



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária

Fábio e Tânia Ralston
Cooperados de Bebedouro, SP.

DO POMAR AO POTE

Combinando tradição e tecnologia,
Ralston transforma fruta em valor

Ecosistema Campo Digital

Drones aumentam a eficiência na aplicação
de maturador e elevam o ATR na cana

Valtra e CooperCitrus:

força, tecnologia e parceria
ao lado do cooperado

Tendência no Agro

Tania Zanella: "O cooperativismo
transforma realidades"

Soluções completas em

SEGUROS

é com a **Coopercitrus**



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial



ATENDIMENTO
24
HORAS



A fintech da Coopercitrus

NOVOS COMEÇOS, DECISÕES CONSCIENTES

Inciamos 2026 com energia renovada e confiança no cooperativismo como força transformadora. Nesta primeira edição do ano, destacamos a trajetória da Família Ralston, de Bebedouro (SP), exemplo de gestão eficiente e sucessão familiar bem-sucedida. Com excelência no cultivo de goiaba e laranja, o grupo agregou valor à produção ao investir em uma indústria de doces e se transformou em um caso que inspira pelo profissionalismo, planejamento e visão empreendedora.

Ao agregar valor dentro da propriedade, a família amplia sua competitividade e contribui para o desenvolvimento regional. A Coopercitrus, por sua vez, apoia esse processo oferecendo soluções que fortalecem a base agrícola, com insumos, tecnologias e serviços que aumentam a produtividade e eficiência no manejo.

Esta edição marca a estreia da seção Bate-Papo da Diretoria Executiva, com uma conversa com nosso CEO, Fernando Degobbi, sobre os avanços da cooperativa e os caminhos trilhados para manter o cooperado no centro das decisões e da inovação.

Entre as conquistas institucionais, celebramos a conclusão da incorporação da Cooparaíso, consolidando um processo de dez anos baseado na intercooperação e na valorização dos produtores. Com isso, marcamos nossa presença no setor cafeeiro e garantimos a oferta de soluções nas regiões atendidas.

No campo da inovação, mostramos como o uso de drones na aplicação de maturadores vem gerando ganhos significativos na produtividade da cana, com mais eficiência e precisão. Também destacamos o trabalho da nossa equipe técnica do DTA, que atua nas principais culturas oferecendo suporte e atendimento personalizado, ajudando o produtor a tomar decisões mais seguras e rentáveis.

Reforçamos ainda nossa presença em mecanização agrícola, com a Coopercitrus consolidada como a maior concessionária Valtra do mundo, operando

com 21 unidades e uma estrutura completa de atendimento, tecnologia e suporte. Apresentamos os resultados da TRR Agripetro, responsável por abastecer com diesel de qualidade mais de 300 municípios, com logística eficiente e assistência técnica em cada entrega.

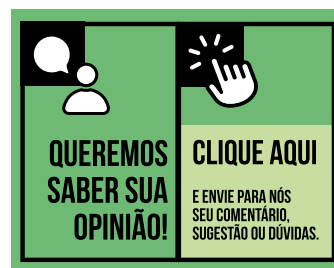
Outro motivo de orgulho foi a concessão da Medalha do Mérito Cooperativista à Coopercitrus pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, um reconhecimento que simboliza o empenho coletivo de nossos conselheiros, colaboradores e cooperados em construir um agro mais forte e colaborativo. Fechando esta edição, a entrevista com Tânia Zanella, superintendente da OCB, reforça como a governança, inclusão e formação de lideranças são pilares essenciais para o futuro do cooperativismo. Em 2026, a Coopercitrus completa 50 anos. Ao longo dessa trajetória, crescemos, avançamos e evoluímos para acompanhar as novas demandas do mercado. Mas uma coisa não muda: nosso compromisso em apoiar o cooperado com informação, serviços, tecnologias e insumos de qualidade. Queremos estar ao seu lado em cada decisão assertiva, porque sabemos que é ela que constrói o resultado final.

Boa leitura e um excelente ciclo! 🌱



Foto: Arquivo Coopercitrus.

Matheus Marino,
presidente do
Conselho de
Administração da
Coopercitrus.



© matheusfourimarinio f Matheus Marino in Matheus Kfourir Marino

“VAMOS CONTINUAR CRESCENDO COM O COOPERADO NO CENTRO DE TUDO”

Matheus Marino, presidente do Conselho, entrevista o CEO Fernando Degobbi na estreia do Bate-papo com a Diretoria Executiva da Coopercitrus

A partir desta edição, a seção Bate-papo do Conselho passa a destacar a visão da Diretoria Executiva da Coopercitrus. E, para abrir essa nova fase, o presidente do Conselho de Administração, Matheus Marino, conversou com Fernando Degobbi, CEO da cooperativa. Um bate-papo sobre gestão, inovação e o compromisso de manter o cooperado como prioridade em todas as decisões.

Engenheiro agrícola formado pela Universidade Federal de Lavras (UFLA), Fernando Degobbi tem mais de 30 anos de experiência no agro. Atuou em empresas como Valtra e Jacto antes de integrar o time da Coopercitrus em 2004. “São 21 anos dedicados à cooperativa. Hoje, como CEO, conduzo a parte executiva com o apoio do Conselho de Administração, dos diretores, superintendentes e de toda a equipe que está na ponta, servindo diretamente o produtor”, afirma.

Na Coopercitrus, a governança é um elo entre quem produz e quem decide. “Nosso Conselho representa culturas e regiões diversas, e se reúne mensalmente com a diretoria para discutir estratégias. A partir disso, cabe ao executivo transformar essas decisões em ações no dia a dia da operação”, explica Degobbi. Segundo Matheus Marino, essa relação próxima é o que garante decisões rápidas, alinhadas e com foco no campo. “O executivo traduz uma estratégia construída em conjunto. E essa parceria fortalece nosso propósito de entregar eficiência, inovação e proximidade ao cooperado”, destaca.

Para Fernando, o grande diferencial da Coopercitrus

está no comprometimento com o que gera valor para o produtor. “O foco está totalmente no cooperado. Investimos em sistemas, controles e estrutura de apoio, mas é no campo, dentro da porteira, que entregamos soluções com impacto real na produtividade”, diz.

Essa eficiência também se reflete na forma de liderar: “Reduzimos níveis hierárquicos e aproximamos a liderança da operação. Quanto menor a distância entre a estratégia e quem está na ponta, melhor o resultado”, afirma Degobbi.

Campo Digital: tecnologia aplicada com propósito

Fernando liderou a trajetória da Coopercitrus no uso de tecnologias no campo. “Fomos pioneiros na agricultura digital. Testamos nosso primeiro drone de pulverização em 2015, quando ninguém acreditava na viabilidade. Hoje, somos líderes em comercialização de pilotos automáticos e drones do mercado”, destaca o CEO.

Além disso, projetos como a sistematização de áreas, o plantio em taxa variável e a irrigação de precisão compõem o portfólio do Campo Digital. “Temos mais de 200 colaboradores focados em levar tecnologia de forma acessível e com impacto direto na rentabilidade do produtor”, completa.

Uma cooperativa feita de pessoas

Fernando encerra o bate-papo com um agradecimento especial. “Nada disso seria possível sem o apoio do Conselho, da equipe e dos nossos cooperados. Temos uma estrutura de governança




**A COOPERCITRUS
TEM FOCO TOTAL
EM ENTREGAR
SOLUÇÕES
QUE GERAM
RESULTADO PARA
O COOPERADO"**

FERNANDO DEGOBBI



sólida e uma cultura colaborativa. É isso que permite que a Coopercitrus continue crescendo com o cooperado no centro de tudo."

Matheus finaliza com um agradecimento em nome da base: "Fernando, em nome dos mais de 40 mil cooperados, agradeço sua dedicação, visão e capacidade de transformar tecnologia em produtividade. Isso é o que faz da Coopercitrus uma cooperativa diferente." 



Perfil – Fernando Degobbi

- **Formação:** Engenheiro Agrícola pela Universidade Federal de Lavras (UFLA).
- **Experiência:** Atuou em empresas como Valtra e Jacto, com foco no setor de máquinas agrícolas.
- **Na Coopercitrus desde:** 2004.
- **Cargo atual:** CEO da Coopercitrus.
- **Foco de atuação:** Gestão estratégica, inovação no agro e proximidade com o cooperado.
- **Pioneirismo na introdução de drones e pilotos automáticos no campo.**

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 Pedroso

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 Pedroso
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. Quito Stamato, 530 - Bebedouro (SP)
(17) 3344-3000

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 469 • Janeiro de 2026

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

O doce valor da agroindústria



16

COOPERCITRUS

Especialistas Coopercitrus: Parceria no Campo que Faz a Diferença na Produção **16**



Juntas pelo cooperado: Coopercitrus incorpora Cooparaíso e amplia atuação **22**

TRR Agripetro: combustível com qualidade e eficiência direto na fazenda **25**

Valtra e Coopercitrus: força, tecnologia e parceria ao lado do cooperado **28**

32 TENDÊNCIAS NO AGRO



Tania Zanella: "o cooperativismo transforma realidades" 32



36 ECOSISTEMA CAMPO DIGITAL

Drones aumentam a eficiência na aplicação de maturador e elevam o ATR na cana 36



40 ARTIGO ESPECIALISTA



Sorgo: alternativa rentável, segura e sustentável 40



42 OPINIÃO

Agregando valor à produção 42



44 MERCADO

Cana-de-açúcar: do boom de área à estagnação da produtividade 44

Moagem da safra 2025/26 de cana-de-açúcar caminha para o fim 46



48 GIRO DE NOTÍCIAS



Capa



O DOCE VALOR DA AGROINDÚSTRIA

Na Agropecuária Ralston, a tradição familiar, a atenção aos detalhes e o apoio da Coopercitrus se combinam para gerar valor em toda a cadeia da goiaba, do pomar ao pote.

Foto: Arquivo Ralston.

Com doces distribuídos em todo Brasil, a marca Ralston prova que tradição e inovação podem caminhar lado a lado e render frutos doces. A trajetória iniciada em 1966 por Jorge Uchôa Ralston ganhou novos capítulos com a terceira geração, que modernizou a agroindústria como caminho para diferenciar a produção e diversificar a renda. Hoje, a marca Ralston é referência na produção de doces de fruta. A parceria com a Coopercitrus fortalece cada etapa do processo, com tecnologia, insumos e suporte técnico próximo. A fábrica moderna, recém-concluída em Bebedouro (SP) em 2023, possui capacidade para processar cerca de 1.500 toneladas de polpa por mês e emprega 85 colaboradores. De lá saem goiabada, bananada e doce de abóbora em diferentes versões, entre doces cremosos e em barra, para atender mercado e cozinhas industriais. O grande diferencial é o envase asséptico, que esteriliza e armazena a polpa por até dois anos sem refrigeração. Isso garante a matéria-prima para a produção de doces ao longo do ano. “Meu avô sempre acreditou em agregar valor à fruta com industrialização. Nós herdamos essa visão e ampliamos com inovação, sustentabilidade e gestão moderna”, conta Fábio Ralston, economista de formação e hoje à frente da fazenda e da indústria ao lado da irmã, Tânia.



