



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária



Wladimir Martins

São Tomás de Aquino, MG



Gustavo Peixoto

Cássia, MG



Guilherme Vicentini

Altinópolis, SP



João Pieroni

São Sebastião do Paraíso, MG



Marcelo Costa

Cássia e Capetinga, MG

CAFÉ COM MAIS VALOR

Do campo ao mercado, a Coopercitrus fecha o ciclo e fortalece o resultado do cafeicultor

Geofert Coopercitrus
Diagnóstico de solo
reduz riscos no canavial

Especial
Guia de operação de
quebra lombo na cana



AGO 2026

Coopercitrus aprova resultados,
elege conselhos e reforça crescimento

ZEUS

NÃO É PROMESSA, É RESULTADO!

Máximo controle contra os percevejos da soja.



Eficiência incomparável contra o percevejo.



Efeito de choque e residual únicos.



Acesse o QR Code e veja a eficiência de Zeus.

* Resultados comprovados nas principais instituições de pesquisa e consultorias.

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.

Zeus

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

VALOR SE CONSTRÓI COM DECISÃO

O agronegócio brasileiro vive um momento que exige atenção. Custos elevados, mercado instável e fatores externos que fogem ao nosso controle fazem com que cada escolha dentro da propriedade tenha um peso ainda maior no resultado final. Nesse cenário, o produtor que conta com informação, estrutura e parceria se mantém fortalecido.

Esse é o papel da Coopercitrus.

Os resultados apresentados na nossa Assembleia Geral Ordinária, destaque desta edição, reforçam essa solidez. Mesmo diante de um contexto desafiador, a Coopercitrus registrou crescimento, desempenho consistente e distribuição de sobras aos cooperados. Isso demonstra seriedade na gestão e reforça um ponto essencial: quando o cooperado cresce, a Coopercitrus cresce junto. Chegar aos 50 anos com essa trajetória é motivo de orgulho. Uma história construída por muitas mãos, sempre com o propósito de gerar valor para o produtor rural.

Na matéria de capa, mostramos como esse valor é construído na prática. A Coopercitrus apoia o cooperado desde o planejamento da lavoura até a comercialização, oferecendo armazenagem, liquidez, inteligência de mercado e soluções financeiras que permitem transformar produção em resultado.

Isso se reflete na experiência de cooperados como João Pieroni, Gustavo Peixoto, Wladimir Martins, Marcelo Costa e Guilherme Vicentini, que mostram, na prática, como a parceria com a cooperativa traz segurança e contribui para decisões mais assertivas no dia a dia.

Outro destaque desta edição é o olhar para o futuro. A parceria com a Gencau, para o desenvolvimento do projeto de cacau em São Paulo, abre novas possibilidades de diversificação com base

técnica e segurança. É um movimento que reforça a importância de antecipar tendências e oferecer alternativas viáveis ao cooperado, especialmente em um cenário de transformação no campo.

Ao mesmo tempo, seguimos avançando na entrega de conhecimento aplicado. O guia especial sobre a operação de quebra-lombo na cana traz orientações práticas para aumentar a eficiência, reduzir perdas e melhorar o desempenho das operações no campo.

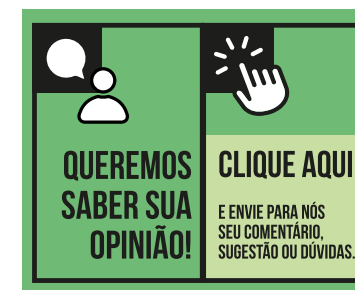
Essa é a lógica que conecta todo o nosso trabalho. Produzir bem continua sendo essencial. Produzir com estratégia é o que define o resultado. Seguimos investindo em tecnologia, pesquisa, estrutura e proximidade para garantir que o cooperado tenha cada vez mais segurança para decidir, planejar e evoluir. Porque, no fim do dia, o que sustenta o agro é a capacidade de transformar cada safra em resultado consistente.

Boa leitura. 📖



Matheus Marino,
presidente do
Conselho de
Administração da
Coopercitrus.

Foto: Arquivo Coopercitrus.



@matheuskfourimarino | Matheus Marino | Matheus Kfourir Marino

EXPEDIENTE

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração

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

Sebastião Pedrosa
Diretor Comercial e Marketing

Simonia Aparecida Sabadin
Diretora Financeira e CEO Fincoop

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

Fotos - Arquivo Coopercitrus

Conselho Editorial e Técnico

Matheus Kfouri Marino • Sebastião Pedrosa
Vinicius Melo Landim • Gabriela Maria Leão
Lucas Aniceto de Souza • Laís Tayna Maia Batista
Giovana da Silva Chicarelli • Paulo Henrique Officiati da Silva
Victor Lazzarotto Grandolfo • Boris Alessandro Wiazowski
Marcus Vinicius Pires Alves

Reportagens

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

Revisão de Texto

Ivar P. Júnior

Revisão Técnica

Marcus Vinicius Pires Alves
Giovana da Silva Chicarelli

Projeto Gráfico

COM5 comunicação

Diagramação

Héron Henrico - COM5 comunicação

Comercial

COM5 comunicação - atendimento@com5.com.br

Impressão

São Francisco Gráfica e Editora

Endereço eletrônico

revistacoopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

Coopercitrus

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

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 472 • Abril 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

06 CAPA

Segurança para produzir,
confiança para vender



14 COOPERCITRUS

AGO 2026: A força do cooperado
no centro das decisões 14



Foto: Coopercitrus.

Coperfam amplia suporte a agricultura familiar 20

Fundação amplia atuação e se consolida
como polo de inovação e tecnologia no agro 22

JCB e Coopercitrus: força amarela e tecnologia
de ponta a serviço do cooperado 24

Quebra lombo na cana-de-açúcar:
mais eficiência operacional, qualidade
e sustentabilidade na colheita mecanizada 27



Foto: Coopercitrus.



28 SOJA

Planejamento e tecnologia: Fundação Coopercitrus
recebe Circuito de Soja para a safra 2026/2027 28

31 ECOSISTEMA CAMPO DIGITAL

O custo da incerteza: como o diagnóstico
de solo reduz riscos no canavial 31

34 CACAU

Cacau em São Paulo: diversificação
com tecnologia e segurança 34

38 NUTRIÇÃO ANIMAL

Eficiência nutricional: a engrenagem
por trás da arroba 38



Foto: Coopercitrus.

40 GESTÃO NO AGRO

Impactos da Guerra do Irã
para o Agro Brasileiro 40

42 ARTIGO ESPECIALISTA

Decisões estratégicas
na transição águas-seca 42

44 OPINIÃO

Assembleia Geral Ordinária:
o pilar da governança cooperativa 44

46 MERCADO

Entrando na seca: o ponto
de inflexão da pecuária brasileira 46

48 GIRO DE NOTÍCIAS



Capa

Capa

SEGURANÇA PARA PRODUZIR, CONFIANÇA PARA VENDER

Do pré-plantio ao pós-colheita, cooperados têm suporte completo para preservar valor e transformar café em resultado

O mês de maio marca o início do momento mais esperado para o cafeicultor: a colheita. Aos poucos, secadores começam a rodar, os terreiros se enchem e o cheiro do café fresco toma conta das propriedades. É nessa etapa que a qualidade cultivada no campo precisa ser preservada e, principalmente, transformada em resultado financeiro.

Em um cenário de custos elevados, clima instável e preços voláteis, decidir onde armazenar e como comercializar o café pode determinar o sucesso ou a perda de valor de toda a produção. “Muitas vezes o produtor faz tudo certo, até a colheita. Mas, como essa etapa acontece em um curto espaço de tempo, se o manejo de terreiro e secagem não for adequado, ele perde qualidade e valor na comercialização”, afirma Sebastião Pedroso, diretor Comercial e Marketing da Coopercitrus.

É justamente nesse momento que estrutura e suporte fazem a diferença.

Para atender à demanda dos cooperados, a Coopercitrus conta com unidades próprias de armazenagem distribuídas em regiões estratégicas, além de uma rede de armazéns parceiros que amplia a capacidade de atendimento e garante proximidade com o produtor.

- Altinópolis (SP)
- Cássia (MG)
- Andradas (MG)
- Jacuí (MG)
- Araxá (MG)
- São Roque de Minas (MG)
- Bom Jesus da Penha (MG)
- São Sebastião do Paraíso (MG)



A GENTE COMEÇA DESDE O PLANTIO, COM ASSISTÊNCIA TÉCNICA E TECNOLOGIA, E DEPOIS GARANTE SEGURANÇA E COMERCIALIZAÇÃO. A GENTE FECHA TODO O CICLO”

SEBASTIÃO PEDROSO.



Foto: Coopercitrus.



Liberdade, liquidez e inteligência comercial

“O cooperado que armazena a sua produção na Coopercitrus tem total liberdade de comercializar fora, ou comercializar com a gente”, afirma Pedroso. Apesar dessa liberdade, a estrutura da Coopercitrus vem mostrando que é a opção mais rentável. “Temos sido muito competitivos e fechado negócios para cerca de 97% dos cafés que são depositados conosco”, revela o diretor. Outro ponto relevante é a liquidez. A cooperativa compra café todos os dias, com pagamento médio em sete dias, o que garante agilidade e previsibilidade financeira. Com apoio de analistas de mercado, o cooperado também passa a tomar decisões mais estratégicas. O café já sai da fazenda segurado até a chegada aos armazéns Coopercitrus e, quando o cooperado vende a produção para a cooperativa, esse seguro de transporte não tem custo.

Modelos de armazenagem

A Coopercitrus oferece dois modelos de armazenagem, permitindo ao produtor escolher a melhor estratégia para sua operação. No lote personalizado, o café é armazenado de forma individual, preservando identidade, qualidade e rastreabilidade. Esse modelo é indicado para quem busca maior controle e valorização do produto. Já no lote padrão, os cafés são agrupados por características semelhantes de qualidade, trazendo mais agilidade e flexibilidade na comercialização. A estrutura de armazenagem aumenta a rentabilidade do cooperado. A Coopercitrus oferece

condições especiais e isenta custos para quem comercializa com a cooperativa.

“Se o cooperado comercializar dentro da Coopercitrus, não tem custo de armazenagem. Isso impacta diretamente o resultado do produtor”, destaca Pedroso.

Barter: a melhor moeda

O café depositado é a sua moeda mais forte. Na Coopercitrus, a modalidade de *barter* (troca) permite ao cooperado adquirir defensivos e fertilizantes, além de financiar tratores, implementos, drones e serviços de tecnologia.

Soluções para o cafeicultor



Planejamento e implantação

- Análise de solo com Geofert
- Recomendação técnica
- Sistematização de plantio



Manejo e produção

- Assistência técnica especializada
- Insumos agrícolas
- Monitoramento de pragas e doenças



Tecnologia (Campo Digital)

- Geofert
- Drones
- Piloto Automático
- Monitoramento via satélite



Colheita e pós-colheita

- Orientação de mercado
- Armazenamento / lotes personalizados e padrão



Comercialização

- Liquidez diária
- Estratégias de venda
- Inteligência de mercado



Soluções financeiras

- Barter
- Crédito
- Seguro agrícola e de café

A VOZ DO COOPERADO



Foto: Arquivo pessoal.

