



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária

FEIRA DE AGRONEGÓCIOS COOPERCITRUS EXP 26

O MELHOR MOMENTO PARA PLANEJAR, NEGOCIAR E FECHAR SUA SAFRA

Confira de perto as novidades, compare soluções
e aproveite as oportunidades para a safra 26/27.

Ano 38 | n° 474 | Junho de 2026 | www.revistacoopercitrus.com.br

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT.

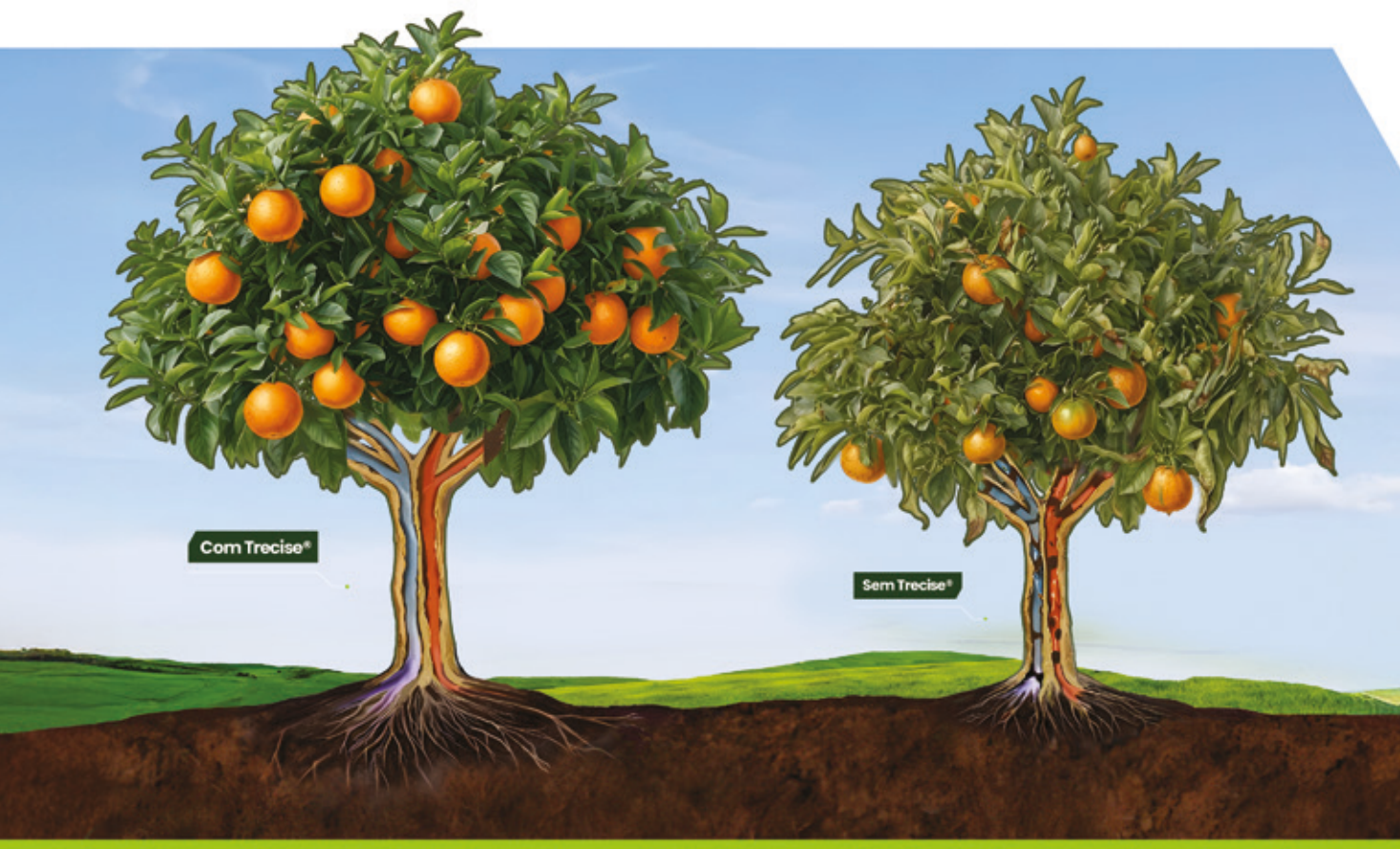


Guia completo para sua visita
Veja o que visitar, onde negociar
e como aproveitar melhor a feira.

27 A 31 DE JULHO, DAS **08^h** ÀS **18^h**
EM BEBEDOURO (SP)



Proteja seu pomar... e seu investimento



Mais de 30.000 árvores tratadas no Brasil nos últimos dois anos.

Atuando desde os primeiros anos, Trecise confere maior produtividade, mais longevidade e redução do avanço dos sintomas desde a formação do pomar.



Acesse o QR Code e conheça mais.



Proteger cedo é proteger certo.

*Produto ainda não registrado para uso comercial no Brasil

SUA SAFRA 26/27 COMEÇA AQUI

O cooperado que chega à Coopercitrus Expo 2026 vem tomar decisões. E vem com a família. A Expo reúne, em um só lugar, tudo o que o cooperado precisa para fechar a próxima safra com mais segurança. São mais de 130 expositores, de empresas globais a marcas regionais, cobrindo insumos, máquinas, equipamentos, peças e serviços financeiros, com condições que a cooperativa prepara e negocia com antecedência.



Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus.

Toda a equipe da Coopercitrus estará presente para um atendimento personalizado, do insumo à comercialização. O cooperado vê de perto as tecnologias, conversa com especialistas e fecha negócios com quem já conhece sua realidade. Mas a Expo vai além dos negócios. Neste ano, celebramos os 50 anos da Coopercitrus em um ambiente pensado para que o cooperado e sua família se sintam em casa. Restaurantes, palestras, espaço infantil, produtores artesanais, experiências e momentos de convivência fazem parte da programação. É também um espaço para olhar para o futuro, com iniciativas como a Liga Coopercitrus Jovem, que reúne jovens ligados ao agro para fortalecer a cultura cooperativista, desenvolver lideranças e contribuir para a sucessão no campo.

O cooperado não controla o dólar, os juros nem o clima. Mas controla o planejamento da porteira para dentro. A Expo reúne as ferramentas, o suporte e as condições para transformar esse planejamento em resultado.

Nesta edição, você encontra orientações e oportunidades comerciais para chegar à feira sabendo exatamente o que buscar.

Nos vemos na Expo. 📍

O QUE VOCÊ ENCONTRA NESTA EDIÇÃO

- Análise de mercado e planejamento de compras
- Oportunidades por cultura: café, cana, citros, soja, milho e pecuária
- Finanças, barter e proteção de margem
- Campo Digital e agricultura de precisão
- Irrigação, máquinas e seminovos
- Seguros
- Combustível e Shopping Rural
- Liga Jovem e 50 anos da Coopercitrus
- Guia da Expo: como planejar sua visita

QUEREMOS SABER SUA OPINIÃO!

CLIQUE AQUI
e envie seu comentário, sugestão ou dúvidas

@matheuskfourimarino | 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

Sebastião Pedroso
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 Kfourri Marino • Sebastião Pedroso
Vinicius Melo Landim • Gabriela Maria Leão
Lucas Aniceto de Souza • Lais Tayna Maia Batista
Giovana da Silva Chicarelli • Paulo Henrique Officiati da Silva
Victor Lazzarotto Grandolfo • Boris Alessandro Wiazowski
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. Quíto Stamató, 530 - Bebedouro (SP)
(17) 3344-3000

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 474 • Junho 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**

A feira que se tornou casa



36 **COOPERCITRUS**

Assembleia Legislativa homenageia Coopercitrus pelos 50 anos **36**



40 **TENDÊNCIAS NO AGRO**

A safra da estratégia **40**

46 **MERCADO**

Custos de importação de fertilizantes crescem no primeiro quadrimestre de 2026 e elevam preocupações para a safra 2026/27 **46**

O Planejamento Estratégico de Safra do Produtor: O Caminho Prático Baseado em Dados **48**

TGSi 6000

CAPACIDADE VOLUMÉTRICA DE 6M³

CAPACIDADE DE CARGA DE 4.2 TONELADAS!

