



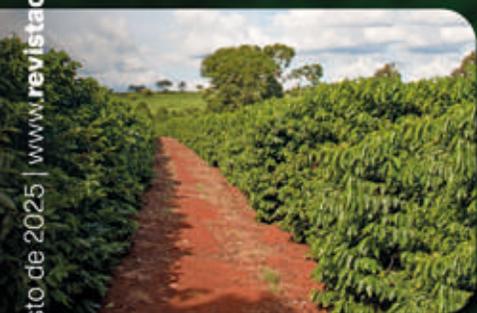
COOPERCITRUS

Revista Agropecuária



Ano 38 | n° 464 | Agosto de 2025 | www.revistacoopercitrus.com.br

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT.



CAFÉ, FAMÍLIA E COOPERAÇÃO

Histórias de produtores mostram o propósito da Coopercitrus na cafeicultura familiar.

Coopercitrus
Conheça o setor
de nutrição animal

Fundação
Coopercitrus Credicitrus:
Polo de inovação para o Agro



Tendência no Agro
O legado da Jacto inspira a
continuidade dos negócios familiares

Aumente a potência no combate às daninhas com **Ritmo**

Novo herbicida da IHARA desenvolvido exclusivamente para cana-de-açúcar



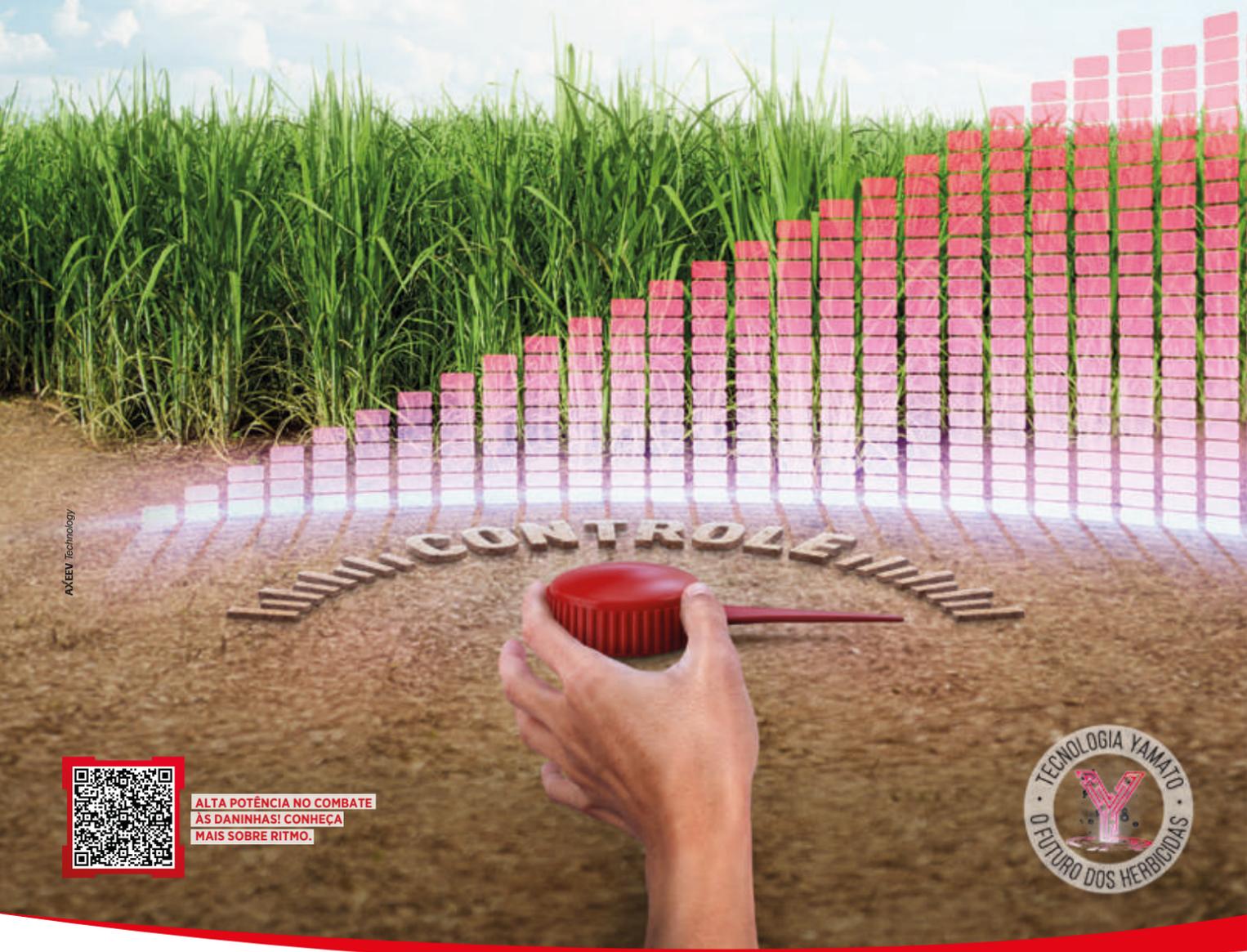
Combate Capim-braquiária, Mamona, Cordas entre outras



Inovadora formulação líquida: rápida absorção e fácil manuseio



Canavial no limpo por mais tempo e maior rendimento



AVEEV Technology



ALTA POTÊNCIA NO COMBATE ÀS DANINHAS! CONHEÇA MAIS SOBRE RITMO.



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



COOPERAÇÃO, TRADIÇÃO E FUTURO

A cada edição da nossa Revista CooperCitrus, temos a oportunidade de reforçar nosso compromisso com o desenvolvimento dos cooperados. Neste mês, destacamos histórias de cafeicultores que, em parceria com a cooperativa, transformam a cafeicultura em ferramenta de progresso e legado.

A reportagem de capa nos leva a Jacuí (MG), onde cooperados compartilham trajetórias marcadas por trabalho e união. Eles são exemplos de como a assistência técnica, o acesso a tecnologias e a proximidade com a CooperCitrus são essenciais para superar os desafios do campo com dignidade e bons resultados.

O fortalecimento da cafeicultura familiar reflete o espírito cooperativista: crescer juntos, com confiança e planejamento. Mais do que rede de apoio, a presença da cooperativa gera impacto direto na vida do produtor e desenvolvimento regional.

Também destacamos o protagonismo da juventude. O programa Jovem Cooperado prepara as novas gerações para a gestão rural com conhecimento, responsabilidade e visão de futuro, assegurando a continuidade dos negócios familiares. E para refletirmos sobre os rumos do setor, contamos com a visão e a experiência de Jorge Nishimura em entrevista exclusiva. Ele nos convida a pensar em gestão, inovação e tecnologia como caminhos para superar desafios e aproveitar as oportunidades que estão diante de nós.

A inovação segue como um dos nossos pilares.

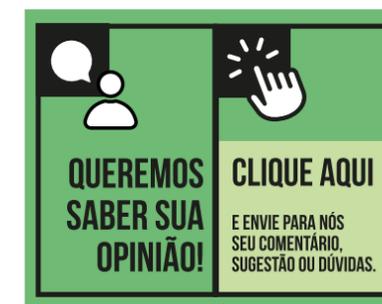
Apresentamos os novos drones DJI Agras, que aliam inteligência artificial, segurança e eficiência. Mais que tecnologia, oferecemos suporte completo: capacitação, assistência técnica e manutenção para garantir operações seguras e produtivas.

Na pecuária, nosso setor de Saúde e Nutrição Animal entrega soluções técnicas, atendimento personalizado e produtos de qualidade. Levamos aos pecuaristas soluções para rebanhos mais saudáveis e produtivos.

Essas iniciativas reafirmam nosso propósito de sermos uma cooperativa moderna, eficiente e conectada às necessidades do produtor. Em 2026, a CooperCitrus completa 50 anos. Estamos preparados para esse marco, com os olhos no futuro e raízes firmes no campo.



Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da CooperCitrus.



matheuskfourimarinio Matheus Marino Matheus Kfourir Marino

EXPEDIENTE

Matheus Kfourri Marino
Presidente do Conselho de Administração

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

Fernando Degobbi
Diretor Presidente Executivo

Sebastião Pedrosa
Diretor Comercial e Marketing

Simonia Aparecida Sabadin
Diretora Financeira

Conselho Consultivo
José Vicente da Silva

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

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

Fotos - Arquivo Coopercitrus

Reportagens
Natália Salvador Pereira - COM5 comunicação

Revisão de Texto
Ivar P. Júnior

Revisor Técnico
Guilherme Caus

Projeto Gráfico
COM5 comunicação

Diagramação
Héron Henrico - COM5 comunicação

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

Impressão
São Francisco Gráfica e Editora

Endereço eletrônico
revistacoopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

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

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 464 • Agosto 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

06 **CAPA**

Pequenos Gigantes
A cafeicultura familiar que cresce
com o apoio da Coopercitrus



12 **COOPERCITRUS**

Conheça o setor de nutrição
animal da Coopercitrus 12

Programa de estágio Jovem Cooperado prepara
sucessores para o futuro do campo 16

19 **FUNDAÇÃO COOPERCITRUS CREDICITRUS**

Fundação Coopercitrus Credicitrus:
polo de inovação para o agro 19



20 **TENDÊNCIAS NO AGRO**



O legado da Jacto inspira a continuidade
dos negócios familiares no agronegócio 20



28 **CANA**

Coopercitrus marca presença
na Megacana Tech Show 28

30 **ECOSSISTEMA CAMPO DIGITAL**

Nova geração de drones DJI Agras
agrega mais capacidade e inteligência 30

36 **ARTIGO ESPECIALISTA**

Mahanarva fimbriolata: Cigarrinha das raízes 36

40 **OPINIÃO**

Novos desafios comerciais ao agronegócio 40

42 **MERCADO**

Exportação de carne bovina da Argentina 42

Após a taxaço de Trump,
o que esperar para o mercado do café? 44





Capa

PEQUENOS GIGANTES

A CAFEICULTURA FAMILIAR QUE CRESCE COM O APOIO DA COOPERCITRUS

Cafeicultores transformam o trabalho familiar em resultados sustentáveis.

O cooperativismo é um dos pilares mais sólidos do agronegócio brasileiro. No ramo agropecuário, são mais de 1.170 cooperativas, reunindo 1,09 milhão de cooperados e gerando 268 mil empregos diretos, movimentando R\$ 423,2 bilhões em receitas anuais. Quase metade da produção agrícola nacional passa por cooperativas, que desempenham papel essencial no fortalecimento do campo. Os dados são do Anuário Coop 2025 (dados de 2024), liderado pelo Sistema OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras).

Para o produtor rural, a cooperativa é o caminho para ter acesso a crédito, tecnologia, insumos e mercados que, sozinho, dificilmente seriam alcançados nas mesmas condições. Prestes a completar 50 anos em 2026, a Coopercitrus mantém sua essência: oferecer soluções integradas para que o cooperado cresça como um todo, fortalecendo não apenas a produção, mas também as famílias e comunidades ligadas ao campo.



QUANDO A COOPERCITRUS CRESCE, NÓS, OS PRODUTORES, CRECEMOS JUNTO. E QUANDO O PRODUTOR CRESCE, O CAMPO E A CIDADE TAMBÉM SENTEM ESSE REFLEXO."

MARIZA MARA PEREIRA



Como a Coopercitrus chegou a Jacuí e região

A chegada da Coopercitrus à região começou em agosto de 2015, quando assumiu as atividades da Cooparaíso (Cooperativa Regional dos Cafeicultores de São Sebastião do Paraíso) por meio de um protocolo de intenções.

O objetivo era salvar a cooperativa mineira, que enfrentava desafios, e garantir aos produtores locais a continuidade do suporte cooperativista. Desde então, a Coopercitrus passou a oferecer aos produtores da região:

- ✓ Assistência técnica especializada
- ✓ Fornecimento de insumos e máquinas agrícolas
- ✓ Serviços de armazenagem e comercialização de café

A operação também marcou a expansão da Coopercitrus para uma das áreas mais relevantes da cafeicultura no país.



No sudoeste de Minas Gerais, a presença da Coopercitrus em Jacuí é a prova clara do impacto do cooperativismo na vida dos produtores. Ali, as histórias da cooperativa se entrelaçam com as histórias de vida de seus cooperados, mostrando que a união é o caminho para a prosperidade.