Wlaudimir Martins: o poder do *barter* e do suporte técnico

Cafeicultor "de berço", Wlaudimir administra 26 hectares em São Tomás de Aquino (MG) e deposita a maior parte de sua safra na Coopercitrus, sempre com preferência pelo lote personalizado. A garantia de que seu patrimônio físico está intocável dita o ritmo do seu negócio. *"Eu sei que o café que eu entrego é o mesmo que vou encontrar depois. Ele só sai quando eu vendo"*, explica.

Para planejar as safras seguintes sem descapitalizar, o produtor utiliza o barter anualmente, trocando o café por insumos, além de contar com a assistência agrônômica contínua. *"Quando tenho dúvida, procuro o time técnico. O produtor não pode ficar sozinho. A cooperativa traz informação, tecnologia e oportunidade. Caminhando juntos, conseguimos melhorar o resultado"*, afirma.



Foto: Arquivo pessoal.

Gustavo Peixoto: segurança e inteligência para vender melhor

Dentista de formação, Gustavo assumiu a propriedade da família em Cássia (MG) há 14 anos. Hoje, à frente de 34 hectares de café e 20 de soja, ele mantém a tradição iniciada pelo pai, de comercializar e armazenar 100% da safra com a Coopercitrus. A mudança mais significativa em sua gestão ocorreu na estratégia de vendas. Antes acostumado a escoar toda a produção de uma vez, Gustavo passou a usar a inteligência de mercado da equipe da cooperativa para fracionar as vendas. *"Hoje, eles orientam, explicam o cenário, dizem se está em alta ou em baixa. Aprendi a fazer média, a não vender tudo de uma vez. Isso fez diferença no resultado"*, relata. Além do lucro, a tranquilidade física do café é inegociável para ele: *"A gente coloca o café lá e dorme sossegado. Hoje, com tantos problemas que a gente vê no mercado, isso não tem preço."*



Foto: Arquivo pessoal.

João Pieroni: tradição, estratégia e liberdade no campo

Descendente de imigrantes italianos e engenheiro agrônomo, João Carlos Pieroni administra 170 hectares com foco em cafés especiais e certificações como a Rainforest Alliance, na região de São Sebastião do Paraíso (MG).

"Na cooperativa, tenho seguro incluso no transporte e não pago armazenagem por um período. Mesmo quando o preço é um pouco menor, o conjunto compensa", explica.

Ele também destaca a autonomia: *"A Coopercitrus não dificulta se surgir uma oportunidade fora. Isso dá segurança para depositar o café lá sem preocupação. A cooperativa funciona como um balizador de mercado"*, conclui o cooperado.



Foto: Arquivo pessoal.

Guilherme Vicentini: parceria estratégica e busca por nichos de mercado

Produtor tradicional e com forte atuação representativa na cafeicultura, Guilherme Vicentini enxerga a produção com uma visão empresarial apurada. Em sua propriedade, na região de Altinópolis (SP), ele utiliza o pacote completo do ecossistema Coopercitrus.

"Dentro do meu negócio, a parte de defensivo, fertilizante, máquinas, depósito de café, mercado a termo, tudo a gente tem feito via cooperativa", detalha Guilherme.

Para ele, o grande valor dessa relação está na inteligência conjunta para acessar as melhores janelas comerciais, fugindo das oscilações comuns. *"Realmente a Coopercitrus é parceira. A gente fica monitorando o mercado, vemos qual é o melhor momento. Em parceria com a Coopercitrus, a gente consegue buscar esses nichos de mercado e essa ferramenta tem dado muito sucesso"*, pontua o produtor, que também apoia o desenvolvimento contínuo do setor de pós-venda e novas soluções da cooperativa para a cafeicultura regional.



Foto: Arquivo pessoal.

Marcelo Costa: logística em larga escala e transparência total

Responsável pela gestão da WGS AgroPastoril, Marcelo Costa lida com uma produção de cerca de 10 mil sacas anuais em Cássia e Capetinga (MG). Há três anos, a empresa mudou sua estratégia e concentrou 100% do armazenamento na Coopercitrus, reduzindo a distância de transporte de 90 km para apenas 5 km.

A agilidade logística no pico da colheita e o horário flexível evitaram gargalos na fazenda, mas foi a governança e o controle físico que consolidaram a parceria. *"Sabemos que o café que colocamos lá está realmente lá. Podemos visitar, conferir. Isso traz transparência e confiança. Em outros lugares, você tem um papel, mas não tem essa segurança física"*, destaca Marcelo. A WGS também utiliza a estrutura completa da Coopercitrus, desde análise de solo até insumos, mantendo total autonomia comercial para decidir a hora certa de vender.



Suporte técnico e tecnologia no campo

A Coopercitrus oferece suporte técnico com especialistas de campo que acompanham o produtor desde o planejamento até a condução da lavoura.

Esse suporte inclui:

- Recomendação agronômica
- Manejo nutricional e fitossanitário
- Acompanhamento técnico contínuo

Além disso, o Campo Digital amplia a tomada de decisão com tecnologia:

- Geofert
- Sistematização
- Mapeamento e monitoramento
- Uso de drones e dados

Por que armazenar na Coopercitrus?

• **Segurança no transporte:** O seu café sai da fazenda seguro. E se você optar por comercializar a carga via Coopercitrus, esse seguro de transporte não tem custo.

• **Descontos:** Ao vender para a cooperativa, você garante isenção nas taxas de armazenagem do Lote Padrão ou desconto no Lote Personalizado.

• **Liberdade e transparência:** Escolha o modelo de lote que preferir e mantenha autonomia total para decidir quando e para quem vender.

• **Liquidez garantida e Barter:** A cooperativa compra café todos os dias, com pagamento médio em 7 dias. Prefere investir na lavoura? Use o sistema de barter e troque seu café armazenado por insumos, defensivos e até maquinário.

• **Apoio comercial:** Nossa equipe de inteligência de mercado monitora os melhores nichos e oportunidades para ajudar você a travar sua venda no momento mais lucrativo. 📊

Soluções completas em SEGUROS é com a Coopercitrus



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial





AGO 2026: A FORÇA DO COOPERADO NO CENTRO DAS DECISÕES

Assembleia reúne mais de 300 cooperados, destaca evolução dos negócios e celebra os 50 anos da cooperativa

A Assembleia Geral Ordinária da Coopercitrus (AGO), realizada em 25 de março, em Bebedouro-SP, reuniu cooperados de diferentes regiões e áreas de atuação, além de lideranças, conselheiros e diretoria executiva. O encontro foi marcado pela eleição das lideranças e pela forma transparente como as decisões são conduzidas.

Resultados positivos

Os resultados apresentados demonstram a solidez da Coopercitrus mesmo em um cenário desafiador para o agronegócio. O faturamento alcançou R\$ 9,26 bilhões em 2025, crescimento de 8,42% em relação aos R\$ 8,54 bilhões registrados em 2024. Já o atendimento no campo avançou 7%, passando de 157 mil para 168 mil atendimentos.

Durante a assembleia, o presidente do Conselho de Administração da cooperativa, Matheus Marino, destacou que o avanço vai além dos números financeiros. "Geramos resultados, geramos sobras, mas isso não é o principal. Crescemos em atendimento no campo, ganhamos participação de mercado e mostramos que a Coopercitrus agrega valor ao produtor. Se não agregasse, o cooperado não faria negócio conosco", afirmou Marino.

Marino também ressaltou o ganho de relevância da cooperativa em um ambiente de maior complexidade e restrição de crédito. "É nesses momentos de pressão que a cooperativa faz a diferença, estruturando operações, garantindo acesso a recursos e oferecendo condições competitivas ao produtor", disse.

Segundo o CEO da Coopercitrus, Fernando De-

gobbi, a consistência dos resultados está diretamente ligada à gestão e à proximidade com o cooperado. "O que faz desses números motivo de celebração é que eles foram alcançados em um cenário desafiador. Crescemos no atendimento, ampliamos nosso portfólio e seguimos investindo. Isso é resultado de gestão, disciplina e foco no cooperado", destacou.

Degobbi também reforçou o papel do cooperativismo como base do desenvolvimento. "Aqui temos produtores de todos os perfis. Essa é a beleza do cooperativismo. Precisamos continuar produzindo, independentemente do cenário, com eficiência e união", afirmou o CEO.

Distribuição de sobras

Durante a AGO, foi deliberada a distribuição das sobras do exercício de 2025, realizada de forma proporcional à movimentação de cada cooperado ao longo do ano.

O modelo reforça o princípio cooperativista de equidade e retorno direto ao associado, transformando os resultados da gestão em benefício concreto para o produtor rural.

Todos os itens da ordem do dia foram aprovados por unanimidade, incluindo o balanço, a prestação de contas, a destinação das sobras e as eleições dos conselhos.

História construída por pessoas

Em um ano simbólico, a AGO também reforçou o marco dos 50 anos da Coopercitrus. Durante o evento, o vice-presidente do Conselho, José Geraldo da Silveira Mello, resgatou a trajetória da cooperativa desde sua origem.

"O mais importante nessa história de 50 anos não são os números, nem os prédios. São as pessoas. São os cooperados que acreditaram no cooperativismo e construíram essa trajetória", destacou. Ele também ressaltou o papel coletivo na evolução da cooperativa. "Essa história é fruto de uma construção conjunta, de cooperados, colaboradores, parceiros e comunidades. E é isso que sustenta o nosso futuro", afirmou o vice-presidente.

Conselho renovado

A assembleia também marcou a eleição dos novos membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal reforçando a governança e a representatividade da cooperativa.

Durante o processo, Marino destacou a importância da diversidade e representatividade. "Buscamos uma composição que represente diferentes regiões, culturas e perfis de cooperados. Mais de 90% dos nossos associados são pequenos e médios produtores, e isso precisa estar refletido na governança", afirmou o presidente da Coopercitrus.



Fotos: Coopercitrus.

Conselho de Administração (Gestão 2026)

- **Presidente:** Matheus Kfourri Marino
- **Vice-Presidente:** José Geraldo da Silveira Mello

Membros Efetivos

- Ademir Ferreira de Mello Jr.
- André Perrone dos Reis
- Guilherme Salomão Vicentini
- Ivanilde Pinto Netto
- João Roberto Gasperini
- João Rossetti Neto
- José Odilon de Lima Neto
- Rafael Dib Machado
- Victor Paschoal Constantino Campanelli
- Walter da Cunha Stamato Filho

Conselho Fiscal

- **Membros Efetivos:** Ana Sílvia Blanco, Paulo Tinoco Cabral e Rodrigo Brito.
- **Membros Suplentes:** Alberto Leonel Paiva, Aparecido Antônio Lodo e Pedro Ferreira Bertolami.

A assembleia também foi marcada por homenagens aos conselheiros que encerraram seus mandatos, Ivan Antônio Aidar, João Carlos Pieroni e Sebastião Blanco Machado, reconhecendo a contribuição ao longo dos anos para o desenvolvimento da cooperativa.



50 anos: Websérie celebra trajetória

Encerrando a assembleia, foi apresentado o primeiro episódio da websérie comemorativa dos 50 anos da Coopercitrus, que irá retratar os principais marcos da história da cooperativa ao longo das décadas.

A iniciativa reforça a conexão entre passado, presente e futuro, valorizando o cooperativismo e a evolução do agro.