AGILIDADE, EFICIÊNCIA, ROBUSTEZ NO TRANSPORTE DURANTE A COLHEITA.

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

A FEIRA QUE SE TORNOU CASA

Em 50 anos, a Coopercitrus cresceu ao lado do produtor rural. O que começou em Bebedouro, em 1976, hoje se traduz em uma cooperativa que expressa esse relacionamento de forma concreta: negócios, tecnologia, família e pertencimento no mesmo espaço. A feira cresceu junto com o cooperado. O que começou como um evento comercial se tornou um ponto de encontro. É esse o sentido do conceito "A Casa do Cooperado".

Uma feira para todos

Ir à Expo com a família virou tradição para muitos cooperados. A estrutura da feira permite que cada pessoa aproveite o evento do seu jeito.

Enquanto o cooperado visita pavilhões, conversa com especialistas e fecha negócios, as crianças contam com um espaço preparado para lazer e atividades educativas.

A Arena do Conhecimento também reforça o papel da Expo como ambiente de informação. A programação reunirá palestras sobre manejo, gestão, sucessão familiar, reforma tributária, planejamento financeiro, inovação e temas atuais do agronegócio. O espaço dos Produtores Artesanais reúne uma variedade de doces, queijos, charcutaria, bebidas e produtos feitos na roça. Um espaço para conhecer, degustar e levar para casa o que o campo produz.



O QUE A EXPO OFERECE

-  Entrada e estacionamento gratuitos
-  Água e café à vontade
-  2 restaurantes e food trucks
-  Espaço Kids
-  Diversos produtores artesanais
-  Palestras técnicas e de gestão



Capa



ÔNIBUS DAS FILIAIS

A Coopercitrus organiza transporte gratuito saindo das unidades, mediante disponibilidade de vagas. Procure o gerente da sua unidade e garanta seu lugar.

Traga sua família para a Casa do Cooperado.

Venha celebrar conosco

Coopercitrus Expo 2026
27 a 31 de julho, das 08 às 18h
Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam
Rodovia Brigadeiro Faria Lima, km 384 - Bebedouro (SP)



O MOMENTO DE DECIDIR É AGORA



Decisão de safra | Insumos

Garantir o produto certo, na quantidade certa, na hora certa.

Planejar a compra de insumos com antecedência é a forma mais segura de chegar ao momento de aplicação sem surpresa.

A Coopercitrus negociou com antecedência junto às principais indústrias para garantir disponibilidade, qualidade e entrega programada.

'As prioridades da Coopercitrus são segurança de abastecimento, qualidade dos produtos e eficiência agrônômica. Todo o trabalho já foi feito para oferecer soluções confiáveis ao cooperado.' Sebastião Vilela, superintendente de fertilizantes.



Parceiros estratégicos reforçam a oferta:

Tello: fertilizantes biointeligentes com matriz orgânica. Mais eficiência, menos perda de nutrientes, solo mais saudável.

Agroallianz: atua como extensão da Coopercitrus, participando das decisões de portfólio e ampliando o acesso a insumos inovadores com rastreabilidade e suporte técnico.

Na Expo, o cooperado:



Tem acesso a diversos fornecedores parceiros, em um só lugar



Fecha o pacote com suporte técnico especializado



Conecta produto, crédito e barter com a Fincoop integrada ao pavilhão

Foto: Coopercitrus



ANTES DE IR PARA A EXPO, LEVANTE:

- Volume de fertilizante por talhão na safra 26/27
- Defensivos por cultura e janela de aplicação
- Sementes confirmadas ou em aberto
- Quanto pode ser travado via *barter*
- Consumo da safra anterior para comparar



PENSE NISSO

O melhor insumo é o que chega a tempo e com garantia de procedência.

Procure o gerente da sua unidade e planeje sua visita à Coopercitrus Expo 2026.





ANTES DE COMPRAR, PROTEJA A MARGEM



Decisão de safra | Fincoop

Organizar o financeiro da safra antes do campo exigir resposta.

Safra bem planejada também depende de decisão financeira. Na Coopercitrus Expo 2026, o cooperado encontra ferramentas para organizar crédito, seguro, consórcio, barter, fluxo de caixa e sucessão em um só ambiente.

Barter para proteger margem

Quando o cooperado trava parte dos custos em sacas de soja, milho ou café, ganha previsibilidade. O barter ajuda a conectar compra de insumos, comercialização da produção e proteção de margem na mesma estratégia.

Na Expo, a equipe do Departamento de Grãos e Café estará à disposição para orientar o coopera-

do sobre barter, comercialização, armazenagem e agregação de valor à produção.

Seguros para proteger o patrimônio

O cooperado investe anos em máquinas, equipamentos, tecnologia e infraestrutura. Proteger esse patrimônio faz parte da gestão da propriedade.

O portfólio é completo: veículos, máquinas, pivôs, imóveis, patrimônio rural e vida.

O seguro chega à Expo como uma das principais novidades.

Na Expo você conversa com os especialistas para avaliar e entender coberturas adequadas para sua realidade.

Foto: Coopercitrus



Consórcio para planejar sem pesar no caixa

Para drones, automóveis, imóveis, terrenos e implementos. Na feira, a equipe está disponível para fazer simulações e indicar as melhores opções.

“O consórcio é uma excelente alternativa de planejamento. O cooperado que não quer comprar agora pode se preparar para aquisições futuras sem pressionar o orçamento de hoje”, explica Cassio Movio, gerente da Corretora Fincoop.

Crédito com parceiros e condições competitivas

A Coopercitrus Expo irá reunir linhas de crédito agrícola e instituições financeiras parceiras.

Credicitrus: condições diferenciadas por intercooperação

Itaú: linhas com taxas competitivas





Irriga+SP: taxas subsidiadas para irrigação e tecnologia de precisão

Bancos das concessionárias: financiamento de longo prazo para frota






A Fincoop também oferece assessoria financeira para organizar fluxo de caixa, calcular custo de produção e identificar o preço que remunera corretamente a propriedade.



ESPAÇO FINCOOP

-  Seguros: máquinas, drones, pivôs, residencial e vida
-  Consórcio: implementos, veículos, tecnologia e imóveis
-  Irriga+SP para irrigação e agricultura de precisão
-  Planejamento sucessório

ESTÁ DE OLHO EM UM DRONE?

-  **Campo Digital:** demonstração e venda
-  **Cursos de capacitação:** operação com segurança e eficiência
-  **Seguro:** proteção para o equipamento
-  **Consórcio:** compra programada
-  **Pós-venda:** manutenção e suporte especializado

Converse com as equipes do Campo Digital e da Corretora Fincoop na Expo.

Foto: DJI





Foto: Valtra.

VALTRA



Foto: New Holland.

NEW HOLLAND

ÁREA DE MÁQUINAS E SEMINOVOS



Decisão de safra | Máquinas

Manter a frota eficiente e a operação rodando no ritmo certo.

Na Coopercitrus Expo 2026, o cooperado encontra uma das maiores estruturas de máquinas e implementos da região, com concessionárias próprias, parceiros especializados e equipe de pós-venda disponível para atendimento.

