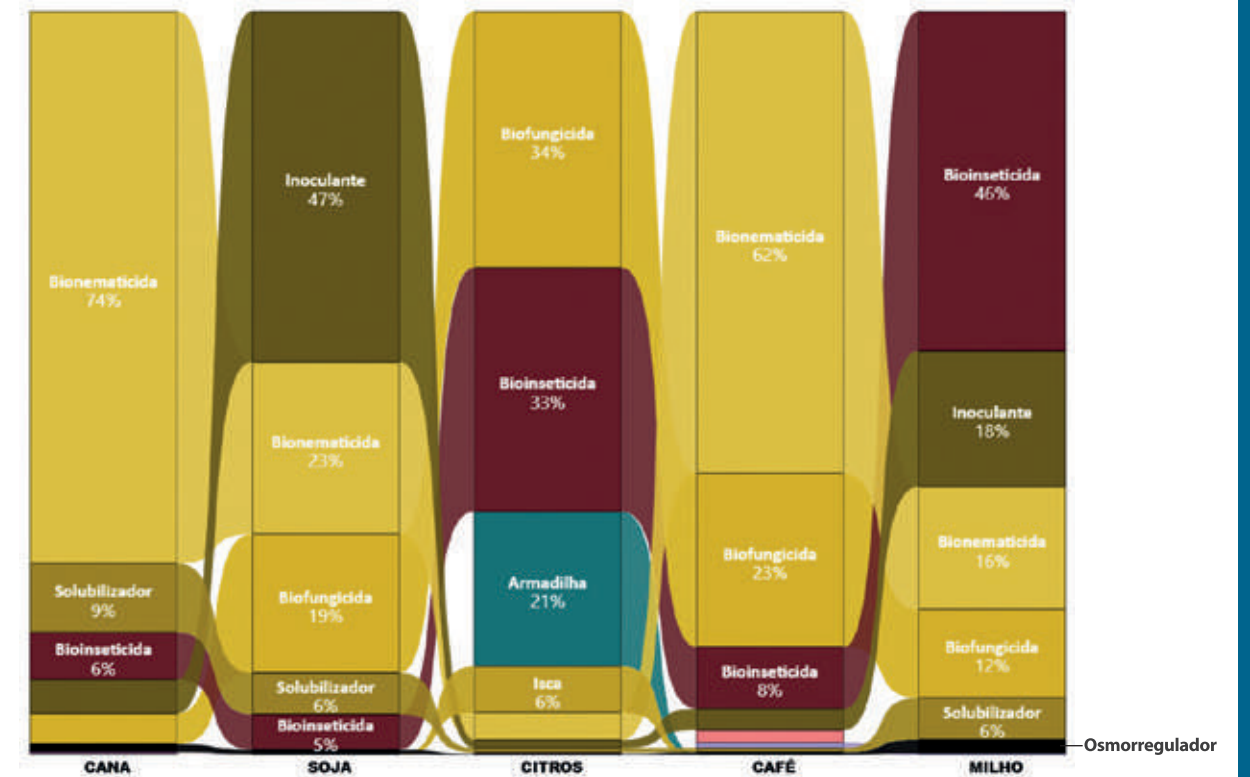
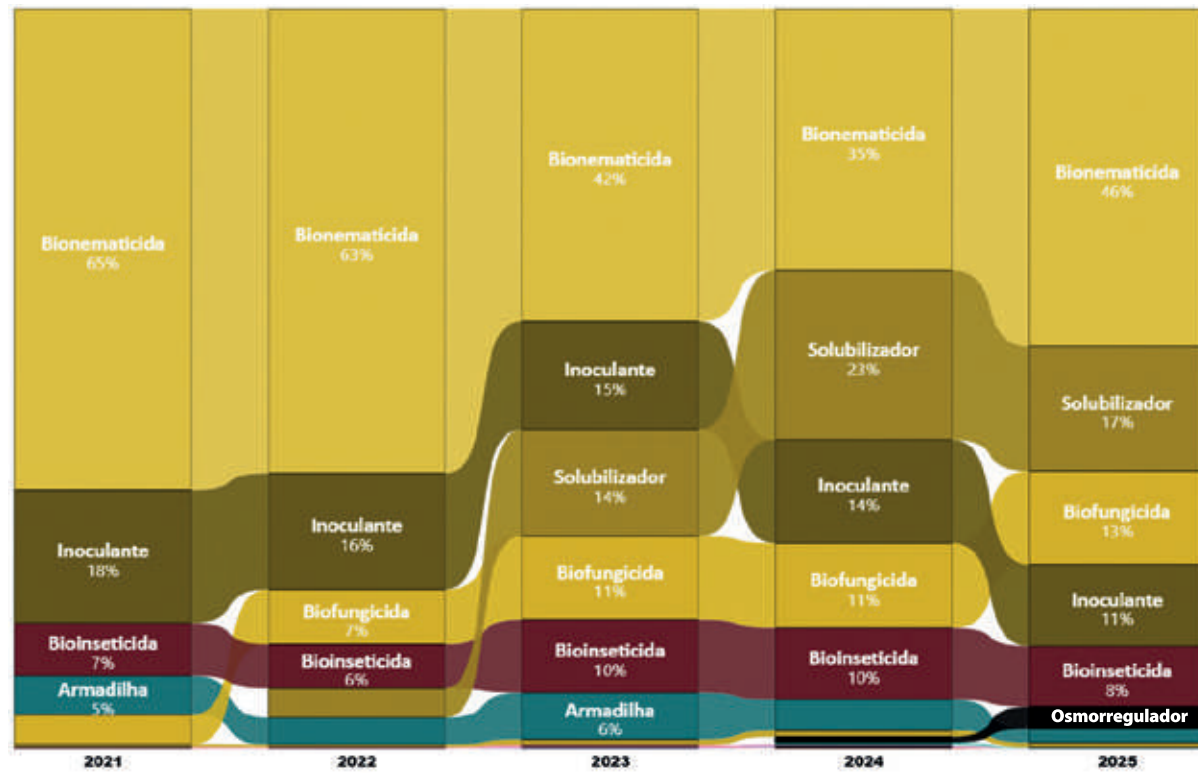
2024/2025 – Marco Legal

- A **Lei nº 15.070/2024**, conhecida como a Lei dos Bioinsumos, regulamenta a produção, comercialização, uso e fiscalização dos bioinsumos, trazendo segurança jurídica, atratividade para investimentos e mais clareza para o mercado.

Classificação de bioinsumos



Participação de biológicos por cultura



Produção de bioinsumos on farm?

Com o crescimento do uso de bioinsumos no campo, também vem ganhando atenção a produção *on farm*, ou seja: o preparo dos insumos biológicos dentro da própria fazenda, por iniciativa do produtor. A ideia, que vem sendo discutida amplamente nos últimos anos, promete economia e autonomia. Mas, como destaca a equipe técnica da Coopercitrus, o tema exige cautela. "A proliferação de bactérias e fungos exige alto controle de qualidade. O ambiente ideal para multiplicar um fungo ou bactéria benéfica, como *Trichoderma spp.*, também favorece a proliferação de microrganismos indesejados, como *Salmonella spp.* ou *Enterococcus casseliflavus*", alerta Guilherme Caus, coordenador comercial de defensivos da Coopercitrus. Sem os devidos controles de qualidade, há risco de contaminação cruzada e perda de eficiência, ou até danos à lavoura. Outro ponto crítico é o controle da concentração

e qualidade microbiológica. Muitos produtores comparam o preço por litro do biológico feito na propriedade com o produto industrializado, mas a conta certa deve ser feita com base nas Unidades Formadoras de Colônia (UFC) por litro, a métrica que indica a concentração do microrganismo. "Vamos a um exemplo. Suponha que o produto comercial normalmente utilizado tenha 1×10^{10} UFC por litro, e a recomendação técnica seja de 1 litro por hectare. Se o bioinsumo produzido na fazenda for analisado e apresentar apenas 1×10^4 UFC por litro, seria necessário aplicar 1 milhão de litros por hectare para alcançar a mesma concentração de microrganismos no campo", explica Caus. Por isso, a recomendação da Coopercitrus é que o uso de produtos comerciais, desenvolvidos por empresas idôneas, com garantia técnica e respaldo legal, ainda é a forma mais segura e eficiente de adotar bioinsumos no campo.

BIOINSUMOS + TELLO: MAIS FORÇA PARA A VIDA NO SOLO



Quando o assunto é ativar a biologia do solo, a combinação entre bioinsumos e fertilizantes biointeligentes pode fazer toda a diferença no resultado da lavoura. E os fertilizantes da Tello são um ótimo exemplo dessa sinergia.

Gustavo Civitereza, coordenador técnico da Tello, explica que os fertilizantes Biointeligentes criam o ambiente ideal para que os microrganismos presentes nos bioinsumos consigam sobreviver, se multiplicar e agir com mais eficiência.

“A matéria orgânica de alta qualidade, com pH neutro e alta CTC presente nos fertilizantes da Tello, atua como um condicionador biológico. A presença de ácidos orgânicos húmicos e fúlvicos e a matriz orgânica do Tello servem como substrato alimentar (carbono), criando um ambiente ideal para a sobrevivência e multiplicação dos microrganismos benéficos presentes nos bioin-

sumos, *Trichoderma spp.*, *Bacillus spp.* e rizóbios” detalha Civitereza.

Além disso, o pH neutro do fertilizante é um diferencial importante: muitos bioinsumos são sensíveis a ambientes muito ácidos ou alcalinos. O pH equilibrado favorece a colonização da rizosfera, mantendo a atividade biológica por mais tempo. Na prática, o produtor que aplica, por exemplo, um inoculante com *Azospirillum brasilense* vê uma resposta muito mais eficiente quando o solo já recebeu o fertilizante Tello. “Há maior sobrevivência, proteção contra estresse e energia para multiplicação inicial dos microrganismos”, explica Civitereza. O uso da linha de fertilizantes da Tello se alinha ao conceito de saúde do solo, onde os três pilares — química, física e biologia — trabalham juntos, com nutrientes equilibrados, estrutura e CTC adequadas e ambiente biológico ativo e protegido.

TECNOLOGIA COM RAÍZES

Produtor de cana e seringueira em Colômbia (SP), o engenheiro agrônomo Marcos Schrank integra sua vivência técnica com práticas sustentáveis para promover produtividade e longevidade no campo – e os bioinsumos são parte essencial desse modelo.