Para o gerente da unidade, Daniel Pavan, o papel da Coopercitrus vai muito além do fornecimento de insumos, tecnologia ou crédito. “O produtor sabe que seu café será guardado exatamente como ele entregou. A Coopercitrus não descaracteriza o café do produtor, gerando com isso credibilidade e confiança. É um compromisso com cada história, cada semente plantada, cada grão colhido”, afirma.

A filial atende mais de 770 cooperados — a maioria de Jacuí, mas também de cidades vizinhas, e oferece serviços como assistência técnica, análises de solo, e produtos que vão de fertilizantes e defensivos, além de máquinas, implementos e soluções de agricultura de precisão. Tecnologias como drones já fazem parte do dia a dia, especialmente nas áreas montanhosas.

O armazenamento e a comercialização do café, aliados às operações de barter, permitem que os produtores troquem parte da produção por insumos ou máquinas com segurança e transparência.

Em 2024 a filial teve um crescimento de 39,76% no faturamento comparado a 2023. Em 2025, o avanço já chega a 28,30% comparado ao mesmo período de 2024. No mesmo caminho de crescimento, o recebimento de cafés na filial saltou de 54.755 sacas em 2023 para 73.940 sacas em 2024, resultado do trabalho próximo ao cooperado, do incentivo à adoção de novas tecnologias e da atenção constante às lavouras. “Eles participam das assembleias, marcam presença nos eventos e discutem os rumos da cooperativa. Aqui, cada produtor realmente se sente dono da Coopercitrus. Isso nos enche de orgulho”, resume Pavan.

Legado familiar

A paixão pelo café atravessa gerações na família de Mariza Mara Pereira e Jean Carlo Pereira. Na Fazenda Perobas, em Jacuí, o casal construiu uma história marcada



Ao lado do filho, Fábio Antônio Pereira, a cooperada Mariza se orgulha da produção familiar.



Na Fazenda Perobas, Mariza e Jean Carlo transformam paixão em legado: dedicação e trabalho em família elevam a produção de café e fortalecem a tradição em Jacuí.

por dedicação e visão de futuro em seus 15 hectares de café das variedades Catuaí Amarelo e Catuaí Vermelho. A propriedade, localizada a uma altitude de 1.100 metros, é considerada favorável para a produção do grão.

Mariza recorda que a sua história com o café começou com seu pai, que comprava e transportava o produto para Itaú de Minas. “Ele sempre me dizia que o café é um produto abençoado, e eu não tenho dúvida disso”. Foi ao lado de seu marido, Jean, que o café se tornou a principal fonte de sustento da família. “Começamos a plantar café. Era tudo manual, muito difícil, mas uma paixão nasceu ali”. O casal entende que o café não tem preço, mas sim valor, e representa a história de luta e dedicação da família.

A sucessão familiar e a educação dos filhos são prioridades. Mariza e Jean, juntamente com o filho Pedro Lucas, são cooperados individualmente, o que demonstra a importância da união familiar e do planejamento para o futuro da propriedade. “Ensino a ele que sucessão familiar não é só transferência de bens,



Do aprendizado na infância à gestão de 40 hectares de café, João Rezende alcança destaque pela qualidade e dedicação na produção.

mas também saber gerir o negócio”. Para aprimorar os conhecimentos, a produtora fez cursos promovidos pela Coopercitrus e outras instituições. “Esses cursos abrem os olhos. Precisamos capacitar a próxima geração, passar conhecimento e amor pelo que se faz. Não é só recurso financeiro, é legado”, reforça a cooperada. A relação com a Coopercitrus é um ponto importante para o casal. “A Coopercitrus não é só uma cooperativa. É uma parceira que nos apoia, nos incentiva, se preocupa com o nosso produto, com o produtor, com a família do produtor”. Mariza destaca que a cooperativa oferece assistência técnica, análises de solo e folha com equipamentos de última geração e busca negociar melhores preços para insumos e para o produto final. “Eu torço, eu quero que a Coopercitrus cresça mesmo. A Coopercitrus crescendo, a gente cresce junto”.

Tecnologia e união

No coração de Jacuí, o Sítio Rezende guarda décadas de dedicação à cafeicultura, construída sobre trabalho duro e união familiar. À frente da propriedade de 40 hectares, João Aparecido Rezende cultiva uma história de persistência iniciada ainda na infância. “Comecei a trabalhar aos cinco ou seis anos, acompanhando meu pai na lavoura. Era uma vida simples e difícil, mas sempre de muito trabalho”, recorda.

A trajetória como produtor independente começou em 1988, já casado, com o plantio de oito mil pés de café. Ao longo dos anos, ampliou a área cultivada com novas terras, incluindo uma herança da esposa, até

chegar aos atuais 120 mil pés, cultivados em parceria com os três filhos, que também têm suas próprias lavouras. “O que é meu é deles, e o que é deles é meu. Todos se ajudam”, resume, destacando que a cooperação dentro de casa é tão forte quanto no campo.

Antes da chegada da Coopercitrus à região, as dificuldades eram muitas: transporte limitado, falta de estrutura para armazenamento e ausência de assistência técnica contínua. Hoje, a realidade mudou. “Temos acesso à assistência técnica, orientações e apoio sempre que precisamos. É uma parceria que nos dá mais segurança e perspectivas para crescer, mesmo sabendo que no campo nada é fácil”, afirma. João utiliza tecnologias como drones para aplicação e mapeamento de lavouras, além de serviços como análises de solo e seguro agrícola, ferramentas que ajudam a reduzir custos e otimizar mão de obra.

Para João, a relação com a cooperativa é marcada pela proximidade e pela confiança. “Sem a ajuda da cooperativa e da assistência de toda a equipe, não seria possível manter a produção como temos hoje”, diz. Fiel cooperado, deposita seu café na cooperativa e mantém um diálogo constante com os técnicos e gestores. A parceria, segundo ele, é um elo de confiança e de construção conjunta do futuro da cafeicultura na região.

Dedicação e crescimento

Há duas décadas, Hércio Aguiar encontrou no café a oportunidade de transformar sua vida. Filho de trabalhador rural, começou cedo ajudando o pai nas lavouras, aprendendo, na prática, que o sucesso exige perseverança e dedicação diária. Com esforço e determinação, conquistou sua primeira propriedade de apenas cinco hectares, marco inicial de uma trajetória de crescimento sustentável. “Foi dessa lavoura que consegui recursos para comprar outro sítio e ampliar a plantação. O café me alavancou”, conta.

Em 2024, decidiu renovar a lavoura mais antiga, plantada há cerca de 20 anos. O resultado surpreendeu, com uma brotação vigorosa e produtividade estimada em 58 sacas por hectare, mesmo diante da chuva de granizo que danificou parte das folhas.



Há 20 anos no campo, Hércio Aguiar renova lavouras e multiplica conquistas, mostrando como dedicação e parceria com a Coopercitrus transformam o café em oportunidades concretas.

“Acredito que não vai comprometer muito a próxima safra. Estamos otimistas para o que vem pela frente”, afirma, confiante na resiliência da lavoura e no trabalho de manejo.

Parte desse otimismo vem da parceria com a Coopercitrus, que Hércio considera fundamental para o seu crescimento. Ele destaca o atendimento próximo e a eficiência da equipe da filial de Jacuí, liderada pelo gerente Daniel Pavan. “Sempre que preciso, é só ligar. Tem alguém disponível para atender e ajudar. A assistência técnica foi essencial para alcançar essa produtividade”, afirma. Além do suporte da cooperativa, Hércio também valoriza a integração com empresas parceiras, que contribuem para a qualidade da produção.

Fiel cooperado, Hércio afirma que recomenda a Coopercitrus a qualquer produtor que busque crescimento e segurança. “Caminhamos lado a lado e, graças a Deus, seguimos colhendo bons resultados. É uma verdadeira parceira”, reforça.

Produção de excelência

Marcos Donizete de Oliveira, conhecido como Marquinhos na região, cresceu respirando cafeicultura. O pai, apesar de viver em uma área de baixa altitude, nunca deixou de plantar, mesmo diante de frustrações. Mais tarde, ao adquirir terras em região mais alta, voltou a investir no café, caminho que o filho seguiu, mantendo viva a tradição familiar. Ao se casar, surgiu a oportunidade de plantar nas terras do sogro. A vida no campo trouxe desafios marcantes, como uma forte seca que prejudicou parte das lavouras.



Marquinhos segue a tradição familiar da cafeicultura, ampliando áreas e superando desafios com apoio técnico, crédito e insumos da Coopercitrus.

Foi nesse momento que Marquinhos percebeu o peso de ter uma parceira sólida. Com tecnologia, assistência técnica especializada, crédito, maquinário e insumos de qualidade, a Coopercitrus se tornou presença constante no seu dia a dia. “Sempre que precisei de um implemento ou financiamento, recebi opções como a troca de café ou projetos enviados diretamente ao banco pela cooperativa. Isso fez toda a diferença”, conta.

A confiança se consolidou não apenas em momentos críticos, mas na rotina da produção. Hoje, Marquinhos adquire praticamente todos os insumos, fertilizantes e até ração animal pela cooperativa. A fidelidade se traduz em parceria: “É uma cooperativa que apoia o produtor no que for preciso. Indico sem pensar duas vezes”, afirma.

Para ele, o relacionamento vai além das transações comerciais; é ter alguém que esteja presente. “Tive um problema na seca e a cooperativa me ajudou a renegociar de forma justa. Isso é parceria de verdade”, reconhece. Marquinhos resume sua experiência em uma frase: “A Coopercitrus é muito importante para nós, produtores, e eu só tenho a agradecer.”

Dedicação à cafeicultura

Na região da Boa Vista o café é uma herança de vida. Samuel de Assis Cintra Arantes cresceu entre as lavouras, ajudando o pai desde a infância e aprendendo cedo que cada grão exige dedicação. “Desde pequeno eu acompanhei meu pai na lavoura. Aprendi que nada vem fácil, que cada etapa exige esforço e aten-



Crescido entre as lavouras, Samuel Arantes leva a tradição familiar adiante, contando com assistência da Coopercitrus para tornar a produção sustentável e competitiva.

ção. A cafeicultura não é para amadores, é preciso trabalhar duro e aprender todos os dias”, diz. Hoje, administra 32 hectares de café ao lado do filho e da esposa, transformando tradição familiar em produção de qualidade e sustentabilidade.

A relação com a Coopercitrus é parte central dessa trajetória. Ele a define como “parceira muito boa e fundamental” para o dia a dia. Para ele, a cooperativa não fornece apenas insumos, mas também garante assistência técnica e apoio ágil, sempre pronta para buscar soluções quando um produto ou serviço é necessário. “Usamos tudo da Coopercitrus. É só aqui que compramos produtos e recebemos orientações técnicas. É uma segurança enorme para o nosso dia a dia”, afirma. Nos últimos anos, o produtor vem adotando tecnologias recomendadas pela equipe técnica da cooperativa, como o adubo de liberação lenta e o GeoFert, que reduzem a quantidade de aplicações e aumentam a eficiência no manejo. Essa modernização busca não só elevar a produtividade, mas também garantir a qualidade do café produzido. “A cooperativa está sempre junto, buscando inovação e pensando no nosso futuro”, destaca.

A parceria construída ao longo dos anos reforça o espírito cooperativista vivido em Jacuí: proximidade, confiança e crescimento conjunto. No caso de Samuel, essa relação se traduz em resultados concretos, com lavouras mais produtivas, manejo mais eficiente e a certeza de que, no campo, ninguém precisa caminhar sozinho. 🌱

Soluções que fortalecem o cooperado

Na Coopercitrus, os cafeicultores têm acesso a:

- ✓ **Insumos** - fertilizantes, defensivos químicos e biológicos, adubos, combustível etc.
- ✓ **Armazenagem e comercialização** com transparência e rastreabilidade.
- ✓ **Máquinas e equipamentos** - ampla variedade de produtos e marcas.
- ✓ **Operações de barter** - possibilidade de trocar café por insumos, máquinas e implementos.
- ✓ **Crédito rural competitivo** - financiamentos via Fincoop e demais instituições financeiras.
- ✓ **Seguros** - proteção para lavouras, máquinas, vida e patrimônio.
- ✓ **Tecnologia do Campo Digital** - drones, piloto automático, GeoFert, mapeamento e soluções de precisão.
- ✓ **Assistência técnica em campo** - acompanhamento de agrônomos e especialistas.
- ✓ **Programas de capacitação** - treinamentos e cursos para atualização técnica.
- ✓ **Incentivo à sucessão familiar** - apoio à formação e inserção de jovens no comando das propriedades.