Foto: Arquivo Ralston.

Na fazenda Santa Alice, em Terra Roxa (SP), são 27 mil pés de goiaba da variedade Paluma em 100 hectares, com os quais a Ralston abastece sua própria agroindústria com produção própria. A produção é intensa entre fevereiro e maio. O pomar é colhido manualmente por uma equipe de mais de 100 pessoas em um processo que exige atenção diária, já que a goiaba atinge o ponto ideal de colheita rapidamente e não pode cair no chão.

Além de goiaba, a Ralston também industrializa banana e abóbora, adquiridas de produtores locais, fortalecendo a economia regional e gerando renda na comunidade. Recentemente, a empresa diversificou seu portfólio ao incluir doces de morango e frutas vermelhas, produzidos com frutas ultracongeladas, prontas para o processamento. O cuidado com a qualidade da fruta é o pilar da excelência na goiabada Ralston, que leva mais de 70% de fruta na receita. Segundo Tânia, “qualquer alteração na fruta, por exemplo, se você colhe ela fora do ponto ideal, reflete diretamente no sabor da goiabada”, detalha.

Manejo e atenção aos detalhes

Para garantir a qualidade que a indústria exige, o cuidado começa no campo. O diferencial da Agropecuária Ralston está no manejo focado na longevidade do pomar e na regeneração do solo. Ralston integra a gestão moderna com práticas sustentáveis, como compostagem com resíduos da própria indústria (como cascas e sementes), uso de fertilizantes biointeligentes, plantas de cobertura e controle biológico. A meta é reduzir ao máximo o uso de insumos químicos e melhorar a microbiota do solo.





Foto: Arquivo Ralston.



Capa



Fotos: com5.

O cooperado Fábio Ralston acompanha cada detalhe da produção.



Fotos: com5.

“Agente busca melhorar a produtividade, mas também a longevidade do pomar. Estamos acima da média em rendimento por árvore e por hectare. Isso é resultado de manejo, tecnologia e planejamento”, destaca Fábio. O uso do sistema Geofert, solução do Campo Digital Coopercitrus, permite mapear a área do pomar, identificar variações de fertilidade e recomendar adubação localizada e mais eficiente. As análises são feitas anualmente, com cruzamento de dados entre solo, produtividade e sanidade vegetal.

As goiabeiras da Ralston passam por um manejo anual de poda, fundamental para a renovação da copa, controle da carga produtiva e equilíbrio entre vegetação e frutificação. “A poda é feita no fim do ciclo, com base no histórico de produção e nas análises. Isso nos ajuda a garantir vigor e boa brotação para o próximo ciclo”, explica o cooperado.

“Na Ralston, adotamos o conceito de adubação biointeligente, com fertilizantes Tello que otimizam o aproveitamento dos nutrientes e evitam perdas. O Fábio é um cooperado que está sempre aberto à inovação”, destaca Roney Sossolote, consultor técnico da Coopercitrus.

Rafael Tebaldi, Gerente da filial da Coopercitrus de Viradouro, ressalta que a Ralston é um exemplo de cooperado que usa todos os departamentos da cooperativa: insumos, biológicos, energia, tecnologia digital, irrigação, defensivos, máquinas e assistência técnica. “O trabalho com a Ralston é um exemplo de parceria completa. A Coopercitrus não entrega apenas insumos. Temos abertura para trazer especialistas, testar soluções e acompanhar de perto o desempenho das tecnologias no campo”, detalha.

O ciclo da sustentabilidade

A adoção da Agricultura Regenerativa na Ralston é estratégica, alinhando a excelência do produto final (a goiabada) com os princípios de ESG (Ambiental, Social e Governança). O manejo adotado pelo grupo é um exemplo de economia circular, onde o resíduo da indústria se torna insumo de alta qualidade para o campo. Esse ciclo garante um uso eficiente de recursos e fortalece a saúde do solo.



Práticas produtivas e sustentáveis

- ✓ **Nutrição Biointeligente (Tello):** A Ralston utiliza o fertilizante Tello Biointeligente, onde o composto é aplicado logo após a adubação da Tello. A escolha visa manter a fertilidade do solo e aumentar a eficiência nutricional, combatendo a acidificação que fertilizantes nitrogenados podem causar.
- ✓ **Manejo de Precisão (Geofert):** O sistema Geofert do Campo Digital Coopercitrus é empregado para realizar o mapeamento e análise de solo anualmente. Isso permite que a equipe técnica faça uma recomendação de adubação eficiente.
- ✓ **Defesa Biológica e Nutricional:**
 - ✓ **Controle biológico:** A fazenda aplica macrobiológicos no controle de pragas, como insetos predadores e fungos benéficos.
 - ✓ **Enriquecimento do fruto:** A Ralston utiliza a aplicação de Selênio para enriquecer a goiaba. Além de ser um nutriente essencial para o ser humano, ele também contribui para segurar o fruto no pé e melhorar a homogeneidade do amadurecimento.
 - ✓ **Manejo de estresse:** O extrato de alga marinha é aplicado no pomar de laranja mensalmente. O produto ajuda a diminuir os sintomas do greening e induz a planta a produzir os fitormônios que a doença bloqueia, combatendo o estresse climático.

Essa estratégia de manejo integrada, que reduz a dependência de insumos químicos, levou a Ralston a obter certificações como SAI Ouro e Rainforest Alliance.





Foto: com5.

Fábio Ralston tem acompanhamento próximo do time da Coopercitrus: Rafael Tebaldi, Roney Sossolote e Gabriela Pagoto.

A força da laranja

Embora a goiaba seja a fruta símbolo da verticalização da Ralston, a produção de laranja tem um papel importante no grupo. Na Fazenda Santa Terezinha, em Bebedouro (SP), são cerca de 200 hectares plantados, com uma média de produtividade de 1.600 caixas por hectare, já tendo alcançado picos de até 2.300 caixas.

A gestão do pomar é feita com base em boas práticas agrônômicas, irrigação monitorada e atenção constante à saúde do solo e das plantas. Um exemplo recente dessa busca por inovação e sustentabilidade foi a implantação de mixes de plantas de cobertura nas entrelinhas do pomar de laranja, entre elas feijão-guandu, crotalária e milho. A prática contribui para melhorar a estrutura do solo, reter umidade, reduzir a compactação, aumentar matéria orgânica e estimular a microbiota.

Coopercitrus na Agropecuária Ralston

A parceria com a Ralston exemplifica o compromisso da Coopercitrus em entregar soluções completas, que promovem a produtividade e a sustentabilidade:

- ✓ **Campo Digital:** Uso do Geofert para mapeamento e análise de solo e recomendação técnica para aplicação eficiente e localizada de fertilizantes.
- ✓ **Insumos:** Fornecimento de defensivos químicos e biológicos, adubos e fertilizantes.
- ✓ **Maquinário:** Apoio com máquinas agrícolas para fruticultura, orientação sobre consórcios e troca programada de tratores.
- ✓ **Irrigação:** Orientação técnica para o uso racional da irrigação, com foco na eficiência do uso da água.
- ✓ **Suporte e parceria:** Acompanhamento técnico para desenvolver soluções personalizadas para o manejo do pomar de goiaba e laranja.

Foto: Arquivo Ralston.



Tânia Ralton exibe a linha completa de doces da marca.

Queremos contar a sua história!

Quer ver sua história aqui? Você também investe em agroindústria ou tem um projeto de agregação de valor na sua propriedade? A Revista Coopercitrus quer contar histórias como a sua. Entre em contato com nossa equipe de comunicação e participe da próxima edição!

Entre em contato!


E-mail: lucas.souza1@coopercitrus.com.br e gabriela.leao@coopercitrus.com.br 

Foto: com5.





Coopercitrus

ESPECIALISTAS COOPERCITRUS: PARCERIA NO CAMPO QUE FAZ A DIFERENÇA NA PRODUÇÃO

Profissionais especializados ajudam o cooperado a implantar tecnologias, melhorar o manejo e enfrentar os desafios da lavoura e da pecuária.



Na Coopercitrus, o cooperado está no centro de tudo. Mais do que oferecer produtos, a cooperativa tem o compromisso de levar conhecimento e acompanhamento técnico para ajudar o produtor a superar desafios e melhorar seus resultados. Estes são os focos do Departamento Técnico Agrônomo (DTA), responsável por levar um dos maiores diferenciais da Coopercitrus: a presença de um time de especialistas preparados para apoiar o cooperado em cada decisão no campo. O time de especialistas atua em culturas estratégicas como café, cana, citros, grãos, pastagens e pecuária. Os CTC's (Consultores Técnicos Comerciais), oferece orientação prática e personalizada com base técnica, sempre respeitando a realidade de cada propriedade.

Esse apoio técnico ajuda o cooperado a:

- Planejar melhor cada etapa da produção;
- Implantar protocolos de manejo com mais eficiência;
- Promover a adoção de novas tecnologias e assegurar a seleção adequada dos insumos;
- Levar informação atualizada para decisões mais seguras.

Tudo isso com uma rotina de visitas, treinamentos, análise de campo e contato direto com o cooperado. O resultado aparece na lavoura, no rebanho e no bolso.

“Nosso papel é estar ao lado do produtor, entender sua realidade e oferecer soluções que funcionam na prática. Cada propriedade tem seu jeito de produzir. A gente ajusta, orienta e acompanha”, explica o especialista em pecuária, Luís Gustavo Rossi.

Conheça o time de Especialistas da Coopercitrus

Café



"Buscamos soluções que reduzam a dependência de mão de obra. O drone se tornou essencial, inclusive em áreas de montanha."

Thiago David de Oliveira – Franca (SP)

Celular: (16) 99643-2883

Regiões atendidas: Estado de São Paulo e Mogiana Mineira

E-mail: thiago.oliveira1@coopercitrus.com.br

Café



"Com o acompanhamento personalizado, aplicamos correções que aumentam o teto produtivo e reduzem os custos da lavoura."

José Lemos de Oliveira Neto – Uberlândia/MG

Celular: (34) 9800-2892

Regiões atendidas: Alto Paranaíba e Cerrado Mineiro

E-mail: jose.oliveira1@coopercitrus.com.br

Fotos: Coopercitrus.