Foto: Arquivo Marcos Schrank

Bioinsumos não são novidade para Marcos Schrank. Ele já vivia esse universo muito antes de o tema ganhar espaço nas lavouras brasileiras. Nos anos 1980, ainda recém-formado, trabalhou na Embrapa de Londrina ao lado do Dr. Flávio Moscardi, um dos nomes que abriram caminho para o uso de defensivos biológicos no país. A experiência moldou sua visão e acompanha seu trabalho até hoje. “Naquela época, a gente produzia o próprio baculovírus para controle da lagarta da soja, coletava as lagartas infectadas, congelava, batia no liquidificador e usava como bioinseticida. Era rudimentar, mas funcionava”, recorda-se. Hoje, quatro décadas depois, Schrank continua na vanguarda, mas com tecnologias atualizadas. Ele produz cana-de-açúcar e seringueira em uma área de 480 hectares em Colômbia (SP) e integra diferentes estratégias biológicas ao sistema produtivo com olhar técnico, pragmático e sustentável.

“O bioinsumo nunca foi modismo. Agora, ele está mais acessível, tem empresa especializada, regulamentação e o produtor está mais aberto. O desafio hoje não é mais acreditar, mas saber aplicar.” Schrank utiliza uma ampla variedade de produtos biológicos: nematóides entomopatogênicos para controle de pragas como o *Sphenophorus*, fungos entomopatogênicos como *Beauveria* e *Metarhizium*, inoculantes como *Bradyrhizobium* para fixação biológica de nitrogênio na soja, bactérias solubilizadoras de fósforo, bioestimulantes e extratos vegetais, além do uso de vespinhas (*Trichogramma* e *Cotesia*) lançadas por drone para controle da broca-da-cana. “A gente tem que trabalhar com pacotes de soluções. Não existe bala de prata. Para ter controle sobre os *Sphenophorus*, por exemplo, combino químicos, fungos e nematóides, aplico na soqueira, solto vespinhas com drone... É preciso integrar tudo.”



Os resultados são evidentes. Segundo Schrank, mesmo em períodos drásticos como a seca de 2023, foi possível manter a produtividade média de 100 toneladas por hectare.

Para o produtor, um dos grandes trunfos dos bioinsumos está no retorno econômico, que vai além do corte nos custos diretos com químicos. “Hoje eu compro muito menos produto químico do que há alguns anos. Uso o químico pontualmente e combino com biológicos. Em várias áreas, substituí o NPK convencional por compostos produzidos na própria fazenda.”

A aposta em bioinsumos também se estende à sua iniciativa de produção de composto orgânico bioativado (COBA), um insumo feito a partir de resíduos agroindustriais, enriquecido com carga microbiana e nutrientes.

“É mais do que um composto. A gente ativa biologicamente antes de aplicar, com fontes de carbono, micronutrientes e revolvimento. Isso dá um impacto enorme no solo, especialmente em áreas com soqueiras mais antigas.” Por ora, a produção é para uso próprio, mas o plano é escalar.



Fotos: Arquivo Marcos Schrank.

Bioinsumo não é produto “simples”

Embora reconheça os ganhos e a consolidação da estratégia no mercado, Schrank alerta que o uso de bioinsumos é extremamente técnico.

“É tecnologia de ponta. Muitos produtos são sensíveis; outros dependem de umidade ou da presença da praga para agir. A aplicação precisa ser no momento certo, com os equipamentos certos e com suporte técnico. Não dá pra sair jogando.”

Ele lembra que o conhecimento está se difundindo com velocidade, e que até produtores iniciantes já têm acesso a boas práticas, graças ao suporte técnico da Coopercitrus e ao aumento da competitividade no mercado.

“Hoje a Coopercitrus tem um portfólio enorme de bioinsumos. As grandes empresas do setor químico já criaram divisões biológicas. É uma tendência irreversível. Quem ainda não começou, com certeza ainda vai usar”, afirma.

Para os produtores interessados, especialmente os que ainda não adotam bioinsumos, Schrank recomenda começar com orientação técnica e áreas de testes. E reforça que é preciso alinhar expectativas com a realidade da propriedade. “Tem que conhecer o solo, entender o que se quer resolver e seguir um manejo integrado. Os biológicos são aliados, mas não fazem milagre sozinhos”, finaliza o cooperado.

PLANTA SAUDÁVEL, BOLSO SAUDÁVEL

Caio Vaz Prudente Corrêa, produtor de citros, cana e grãos em Terra Roxa (SP), representa a nova geração do agro. Com foco absoluto em resultados, ele enxerga os biológicos como parte de um pacote de estratégias para aumentar a rentabilidade com inteligência e equilíbrio



Foto: com5.

“Meu interesse [pelos bioinsumos] foi puramente financeiro.” A frase direta, quase provocativa, é o ponto de partida do raciocínio do cooperado, que faz parte da terceira geração da família na atividade rural. Administrador de formação, ele começou a se envolver com a produção agrícola em 2019, e desde então passou a buscar formas de melhorar o desempenho da lavoura. “Vi que a fazenda não estava me dando o retorno proporcional ao valor da terra. Eu precisava aumentar a produtividade de forma eficiente”, revela. Foi aí que ele iniciou uma busca por soluções diferentes, partindo de um princípio da saúde do solo para aumentar a produtividade. “Comecei a pesquisar muito sobre biologia do solo. Do mesmo jeito que um corpo humano precisa estar bem para absorver nutrientes e medicamentos, o solo também precisa estar saudável para a planta aproveitar o que a gente aplica. Isso mudou minha forma de pensar.”

Corrêa começou a aplicar bioinsumos principalmente para melhorar o solo e prevenir doenças, sem abandonar os defensivos químicos. Em áreas de soja e sorgo, testou bionematicidas e defensivos biológicos, buscando mais equilíbrio no manejo. Os resultados, embora não sejam isoladamente atribuídos ao uso dos biológicos, chamaram atenção inclusive de fornecedores.

“Na soja eu tive aumento de produtividade, mas com muitas variáveis envolvidas. Agora, no sorgo, bati um recorde de produção. A empresa que me vendeu a semente ficou surpresa e veio até aqui conversar. Além dos bioinsumos, usei tudo que tem de mais moderno.”

A lógica, segundo ele, é de somatória de práticas, não de substituições. “Não estou tentando salvar o mundo com insumos ‘do bem’. Só quero extrair o melhor da tecnologia. E se um produto biológico traz benefícios, sem agredir o solo, por que não usar?”, questiona.



Foto: Arquivo Coopercitrus.

Números no centro das decisões

Com raciocínio lógico e base gerencial, Corrêa não romantiza a adoção de novas tecnologias. Ele faz contas, testa hipóteses e aceita que nem sempre o retorno é imediato ou positivo. Na sua experiência com milho para silagem, por exemplo, gastou R\$ 35 mil em defensivos biológicos para uma área de 60 hectares, mas terminou o ciclo praticamente no zero a zero por conta da queda nos preços de mercado. O cooperado não tem dúvida de que os bioinsumos vieram para ficar, mas defende que seu uso exige planejamento, assistência técnica e integração com o sistema de produção. “O citrus hoje não permite mais erros. Ou você faz tudo bem feito, ou nem começa. Não adianta gastar 5 reais num insumo se a planta só vai conseguir absorver 3 porque o solo está desestruturado. É dinheiro jogado fora.” Para ele, o uso de tecnologias biológicas não é uma escolha isolada, mas parte de um modelo mais moderno, técnico e consciente de fazer agricultura. E o produtor precisa ser tratado como gestor. “Eu quero produzir mais, mas quero produzir direito. A gente precisa enxergar a fazenda como uma empresa e o solo como um organismo vivo. Isso muda tudo.”

O salto veio no citrus, cultura que, segundo Corrêa, exige mais paciência e investimento. Em um talhão cercado por áreas com alto índice de *greening*, ele decidiu fazer o teste em condições que define como “modo hard”.

“Se era pra testar, queria fazer do jeito mais completo. Peguei uma área que já estava com pressão de *greening* e fui com tudo: protocolo de pulverização rotativa, adubação a cada 45 dias, três bioinsumos focados em enraizamento e fortalecimento da planta.”

Como resultado, plantas de dois anos e meio estavam com vigor, copa e produtividade superiores às de cinco anos. “Não posso dizer que foi só por causa dos bioinsumos, mas a diferença na saúde das plantas é visível. Nunca tive um pomar assim.” “Hoje eu entendo que o combate ao *greening* não é só com inseticida. É com planta forte. Eu preciso de raízes saudáveis, profundas, com boa capilaridade. O biológico me ajuda nisso. Eu não conheço outro produto que promova esse tipo de desenvolvimento radicular com esse custo-benefício.”

RAÍZES FIRMES, VISÃO DE FUTURO

Com uma trajetória consolidada e a vivência de quem viu o agro se transformar, José Osvaldo Junqueira Franco aposta nas tecnologias biológicas como caminho para fortalecer o solo, equilibrar o sistema produtivo e garantir resiliência à lavoura.

Produtor de cana-de-açúcar em Bebedouro (SP), Franco é o retrato do agricultor que alia experiência de campo, mentalidade aberta e visão de longo prazo. Com cerca de 300 hectares cultivados, ele começou a usar os bioinsumos há três anos, com o objetivo de melhorar o desempenho das lavouras e ampliar o cuidado com a saúde do solo. Embora as análises física e química do solo já fizessem parte da rotina, ele percebeu que a dimensão biológica ainda era pouco explorada.

“A gente sempre observa a textura, o pH, os nutrientes. Mas, muitas vezes, deixamos de lado a parte biológica do solo, que é fundamental. Os bioinsumos vieram para preencher essa lacuna e complementar a ação dos fertilizantes”, explica o cooperado, que integra o programa Regenera, voltado à recuperação e ao equilíbrio biológico do solo.

Benefícios que vão além da safra

Franco observa que os resultados são graduais, mas consistentes. “A evolução é paulatina. Conforme o ambiente vai se equilibrando biologicamente, a cana responde melhor. Ela se desenvolve com mais vigor”, relata.

Mesmo em anos difíceis, como a última safra marcada por chuvas irregulares, ele notou ganhos em resiliência. “O comportamento da planta muda. Quando o regime de chuvas ajuda, a produtividade sobe com clareza.” Convicto dos benefícios, o cooperado acredita que fungicidas biológicos, nematicidas e outros agentes biológicos tendem a se consolidar no manejo. “É o caminho natural. O produtor moderno vai precisar trabalhar com isso.”



Foto: Arquivo José Osvaldo Junqueira Franco.

Uma vida entre números e lavoura

Engenheiro financeiro por formação, Franco carrega no sangue a tradição do agro e do cooperativismo. Seu pai foi o cooperado número 18 da Coopercitrus, e ele próprio ingressou na cooperativa em 1975, quando adquiriu sua primeira propriedade.

Dedicou-se à citricultura durante anos, até que o avanço do *greening* inviabilizou a atividade. “Plantávamos novas mudas e, antes de entrarem em produção, a doença já dominava. Não tinha como seguir”, lembra. Desde 2016, a cana-de-açúcar se tornou a cultura principal da fazenda.

Hoje, com décadas de experiência e disposição para inovar, ele acredita que as tecnologias biológicas são determinantes para garantir resiliência à lavoura.