A cooperação como caminho

1.172 cooperativas agropecuárias no país

1,09 milhão de cooperados

268 mil empregos diretos

R\$ 423,2 bilhões em receitas anuais

R\$ 7,58 bilhões em sobras distribuídas

Segundo estudo da FIPE, cada R\$1 investido por cooperativas retorna R\$ 2,92 à sociedade em forma de salários, tributos, produção e valor adicionado. A presença cooperativa está associada a uma renda per capita cerca de R\$ 5.100 a mais nas regiões onde atuam.

As cooperativas também impulsionam o desenvolvimento regional ao promover geração de renda, inclusão social e capacitação. São fundamentais para o fortalecimento socioeconômico do país.

Fonte: Anuário Coop2025 - Dados de 2024
<https://somoscooperativismo.coop.br/anoario-ramos/agropecuario>

CONHEÇA O SETOR DE NUTRIÇÃO ANIMAL DA COOPERCITRUS

Cooperativa está preparada para atender produtores de todos os portes, com soluções práticas, acessíveis e com foco nos resultados do cooperado



A nutrição animal é essencial para garantir saúde, desempenho e rentabilidade. Por isso, a Coopercitrus estruturou um setor especializado, que reúne equipe técnica qualificada, suporte direto ao cooperado e uma linha completa de rações formuladas para diferentes espécies e sistemas de produção. Com fábricas modernas e processos automatizados, o setor entrega produtos confiáveis e um serviço técnico próximo da realidade do campo.

A marca própria **Rações Coopercitrus** é resultado dessa estrutura. Com fórmulas balanceadas e ingredientes selecionados, os produtos oferecem soluções nutricionais práticas, seguras e alinhadas às necessidades do cooperado.

“O que torna a linha de rações Coopercitrus dife-

renciada é a combinação entre a qualidade das matérias-primas, processos produtivos rigorosos e a formulação técnica personalizada para cada tipo de criação,” define Fábio Junior Almeida, gerente de Fábricas da Coopercitrus. “Nosso compromisso é garantir que o animal receba exatamente o que precisa para expressar seu melhor potencial, resultando em saúde, desempenho e maior retorno financeiro para o cooperado”, afirma.

Rações para cada tipo de criação

A linha de rações Coopercitrus atende bovinos de corte e leite, suínos, aves, equinos, ovinos e caprinos. Cada produto é formulado conforme a fase de desenvolvimento e o objetivo da criação, buscando performance animal com qualidade nutricional.



Bovinos de corte

- Cooper Corte 18% e 20%: alta digestibilidade e excelente conversão alimentar
- Cooper Proteico Energético Águas 20 e Águas 30: suplementos para recria no período das águas
- Cooper Proteico 45: indicado para suplementação durante a seca

Bovinos de leite

- Cooper Leite 22% e 24%: com aditivos que potencializam o desempenho produtivo
- Cooper Leite TOP: ração tamponada, com proteína by-pass
- Cooper Bezerra Peletizada: para aleitamento e transição da desmama

Linha mineral (Cooperfos)

- Do Cooperfos 40 ao 130, com diferentes níveis de fósforo para fases e categorias específicas

Suínos e aves

- Suínos: rações para crescimento, terminação e lactação
- Aves: rações Inicial, Final e Postura, conforme o ciclo produtivo

Ovinos

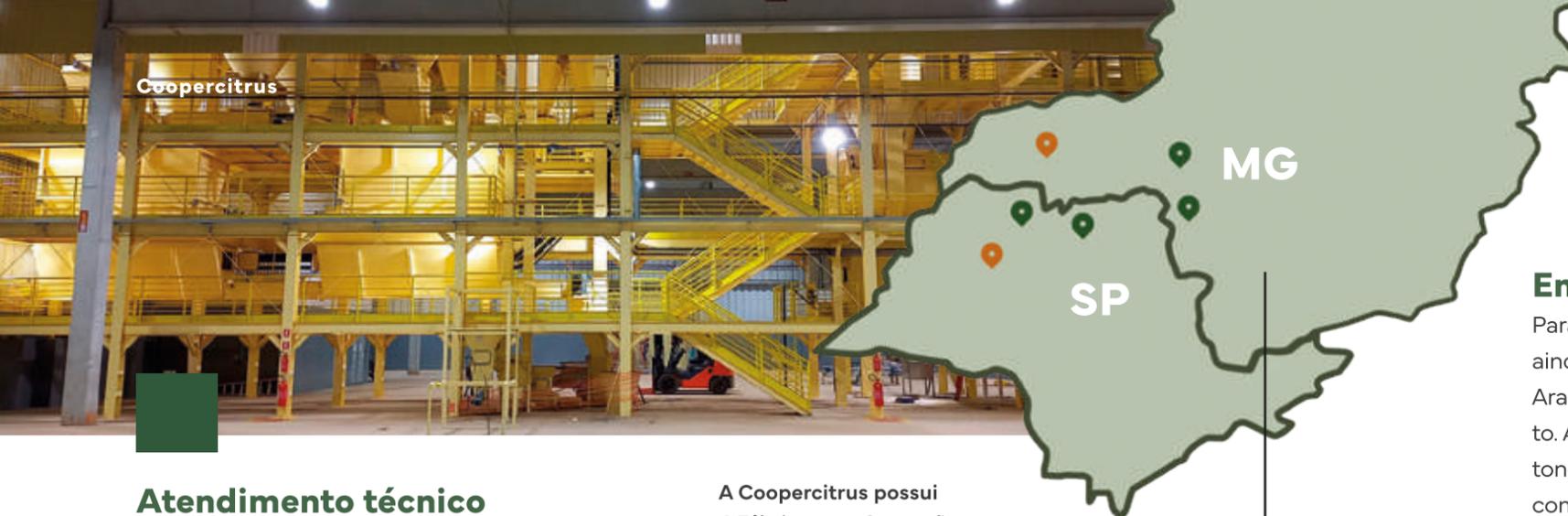
- Cooper Ovinos 16%: equilíbrio ideal entre energia e proteína para ganho de peso

Vantagens da linha Coopercitrus

- Fórmulas desenvolvidas com base em dados zootécnicos e validações técnicas
- Ingredientes funcionais: leveduras, tamponantes, cromo e minerais orgânicos
- Linha de rações totais: dispensa o uso de volumoso, facilitando o manejo em confinamento
- Produção padronizada, rastreável e com rigoroso controle de qualidade



Fábrica de Rações da Coopercitrus, localizada em Colina-SP, tem capacidade para 16 mil toneladas ao mês



Atendimento técnico

Na Coopercitrus o produtor não está sozinho. Além de produtos de qualidade, a Coopercitrus oferece suporte técnico contínuo, com planos nutricionais personalizados conforme a realidade da propriedade. A equipe realiza:

- Visitas técnicas periódicas
- Diagnóstico nutricional completo
- Acompanhamento de desempenho com ajustes
- Orientações sobre manejo e uso adequado das rações

Outro fator que diferencia o time da cooperativa é o networking com especialistas e técnicos do segmento no mercado Brasileiro. "Estamos presentes nos maiores eventos de nutrição animal do País, realizamos visitas técnicas a indústrias e fomentamos assim mais conhecimento e inovação ao time", comenta o gerente.

"O nosso time de consultores está sempre pronto para orientar o produtor, considerando as condições específicas da fazenda e ajudando a tomar as melhores decisões," destaca Fábio Junior.

Estrutura moderna

A Coopercitrus conta com quatro fábricas de ração em operação com processos totalmente automatizados, garantindo pesagem precisa, moagem padronizada e formulações ajustadas por meio de softwares avançados, assegurando a qualidade e a eficiência dos produtos. "O controle de qualidade é uma prioridade absoluta. Trabalhamos com fornecedores certificados e monitoramos cada etapa, da matéria-prima ao produto final, para entregar segurança e confiança aos nossos cooperados," afirma Fábio Junior.

A Coopercitrus possui

4 Fábricas em Operação:

- Araxá/MG: Capacidade produtiva de 6.000 ton/mês.
- Cássia/MG: Capacidade produtiva de 4.000 ton/mês.
- Votuporanga/SP: Capacidade produtiva de 4.000 ton/mês.
- Colina/SP: Capacidade produtiva de 16.000 ton/mês.

Nova fábrica arrendada

A Coopercitrus segue ampliando sua estrutura industrial e logística para fortalecer sua atuação no setor de nutrição animal. A mais recente conquista é a nova unidade fabril em Campina Verde, Minas Gerais. Instalada em um terreno de 10 mil metros quadrados, a planta já começou a operar de forma gradativa para atender com mais agilidade os cooperados da região do Triângulo Mineiro, fornecendo ração farelada para bovinos de corte e de leite.

"Com essa nova fábrica, estamos reduzindo significativamente a distância entre a produção e o nosso cooperado. Em muitos casos, saímos de uma média de 300 km para menos de 50 km", destaca Fábio Junior. Além da logística otimizada, a unidade nasce com foco no perfil produtivo da região, com ênfase no fornecimento de dietas totais para gado de corte, uma modalidade em crescimento no mercado.

A fábrica passou por uma modernização completa da estrutura já existente, incluindo a instalação de balança rodoviária, troca de moinho, novos silos de dosagem e uma sala de controle de qualidade equipada com metodologias e análises que garantem a padronização com outras unidades da cooperativa. A capacidade inicial de produção é de 24 mil toneladas por ano.

Em construção

Paralelamente, a Coopercitrus prepara um passo ainda maior: a construção de uma nova fábrica em Araçatuba (SP), atualmente em fase final de projeto. A unidade terá capacidade estimada de 200 mil toneladas por ano e será totalmente automatizada, com os equipamentos mais modernos do mercado. "Essa nova planta vai elevar o padrão de qualidade e eficiência da produção, mantendo a competitividade nos custos, o que se reverte em benefícios diretos para os nossos cooperados", afirma Fábio Junior. A nova unidade reunirá, em um único complexo, uma moderna fábrica de ração, loja completa de insumos, oficina especializada para manutenção de máquinas agrícolas, um TRR (Transportador Revendedor Retalhista) para fornecimento de combustíveis e uma revenda master da Jacto. Com essa estrutura integrada, a cooperativa ampliará o acesso dos cooperados a soluções mais próximas, eficientes e personalizadas.

Instalada em um terreno de 50 mil metros quadrados, entre Araçatuba e Birigui, às margens da Rodovia Marechal Rondon, um dos principais corredores logísticos do agronegócio paulista, a nova unidade permitirá à Coopercitrus atender com mais agilidade e qualidade cerca de 807 cooperados de 42 municípios da região, incluindo cidades estratégicas como Pereira Barreto, Andradina, Guararapes e Penápolis. Essas novas unidades vão ampliar a capilaridade e melhorar o tempo de atendimento nas regiões atendidas.

Equipe preparada

Zootecnistas, veterinários, agrônomos e engenheiros compõem a equipe técnica da Nutrição Animal. Esses profissionais atuam diretamente no campo para:

- Adaptar a nutrição ao sistema produtivo de cada propriedade
- Propor soluções técnicas com base em indicadores
- Capacitar o cooperado e esclarecer dúvidas em todas as etapas

"Estamos presentes nos principais eventos do setor, realizamos visitas técnicas a indústrias e fomentamos o aprendizado contínuo da nossa equipe", explica Almeida.

Diferenciais da Nutrição Animal Coopercitrus

- Linha própria formulada com base científica e validação no campo
- Atendimento técnico próximo e personalizado
- Estrutura fabril moderna e automatizada
- Logística eficiente e em expansão
- Inovação constante com foco no cooperado
- Presença ativa em fóruns técnicos e eventos especializados
- Uso de ingredientes funcionais que otimizam a produtividade

Soluções para simplificar o manejo e aumentar os resultados

A Coopercitrus lançou a linha de rações totais, que dispensa o uso de volumoso, especialmente útil para produtores com limitação de área ou mão de obra.