Café



"Tecnologia e resiliência são pilares do setor cafeeiro. O time atua com foco em mecanização inteligente, manejo nutricional de precisão, uso avançado de drones e estratégias inovadoras para enfrentar desafios climáticos e garantir alta performance."

Otávio Augusto dos Reis – Jacuí (MG)

Celular: (34) 9915-5197

Regiões atendidas: Sul de Minas

E-mail: otavio.reis@coopercitrus.com.br

Cana-de-açúcar



"Eficiência e modernização orientam as práticas em cana-de-açúcar, incluindo manejo avançado, soluções nutricionais, controle integrado de pragas e doenças e ferramentas digitais que elevam competitividade e sustentabilidade."

Cristiano José do Amaral – Uberlândia (MG)

Celular: (34) 9982-0399

Regiões atendidas: Goiás, Triângulo e Cerrado Mineiro

E-mail: cristiano.amaral@coopercitrus.com.br

Fotos: Coopercitrus.

Cana-de-açúcar



"A equipe foi estruturada para estar próxima do cooperado e dar suporte direto às filiais."

Fábio Cordeiro da Silva – Bebedouro (SP)

Celular: (17) 99753-5856

Regiões atendidas: Centro, Norte e Noroeste Paulista

E-mail: fabio.silva1@coopercitrus.com.br

Grãos



Fotos: Coopercitrus.

"A força do nosso trabalho está em levar conhecimento validado e próximo da realidade do produtor."

Daire Carlos da Silva – Pirassununga (SP)

Celular: (19) 99784-8313

Regiões atendidas: Sul de Minas, Norte, Sudoeste Paulista

E-mail: daire.silva@coopercitrus.com.br

Cana-de-açúcar



"A especialização por cultura nos permite oferecer recomendações mais precisas."

Raphael dos Santos Alves – Marília (SP)

Celular: (17) 99602-3259

Regiões atendidas: Sul e Sudoeste Paulista

E-mail: raphael.alves@coopercitrus.com.br

Grãos



Fotos: Coopercitrus.

"Acompanhar o produtor do plantio até a colheita é o que garante resultado técnico com confiança."

Leonardo Ap. F. de Freitas – Barretos (SP)

Regiões atendidas: Centro e Norte Paulista

Celular: (17) 99792-8588

E-mail: leonardo.freitas@coopercitrus.com.br

Grãos



"A agricultura atual exige decisões rápidas e embasadas em dados confiáveis."

Francielli Biazzi – Marília (SP)

Regiões atendidas: Centro-oeste Paulista

Celular: (17) 99728-4612

E-mail: francielli.biazzi@coopercitrus.com.br

Grãos



Fotos: Coopercitrus.

"Nosso trabalho agrega valor porque leva tecnologia atualizada, conhecimento e segurança para decidir."

Fábio Luiz Capel Marques – São José do Rio Preto (SP)

Regiões atendidas: Noroeste Paulista

Celular: (18) 99722-3811

E-mail: fabio.marques@coopercitrus.com.br

Grãos



"Uma visão integrada e sustentável guia o acompanhamento técnico da equipe de grãos, com manejo de soja, milho, trigo, amendoim e feijão aliado à rotação de culturas como estratégia essencial para produtividade, conservação do solo e resiliência agrícola."

Cássio Freitas Gozuen – Uberlândia (MG)

Celular: (34) 9819-5158

Regiões atendidas: Cerrado e Triângulo Mineiro

E-mail: cassio.gozuen@coopercitrus.com.br

Grãos



Fotos: Coopercitrus.

"Além do suporte direto, os especialistas atuam de forma sinérgica, criando estratégias conjuntas para aumentar a segurança técnica do produtor."

Eva Rezende Leite – Boa Esperança (MG)

Celular: (35) 9935-7537

Regiões atendidas: Sul de Minas

E-mail: eva.leite@coopercitrus.com.br

Citros



"Inovação e excelência definem a abordagem em citros, com soluções que abrangem variedades, manejo nutricional, podas, irrigação e integração de tecnologias digitais para impulsionar produtividade e sustentabilidade."

Daniel Pierri Vitória – Monte Alto (SP)

Celular: (16) 99754-0409

Regiões atendidas: Sul e Sudoeste Paulista

E-mail: daniel.pierre@coopercitrus.com.br

Citros



Fotos: Coopercitrus.

"Trabalhamos com instituições como Embrapa, IAC e Fundecitrus para garantir atualizações técnicas constantes, nosso compromisso é transformar informação técnica qualificada em resultados concretos no campo."

Nelcir Alves de Oliveira – Jales (SP)

Celular: (17) 99717-4619

Regiões atendidas: Minas Gerais, Goiás e Noroeste Paulista

E-mail: nelcir.oliveira@coopercitrus.com.br

Citros



"Estar próximo do produtor permite entregar recomendações eficazes e adaptadas à realidade da propriedade."

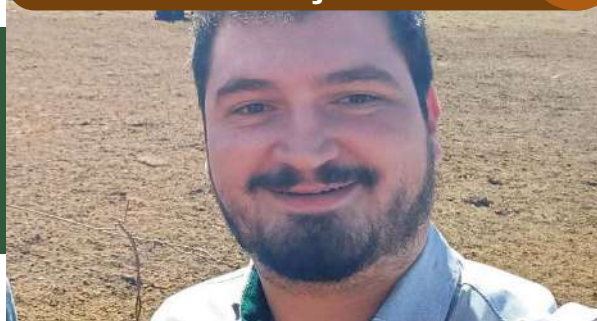
Luís Felipe Rinaldi – Bebedouro (SP)

Celular: (17) 99742-8154

Regiões atendidas: Centro e Norte Paulista

E-mail: luis.rinaldi@coopercitrus.com.br

Pecuária e nutrição animal



Fotos: Coopercitrus.

"O diagnóstico correto e o ajuste no manejo aumentam a produção de arrobas e leite por hectare."

Victorhugo Cristino Torraca – Bebedouro (SP)

Celular: (34) 9986-3099

Regiões atendidas: Estado de Minas Gerais

E-mail: victorhugo.torraca@coopercitrus.com.br

Pecuária e nutrição animal



“Com foco em eficiência e rentabilidade, a pecuária evolui por meio do manejo inteligente de pastagens, suplementação estratégica, planejamento nutricional de precisão e práticas que ampliam a produtividade por hectare, assegurando competitividade e sustentabilidade no setor.”

Luis Gustavo Rossi – Araraquara (SP)

Celular: (18) 99785-0132

Regiões atendidas: Estado de São Paulo

E-mail: luisgustavo.rossi@coopercitrus.com.br

Apoio que gera resultado no campo

Esse acompanhamento técnico, constante e especializado, é parte do compromisso da Coopercitrus com o produtor rural. Os especialistas trabalham lado a lado com o cooperado, transformando conhecimento em prática e segurança nas decisões. Essa parceria é o que faz a diferença na produtividade e na sustentabilidade da propriedade.

Cooperado,

Conte com o time de especialistas da Coopercitrus para obter o melhor da sua produção. Fale com o consultor da sua região e conheça esse suporte técnico que faz a diferença no campo. 🌱



JUNTAS PELO COOPERADO: COOPERCITRUS INCORPORA COOPARAÍSO E AMPLIA ATUAÇÃO

Assembleia oficializa união iniciada há 10 anos, assegurando atendimento ao cooperado e fortalecendo o espírito cooperativista



A Coopercitrus deu mais um passo importante para fortalecer o cooperativismo e ampliar o apoio técnico e comercial ao produtor rural. No dia 28 de novembro de 2025, em Assembleia Geral Extraordinária Conjunta com a Cooparaíso, foi aprovada a incorporação entre as duas cooperativas, conclusão de um processo iniciado há uma década. O encontro foi realizado no auditório da Sicoob Central São Paulo, em Ribeirão Preto, com participação expressiva de cooperados e dirigentes. Durante a assembleia, foram aprovados:

- O relatório das comissões mistas sobre a incorporação;
- A autorização formal da incorporação da Co-

oparaíso pela Coopercitrus;

- Adoção de providências legais, estatutárias, contábeis e fiscais.

Um caminho construído em parceria

Desde 2015, Coopercitrus e Cooparaíso mantêm uma parceria técnica e operacional por meio do Projeto Travessia, que garantiu continuidade de serviços essenciais aos produtores das regiões atendidas. Com a aprovação da incorporação, esses produtores passam a contar com a estrutura completa da Coopercitrus, ampliando o acesso a tecnologias, crédito, insumos, assistência especializada e soluções digitais.



Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus



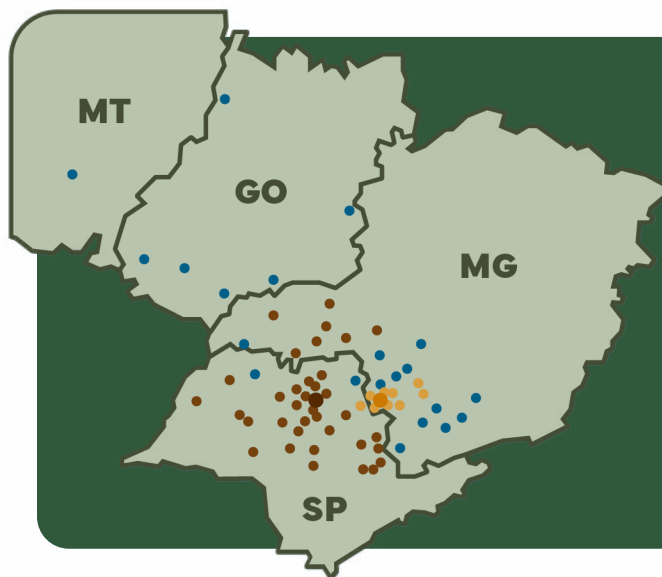
Luiz Sérgio Marques, presidente da Cooparaíso

“Esta assembleia representa muito para mim e para todos os cooperados da Paraíso. É a consagração de um dever cumprido e o início de um novo desafio. Saio daqui com um sentimento profundo de gratidão e de realização”, declarou Luiz Sérgio Marques, presidente da Cooparaíso.

“Onde há uma cooperativa forte, há prosperidade e avanço no índice de desenvolvimento humano”, afirmou Mateus Marino, presidente do Conselho da Coopercitrus. Segundo ele, a união simboliza mais do que um ato formal. “É a consagração de um trabalho de dez anos que preservou o cooperado, garantiu serviços essenciais e manteve viva a capacidade de desenvolvimento de toda uma comunidade”, declarou.