“Temos que procurar novas alternativas e dar atenção a todos os aspectos da cultura. Não só os químicos e físicos, mas, principalmente, os biológicos”, afirma. 🌱



Foto: Arquivo COP30.



Foto: Coopercitrus.

EXEMPLO PARA O MUNDO COOPERCITRUS MOSTRA FORÇA DO AGRO E DO COOPERATIVISMO

Na COP30 e na Cúpula da ONU, cooperativa mostrou que produzir com responsabilidade no campo é caminho para um agro mais justo, forte e reconhecido no mundo.

A Coopercitrus foi destaque como exemplo mundial de cooperativa sustentável ao representar o Brasil e o cooperativismo agropecuário em dois eventos internacionais importantes: a COP30, em Belém (PA), e a Segunda Cúpula Mundial para o Desenvolvimento Social da ONU, em Doha, no Catar. Representando o cooperativismo do Brasil e do

mundo, o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Kfourri Marino, apresentou as soluções oferecidas pela cooperativa que mostram como é possível promover um agro mais eficiente, responsável e justo. "A Coopercitrus representou não só o cooperativismo brasileiro, mas as cooperativas de produção do mundo. Onde existe cooperativa, existe prosperidade", afirmou Marino.

Inspiração para o mundo na COP30

A COP30 (Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas) é o principal fórum global para debater ações contra o aquecimento global. Realizada entre os dias 10 e 21 de novembro de 2025, em Belém, a conferência reuniu chefes de Estado, organizações internacionais, setor privado e sociedade civil de todo o mundo. A Coopercitrus participou com destaque em três espaços oficiais da COP30:

Agrizone

No espaço da Embrapa em parceria com a ONU, Marino apresentou o "círculo virtuoso" da Coopercitrus, que reúne agricultura com tecnologia, recuperação de nascentes e florestas, geração de renda e cuidado com o meio ambiente. Foram apresentados casos reais de cooperados, que unem tecnologias como correção de solo a partir de amostras de solo georreferenciadas, planejamento de

plântio e curvas de nível com imagens de VANTS, plantas de cobertura e aumento do carbono e da matéria orgânica, gestão do fluxo de água e viabilização de sistemas de irrigação de precisão. O restauro de nascentes e de áreas de preservação ambiental complementa o "círculo virtuoso", uma vez que amplia a biodiversidade e a "produção de água" infiltrada no sistema de produção tecnológico e aflorada nas nascentes.

Casa do Seguro

Dentro do Fórum de Sustentabilidade em Cooperativismo e Seguros, realizado na Casa do Seguro, Marino participou de um painel ao lado de representantes da OCB, CNSeg, BNDES e cooperativas internacionais. O debate evidenciou a urgência de fortalecer o seguro rural como ferramenta de proteção ao produtor frente às mudanças climáticas, e destacou a conquista histórica que, em 2025, autorizou cooperativas brasileiras a atuarem no modelo securitário após décadas de restrição.



Fotos: Coopercitrus.



Fotos: Coopercitrus.



Marino apresentou a experiência da Coopercitrus, detalhando como a cooperativa utiliza tecnologia, assistência técnica e proximidade com o produtor para reduzir riscos e ampliar a prosperidade no campo. “O seguro é parte essencial da gestão do negócio. Como estamos no dia a dia das propriedades, conhecemos solo, clima, genética, manejo e o nível de capacitação do produtor. Isso reduz muito o risco. E quando se reduz o risco, o custo da operação é reduzido. Para o cooperado, isso faz toda a diferença”, explicou. Ele lembrou ainda que a adoção de práticas ambientais também depende de instrumentos de proteção. “Se queremos estimular restauração, emissão de títulos verdes e serviços ambientais, precisamos de seguros específicos que deem sustentação a compromissos de longo prazo. Sem isso, muitas iniciativas não conseguem avançar” destacou o presidente.

Green Zone

Na área aberta ao público, a Coopercitrus participou de encontros com lideranças, como o deputado federal Arnaldo Jardim, o deputado estadual Itamar Borges, a superintendente da OCB, Tania Zanella e outras cooperativas. O foco do debate foi a importância da atuação conjunta entre governo, entidades e iniciativa privada para geração de impacto positivo do agro.



COOPERATIVISMO QUE TRANSFORMA VIDAS

A Cúpula da ONU sobre Desenvolvimento Social, promovida pela ONU, aconteceu entre os dias 4 e 6 de novembro, em Doha, no Catar. O evento reuniu líderes globais para debater políticas públicas, erradicação da pobreza, inclusão social e desenvolvimento sustentável.

A Coopercitrus foi convidada pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI) para representar todas as cooperativas de produção do mundo. Marino participou de painéis com representantes da ONU e de diversos governos, apresentando o modelo brasileiro como referência de inclusão e desenvolvimento. “Onde existe cooperativa, existe prosperidade. A cooperativa organiza a produção, leva tecnologia para o campo e transforma a vida das pessoas”, destacou Marino. A Coopercitrus também foi citada na publicação oficial da ONU e participou da cerimônia de encerramento do Ano Internacional das Cooperativas, consolidando sua posição como porta-voz do cooperativismo agropecuário no cenário internacional. “Estivemos nesses eventos como representantes



World Social Summit under the title
Second World Summit for Social Development
4 - 6 November 2025

de todas as cooperativas agropecuárias e mostramos, com casos reais, que o que fazemos aqui, no interior do Brasil, pode ajudar a transformar o agro em todo o mundo”, concluiu Marino.

Por que isso importa para você, cooperado?

A presença da Coopercitrus nesses eventos mostra que o que você faz no campo, com dedicação e responsabilidade, tem impacto global. Cada nascente preservada, cada prática sustentável, cada tecnologia adotada na sua propriedade faz a diferença para o mundo. 🌱



MASSEY FERGUSON E COOPERCITRUS: POTÊNCIA E SUPORTE PARA O COOPERADO



Foto: Arquivo Massey Ferguson.

A parceria entre a Massey Ferguson e a Coopercitrus fortalece o atendimento ao cooperado que busca produtividade com segurança e eficiência. Com dez concessionárias nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás, a Coopercitrus Massey Ferguson entrega soluções completas, unindo estrutura sólida, tecnologia de ponta e foco em desempenho no campo. Muito além das vendas, o compromisso da rede é estar sempre próxima do cooperado, desde a escolha do equipamento até a manutenção. Sob a gestão de Luiz Gustavo Cabrini, a operação se destaca pelo atendimento e relacionamento de confiança, com suporte técnico e estrutura completa.

A força da marca

Com mais de 175 anos de história, a Massey Ferguson é uma das marcas mais respeitadas do agronegócio global. Fundada em 1847, no Canadá, a marca

faz parte do grupo AGCO e é reconhecida por oferecer equipamentos modernos e soluções voltadas às necessidades reais do agricultor. O lema "Born to Farm" [Nascido para Cultivar em tradução livre], expressa o propósito de desenvolver máquinas robustas, eficientes e acessíveis que se destacam pela simplicidade de operar e ótimo desempenho. Entre os diferenciais da marca estão os sistemas de agricultura de precisão, como o MF Guide e a ferramenta EDT (Electronic Diagnostic Tool), que garante diagnósticos rápidos e reparos precisos. A capacitação por meio da AGCO Academy garante que as concessionárias estejam sempre preparadas para prestar atendimento técnico especializado. A marca oferece um portfólio completo de máquinas agrícolas para diversos perfis de produção, desde pequenos agricultores até grandes operações de larga escala. No Brasil, os principais produtos da marca incluem:



Tratores

- MF 4300: ideal para pequenas e médias propriedades.
- MF 5700, MF 6700, MF 7700: modelos com maior capacidade, voltados para pulverização, preparo de solo e plantio.
- MF 8S: linha premium, com alta potência (até 305 cv), transmissão CVT, cabine silenciosa e tecnologia embarcada de última geração.

Plantadeiras

- Momentum: plantadeira dobrável de alta performance, ideal para grandes áreas e plantio rápido, com alta precisão na distribuição.
- MF 300 e MF 500: linhas de plantadeiras menores e versáteis, indicadas para propriedades de médio porte.

Pulverizador

- MF 8225 e MF530: máquina de alta performance, projetada para grandes áreas e operações exigentes.

Equipamentos de fenação e forragem

Para pecuária e produção de leite:

- Enfardadoras (cilíndricas e prismáticas).
- Enleiradores e espalhadores de feno.
- Cortadores de disco e barras de corte.

Peças, serviços e soluções de agricultura de precisão

- AGCO Parts: peças originais.
- Fuse Technologies: soluções em agricultura de precisão, como piloto automático (MF Guide), monitoramento de frota e telemetria.
- EDT (Electronic Diagnostic Tool): ferramenta de diagnóstico eletrônico.





Atendimento que acompanha o cooperado

A rede Coopercitrus Massey Ferguson conta com unidades localizadas em cidades estratégicas de São Paulo, Minas Gerais e Goiás. No total, mais de 100 colaboradores integram a equipe.

Cada loja conta com time de vendedores de campo, suporte técnico, profissionais especializados em peças e equipes de serviços para atender tanto nas oficinas quanto nas propriedades. Eles participam de treinamentos periódicos promovidos pela AGCO Academy, garantindo alto nível técnico e atendimento ágil.

“O cooperado sabe que pode contar com a gente. Nosso objetivo é estar sempre próximo, ter um relacionamento de confiança com foco em produtividade e eficiência. Estamos em campo diariamente para evitar paradas e entregar resultados”, afirma Cabrini.

Unidades Coopercitrus Massey Ferguson

Gerente comercial: Luiz Gustavo Cabrini
 Telefone: (16) 9775-6070

- Araraquara (SP)
- Uberaba (MG)
- Araxá (MG)
- Uberlândia (MG)
- Ibitinga (SP)
- Quirinópolis (GO)
- Ituiutaba (MG)
- Jataí (GO)
- São Gotardo (MG)
- Mineiros (GO)

O atendimento próximo ao produtor permite identificar as demandas rapidamente e oferecer soluções eficazes, reduzindo perdas operacionais e maximizando a produtividade.

A utilização do EDT associada à qualificação das equipes garante atendimentos rápidos, personalizados e com foco em manter o maquinário disponível por mais tempo.

Olhando para o futuro, a Coopercitrus Massey Ferguson planeja expandir sua atuação, fortalecer o portfólio com máquinas de alta performance, como a plantadeira Momentum, e continuar a investir em inovação e capacitação. O objetivo é consolidar a rede como referência em mecanização agrícola e suporte técnico, reforçando o compromisso com o desenvolvimento regional.

Cooperado,

Seu próximo trator, pulverizador a ou plantadeira de alta performance pode estar mais perto do que você imagina! Visite uma de nossas unidades, agende uma demonstração ou fale com nossos especialistas.