"Cada capítulo contará uma fase da nossa trajetória, mostrando como construímos essa história juntos", destacou Marino.



A VOZ DE QUEM CONSTRÓI A COOPERCITRUS



Fotos: Coopercitrus.



"A união faz a força. E é isso que a gente vê aqui."

Ademir Ferreira de Mello Junior (Juninho). Campo Florido-MG

"A Coopercitrus faz parte da minha história desde o começo, com meu pai, e hoje sigo participando com o mesmo orgulho. O que mais chama atenção é a forma como a cooperativa olha para o cooperado. Em um cenário difícil para o agro, essa união é o que nos dá confiança para seguir. A gente sabe que não está sozinho."



"É uma honra contribuir para os próximos 50 anos."

*João Rossetti
Bebedouro-SP*

"Meu pai começou aqui há 25 anos e hoje tenho a honra de estar no Conselho para ajudar a cooperativa a crescer por mais 50 ou 100 anos. A participação na assembleia dá veracidade ao processo. É o momento de acompanhar de perto, entender e validar o trabalho da cooperativa. É assim que conseguimos crescer juntos e levar mais força para o campo."



"A cooperativa faz parte do nosso dia a dia."

*Rafael Dib Machado
Monte Azul Paulista-SP*

"A Coopercitrus sempre esteve presente na nossa vida, desde a geração do meu pai. É algo natural no nosso dia a dia. Fazer parte do conselho agora é uma responsabilidade grande, mas também uma oportunidade de contribuir para que a cooperativa continue evoluindo e gerando resultados para todos."



"Participar é mostrar que acreditamos no cooperativismo."

*Guilherme Vicentini
Altinópolis-SP*

"Fazer parte desse momento é motivo de orgulho. A Coopercitrus construiu uma história sólida e agora temos a responsabilidade de ajudar a levar esse trabalho adiante. A assembleia mostra a dimensão da cooperativa e o impacto que ela tem na vida do produtor rural."



Fotos: Coopercitrus.



“Resultados positivos é sinônimo de força.”

João Reis Junior
Jacuí-MG

"Vivemos um momento desafiador no país, mas a cooperativa mostrou força ao alcançar resultados expressivos, gerar empregos e manter o compromisso com o meio ambiente. É motivo de alegria atingir a meta de R\$ 9 bilhões com preservação ambiental e emprego pleno em meio às dificuldades do país. Que venham mais 50 anos! Isso dá orgulho ao cooperado e reforça a confiança no trabalho que vem sendo feito."



“Transparência que gera confiança.”

Ana Silvia Blanco
Barretos-SP

"Participar da assembleia permite ver de perto o trabalho da cooperativa. A transparência na apresentação dos resultados fortalece a confiança e mostra o respeito com o cooperado. Isso faz toda a diferença."



“Entregar resultado mesmo diante dos desafios.”

Sebastião Pedroso
Diretor Comercial e Marketing

"Mesmo com um cenário de juros altos e mercado instável, conseguimos entregar resultados positivos e estamos distribuindo sobras que o cooperado poderá usar para comprar seus insumos em 2026. Esse é o papel da cooperativa: apoiar o produtor, especialmente nos momentos mais difíceis."



“Nosso compromisso é com o cooperado.”

Matheus Marino
Presidente do Conselho

"Temos a responsabilidade de preservar o legado construído nesses 50 anos e seguir conduzindo a cooperativa com transparência, ética e profissionalismo. O cooperado continuará sendo o centro de tudo o que fazemos."



Fotos: Coopercitrus.



“Ninguém cresce sozinho.”

José Geraldo Mello
Vice-presidente do Conselho

"Os resultados da Coopercitrus são fruto de um trabalho coletivo: cooperados, colaboradores, parceiros e fornecedores. O cooperativismo é isso. Crescer juntos, com confiança e propósito, sempre próximos do produtor."



“Resultados consistentes e cada vez mais próximos do produtor.”

Fernando Degobbi
Diretor Presidente-Executivo

"A assembleia mostrou a força da cooperativa, com participação de cooperados de diferentes regiões e culturas. Os resultados consolidam a atuação da Coopercitrus e reforçam o compromisso de seguir cada vez mais próxima do produtor, entregando valor no dia a dia."



“Estamos aqui para apoiar o produtor em todos os momentos.”

Simonia Sabadin
Diretora Financeira

"A Fincoop foi estruturada para apoiar o cooperado, especialmente nos momentos mais desafiadores. Nosso papel é estar ao lado do produtor, oferecendo soluções financeiras, orientação e suporte para que ele possa seguir produzindo com segurança." 🔄

COPERFAM AMPLIA SUPORTE A AGRICULTURA FAMILIAR

Cooperativa reforça suporte ao produtor e avança na diversificação de culturas



Foto: Coopercitrus.

A Coperfam (Cooperativa de Produtores Rurais de Agricultura Familiar) realizou, em 31 de março, sua Assembleia Geral Ordinária na Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam, em Bebedouro (SP), com participação expressiva dos cooperados.

Mesmo em um cenário de pressão sobre preços e queda no consumo, a cooperativa encerrou 2025 com resultado positivo.

O presidente, Matheus Kfourri Marino, destacou o papel da cooperativa como porto seguro: "É nos momentos de dificuldade que a cooperativa faz a diferença, apoiando o produtor na gestão, na assistência técnica e na busca por alternativas de renda". A solidez financeira é comprovada pelo ativo total de R\$20,1 milhões, com disponibilidade em caixa acima de R\$ 16 milhões.

Distribuição de Sobras

As sobras líquidas totalizaram R\$1,9 milhão. A Coperfam manteve forte atuação no suporte ao produtor, registrando mais de 26 mil horas de utilização de implementos compartilhados e 1.558 horas de assistência técnica.

Diversificação

Diante dos desafios da citricultura, especialmente o avanço do *greening*, a cooperativa vem ampliando as alternativas de renda. Entre as iniciativas está o avanço na comercialização de café Canéfora (Conilon), já em fase de consolidação. Além disso, mantém vendas institucionais via PNAE, que somaram 3.600 kg de mandioca e 1.300 kg de limão em 2025. Além disso, foram comercializadas 600 mil caixas de laranja de 40,2 quilos dos cooperados no exercício de 2025. "Precisamos abrir alternativas além da laranja, principal-



PRECISAMOS ABRIR ALTERNATIVAS ALÉM DA LARANJA, PRINCIPALMENTE NOS MOMENTOS MAIS DIFÍCEIS."

MATHEUS KFOURI MARINO.



Fotos: Coopercitrus.

mente nos momentos mais difíceis", destacou Marino. Com 78 cooperados, a Coperfam encerra o ciclo com foco na sustentabilidade da agricultura familiar. Ao final, a diretoria reforçou o convite para que os cooperados sigam participando das decisões e utilizando as soluções oferecidas pela cooperativa. A Assembleia elegeu o novo Conselho Fiscal para o mandato 2026/2027, composto pelos membros:

Membros Efetivos

Aparecido Donizete da Silva
Claudinei Aparecido Queiroz
Lázaro João Tenan

Membros Suplentes

Alessandro Evangelista Tomazella
Salvador Cesário Martins
Vanessa de Souza Rodrigues



FUNDAÇÃO AMPLIA ATUAÇÃO E SE CONSOLIDA COMO POLO DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA NO AGRO

Assembleia Geral apresenta resultados de 2025, avanços em pesquisa e meio ambiente e projeta nova fase com a criação de Instituto de Ciência e Tecnologia (ICT)



Foto: Coopercitrus.

Com a aprovação da nova estrutura de governança e o enquadramento como ICT, a FCCC se posiciona para ampliar a captação de recursos e desenvolver novos projetos de inovação voltados ao produtor rural.

A Fundação Coopercitrus Credicitrus, que passa a contar também com a Coperfam como mantenedora, avança em sua trajetória institucional. Durante a Assembleia Geral Ordinária (AGO) realizada em 26 de fevereiro de 2026, em Bebedouro (SP), a instituição apresentou os resultados de 2025 e aprovou uma reforma estatutária estratégica que a transforma oficialmente em uma Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação (ICT).

O encontro reuniu lideranças das cooperativas, pesquisadores, técnicos e parceiros estratégicos, marcando um momento de expansão e fortalecimento institucional.

Com o novo enquadramento, a FCCC passa a acessar fontes de recursos nacionais e internacionais voltadas

à inovação e sustentabilidade, ampliando sua capacidade de desenvolver soluções aplicadas ao campo.

Na abertura, o presidente da Fundação, Matheus Marino, destacou a evolução da entidade: "A Fundação se consolidou como um polo educacional e ambiental. Agora, o desafio é ampliar a extensão tecnológica para que ela chegue de forma aplicada ao produtor rural, mostrando que sustentabilidade também pode gerar resultado econômico", destaca o presidente.

Formação profissional

A Fundação se consolida como o polo educacional do Agronegócio. Entre 2019 e 2025 foram registradas mais de 28 mil participações em cursos de qualificação.

O avanço tecnológico se reflete na formação de

925 operadores de drones, ferramenta que amplia a eficiência na pulverização e no monitoramento das lavouras.

Atualmente, o complexo mantém cerca de 400 alunos em formação contínua, em cursos desenvolvidos em parceria com instituições como Fatec e Etec:

- Técnico em agronegócio
- Técnico em agricultura
- Manutenção de máquinas pesadas
- Tecnólogo em Big Data no agronegócio

Pesquisa aplicada

A área de Pesquisa e Desenvolvimento avançou com o fortalecimento da parceria com a Embrapa, que mantém pesquisadores atuando na estrutura da Fundação.

Foram conduzidos nove experimentos que resultaram, entre outros avanços, no lançamento de novas variedades de citros, como Majorca e Kawatta. A infraestrutura técnica também evoluiu com o uso do Registro Especial Temporário (RET), que permite a validação de novas moléculas e tecnologias em condições reais de campo.

Impacto ambiental com retorno ao produtor

O pilar ambiental da FCCC apresentou resultados relevantes em 2025:

- 1.077 nascentes recuperadas, com geração estimada de 12,7 milhões de litros de água por dia;
- 436 hectares restaurados;
- 278 mil mudas plantadas;
- Viveiro com mais de 80 espécies e capacidade de produção de 180 mil mudas por ano.

Essas ações contribuem para a segurança hídrica, recuperação ambiental e regularização das propriedades rurais.

Um dos principais projetos para 2026 é o Projeto ARR, desenvolvido em parceria com o Banco do



Foto: Coopercitrus.

Lideranças e conselheiros durante a Assembleia da FCCC, em Bebedouro: aprovação do novo estatuto como ICT reforça o papel da Fundação na conexão entre pesquisa, inovação e o produtor rural.

Brasil, que prevê a recuperação de até 3 mil hectares com geração de créditos de carbono. A iniciativa abre novas possibilidades de renda para os produtores ao longo do tempo, aliando sustentabilidade e viabilidade econômica.

Estrutura técnica

A Fundação conta com laboratório de análises de solos e folhas, que amplia o suporte técnico ao produtor:

- 20 mil análises de solo por ano
- 4 mil análises foliares anuais

Essa capacidade contribui diretamente para o aumento da produtividade, eficiência no uso de insumos e melhoria no manejo das culturas. 🌱

Nova Governança

A assembleia também formalizou a entrada da Coperfam no grupo de mantenedoras, fortalecendo a sustentabilidade financeira da instituição. Com a aprovação da nova estrutura de governança, a FCCC se prepara para captar recursos em novos projetos de inovação já mapeados para o próximo ciclo.