Intercooperação que impulsiona crescimento

Para José Vicente da Silva, conselheiro consultivo da Coopercitrus, a incorporação da Cooparaíso marcou um divisor de águas para o crescimento da Coopercitrus. “A partir dessa intercooperação, abrimos caminho para outras incorporações. No total, foram sete movimentos de integração. Mas o ponto de partida foi a Cooparaíso”, explicou. O avanço se refletiu diretamente na estrutura e no desempenho da cooperativa: “A Coopercitrus, que naquela época faturava R\$ 1 bilhão, hoje projeta R\$ 10 bilhões. Crescer nesse montante só foi possível graças a essa base sólida e à atração gerada por esse movimento inicial”, reforçou.



- EXPANSÃO FILIAIS COOPERCITRUS
- FILIAIS COOPERCITRUS 2015
- COOPARAISO

Benefícios diretos ao cooperado

Com a incorporação, a Coopercitrus:

- Passa a contar com 66 filiais operacionais;
- Amplia o número de cooperados para mais de 41 mil;
- Projeta um faturamento de R\$ 9,17 bilhões em 2025;
- Integra a expertise da Cooperariso no setor de café, com recebimento estimado de 830 mil sacas.

Com a palavra, os cooperados

“É um momento histórico que todo produtor tem que celebrar com alegria. E hoje, nessa transição, ficamos muito felizes pelo que a Coopercitrus demonstra. É uma cooperativa transparente, e isso nos deixa tranquilos e satisfeitos com essa parceria. A Coopercitrus é uma grande parceira; ela me acompanha em todos os momentos, desde o plantio até a comercialização.”

Cícero Sousa da Silva - Jacuí-MG

“Participar deste evento, depois de todo o processo de incorporação, é gratificante e traz uma segurança ainda maior com a Coopercitrus, que é uma grande parceira. Além de ser de extrema competência, é uma cooperativa à qual somos muito fiéis. Contamos com ela em tudo.”

Jean Carlo Pereira - Jacuí-MG



Cooperados Cicero Sousa e Jean Carlo Pereira com CTC de Jacuí, Diego Cezario Silva



“É gratificante acompanhar a vitória após uma fase tão difícil. Hoje a gente procura a Coopercitrus para tudo o que precisa, seja adubo, defensivos, tudo. Eles se sentam com a gente, ajudam. É motivo de orgulho.”

Márcia Maria Martins da Silva - São Sebastião do Paraíso-MG

“Este evento consagra a consolidação de um projeto construído com foco no cooperado e na garantia de viabilidade econômica. Todo o processo trouxe segurança, continuidade e fortalecimento ao setor produtivo, resultado do trabalho conjunto que permitiu superar desafios. Vivemos a vitória do cooperativismo e isso é motivo de enorme satisfação.”

Leonardo Lima Diogo, cooperado e presidente do Conselho de Administração da Sicoob Nossocredito - São Sebastião do Paraíso-MG





TRR AGRIPETRO: COMBUSTÍVEL COM QUALIDADE E EFICIÊNCIA DIRETO NA FAZENDA

Setor da Coopercitrus garante abastecimento ágil, seguro e com suporte técnico para mais de 300 municípios

O diesel segue como principal fonte de energia no campo, essencial para mover tratores, colheitadeiras, sistemas de irrigação e o transporte da produção. Na Coopercitrus, a TRR Agripetro é o setor responsável por levar esse combustível com qualidade e agilidade até as propriedades dos cooperados.

Com sete bases regionais, frota própria, equipe técnica especializada e controle rigoroso em todas as etapas, a operação cobre mais de 300 municípios de São Paulo e Minas Gerais, com entregas realizadas em média de 24 horas após o pedido.

Estrutura a serviço da produtividade

A operação é planejada para atender dentro de um raio logístico médio de 150 quilômetros por base. São 46 caminhões com capacidades entre 10 e 15 mil litros, com entregas de 1 mil litros para cima e operando de forma integrada para garantir regularidade mesmo em períodos críticos da safra.

A estrutura de tancagem soma cerca de 850 mil litros em tanques subterrâneos, operando conforme normas de segurança. Todo combustível passa por dupla filtragem e análise rígida antes da descarga. Em caso de qualquer anomalia, a entrega é suspensa.

Sob a gestão de Rodrigo Hellmeister de Arruda, a equipe conta com um coordenador e 11 consultores

internos que atuam diretamente nas lojas Coopercitrus. Esses profissionais fazem interface com os gerentes locais, registram pedidos e prestam atendimento técnico, com apoio direto dos CTCs no campo.

Mais do que entrega: apoio técnico ao cooperado

A atuação da TRR Agripetro vai além da entrega. A empresa orienta o cooperado sobre o uso e a armazenagem correta do diesel na propriedade. “O diesel é sensível e tem 15% de biodiesel na sua composição atual. O problema do biodiesel é que ele é higroscópico, ou seja, absorve umidade do ambiente. Se ficar parado por alguns dias, isso pode levar ao acúmulo de água nos tanques de combustível e gerar mau funcionamento dos motores. Esse percentual deve atingir 20% até 2030” explica Arruda.

Práticas inadequadas, como armazenar combustível em caixas d’água, tanques provisórios ou tanques descobertos, ainda são comuns e podem comprometer o desempenho dos equipamentos. Para evitar prejuízos, o setor prepara uma cartilha com boas práticas de recebimento, acompanhamento, limpeza, drenagem e conservação dos tanques. Toda entrega já acompanha um laudo técnico que atesta a qualidade do produto e garante transparência ao cooperado.

Combustível sob medida para o campo

A TRR Agripetro comercializa quatro tipos de diesel:

- S500 comum
- S500 aditivado
- S10 comum
- S10 aditivado

O S500 representa cerca de 65% do volume anual, que gira entre 70 e 80 milhões de litros, por ser

o mais compatível com a frota agrícola em operação. A migração para o S10 e para combustíveis aditivados vem crescendo à medida que os produtores investem em máquinas mais modernas.

“O aditivado custa alguns centavos a mais, mas melhora o rendimento, reduz impurezas, aumenta a vida útil das peças e mantém o sistema mais limpo. É um investimento que se paga com economia e desempenho”, afirma Arruda.

O produto aditivado recebe o selo Aditivado Agripetro, com padrão técnico equivalente ao das principais marcas do mercado.

Compromisso com qualidade e legalidade

Mesmo em um setor altamente regulado, o mercado ainda enfrenta concorrência desleal de empresas que vendem combustível sem cumprir exigências legais. “Alguns concorrentes operam sem biodiesel e praticam preços incompatíveis com quem segue a legislação”, alerta Arruda.

Além disso, o transporte inadequado feito por alguns produtores, como o uso de bombonas em cima dos carros, representa risco de contaminação e acidentes. “Nosso papel também é orientar para evitar esse tipo de prática e proteger a produção do cooperado.”

A confiança de quem está ao lado do produtor

A atuação da TRR Agripetro reforça o compromisso da Coopercitrus com soluções que entregam produtividade com segurança. “Estamos ampliando nossas capacidades e queremos em breve, o uso de combustíveis 100% aditivados, com foco em qualidade, desempenho e assistência completa. Nossa missão é entregar o melhor para o cooperado”, conclui Arruda.



Unidades TRR Agripetro

Gerência geral

Rodrigo Hellmeister de Arruda – (17) 99793-6830

Itápolis – SP

Ana Paula Machado / Thauana Reis
(16) 99962-6603 / (16) 99774-3789

Bebedouro – SP

Valdenise Souza / Mariana Jacob
(17) 99738-5236 / (17) 99602-4718

Pirassununga – SP

Camila Santos – (19) 99635-707


Araçatuba – SP

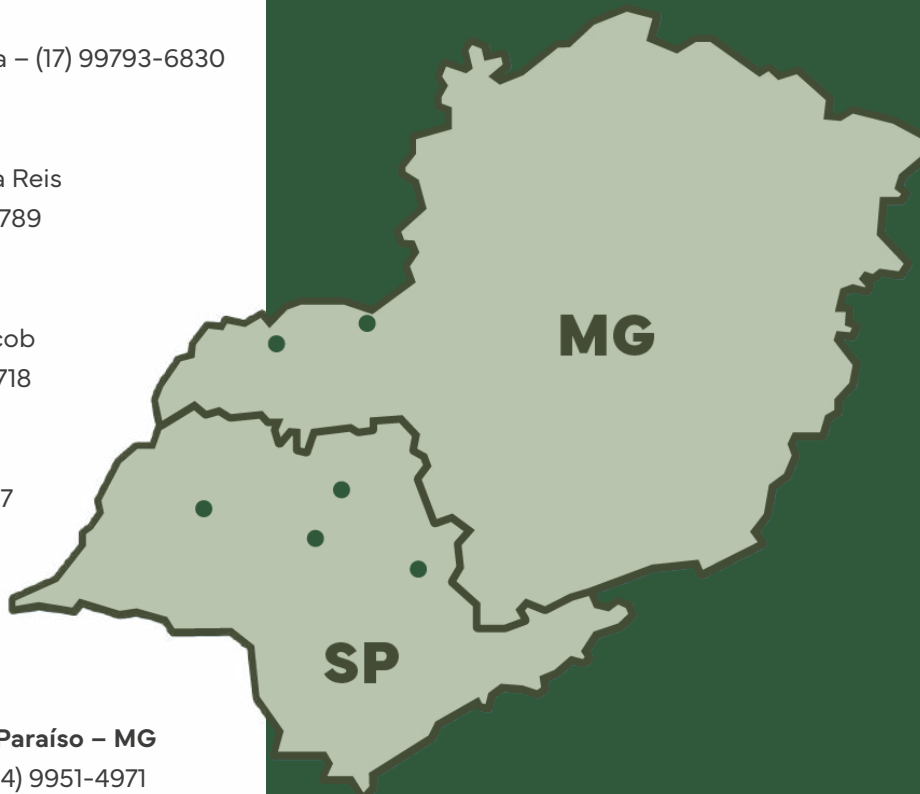
Cleber - (18) 99812-5014
Daniel - (18) 99674-2216

Ituiutaba / São Sebastião do Paraíso – MG

Marcos Gonçalves Santos – (34) 9951-4971

Araguari – MG

Luis Felipe Arantes – (34) 9920-4675 



VALTRA E COOPERCITRUS: FORÇA, TECNOLOGIA E PARCERIA AO LADO DO COOPERADO

A Coopercitrus é a maior concessionária Valtra do mundo e oferece estrutura completa, tecnologia embarcada e suporte técnico especializado no campo.



Foto: Arquivo Valtra.