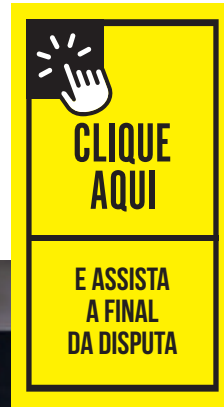
Campeão do Master Mechanic é da Coopercitrus

Os mecânicos Gerciandro Borges, da Coopercitrus de Jataí (GO), e Paulo Ricardo, conhecido como Laranjinha, de Itaú de Minas (MG), conquistaram o título de melhores mecânicos agrícolas do Brasil na 3ª temporada do Master Mechanic, reality show promovido pela Massey Ferguson.

Durante a competição, eles enfrentaram provas práticas que exigiram conhecimento técnico, agilidade e precisão em diagnósticos sob condições reais de campo.

“A sensação é incrível. Foram dias intensos, de muito aprendizado, superação e trabalho em equipe. Ser campeão do Master Mechanic Brasil é a prova de que, com dedicação e persistência, tudo é possível. Esse prêmio é para todos que acreditaram em mim”, destaca Gerciandro.

A disputa reuniu seis profissionais da rede Massey Ferguson, do Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso. A temporada completa está disponível no canal oficial da Massey Ferguson Brasil no YouTube.





ENTRE RISCOS E OPORTUNIDADES: O QUE ESPERAR DO MERCADO EM 2026

César de Castro Alves, especialista do Itaú BBA, analisa os cenários do agro para 2026 e reforça a importância da gestão estratégica no campo.

Foto: Arquivo César de Castro Alves.



“O FUTURO DO AGRO É PROMISSOR, MAS SÓ VENCERÁ QUEM ESTIVER PREPARADO PARA NAVEGAR EM UM CENÁRIO CADA VEZ MAIS VOLÁTIL.”

- CÉSAR DE CASTRO ALVES

César de Castro Alves, especialista do Itaú BBA analisa cenários do agro para 2026 e reforçando a importância da gestão estratégica no campo.

Cesar de Castro Alves, engenheiro agrônomo e especialista em economia agrícola, é referência na análise de mercado agro no Brasil. À frente da consultoria agro do Itaú BBA, ele acompanha de perto o comportamento de preços, cadeias produtivas e riscos do setor. Nesta entrevista, Cesar compartilha sua visão para os mercados de grãos, café, cana, laranja e proteínas, além de reforçar a importância da gestão estratégica no campo em tempos de incerteza. É engenheiro agrônomo forma-

do pela Unesp de Ilha Solteira e mestre em economia aplicada pela Esalq/USP, tem mais 20 anos de experiência em análise setorial e agronegócios. Nesta entrevista, ele antecipa os cenários possíveis para 2026, destaca pontos de atenção e reforça a importância de planejamento, disciplina financeira e estratégia como diferenciais em um ambiente cada vez mais desafiador. Entre projeções, alertas e perspectivas, o leitor encontra, nas próximas páginas, um guia valioso para navegar o próximo ciclo com clareza e segurança.

Coopercitrus – Como está se desenhando o ciclo para 2026, considerando os mercados de soja, cana, laranja, café e pecuária, e quais são os principais fatores que devem impactar o produtor?
César de Castro Alves – O ambiente é desafiador e nossa maior preocupação está ligada à soja, que tem peso enorme para as exportações brasileiras, embora não seja o principal negócio da Coopercitrus. Mesmo assim, há fatores que afetam todas as cadeias: custos de produção mais elevados, fertilizantes que subiram mui-

to e um plantio realizado com o dólar valorizado, enquanto agora a moeda se enfraquece, criando descompassos. Na cooperativa, os pilares do faturamento seguem nessa ordem: cana-de-açúcar, laranja, café, grãos e pecuária. Começando pela cana, as usinas vivem hoje uma condição financeira sólida, bem mais preparadas do que em crises anteriores. O açúcar caiu bastante e deve haver um redirecionamento maior para a produção de etanol no próximo ano, já que o prêmio do açúcar

está negativo. Há concorrência crescente do etanol de milho, mas o etanol de cana continua dominante. Esse movimento tende a dar sustentação ao preço do açúcar, que ainda assim deve ficar abaixo dos níveis deste ano. O fato de as usinas estarem parcialmente fixadas para 2026 proporciona alguma proteção. Além disso, a estrutura financeira do setor mudou profundamente: as empresas estão menos alavancadas, com mais caixa e capacidade de atravessar momentos difíceis. No cenário macro, os juros



devem seguir elevados, provavelmente acima de dois dígitos, o que trava investimentos num setor muito dependente de crédito.

O câmbio deve fechar o ano a R\$ 5,50, o que é positivo para o agro, mas a volatilidade no meio do caminho pode prejudicar preços internos de culturas como soja e café quando o real se aprecia. E um ponto central é que, apesar dos avanços em produtividade e tecnologia, a gestão ainda é um gargalo importante. O hedge é pouco utilizado. Há exemplos claros no café, que vive um momento excepcional, com custos já realizados e margens muito altas, mas muitos produtores ainda não venderam. Se o preço ceder, a margem aperta. Isso também vale para soja e pecuária. A gestão de riscos ainda precisa avançar e isso será crucial em um ano que promete ser muito volátil.

Já o citrus deve atravessar um período particularmente difícil, sobretudo por causa do avanço do greening. Os números têm mostrado que cresce tanto a área afetada quanto a severidade da doença, derrubando produtividade e criando um cenário muito desigual entre os produtores. Há clientes colhendo mais de mil caixas por hectare, alguns chegando a

“A GESTÃO DE RISCOS AINDA PRECISA AVANÇAR E ISSO SERÁ ESSENCIAL EM UM ANO QUE PROMETE SER MUITO VOLÁTIL.”

1.500, o que torna a laranja um excelente negócio nessas condições. No entanto, os preços caíram de forma significativa e os custos aumentaram, reduzindo as margens. O setor também vive um movimento de migração para outros estados, na tentativa de escapar das áreas mais críticas.

Plantar laranja é caro, exige investimento alto e leva cerca de três anos para começar a produzir, além de depender de irrigação nos novos pomares, algo que poucos estão dispostos a arriscar em São Paulo, embora existam regiões menos afetadas. Paralelamente, o consumo mundial segue em queda, o que complica ainda mais a equação. Apesar disso, quem passou pelas últimas crises e conseguiu manter pomares produtivos, mesmo convivendo com o greening, ainda obtém bons resultados e encon-

tra oportunidades ao expandir para novas regiões. Mas é, sem dúvida, um ano mais apertado: a caixa de laranja, que já esteve em R\$ 50, caiu para R\$ 38, o que exige produtividades muito altas para equilibrar a conta. A boa notícia é que a média produtiva deste ano supera a do ano passado, o que ajuda a mitigar parte das dificuldades, ainda que não elimine o caráter desafiador do momento.

Coopercitrus – O crescimento dos biocombustíveis e do etanol de milho representam oportunidade para a produção de grãos?

César de Castro Alves – Sem dúvida. Os biocombustíveis representam uma das maiores oportunidades do Brasil na agenda climática, abrindo espaço para o país se consolidar ainda mais como fornecedor de energia limpa. Há um potencial gigantesco de conversão de cerca de 40 milhões de hectares de pastagens degradadas em áreas agrícolas, um processo caro e gradual, mas que aponta claramente o caminho de expansão para milho e soja. Essa mudança é reforçada pelo marco regulatório, que prevê aumento na mistura de biodiesel ao diesel e maior proporção de etanol na gasolina. Só isso já projeta uma necessidade crescente de produ-



ção de grãos e, consequentemente, de expansão de área no país. O movimento vai ocorrer, mas dependerá de preços que incentivem o plantio.

Hoje, vemos um mercado muito ofertado. Os Estados Unidos colheram uma safra enorme de milho e produziram menos soja, mas o Brasil deve ter um volume expressivo de soja nesta safra. Por isso, não enxergamos altas relevantes nos preços de milho e soja no curto prazo, o que, diante de custos maiores, comprime as margens dos produtores. No médio e longo prazo, porém, o vetor dos biocombustíveis deve impulsionar a demanda e direcionar o crescimento da produção. O mundo busca fontes mais limpas de energia, não é uma agenda somente europeia, é global e o Brasil está plenamente alinhado.

No Itaú, acreditamos muito nessa transição e temos buscado acelerar projetos consistentes

em que atuamos como parceiro financeiro para apoiar a conversão de áreas degradadas. Esse movimento, combinado à agenda climática, deve ganhar ritmo e abrir novas oportunidades para milho e soja.

Coopercitrus – A sustentabilidade ainda parece avançar de forma mais forte entre grandes grupos e financiadores, enquanto pequenos e médios produtores não demonstram a mesma adesão. Essa mudança de mentalidade deve demorar para se consolidar?

César de Castro Alves – O avanço é lento, mas está acontecendo. Ainda representa pouco diante do tamanho do agro brasileiro, mas cresce de forma constante. O clima tem se tornado uma preocupação central para os produtores. Está mais quente, mais seco, mais imprevisível, e isso torna a produção mais difícil em todas as

culturas. Ao mesmo tempo, os bons exemplos de produtores que adotam práticas regenerativas, reduzem insumos químicos e investem na construção de solo mostram resultados concretos. Esses sistemas são mais resilientes, especialmente em anos de seca, e entregam maior produtividade e melhor margem.

Mesmo sem um pagamento adequado por sustentabilidade ou um mercado de carbono consolidado, quem opera na fronteira tecnológica da agricultura sustentável já colhe mais resultados por hectare. É um caminho gradual, de longo prazo, que não tem retorno uma vez adotado. Por isso, temos buscado destacar clientes que já avançaram nessa agenda, para que suas experiências inspirem outros produtores. Embora o tema ainda seja restrito diante da dimensão do setor, tanto o interesse quanto



os resultados estão crescendo rapidamente e essa trajetória deve acelerar. Sou otimista.

Coopercitrus – Como você avalia o papel da Coopercitrus na difusão de tecnologias e, agora, no trabalho da Fincoop ao orientar economicamente e financeiramente os cooperados?

César de Castro Alves – A Cooperativa é a grande alavanca do desenvolvimento. O produtor pode até ter referências próximas, um vizinho, um amigo, um bom exemplo, mas é na cooperativa que ele busca informação estruturada e confiável. A Coopercitrus tem condições de ampliar ainda mais esse papel, tanto oferecendo soluções de crédito quanto promovendo a transferência de conhecimento em gestão. Eventos como o Workshop promovido pela Fincoop são exemplos. Eles reúnem produtores de diferentes perfis, colocando todos na

mesma conversa de forma organizada. A cooperativa atua como catalisadora, porque são seus técnicos e agentes que visitam o produtor, o recebem e o acompanham. É ela que leva informação, caminhos e orientação em temas diversos, como gestão, tecnologia, sustentabilidade, cenário econômico, reforma tributária. O mundo está mais acelerado e exige cada vez mais preparo.