As grandes marcas, de perto

Valtra, Massey Ferguson, New Holland, JCB e Jacto com lançamentos e condições exclusivas de feira. A Expo é o momento de ver equipamentos de perto, conhecer tecnologias embarcadas, tirar dúvidas com especialistas e avaliar qual solução faz sentido para cada operação.

Além das concessionárias, a feira reúne mais de 50 fornecedores de implementos do plantio à colheita, trazendo soluções em todas as etapas de manejo.

Máquinas e equipamentos






-  Concessionárias Valtra, Massey Ferguson, New Holland, JCB e Jacto
-  Demonstrações dos principais fabricantes
-  Fornecedores de implementos para diferentes culturas
-  Tecnologias embarcadas para eficiência operacional
-  Nova plataforma de seminovos



Foto: Massey Ferguson.



Foto: Jacto.



Pós-venda: o compromisso que não termina na compra

A Coopercitrus conta com uma equipe de técnicos treinados e especializados, distribuídos nas 50 concessionárias Valtra, Massey Ferguson, New Holland, JCB e revendas Jacto.

Na Expo, o time apresentará planos de manutenções e orientará sobre os cuidados preventivos. Peças, componentes e lubrificantes também estarão disponíveis na feira para quem quer planejar a manutenção da frota com antecedência.



Foto: JCB.



Seminovos: tecnologia atualizada com mais viabilidade

Uma das novidades desta edição é a plataforma de Máquinas e Implementos Seminovos da Coopercitrus.

Em um momento de crédito mais seletivo para máquinas zero km, o seminovo revisado e preparado pela cooperativa se consolida como alternativa para quem precisa modernizar a frota com mais viabilidade financeira.

A plataforma reúne tratores, implementos e equipamentos selecionados, revisados e disponíveis para negociação presencial na Expo.



Foto: Valtra.



Foto: New Holland.



Foto: Massey Ferguson.



Tem dúvida sobre qual máquina faz sentido para a sua operação? Na Expo, você conversa com quem já conhece sua realidade.



CAMPO DIGITAL E AGRICULTURA DE PRECISÃO



Decisão de safra | Campo Digital

Usar dados e precisão para produzir mais com menos.

Precisão virou necessidade

Aplicar mais do que o necessário desperdiça insumo. Aplicar menos compromete produtividade. O Campo Digital ajuda o cooperado a equilibrar essa conta, usando dados, mapas e tecnologia para colocar o produto certo, no lugar certo, na quantidade certa.

Na Coopercitrus Expo 2026, o Ecosistema Campo Digital reúne demonstrações práticas e a Arena de Drones, uma das atrações visuais da edição. Do solo à aplicação: um pacote que se conecta. O trabalho começa no diagnóstico.

Análise de solo, mapeamento de daninhas, monitoramento de lavouras e sistematização de áreas ajudam o produtor a tomar decisões mais precisas em adubação, plantio, aplicação e manejo. Quem contrata esses serviços antes da safra che-

ga ao plantio com dados melhores para decidir.

Precisão virou necessidade

O produto certo, no lugar certo, na quantidade certa. A agricultura de precisão resolve isso, e ficou acessível para todos os portes de propriedade.

'Com soluções como o retrofit, conseguimos proporcionar ao cooperado mais eficiência, produtividade e menor consumo de insumos.' Vitor Grandolfo, Campo Digital Coopercitrus



PENSE NISSO

Errar na recomendação custa caro. Acertar na precisão protege o caixa.

Foto: DJI

Foto: Coopercitrus



As tendências que ganham mais força: Drones de pulverização, piloto automático, pulverização seletiva e tecnologias de plantio. Tudo que reduz custo operacional de forma autônoma.

'A Expo é a casa do nosso cooperado. É o momento de oferecer tecnologias que agregam produtividade e economia para a sua operação.' Vitor Grandolfo.



O QUE É RETROFIT?

Retrofit é um serviço que moderniza equipamentos já existentes com tecnologia embarcada, entregando mais eficiência sem a necessidade de comprar uma máquina nova.

Informe-se com o time do Campo Digital.

CAMPO DIGITAL COOPERCITRUS

NO PAVILHÃO CAMPO DIGITAL

- Arena de Drones com demonstrações ao vivo
- Pulverização seletiva com inteligência artificial
- Mapeamento e monitoramento de lavouras
- Geofert e análise de solo com precisão
- Piloto automático e tecnologias de plantio
- Sistematização de áreas
- Equipe para atendimento e contratação

Procure o gerente da sua unidade e planeje sua visita à Coopercitrus Expo 2026.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Netafim.

COOPER IRRIGA

Decisão de safra | Cooper Irriga



Controlar a água na propriedade e proteger a produção independentemente do clima.

Irrigação é segurança de produção

Cafeicultores que adotaram gotejamento aumentaram expressivamente a produção. Citricultores antecipam a florada e protegem o chumbinho. Pecuáristas intensificam pastagens com pivô. Produtores de soja e milho ajustam a janela de plantio e viabilizam até três safras por ano.

Em todos os casos, a lógica é a mesma: água no momento certo gera mais previsibilidade.

'Irrigação é um caminho sem volta. Depois que você controla a água, não dá mais para deixar a safra na mão do clima.' Maurilio Palhari, Gerente de Irrigação da Coopercitrus.

Quem já irriga conhece o valor de ter água disponível na hora certa. Quem ainda não irriga pode usar a Expo para começar o diagnóstico e entender o caminho mais adequado para sua propriedade.

O espaço Cooper Irriga terá exposição de equipamentos e especialistas disponíveis para conversar sobre projetos, ampliação de sistemas, manutenção e início do planejamento para quem quer começar. Grandes parceiros estarão presentes com soluções completas.

Bauer: Irrigação por aspersão com tecnologia aplicada que garante o máximo de eficiência e controle da irrigação. Equipamento versátil para atender diversas culturas em diferentes tamanhos de área.

Netafim: Irrigação localizada que utiliza a fertirrigação para aumento de produtividade com total controle e gestão do equipamento. Utilizado em diversos tipos de cultura e para qualquer área.

O espaço conta com outros parceiros que fornecem componentes, peças e acessórios.



DOIS PERFIS, DUAS SOLUÇÕES

Já sou irrigante

- Peças e componentes com condições de feira
- Consultoria para otimizar o sistema
- Tecnologias para ampliar a área irrigada
- Automação

Quero começar

- Diagnóstico de viabilidade
- Orientação sobre outorga, energia e topografia
- Projeto personalizado com equipe especializada
- Financiamento via Irriga+SP e Fincoop
- Plano de implantação com prazo definido



Para viabilizar o investimento, a Fincoop e os parceiros de crédito estarão integrados ao espaço Cooper Irriga durante a Expo.



Converse com a equipe do Cooper Irriga e descubra qual solução faz sentido para a sua propriedade. Procure o gerente da sua unidade e planeje sua visita à Coopercitrus Expo 2026.



Foto: Coopercitrus.

AGRIPETRO TRR



Decisão de safra Agripetro

Garantir diesel com qualidade e entrega programada para a safra inteira.

Abastecimento planejado mantém a safra no ritmo

A Agripetro TRR entrega diesel diretamente nas fazendas em mais de 400 municípios, com frota própria rastreada por satélite.

“A gente sai com o caminhão monitorado com telemetria em 100% da entrega, medidores que sabem exatamente o volume que foi entregue, e seguimos um procedimento rigoroso em cada visita”, explica Rodrigo Arruda, gerente da Agripetro.

Qualidade do produto protege o maquinário

Os motores das máquinas agrícolas atuais exigem combustível de qualidade. Impurezas ou contaminação por água podem gerar manutenções caras e comprometer a operação.