As inovações incluem o uso de:

- ✓ Leveduras e probióticos
- ✓ Tamponantes e aditivos ruminais
- ✓ Vitaminas e minerais orgânicos
- ✓ Tecnologia embarcada nas fábricas para controle e rastreabilidade

Cooperado

O setor de Nutrição Animal da Coopercitrus está preparado para atender produtores de todos os portes, com soluções práticas, técnicas e acessíveis. Avalie com a Equipe Coopercitrus o melhor plano nutricional para seu sistema! 📞

PROGRAMA DE ESTÁGIO JOVEM COOPERADO PREPARA SUCESSORES PARA O FUTURO DO CAMPO

Atividades práticas aproximam universitários do dia a dia da cooperativa e fortalecem sucessão familiar no campo.



De 7 a 31 de julho, a Coopercitrus abriu as portas para 11 jovens universitários, que têm vínculo familiar com cooperados, na terceira edição do Programa de Estágio Jovem Cooperado. O programa oferece a oportunidade de aprendizado prático, aproximando os jovens da realidade do agronegócio.

Durante o estágio, os participantes tiveram uma imersão em diversas áreas da cooperativa, acompanhando o atendimento aos cooperados, a operação interna das lojas e realizando visitas a campo com consultores e especialistas. Na matriz, os jovens conheceram atividades de áreas como o Campo Digital, Irrigação, Departamento Técnico, Marketing e Nutrição Animal, entendendo como cada área contribui para o sucesso do produtor. Para o presidente do Conselho de Administração, Matheus Marino, o programa responde a uma preocupação comum do produtor rural: quem vai dar continuidade ao negócio da família.

“Por meio do estágio, esses jovens conhecem técnicas agrícolas inovadoras, tecnologias e práticas que serão levadas para as propriedades de suas famílias. A maior dificuldade do agricultor hoje é garantir a continuidade do negócio; a cooperativa atua como uma escola, abrindo espaço para que os cooperados tragam seus descendentes para o campo”, afirma Marino ressaltando que o estágio vai muito além da teoria. “Aqui os jovens têm a chance de vivenciar a prática do dia a dia de diferentes tipos de agricultores, desde os que usam alta tecnologia até os que utilizam métodos mais tradicionais, de pequenas e grandes propriedades, com diversas culturas e maquinários. É uma escola a céu aberto que complementa a formação acadêmica.” Ao final do programa, a expectativa é que os estagiários saiam mais engajados, proativos e dedicados, levando para suas carreiras e para as propriedades familiares um aprendizado que une inovação, técnica e tradição.

O que dizem os participantes



Luiz Neto, estudante de Economia, de São Sebastião do Paraíso, MG:
“Essa experiência tem sido totalmente inovadora. Embora eu estude Economia e venha de uma família do agronegócio, principalmente na produção de café, percebi o quanto ainda tenho a aprender no campo. Essa vivência prática está agregando muito ao meu conhecimento. Minha família e eu estamos muito felizes com meu desenvolvimento, meu primeiro contato real com o trabalho no campo e a oportunidade de colocar a mão na massa.”



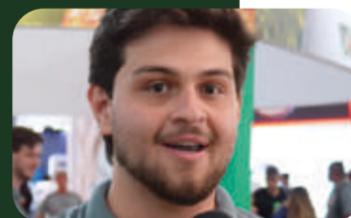
Ana Paula de Oliveira, estudante de Agronomia, de Franca, SP:
“Este é meu segundo estágio na Coopercitrus e posso afirmar que o aprendizado aqui é muito enriquecedor e fundamental para meu currículo. A faculdade oferece a base teórica, mas o estágio traz a vivência prática, mostrando como as coisas funcionam na realidade. Estou muito feliz com tudo que tenho aprendido e recomendo o estágio da Coopercitrus a todos que querem se desenvolver profissionalmente.”



João Victor Delgado, estudante de Agronomia, de Ituverava, SP:
“Participei do programa Jovem Cooperado, fazendo estágio no setor de Marketing. É uma área muito abrangente. Eu nem imaginava quantas demandas o Marketing envolvia, desde a precificação dos produtos até a organização da Coopercitrus Expo, que é uma feira incrível. Tive a oportunidade de acompanhar os agrônomos em visitas a diferentes produtores, o que tem sido uma experiência extremamente enriquecedora. O conhecimento que estou adquirindo vai me ajudar muito na faculdade e no mercado de trabalho, onde certamente vou me destacar.”



Igor de Luca, estudante de Agronomia, de Franca, SP:
“A minha experiência no estágio tem sido muito enriquecedora, principalmente porque, ao longo da minha graduação, venho me especializando em cafeicultura. Na filial de Franca, que é dedicada ao café, estou aprendendo bastante, conhecendo a equipe, atendendo produtores e compreendendo melhor a realidade e os desafios enfrentados por eles.”



João Fernando Gregorini, estudante de Agronomia, de Ituverava, SP:
“Meu primeiro estágio na Coopercitrus foi muito enriquecedor. Pude conhecer a realidade de diferentes produtores e percebi a importância da cooperativa, seja no apoio técnico, na inovação ou em iniciativas como esta feira. Tenho uma visão otimista do agronegócio e recomendo muito a experiência de estagiar aqui: vale a pena, estamos juntos.”

Por que isso importa para você, cooperado

Ao incentivar um filho, neto ou sobrinho a participar, o cooperado:

- ✓ Estimula o aprendizado de práticas mais modernas e eficientes, que podem ser aplicadas na propriedade.
- ✓ Abre caminho para uma sucessão familiar planejada, onde o jovem já entende o negócio e o valor do cooperativismo.
- ✓ Fortalece o vínculo da nova geração com o campo, garantindo continuidade e união.
- ✓ Garante que ele conheça, desde cedo, a rede de apoio técnico e comercial da Coopercitrus.

Programe-se

A próxima edição do Programa de Estágio Jovem Cooperado será em janeiro de 2026, com inscrições abertas na segunda quinzena de outubro. Podem participar universitários com vínculo familiar com um cooperado provenientes de todas as regiões onde a Coopercitrus atua. O estágio pode ser realizado na matriz, em Bebedouro (SP), ou em uma das filiais. 

PARA UM MELHOR MANEJO DA PALHADA DE MILHO E SOQUEIRAS DE ALGODÃO

FLV 8000



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



FUNDAÇÃO COOPERCITRUS CREDICITRUS: POLO DE INOVAÇÃO PARA O AGRO

A Fundação Coopercitrus Credicitrus é referência em educação, meio ambiente, pesquisa e tecnologia, reunindo em Bebedouro (SP) uma estrutura completa para impulsionar o desenvolvimento sustentável do agronegócio.

Com cursos, projetos ambientais e plots demonstrativos em parceria com empresas líderes, a Fundação transforma conhecimento em soluções práticas para o campo. Conheça no encarte especial como esse trabalho está fortalecendo o presente e projetando o futuro do agro. 





O LEGADO DA JACTO INSPIRA A CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS FAMILIARES NO AGRONEGÓCIO



Jorge Nishimura – Presidente do Conselho de Administração do Grupo Jacto



SUCESSÃO É CONTINUIDADE: O LEGADO É MUITO MAIS DO QUE BENS, É A HISTÓRIA E OS VALORES DA FAMÍLIA.”

Jorge Nishimura, presidente do Conselho de Administração da Jacto, fala sobre a história da empresa, governança e tendências no agronegócio.

Engenheiro mecânico e presidente do Conselho de Administração do Grupo Jacto, Jorge Nishimura é uma das principais referências brasileiras em governança corporativa e sucessão familiar no agronegócio. Filho de Shunji Nishimura, fundador da empresa, Jorge liderou importantes transformações que profissionalizaram a gestão e garantiram a continuidade dos negócios. Para ele, o sucesso da Jacto se sustenta em dez valores essenciais, como foco no cliente, trabalho duro, desenvolvimento de pessoas e fortalecimento das

relações familiares. Defensor do planejamento sucessório como chave para a longevidade dos negócios, Jorge destaca a importância de iniciar conversas cedo, preparar gradualmente os sucessores e contar com apoio de mediadores experientes para preservar não apenas o patrimônio, mas também a história e os valores da família. Nesta entrevista à Revista CooperCitrus, ele fala sobre as origens da Jacto, os valores que moldaram sua trajetória, práticas de governança e conselhos para produtores rurais que buscam perpetuar seus negócios.

CooperCitrus – A Jacto é uma empresa referência no agronegócio, com representatividade em diversos países. Para quem ainda não a conhece, conte brevemente a história da empresa e a trajetória de sua família.
Jorge Nishimura – A história da Jacto começa com a vinda do meu pai, Shunji Nishimura, do Japão, motivada por uma grave crise econômica que afetava principalmente os jovens, que não encontravam oportunidades de trabalho. A família dele, que plantava chá, atividade comum na região onde nasceu, não conseguia

sustentar todos os seis filhos com a agricultura. Por isso, ele precisou deixar a casa para ajudar a família a sobreviver. Naquela época, surgiu uma organização chamada Rikkokai Foundation, que acolhia jovens pobres e oferecia educação e apoio econômico. Porém, a crise era tão severa que a fundação criou um programa para incentivar a emigração, buscando países com melhores oportunidades de trabalho. Inicialmente, o destino preferido era os Estados Unidos, mas, com a Grande Depressão, que durou de

1929 a 1939, e as restrições de imigração, a América Latina passou a ser o foco. Meu pai escolheu o Brasil, que oferecia facilidades para imigrantes. Chegando aqui, meu pai enfrentou uma vida difícil. Técnico mecânico, trabalhou como “boia-fria” nos cafezais de Botucatu, realizando tarefas manuais no campo. Depois foi para o Rio de Janeiro, mas retornou a São Paulo, onde estudou português por cerca de um ano, até o dinheiro acabar. Nesse período, conheceu minha mãe na igreja ligada à Rikkokai Foundation.



Ainda em dificuldades, meu pai e alguns colegas abriram uma oficina de consertos em São Paulo, mas os recursos não eram suficientes para sustentar a família. Então, ele decidiu se mudar para Pompeia, no fim da linha da Estrada de Ferro, que era a nova fronteira agrícola na época. Em Pompeia, abriu uma pequena oficina mecânica, trabalhando com ferramentas manuais básicas. Com o tempo, adquiriu um equipamento de solda, o que permitiu realizar consertos mais sofisticados, inclusive em caminhões. Durante cerca de 10 anos ele sobreviveu assim, em um Brasil pós-guerra, com escassez de produtos e comércio internacional parado, pois as indústrias estavam focadas na produção bélica.

Nessa época, em Pompeia, um amigo vendedor sugeriu que ele fabricasse uma polvilhadeira, equipamento usado para aplicar fungicidas em pó no combate a pragas. Embora cético no início, meu pai, movido pelo espírito empreendedor e inovador, decidiu tentar. Com os poucos recursos que tinha, aproveitou uma lata de querosene de 15 ou 20 litros para montar a estrutura básica da polvilhadeira, com alavancas e ventiladores necessários para dispersar o pó. Assim nasceu a primeira máqui-

na feita por ele, batizada de Jacto. O nome surgiu pela semelhança do traço de pó que a máquina deixava, lembrando o rastro deixado por aviões a jato nos céus, a tecnologia mais avançada da época. O nome "Jacto" se consolidou ainda mais quando a empresa passou a atuar também na área de pulverização líquida, pois o termo é mais adequado para esse tipo de aplicação.

"SE PERDERMOS A CAPACIDADE DE DEIXAR NOSSOS CLIENTES FELIZES, PERDEMOS O DIREITO DE EXISTIR."

Coopercitrus – Como era a atuação no início da empresa?