A Valtra foi a primeira parceira da Coopercitrus no fornecimento de tratores e máquinas agrícolas — uma história que começou há mais de 30 anos e que, hoje, é em um dos maiores casos de sucesso do cooperativismo no Brasil. Com atuação forte em São Paulo e Minas Gerais, a Coopercitrus é atualmente a maior concessionária Valtra do mundo. Para o cooperado, isso significa acesso direto a um portfólio completo de máquinas, implementos, tecnologia embarcada e um atendimento pós-venda que realmente entende o dia a dia no campo. Com 21 unidades estrategicamente distribuídas e uma equipe formada por mais de 100 profissionais

especializados em comercialização, assistência técnica e soluções personalizadas, a operação Valtra Coopercitrus entrega parceria no dia a dia do campo. “Nosso foco é estar ao lado do produtor em todas as etapas, oferecendo tecnologia, segurança e um atendimento que realmente entende a realidade de cada propriedade”, destaca Artur Cervato Gobbi, gerente comercial da Valtra na Coopercitrus.

A história de inovação da marca Valtra

A trajetória da Valtra tem origem na Finlândia, com o lançamento da Valmet em 1951. A marca chegou ao Brasil em 1960 e logo se destacou como pioneira.

VALTRA

Foi a primeira a lançar um trator movido a álcool, a introduzir o sistema 4x4 e a implementar cabines com ar-condicionado. Integra o grupo AGCO desde 2004 e é hoje referência em inovação, conforto e tecnologia embarcada.

Esse histórico de avanços está presente no dia a dia da Coopercitrus, que leva aos cooperados máquinas de alta performance, assistência técnica qualificada e soluções completas para diferentes perfis de produção.

Portfólio completo para todas as culturas

A operação Valtra na Coopercitrus oferece tratores e plantadeiras com tecnologia de ponta, incluindo soluções como o piloto automático Valtra Guide e o sistema SmartTouch, com joystick multifuncional e tela sensível ao toque. Entre os destaques da linha estão:

- Série A (A2R, A3F): compactos, ideais para cafeicultura e fruticultura
- Série BH (HiTech, G4): robustez e rendimento para médias e grandes propriedades
- Série T (CVT): tecnologia e precisão em operações intensivas
- Série S (S4, S6): até 425 cv de potência, com transmissão CVT e comando SmartTouch

Atendimento técnico que entende o campo

Além da linha de máquinas, o grande diferencial está na estrutura de atendimento. A Coopercitrus mantém oficinas especializadas, equipes técnicas locais e profissionais treinados para atender com rapidez e precisão.

- 60 Consultores Técnicos Comerciais (CTCs)
- 21 ATCs
- 21 Gerentes de Filial
- 3 Supervisores Regionais
- 1 Gerente Corporativo



Fotos: Arquivo Valtra.



“Antes de oferecer um equipamento, entendemos como funciona a operação do cooperado. Só assim conseguimos montar uma proposta realmente personalizada”, afirma Gobbi.

Principais diferenciais da operação Valtra Coopercitrus



Assistência técnica especializada e localizada

Oficinas próprias, equipe treinada e atendimento rápido, com foco em reduzir o tempo de máquina parada



Condições comerciais exclusivas

Consórcios, linhas especiais de financiamento e condições diferenciadas, típicas do modelo cooperativista



Portfólio completo e acesso à inovação

Máquinas Valtra com tecnologia embarcada e acesso aos principais lançamentos do mercado



Treinamento e capacitação contínua

Cursos, programas de qualificação e treinamentos para cooperados e colaboradores



Suporte integrado

Além do maquinário, o produtor conta com recomendações técnicas, monitoramento em campo e acesso a insumos

“O produtor que escolhe Valtra não leva apenas uma máquina. Ele leva tecnologia de ponta, suporte e performance que fazem diferença no resultado final”, reforça Gobbi.



Cooperado José Luiz Netto

Foto: Coopercitrus.

Soluções completas ao produtor

Os cooperados destacam que a parceria entre Valtra e Coopercitrus tem proporcionado ganhos reais em produtividade, eficiência e inovação no campo. Para José Luiz Netto, a chegada dos tratores da série Q5 foi determinante para otimizar a operação: “Os tratores Valtra da série Q5 têm ajudado muito na nossa produção. Depois que fizemos a aquisição, conseguimos reduzir em 50% a nossa frota em atividade, mantendo — e até ampliando — a eficiência do trabalho no campo.”

Já o cooperado Adriano Giroto ressalta que a força da parceria está na somatória de tecnologia e atendimento:

“A diferença está na nossa proximidade com o cooperado e na eficiência e agilidade do pós-venda. A equipe nunca deixa ninguém desamparado. Além disso, oferecemos um portfólio completo de soluções agrícolas e tecnológicas, trazendo em primeira mão as tendências e inovações do mercado.”



Onde encontrar a Valtra Coopercitrus

Gerente Comercial: Artur Cervato Gobbi

Telefone: (17) 99624-9544

Unidades:

- Bebedouro (SP)
- Barretos (SP)
- Guaira (SP)
- Catanduva (SP)
- Ibitinga (SP)
- Limeira (SP)
- Marília (SP)
- Novo Horizonte (SP)
- Taquaritinga (SP)
- Casa Branca (SP)
- Franca (SP)
- Mogi Mirim (SP)
- Pirassununga (SP)
- Ribeirão Preto (SP)
- Passos (MG)
- São Sebastião do Paraíso (MG)
- Araguari (MG)
- Frutal (MG)
- Ituiutaba (MG)
- Iturama (MG)
- Uberlândia (MG)



Cooperado,

Seu próximo trator, colheitadeira 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. 📞



TANIA ZANELLA: “O COOPERATIVISMO TRANSFORMA REALIDADES”

**Presidente do Instituto Pensar Agro e
superintendente do Sistema OCB, Tania Zanella
compartilha sua trajetória, visão sobre o agro
e os caminhos para fortalecer cooperativas,
mulheres e jovens no campo.**

Foto: Arquivo Tania Zanella.



Tania Zanella, superintendente do Sistema OCB e presidente do Instituto Pensar Agro, fala sobre liderança feminina, inovação e o futuro do cooperativismo no Brasil.

Tania Zanella carrega no próprio percurso a essência do cooperativismo. Nascida em uma família cooperativista de Santa Catarina, cresceu vendo de perto como a união entre produtores transforma comunidades e impulsiona o desenvolvimento regional. Formada em Direito, converteu essa vivência em propósito profissional ao ingressar no Sistema OCB, onde atua há mais de 15 anos na defesa e fortalecimento do cooperativismo brasileiro. Foi a primeira mulher a assumir

o cargo de gerente-geral e, depois, superintendente da OCB, posição que ocupa desde 2021. Também preside o Instituto Pensar Agro (IPA) e integra o Conselho Superior do Agronegócio da Fiesp (Cosag). Em 2023, foi eleita pela *Revista Forbes* como uma das 100 mulheres mais poderosas do agronegócio. Sua atuação une inovação, governança, sustentabilidade e assistência técnica — pilares que, segundo ela, garantem competitividade ao setor, ampliam o acesso à tecnologia e fortalecem especialmente os



PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE CAMINHAM JUNTAS QUANDO EXISTE ASSISTÊNCIA TÉCNICA QUALIFICADA, ACESSO A CRÉDITO E GOVERNANÇA.”

- TANIA ZANELLA

pequenos e médios produtores. Defensora da diversidade e da formação de novas lideranças, Tania trabalha para ampliar a presença de mulheres e jovens nos espaços de decisão dentro das cooperativas.

Nesta entrevista, ela compartilha sua trajetória e sua visão sobre os caminhos que fortalecem o agro nacional com base no cooperativismo.

Coopercitrus – Como nasceu sua conexão com o cooperativismo?

Tania Zanella – *Minha conexão com o cooperativismo nasceu*

muito antes da minha trajetória profissional. Venho de uma família cooperativista: cresci em Santa Catarina, onde o movimento faz parte do cotidiano das pessoas e da economia, e meu pai sempre foi cooperado. Esse ambiente formou minha visão de mundo e me mostrou, desde cedo, como a cooperação transforma realidades de maneira concreta e inclusiva. Quando entrei no Sistema OCB, em 2008, essa vivência familiar se transformou em propósito de vida profissional: fortalecer um modelo que gera desen-

volvimento econômico e social com equidade.

Coopercitrus – Quais aprendizados da sua vivência no Sistema OCB e no campo moldaram sua visão sobre o agro brasileiro?

Tania Zanella – *Ao longo desses anos, tanto no relacionamento direto com cooperativas quanto nas agendas institucionais em Brasília, aprendi que o agro brasileiro é altamente competitivo, inovador e resiliente, mas que essa força só se sustenta quando está organizada no território. O contato constante com*

produtores, dirigentes e equipes técnicas me mostrou que produtividade e sustentabilidade caminham juntas quando existe assistência técnica qualificada, acesso a crédito, governança e colaboração. Aprendi também que o desenvolvimento rural não se resume à produção: ele envolve gente, educação, sucessão familiar, conectividade e políticas públicas estáveis.

Coopercitrus – Qual é o papel do cooperativismo no fortalecimento do agro nacional?

Tania Zanella – O cooperativismo é um dos pilares do agro brasileiro. É por meio dele que pequenos e médios produtores têm acesso a insumos, tecnologias de ponta, mercados internos e externos, assistência técnica e crédito rural em condições competitivas. Nosso modelo societário gera escala, reduz riscos, aumenta a produtividade e distribui renda nos territórios onde as cooperativas atuam. As cooperativas agropecuárias são responsáveis por parcelas expressivas da produção agrícola nacional e sustentam cadeias inteiras, permitindo que o Brasil se consolide como potência alimentar e ambiental.

Coopercitrus – O que torna o modelo cooperativo mais sustentável e resiliente frente aos desafios do setor?

“O DESENVOLVIMENTO RURAL NÃO SE RESUME À PRODUÇÃO: ELE ENVOLVE GENTE, EDUCAÇÃO, SUCESSÃO FAMILIAR E CONECTIVIDADE”.

Tania Zanella – O cooperativismo já nasce sustentável. Seus princípios incorporam, desde sempre, o equilíbrio entre o econômico, o social e o ambiental — conceitos hoje sintetizados no ESG, mas que fazem parte da essência do modelo. As cooperativas atuam com visão de longo prazo, investem em inovação, educação e governança, diversificam atividades e compartilham riscos. Isso as torna mais preparadas para enfrentar volatilidade de preços, eventos climáticos extremos e mudanças de mercado. Além disso, trabalham em rede, o que fortalece a resiliência e permite respostas coletivas mais rápidas e eficientes.

Coopercitrus – Como o Instituto Pensar Agro tem contribuído para representar os interesses do setor junto à Frente Parlamentar da Agropecuária? Que

avanços você destaca como conquistas do cooperativismo no Congresso?