O diesel em sua propriedade, com segurança e credibilidade

O QUE A AGRIPETRO OFERECE

- Entrega de diesel diretamente na fazenda
- Frota rastreada por satélite em 100% das entregas
- Motoristas treinados e caminhões lacrados
- Medição precisa do volume entregue
- Orientação sobre boas práticas de armazenamento

A Agripetro garante procedência e controle na entrega do diesel. Além do abastecimento direto, orienta os cooperados sobre boas práticas de armazenamento, ponto importante para proteger o maquinário e manter a propriedade mais organizada. Na Coopercitrus Expo 2026, a Agripetro estará presente para que o cooperado conheça de perto como funciona a operação. A feira é o momento para conversar com a equipe, estimar o volume necessário para a safra 26/27 e organizar o abastecimento com antecedência.



LIGA COOPERCITRUS JOVEM

A próxima geração tem destaque na Casa do Cooperado

A Coopercitrus Expo 2026 será o palco oficial de lançamento da Liga Coopercitrus Jovem, iniciativa criada para aproximar a nova geração do cooperativismo, da gestão rural e dos desafios do agronegócio. A proposta é conectar jovens cooperados, estimular liderança, fortalecer a sucessão familiar e abrir espaço para quem vai conduzir as propriedades nos próximos anos.

“A Voz do Jovem”: encontro da nova geração

Durante a feira, acontece o encontro “A Voz do Jovem”, um espaço dedicado à nova geração de cooperados para debater, trocar experiências e conhecer o caminho que a Coopercitrus está construindo para apoiar a sucessão familiar no campo. Ir à Expo com os filhos é uma forma de incluir a próxima geração nas decisões do negócio. A nova geração costuma enxergar tecnologia, gestão e inovação com mais naturalidade. Na Expo, o jovem cooperado poderá conhecer de perto o Campo Digital, soluções de agricultura de precisão, ferramentas financeiras da Fincoop, oportunidades de barter e iniciativas voltadas ao futuro da propriedade. O cooperado forte faz a cooperativa forte. E isso começa com a próxima geração bem preparada.

Traga a próxima geração para conhecer a cooperativa que também fará parte do futuro da propriedade.



Foto: Coopercitrus.



LIGA COOPERCITRUS JOVEM NA EXPO

- Lançamento oficial da Liga Coopercitrus Jovem
- Encontro 'A Voz do Jovem'
- Programação voltada à sucessão, liderança e inovação no agro
- Espaço dedicado na feira com equipe disponível para apresentar a Liga



Encontro A Voz do Jovem

Palestra com Jorge Nishimura, referência em sucessão familiar. Às 10h do dia 28/07.



CLIQUE AQUI

E saiba mais sobre a Liga Coopercitrus Jovem



Foto: Coopercitrus.

NUTRIÇÃO ANIMAL



Decisão de safra Nutrição Animal
Planejar a alimentação para proteger desempenho e custo por arroba.

A Coopercitrus Expo 2026 reúne soluções em nutrição e saúde animal para pecuária de corte e leite, com rações de fábrica própria, suplementos minerais, produtos veterinários e atendimento especializado.

“Quando o cooperado trabalha com ração de qualidade e formulação controlada, a dieta do rebanho não muda de lote para lote. O animal responde melhor, o ganho de peso é mais previsível e o custo por arroba tende a ser menor”, afirma Danilo Henrique dos Santos, coordenador de operações e planejamento comercial do segmento de nutrição animal da Coopercitrus.



ÁREA DE NUTRIÇÃO ANIMAL

- Rações, concentrados e suplementos de fábrica própria
- Suplementos minerais e protéicos para diferentes categorias
- Produtos veterinários e soluções em sanidade
- Atendimento de zootecnistas e veterinários especializados
- Condições comerciais dos dias de feira



Visite a área de Saúde e Nutrição Animal e organize o planejamento nutricional do rebanho para os próximos ciclos.



Foto: Coopercitrus.

SHOPPING RURAL

Soluções práticas para a fazenda

Quem chega ao Shopping Rural com uma lista de prioridades, encontra soluções para o dia a dia na fazenda!

Nesse espaço o produtor encontra toda linha de pneus agrícolas, lubrificantes, máquinas e ferramentas além das melhores marcas do mercado e atendimento capacitado para apoiar o cooperado na melhor decisão.

O Shopping Rural também oferece produtos para o dia a dia fora do campo como calçados, brinquedos e Suvenires de nossas principais marcas!



O Shopping Rural fica no Pavilhão de Insumos. O cooperado resolve, em uma só visita, o que precisa para a lavoura, para a manutenção da propriedade e para o dia a dia no campo.



O QUE O COOPERADO ENCONTRA NO SHOPPING RURAL

- Pneus agrícolas para tratores e implementos
- Lubrificantes para todos os equipamentos
- Ferramentas e acessórios para a rotina da propriedade
- Equipamentos de manutenção e conservação
- Calçados, acessórios e itens para a família



OPORTUNIDADES POR CULTURA

Cada cultura tem uma decisão importante na Expo

Cada cultura tem seu calendário, suas pressões e suas janelas de oportunidade. Por isso, este guia mostra o

que o cooperado deve observar antes de chegar à feira e o que pode resolver durante a Coopercitrus Expo.

Cultura	Momento na Expo	O que não pode esperar
 Café	Reativação fisiológica, pós colheita, florada e drench	Nutrição fisiológica, bioestímulo, fungicidas, inseticidas foliares e de solo
 Citros	Manejo hídrico e sanidade	Florada, ácaros, defensivos e nutrição
 Cana	Manejo de soqueira e retomada das chuvas	Corte de soqueira (defensivos e nutrição), fertilizantes, herbicidas e implementos
 Soja	Planejamento pré-plantio	Sementes, fertilizantes, defensivos e <i>barter</i>
 Milho	Planejamento pré-plantio	Sementes, fertilidade e tecnologia
 Pastagem	Retomada das chuvas	Manejo de pastagem para retomada das chuvas, sanidade e suplementação

CAFÉ

Momento: reativação fisiológica e planejamento da próxima florada

O café atravessou um ciclo com pressão de pragas e doenças mais intensa do que o esperado. Ferrugem, bicho-mineiro e phoma anteciparam sua presença em muitas lavouras, exigindo atenção à estrutura fisiológica da planta.

Para sustentar uma boa produção em 2027, a planta precisa atravessar o inverno com área foliar, reservas e equilíbrio suficientes.

“A gente precisa reativar fisiologicamente a planta. O momento é de nutrição via solo, nutrição foliar e, principalmente, aminoácidos e biofertilizantes”, orienta Otávio Reis, especialista de café da Coopercitrus.

No manejo hídrico, a recomendação precisa ser ajustada caso a caso. Em sistemas irrigados, o produtor deve planejar a estratégia de florada com acompanhamento técnico, considerando estresse hídrico, temperatura e retomada das chuvas.







No mercado, o barter segue como ferramenta para dar mais previsibilidade à próxima safra.

“Quem conhece seus custos e consegue agir com estratégia sai na frente. O mercado está muito volátil e o planejamento da porteira para dentro faz toda a diferença”, reforça Raul Dorti, gerente de origemação de café e grãos da Coopercitrus.

Onde visitar

 Pavilhão de Insumos | Cooper Irriga | Campo Digital | Departamento de Grãos e Café | Fincoop

O QUE RESOLVER NA EXPO

-  Nutrição de retomada via solo e foliar
-  Aminoácidos e biofertilizantes para reativação fisiológica
-  Controle de pragas e doenças de sistema radicular e folha
-  Manejo hídrico com orientação técnica
-  Barter para a próxima safra
-  Armazenagem e comercialização do café da safra atual

! PENSE NISSO

Produzir bem já não basta. É preciso vender melhor. Converse com a equipe de origemação sobre armazenagem, classificação e comercialização.