O manipulador telescópico amplia a produtividade e otimiza a logística dentro da propriedade rural.

Foto: JCB

JCB E COOPERCITRUS: FORÇA AMARELA E TECNOLOGIA DE PONTA A SERVIÇO DO COOPERADO

Rede de 21 lojas leva tecnologia e suporte pós-venda para mais de 200 municípios, garantindo atendimento próximo e eficiente.

A Coopercitrus segue fortalecendo sua atuação no segmento de máquinas por meio da parceria com a JCB. Ao unir a inovação de uma das maiores fabricantes de equipamentos do mundo com a estrutura de atendimento da cooperativa, a operação garante ao cooperado um portfólio versátil, suporte técnico ágil e a segurança de ter a máquina sempre disponível para o trabalho.

Atualmente, a Coopercitrus conta com 21 unidades que comercializam a linha JCB, sendo cinco delas centros de excelência em pós-venda, com oficinas

especializadas e amplo estoque de peças originais. Para o coordenador comercial de máquinas JCB da Coopercitrus, Fabricio Elias de Souza, o diferencial está na integração entre produto e serviço. “Nosso foco é oferecer ao cooperado uma solução completa da linha amarela, com equipamentos desenvolvidos para o rigor do mercado brasileiro e suporte técnico preparado para atender diferentes realidades no campo. São 29 modelos que atendem desde o pequeno produtor de café até as grandes operações nas culturas de cana, grãos, entre outros”, destaca.

Destaques do Portfólio JCB

- **Retroescavadeiras:** Líder mundial com o modelo 3CX, que oferece baixo custo operacional e força imbatível para abertura de valas, manutenção de estradas e curvas de nível.
- **Manipuladores Telescópicos (Loadall):** Superior aos tratores com concha, garante maior alcance e segurança na movimentação de feno, silagem, big bags e abastecimento de distribuidores.
- **Máquinas Compactas:** Miniescavadeiras e minicarregadeiras ideais para espaços reduzidos, como currais e o manejo em culturas de café e citrus.
- **Linha Pesada:** Pás carregadeiras e escavadeiras de alto rendimento, projetadas para ciclos rápidos e durabilidade em grandes movimentações de carga.
- **Tecnologia JCB LiveLink:** Sistema de telemetria para monitoramento em tempo real, fornecendo dados de consumo, localização e alertas de manutenção preventiva.

História e inovação no DNA

A JCB foi fundada em 1945 na Inglaterra por Joseph Cyril Bamford, em um contexto de reconstrução após a 2ª Guerra Mundial. Inicialmente, a produção era voltada a carretas basculantes para produtores rurais. Em 1953, a marca fez história ao desenvolver a primeira retroescavadeira do mundo. Desde então, destaca-se pelo pioneirismo tecnológico e pela constante evolução de seus equipamentos, com presença global e forte atuação no agronegócio.

Hoje, essa tradição se traduz em confiança. A JCB é pioneira em oferecer garantias estendidas que superam o padrão do mercado: até dois anos para pás carregadeiras e três anos para escavadeiras hidráulicas, reforçando o compromisso com a durabilidade de seus componentes.

Estrutura e atendimento especializado

A operação da JCB na Coopercitrus foi estruturada para garantir proximidade e eficiência no atendimento. A rede atende mais de 200 municípios, com a estratégia de manter as máquinas assistidas a uma distância máxima de 200 quilômetros de uma unidade.

“Nossas equipes recebem mais de 80 horas anuais de treinamento direto da fábrica. Como resultado, as avaliações e diagnósticos de problemas são mais precisos e a manutenção é ágil”, explica Souza.

Tecnologia que gera resultados no campo

“Utilizamos o manipulador telescópico JCB 541-70 desde 2015 na produção de feno. É uma máquina extremamente versátil, que praticamente não fica parada. O pós-venda da Coopercitrus também é um diferencial. Depois de mais de 10 anos de uso, posso afirmar que é um equipamento robusto e confiável!”

Augusto de Figueredo,
produtor rural em Barretos (SP)

“Trabalhamos com prestação de serviços e já adquirimos seis retroescavadeiras JCB modelo 3CX. As máquinas apresentam bom desempenho e confiabilidade nas operações do dia a dia.”

Hugo Resende Filho, Barretos (SP)

“A pá-carregadeira JCB 437 trouxe ganhos importantes de produtividade e eficiência nas operações da fazenda, com melhor desempenho e economia de combustível. É uma máquina robusta e essencial na rotina. O suporte pós-venda também faz diferença.”

Carolina de O. Tocalino Walter Porto, Viradouro (SP)

Onde encontrar a JCB Coopercitrus

Coordenação comercial

Fabricio Elias de Souza

Unidades com pós-venda completo em São Paulo

- Bebedouro • Casa Branca • Ribeirão Preto
- Mogi Mirim • Jaú

Lojas com comercialização em São Paulo

- Limeira • Catanduva • Barretos • Taquaritinga
- Guaíra • Ibitinga • Novo Horizonte • Pirassununga
- Franca • Itápolis • Araraquara • São Manuel
- Bauru • entre outras unidades

Diferenciais para o cooperado

- Portfólio completo de máquinas da linha amarela
- Atendimento em mais de 200 municípios
- Técnicos certificados e treinados pela fábrica
- Mais de 80 horas anuais de capacitação técnica
- Garantia de 1 ano nas peças instaladas pela rede Coopercitrus

Coopercitrus é reconhecida pela JCB com prêmio de vendas em 2025

A excelência da Coopercitrus foi reconhecida durante o 1º Encontro de Distribuidores Agro, promovido pela JCB. A cooperativa conquistou o prêmio de **melhor desempenho em vendas de manipuladores telescópicos Loadall em 2025**, consolidando-se como referência nacional na linha.

Para o vice-presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, José Geraldo da Silveira Mello, o prêmio reflete uma parceria sólida: "Trabalhamos com equipamentos que realmente transformam a rotina na propriedade, trazendo agilidade, versatilidade e redução de custos operacionais", afirma.

O evento contou com a presença da diretoria da JCB no Brasil, incluindo o CEO Adriano Merigli, reforçando o alinhamento estratégico entre a fabricante e a cooperativa.

Por que o Loadall é o favorito do produtor?

Os manipuladores telescópicos (modelos **530-70**, **531-70** e **541-70**) ganharam espaço nas fazendas por reunirem funções de empilhadeira e carregadeira em uma só máquina.

- **Aplicações:** Essencial na pecuária (corte e leite) além de em culturas como pastagem, batata e cebola.
- **Diferencial Técnico:** O alcance de **7 metros** permite operações que tratores convencionais com concha não realizam com a mesma segurança.
- **Conforto e Gestão:** Cabines climatizadas e tecnologia embarcada que garante eficiência e dinamismo no dia a dia.



"A Coopercitrus entende a necessidade do produtor e entrega a solução adequada. A expectativa é de crescimento contínuo desta tecnologia nos próximos anos", destaca o coordenador comercial, Fabricio de Souza. 

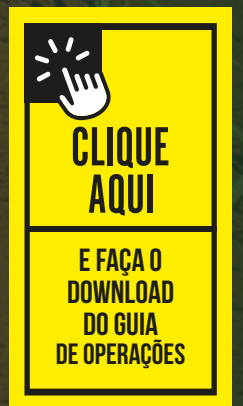


Foto: Coopercitrus.

QUEBRA LOMBO NA CANA-DE-AÇÚCAR: MAIS EFICIÊNCIA OPERACIONAL, QUALIDADE E SUSTENTABILIDADE NA COLHEITA MECANIZADA

A cultura da cana-de-açúcar desempenha papel estratégico no agronegócio brasileiro, atendendo às demandas das cadeias de açúcar, etanol e bioenergia. Com o avanço da mecanização da colheita nas últimas décadas, novos desafios passaram a fazer parte da rotina no campo, especialmente relacionados às condições do terreno e ao desempenho dos equipamentos. Nesse cenário, a operação de quebra lombo ganha relevância como uma prática essencial. Sua aplicação contribui diretamente para a uniformização do solo, minimiza perdas durante a colheita e favorece a qualidade da matéria-prima destinada às usinas, além de otimizar o rendimento das máquinas.

Aprofunde seu conhecimento com o nosso guia de operações. 





Soja

Soja



PLANEJAMENTO E TECNOLOGIA: FUNDAÇÃO COOPERCITRUS RECEBE CIRCUITO DE SOJA PARA A SAFRA 2026/2027

No dia 19 de março, a Fundação CooperCitrus Credicitrus Coperfam, em Bebedouro (SP), recebeu mais uma edição do Circuito de Soja. O dia de campo reuniu cooperados, técnicos e parceiros em um encontro voltado às estratégias para a safra 2026/2027.

O evento apresentou resultados de 16 campos experimentais, conduzidos em diferentes condições de manejo. Para o presidente do Conselho de Administração da CooperCitrus, Matheus Marino, a imparcialidade dos testes é o principal valor entregue ao produtor.

“Aqui é a casa do agricultor. Nosso papel é mostrar o que há de mais atual e ajudar o cooperado

a alinhar cada solução ao seu solo e ao seu nível tecnológico”, destacou.

O vice-presidente do Conselho, José Geraldo da Silveira Mello, reforçou a função da Fundação na conexão entre pesquisa e resultado no campo. “O conhecimento produzido aqui precisa chegar ao produtor para que possamos produzir mais e melhor”, afirmou, destacando a proximidade e a confiança como bases da trajetória da cooperativa.

Genética e integração

O sucesso da safra começa na escolha da semente, mas depende da integração dos fatores de produção. O gerente comercial de sementes da CooperCitrus, Paulo Officiati, destacou que o diferencial

Fotos: CooperCitrus.



está na entrega de soluções completas.

“A genética puxa a produtividade, mas não trabalha sozinha. Quando unimos mapeamento de solo, uso de drones, fertilizantes, máquinas e defensivos, formamos um sistema que se traduz em produtividade no campo”, explicou.

Durante o evento, os participantes analisaram o desempenho de 16 cultivares semeadas em dezembro, uma janela considerada desafiadora, o que permitiu avaliar a resiliência e o vigor dos materiais em condições reais.

O Circuito de Soja na Fundação reforça que a decisão assertiva nasce da combinação entre experiência do produtor e suporte técnico qualificado, garantindo eficiência e competitividade para as próximas safras.

Produtores analisam o desempenho das cultivares nos campos experimentais da Fundação CooperCitrus Credicitrus Coperfam, com foco em produtividade e custo-benefício para a safra 2026/2027.

Destaques práticos do Circuito na Fundação



16 cultivares em avaliação

Comparação de desempenho em uma janela de plantio desafiadora



Integração de tecnologias

Solo, genética, máquinas e insumos atuando de forma conjunta



Ambientes de produção

Posicionamento técnico conforme solo, clima e nível tecnológico



Decisão baseada em dados

Observação prática aliada à recomendação técnica

O QUE DIZEM OS COOPERADOS

William Semensato – Novo Horizonte (SP)

“O Circuito é uma oportunidade única de reunir diversas empresas. Conseguimos acompanhar, na prática, desde materiais de soja até defensivos, observando o desempenho em condições reais. Isso facilita muito a tomada de decisão no dia a dia. Minha parceria com a Coopercitrus é antiga, vem desde a época do meu pai”.