Há uma espécie de seleção natural acontecendo no setor, e produzir hoje é difícil justamente pela quantidade de conhecimento necessária. Mas o Brasil está entre os países mais preparados para enfrentar esse processo. E a cooperativa é o meio mais eficiente para que essa informação chegue ao produtor com credibilidade e rapidez. Quando a cooperativa apresenta bons exemplos e multiplica resultados positivos, a difusão acontece muito mais

rápido. O sucesso do cooperado sustenta o sucesso da cooperativa e, por consequência, o nosso, como parceiros financeiros. É um ciclo que se retroalimenta. Sem a cooperativa, não conseguimos chegar ao produtor com a mesma força. E é muito positivo ver que as lideranças estão tão conectadas com essa agenda, assim como presenciar a casa cheia e o alinhamento do discurso com temas que julgamos essenciais.

Coopercitrus – Como vocês, Itaú BBA e Fincoop, têm se organizado em parcerias e o que já oferecem hoje ao cooperado por meio desses parceiros?

César de Castro Alves – Acabamos de lançar uma parceria que vínhamos estruturando há algum tempo: uma solução de crédito para custeio, o capital de giro de que todos os produtores precisam. Não é um recurso voltado a investimento, que

normalmente exige taxas mais baixas. Estamos em um contexto desafiador de juros elevados, o que dificulta oferecer uma taxa muito atrativa. Ainda assim, conseguimos chegar a uma condição menor do que a Coopercitrus tem obtido com outros parceiros. Foi o equilíbrio possível neste momento.

O mais importante, porém, é iniciar essa jornada 100% digital para que o processo seja ágil, replicável e sem burocracia. O produtor não precisa ser cliente do Itaú — desejamos que seja, claro —, mas o relacionamento que ele já mantém com a cooperativa nos dá segurança, pela confiança que temos na Coopercitrus, para construir e aprimorar essa solução juntos. Mais relevante do que a taxa, neste momento, é estruturar uma jornada escalável, preparada para ganhar força quando as condições melhorarem. Já esperamos uma redução dos juros — não será grande, mas já começa a acontecer — e isso irá favorecer ainda mais a iniciativa. Queríamos dar esse pontapé inicial porque acreditamos que a cooperativa tem essa necessidade; e também porque, para nós, é uma oportunidade de escalar e nos aproximar cada vez mais do nosso objetivo final: o produtor.

“ESTE ANO FOI DURO, PORÉM, MUITOS PRODUTORES FORAM BEM. ISSO NOS MOSTRA QUE NÃO É SÓ PREÇO QUE DEFINE O SUCESSO, MAS SIM PREPARAÇÃO.”

Coopercitrus – Deixe uma mensagem para o cooperado sobre o que vem pela frente na próxima safra: como ele deve se preparar, analisar o mercado e tomar decisões?

César de Castro Alves – O horizonte é muito favorável para o agronegócio. No Itaú BBA acreditamos profundamente no setor. Abraçamos essa causa de forma decisiva em 2019, embora já atuássemos antes, e desde então multiplicamos nosso tamanho. Continuaremos crescendo porque os pilares do agro são sólidos, e isso não muda. Mas o ambiente exige cada vez mais preparo. O próximo ano será desafiador: teremos eleições, volatilidade macroeconômica e desafios específicos do agro. É preciso cautela nos movimentos, especialmente para cooperados inseridos em setores que estão brilhando ou devem brilhar, como café e pecuária.

O momento pede pés no chão e preparação cuidadosa. Há muito a ser feito antes de pensar em expansão — e o principal é planejar. Os cooperados devem procurar a cooperativa para discutir seus planos de desenvolvimento: se desejam expandir ou aumentar a produção, é essencial construir toda a engenharia dessa expansão. Isso cabe no balanço? A receita vai aumentar? Como ficará o caixa e a disponibilidade de recursos? Expandir demanda capital, e muitas vezes essa ampliação ocorre justamente quando o caixa está pressionado. Um pequeno vento contrário durante essa travessia pode fazer o produtor se “afogar em um copo d’água”.

Por isso, planejamento e gestão aprimorada são fundamentais para alcançar o mesmo nível de excelência que o cooperado já tem na fazenda.

A mensagem é otimista, mas com cautela. Observamos muitos produtores enfrentando sérias dificuldades. Este ano foi duro, e o próximo não deve ser muito diferente. Porém, também vemos produtores indo muito bem, inclusive em setores difíceis, como a soja. Isso nos mostra que não é o preço que define perenidade e sucesso, mas sim preparação. Portanto, cuidado no ano que vem, mas também esperança e planejamento. É isso que fará os campeões. 🎯

COMO ESCOLHER O DRONE IDEAL PARA A SUA LAVOURA

Saiba o que considerar antes da compra e como tirar o máximo proveito dessa tecnologia.



Foto: Arquivo XMOBOTS.

Na última década, o uso de drones na agricultura deixou de ser uma novidade e passou a fazer parte da rotina de muitas fazendas pelo Brasil. Com equipamentos mais acessíveis e modernos, o que antes era visto como um investimento exclusivo para produtores de grande porte, hoje também tem espaço em propriedades menores e em diferentes tipos de cultura.

A chegada dos novos modelos DJI Agras T100, T70P e T25P despertou o interesse de mais cooperados por essa tecnologia. Mas, com tantas opções no mercado, como saber qual modelo é o mais adequado para sua realidade?

“O modelo adequado depende de fatores como tipo de cultura, relevo da área, volume de calda, frequência de aplicação e tamanho da propriedade. Com essas respostas, nossos consultores conseguem indicar a melhor opção para cada operação”,

explica o gerente do Campo Digital, Vitor Lazzarotto Grandolfo, que complementa: “Nem sempre o drone mais caro é o mais adequado”, afirma.

O Campo Digital Coopercitrus atua para apoiar o cooperado nessa decisão, oferecendo orientação desde a escolha do equipamento ideal até a capacitação para operação, o suporte e a manutenção em campo. Para propriedades menores, como hortaliças e café, modelos compactos como o Agras T25P oferecem manobrabilidade e menor custo operacional. Já para grandes áreas de soja, milho e cana-de-açúcar, investir em equipamentos mais robustos, como o T100 ou o T70P pode garantir melhor rendimento por hectare e maior eficiência no campo.

Qual drone escolher?

A Coopercitrus desenvolveu um comparativo que ajuda a identificar qual drone melhor se adapta à sua realidade.



DJI Agras T25P



DJI Agras T50



DJI Agras T70P



DJI Agras T100

Cultura	Áreas pequenas	Áreas médias	Áreas grandes	Relevo irregular	Relevo plano	Pulverização frequente	Agras T 25 P	Agras T 50	Agras T 100	Agras T 70 P
Café	✓			✓		✓	✓			
Soja			✓		✓				✓	✓
Milho			✓		✓				✓	✓
HF (hortifrutí)	✓					✓	✓			
Cana			✓	✓					✓	✓
Citros		✓			✓	✓			✓	
Pastagem			✓		✓				✓	✓
Mandioca		✓					✓	✓		
Trigo			✓		✓				✓	✓
Sorgo			✓		✓				✓	✓
Amendoim		✓	✓		✓	✓			✓	✓

Orientação técnica para diferentes tipos de lavoura, com base em relevo, frequência de aplicação e porte da área cultivada.





Observação: Em culturas como HF e café, quando há necessidade de trabalhar com altas vazões (mais de 1,5 L/ha), o uso de modelos com maior capacidade pode ser avaliado.

Quanto custa? E quando se paga?

O mercado oferece hoje uma variedade de modelos, que vão dos compactos aos de grande porte, como DJI T10, T20, T40, T50, T70 e T100. Os valores variam de R\$ 60 mil a R\$ 250 mil, conforme a capacidade de carga, autonomia e tecnologia embarcada. Segundo estudos do Campo Digital, o custo médio de uso por hectare gira em torno de R\$ 35, mas esse valor varia conforme o tamanho da área

trabalhada, o tipo de cultura e o rendimento do equipamento, impactando diretamente o tempo necessário para recuperar o investimento. "Áreas com relevo acidentado, pulverizações pontuais que exigem rapidez, economia de insumos e segurança nas aplicações são exemplos em que o uso do drone supera métodos convencionais", observa Grandolfo.

Para cada perfil de produtor, uma estratégia

Tamanho de área cultivada	Modelos indicados	Observações
Até 50 ha	 DJI T20, T25P	Foco em custo-benefício: menor investimento inicial, manutenção simplificada, ideal para aplicações pontuais ou áreas fragmentadas.
50 a 100 ha	 DJI T40, T50, T70P	Equilíbrio operacional: boa autonomia e capacidade de carga, indicado para quem busca otimizar tempo e reduzir custo por hectare.
100 a 300 ha	 DJI T70P, T100	Alta eficiência: maior vazão e autonomia, recomendado para operações contínuas com equipe própria ou serviço terceirizado.
Acima de 300 ha	 DJI T100 com estrutura dedicada	Integração estratégica: ideal para operações em larga escala, com suporte logístico (ex.: carreta SPAD) e gestão profissionalizada.

Suporte além da venda

Adquirir um drone na Coopercitrus significa ter acesso a um ecossistema de serviços especializada, que inclui:

- Consultoria técnica especializada na escolha do modelo ideal.
- Apoio no licenciamento da operação junto ao MAPA, incluindo plano de voo.
- Atendimento pós-venda com técnicos e especialistas em drones agrícolas.
- Oficinas especializadas para manutenção.
- Oficinas Móveis (SP, MG e GO) para atendimento no campo.

CAAR: conhecimento que habilita e protege

Operar um drone agrícola vai muito além de saber pilotar. Para garantir aplicações precisas, seguras e em conformidade com a legislação, é essencial que o operador seja capacitado e certificado. O Campo Digital Coopercitrus oferece o Curso de Aplicação Aeroagrícola Remota (CAAR), que já formou mais de mil operadores. O curso é regulamentado pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) e é obrigatório para todos os pilotos e operadores que utilizam drones em aplicações

como pulverização, adubação ou dispersão de produtos biológicos e químicos.

Com aulas presenciais realizadas na Fundação Coopercitrus Credicitrus, em Bebedouro, o CAAR é dos mais completos do segmento, com cinco dias de aulas teóricas e práticas, conteúdo atualizado e instrutores especializados.

Por que fazer o CAAR?

- **Conformidade legal:** Atende à Instrução Normativa nº 13/2021 do MAPA, para operação de drones agrícolas.
- **Segurança:** Ensina práticas para evitar a deriva, minimizar riscos ao meio ambiente e a saúde humana, com foco nas condições ideais de voo.
- **Qualidade das aplicações:** Aborda conteúdos como regulagem, calibração, vazão, tipos de bicos e técnicas para diferentes culturas e volumes de calda.
- **Reconhecimento profissional:** Confere credibilidade para operadores autônomos e prestadores de serviço.
- **Requisito para licenciamento:** Fundamental para registrar a operação aeroagrícola remota junto ao MAPA.