Jorge Nishimura – A história da Jacto começa com a polvilhadeira que meu pai fabricava manualmente. Tudo era feito à mão, o que, para máquinas, é um problema, pois a qualidade varia muito. Diferente de sapatos feitos à mão, onde a variação pode até ser charmosa, em máquinas isso gera defeitos. Por isso, no começo, os equipamentos davam problemas

e as pessoas frequentemente traziam as máquinas para meu pai consertar. E esse cuidado fez a diferença: apesar de as máquinas não serem tão perfeitas quanto as importadas, os agricultores confiavam porque sabiam que, quando precisassem, meu pai iria consertar e devolver funcionando. Esse suporte contínuo criou uma relação de confiança fundamental para o crescimento da Jacto. Todas as máquinas dão problema em algum momento. O diferencial está na disponibilidade de peças, na assistência técnica e na manutenção; nisso, sempre nos empenhamos muito. Essa dedicação ao cliente, esse cuidado, é parte essencial da história e do sucesso da Jacto.

Coopercitrus – Na sua opinião, o que fez a empresa chegar tão longe e continuar crescendo?

Jorge Nishimura – Em 2003, 55 anos após o início da Jacto, nós, irmãos que acompanhamos de perto o negócio, nos reunimos com um consultor para refletir profundamente sobre os motivos pelos quais a empresa teve sucesso e segue prosperando até hoje. Dessa reflexão identificamos dez valores fundamentais que, embora não expliquem tudo, ajudam a entender a razão do

nosso sucesso.

Um desses valores é "cliente feliz". Escrevi um livro sobre os valores do grupo e destaco que, se perdermos a capacidade de satisfazer nossos clientes, começaremos a perder nosso espaço no mercado. Não é a empresa que some sozinha, mas os concorrentes que nos ultrapassam se não atendermos bem. Outro valor essencial é o trabalho duro como caminho para a prosperidade. Meu pai trabalhou muito para construir a Jacto e essa é a base até hoje. Não acreditamos em sucesso fácil ou oportunismo; o crescimento veio com esforço constante e dedicado.

Também valorizamos muito o desenvolvimento das pessoas. Acreditamos que o sucesso da empresa depende do crescimento dos colaboradores, tanto na formação técnica quanto pessoal. Meu pai foi influenciado pelo professor Nagata, que dizia: "Mais do que café, cultive o homem". Isso significa que, além do trabalho, é fundamental formar caráter e valorizar as pessoas. A Jacto é uma grande escola. Temos uma estrutura robusta de treinamentos técnicos e capacitação que atende mais de 10 mil pessoas anualmente, inclusive de outros países. Além disso, a Fundação Shunji Nishimura, criada pelo meu pai

em retribuição ao Brasil, oferece educação desde o ensino infantil até superior, beneficiando cerca de 5 mil pessoas por ano numa cidade pequena. Também fundei o Instituto de Desenvolvimento Familiar Chieko Nishimura, que há cerca de 10 anos oferece cursos e palestras para colaboradores e comunidade, com mais de 8 mil matrículas no último ano.

"NÃO EXISTE SUCESSO SEM SACRIFÍCIO. TRABALHAR DURO É A BASE DA PROSPERIDADE."

O objetivo é fortalecer as famílias, pois sabemos que a estabilidade familiar é fundamental para o sucesso da empresa, abrangendo relacionamentos, finanças e escolhas vocacionais. Em resumo, além do trabalho duro e do empreendedorismo, foram esses valores, como o foco no cliente, o desenvolvimento humano e fortalecimento familiar que sustentaram a Jacto até aqui e garantem sua continuidade.

Coopercitrus – Falando sobre família, como foi crescer em uma família empreendedora e de que forma essa vivência influenciou sua visão sobre liderança e continuidade dos negócios?

Jorge Nishimura – Nossa família é bastante comum, não tem nada de extraordinário. Diria que é até mediana, mas alguns aspectos foram essenciais para o sucesso. Um deles é a unidade familiar. Meus pais sempre valorizaram muito isso. Minha mãe teve o hábito de nos reunir para almoçar juntos aos domingos por décadas. Era um momento simples, mas fundamental para fortalecer os laços. Família é importante, mas só é real quando há prática, convivência.

Essa união foi decisiva para superar crises, inclusive conflitos entre irmãos relacionados aos negócios. Houve momentos difíceis que quase levaram à separação, mas o compromisso de permanecer juntos e o pacto de unidade que fizemos nos sustentaram.

Outro ponto forte que veio do meu pai é o empreendedorismo. Crescemos imersos nesse ambiente, com a fábrica ao lado de casa, e ele sempre nos permitiu explorar, aprender e mexer nas máquinas. Isso despertou em todos nós a coragem para enfrentar desafios grandes, lutar e



trabalhar muito para que a empresa desse certo.

Além disso, valorizamos muito as pessoas que fazem parte do nosso ecossistema, como família, empresa e comunidade. É fundamental ter um olhar generoso para os outros, entender suas necessidades. Quando pensamos só em nós mesmos, criamos conflitos. Um valor que adotamos é o "Bunpuku", que significa "felicidade em compartilhar". Egoísmo destrói, generosidade constrói.

Essa generosidade vem da experiência dos nossos pais, que viveram tempos difíceis no pós-guerra no Japão e, mesmo com pouco, enviaram ajuda para a família lá. Um exemplo sim-

ples, mas marcante, foi o envio de balas que, mesmo décadas depois, são lembradas como um gesto de carinho e amor.

Para mim, isso mostra que não é só o material que importa, mas o emocional, o espiritual, as conexões humanas. A empresa também precisa disso. Se uma empresa perde a alma, é como uma pessoa em coma, à espera do fim. Para sobreviver, uma empresa precisa cultivar essa alma, essa conexão verdadeira com as pessoas.

Coopercitrus – O senhor passou por um período afastado da empresa. Como foi essa experiência, os aprendizados que teve durante esse tempo e como foi

o seu retorno?

Jorge Nishimura – Essa é uma história interessante e pessoal. Acredito que cada pessoa tem uma vocação única e essa singularidade deve ser valorizada, embora a empresa dependa da pluralidade e do coletivo. Passei por uma fase muito difícil durante o período de hiperinflação no Brasil, que chegou a níveis altíssimos, e a Jacto enfrentava sérios desafios financeiros. Meu pai, preocupado com o futuro da empresa, fez uma intervenção inesperada e fui destituído do cargo de diretor industrial. Isso foi muito doloroso, especialmente porque aconteceu pelo meu próprio pai, com apoio dos irmãos,

e sem uma conversa prévia.

Ficar fora da diretoria me levou a cuidar da empresa SunSplay, também do grupo, mas a família passou por um momento de crise e distanciamento que durou cerca de dois anos, um período muito difícil emocionalmente. Com o tempo, decidimos que queríamos permanecer juntos e reconstruir nossas relações. Para isso, contratamos um consultor que nos ajudou a estabelecer um acordo de acionistas e criar um conselho de acionistas. Fui eleito o primeiro coordenador desse conselho e passei a trabalhar na governança corporativa da empresa. Foi uma transformação positiva: apesar da dor inicial, esse

afastamento me levou ao lugar certo, onde pude atuar por mais de 20 anos, estruturando a governança da Jacto, que hoje é referência nesse aspecto.

Agora, enquanto encerro essa longa trajetória, percebo que esse foi meu propósito: atuar na governança e contribuir para a sustentabilidade da empresa e da família. Embora o trabalho seja exaustivo, lidar com conflitos e relações familiares é desgastante, sempre foi muito gratificante e me trouxe grande satisfação.

Quando estamos no lugar certo, tudo flui melhor: produzimos bons resultados e encontramos felicidade. É assim que me sinto hoje, encerrando esse ciclo

em outubro, com a certeza de ter cumprido um papel importante na história da Jacto.

Coopercitrus – Governança é um conceito que hoje é difundido, mas nem sempre foi comum em empresas familiares. Quais práticas de governança o senhor considera decisivas para o sucesso na transição do Grupo Jacto? E que lições podem inspirar outras empresas e famílias que trabalham juntas?

Jorge Nishimura – A governança corporativa é um tema relativamente novo, especialmente no Brasil. Quando começamos a organizar nossos conselhos em 1993, praticamente não havia referências na academia nem

no mercado. Globalmente, a governança surgiu para proteger acionistas e investidores, especialmente após casos como o de uma grande empresa nos EUA que quebrou por má gestão, deixando fundos de pensão e aposentadorias comprometidos.

A governança se estruturou com a criação de conselhos de administração formados preferencialmente por pessoas independentes, responsáveis por acompanhar e fiscalizar a gestão da empresa, garantindo transparência e evitando fraudes.

Na Jacto, embora não sejamos uma empresa de capital aberto, adotamos esse modelo como se fôssemos, criando inicialmente o Conselho de Acionistas, que funciona como nossa constituição familiar. Depois, formamos o Conselho de Administração para acompanhar estratégias, investimentos e planejamento do grupo.

Também implementamos uma auditoria independente que assegura que os números apresentados nos balanços sejam confiáveis. Isso é fundamental para a credibilidade da empresa.

Com o tempo, a governança foi evoluindo e incorporando novas demandas do mercado, como a responsabilidade

social e ambiental, hoje representadas pelo conceito ESG. A governança também exige organização rigorosa dos dados e compliance com regras que previnem crises, como o combate ao trabalho infantil.

“UMA EMPRESA QUE PERDE A ALMA É COMO UMA PESSOA EM COMA, ESPERANDO A HORA DE MORRER.”

Na prática, mantemos reuniões regulares e um planejamento estratégico para curto, médio e longo prazo, alinhado à missão da empresa. Isso evita decisões impulsivas e confusão interna, pois todos sabem para onde estamos caminhando.

Por fim, zelar pelos valores da empresa é fundamental. Perder os valores é, a meu ver, perder a empresa ao longo do tempo. A governança traz segurança e estabilidade, e embora às vezes exija processos mais lentos, essa segurança permite ir mais longe juntos. Como diz o dita-

do, “sozinho se vai mais rápido, mas juntos se vai mais longe.”

Coopercitrus – Muitos cooperados da Coopercitrus têm negócios familiares e estão enfrentando ou iniciando processos de sucessão. Que conselhos o senhor poderia dar a eles sobre as práticas adotadas pela Jacto que possam inspirar e orientar essa transição?

Jorge Nishimura – Sucessão significa continuidade, e é muito triste ver grandes empreendimentos, especialmente familiares, como propriedades rurais, que não conseguem passar para as próximas gerações. Muitas vezes, esquecemos o enorme sacrifício que nossos antepassados fizeram para construir esses negócios. Essa base inclui conhecimento, valores e relacionamentos que não podem se perder.

Infelizmente, poucas empresas sobrevivem além da terceira geração; cerca de 30% chegam à segunda geração, e menos de 10% à terceira. Isso representa um ciclo constante de construir e destruir, o que é uma grande perda para a sociedade, pois o crescimento e a continuidade trazem muitos benefícios.

O principal desafio está nos

relacionamentos familiares, especialmente entre pais e filhos. O recado para os pais é que todos têm um ciclo de vida e é fundamental preparar a sucessão gradativamente, criando espaço para os filhos assumirem responsabilidades. Não se trata de entregar tudo de repente, mas de conversar e preparar essa transição ao longo do tempo.

É importante também reconhecer que ninguém é imortal, e aceitar a finitude da vida é necessário para o planejamento sucessório. Quando bem preparada, a transição tem muito mais chances de sucesso.

Recomendo que esse diálogo comece o quanto antes, mesmo que a sucessão ainda esteja distante. São conversas difíceis, pois envolvem temas como perda de poder e morte, mas são essenciais para preservar o legado familiar, que vai muito além de bens materiais, envolvendo valores e vínculos. Além disso, é comum que esses

assuntos não surjam naturalmente na família. Por isso, contar com a ajuda de uma pessoa neutra, como um consultor ou mediador, pode facilitar o diálogo, ajudando a levantar questões difíceis e a alinhar expectativas. Na nossa família, esse apoio externo foi fundamental para superar conflitos e construir continuidade. Se não tivéssemos conseguido, teríamos perdido muito, inclusive o impacto social positivo que a Jacto tem hoje, beneficiando milhares de pessoas. Esse exemplo vale para qualquer negócio familiar, independentemente do tamanho. Continuar o legado traz inúmeros benefícios para a família e para a sociedade.

Coopercitrus – Qual mensagem poderia deixar para os cooperados da Coopercitrus?