Valdecir Polizelli – São José do Rio Preto (SP)

“Participar do evento é buscar conhecimento, algo essencial para o nosso dia a dia no campo. Sempre há novidades e isso faz toda a diferença. Minha parceria com a Coopercitrus é excelente e já dura cerca de 25 anos; é uma relação baseada em confiança e resultados”.

Carime Gibran – Viradouro (SP)

“O produtor precisa ter segurança antes de investir. Aqui conseguimos comparar variedades e esclarecer dúvidas diretamente com os profissionais, o que agrega muito valor. A parceria com a Coopercitrus é muito forte e vem de gerações na minha família, desde o meu avô”.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

Ecosistema
Campo Digital

O CUSTO DA INCERTEZA: COMO O DIAGNÓSTICO DE SOLO REDUZ RISCOS NO CANAVIAL

Análise de solo se consolida como ferramenta de gestão para melhorar eficiência, otimizar custos e orientar decisões no campo

Com o custo de formação de um hectare de cana-de-açúcar podendo chegar a R\$ 20 mil, o planejamento da lavoura exige precisão cada vez maior. Nesse cenário, o principal risco não está apenas em fatores externos, como clima ou mercado, mas também em decisões tomadas sem o conhecimento adequado das condições do solo. Corrigir o solo sem um diagnóstico confiável pode comprometer o aproveitamento dos insumos e limitar o desempenho do canavial ao longo dos ciclos produtivos.

“O solo é o princípio de tudo. Nosso trabalho é abastecer o produtor com informações confiáveis para que ele tome decisões com assertividade”, afirma Pedro Amorim, coordenador de tecnologia agrícola da Coopercitrus.

Ainda vista por alguns produtores como uma etapa operacional, a análise de solo vem assumindo um papel estratégico na gestão da propriedade. Ao identificar com precisão as necessidades de cada área, o produtor consegue direcionar melhor os investimentos em corretivos e fertilizantes.

Na prática, pequenos ganhos de eficiência já são suficientes para compensar o investimento no diagnóstico. Estimativas de mercado indicam que ajustes de poucos pontos percentuais na aplicação de insumos podem equilibrar o custo da análise e gerar retorno adicional ao sistema produtivo, especialmente em áreas em reforma.

“Hoje, aumentar a produtividade depende muito mais de gestão e uso de informação do que da expansão de área”, destaca Amorim.

**VOCÊ JÁ
CONHECE
O PNEU.
AGORA
CONHEÇA
A MARCA.**

**A PROMETEON É A MARCA DE PNEUS
CERTA PARA QUEM VIVE O CAMPO
E AS RODOVIAS BRASILEIRAS!**

Criada em 2017 dentro da Pirelli, a marca conta com mais de 100 anos de experiência e 150 milhões de pneus produzidos.

Todos os dias une tradição e tecnologia para desenvolver os pneus que movem e alimentam o Brasil.

Descubra todas as linhas da Prometeon e garanta alta performance e produtividade para o seu negócio.

A qualidade que você já confia, agora com um novo nome.

PROMETEON
PNEU. FEITO PARA SEU NEGÓCIO

ESCANEE O QR CODE
e veja a linha completa.





Foto: Coopercitrus.

Análise de solo com apoio técnico: o Geofert integra coleta, laboratório e recomendação para apoiar decisões mais eficientes no manejo do canavial.

Grid ou zonas de manejo: escolha orientada

No Campo Digital Coopercitrus, o Geofert oferece duas abordagens de análise de solo, aplicadas de acordo com a realidade de cada área. O diferencial está no equilíbrio entre custo e nível de detalhamento, permitindo que a decisão seja baseada em critérios agronômicos.

1. Amostragem por Grid (Visão detalhada): A área é dividida em grades georreferenciadas (ex: 1 ponto a cada 1 ou 2 hectares); as amostras são coletadas em cada ponto para identificar variações químicas pontuais para correções.

2. Zonas de Manejo (Inteligência por sensores): Utiliza sensores de indução eletromagnética para "escanear" o solo e identificar variações físicas reais, como textura, compactação e umidade. As amostras são coletadas apenas onde forem identificadas variações.

"O importante não é escolher uma técnica isoladamente, mas aplicar a metodologia mais adequada para cada situação", explica Murilo Roque, consultor de serviços da Coopercitrus. Segundo Roque, o avanço das tecnologias de sensoriamento permite uma leitura mais precisa

do solo, direcionando a coleta para os pontos onde realmente há variação.

"No grid, definimos a quantidade de amostras por hectare. Quanto menor o grid, maior a precisão, porém com custo mais elevado. Já na zona de manejo, agrupamos áreas com características semelhantes, reduzindo o número de amostras sem perder assertividade", explica Roque, que reforça que ambas as metodologias são versáteis para diversas culturas, incluindo cana-de-açúcar.

Da análise à recomendação no campo

Um dos diferenciais do Geofert está na integração do processo. A Coopercitrus não atua apenas na coleta, mas ao longo de toda a jornada do cooperado. "Toda a coleta é mecanizada, o que traz mais precisão, e trabalhamos com laboratórios certificados. Nosso foco é transparência e qualidade para o produtor", detalha Roque.

"Entregamos o pacote completo: análise, mapa de fertilidade e recomendação por cultura. Isso permite que o produtor tome decisões com muito mais segurança e eficiência", complementa Amorim. Após o processamento, os dados são transformados em mapas de fertilidade e recomendações técnicas específicas para cada área.

"A entrega técnica é fundamental. O cooperado recebe não só os dados, mas a interpretação e a orientação de como aplicar essas informações no campo", destaca Roque.

O material é entregue em formato impresso e digital, com arquivos prontos para uso em equipamentos agrícolas, quando aplicável.

A partir das recomendações, o produtor pode avançar para a correção do solo com maior segu-

rança. A Coopercitrus também apoia essa etapa, oferecendo acesso aos insumos necessários e suporte técnico ao longo do processo.

O modelo integrado reduz falhas entre diagnóstico e aplicação, garantindo que o planejamento seja efetivamente executado.

"A análise é a base. Independentemente do sistema de aplicação, ela já traz ganhos importantes para o manejo", reforça Roque. 📍



Análise com conceito A de qualidade

O Laboratório de Análises de Solos e Folhas da Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam (FCCC) oferece resultados confiáveis para a tomada de decisão no campo.

Reconhecida pelo Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), a FCCC conquistou, em 2025, o conceito A, o nível mais alto de avaliação.

As análises contemplam características físicas e químicas do solo, como textura (areia e argila), matéria orgânica, fósforo, potássio, cálcio, magnésio, enxofre, além de micronutrientes como boro, cobre, ferro, manganês e zinco, acidez e alumínio.

A agilidade também se destaca: os resultados ficam prontos, em média, entre 7 e 10 dias após o recebimento das amostras.

O laboratório também realiza análise foliar, que complementa o diagnóstico ao indicar o que a planta está absorvendo.

A matemática da eficiência: o diagnóstico se paga?

Considerando um investimento médio de até R\$ 20 mil por hectare na reforma do canavial:

Ponto de equilíbrio: ganhos próximos de 1,5% na eficiência operacional já compensam o custo da análise

Retorno potencial: incrementos de cerca de 5% no uso eficiente de corretivos e fertilizantes podem gerar ganhos médios de até R\$ 471 por hectare

Mais do que um custo adicional, o diagnóstico contribui para reduzir erros e aumentar a eficiência no uso dos insumos.



Cacau

CACAU EM SÃO PAULO: DIVERSIFICAÇÃO COM TECNOLOGIA E SEGURANÇA

Projeto “Cacau 4.0” avalia a adaptação da cultura e amplia as possibilidades de renda para os cooperados



Foto: Coopercitrus.

No dia 2 de março de 2026, em Tambaú (SP), a Coopercitrus e a Gencau oficializaram um Memorando de Entendimento para estudar o potencial do cacau como alternativa de diversificação agrícola. Batizado de “Cacau 4.0”, o projeto foca em avaliar o potencial do cultivo de cacau e desenvolver um modelo de produção de alta performance adaptado às condições locais.

O pilar central do projeto será a implantação de uma Vitrine Tecnológica na Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam (FCCC), em Bebedouro (SP). Nesta área experimental, serão conduzidos estudos sobre o comportamento de diferentes clones no clima e solo paulista. A pesquisa abrangerá:

- **Sistemas de plantio:** Avaliação de cultivos consorciados e a pleno sol.
- **Manejo hídrico:** Testes com irrigação por gotejamento e microaspersão.
- **Tecnologia:** Adaptação de maquinários e tecnologias já consolidadas na citricultura.

“A ideia é criar um espaço de referência onde posamos estudar os clones, apresentar resultados aos cooperados e gerar informações confiáveis. Assim, quem tiver interesse poderá acompanhar a evolução do projeto e avaliar a viabilidade do cultivo em sua propriedade”, comenta Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus.

Integração com a cadeia do cacau

A Gencau contribui com conhecimento técnico pela experiência em toda a cadeia, desde a produção de mudas até o processamento industrial das amêndoas. Adriano Sartori Pedroso, CEO da Gencau, reforça que a parceria concretiza a máxima de produzir o alimento certo, no lugar certo e do jeito certo. “A Coopercitrus atua desde a preparação do solo até a colheita, e a Gencau traz o conhecimento em pós-colheita e uso do cacau. Essa união será muito proveitosa para ambas as instituições”, afirma. Lucas Cirilo, diretor de sustentabilidade e marketing da Gencau, vê a produção em São Paulo com potencial: “Produzir cacau próximo ao consumidor [indústrias chocolateiras do Sudeste] torna a cadeia mais eficiente e sustentável, tanto em pegada de carbono quanto no atendimento às exigências dos clientes”.

Imersão técnica

Antes da implantação da Vitrine Tecnológica, equipes técnicas da Coopercitrus e da Gencau realizaram visitas de imersão às principais regiões produtoras do país, no Pará e na Bahia. O objetivo foi compreender toda a dinâmica da cadeia, desde o manejo e tratos culturais até a estrutura de comercialização e logística de entrega nas fábricas de processamento. “A troca de experiências e a imersão nas regiões produtoras foram fundamentais para entender o comportamento da cultura e identificar práticas que podem ser adaptadas para a nossa realidade”, ressalta a coordenadora de Novos Projetos da Coopercitrus, Giovana Chicarelli.

A experiência evidenciou a importância do planejamento e de estudos prévios antes da implantação do cultivo em novas regiões. “Existe sempre muita expectativa quando se fala em novas culturas, mas é fundamental avançar com responsabilidade, estudando bem o comportamento das plantas e as condições locais”, ressalta a coordenadora. O objetivo foi compreender a dinâmica completa



Cacau

Foto: Coopercitrus.



A iniciativa tem como objetivo gerar conhecimento técnico e oferecer suporte aos cooperados interessados em avaliar a viabilidade da cultura em suas propriedades.

da cadeia produtiva, desde o manejo e os tratos culturais até a estrutura de comercialização e a logística de entrega às fábricas de processamento. Durante a imersão, foi possível observar realidades distintas de produção, influenciadas por condições climáticas, tipos de solo, sistemas de cultivo e níveis de tecnificação.