CITROS

Momento: reativação fisiológica e planejamento da próxima florada

O citricultor chega à Expo em um momento de atenção técnica. A condução do manejo hídrico e fitossanitário impacta diretamente a florada e a produção da próxima safra.







Em áreas irrigadas, o manejo deve ser conduzido com cuidado para evitar floradas em períodos de calor intenso, quando aumenta o risco de queda de chumbinhos. Em alguns casos, a estratégia pode ser ajustar ou suspender a irrigação e aguardar a retomada natural das chuvas, sempre com orientação especializada.

“A gente tem alertado os cooperados irrigantes a antecipar o máximo que der. Se não conseguir estressar a planta e florar no momento adequado, o melhor é cortar a irrigação e deixar a florada vir pela retomada das chuvas”, orienta Nelcir Oliveira, especialista de citricultura da Coopercitrus.


No período seco, o alerta vai para o controle de ácaros desfolhadores. As populações crescem rapidamente e podem causar desfolha se o controle não for feito no momento certo.

Fertilizantes e defensivos para o manejo anual precisam estar planejados. Os citros exigem atenção o ano todo, e atrasar operações pode comprometer janelas importantes.

O QUE RESOLVER NA EXPO

-  Estratégia de manejo hídrico
-  Controle de ácaros no período seco
-  Fertilizantes para cobertura e nutrição foliar
-  Defensivos para as próximas janelas de aplicação
-  Mapeamento de lavoura com Campo Digital
-  Avaliação de irrigação para quem ainda não irriga

Onde visitar

-  Pavilhão de Insumos | Cooper Irriga | Campo Digital | Máquinas e Implementos | Fincoop

SOJA E MILHO

Decida agora. Plante com vantagem. Colha resultado.

A safra 26/27 começa aqui.

Quem deixa para depois, paga mais caro.

Quem decide na Expo, sai na frente.

É o momento de fechar suas principais escolhas: sementes, fertilizantes e defensivos com as melhores condições, direto com quem decide o mercado.

O momento certo é agora!

Se ainda não fechou seu pacote, você está perdendo oportunidade.

Se não travou custos, está exposto.

Se não planejou, está correndo risco.

Aqui você resolve tudo em um só lugar — com suporte técnico, negociação forte e visão de safra completa.

Menos risco.







Mais controle. Mais lucro.

Barter não é opção — é estratégia.


Trave seus custos em sacas e entre na safra com previsibilidade. **A HORA É AGORA.**

Expo: onde a decisão vira resultado.

FAÇA ACONTECER NA EXPO

-  Garanta a **genética certa** para produzir mais
-  Fertilizantes: **Atenção às oportunidades**
-  Feche o pacote de defensivos e **proteja sua lavoura**
-  Use **barter e trave sua margem agora**
-  Invista em tecnologia e **ganhe eficiência no campo**
-  Planeje a comercialização e **venda melhor sua produção**

Onde visitar

-  Pavilhão de Insumos | Departamento de Grãos e Café | Campo Digital | Máquinas | Fincoop



CANA







Momento: soqueira, rebrota e retomada das chuvas

O canavicultor chega à Expo no momento em que as decisões de manejo da soqueira ganham importância. A colheita está em andamento em boa parte das regiões, e a atenção se volta para rebrota, nutrição, fertilidade, controle de plantas invasoras e preparo para a retomada das chuvas.


Pequenos ajustes operacionais nessa fase impactam a produtividade do ciclo seguinte. Qualidade do corte de soqueira, manejo do solo após a colheita e nutrição de arranque da soqueira influenciam o vigor vegetativo, o ATR e o resultado por tonelada. A Expo é o momento de organizar o pacote para a próxima operação: fertilizantes de soqueira, defensivos para a retomada das chuvas, implementos e manutenção da frota.

Na mecanização, cada detalhe pesa no custo. Máquinas bem calibradas consomem menos diesel, reduzem perdas e ajudam a manter a operação no ritmo certo.

O QUE RESOLVER NA EXPO

-  Nutrição da soqueira
-  Implementos de manejo pós-colheita
-  Controle de pragas, doenças e manejo de plantas daninhas
-  Pacote de defensivos para retomada das chuvas
-  Plano de manutenção preventiva
-  Campo Digital para mapeamento e aplicação em taxa variável

Onde visitar

 Pavilhão de Insumos | Máquinas e Implementos | Campo Digital | Agripetro | Fincoop

PASTAGEM E PECUÁRIA

Momento: preparo para retomada das chuvas






O pecuarista chega à Expo em um momento estratégico para planejar manejo de pastagem e sanidade.

Durante a seca, a queda na qualidade do pasto demandou maior atenção ao manejo nutricional. Na retomada das chuvas, o foco passa a ser recuperar o vigor das áreas, melhorar a fertilidade e preparar o sistema para produzir mais alimentos com eficiência.

Na Coopercitrus Expo, o cooperado encontra rações de fábrica própria, suplementos minerais e protéicos, produtos veterinários, soluções para manejo de pastagem, irrigação para intensificação e atendimento especializado em nutrição e saúde animal.

Para quem trabalha com pecuária de corte ou leite, antecipar o planejamento reduz imprevistos, melhora a eficiência alimentar e ajuda a proteger o custo por arroba ou por litro produzido.

O QUE RESOLVER NA EXPO

-  Planejamento nutricional do rebanho
-  Produtos veterinários e sanidade
-  Recuperação e adubação de pastagens na retomada das chuvas
-  Avaliação de irrigação para intensificação de pasto
-  Rações e suplementos de fábrica própria Coopercitrus

Onde visitar

 Nutrição Animal | Pavilhão de Insumos | Cooper Irriga | Agripetro | Fincoop



Foto: CooperCitrus

FUNDAÇÃO COOPERCITRUS CREDICITRUS COPERFAM

Sustentabilidade que também gera oportunidade

A Fundação CooperCitrus Credicitrus Coperfam leva à Expo projetos que unem sustentabilidade, capacitação, pesquisa aplicada e novas oportunidades para a propriedade rural.

O cooperado poderá conhecer iniciativas voltadas à recuperação de nascentes, reflorestamento, crédito de carbono, cursos gratuitos, vitrine de novas culturas e visitas técnicas aos plots experimentais.

“Queremos mostrar ao produtor que existem oportunidades de unir preservação ambiental, inovação e geração de renda. A CooperCitrus Expo é um espaço para troca de conhecimento e apresentação dessas soluções”, afirma Marcelo Bassi, responsável técnico da Fundação.

Cooper Semear

Recuperação ambiental com potencial de geração de renda

O cooperado que tem Áreas de Preservação Permanente ou Reserva Legal a recuperar pode conversar com a equipe da Fundação sobre diagnóstico, plantio, manutenção e acompanhamento das áreas reflorestadas.

Durante a feira, também haverá mudas disponíveis para compra diretamente no estande.

Cooper Nascentes

Água protegida fortalece a propriedade

Nascentes recuperadas ajudam a preservar a disponibilidade de água para irrigação, consumo e equilíbrio ambiental da propriedade.