Jorge Nishimura – A parceria com a Coopercitrus é antiga e muito valiosa para nós. Sabemos que nos negócios há sempre diálogos e conflitos, mas

uma relação verdadeira se fortalece quando podemos discutir abertamente e pensar juntos no futuro, sempre focados em atender bem os cooperados. A Jacto compartilha essa visão de buscar a satisfação do cliente, e por isso guardamos essa relação com muito carinho, pois ela cresce e se fortalece com o tempo.

Estamos finalizando nosso segundo livro sobre filosofia, no qual reconhecemos o papel da minha mãe. Embora minha mãe nunca tenha trabalhado diretamente na Jacto, ela foi fundamental para a existência da empresa. É importante valorizar as figuras que, mesmo invisíveis aos olhos, contribuem enormemente para o sucesso e a prosperidade das organizações.

Deixo um grande abraço a toda a Coopercitrus. Estamos muito felizes em ter parceiros como vocês e esperamos continuar trabalhando juntos por muitos anos, pois essa colaboração é muito positiva para todos nós. 🤝

Proprietário rural, defenda-se de notificações da Receita Federal

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



Arantes & Associados
Engenharia Legal
Avaliações e Perícias
Meio Ambiente

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

+55 18 3623 9178 pericia.eng.br

arantes@pericia.eng.br



COOPERCITRUS MARCA PRESENÇA NA MEGACANA TECH SHOW

Evento em Campo Florido (MG) reuniu líderes, especialistas e produtores para discutir inovação, mercado e sustentabilidade

A Coopercitrus participou da 17ª Megacana Tech Show, realizada nos dias 6 e 7 de agosto, em Campo Florido (MG), consolidando-se como um dos maiores eventos do setor sucroenergético no Brasil. Organizada pela Canacampo, em parceria com a SIAMIG, a feira reuniu produtores, especialistas e executivos para debater inovação, mercado e sustentabilidade no agronegócio. A presença da cooperativa reforçou seu compromisso em oferecer suporte técnico e soluções tecnológicas aos cooperados. O evento também celebrou os 25 anos da Canacampo e os 100 anos da Usina Coruripe. Em discurso, o presidente da Canacampo, João Bosco Salomão, destacou a força da parceria e da união entre produtores. A programação incluiu palestras

e painéis com grandes nomes do agronegócio, abordando temas como liderança, economia, inteligência artificial e bioenergia.

Entre os destaques da programação técnica estiveram debates como "Inteligência Artificial – o futuro é agora", "Brasil 360º: perspectivas na economia, na cana e no mundo", "Minas que lidera: decisões que impulsionam o agro" e "Potência Verde 360: o futuro da bioenergia e do açúcar no Brasil". Em seu estande, a Coopercitrus apresentou um portfólio completo de produtos e serviços para a produção canavieira, estreitando ainda mais sua conexão com os cooperados e a comunidade produtiva. O presidente do Conselho de Administração, Matheus Marino, destacou o valor da interação direta com os produtores: "Para a Coopercitrus é muito

importante ouvir o cooperado. Uma cooperativa existe para ajudar no dia a dia. E estar aqui, ouvindo e interagindo, é fundamental para o sucesso de todo o nosso agronegócio."

O vice-presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, José Geraldo da Silveira Mello, reforçou a representatividade do cooperado: "Hoje vemos empresas parceiras, cooperativas de crédito, nossos cooperados e cooperativas coirmãs reunidos, todos em prol de tecnologias de ponta para que nossos produtores possam produzir mais e melhor. É um momento muito importante para a Coopercitrus e para a Credicitrus — de estarmos juntos, proporcionando acolhimento diferenciado e atendimento de qualidade."

O membro vogal do Conselho de Administração da Coopercitrus e ex-presidente da Canacampo, Ademir Ferreira de Mello Júnior, comemorou o sucesso do evento "O Mega Cana 360 vem trazendo novidades a cada ano, com palestras que abordam a parte técnica, econômica, social e também motivacional, sempre promovendo essa sinergia entre lavoura, pecuária e o mercado. Além disso, temos um espaço de troca de ideias e feedbacks que considero muito valioso. Dentro desse cenário, a Coopercitrus é uma parceira firme e forte, presente conosco todos os anos. Só tenho a agradecer a toda a diretoria por estar aqui mais uma vez, contribuindo para que possamos

levar aos produtores cooperados o melhor que pode ser feito."

Durante os dois dias do evento, diversos cooperados prestigiaram o estande da cooperativa. Beatriz Gambarato Krastel, que atua na sucessão familiar ao lado do irmão, produzindo cana-de-açúcar, soja, milho, sorgo e feijão, além de manter confinamento e granja de suínos, destacou: "A Megacana é uma oportunidade única para ampliar conhecimentos, fortalecer negócios e aproximar o setor produtivo das decisões políticas, mostrando onde estão os desafios e como superá-los. Além disso, o evento promove o companheirismo entre produtores, autoridades e empresas, criando um ambiente colaborativo que fortalece toda a cadeia do agronegócio."

Silvio de Castro Cunha Junior, cooperado há mais de 30 anos e produtor de cana-de-açúcar, soja, amendoim e leite, reforçou a importância do encontro: "O evento começou há 25 anos de forma simples, na minha fazenda, e evoluiu muito até se tornar o que é hoje. É um momento para conversar, conhecer novas tecnologias e discutir ideias, sem o foco apenas na compra e venda imediata. Nosso objetivo é divulgar novidades e esclarecer dúvidas. Depois, o comerciante visita a fazenda para concluir as vendas. Valorizamos muito essa relação próxima entre produtor e empresa, que faz toda a diferença no nosso dia a dia." 🌱



NOVA GERAÇÃO DE DRONES DJI AGRAS AGREGA MAIS CAPACIDADE E INTELIGÊNCIA

Modelos T100, T70P e T25P chegam ao Brasil com mais capacidade, inteligência artificial e suporte técnico completo ao cooperado

Em um movimento coordenado com o lançamento global da nova geração de drones agrícolas DJI Agras, a Coopercitrus promoveu, no dia 1º de agosto, um evento especial na Unidade de Drones, em Bebedouro (SP). Com a participação de cerca de 150 pessoas entre cooperados, técnicos e colaboradores, a ação marcou a apresentação dos modelos T100, T70P e T25P, já disponíveis em todas as unidades da cooperativa. No dia 1º de agosto, a DJI Agriculture realizou o lançamento global dos drones Agras T100, T70P e T25P, e a Coopercitrus promoveu uma ação especial para apresentar as novidades aos cooperados. O evento técnico ocorreu na Unidade de Drones

da Coopercitrus, em Bebedouro (SP), e reuniu mais de 150 participantes entre produtores, prestadores de serviço e colaboradores da cooperativa. Com demonstrações ao vivo dos novos equipamentos, a ação reforçou o papel da Coopercitrus como referência em tecnologia agrícola, com uma estrutura consolidada para comercialização, capacitação, assistência técnica e manutenção de drones. "Hoje, nosso papel vai além da venda. Oferecemos capacitação, assistência técnica, manutenção homologada e orientação para que o cooperado atue com eficiência, segurança e resultado no uso dessas tecnologias", explica Pedro Henrique Amorim, Coordenador Comercial do Campo Digital Coopercitrus.



T70P: capacidade e agilidade

Voltado para médios produtores e prestadores de serviço, o Agras T70P entrega desempenho semelhante ao T100, com capacidade de 70 litros para pulverização, 70 litros para distribuição sólida ou até 65 quilos de carga suspensa. A velocidade operacional também chega a 20 m/s, e a vazão se mantém nos mesmos padrões do modelo superior. O T70P incorpora o Sistema de Segurança 3.0, composto por radar de ondas milimétricas e o sistema Tri-Vision, que possibilita seleção de rotas com desvio inteligente de obstáculos e mapeamento preciso do ambiente. A funcionalidade traz mais segurança, especialmente em áreas com relevo irregular ou vegetação densa.



T25P: autonomia e precisão

Com design dobrável, o T25P é ideal para propriedades menores e operações em áreas de difícil acesso. A capacidade de carga é de 20 quilos para pulverização e 25 quilos para distribuição de sólidos, com vazão de 16 litros por minuto. O sistema permite controle da granulometria das gotas, variando entre 50 e 500 micrômetros, o que garante cobertura uniforme e redução de perdas. Também conta com Sistema de Segurança 3.0 e inteligência embarcada para operar em terrenos complexos, sem necessidade de mapeamento prévio.



T100: potência para grandes áreas

O DJI Agras T100 foi projetado para propriedades de grande porte. Equipado com um sistema de propulsão avançado, opera a uma velocidade de até 20 metros por segundo e possui capacidade para 100 litros de calda na pulverização. O modelo também permite o espalhamento de até 150 litros de sólidos ou elevação de cargas de até 100 quilos, ideal para operações robustas. A eficiência se reflete na vazão de pulverização: com dois aspersores padrão, atinge 30 litros por minuto e, com quatro aspersores opcionais, chega a 40 L/min. O novo sistema de distribuição conta com alimentador por parafuso redesenhado, dobrando a capacidade de carga com um incremento de 270% na vazão de aplicação sólida. O sistema de segurança é outro diferencial. Com sensores LiDAR, radar de ondas milimétricas e sistema Penta-Vision, o T100 identifica obstáculos em 360°, garantindo voos mais autônomos e seguros.



Cooperado Henrique Junqueira Franco prestigia lançamento dos novos modelos.



Cooperado Rogério Artur Vieira (a direita) foi o primeiro a adquirir o DJI T100

O cooperado Rogério Artur Vieira, de Frutal (MG), foi o primeiro a adquirir o modelo T100 por meio da Coopercitrus. Com mais de três décadas de experiência em aviação agrícola, ele destaca que a transição para os drones ocorreu de forma natural, unindo sua bagagem técnica com as vantagens operacionais da nova tecnologia. “Escolhi o T100 pela confiabilidade, pela qualidade da aplicação e pelo rendimento. Trabalho com pulverização aérea há mais de 30 anos. Hoje, com o drone, consigo aplicar com precisão e excelente aproveitamento operacional”, afirma. Vieira também destaca os avanços em segurança proporcionados pela tecnologia embarcada no equipamento. Para ele, os sensores e sistemas de navegação automatizada tornam as operações mais confiáveis e reduzem significativamente o risco de acidentes. “A inteligência artificial do drone é um diferencial.

O sistema detecta obstáculos e ajusta a rota automaticamente, o que aumenta muito a segurança das operações, especialmente em áreas com árvores, fios ou outros impedimentos. Isso dá mais tranquilidade para quem está no campo e melhora a qualidade do serviço”, completa. Entre os cooperados presentes no evento de lançamento, Henrique Junqueira, de Bebedouro (SP), foi conhecer de perto as novidades. “Eu tinha um T-20P e queria aumentar o rendimento. Na Agrishow adquiri um T-50, treinei um funcionário para pilotar e o resultado foi excelente, com maior rendimento e aplicação mais eficiente. Esses modelos mais recentes têm funcionalidades interessantes, como modalidade de içamento, maior estabilidade de voo e inteligência artificial que detecta obstáculos com mais precisão. Estou avaliando fazer um upgrade”, relata.

Estrutura completa para drones

A Coopercitrus, por meio do Campo Digital, oferece suporte técnico e logístico para cada etapa da jornada com drones:

- ✓ **Suporte na venda:** orientação técnica na escolha do modelo mais indicado
- ✓ **Entrega técnica:** Capacitação inicial de uso e operação do equipamento no local definido pelo cooperado
- ✓ **Capacitação pelo CAAR:** cursos teóricos e práticos de operação segura
- ✓ **Oficinas autorizadas DJI:** manutenção com peças originais e técnicos especializados
- ✓ **Unidades móveis:** atendimento em campo com agilidade e eficiência

Fale com seu consultor técnico da Coopercitrus e conheça o modelo ideal para sua lavoura.

Pioneirismo e parceria estratégica

A Coopercitrus foi pioneira na mecanização aérea com drones, iniciando sua trajetória em 2015. Nos primeiros anos, a estratégia foi oferecer prestação de serviços para mostrar a eficiência da ferramenta e conquistar a confiança dos produtores. A comercialização ganhou força em 2018, em parceria com a DJI, e desde então a estrutura da cooperativa evoluiu, incorporando oficinas homologadas, peças originais, unidades móveis e capacitação técnica. “Em pouco tempo, saímos de drones com 10 litros de capacidade para modelos de 100 litros. Além da pulverização, hoje eles distribuem sólidos, nutrientes, sementes de pastagem e fazem controle biológico. É uma ferramenta versátil que já atende plenamente às demandas dos produtores de diferentes portes”, destaca Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus. A parceria com a GeoAg fortaleceu a difusão de tecnologias de agricultura de precisão. “Mais do que comercializar, a Coopercitrus capacita, dá suporte técnico e mantém oficinas para que o produtor tenha segurança na operação”, afirma Rodrigo Tamani, diretor da GeoAg.