No Pará, reconhecido como o berço do cacau no Brasil, foi possível observar um sistema de produção fortemente ligado à agricultura familiar, com tradição histórica no cultivo da cultura. A região se destaca pelo conhecimento empírico acumulado ao longo dos anos, pelo manejo adaptado às condições locais e pela forte relação do produtor com a cultura, que muitas vezes faz parte da identidade e da renda da propriedade.

Já na Bahia, as visitas proporcionaram uma visão estratégica diferente, especialmente em áreas onde o cacau é cultivado a pleno sol, sob temperaturas elevadas e condições de menor precipitação. Nessas regiões foi possível observar sistemas produtivos mais tecnificados, com manejo adaptado a ambientes de maior estresse climático, trazendo referências importantes que permitem avaliar a viabilidade do cultivo do cacau em outras regiões do país, como o estado de São Paulo.



Representantes da Coopercitrus e da Gencau durante a assinatura do Memorando de Entendimento que formaliza a parceria para estudos sobre o cultivo de cacau no estado de São Paulo.

As áreas visitadas demonstraram que, com tecnologia, escolha correta de materiais e manejo nutricional e hídrico bem ajustados, é possível produzir cacau mesmo em condições de temperaturas mais elevadas e menor disponibilidade de água. Essas experiências fortalecem a compreensão de que o cacau pode ser explorado em sistemas alternativos, desde que haja acompanhamento técnico e estratégias adequadas de manejo.

Luis Felipe Rinaldi, especialista em citros da Coopercitrus, explica: "Antes de recomendar qualquer coisa ao cooperado, a gente precisa ter as respostas nas mãos. Para isso, visitamos regiões produtoras tradicionais e não tradicionais no Pará e na Bahia, buscando entender as melhores práticas de manejo e tecnologia disponíveis, e o que faz sentido trazer para a realidade do interior paulista. É para isso que a vitrine existe: descobrir qual clone performa melhor aqui, como manejar a lavoura com o maquinário que o produtor já tem, o que a irrigação muda na produtividade, e, no fim, se os números fecham. E tudo isso com agricultura de precisão: do mapeamento georreferenciado do solo ao planejamento do plantio com drone. Quando esses resultados estiverem prontos, a orientação da Coopercitrus não vai ser um palpite."

Por que o cacau?

- **Diversificação de Renda:** Nova fonte de receita para a propriedade.
- **Segurança na Entrega:** Parceria com a Gencau, que possui estrutura industrial para beneficiamento.
- **Sustentabilidade:** Possibilidade de sistemas consorciados e recuperação de áreas.

Projeto Cacau 4.0

- **Parceria:** Coopercitrus e Gencau (referência na cadeia do cacau).
- **Foco:** Estudar e validar o cultivo de cacau em SP como alternativa de diversificação
- **Estrutura:** Implantação de Vitrine Tecnológica na Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam (FCCC) em Bebedouro (SP).
- **Pesquisa:** Avaliação de clones, sistemas de plantio (consorciado/pleno sol), irrigação e adaptação de tecnologias.
- **Diferencial:** Proximidade com a indústria chocolateira paulista, aumentando a eficiência da cadeia.
- **Status:** Fase inicial de pesquisa e validação técnica para garantir segurança ao produtor.

Dia de campo aproxima o produtor

O projeto foi apresentado na prática no dia 9 de março, durante um Dia de Campo realizado em Tapapuã, em parceria com a TIMAC, na propriedade do cooperado José Celso Dias. Foram apresentadas soluções de manejo nutricional e informações técnicas sobre o cultivo e processamento pós-colheita. O cooperado Wilson Carminatti elogiou a iniciativa: "É de suma importância para que a gente possa abrir um pouco mais o horizonte, melhorar as nossas receitas e ponderar as receitas em várias culturas". A cooperada Sandra Dias também expressou

seu apoio: "Para o produtor rural, a Coopercitrus é um grande braço, um reforço, um respaldo".

Próximos passos

A próxima etapa do projeto é a implantação da vitrine tecnológica na área experimental da FCCC. A partir dos resultados, a Coopercitrus irá orientar os produtores com base em dados técnicos, contribuindo para decisões mais seguras.

O cooperado interessado pode procurar a Coopercitrus para acompanhar a evolução dos estudos e avaliar as possibilidades da cultura do cacau em sua propriedade.

Alternativa para áreas em transição

A iniciativa surge em um momento de transformação na citricultura. O avanço do *greening* vem impondo desafios, exigindo a erradicação de pomares e impedindo o replantio imediato de citros



em certas áreas. Nesse cenário, o cacau surge como uma possibilidade de renda.

O CEO da Coopercitrus, Fernando Degobbi, reforça: "Vamos apoiar, estudar a viabilidade e entender a melhor forma de apresentar essa alternativa ao cooperado para que ele possa entrar de maneira mais segura nessa nova cultura."

TW 230DHB

Potência, produtividade e confiabilidade em um único equipamento.

Referência na linha arborista sub-750 kg, tritura materiais de até 160 mm, com rendimento de aproximadamente 5 toneladas por hora. Equipado com motor Kubota, une economia, durabilidade e operação eficiente. Fácil de transportar e com estrutura robusta, foi desenvolvido para enfrentar o uso intenso do dia a dia com desempenho contínuo.



EFICIÊNCIA NUTRICIONAL: A ENGENHAGEM POR TRÁS DA ARROBA

Com produção própria de rações, a Coopercitrus garante padrão e segurança no planejamento nutricional do rebanho



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

O pecuarista não precisa esperar a seca chegar para sentir seus efeitos no rebanho. Eles começam antes, quando o pasto ainda está de pé, mas já perdeu qualidade. A transição entre águas e seca é um ponto crítico da nutrição animal e define boa parte do resultado econômico da atividade.

A queda no teor de proteína e o aumento da fibra reduzem a digestibilidade e o consumo. Com menos nutrientes disponíveis, há queda no desempenho. O ganho de peso desacelera, a eficiência alimentar cai e o ciclo se alonga. No fim, essa diferença aparece no custo por arroba.

Segundo estudos da Embrapa, essa antecipação é a principal ferramenta para evitar que o ciclo de produção se alongue, o que impacta diretamente o custo por arroba, a idade ao abate e o desempenho reprodutivo. Na prática, o desafio não está em reconhecer o problema, mas em definir a estratégia. Antecipar a suplementação é essencial para melhorar o aproveitamento das pastagens. Postergar essa decisão costuma resultar em recuperação mais cara e menos eficiente.

Nutrição como ferramenta de eficiência

A nutrição define o resultado do sistema, pois impacta diretamente:

- taxa de ganho de peso
- eficiência alimentar
- idade ao abate
- desempenho reprodutivo

Padronização e segurança de suprimento

A evolução da Coopercitrus na nutrição animal acompanha essa mudança de mentalidade do setor.

A cooperativa opera cinco fábricas de ração em São Paulo e Minas Gerais, com capacidade de até 300 mil toneladas por ano entre rações, concentrados e suplementos. Uma nova unidade em Araçatuba (SP) está em construção.

A variação na qualidade das matérias-primas é um dos principais gargalos da nutrição animal. A produção própria da Coopercitrus permite controle direto sobre esse processo.

“A qualidade começa na escolha dos fornecedores

de matéria-prima e segue com análises diárias dos ingredientes, da mistura e dos processos produtivos. Nossa operação garante que a dieta formulada no papel seja a mesma entregue no cocho”, afirma Fábio Junior de Almeida, gerente das Fábricas de Ração da Coopercitrus.

O acompanhamento inclui armazenamento e transporte, assegurando que o produto mantenha o padrão até chegar à fazenda.

Portfólio ajustado ao sistema produtivo

A linha de nutrição atende diferentes sistemas, do extensivo ao intensivo, e cadeias como bovinos de corte e leite, aves, suínos, equinos e ovinos.

O portfólio inclui:

- Rações fareladas e peletizadas
- Concentrados
- Suplementos minerais
- Suplementos proteico-energéticos
- Núcleos minerais

Disponíveis em sacaria, big bag e granel, os formatos permitem adequação à rotina da propriedade.

Acompanhamento técnico reduz incerteza

Em um cenário de margens pressionadas e custo variável, o manejo tecnificado passa a ter peso econômico direto. É nesse ponto que o acompanhamento faz diferença.

“O objetivo da Coopercitrus é apoiar o cooperado na definição dos melhores protocolos para cada sistema de produção”, explica Almeida.

A proposta é dar mais previsibilidade ao resultado.

Sanidade: pilar da pecuária eficiente

“Na pecuária moderna, a produtividade começa com sanidade. Rebanhos saudáveis apresentam melhor ganho de peso, maior eficiência alimentar

e melhor desempenho reprodutivo”, destaca.

O planejamento dos protocolos sanitários na pecuária é essencial para garantir a saúde do rebanho, o bem-estar animal, a produtividade e a segurança alimentar.

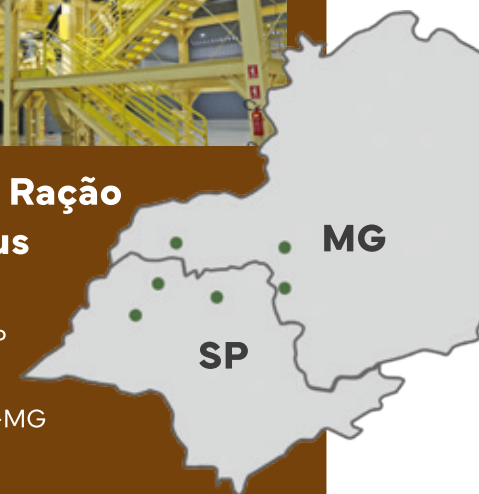
Ele não deve ser genérico, mas sim personalizado com base nas necessidades da propriedade, categorias animais (cria, recria, engorda), sistema forrageiro e ambiente.

Nas lojas da Coopercitrus, o cooperado encontra toda a linha de Nutrição Animal para cada período do ano e produtos veterinários para a Saúde do seu Rebanho.



Fábricas de Ração Coopercitrus

- Colina-SP
- Votuporanga-SP
- Araxá-MG
- Campina Verde-MG
- Cássia-MG



A cooperativa está construindo uma nova planta em Araçatuba-SP, que ampliará significativamente a capacidade regional.

- **Capacidade atual:** 300 mil toneladas/ano.
- **Logística:** O fornecimento é feito via rede de **+70 lojas**, com opções de entrega em sacaria, *big bag* ou a granel. 📍



Foto: IRNA

IMPACTOS DA GUERRA DO IRÃ PARA O AGRO BRASILEIRO

por Vinicius Cambaúva e Rafael Barros Rosalino

Entenda os motivadores do conflito, os impactos para o setor e quais ações podem ser tomadas para mitigar esses riscos

Os fatos

Na manhã de 28 de fevereiro de 2026, o agro global acordou com uma notícia impactante. Era o início de uma ofensiva coordenada entre os Estados Unidos e Israel contra o território iraniano, motivada pela escalada do programa de enriquecimento de urânio de Teerã e pela necessidade estratégica de neutralizar o poder bélico do regime. Em questão de horas, o mercado de energia reagiu: o barril de petróleo, que custava na casa dos US\$ 70, passou a custar US\$ 100, atingindo picos de US\$ 107.