O curso é presencial, com cinco dias de aulas teóricas e práticas, ministradas por instrutores especializados, e conteúdo atualizado.

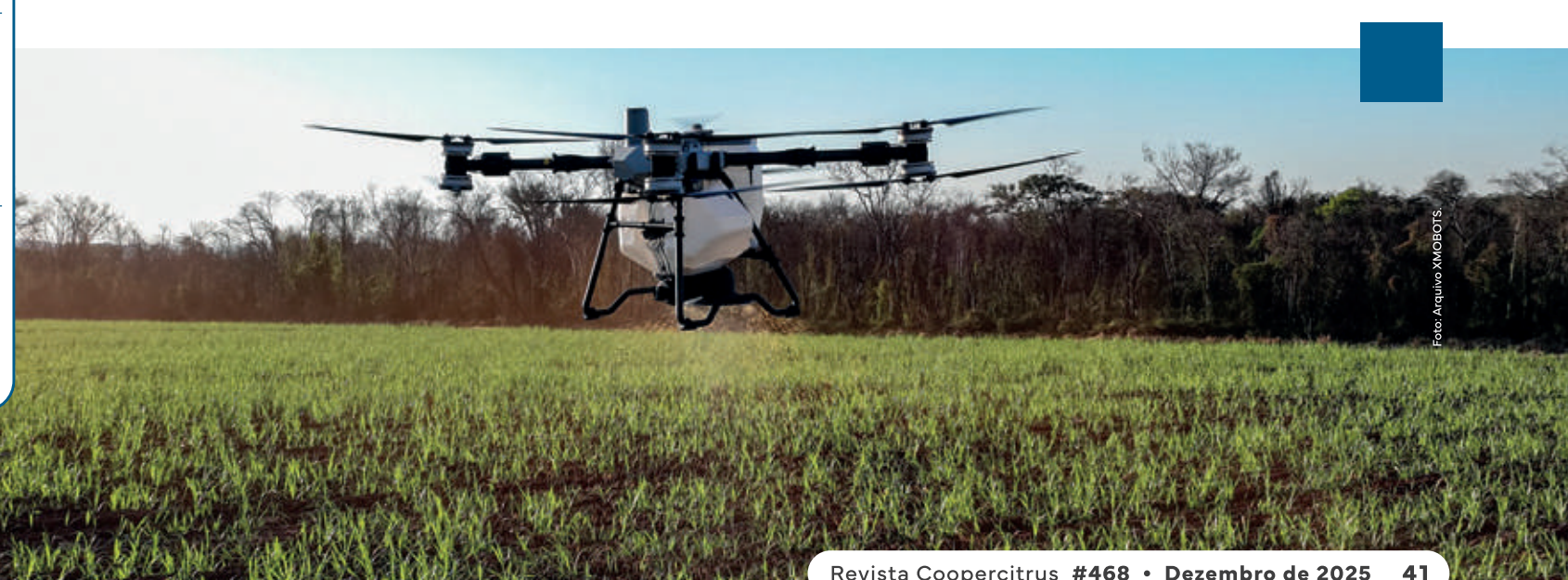


Foto: Arquivo XMOBOTS.



Foto: Arquivo Maurício Vernillo.

Tecnologia como aliada na rotina agrícola

A propriedade do cooperado Maurício Vernillo, em Terra Roxa (SP), ganhou um novo ritmo com a chegada do drone DJI T50. O equipamento trouxe mais eficiência, precisão e economia, além de reacender uma antiga paixão pela aviação agrícola. “De início, meus olhos cresceram só com a ideia de pilotar. Não fazia ideia da quantidade de coisas positivas que essa tecnologia poderia me trazer”, conta. Hoje ele considera o equipamento essencial em sua rotina. “Estou muito satisfeito com o meu T50 e com o suporte da Coopercitrus sempre que necessário”, reforça.

Com o drone, Maurício realiza pulverizações e adubações em áreas de cana-de-açúcar e soja, mesmo em terrenos encharcados ou de difícil acesso. “Depois da chuva, com o solo encharcado, não te-

mos mais a preocupação de amassar a plantação ou esperar o terreno secar. A aplicação é rápida, precisa e evita desperdícios”, explica.

O cooperado também participou do CAAR. “O curso é excelente, muito esclarecedor. A gente aprende desde legislação e segurança até boas práticas agrícolas e todos os cuidados necessários para operar o drone de forma correta”, afirma. A entrega técnica também foi decisiva para sua adaptação. “O pessoal do suporte foi muito prestativo desde o primeiro voo na roça e continuam sendo até hoje, sempre que preciso. Isso faz toda a diferença”, destaca o produtor.

Para o cooperado, a definição do uso do drone na agricultura se resume em duas palavras: precisão e economia.



Foto: Arquivo XMOBOTS.

Carreta SPAD 200B: tudo pronto para operar

A carreta SPAD 200B, desenvolvida pela XMOBOTS e comercializada pela Coopercitrus, transforma qualquer propriedade em uma base móvel de pulverização aérea. O equipamento comporta até dois drones DJI Agras T50, T40 ou T25P, ou um modelo T70P ou T100.

Com gerador próprio, carregadores, relay de sinal e área de trabalho integrada, permite até 4 horas de operação contínua, com toda a precisão exigida pelas normas do MAPA. 📍

IMPLEMENTOS FEITOS PARA O RITMO DO CAMPO E A FORÇA DE QUEM PRODUZ.

FORT MASTER



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

HERDER
herderdobrasil.com.br



Fincoop



Foto: Arquivo Coopercitrus.

AGRO QUE PLANEJA, CRESCE E PERMANECE

Workshop promovido pela Fincoop reúne especialistas e cooperados para discutir estratégias de gestão, sucessão e sustentabilidade no campo

Planejar o futuro da propriedade, organizar as finanças, preparar a sucessão familiar e compreender os novos cenários do agronegócio: esses foram alguns dos objetivos do 2º Workshop Ferramentas de Gestão, promovido pela Fincoop em 19 de novembro, na Fundação Coopercitrus Credicitrus, em Bebedouro (SP), que reuniu cooperados e familiares. O tema “Agro que planeja, cresce e permanece” representou a essência do encontro, que proporcionou aprendizado, troca de experiências e atualização em temas fundamentais como gestão financeira, cenário econômico, sucessão familiar e reforma tributária.

O vice-presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, José Geraldo da Silveira Mello,

destacou a importância da proximidade com o cooperado e da união entre gestão, tecnologia e sucessão para garantir a continuidade dos negócios familiares. “É necessário estarmos juntos, entendendo as ferramentas e tecnologias para caminhar na mesma direção, crescer juntos e tomar as melhores decisões”, afirmou, reforçando que o maior patrimônio da Coopercitrus é o cooperado. O diretor-presidente da Coopercitrus, Fernando Degobbi, ressaltou a participação crescente de jovens e mulheres nos negócios da família, afirmando que essa renovação fortalece o agro brasileiro. Para ele, o desafio não está apenas em garantir sucessores, mas em estruturar juridicamente a transição, assegurando a preservação do patrimônio e a continuidade das propriedades.



Foto: Arquivo Coopercitrus.

O evento reforçou o papel da Fincoop no apoio ao produtor rural em todas as frentes da gestão: crédito, seguros, planejamento tributário, proteção patrimonial e sucessão.

“Às vezes temos um resultado, temos viabilidade, mas não estamos sabendo mostrar isso da melhor forma, naquela visão que o banco precisa enxergar. O foco da Fincoop é apoiar o produtor nesses pontos que estão diretamente ligados ao seu sucesso”, destacou.

A diretora financeira da Coopercitrus, Simonia Sabadin, reforçou o papel da Fincoop como braço essencial de apoio ao produtor rural. “A produção é importante, mas a parte financeira é tão importante quanto a produtividade”, afirmou ao apresentar soluções em crédito, análise tributária, seguros e assessoria jurídica, que compõem uma abordagem integrada de gestão.

A Fincoop anunciou, em parceria com o Itaú BBA, uma linha de crédito 100% digital com condições diferenciadas, exclusiva para cooperados da Coopercitrus. A proposta é facilitar o acesso ao financiamento, reduzir burocracias e agilizar a contratação. “Essa parceria foi construída com cuidado para atender o produtor de forma ágil, com taxas competitivas, sem exigência de conta no banco e com contratação totalmente digital”, explicou Sabadin.

Gestão profissional para o campo

A palestra de abertura, “Gestão Financeira em Propriedades Agrícolas”, ministrada por Tadeu Frangiotti, sócio da BPO Farm, apresentou os seis pilares essenciais da gestão rural: planejamento, produtividade, custos, comercialização, governança e gestão de pessoas. Segundo ele, esses elementos tornam-se ainda mais decisivos diante de um cenário de crédito restrito e margens apertadas. “São pontos importantes que o produtor tem que analisar para melhorar a performance da gestão”, afirmou.

Na sequência, o Gerente de Consultoria Agro César de Castro Alves, do Itaú BBA, trouxe uma análise da Evolução e Perspectivas da safra 2025/2026. “O cenário é desafiador, com juros altos e câmbio pressionado, mas há oportunidades. A diversificação da Coopercitrus em diferentes culturas é uma fortaleza importante nesse momento”, avaliou. Ele também apresentou a Academia Agro, plataforma do banco com conteúdo gratuito sobre ESG, sucessão, gestão e governança, adaptados à realidade do produtor rural brasileiro.



Fotos: Arquivo Coopercitrus.



CLIQUE AQUI
PARA VER O EVENTO COMPLETO

A representante da Deloitte, Alcione Moraes, apresentou o Portal do Cooperado, ferramenta desenvolvida em parceria com a Fincoop para capturar e organizar notas fiscais, despesas, receitas, extratos e indicadores da atividade rural em um único ambiente digital. A solução facilita a apuração do resultado da atividade agrícola, apoia o planejamento tributário e oferece informações estratégicas para decisões, negociações com bancos e declarações fiscais.

O gerente de Controladoria da Coopercitrus, Marcelo Geraldelli, apresentou os principais pontos de atenção da reforma tributária e os possíveis impactos para o produtor rural. Ele destacou que, mesmo sendo um tema recente, já exige preparo. “É o momento de todos os produtores rurais iniciarem seus estudos sobre os reflexos da reforma

tributária no dia a dia”, pontuou.

Encerrando a programação, o advogado Dr. Aires Vigo tratou do planejamento sucessório, um dos temas mais sensíveis no meio rural. “Planejar é essencial. Isso garante segurança jurídica, harmonia entre os sucessores e continuidade dos negócios com serenidade. Cada caso é único, e é por isso que precisa ser tratado com cuidado”, afirmou.