Tania Zanella – O Instituto Pensar Agro (IPA), que atualmente presido, é uma ponte estratégica entre o setor produtivo e o Parlamento. O IPA qualifica debates, sistematiza informações técnicas e ajuda a orientar decisões legislativas com base em evidências e na realidade do campo. Para o cooperativismo, isso vem sendo essencial, uma vez que o IPA tem sido decisivo na articulação dessas agendas, garantindo que a voz das cooperativas esteja presente na formulação de políticas públicas. Entre as principais conquistas recentes no Congresso, destaco: o avanço da Reforma Tributária com reconhecimento das especificidades do agronegócio; a ampliação de políticas de crédito rural e programas voltados à inovação e conectividade no campo; o fortalecimento de pautas de sustentabilidade e competitividade que dialogam diretamente com o modelo cooperativista.

Coopercitrus – Qual o papel de cooperativas como a Coopercitrus para garantir competitividade, acesso a insumos e tecnologias, especialmente para pequenos e médios produtores?

Tania Zanella – Cooperativas como a Coopercitrus são fundamentais porque democra-

tizam o acesso à tecnologia, à inovação e à assistência técnica. Pequenos e médios produtores, quando atuam de forma isolada, dificilmente conseguem acompanhar o ritmo de modernização do agro. A cooperativa equaliza esse cenário, oferta insumos de qualidade, proporciona planejamento produtivo, facilita acesso a crédito e promove capacitação contínua. Isso contribui para aumentar a competitividade individual, além de fortalecer cadeias inteiras, gerar renda no território e garantir maior previsibilidade para quem produz.

Coopercitrus – Você foi a primeira mulher a ocupar cargos estratégicos no Sistema OCB. Como vê a presença feminina hoje no agro e no cooperativismo?

Tania Zanella – Vejo a presença feminina crescendo com consistência — e isso é muito positivo para o setor. Nos últimos anos, o número de mulheres no quadro social e na força de trabalho das cooperativas aumentou de forma significativa, refletindo um movimento de maior inclusão e reconhecimento. Mas ainda temos desafios: as

mulheres estão presentes, mas nem sempre nos espaços de decisão. Nosso esforço agora é ampliar o protagonismo feminino em conselhos, diretorias e posições estratégicas, porque a diversidade gera inovação, melhora a governança e fortalece o cooperativismo.

Coopercitrus – De que forma o Sistema OCB vem promovendo a participação de mulheres e jovens nas cooperativas e na sucessão familiar no campo?

Tania Zanella – O Sistema OCB tem atuado de forma estruturada para ampliar a participação de mulheres e jovens. Entre as iniciativas, destaco: Comitê Elas pelo Coop, criado após o 14º Congresso Brasileiro do Cooperativismo (CBC), que já se espalha pelos estados e pelas cooperativas, formando redes de apoio e estímulo à liderança feminina; trilhas de formação da CapacitaCoop, com cursos voltados à liderança feminina, desenvolvimento pessoal e fortalecimento institucional; programas voltados à sucessão familiar e formação de novas lideranças, que estimulam jovens a permanecer no campo com mais qualificação e visão

empreendedora; iniciativas das próprias cooperativas, que têm implementado agendas internas de diversidade, governança inclusiva e protagonismo feminino. Essas ações estão transformando a estrutura de liderança do cooperativismo, garantindo renovação, equidade e continuidade.

Coopercitrus – Que mensagem você deixaria para mulheres que desejam assumir posições de liderança no agro?

Tania Zanella – A mensagem que deixo é simples e verdadeira: preparem-se, confiem na sua capacidade e ocupem seus espaços. O caminho exige estudo, coragem e resiliência, mas é possível — e necessário. Liderar não é abrir mão da sensibilidade, mas transformá-la em força. Cada mulher que avança abre portas para muitas outras. O cooperativismo precisa do olhar feminino para continuar crescendo de forma inovadora, diversa e humana. E nós, no Sistema OCB, estamos comprometidos em apoiar essa caminhada para que cada vez mais mulheres estejam onde sempre deveriam estar: nos espaços de decisão. 🌱



CBH 7000F

**OTIMIZE O TEMPO DA SUA COLHEITA!
MELHOR CONSERVAÇÃO DO MATERIAL E SEM PERDAS!**

Si



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

WWW.SANTAIZABEL.IND.BR



DRONES AUMENTAM A EFICIÊNCIA NA APLICAÇÃO DE MATURADOR E ELEVAM O ATR NA CANA

Resultados do Campo Digital mostram ganhos com o uso da tecnologia no campo.



Foto: Arquivo D.J. Agriculture.

A aplicação de maturadores na fase final da lavoura de cana-de-açúcar é uma técnica consagrada para interromper o crescimento vegetativo da planta e aumentar a concentração de açúcar nos colmos. Mas um fator tem feito toda a diferença nesse processo: a forma como esse produto é aplicado. A tecnologia de pulverização com drones vem demonstrando resultados superiores quando comparada à aplicação tradicional com avião. “Há diversos maturadores no mercado, mas a eficiência está ligada diretamente à forma de aplicação. E com o drone, conseguimos maior deposição do produto e menor perda por deriva”, destaca Pedro Amorim, coordenador de tecnologia agrícola do Campo Digital Coopercitrus.

Mais ATR, mais resultado

Nos testes realizados em agosto de 2023, em propriedades do interior paulista, o drone superou o avião em diferentes comparativos:

- Fazenda São Francisco (SP): aumento de 5,75 kg de ATR por tonelada
- Fazenda Alvorada (SP): ganho de 3,56 kg/T
- Fazenda São João (SP): ganho de 0,39 kg/T

Na Fazenda Pau D’Alho, também em Bebedouro, duas áreas vizinhas foram comparadas: no talhão Curumim, a aplicação foi feita com avião; no talhão Boloria, com drone e avião. O resultado foi um incremento de 3,73 kg de ATR por tonelada, representando um ganho de R\$ 42.968,48 em 100 hectares, com base no valor do ATR de R\$ 1,2126.

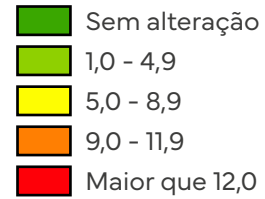
Aplicação com avião

Alteração no Vigor Vegetativo



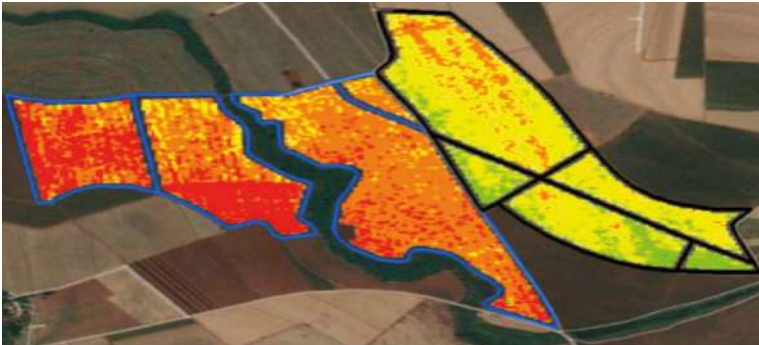
Fazenda Pau D'Alho Setor Curumim o ATR foi de 135,87 kg/T cana

Redução
Vigor Vegetativo (%)



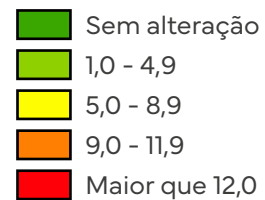
Aplicação com drone e avião

Alteração no Vigor Vegetativo



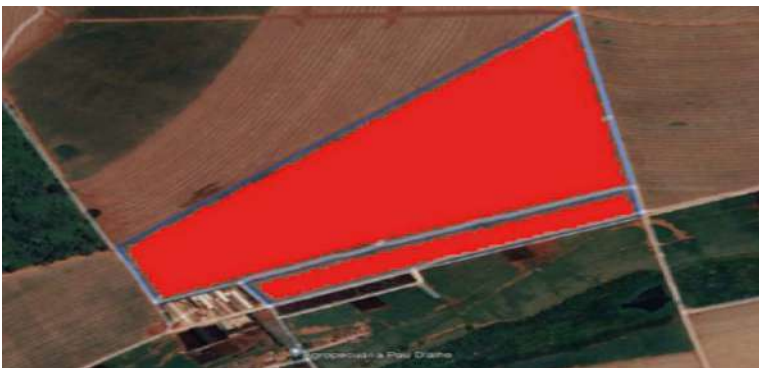
Fazenda Pau D'Alho Setor Boloria o ATR foi de 139,60 kg/T cana

Redução
Vigor Vegetativo (%)



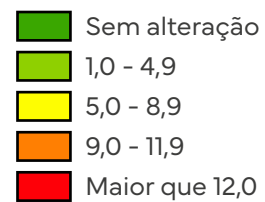
Aplicação com drone

Alteração no Vigor Vegetativo



Fazenda Pau D'Alho Setor Usina

Redução
Vigor Vegetativo (%)





Fazenda	Variedade	Área aplicada (ha)	Equipamento	Dias maturador	ATR	Diferença	Produto Dose
Alvorada	RB 85 5453	24,91	Avião	47	136,08		MODDUS 0,8
Alvorada	RB 85 5453	105,22	Drone	42	139,64	3,56	MODDUS 0,8
São Francisco	RB 85 5453	97,68	Avião	30	131,20		MODDUS 0,8
São Francisco	RB 85 5453	38,98	Drone	32	136,95	5,75	MODDUS 0,8
São João	RB 96 6928	120,93	Avião	47	139,73		MODDUS (1,0)
São João	RB 96 6928	126,15	Drone	45	140,12	0,39	MODDUS (1,0)

Por que a aplicação de drone faz diferença?

O diferencial da aplicação por drone está na forma como o produto atinge a planta:

- **Maior penetração:** o ar gerado pelas hélices empurra as gotas para dentro do dossel da cana;
- **Menor perda:** a deriva é menor que no avião, que pulveriza em velocidade maior e depende da queda por gravidade;
- **Mais uniformidade:** mesmo em terrenos irregulares ou de difícil acesso;
- **Mais flexibilidade:** o drone pode operar logo após chuvas, quando máquinas terrestres não conseguem entrar.

“Em diferentes áreas e condições, os drones apresentaram resultados melhores. Isso tem se repetido de forma consistente”, afirma Paulo Bucci, especialista do Campo Digital Coopercitrus.

Capacidade de aplicação dos drones

Hoje, os principais modelos disponíveis no mercado já atendem com eficiência áreas comerciais: “Um autopropelido pode custar mais de R\$ 2 milhões. Um drone T100 custa até R\$ 300 mil e entrega uma área diária parecida. A relação custo-benefício é muito atrativa”, destaca Paulo Bucci. O drone se mostrou uma opção viável para médias e grandes áreas, com destaque para a flexibilidade de operação e o baixo custo de entrada, se comparado a máquinas convencionais.