Evolução dos drones agrícolas DJI

2015		MG-1: Modo de rota manual + A-B com tanque de 10 litros
2016		MG-1S: Operação totalmente autônoma
2017		MG-1P: FPV + planejamento de voo
2018		T16: Nova estrutura + posicionamento RTK capacidade de 16 litros
2019		T20: Planejamento RTK de controle remoto e tanque de 20 litros
2022		T30 e T10: FPVs dianteiros e traseiros + alta taxa de fluxo + estação de carregamento a combustível
		
2023		T40 e T20P: Mapeamento por controle remoto + câmera HD + sistema de pulverização centrífuga
		
2024		T25 e T50: Maior eficiência e tecnologia aprimorada
		
2025		T25P, T70P e T100: Equipados com inteligência artificial para otimização de rotas sistemas avançados de radar e sensores para segurança e a precisão
		
		

Já disponíveis nas unidades Coopercitrus

Os novos drones DJI Agras T100, T70P e T25P já estão disponíveis nas unidades da Coopercitrus com condições especiais. Consulte o time do Campo Digital para agendar uma demonstração. 📞



Proteção e segurança do seu patrimônio em um só lugar!



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial

Aproveite condições exclusivas

- Proposta personalizada
- Suporte em sinistros
- Opções de parcelamento



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



MAHANARVA FIMBRIOLATA: CIGARRINHA DAS RAÍZES

por Por Fábio Cordeiro Silva, Raphael dos Santos Alves e Cristiano José do Amaral



A *Mahanarva fimbriolata*, conhecida popularmente como cigarrinha das raízes, é uma praga com grande importância econômica para a cultura da cana-de-açúcar. A praga apresenta grande potencial de dano, que pode gerar perdas de até 80% na produtividade do canavial em condições de altas infestações. Além da perda de produtividade pode também ocorrer contaminações dos processos industriais devido à deterioração da cana no campo.

A incidência da cigarrinha aumentou significativamente nos últimos anos devido à colheita mecanizada crua, pois o acúmulo de palha ajuda a manter a umidade no solo, favorecendo o desenvolvimento da praga.

As ninfas da cigarrinha das raízes produzem uma espuma na base dos colmos e se alimentam das seivas (xilema e floema) das raízes superficiais no nível do solo ou até abaixo dele (períodos de veranico), e se mantêm protegidas até atingirem a

fase adulta. Surgem após as primeiras chuvas no início da primavera, quando devem ser iniciados os levantamentos.

O ciclo de vida da cigarrinha dura, em média, 80 dias. Nesse período, ela passa por três fases de desenvolvimento: ovos, ninfas e adultos. No período seco os ovos entram em diapausa, e permanecem assim até que as condições de umidade sejam favoráveis. Com a chegada do período úmido, aliado às elevadas temperaturas, as ninfas emergem dos ovos e atacam as raízes, onde se alimentam na base do colmo, sugando a seiva da planta durante 40 dias, em média.

Ao se alimentarem, as ninfas alteram a fisiologia das plantas, pois, ao picarem, atingem o xilema da raiz, que se deteriora, dificultando ou impedindo o fluxo de água e nutrientes. Com a morte de raízes, ocorre a desidratação do floema e do xilema, que deixarão o colmo oco, afinado e enrugado. Os adultos, ao injetarem toxinas na alimentação, produzem pequenas manchas amarelas nas folhas,

que se tornam avermelhadas e depois opacas, reduzindo a fotossíntese e a sacarose no colmo. As picadas favorecem a entrada de micro-organismos na seiva, causando deterioração de tecidos, o que pode levar ao secamento das plantas. Ocorre brotação lateral, enraizamento aéreo e queda de folhas inferiores, dando à planta um aspecto de palmeira. De 3 a 5 ninfas por metro linear em cana que será colhida no fim de safra (novembro) é o nível de dano econômico para a maioria das variedades (DINARDO-MIRANDA; GIL, 2007), mas algumas só são prejudicadas com mais de 16 ninfas por metro.



Sintoma do ataque de cigarrinha nas folhas da cana

Locais e informações de onde são encontradas as fases de desenvolvimento da cigarrinha

Fase	Local onde é encontrado	Informações
 Ovos	Nas bainhas, próximos à base das touceiras na presença de palha	Em média, cada fêmea pode ovopositar 340 ovos. Possuem formato alongado e logo após a ovoposição têm coloração amarela. À medida que os embriões se desenvolvem, vão ficando mais escuros. A eclosão das ninfas ocorre 20 dias após a postura.
 Ninfas	Na base das plantas, em raízes superficiais ou até 5 cm abaixo do solo, em bainhas e folhas próximas ao solo	Fixam-se nas radículas da cana, onde começam a sugar a seiva e a produzir uma espuma formada por líquidos excretados através da seiva sugada. A espuma é utilizada como cobertura, proteção e isolante térmico. Dependendo das condições climáticas essa fase pode durar, em média, cerca de 40 dias.
 Adultos	Nas folhas das plantas, cartuchos e base das touceiras	Os machos apresentam coloração que vai de vermelho vivo a amarelo palha, predominando a coloração vermelho vivo. As fêmeas são de coloração marrom escuro com listas escuras. São insetos de hábitos noturnos, ficando escondidos dentro dos cartuchos durante o dia ou na parte inferior das folhas. São insetos mais saltadores do que voadores. Ao se alimentarem, injetam toxinas nas plantas. Apresentam longevidade de, aproximadamente, 20 dias.

O monitoramento da cigarrinha das raízes se inicia no período úmido, a partir das primeiras chuvas (outubro a março)

Para o monitoramento do talhão, deve-se levantar 1,2 pontos/ha, sendo cada ponto composto por 2 metros lineares, ou seja, realizar o levantamento de 2 metros por ponto. O controle deve ser realizado quando, na média do talhão, apresentar índice de controle de 2 ninfas/metro.

Para se obter um bom controle da praga, o manejo das áreas deve integrar todas as ferramentas disponíveis, utilizando os métodos físicos, culturais, biológicos e químicos.

O método físico consiste na remoção do excesso de palha da linha de cana (desaleiramento), deixando a área onde a praga se desenvolve mais seca e exposta as condições climáticas, auxiliando também no maior contato com o alvo em controles químicos e biológicos.

O controle cultural é realizado com a utilização de variedades mais tolerantes e precoces, sendo a nutrição um importante fator para um bom desenvolvimento e resistência da cultura.

O manejo biológico apresenta resultados muito positivos para o controle da cigarrinha, onde o fungo entomopatogênico *Metarhizium anisopliae* tem se mostrado muito eficiente e com ótima redução das populações, sendo uma ferramenta importante para o início do período úmido, quando o monitoramento aponta a presença de até 1 ninfa/m.

Já o controle químico é uma ferramenta primordial no manejo da cigarrinha, especialmente em canaviais colhidos a partir de agosto (que sofrem maiores danos provenientes do ataque da praga) e naqueles severamente infestados (DINARDO-MIRANDA et al.,2000). Por ter maior eficiência e facilidade operacional, é comum que, em grandes áreas, este seja o método mais utilizado, consistindo na aplicação terrestre ou aérea de inseticidas que vão agir de forma sistêmica na planta e atuar nas



Comparativo de área desaleirada com palha em área total



Fungo *Metarhizium anisopliae* colonizando cigarrinha adulta

fases de ninfas e adultos. Por fim, é válido ressaltar que, devido ao aumento da resistência de populações de cigarrinha aos inseticidas, podem ser necessárias duas ou três aplicações para o controle em áreas de infestações mais elevadas, além da rotação de produtos químicos. 🌱

Por Fábio Cordeiro Silva, Raphael dos Santos Alves e Cristiano José do Amaral, Especialistas em cana-de-açúcar.

ONDE TEM AGRO, TEM STIHL

Os novos motocultivadores STIHL são versáteis e robustos, ideais para o preparo intensivo do solo. Com duas marchas para frente e uma marcha à ré, proporcionam um trabalho eficiente com menor esforço, incluindo a opção de operar outras máquinas através da tomada de força.

@STIHLBRASIL STIHL BRASIL
@STIHL OFICIAL STIHL BRASIL OFICIAL STIHL.COM.BR

STIHL



Opinião

NOVOS DESAFIOS COMERCIAIS AO AGRONEGÓCIO

por José David

As tarifas impostas pelos Estados Unidos da América (EUA) ao Brasil e a outros países configuram uma mudança significativa no modelo de relações comerciais entre países e blocos de nações. O protecionismo e a imposição de condições draconianas representam uma nova realidade nas negociações comerciais, em um contexto de enfraquecimento dos fóruns internacionais como a Organização das Nações Unidas (ONU) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). Nesse cenário, países com menor poder de barganha são forçados a aceitar condições comerciais menos vantajosas, com impacto direto sobre crescimento, preços, emprego e renda. A imposição de tarifas é apenas uma das nuances desse novo cenário comercial internacional. Questões econômicas, geopolíticas e de política interna impactam na imposição de medidas de pressão sobre países até então parceiros, como no caso dos EUA em relação ao Brasil. Estima-se que o chamado "tarifaço" aplicado, e em certa medida já enfraquecido, afete setores cruciais para o desenvolvimento socioeconômico do Brasil, como as cadeias produ-

tivas do agronegócio nacional. Os EUA são o terceiro maior destino das exportações agropecuárias do Brasil, atrás da China e da União Europeia. Café, suco de laranja, carne bovina e pescados são alguns dos produtos vendidos aos EUA, e parte deles é relevante na cesta de consumo dos norte-americanos. Com a imposição de tarifas, os produtores nacionais são prejudicados, assim como os consumidores finais e as cadeias de beneficiamento nos EUA, já que os insumos e produtos comercializados se tornam mais caros. Quando impostas de forma unilateral, como no caso dos EUA em relação ao Brasil, as tarifas representam desafios adicionais ao produtor nacional. Com dificuldades de exportação, a produção pode ser direcionada em parte ao mercado doméstico, reduzindo preços e, conseqüentemente, margens. Ainda que em determinados casos o encarecimento dos produtos na venda aos EUA possa representar uma oportunidade de abertura de novos mercados, é fato que em certas cadeias, como a da laranja, não há país que absorva nossa produção na mesma magnitude dos EUA. Ademais, a

abertura de novos mercados gera desafios operacionais e logísticos, encarecendo a venda mesmo em um cenário sem tarifas.

Nesse contexto, o agronegócio nacional deve estar atento aos desafios do novo cenário comercial mundial. Questões geopolíticas, de direitos humanos e político-ideológicas passam a afetar as vendas, o que demanda mais diplomacia. Entidades representativas do agronegócio nacional passarão a ter maior proeminência nas negociações comerciais e políticas internacionais e, no Brasil, deverão fomentar a interlocução com as esferas de governo, na medida em que cadeias necessitarão de apoio governamental para se manterem atuantes e competitivas. São novos tempos que demandam estratégia, adaptação e resiliência. 🌐



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

QUEM NÃO SE ANTECIPA AO CLIMA,
VIRA TESTEMUNHA DO PRÓPRIO PREJUÍZO.