A cooperada Natália Fonseca Alves, da JRS Agropecuária, avaliou o workshop como uma oportunidade de atualização e aprofundamento. Para ela, o conteúdo ampliou a visão sobre gestão e trouxe orientações práticas que já podem ser aplicadas no dia a dia. “É algo muito novo, muito quente, e entender as mudanças que estão acontecendo foi muito valioso. A gente já vai começar a correr atrás agora.”

PONTOS DE ATENÇÃO PARA 2026

por José David

Caminhando para o encerramento de mais um ano, é chegada a hora de avaliar a execução, erros e acertos de 2025 e de planejar as ações e estratégias para o próximo exercício. Parte dessas ações e estratégias acompanham as safras e ciclos pecuários, porém questões estratégicas macroeconômicas e geopolíticas tendem a ser mais bem analisadas em contextos anuais. Nesse sentido, destaco alguns pontos de atenção para o agronegócio em 2026, os quais devem estar no radar de conselhos, empresários e produtores para o planejamento do próximo ano.

O primeiro deles é o início da implementação da reforma tributária. No próximo ano já se inicia o recolhimento da CBS e do IBS, com efeitos sobre a apuração do PIS e da COFINS. Produtores rurais e empresas do agronegócio, especialmente quem fatura acima de R\$ 3,6 milhões ao ano, devem estar atentos às novas regras e sistemáticas de recolhimento de tributos, com consequentes ajustes de sistemas e efeitos no caixa.

Outro ponto relevante e que tende a ganhar maior tração em 2026 são as pressões socioam-

bientais crescentes e a implementação de novos requisitos de rastreabilidade de produção. Medidas como a regulamentação europeia de desmatamento, os acordos comerciais bilaterais e multilaterais e os sistemas privados de certificação geram desafios e oportunidades de negócios para quem estiver preparado.

Uma questão que deve permanecer relevante no próximo ano é a volatilidade de preços, dada a persistência de transições climáticas (El Niño/La Niña), as incertezas geopolíticas cada vez mais desafiadoras, as necessárias recomposições de estoques e os ciclos ainda incertos de juros e câmbio, que demandarão maior análise de dados e estratégias mais maduras de proteção.

Há, ainda, os desafios relacionados à convergência tecnológica aos novos modelos de produção. Em 2026, certamente haverá a necessidade de maior adesão e adaptação do campo às soluções e ferramentas de IA (Inteligência Artificial), gestão e integração de dados, máquinas autônomas e governança de digital. Soluções que, caso adequada e eficientemente implementadas, podem gerar maior produtividade e me-

lhor atendimento às demandas dos parceiros comerciais mais exigentes e que melhor remuneraram o produtor.

Por fim, destaco também algumas questões de extrema importância para o agronegócio e que devem estar na mesa de discussões estratégicas do setor em 2026: as dificuldades crescentes com mão de obra no campo, os desafios logísticos e de infraestrutura nas regiões rurais, as deficiências de armazenamento adequado da produção, os sempre presentes desafios de sucessão em agronegócios e as eleições majoritárias de 2026, que podem indicar rumos socioeconômicos relevantes para o setor e para a sociedade brasileira como um todo. São muitos os pontos de atenção, e todos eles devem estar na pauta de discussão estratégica dos tomadores de decisão no campo.



José David é advogado e conselheiro de agronegócios. Contato: jose@josedavid.com.br

Foto: Arquivo José David.

A Scot Consultoria possui mais de 30 anos de mercado.

A equipe de Avaliação e Perícia da Scot Consultoria é composta por profissionais especializados e devidamente habilitados.

As avaliações, sem exceção, são realizadas mediante vistoria da propriedade conforme a ABNT e o IBAPE, resultando em um laudo completo com:

- Pontos de GPS
- Planilhas estatísticas
- Relação de propriedades amostrais utilizadas na homogeneização dos dados
- Fotos
- Mapas de localização



**SERVIÇOS DE
AVALIAÇÃO
E PERÍCIA**

**LAUDO
DE COMPROVAÇÃO
DE PRODUTIVIDADE**

**DECLARAÇÃO
DE ITR**

**CADASTRO
AMBIENTAL
RURAL
(CAR)**

**AVALIAÇÃO
DE IMÓVEIS RURAIS**

**DIVISÃO
DE PROPRIEDADES
RURAIS**

**ATO
DECLARATÓRIO
AMBIENTAL
(ADA)**



Escaneie e faça o download do material sobre Avaliação e Perícia

(17) 3343-5111
servicos.scotconsultoria.com.br

DO PASSIVO AMBIENTAL AO ATIVO FINANCEIRO

por **Scot Consultoria**

A circularidade sustentável no confinamento de bovinos

A frase "nada se cria, nada se perde, tudo se transforma" foi dita pelo químico francês Lavoisier. Ele descreve que a matéria não é criada nem destruída, apenas se reorganiza em novas substâncias.

E é exatamente isso que boa parte das fazendas brasileiras vem fazendo.

Em um contexto em que a sustentabilidade deixou de ser uma tendência e se consolidou como essencial na pecuária, os confinamentos estão transformando esterco em um ativo valioso.

Em 2025, 95,5% dos confinamentos visitados pelo Confinar Brasil, levantamento técnico conduzido pela Scot Consultoria, declararam coletar e utilizar os resíduos orgânicos produzidos, uma prática que, anos atrás, poderia ser considerada um diferencial, e hoje faz parte da rotina dos produtores em todo o Brasil.

Tudo começa no operacional

A base da sustentabilidade nos confinamentos começa pela limpeza e pela drenagem adequada das baias. Das propriedades mapeadas em 2025, 86,2% delas contam com algum tipo de sistema de drenagem estratégico nos currais de engorda, fundamentais para controlar a umidade, reduzir o acúmulo de lama e manter o conforto dos bovinos.

Embora em muitas regiões a declividade do terreno seja aproveitada, a instalação de canaletas

cimentadas e tubulações auxiliam no escoamento dos resíduos para fora das baias, direcionando esse material para lagoas e composteiras. Estruturas autolimpantes, com piso ripado e fossas subterrâneas, também se destacaram nas visitas em 2025, permitindo o escoamento contínuo dos dejetos e facilitando o armazenamento dos resíduos.

Nas estruturas mais simples, o manejo segue o método tradicional: com pás carregadeiras, o esterco é retirado dos currais e depositado em caçambas e transportado até os montes de compostagem para aproveitamento.

Essa eficiência operacional é o primeiro passo de um processo maior: o reaproveitamento dos dejetos.

Os confinamentos aproveitam a fração sólida (utilizada por 98,7% das propriedades que reciclam os dejetos) e a fração líquida (36,1%).

A destinação comum é a aplicação em lavouras (78,7%), seguida pelo uso em pastagem (63,9%). Além disso, 13,5% das propriedades comercializam o excedente, demonstrando o potencial econômico desse coproduto.

Essa circularidade ganha relevância na pecuária de corte moderna que, em grande parte, está integrada à agricultura.

O gargalo dos fertilizantes na produção agrícola

Nas produções agrícolas, o aporte natural de nutrientes do solo raramente é suficiente para atender

à demanda das culturas, o que torna indispensável o uso de fertilizantes.

É aqui que surge um grande desafio do agronegócio brasileiro. O Brasil figura entre os maiores produtores de grãos do mundo, liderando o ranking na produção de soja. Para sustentar essa produção, o país, estruturalmente, depende da importação de fertilizantes.

De acordo com a Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA), 94,3% dos fertilizantes utilizados pela agricultura no país entre janeiro e maio de 2025 foram importados. Entre janeiro e outubro de 2025, o país importou cerca de 38,3 milhões de toneladas de fertilizantes (Comex Stat). Essa dependência tem um custo para o produtor: a aquisição de fertilizantes representa de 20,0% a 30,0% do custo da produção dos principais grãos (Conab).

Para analisar a evolução dos preços dos principais fertilizantes utilizados na agricultura brasileira, foram calculadas médias mensais para três grandes grupos: nitrogenados, potássicos e fosfatados.

Na figura 1, é possível observar o comportamento

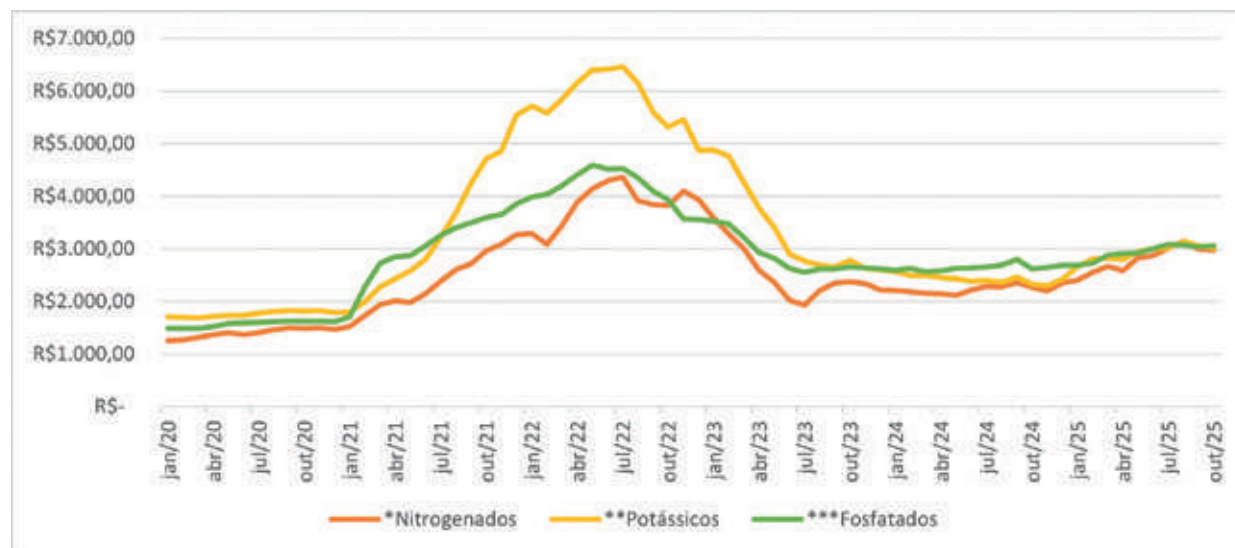
dos preços dos principais fertilizantes utilizados na agricultura brasileira (nitrogenados, potássicos e fosfatados). Os valores utilizados referem-se a preços médios mensais em reais por tonelada e permitem acompanhar as oscilações e tendências que influenciaram o custo de produção agrícola no período de 2020 a 2025.

Nesse período, as cotações passaram por oscilações consideráveis.