Capacidade média por modelo:

- T25: até 70 ha/dia
- T50: até 120 ha/dia
- T70P: até 140 ha/dia
- T100: até 180 ha/dia (com relatos de até 300 ha/dia em operações específicas)



DJI AGRAS
T25



DJI AGRAS
T50



DJI AGRAS
T70 P



DJI AGRAS
T100



Fotos: Arquivo DJI Agriculture.

Como acessar essa tecnologia

Todos os modelos testados estão disponíveis no Campo Digital Coopercitrus, que oferece suporte técnico completo para orientar o cooperado sobre o modelo ideal, a capacidade operacional, o manejo correto e os treinamentos necessários para a operação.

“O drone vem se consolidando como uma ferramenta fundamental. Com aplicação mais eficiente, ele melhora os resultados e ajuda o produtor a aproveitar melhor cada hectare”, conclui Pedro Amorim. 📍



Pulverizador TITAN 50 S

Para a aplicação de inoculante em silagem gerando a fermentação do material ensilado. A aplicação é feita de modo homogêneo, melhorando a palatabilidade e digestibilidade da silagem.



- ✓ Economia de inoculante
- ✓ Economia de mão de obra
- ✓ Aplicação homogênea



☎ (18) 99701 4732
www.bruterbrasil.com.br



Artigo
Especialista



SORGO: ALTERNATIVA RENTÁVEL, SEGURA E SUSTENTÁVEL

por **Cássio Freitas Gozuen**

O cooperado da Coopercitrus vem sendo desafiado por riscos econômicos e climáticos na busca por melhor rentabilidade e sustentabilidade, procurando oportunidades que tragam maior segurança para a atividade agrícola. Nesse ambiente desafiador e complexo, uma cultura se destaca: o sorgo.

A segurança em meio a riscos e variações climáticas, o baixo custo de produção e o mercado crescente são pontos que influenciam o planejamento de safra em todas as regiões — com destaque para o sorgo principalmente onde a Coopercitrus atua. Os estados de São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso respondem por aproximadamente 75% da área cultivada de sorgo no Brasil, saltando de 1.107.000 de hectares cultivados na safra 2015 para uma projeção de 2.000.000 de hectares em 2025. O sorgo é rústico, naturalmente adaptado para aproveitar ao máximo a disponibilidade hídrica e conserva água dentro da planta por mecanismos

diferenciados das demais culturas. Necessita de apenas 1/3 da demanda hídrica em relação ao milho, resiste melhor à seca por mecanismos como maior cerosidade da folha, maior número de estômatos de menor tamanho (mais eficientes em reter água), e um maior número de raízes e radículas que exploram o solo, buscando e absorvendo mais água. Assim, o sorgo é seguro em ambientes de solo arenoso e responsivo em ambientes menos impeditivos com solo argiloso.

Os custos de produção de sorgo são menores quando comparamos a outras culturas, sendo de 20% a 30% inferiores ao custo de produção de milho. Isso se deve, em parte, à alta eficiência na absorção de água e nutrientes, o que gera melhor aproveitamento do fertilizante aplicado. É uma das culturas mais eficientes em extração e aproveitamento de nutrientes; os híbridos modernos são altamente responsivos à fertilização balanceada. O menor custo de aquisição de sementes



equilibra os custos, sem a necessidade de pagamento de royalties. O ciclo curto, com 115 a 125 dias da sementeira à colheita, implica em menor necessidade de tratamentos culturais frente a culturas mais tardias, apresentando níveis de produtividade e rentabilidade de capital investido altamente competitivos e atrativos.

Mercadologicamente, a cultura se destaca com demanda crescente e fácil comercialização. A indústria de carnes necessita de 10% de grãos alternativos para balancear rações, onde o sorgo reduz até 5% o custo final da ração, livre de aflatoxinas — o mesmo percentual energético do milho e mais rico em proteínas (Embrapa). Além desse mercado, a possibilidade de silagem de sorgo é viável para regiões com menor disponibilidade hídrica.

Além do consumo em alimentação animal, a cultura se destaca na produção de etanol em indústrias recém-ativadas, onde unidades instaladas no centro-oeste já utilizam o grão na produção desse com-

bustível. Cerca de 20% do etanol produzido é oriundo do processamento de sorgo, um número que poderia ser superior a 40%, mas é limitado pela disponibilidade regional, ou seja: há uma demanda aquecida.

A abertura da China para a compra de sorgo brasileiro em 2025 se destaca, com habilitação de empresas brasileiras para exportação de sorgo, assinatura de acordos comerciais e abertura do mercado chinês, o maior comprador mundial para o Brasil, que, por sua vez, é o terceiro maior produtor do grão.

Atenta a esse cenário e buscando resultados sustentáveis aos cooperados e sociedade, a CooperCitrus lança o AA327, um novo híbrido altamente rústico, sadio e com teto produtivo elevado, chegando somente aos cooperados de forma inteiramente exclusiva pela parceria com a Sementes Analyce, integrando um novo produto com soluções inovadoras e agregando valor ao sistema agropecuário. 🌱

Por Cássio Freitas Gozuen,
consultor especialista em cereais.



AGREGANDO VALOR À PRODUÇÃO

por José David

Em um ambiente desafiador e cada vez mais competitivo para o agronegócio brasileiro, é fundamental que o produtor busque aumentar as margens de seu negócio. Seja através da redução de custos, seja pela agregação de valor, a busca por margens mais atrativas é um elemento crucial para o desenvolvimento dos agronegócios no país. Uma das formas mais efetivas de agregação de valor diz respeito à diferenciação da produção por origem, qualidade ou rastreabilidade, através da obtenção de certificações, denominações de origem, governança de dados e identificação dos elos da cadeia produtiva. Essa diferenciação, por vezes custosa, agrega valor às commodities e libera o produtor da armadilha da competição por preço. Em outras palavras, o produtor gera uma maior percepção de valor e credibilidade em seus produtos.

Outra forma de agregação de valor é a integração vertical e coordenação da cadeia produtiva. Por meio dos investimentos em armazenagem e beneficiamento, o produtor passa a conseguir melhores negociações com clientes e a capturar margens que ho-

je são apropriadas por terceiros. Um maior controle sobre a cadeia gera maior manejo sobre custos e promove sinergia entre as diferentes etapas de produção, distribuição e comercialização.

Uma terceira alternativa para agregação de valor à produção é a implementação de uma gestão profissionalizada, com governança e administração de riscos. Com estruturas de governança (por exemplo, controles, regras para decisão e implementação de conselho consultivo) e gestão de riscos (climático, de preços, de crédito e sucessório), o produtor acessa melhores condições de crédito, parceiros estratégicos e condições comerciais. O valor não está apenas em vender mais, mas também em perder menos e decidir melhor.

Há, também, a possibilidade de agregação de valor através da inovação tecnológica, com o uso de dados para tomada de decisão (por exemplo, custo por talhão e produtividade marginal) e avaliação objetiva de oportunidades de investimento em novas tecnologias. Com acesso a critérios claros de decisão, accountability e métricas de resultado, a tecnologia se torna uma parceira funda-

mental para gerar e agregar valor à produção agropecuária.

Por fim, há a possibilidade de agregação de valor por meio da implementação de estruturas societárias, sucessórias e patrimoniais alinhadas às estratégias produtivas e de negócios. A aplicação de estruturas, a realização de acordos e a separação entre questões da família, da propriedade e da empresa/dos negócios é fundamental para mitigar conflitos e promover estabilidade institucional que gera valor no longo prazo.

Como se observa, são variadas as alternativas de agregação de valor à produção. Nem sempre baratas, tampouco simples de implementar, porém com excelentes perspectivas de retornos mais interessantes para o produtor no médio e longo prazo.



Foto: Arquivo José David.

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



AVALIAÇÃO E PERÍCIA

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



CANA-DE-AÇÚCAR: DO BOOM DE ÁREA À ESTAGNAÇÃO DA PRODUTIVIDADE

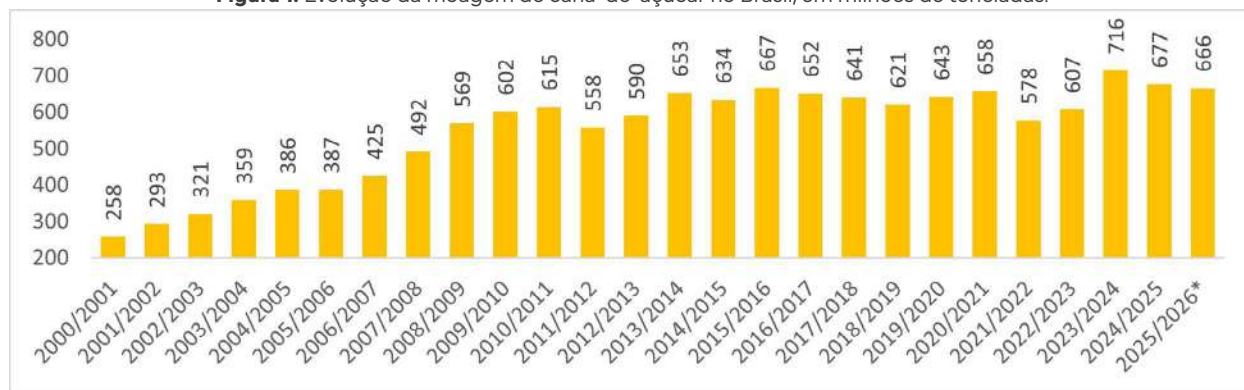
por Scot Consultoria

Em duas décadas de expansão da oferta, o setor aumentou área, enquanto os ganhos de rendimento por hectare ficaram para trás.

A cana-de-açúcar acompanha a história econômica do Brasil desde a colonização. O grande salto recente, porém, começou com o Programa Nacional do Álcool (Proálcool), criado em 1975 em resposta à crise do petróleo, e que completou 50 anos recentemente. A partir dali a cana passou a ser também energia, não apenas açúcar. Um novo ciclo se abriu em 2003, com a chegada dos carros flex. Ao permitir o uso do etanol ou gasolina no mesmo veículo, os flex consolidaram a demanda pelo biocombustível. Na prática, criou-se uma espécie de “demanda latente”: sempre que o etanol fosse competitivo, o consumo migraria da gasolina para o etanol. Esse movimento coincidiu com um período de cres-

cimento econômico mais forte na década de 2000, o que ajudou a empurrar o setor sucroenergético. Segundo dados da Unica, a moagem brasileira saiu de cerca de 257 milhões de toneladas em 2000/01 para algo em torno de 602 milhões em 2009/10 (**figura 1**), um aumento de 134,2%. Entre 2005/06 e 2010/11, segundo a Conab, a área plantada cresceu, em média, 6,6% ao ano, enquanto a produção aumentou 7,7% ao ano. A produtividade avançou apenas 0,8% ao ano. Em resumo, já nesse período, o aumento da produção veio quase todo do aumento de área, e não de ganhos consistentes de produtividade por hectare. Era mais vantajoso e fácil o arrendamento ou a aquisição de áreas do que o investimento em produtividade.