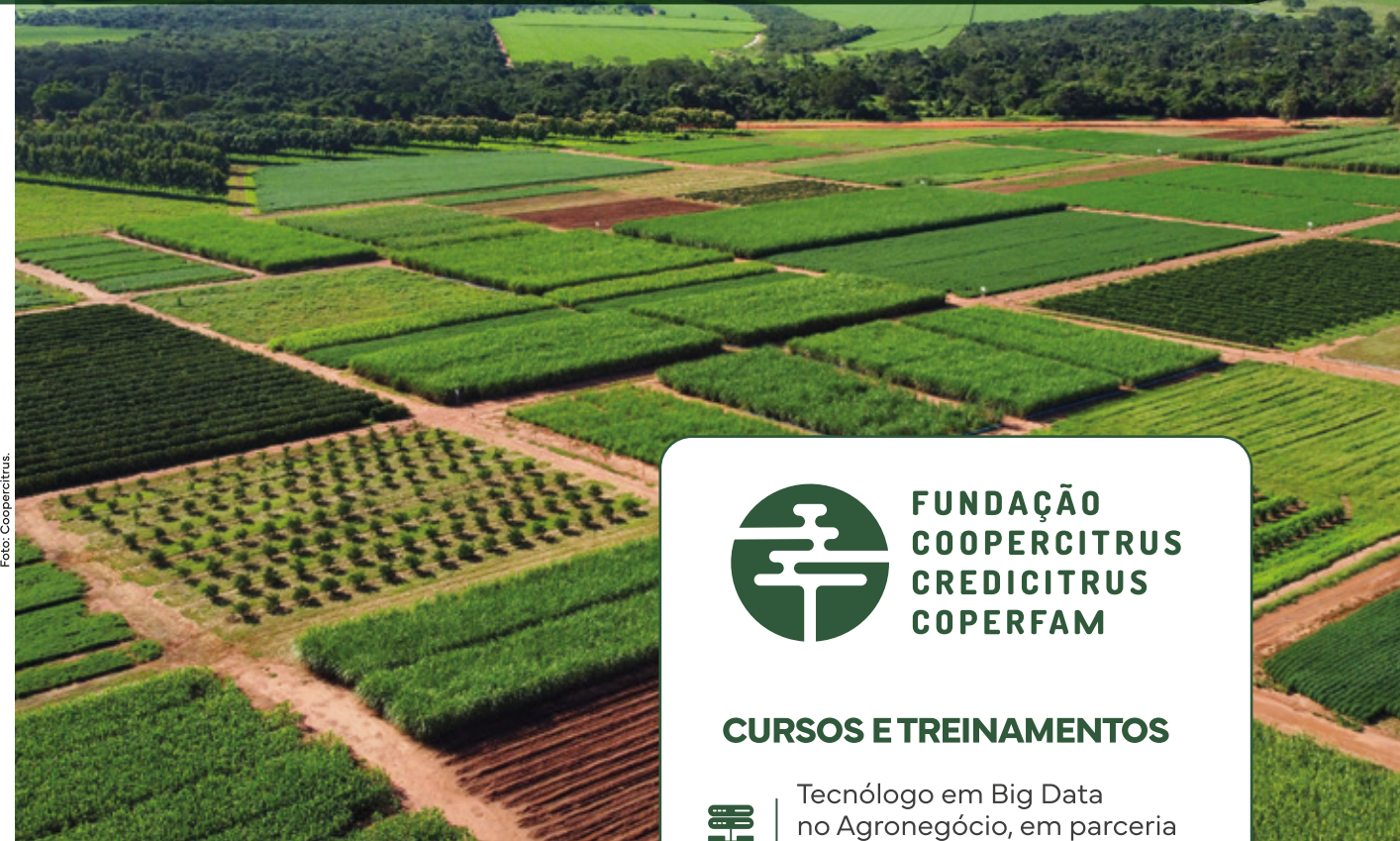


Foto: CooperCitrus

Na Expo, o cooperado poderá entender como iniciar o processo de diagnóstico e recuperação da sua área.

Novas culturas

Cacau e café canéfora em São Paulo

A FCCC apresentará uma vitrine de cultivo de cacau e café canéfora, também conhecido comercialmente como conilon.

A iniciativa, em fase inicial de implantação, será exibida para cooperados interessados em diversificar a produção e explorar novas possibilidades de renda.

Formação e capacitação

O campo do futuro começa aqui

A FCCC também investe na formação de profissionais para o agronegócio por meio de cursos gratuitos e parcerias com instituições reconhecidas.



FUNDAÇÃO
COOPERCITRUS
CREDICITRUS
COPERFAM

CURSOS E TREINAMENTOS



Tecnólogo em Big Data no Agronegócio, em parceria com a Fatec



Técnico em Agronegócio, em parceria com a Etec



Técnico em Manutenção de Máquinas Pesadas



Operador de Drones, com formação em legislação, aplicação aeroagrícola remota e segurança



Treinamentos Senar em segurança no trabalho e boas práticas de uso e conservação da água



CLIQUE AQUI

E saiba mais sobre projetos, cursos e o programa de crédito de carbono



Foto: Coopercitrus.

GUIA DA COOPERCITRUS EXPO 2026

Chegue preparado. Saia decidido.

Coopercitrus Expo 2026 · 27 a 31 de julho, das 08 às 18h · Bebedouro (SP)

Use este guia para planejar sua visita

O que você encontra na feira

Pavilhão de Insumos e Shopping Rural: Defensivos, fertilizantes, sementes, biológicos, foliares, pneus, peças e ferramentas. Pacote completo com suporte técnico.

Ideal para: todas as culturas.

Pavilhão Campo Digital e Arena de Drones: Drones ao vivo, piloto automático, Geofert, mapeamento e pulverização seletiva com IA.

Ideal para: quem quer produzir mais com menos.

Espaço Kids: Lazer e educação para as crianças.

Ideal para: famílias com crianças.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

Área de Máquinas, Implementos e Seminovos: Valtra, Massey Ferguson, New Holland, JCB e Jacto. Implementos para todas as culturas. Pós-venda e nova plataforma de Seminovos.

Ideal para: quem precisa avaliar, comparar e fechar negócio em máquinas.

Espaço Agripetro TRR: Diesel na fazenda com telemetria, qualidade e motoristas treinados. Caminhão exposto. Orientação sobre armazenamento.

Ideal para: quem quer planejar o abastecimento da safra.

Arena do Conhecimento: Palestras técnicas, de planejamento financeiro, sucessão familiar, reforma tributária, inovação e tendências.

Ideal para: quem quer se atualizar e ampliar conhecimento.

Liga Coopercitrus Jovem: Lançamento oficial e encontro 'A Voz do Jovem'.

Ideal para: famílias com sucessores e jovens cooperados.

Produtores Artesanais: Diversos expositores com doces, queijos, charcutaria e bebidas.

Ideal para: toda a família.

Área de Nutrição e Saúde Animal: Rações de fábrica própria, suplementos, veterinários e zootecnistas.

Ideal para: pecuaristas de corte e leite.

Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam (FCCC): Projetos de restauração de nascentes, reflorestamento, crédito de carbono, cursos e formação profissional.

Ideal para: quem quer crescer preservando.

Espaço Cooper Irriga: Bauer em pivôs, Netafim em gotejamento. Peças, componentes e carretéis. Projeto, diagnóstico e crédito via Irriga+SP.

Ideal para: irrigantes e quem quer começar.

Espaço Fincoop e Grãos e Café: Crédito, seguro, consórcio, barter, assessoria financeira e comercialização. Credicitrus, Itaú e parceiros presentes.

Ideal para: quem precisa organizar o financeiro da safra.



Foto: Coopercitrus.

COMO PLANEJAR SUA VISITA

- 1 Levante o que precisa resolver na propriedade antes de ir
- 2 Identifique os setores prioritários para a sua cultura
- 3 Passe pelo Espaço Fincoop para fechar crédito, seguro ou *barter*
- 4 Leve sua família. A feira tem estrutura para todos
- 5 Procure sua unidade e verifique a disponibilidade de transporte



CLIQUE AQUI

Acesse a programação completa e planeje sua visita

PREDECESSOR®

O NOVO PREDADOR DAS PLANTAS DANINHAS NA SOJA.