Em 2021, sob os efeitos da pandemia, os preços subiram de forma acentuada. Isso ocorreu em função de problemas logísticos, aumento nos custos das matérias-primas e energia, além de restrições na exportação, impostas por grandes produtores. Sustentado por esse cenário prévio, em 2022, os preços atingiram o pico, influenciados pela guerra entre Rússia e Ucrânia, que reduziu a oferta global de fertilizantes.

A partir do final de 2022 e ao longo de 2023, ocorreu uma queda significativa, resultado da normalização das cadeias logísticas e de comercialização. O mercado se manteve lateralizado durante 2024, voltando a apresentar alta nos preços em 2025.

Figura 1: Variação mensal dos preços médios dos fertilizantes NPK no Brasil (2020–2025), em R\$/t.



* nitrogenados (sulfato de amônia, ureia, nitrato de amônia)
 ** potássicos (cloreto de potássio em pó e granulado)
 *** (superfosfato simples, superfosfato triplo e DAP)

Fonte: Scot Consultoria



O aproveitamento dos dejetos contribui para reduzir a exposição dos produtores à volatilidade dos preços dos fertilizantes químicos. É uma estratégia de gestão de risco e de estabilidade econômica para o confinamento.

Uma estimativa feita pela Scot Consultoria em janeiro de 2025, com base em dados do Benchmarking do Confinamento Brasil 2024, projeta um mercado com potencial econômico de até R\$350 milhões, considerando uma produção de 2,69 milhões de toneladas de esterco bovino anualmente em confinamentos. Segundo o estudo, o preço médio de venda do material bruto é de R\$130,00/t, e com a compostagem e enriquecimento, a cotação sobe para R\$160,00/t. No entanto, na prática, esses valores podem variar de forma significativa entre regiões, em função da oferta e demanda local e do nível de enriquecimento aplicado ao produto. Observa-se, no mercado, uma faixa que pode ir de R\$ 80 a R\$ 130/t para o esterco bruto, enquanto materiais compostados e enriquecidos podem oscilar entre R\$ 100 e R\$ 200/t. Quando há enriquecimento com fósforo, o valor agregado tende a ser ainda maior, ampliando o potencial de rentabilidade do insumo.

Como aponta o artigo publicado no blog do Confinamento Brasil, “em muitos casos, o valor economizado com a adubação orgânica cobre parte significati-

va dos custos operacionais do confinamento”. Ou seja, o que antes era um passivo ambiental agora melhora o balanço financeiro da atividade.

O futuro é “fértil”

Além de reduzir custos com a adubação, o uso dos dejetos melhora as características físicas e biológicas do solo e contribui para o sequestro de carbono — tema relevante nas discussões sobre sustentabilidade e oportunidades no agronegócio. Portanto, o aproveitamento de dejetos bovinos reduz impactos ambientais e auxilia na produtividade e rentabilidade da operação, enquanto fortalece a imagem da pecuária brasileira como atividade responsável, estabelecendo diferenciais competitivos em mercados cada vez mais exigentes em relação à origem e ao impacto da produção de alimentos. O que se vê é uma cadeia produtiva que aprendeu a transformar o problema em solução — e o dejetos, em valor.

Existe um futuro “fértil” pela frente, e que os produtores têm investido diariamente em práticas que sustentam o desenvolvimento de uma agropecuária sustentável e produtiva. 🌱

Por Daniel Murgel, Ingrid Gomes e Julia Zenatti
 Confinamento Brasil / Scot Consultoria

AGRO IMPULSIONA A ECONOMIA E LEVA O BRASIL A RECORDES HISTÓRICOS EM 2025

por Marcos Fava Neves



O agronegócio brasileiro mostrou, mais uma vez em 2025, que desempenha um papel central na dinâmica econômica nacional, sendo um dos principais motores do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e da expansão das exportações. Juntos, esses indicadores ilustram a vitalidade do agro, sua capacidade de adaptação e seu impacto sobre a economia brasileira.

Em novembro de 2025, o país registrou a maior corrente de comércio já observada para esse mês na série histórica, totalizando US\$ 51,2 bilhões. Esse recorde foi impulsionado principalmente pelas exportações do agronegócio, que cresceram 25,8% frente a novembro do ano anterior, adicionando US\$ 1,16 bilhão ao resultado. No acu-

mulado do ano até novembro, as vendas externas do agro já haviam gerado um incremento de US\$ 3,45 bilhões, alta de 5% em relação ao mesmo período de 2024. Os dados são da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Secex/MDIC).

Do lado internacional, o Brasil tem se beneficiado de um cenário de demanda firme por alimentos, fibras e matérias-primas agrícolas, mesmo em um contexto de desaceleração econômica global. Produtos como carnes, grãos, açúcar, suco de laranja e algodão seguem com forte presença no mercado externo, impulsionados por competitividade de preço e condições climáticas favoráveis à produção em 2025. Ao mesmo tempo, a diversificação de mer-

cados compradores, fruto de esforços recentes de abertura comercial e acordos sanitários, contribuiu para ampliar o alcance das exportações brasileiras. Internamente, o bom desempenho nas exportações se conecta ao crescimento robusto do PIB agropecuário. No acumulado até o terceiro trimestre de 2025, o setor apresentou uma alta de 11,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, muito acima do crescimento de 2,4% do PIB total. Dados do Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), indicam aumentos significativos nas colheitas de milho (23,5%), laranja (13,5%), algodão (10,6%) e trigo (4,5%). A pecuária também contribuiu positivamente, reforçando a tendência de retomada

observada desde 2024.

O impacto do agro sobre a economia vai além das fronteiras rurais. Segundo o IBGE, o volume de commodities refletiu nos resultados de outros segmentos, como nos serviços de transporte, armazenagem e logística, que registraram incremento devido ao forte escoamento da produção. Além disso, impulsiona o crescimento de diversas cadeias, criando demanda por insumos, equipamentos, tecnologia, mão de obra especializada e serviços.

No terceiro trimestre do ano, o PIB do agro cresceu 0,4% em relação ao trimestre anterior, enquanto a indústria avançou 0,8% e os serviços variaram positivamente em 0,1%. No entanto, na comparação com o mesmo trimestre de 2024, o setor agropecuário registrou

expansão de 10,1%, contribuindo para o aumento de 1,8% do PIB no período. Ao analisar os quatro trimestres encerrados em setembro de 2025, houve um crescimento acumulado de 9,6% na agropecuária, contrastando com altas mais moderadas na indústria (1,8%) e nos serviços (2,2%), evidenciando que, mesmo diante de desafios climáticos, logísticos e de crédito, o setor segue sustentando uma parte considerável do dinamismo econômico nacional.

A adoção de práticas de manejo mais eficientes, novas tecnologias, avanços em agricultura de precisão e expansão de sistemas sustentáveis contribuem para o aumento da produtividade e para a redução de custos por unidade produzida, que são essenciais no cenário atual de competição global e margens mais

estreitas. À medida que o setor amplia sua capacidade produtiva, diversifica mercados e aumenta sua resiliência, consolida seu protagonismo no desenvolvimento nacional. No próximo ano, o agro deve seguir sendo pilar fundamental do desempenho econômico do Brasil. 🌱

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, mestra e doutoranda em Administração na FEA-RP/USP. É especialista em inteligência de mercado para o agronegócio.



ENCONTRO DA FAMÍLIA RURAL
Cássia/MG – 27/08/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

ENCONTRO CAMPO DAS VERTENTES 2025
Oliveira/MG – 27/09/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

PALESTRA: MANEJO DO CAFEIEIRO
Ibiraci/MG – 17/09/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

DIA DE CAMPO FUNDECITRUS E COOPERCITRUS
Bebedouro/SP – 16/10/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

DIA DO COOPERATIVISMO
Jataí/GO – 20/09/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

EXPO CAFÉ IBIRACI 2025
São Sebastião do Paraíso/MG – 28 a 30/10/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

PALESTRA: A IMPORTÂNCIA DA EVERMINAÇÃO DO REBANHO APÓS O INVERNO
Mogi Mirim/SP – 24/09/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

PALESTRA: MANEJO NUTRICIONAL
Passos/MG – 29/10/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperado Antônio de Pádua ao lado do especialista de cereais Leonardo Freitas e do CTC Otton Oliveira



Cooperado Domingos de Pietro Junior ao lado de Fabio Cordeiro, especialista de cana



Cooperado Edivaldo Ortigoso ao lado de Leonardo Aparecido, especialista de cereais



Cooperado Rogério Casagrande ao lado do especialista de citros Nelcir Alves de Oliveira



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Dr. Hilton Magalhães (cooperado e proprietário da fazenda Santa Ana em Dois Córregos) ao lado do especialista agropecuário Luis Gustavo Rossi, Professor Marco Penati (Esalq USP) e Professor Moacyr Corsi (Esalq USP)



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperado Felício Marini ao lado do especialista de cana, Fabio Cordeiro e da CTC Debora Toledo



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperado Fernando Takassi ao lado do especialista Leonardo Aparecido



Especialista Luis Gustavo Rossi, Thiago Delbin (CTC Espírito Santo do Pinhal), Reinaldo do Carmo (CTC Pirassununga), Vitor Saggiolato (cooperado e gerente da fazenda São Leopoldo do Mandic em Descalvado)



Cooperado Igor Rosin, ATC Marcelo Souza e especialista de cereais Daire Carlos



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperado Lucas Maluly e especialistas agropecuários Fábio Marques, CTC Vinicius Fiorentini e CTP Maria Juliana



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperado Mozart Pereira dos Santos ao lado do especialista de café Otavio Augusto dos Reis



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

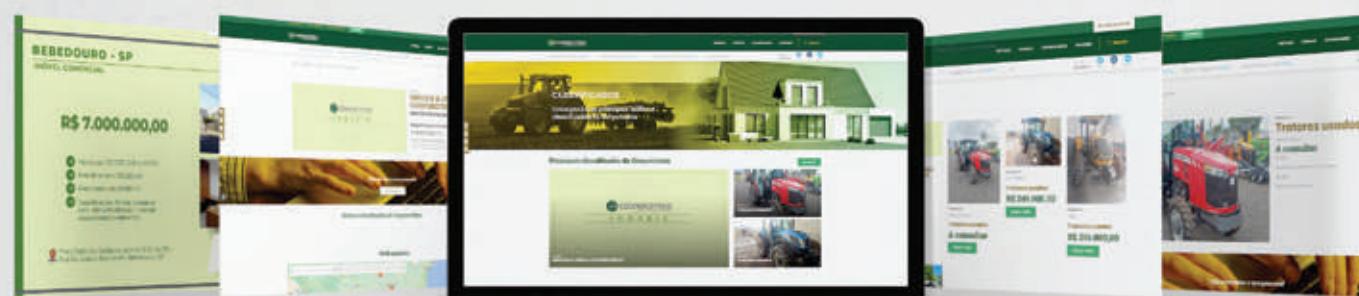
Clique e confira!



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





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