O conflito colocou em xeque locais críticos para a economia global. O Estreito de Ormuz, localizado entre o Golfo Pérsico e o Golfo de Omã, por onde passam 20% do petróleo mundial e até 30% do comércio global de fertilizantes, teve seu tráfego reduzido em mais de 70%. Além dele, o Estreito de Babel-Mandeb, por onde passam 10 a 12% do comércio marítimo global e quase 9 mi de barris de petróleo/dia, sofreu ataques dos houthis (grupo que se opõe ao domínio

israelense na região), forçando navios a rotas mais longas e caras. No campo dos insumos, o Brasil importa cerca de 85% dos fertilizantes nitrogenados que consumimos, sendo que o Oriente Médio fornece 35% da nossa ureia. Apesar de ainda representarem uma pequena parcela (1,2%) do total comprado pelo Brasil, a importação de fertilizantes iranianos, entre janeiro e fevereiro de 2026, havia saltado 9.700% em comparação ao mesmo período do ano passado. O volume representa quase 1/3 do total comprado pelo Brasil do país árabe no mesmo período. Era o crescimento de uma parceria promissora. Na outra ponta, o risco está no escoamento de produtos do nosso agro, sendo o Oriente Médio o destino de US\$ 12,4 bilhões em receita. O Irã foi o maior comprador do milho brasileiro em 2025, absorvendo 9 milhões de toneladas (23% do total). O Oriente Médio ainda é crucial para nossas carnes, comprando 30% da nossa carne de frango e 17% do nosso açúcar.

Quando os estreitos se fecham e o petróleo dispara, os impactos

atravessam o oceano e chegam à bomba dos nossos postos de combustíveis e aos galpões de insumos do produtor.

Os impactos ao agro brasileiro

No Brasil, o preço do diesel registrou um salto de mais de 35% até 16/03, segundo dados da Nstech. O preço da ureia subiu impressionantes 35% no mesmo período, segundo notícia da Forbes Brasil. Esse cenário eleva os custos de produção e reduz drasticamente a lucratividade das culturas que dependem de fertilizantes nitrogenados. Além do custo financeiro, o desabastecimento de combustíveis já é uma realidade em várias cidades ao longo do país. Com isso, lideranças de caminhoneiros da Abrava e da CNTTL já articulam paralisações nacionais, alegando que o valor do frete se tornou insustentável. Fontes indicam que as reservas brasileiras de diesel são suficientes para um período de 15 a 35 dias. Outras notícias do setor ainda acusam a Petrobras de não ter repassado o aumento necessário nos preços

dos combustíveis brasileiros. Vale ressaltar que falamos de uma empresa de capital público-privada, e 2026 é um ano decisório para o futuro da política brasileira.

Para o agro, o reflexo é impactante: especialistas do setor apontam para uma queda de 10% nas margens líquidas dos produtores, o que representa uma perda potencial de R\$ 70 bilhões para o agro brasileiro. Caso a guerra se prolongue, o futuro promete estagnação econômica, desemprego nacional e uma crise que pode comprometer o poder de compra da população.

Quais ações brasileiras podem mitigar os impactos do conflito?

Para conter o impacto imediato nas fazendas, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) deve protocolar, ainda no mês de março, pedidos ao Ministério da Fazenda para a redução de tributos sobre a importação de fertilizantes. Para os combustíveis, a verdadeira resposta está na aceleração da Lei do Combustível do Futuro. O cenário de guerra no Irã pode ter um único lado positivo para o agro: há uma pressão crescente para antecipar o aumento das misturas de biocom-

combustíveis nos combustíveis fósseis, elevando o biodiesel para 17% e o etanol na gasolina para até 35%. Segundo o relatório de sustentabilidade também escrito pelos autores desse texto e coordenado pelo professor Marcos Fava Neves, o Brasil já opera com uma matriz energética 50% renovável, impulsionada por grandes investimentos em energia eólica, solar, biogás, biometano, biodiesel e etanol de milho – este último representa 25% do etanol brasileiro e deve atingir 21,8 bilhões de litros até 2034.

Ao mesmo tempo, o Brasil também investe crescentemente para se tornar uma potência petrolífera estratégica e segura. Por mais que compita com o nosso agro, o petróleo ainda é fundamental para além do combustível, sendo base para a produção de plásticos e produtos essenciais. Atualmente, somos o 9º maior produtor mundial, com projeções de alcançar a 4ª posição com as novas descobertas na Margem Equatorial e novos investimentos, que podem somar 10 bilhões de barris às reservas nacionais. A vantagem brasileira é produzir a baixo custo e em rotas seguras, longe das tensões de Ormuz. E para acessar o demandante mercado

asiático sem depender de trajetos conflituosos, obras como a Ferrovia Bioceânica, que conta com investimento chinês, são essenciais.

O Brasil vive, assim, um dilema virtuoso: ser o vanguardista da transição energética ou a alternativa global de petróleo? Na prática, os dois caminhos podem existir, pois a bioenergia ainda não supre totalmente as demandas. E investimentos no petróleo brasileiro podem amenizar crises e a inflação quando tristes eventos como o que estamos vivenciando explodirem. Nos insumos, o Brasil avança para reduzir sua dependência externa com projetos como o complexo de Serra do Salitre da Eurochem, que promete garantir 15% da produção nacional de fertilizantes fosfatados. A despeito de investimentos em X ou Y, o que realmente torcemos é para o fim desse lastimável conflito, que já feriu milhares de famílias e destruiu economias globais. É momento para os produtores brasileiros acompanharem diariamente os acontecimentos no Oriente Médio e planejarem, com mais eficiência do que nunca, o futuro de suas produções.



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



Rafael Barros Rosalino é consultor na Markestrat Group, médico veterinário pela FCAV/UNESP e mestrando em Administração pela FEA-RP/USP. É especialista em inteligência de mercado para o agronegócio.



DECISÕES ESTRATÉGICAS NA TRANSIÇÃO ÁGUAS-SECA

por Dr. Luis Gustavo Rossi



A transição entre o período das águas e o início da seca é uma das fases mais importantes no planejamento da pecuária de corte. Nesse momento ocorre a redução gradual do crescimento das pastagens e queda na qualidade nutricional do capim. Sem planejamento, esse cenário pode comprometer o desempenho dos animais e a eficiência produtiva do sistema. Por isso, essa fase exige ações estratégicas que envolvem manejo de pastagens, conservação de forragens e ajustes no manejo do rebanho nas fases de cria, recria e engorda.

Vedação de pastagens

Essa prática consiste em reservar áreas de pasto no final das águas para que acumulem massa forrageira e possam ser utilizadas durante a seca. A vedação deve ser feita com antecedência, ge-

ralmente entre o fim do verão e início do outono, permitindo que o capim acumule volume suficiente para sustentar os animais nos meses de menor crescimento das plantas. O manejo correto da altura de entrada e saída, bem como a escolha das áreas mais produtivas da propriedade, são fundamentais para garantir boa disponibilidade de forragem no período crítico.

Conservação de forragens

Paralelamente, a produção de silagem e feno ganha destaque nessa fase. Aproveitar o excedente de forragem produzido durante as águas para conservação é uma estratégia eficiente para reduzir os impactos da seca. A silagem, produzida principalmente a partir de milho ou sorgo, oferece alimento de alta qualidade energética e pode ser utilizada tanto em sistemas de recria quanto de

engorda. Já o feno representa uma alternativa interessante em regiões com condições adequadas de secagem, permitindo armazenar volumoso de forma prática e com boa durabilidade. Essas reservas alimentares funcionam como um seguro nutricional para o rebanho.

Fase de cria

No sistema de cria, a transição águas-seca também é o momento ideal para avaliar os resultados da estação de monta. Com o diagnóstico de gestação realizado, é possível identificar e realizar o descarte de matrizes vazias. Essa decisão é importante para melhorar a eficiência do rebanho, reduzindo custos com animais improdutivos e liberando espaço e recursos para fêmeas mais eficientes. Além disso, a venda dessas vacas nesse período pode contribuir para reforçar o caixa da propriedade.

Fase de recria

O início da seca geralmente marca o início da suplementação proteica. Com a queda na qualidade da pastagem, especialmente na disponibilidade de proteína bruta, a suplementação torna-se fundamental para manter o consumo de forragem e sustentar ganhos de peso adequados. Suplementos proteicos ou proteico-energéticos ajudam a otimizar a digestibilidade do capim seco e contribuem para um melhor desempenho dos animais durante essa fase intermediária do ciclo produtivo. Utilizando proteínados com consumo estimado de 1 grama para cada quilo de peso vivo, espera-se um ganho em torno de 300 a 500 gramas por cabeça/dia, ressaltando que esses ganhos serão obtidos no início do período de transição (abril/

maio). Com o fornecimento de proteínados de maior consumo (3 a 5 gramas por quilo de peso vivo), a expectativa de ganho é maior. Alcançar esses valores depende da qualidade e manejo do pasto e também da categoria animal utilizada. A partir do momento que se inicia o fornecimento desses níveis de suplemento (acima de 3 gramas por quilo), não é recomendado diminuir o consumo.

Fase de engorda

Já na etapa de engorda, a transição entre águas e seca é o momento ideal para o planejamento e preparação para confinamento ou semiconfinamento. Animais que serão terminados em sistemas intensivos devem ser previamente selecionados e adaptados à dieta, além de receberem manejo sanitário adequado. A definição antecipada da estratégia de terminação permite melhor organização da alimentação, aquisição de insumos e planejamento financeiro da atividade. Portanto, a transição entre águas e seca deve ser encarada como uma fase estratégica dentro do calendário da pecuária de corte. A adoção de práticas como vedação de pastagens, conservação de forragens, ajustes no manejo da cria, suplementação na recria e planejamento da engorda permite reduzir os impactos da escassez de pasto e manter a produtividade do sistema ao longo do ano. Com planejamento e manejo adequado, é possível transformar os desafios desse período em uma oportunidade para aumentar a eficiência da propriedade. 📍

Por Dr. Luis Gustavo Rossi,
Desenvolvimento Técnico de Mercado Coopercitrus.