Figura 1: Evolução da moagem de cana-de-açúcar no Brasil, em milhões de toneladas.



Fonte: Conab, Unica / Elaborado por Scot Consultoria.

A partir da década de 2010, o quadro muda. Entre 2010/11 e 2020/21, a Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) da área foi de apenas 0,67% ao ano, a produção avançou 0,48% e a produtividade caiu em média, 0,19% ao ano. Se a década de 2000 foi de expan-

são acelerada, a década seguinte foi de estagnação. Essa crise teve múltiplas causas, que se sobrepuseram ao longo do tempo. A entrada de grandes grupos do setor de petróleo e commodities agrícolas alterou a estrutura de governança de várias usinas,

até então controladas majoritariamente por grupos familiares. Em alguns casos, houve choques culturais, alavancagem elevada e dificuldades de gestão operacional. Ao mesmo tempo, as empresas menores passaram a enfrentar problemas de competitividade diante dos grandes grupos.

No ambiente macroeconômico, o setor teve que lidar com forte volatilidade cambial e períodos de preços deprimidos do açúcar e do petróleo no setor internacional. Houve também problemas no crédito via BNDES, que sofreu mudanças e retração. No mercado interno, a política de controle dos preços dos combustíveis fósseis,

usada entre 2011 e 2015 para segurar a inflação, reduziu a competitividade do etanol frente à gasolina.

A combinação desses fatores resultou em um processo prolongado de crise. Muitas usinas fecharam ou entraram em recuperação judicial, novas plantas foram engavetadas e a estratégia do setor passou a ser menos de expansão de fronteira e mais de sobrevivência e ganho de eficiência nas unidades existentes, o que, mais uma vez, deixou os investimentos em produtividade de lado (**figura 2**). Por exemplo, houve a diminuição da reforma dos canais e, por consequência, o aumento do número médio de cortes.

Figura 2: Evolução da produção, no eixo da esquerda, em milhões de toneladas, e da produtividade, no eixo da direita, em toneladas por hectare.



Fonte: Conab / Elaborado por Scot Consultoria.


Uma das respostas de política pública foi o RenovaBio, lançado em 2017. O programa deu um novo sinal de longo prazo para o etanol e para outros biocombustíveis, embora ainda não tenha sido suficiente, por si só, para recolocar a cana em uma trajetória de expansão. Nos dados recentes, há sinais de recomposição parcial. Entre 2021/22 e 2025/26, a área plantada cresceu 1,9% ao ano e a produção, 3,3% ao ano, enquanto a produtividade avançou 1,4% ao ano. É um movimento de recuperação depois de anos difíceis, mas não chega a reverter o diagnóstico de estagnação no horizonte mais longo.

Mesmo com esse quadro de estagnação de longo prazo, o cenário para a cana continua relevante, sobretudo pelo lado do etanol, com uma boa demanda, pensando no cenário macro. A prova disso são as usinas de etanol de milho, em franca expansão.

A crise da década passada deixou marcas na produ-

tividade. Em muitos casos, a necessidade de reduzir investimentos levou à postergação da reforma de canais, com aumento do número de cortes e envelhecimento das lavouras. Problemas de manejo e nutrição, a transição da colheita manual com queima para a mecanizada e a expansão da cana sobre áreas menos férteis, limitaram os ganhos de produtividade.

Por outro lado, o melhoramento genético feito por instituições como o IAC e o CTC foi importante para evitar quedas maiores na produtividade. Olhando para frente, a irrigação tende a ser uma ferramenta para destravar avanços.

A cana-de-açúcar deixou para trás a fase de expansão acelerada de áreas e vive, atualmente, o seu período de "maturidade" 

Por Lorenzo Cavalcante Cracco,
engenheiro agrônomo e analista de mercado da Scot Consultoria.

MOAGEM DA SAFRA 2025/26 DE CANA-DE-AÇÚCAR CAMINHA PARA O FIM

por Marcos Fava Neves

A safra 2025/26 de cana-de-açúcar caminha para o encerramento da moagem no Centro-Sul do Brasil e este é um momento importante para avaliar os principais resultados do ciclo, compreender os movimentos do mercado e extrair aprendizados para o planejamento da próxima temporada. Os dados mais recentes da União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia (UNICA) mostram que essa temporada foi marcada por ajustes produtivos, mudanças no mix industrial e desafios comerciais. No acumulado desde o início do ciclo até o começo de dezembro, as unidades produtoras do Centro-Sul processaram 592,3 milhões de toneladas, o que representa uma retração de 1,9% em relação ao mesmo período do ciclo 2024/25. Esse movimento reflete, em grande parte, o avanço mais rápido do encerramento das atividades industriais, uma vez que cerca de dois terços das usinas já haviam finalizado a moagem até o início de dezembro, indicando

um término antecipado da safra em várias regiões.

Além do volume processado, a qualidade da matéria-prima foi um ponto de atenção ao longo da safra. Desde o início da safra até 1º de dezembro, o teor de Açúcares Totais Recuperáveis (ATR) médio ficou em 138,3 kg por tonelada, resultado 2,5% inferior ao observado na mesma posição do ano passado, sinalizando impactos climáticos ao longo do desenvolvimento da cultura.

No que diz respeito à produção industrial, o comportamento do mix foi um dos principais destaques do ciclo. A fabricação de açúcar perdeu espaço ao longo das últimas quinzenas da safra, com maior direcionamento da matéria-prima para a produção de etanol. Na segunda quinzena de novembro, apenas 35,5% da cana foi destinada ao açúcar, enquanto 64,5% seguiram para o etanol, tendência observada de forma consecutiva nas últimas semanas da moagem. Ainda assim, no acumulado do ciclo até o início de dezembro, a produção de açúcar atingiu 39,9 milhões de toneladas, volume ligeiramente





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.

superior ao do ciclo anterior.

A produção total de etanol no Centro-Sul somou 29,5 bilhões de litros, registrando queda de 5,4% na comparação anual. O etanol hidratado apresentou retração mais acentuada, enquanto o anidro mostrou maior estabilidade, refletindo o comportamento da demanda e as decisões estratégicas das usinas. Um ponto estrutural cada vez mais relevante foi o avanço do etanol de milho, que já responde por mais de 6 bilhões de litros no acumulado da safra, crescimento superior a 15% frente ao ciclo anterior, reforçando a consolidação desse segmento dentro da matriz de biocombustíveis brasileira.

No mercado, as vendas de etanol em novembro totalizaram 2,7 bilhões de litros, com crescimento do anidro e retração do hidratado. No acumulado da safra, a comercialização somou 23,3 bilhões de litros, queda de 2,4%, reflexo do consumo mais fraco do hidratado ao longo do ciclo, influenciado por preços relativos frente à gasolina e pela dinâmica da demanda interna.

Outro componente importante do balanço da safra foi o mercado de CBios, no âmbito do RenovaBio. Até meados de dezembro, a emissão de créditos de descarbonização em 2025 ultrapassou 40,8 milhões de CBios, com volume disponível suficiente para atender integralmente as metas do ano, in-

clusive compensando déficits acumulados de exercícios anteriores, reforçando o papel do setor sucroenergético na agenda de descarbonização da matriz energética brasileira.

No comércio exterior, as exportações de açúcar sofreram impacto da combinação entre maior oferta global e queda nos preços internacionais. Em novembro, o Brasil exportou 2,9 milhões de toneladas, o quarto melhor desempenho histórico para o mês em volume, porém com forte redução no valor exportado, totalizando US\$ 1,1 bilhão, queda de 24,5% em relação a novembro de 2024. No acumulado de janeiro a novembro, as exportações somaram 27 milhões de toneladas e US\$ 11,2 bilhões, recuos de 12,8% em volume e 24,2% em valor, respectivamente, pressionados principalmente pela redução dos preços médios internacionais do açúcar.

Mesmo com leve retração na moagem, o setor demonstrou capacidade de ajuste e flexibilidade no mix produtivo. Para a próxima safra, o desafio seguirá para equilibrar eficiência produtiva, gestão de custos e posicionamento comercial em um cenário global cada vez mais competitivo e volátil. O planejamento antecipado, aliado à boa gestão agrônoma e industrial, continuará sendo decisivo para sustentar a competitividade da cadeia sucroenergética brasileira. 🌱



TECNOLOGIAS INOVADORAS PARA A CAFEICULTURA Franca/SP – 25/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

SHOW BENEFICENTE HOSPITAL DE AMOR Ribeirão Preto/SP – 26/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

PRIMEIRA AGRO FEIRA MONTE ALTO Monte Alto/SP – 27/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

MANEJO NUTRICIONAL E FISIOLÓGICO NA CULTURA DE CANA-DE-AÇÚCAR Olimpia/SP – 27/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

ALINHAMENTO TÉCNICO - ESPECIALISTAS AGROPECUÁRIOS Bebedouro/SP – 27/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus

PALESTRA CAFEICULTURA ATUAL Oliveira/MG – 27/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus

ENTREGA A950 CONSÓRCIO VALTRA JAIME Iturama/MG – 30/11/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus

FECHAMENTO 2025 - SAÚDE E NUTRIÇÃO ANIMAL Bebedouro/SP – 02/12/2025



Fotos: Arquivo Coopercitrus

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário



CLIQUE AQUI

PARA ACESSAR O SITE



Quer encontrar  imóveis à venda e tratores usados?



Escaneie o QR Code e confira!



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>

Pulverizador New Holland
DEFENSOR 2500
CANA-DE-AÇÚCAR

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

**CONJUNTO COMPLETO**

Pingente, peito de aço,
operação com meia barra

**PACOTE TECNOLÓGICO**

Estação meteorológica completa,
Intellispray, injeção direta

**CONFORTO E SEGURANÇA**

Cabine com baixo nível
de ruído e isolamento
dos defensivos

**MULTI-CULTURAS**

Desenvolvido para cana
e altamente eficiente em
outras culturas

**MODO ECOCRUISE**

Alta performance
e baixo consumo
de combustível

**COOPERCITRUS**
cooperativa de produtores rurais



BS2225H

PULVERIZE ECONOMIA E AUTONOMIA EM CAMPO



Até 60% de economia
de combustível.



Autonomia até 237%
superior à concorrência.



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



VALTRA

SUA MÁQUINA DE TRABALHO