TRÊS MOLÉCULAS. UM ÚNICO ATAQUE. HERBICIDA DE FORÇA E PRECISÃO PARA ELIMINAR AS PLANTAS DANINHAS.



Formulação inédita



Ampla espectro de controle



Efeito na pré-emergência das plantas daninhas



IMZ



DCS

FMX

ATENÇÃO

PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS EM RÓTULOS, BULAS E RECEITAS. UTILIZE SEMPRE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS E O DE RESISTÊNCIA A DOENÇAS E PLANTAS DANINHAS. CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E AS SOBRAS DE PRODUTOS. RESTRIÇÃO ESTADUAL: VERIFICAR BULA DO PRODUTO.



Tenha o predador das plantas daninhas ao seu lado nesta safra.





Reconhecimento oficial: Plenário da Alesp recebeu representantes do agro, cooperados e autoridades para celebrar as cinco décadas de história da nossa cooperativa.

Foto: Coopercitrus.

ASSEMBLEIA LEGISLATIVA HOMENAGEIA COOPERCITRUS PELOS 50 ANOS

A Coopercitrus viveu um momento de orgulho e emoção no dia 14 de maio. A Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo (Alesp) realizou uma Sessão Solene para homenagear os 50 anos da cooperativa. A cerimônia aconteceu no Plenário Juscelino Kubitschek e reuniu produtores, lideranças do setor e autoridades para celebrar as cinco décadas

de uma trajetória construída ao lado de mais de 40 mil famílias do campo.

A homenagem foi proposta pelo deputado estadual Lucas Bove, como reconhecimento ao trabalho que a cooperativa realiza desde 1976. Hoje, presente em mais de 70 municípios, a Coopercitrus continua firme na missão de levar prosperidade, tecnologia e desenvolvimento para dentro das propriedades rurais.



Foto: Coopercitrus.

Foco no cooperado: discurso do presidente do Conselho destacou o compromisso social, educacional e tecnológico da cooperativa com as famílias associadas.



Foto: Coopercitrus.

Voz da nossa gente: o cooperado João Gasperini discursou, destacando o papel essencial da cooperativa no dia a dia de quem produz.



Foto: Coopercitrus.

Gratidão e orgulho: A diretoria executiva e o conselho receberam a homenagem do Estado de São Paulo no dia exato do aniversário da fundação.

Da cooperativa regional à liderança no setor

A solenidade foi também um momento de reencontro, memória e reconhecimento de uma história construída geração após geração no campo. Ver a evolução da união de produtores em 1976 até se tornar uma das maiores cooperativas do Brasil mostra a força da confiança que une a Coopercitrus aos seus membros.

Representando os cooperados, João Gasperini compartilhou sua experiência ao lado da Coopercitrus durante a sessão. O produtor destacou a importância do suporte técnico, da proximidade e da confiança construída ao longo dos anos entre a cooperativa e os produtores rurais.

Parceiros participaram da homenagem

Diretores e representantes de empresas parceiras da Coopercitrus acompanharam a cerimônia na Alesp e entregaram placas comemorativas em reconhecimento à trajetória da cooperativa e à parceria construída ao longo das últimas décadas.



Foto: Coopercitrus.

Nova geração: a presença de jovens na sessão reforçou o trabalho que a Coopercitrus faz para aproximar os filhos dos produtores da gestão das propriedades.



Foto: Coopercitrus.

Parceria estratégica: evento destacou a importância da cooperativa no desenvolvimento econômico e social do interior paulista.



Foto: Coopercitrus.



O PAPEL DA COOPERATIVA VAI MUITO ALÉM DA COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS, DA ASSISTÊNCIA TÉCNICA E DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM TECNOLOGIA. ELE PASSA PELA EDUCAÇÃO DAS FAMÍLIAS DOS COOPERADOS, PELA INSERÇÃO DA TECNOLOGIA DENTRO DA PORTEIRA E PELA GERAÇÃO DE PROSPERIDADE NO CAMPO.”

MATHEUS KFOURI MARINO,
PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERCITRUS.



Foto: Coopercitrus.



ENTREI PARA A COOPERATIVA UM ANO E MEIO APÓS A SUA FUNDAÇÃO E TIVE A OPORTUNIDADE DE VER SUA TRANSFORMAÇÃO: DE UMA PEQUENA COOPERATIVA AO QUE ELA REPRESENTA HOJE.”

JOSÉ GERALDO DA SILVEIRA MELLO,
VICE-PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.



Foto: Coopercitrus.



CELEBRAR 50 ANOS DA COOPERCITRUS E RECEBER ESSA HOMENAGEM NA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DE SÃO PAULO JUSTAMENTE NO DIA DO NOSSO ANIVERSÁRIO É MOTIVO DE MUITA ALEGRIA E GRATIDÃO.”

FERNANDO DEGOBBI, DIRETOR PRESIDENTE DA COOPERCITRUS. 🌐



Foto: Coopercitrus.

Agora seu
drone agrícola
também tem proteção
na **Pottencial**





A SAFRA DA ESTRATÉGIA

Matheus Cònsoli
Sócio-Diretor da Markestrat



Foto: Arquivo Matheus Cònsoli.



GARANTIR ANTECIPADAMENTE OS INSUMOS ESSENCIAIS E PROTEGER A OPERAÇÃO SÃO ATITUDES FUNDAMENTAIS DIANTE DE UM CENÁRIO AINDA SENSÍVEL PARA O AGRO."

- MATHEUS CÒNSOLI

que o produtor rural enfrentará na safra 2026/27?

Matheus Cònsoli – O produtor precisa olhar para três pontos principais que se cruzam ao longo de todo o processo: o custo, a eficiência operacional da atividade (envolvendo máquinas, equipes e estruturas) e a gestão de riscos financeiros. Quando falamos em custos, o planejamento deve começar junto às equipes técnicas da cooperativa para desenhar todo o plano de suprimentos, seja na operação de cana, em grãos ou café. A partir daí,

o produtor passa a ter uma perspectiva clara dos custos para adotar estratégias eficientes de proteção, utilizando ferramentas como o barter e outros mecanismos disponíveis no mercado. Depois de comprar, o foco deve ser a qualidade das operações de plantio e tratos culturais. Costumo dizer que a produtividade é o grande seguro do agricultor, independentemente da cultura. É ela que assegura a renda por hectare necessária para cobrir os custos e gerar margem de lucro.

Coopercitrus – Hoje, qual é o maior risco para o produtor que decide adiar a compra de insumos, especialmente fertilizantes?
Matheus Cònsoli – O primeiro cuidado é buscar informação de qualidade. Hoje existe excesso de informação circulando em redes sociais e grupos de mensagens, muitas vezes sem fundamento técnico. O produtor precisa utilizar fontes confiáveis, como a cooperativa e consultorias especializadas, fugindo de boatos virtuais. Olhando para o mercado atual, vemos fatores que elevam



CLIQUE AQUI

E ouça a entrevista completa no Coopercast

drasticamente o risco de quem deixa as compras para a última hora. Ainda existem conflitos geopolíticos, como no Oriente Médio, limitações logísticas no transporte marítimo e restrições de exportação em países-chave, incluindo a Rússia. Esse desenho indica uma possível restrição de oferta ao longo do ano.

Minha orientação é que o produtor faça ao menos uma parte da compra dos insumos de forma antecipada. Não significa fechar 100% da operação imediatamente, porque cada propriedade possui sua estratégia, mas é importante garantir uma parcela para travar preços e operações. No caso dos fertilizantes, principalmente, o ideal é assegurar antecipadamente um volume suficiente para iniciar a safra com tranquilidade. Já os defensivos permitem compras mais parceladas ao longo do ciclo.