Opinião

ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA: O PILAR DA GOVERNANÇA COOPERATIVA

por José David

A Assembleia Geral Ordinária (AGO) representa, no calendário institucional das cooperativas de produção agropecuária, muito mais do que uma obrigação legal. Trata-se do momento em que o modelo cooperativista se materializa na tomada de decisões coletivas, fundada na participação ativa dos cooperados. Dessa forma, a AGO concretiza a tomada de decisões estratégicas para a cooperativa, representando uma oportunidade para o exercício do poder decisório e consolidando a transparência e a prestação de contas. Sob a perspectiva jurídica, a AGO é imperativa por força das disposições da Lei 5.764/1971, que disciplina o regime jurídico das cooperativas no Brasil. Essa norma determina que a AGO deve ser realizada anualmente, ordinariamente nos três primeiros meses após o encerramento do exercício social. Nessa ocasião, a assembleia delibera sobre variadas e relevantes matérias, dentre as quais a aprovação das demonstrações financeiras, a destinação das sobras ou rateio das perdas e a eleição de dirigentes e membros de órgãos de administração. Para cooperativas agropecuárias,

inseridas em ambientes de negócios cada vez mais complexos, a AGO também se converte em espaço estratégico e legítimo de alinhamento sobre os rumos de longo prazo da organização. A participação dos cooperados nas deliberações da AGO é, simultaneamente, um direito e um dever que fundamentam a diferença entre uma cooperativa bem gerida e uma entidade formalmente constituída, porém esvaziada de seu propósito associativo. Cada cooperado, independentemente do volume de produção ou do capital integralizado, detém um voto nas deliberações assembleares, reforçando o caráter democrático das decisões cooperativistas. Essa igualdade de voz é relevante nas cooperativas de produção agropecuária, em que a heterogeneidade entre pequenos e grandes produtores pode, na prática, gerar assimetrias. A transparência e a prestação de contas constituem o eixo que confere credibilidade à AGO e sustenta a confiança dos associados na condução da cooperativa. A apresentação das demonstrações contábeis auditadas, o relatório da gestão, o parecer do Conselho Fiscal e a exposição

dos indicadores operacionais e financeiros do último exercício devem ser compreendidos não como formalidades, mas como instrumentos que possibilitem ao cooperado avaliar se os recursos coletivos estão sendo aplicados com eficiência e alinhamento aos objetivos sociais. Cooperativas que investem na qualidade informacional de suas assembleias constroem um ambiente de governança mais robusto e fortalecem o sentimento de pertencimento do quadro social. Assim, a AGO representa o órgão máximo e o núcleo democrático da cooperativa. Valorizá-la significa reconhecer que a força do modelo cooperativista reside fundamentalmente na capacidade de reunir produtores em torno de decisões compartilhadas, com responsabilidade, transparência e visão de futuro. 🌱



Foto: Arquivo José David

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

FAÇA PARTE DAS NOSSAS

EXPEDIÇÕES

PARTICIPE DA PECUÁRIA NA PRODUÇÃO,
NA ANÁLISE E NO CONTEXTO NACIONAL

O **Confiná Brasil** e o **Circuito Cria**, as pesquisas expedicionárias da **Scot Consultoria**, percorrem diferentes regiões do país para entender, diretamente no campo, como a pecuária é conduzida na prática.

Mais do que levantamentos pontuais, são estudos técnicos contínuos e comparáveis ao longo do tempo, que transformam a vivência produtiva em dados, indicadores e análises de mercado. Essas informações ajudam a compreender o cenário atual da pecuária e contribuem para decisões mais seguras e alinhadas à realidade do setor.

O estudo acontece no campo, com a principal fonte do setor: o pecuarista. É a partir das experiências e resultados de quem produz que as expedições constroem um retrato fiel da pecuária brasileira.

Se você quer receber uma das expedições em sua propriedade, manifeste seu interesse nos sites oficiais do **Confiná Brasil** e do **Circuito Cria**. Nossa equipe entrará em contato para avaliar a possibilidade da visita.



Acesse confinabrasil.com | circuitocria.com.br
ou ligue 17 3343 5111 | 17 98193 0776





Mercado

Mercado



ENTRANDO NA SECA: O PONTO DE INFLEXÃO DA PECUÁRIA BRASILEIRA

por Scot Consultoria

Transição de estação afeta a oferta de bovinos e a formação da cotação da arroba.

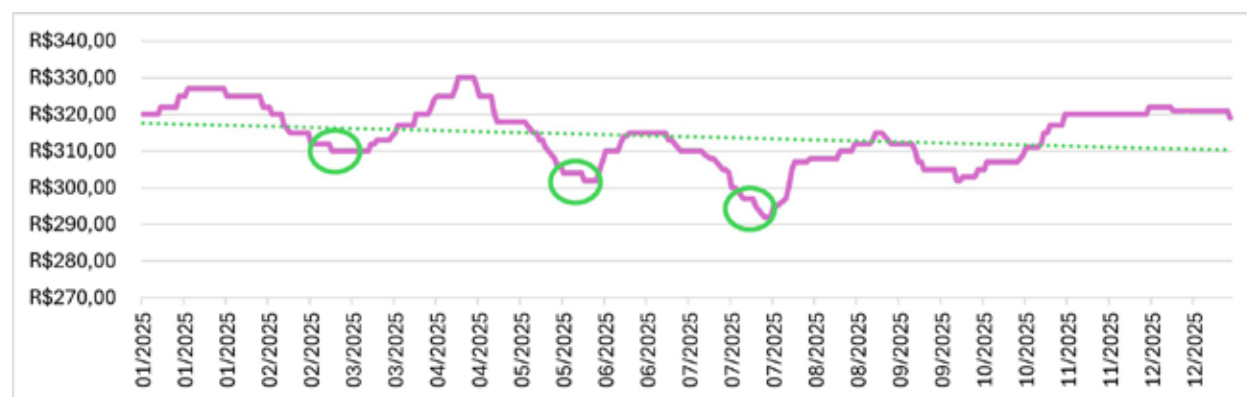
Com o outono (que começou em 20 de março) e a redução das chuvas, o mercado pecuário entra em período de transição, fase que historicamente afeta a oferta de boiadas e a formação da cotação da arroba do boi gordo. A transição entre o período das águas e a seca traz reflexos diretos sobre as pastagens, marcada por mudanças graduais em seu perfil fisiológico. Durante o período chuvoso, as forrageiras apresentam elevado vigor vegetativo, com maior proporção de folhas, menor teor de fibra e maior concentração de nutrientes. Com o avanço da es-

tação seca, ocorre uma redução progressiva na qualidade nutricional, acompanhada pelo amarelamento e pela perda de valor forrageiro. Nesse contexto, a falta de planejamento para o período seco compromete a produtividade das pastagens, resultando em menor desempenho animal e derrubando os índices produtivos.

Efeito sobre a arroba de boi gordo

Em 2025, foi possível observar que entre março e agosto a cotação da arroba do boi variou entre queda e estabilidade (mês a mês).

Figura 1: Cotação média da arroba do boi gordo em São Paulo (cotação bruta e com prazo), em 2025.



Fonte: Scot Consultoria.

Volume de abate

Em um período de maior sensibilidade na oferta de boiadas, especialmente ao longo da transição entre março e agosto, com a perda de capacidade de suporte das pastagens, parte dos pecuaristas opta pela venda dos animais, elevando a disponibilidade de boiadas para abate.

Mercado de reposição

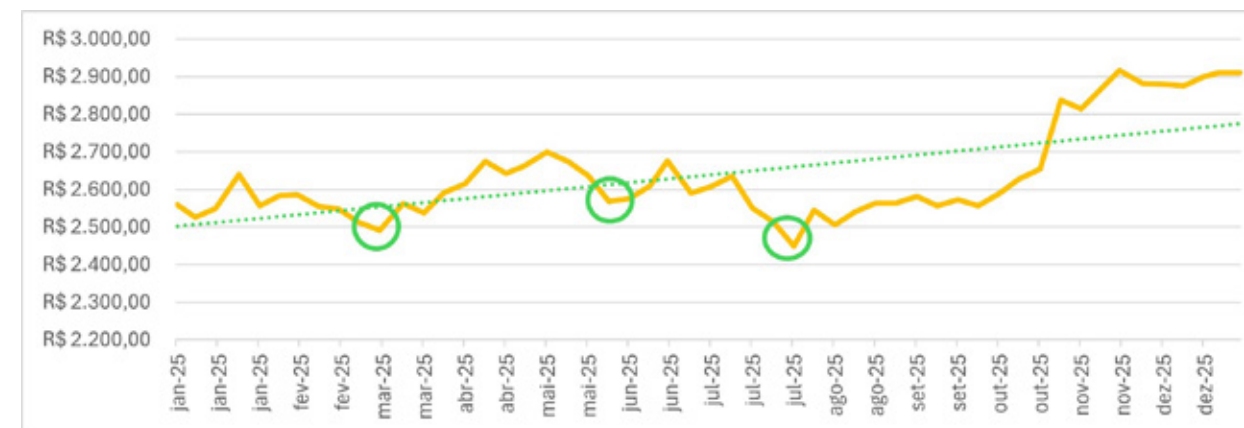
Nesse período de transição, o mercado de reposição

também sofre impactos.

Com a maior oferta de boi gordo, e a demanda mais compassada, os preços pagos pela arroba caem e o poder de compra do pecuarista acompanha. Isso, de certa forma, influencia o volume de negócios para a reposição, pois nem sempre a cotação da reposição acompanha a do boi gordo, ou, quando acompanha, em menor proporção.

A relação de troca piora tornando mais cara a reposição dos plantéis.

Figura 2: Cotação média nominal do bezerro de desmama (R\$/cabeça) em SP, em 2025.



Fonte: Scot Consultoria.

Disponibilidade de pastagens

O planejamento forrageiro é determinante para a eficiência do sistema pecuário. A formação de reservas e a suplementação estratégica, proteica ou energética, contribui para mitigar os efeitos da sazonalidade, preservando o desempenho animal e reduzindo a necessidade de comercialização em momentos de maior pressão de oferta. Paralelamente, a intensificação dos sistemas produtivos ganha protagonismo. Técnicas como integração lavoura-pecuária, manejo rotacionado, manejos nutricionais específicos ao ciclo de vida

do animal, como a Recria Intensiva em Pasto (RIP) e, o uso de Terminação Intensiva em Pasto (TIP), além de recuperação de pastagens degradadas, permitem eficiência no uso da terra, diluindo os impactos da seca, dando regularidade na oferta ao longo do ano. Em um país com base produtiva ancorada em pastagens, esses avanços são fundamentais para sustentar a competitividade da pecuária nacional.

Por Stéfany Souza zootecnista e pesquisadora da Scot Consultoria.



Cooperado Alfeu Cardoso, entrega técnica Massey Ferguson, filial Araxá-MG



Cooperados Diego Cirele e Alessandro Scarpelli



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

7ª Expolimão na Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Cooperados na AGO Coopercitrus



Fotos: Arquivo Coopercitrus.

Visita de Cooperados de Catanduva na 7ª Expolimão na FCCC



Fotos: Arquivo Coopercitrus.



Visita de Cooperados de Cândido Rodrigues na 7ª Expolimão na FCCC



Foto: Arquivo Coopercitrus.

Teresinha Ap. Simonetti Zanichelli, Caroline Zanichelli, Helena Luzia Baldin, Fernanda Mendes Rohwedder, Alessandra Capodifoglio, Fátima Tangerino, Lucimara De Carli, Ada Geni Del Bel Pereira, Flávia e Gisele (administradoras Itahye Palmeiras)



Foto: Arquivo Coopercitrus.

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

Clique e confira!



Pulverizador New Holland DEFENSOR 2500 CANA-DE-AÇÚCAR

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

Quer encontrar 
imóveis à venda e tratores usados?



Clique e confira!

CLIQUE AQUI

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

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

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



CONJUNTO COMPLETO

Pingente, peito de aço, operação com meia barra



PACOTE TECNOLÓGICO

Estação meteorológica completa, Intellispray, injeção direta



CONFORTO E SEGURANÇA

Cabine com baixo nível de ruído e isolamento dos defensivos



MULTI-CULTURAS

Desenvolvido para cana e altamente eficiente em outras culturas



MODO ECOCRUISE

Alta performance e baixo consumo de combustível



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