ENCONTRO DE
INTENSIFICAÇÃO DE
PASTAGENS
DA SCOT CONSULTORIA

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

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

REALIZAÇÃO:
SCOT
CONSULTORIA

AGÊNCIA RESPONSÁVEL:
bela
magrela



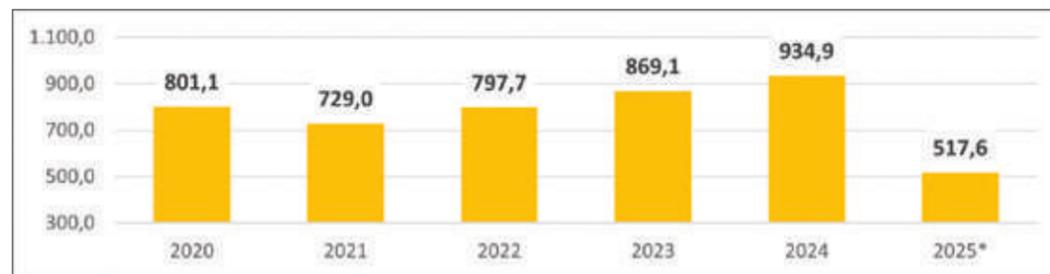
EXPORTAÇÃO DE CARNE BOVINA DA ARGENTINA

por Scot Consultoria

Reconhecida pela qualidade da sua carne – marcada pelo marmoreio e pela maciez – a Argentina tem registrado, nos últimos cinco anos, um crescimento consistente na demanda

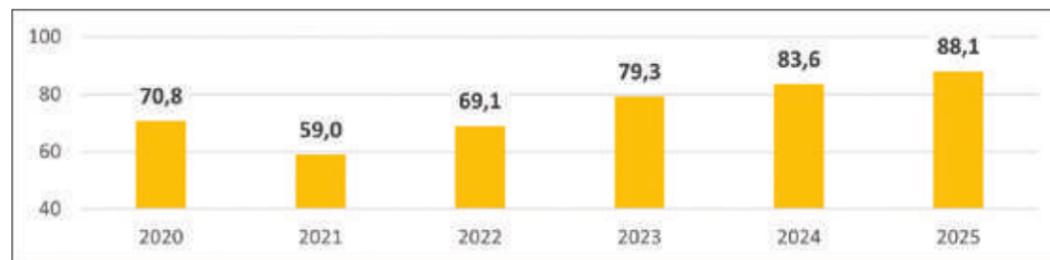
pelo mercado internacional (figura 1). Até julho, o país exportou 88,1 mil toneladas – o maior volume para o mês em todo o período analisado (figura 2).

Figura 1: Exportações de carne bovina da Argentina, em mil toneladas.



Fonte: Senasa /Elaboração: Scot Consultoria. *Até 11/8.

Figura 2: Exportação de carne bovina da Argentina, em mil toneladas, nos meses de julho.



Fonte: Senasa /Elaboração: Scot Consultoria.

Em agosto, até o dia 11, o volume atingiu 27,9 mil toneladas. Considerando os sete dias úteis do

mês, a média diária de embarques está acima da registrada nos últimos cinco anos (tabela 1).

Tabela 1: Média diária de carne bovina argentina embarcada nos últimos cinco anos, em mil toneladas.

Ano	Mil toneladas	Dias úteis de agosto	Média diária embarcada (mil/t)
2020	69,2	21	3,3
2021	60,8	23	2,6
2022	75,2	23	3,3
2023	75,1	23	3,3
2024	82,7	22	3,8
2025*	27,8	7	4,0

Fonte: Senasa /Elaboração: Scot Consultoria. *Até dia 11/8.

O principal destino da carne argentina é a China continental (sem considerar Hong Kong), que, na primeira metade deste ano, absorveu 57,8% da exportação.

Em julho, a participação chinesa foi de 63,1%. Na sequência, figuram Israel, Rússia e Estados Unidos (tabela 2).

Tabela 2: Dez compradores de carne bovina da Argentina, em toneladas.

País de destino	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Total	%
China	36.415	31.300	29.183	39.885	44.172	46.279	55.579	282.814	57,8%
Israel	5.403	4.838	4.136	2.348	2.063	4.536	6.371	29.695	6,1%
Gana	2.117	2.169	2.473	2.281	2.272	2.329	2.724	16.365	3,3%
Estados Unidos	4.147	4.150	3.212	3.683	2.892	2.041	2.668	22.793	4,7%
Hong Kong - R.A.E. China	2.375	2.670	2.310	2.702	2.887	2.776	2.505	18.225	3,7%
Alemanha	1.938	2.128	1.802	2.038	2.619	1.746	2.485	14.755	3,0%
Holanda	1.149	1.758	1.296	1.601	2.988	1.550	2.170	12.512	2,6%
Rússia	3.551	2.830	1.781	2.704	2.532	2.694	1.739	17.831	3,6%
Chile	2.312	1.271	1.425	1.947	1.635	1.316	1.675	11.580	2,4%
Peru	1.494	775	680	1.273	942	954	1.179	7.299	1,5%

Fonte: Senasa /Elaboração: Scot Consultoria.

A recente imposição de tarifas sobre produtos brasileiros pelos Estados Unidos gerou expectativas no mercado argentino.

A possível redução da presença da carne bovina brasileira – tradicionalmente mais competitiva em preço – poderia abrir espaço para negócios com preços mais elevados no mercado norte-americano.

Por enquanto, esse movimento não se concretizou. Até julho, as exportações brasileiras de carne bovina foram recorde, com 276,9 mil toneladas, das quais 4,6% estavam destinadas aos Estados Unidos. No mesmo mês, a Argentina embarcou 88,1 mil toneladas, sendo 3% para o mercado norte-americano.

Ainda que surja espaço adicional para a Argentina, na comparação entre julho de 2024 e julho de 2025, as importações de carne argentina dos Estados Unidos caíram 36,6%.

No caso da China, a disputa comercial entre Brasil e EUA pode ter efeito inverso para os argentinos. Um aumento da presença brasileira, com preços competitivos, tende a reduzir a participação da

carne argentina, especialmente em um destino que responde por mais da metade das exportações do país.

Em julho, por exemplo, 57% da carne bovina brasileira exportada teve como destino o mercado chinês. Porém, os chineses aumentaram, também, o volume de carne bovina adquirida na Argentina. Outro ponto relevante na comparação entre Brasil e Argentina é que, em 2025, a Argentina importou 1,9 mil toneladas de carne brasileira. Essa estratégia permite ao país manter no mercado interno a carne de menor preço e direcionar para o mercado externo a carne mais cara. Esse volume importado tende a crescer, considerando a demanda crescente da China.

Em suma, apesar do bom desempenho da exportação e da demanda chinesa, a Argentina enfrenta limitações de escala e competitividade de preços, fatores que podem restringir o avanço em mercados estratégicos frente ao Brasil.

Por Isabela Stevanatto, zootecnista e analista de mercado da Scot Consultoria.

APÓS A TAXAÇÃO DE TRUMP, O QUE ESPERAR PARA O MERCADO DO CAFÉ?

por Marcos Fava Neves

A safra 2025/26 do café brasileiro avança para sua reta final e a conjuntura atual é marcada por um balanço global apertado e inúmeras incertezas. Apesar da produção recorde de 179 milhões de sacas esperada pelo USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) para 2025/26, os estoques finais são limitados e o consumo tem se mostrado elevado. A estimativa para o consumo global é de 169 milhões de sacas, o que também representaria um novo recorde, superando em 570 mil sacas o volume registrado em 2022/23, com uma taxa de crescimento de 1,7%, alinhada à observada no último ano.

Para a produção, o Brasil (maior produtor mundial), deve contribuir com cerca de 65 milhões de sacas, praticamente estável em relação ao ano anterior, sendo 40,9 milhões de sacas de arábica (queda anual de 6,4%) e 24 milhões de sacas de robusta (crescimento de 14,8%), segundo o USDA. Isso porque a produção de arábica será impactada pela seca severa de 2024, enquanto o conilon deve se recuperar e ganhar força devido

às chuvas em regiões e momentos críticos para a cultura.

Para além das dinâmicas de oferta e demanda, os cafeicultores brasileiros enfrentam um novo desafio geopolítico: a tarifa de 50% sobre o café brasileiro imposta para exportações aos Estados Unidos, medida que já vem impactando o setor de maneira significativa, tanto à indústria brasileira, quanto os consumidores norte-americanos, que se beneficiam da qualidade e do preço competitivo do produto nacional. Os Estados Unidos são o principal destino do produto, absorvendo cerca de 20% das exportações, de acordo com a Abics (Associação Brasileira da Indústria de Café Solúvel).

Esse cenário posiciona o café brasileiro em desvantagem no mercado norte-americano, uma vez que outros concorrentes podem comercializar com o país sem tarifas ou com taxas entre 10% até, no máximo, 27%. Dessa forma, os negócios com o café brasileiro tendem a reduzir, elevando os volumes disponíveis no mercado interno e, em um primeiro momento, pressionar os preços para baixo.

A queda nos valores pagos aos produtores pode gerar prejuízos, desestimular a atividade e comprometer a estrutura da cadeia produtiva como um todo. Entretanto, é importante se lembrar que o balanço entre oferta e demanda global tem permanecido negativo nos últimos ciclos, o que gerou consecutivas quedas nos estoques globais. Isso significa que o Brasil poderá reposicionar o café para outros players e ainda assim aproveitar preços positivos. O Sistema Faemg/Senar alerta que a consequência de longo prazo dessa desvalorização pode ser uma redução da produção nacional, o que posteriormente elevaria os preços para o consumidor final. A saída, portanto, deve ser técnica e diplomática, a fim de preservar a segurança jurídica e a estabilidade comercial para assegurar a continuidade das exportações e proteger uma cadeia que emprega milhões de pessoas.

A medida acendeu o alerta entre entidades e associações, como a Abics e o Cecafé (Conselho dos Exportadores de Café do Brasil), que intensificaram os diálogos

com o governo federal na tentativa de reverter a decisão e ampliar a diversificação de mercados. Enquanto isso, a China habilitou 183 empresas brasileiras para exportar café ao país asiático, um movimento que pode ajudar a compensar eventuais perdas e reforçar a importância da presença internacional do café brasileiro.

Ainda que o curto prazo seja desafiador, o Brasil segue como um dos principais protagonistas globais do café, com boas vantagens competitivas em produtividade, qualidade e escala. Para manter essa posição de destaque e transformar os riscos atuais em oportunidades, será fundamental investir em inovação, sustentabilidade e, agora, também em diplomacia comercial. O produtor que acompanhar essas transformações, com atenção ao mercado, estará mais preparado para enfrentar as intercorrências e aproveitar os momentos de valorização. O café brasileiro tem tradição, força e potencial para continuar sendo referência no mundo. ☕

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

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

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

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

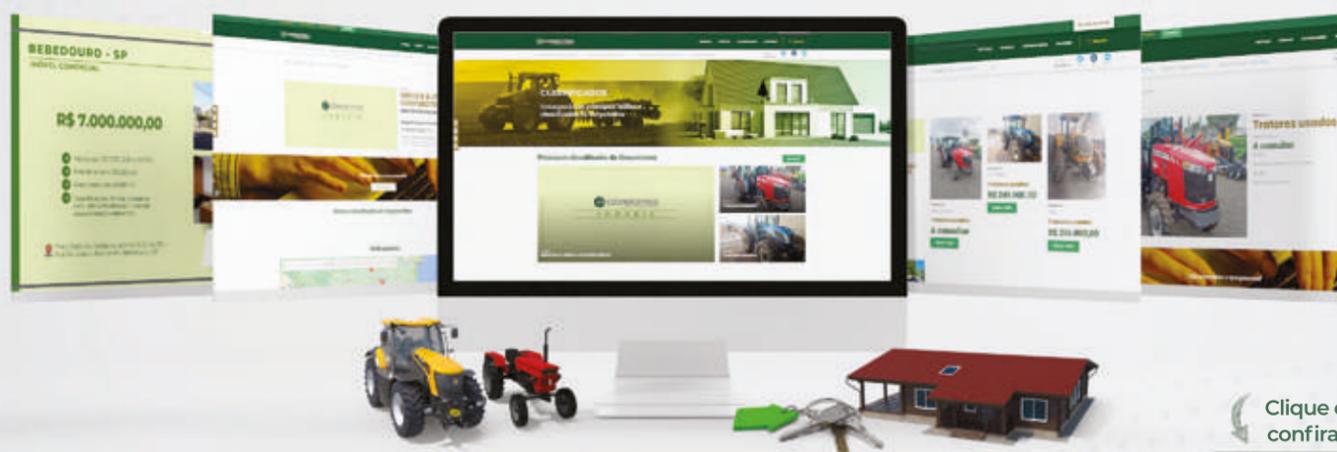
Clique e confira!



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!



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