O que considero muito arriscado é deixar toda a operação exposta ao mercado e negociar às vésperas do plantio. Hoje existem ferramentas importantes para proteção de margem, como barter, travamento de preços e operações ligadas ao câmbio. Isso permite ao produtor conhecer seus custos no momento em que fecha o negócio.

“A PRODUTIVIDADE É O GRANDE SEGURO DO AGRICULTOR. É ELA QUE GARANTE RENDA POR HECTARE SUFICIENTE PARA COBRIR OS CUSTOS E AINDA GERAR MARGEM.”

Coopercitrus – Para o produtor de citros, que trabalha com uma cultura perene e maneja praticamente o ano inteiro, quais são os principais pontos de atenção neste momento?

Matheus Cònsoli – Culturas perenes, como os citros e o café, exigem manejo e acompanhamento contínuo durante todo o ano (fertilizantes, defensivos, fertirrigação e controle de pragas). Na citricultura, por exemplo, fertilizantes e inseticidas são insumos extremamente estratégicos e o produtor não pode correr o risco de ficar desabastecido. A lógica é sentar com o agrônomo que acompanha a propriedade, avaliar o histórico e a pressão de pragas, e priorizar a compra antecipada desses produtos-chave para garantir a produtividade. Do ponto de vista econômico, a citricultura tem uma dinâmica muito específica pelas exportações globais. Recentemente, a instabilidade geopolítica e a guerra comercial entre Estados

Unidos e Ásia geraram um movimento de desvalorização do dólar, o que acaba valorizando o real relativamente.

É importante entender que essa valorização do real não reflete um momento econômico brilhante do Brasil, mas sim as dificuldades inflacionárias e de endividamento de outras economias. Na prática, um real mais valorizado reduz a competitividade das nossas exportações, impactando a rentabilidade do suco de laranja. Por isso, o produtor precisa trabalhar cada vez mais com visão de médio prazo, proteção operacional e planejamento financeiro.

Coopercitrus – E para o cafeicultor, qual é a orientação? Como o Barter se encaixa nessa estratégia?

Matheus Cònsoli – O café atravessou um momento de mercado mais favorável em razão da oferta e demanda global e do aumento do consumo, mas isso não elimina a necessidade de gestão de custos e riscos. Para o cafeicultor (e também para os produtores de grãos), eu sugiro a estratégia do **“um terço, um terço e um terço”**:

O primeiro terço (Início do Planejamento): Ele deve negociar e travar via Barter logo no começo. Isso garante o custo fixo em quantidade de sacas entregues na colheita.



“ FICAR SEM PRODUTO É PIOR DO QUE PAGAR CARO.”

- MATHEUS CÒNSOLI

O segundo terço (Durante o Ciclo): Fixar conforme as operações avançam no campo, aproveitando as janelas de oportunidade do mercado para travar novamente via Barter. **O terço restante (Exposição Controlada):** Se o produtor quiser especular com o preço da commodity ou dos insumos, que o faça com, no máximo, um terço da produção. Não recomendo a especulação total.

A Coopercitrus oferece operações de barter e pacotes tecnológicos que permitem customizar essa régua. Deixar toda a operação exposta às oscilações é o pior caminho, pois da mesma forma que o café e

o fertilizante podem subir, eles também podem cair. O mais prudente é garantir a rentabilidade desde o primeiro dia.

Coopercitrus – A Coopercitrus Expo trará como novidade a plataforma de Máquinas e Implementos Seminovos. Como o pequeno e médio produtor pode se beneficiar disso sem comprometer a saúde financeira?

Matheus Cònsoli – A operação mecanizada exerce papel fundamental na eficiência, impactando diretamente o uso de mão de obra, manutenção e consumo de diesel. Enquanto o grande produtor possui escala para manter um plano programado de renovação de frota, a realidade do pequeno produtor é diferente, muitas vezes

contando com apenas um trator e um pulverizador.

Se o pequeno produtor tem, por exemplo, um trator com 20 anos de uso que apresenta alto custo de manutenção e consumo excessivo de combustível, mas ele não consegue financiar uma máquina nova no cenário atual de crédito, o seminovo surge como a alternativa intermediária perfeita. Um equipamento com três a cinco anos de uso, bem conservado, revisado e com a garantia de procedência que a cooperativa oferece, já representa um salto tecnológico e uma redução de custos operacionais extraordinária para a propriedade. É a oportunidade perfeita para realizar uma troca planejada e inteligente durante a feira.

Coopercitrus – Qual será o diferencial do produtor mais competitivo nos próximos anos?

Matheus Cònsoli – A mensagem principal é: o produtor mais competitivo será aquele que conseguir integrar gestão, eficiência operacional e tecnologia. Hoje, não basta apenas produzir bem. É preciso controlar custos, melhorar processos, utilizar ferramentas digitais e tomar decisões mais rápidas e assertivas. A agricultura está cada vez mais profissionalizada. E o produtor que tiver acesso à informação de qualidade, suporte técnico e planejamento consistente terá mais capacidade de proteger margens mesmo em cenários difíceis. Os próximos ciclos serão períodos sensíveis para o agronegócio. Para encerrar, deixo três conselhos finais para o produtor proteger seu patrimônio:

1. Evite a alavancagem excessiva: Com o custo do dinheiro alto, não é o momento de assumir grandes endividamentos para expandir terras, salvo oportunidades muito fora da curva. Se o endividamento atual estiver al-

to, avalie reorganizar as contas ou até vender algum ativo para reduzir o risco.

2. Olho do dono na operação: O ditado antigo continua valendo. Acompanhe o dia a dia da fazenda, evite desperdícios com equipamentos desregulados ou equipes mal treinadas. Desperdício é custo direto na veia.

3. Foque no custo por unidade produzida: O planejamento financeiro precisa ir além do custo por hectare. O que define o seu sucesso é o custo por saca de soja, por saca de café, por tonelada de cana ou por caixa de laranja. Cortar investimentos em tecnologia para diminuir o custo por hectare reduz a produtividade e, no fim, aumenta o custo por saca produzida.

Visite as equipes técnicas e comerciais da cooperativa, faça as contas, planeje suas compras na Coopercitrus Expo e gerencie os riscos. Quem estiver organizado vai atravessar esse período preservando e fortalecendo o seu negócio para os próximos anos. 🔄



CHECKLIST INTELIGENTE

Ações essenciais para fazer antes de ir para a Coopercitrus Expo:



PLANEJAMENTO TÉCNICO: Conversar com a equipe da Coopercitrus para mapear a real necessidade de insumos.



CUSTOS E MARGENS: Calcular as oportunidades de barter e ferramentas de proteção de margem para o seu volume de produção.



INVENTÁRIO DA FAZENDA: Avaliar o estado das máquinas, frota, peças de reposição e as necessidades estruturais da propriedade.



PORTFÓLIO ESTRATÉGICO: Levantar quais insumos-chave e tecnologias essenciais não podem faltar ao longo do seu ciclo produtivo.



SEGURANÇA OPERACIONAL: Analisar as apólices de seguros agrícolas, patrimoniais e da frota para blindar a fazenda contra imprevistos.



CRÉDITO E NEGOCIAÇÃO: Separar os documentos financeiros e os históricos produtivos da propriedade para agilizar a análise de crédito e garantir as melhores taxas na feira.

! Pense nisso

CORTAR INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA PARA DIMINUIR O CUSTO POR HECTARE REDUZ A PRODUTIVIDADE E, NO FIM, AUMENTA O CUSTO POR SACAS PRODUZIDAS.

— MATHEUS CÒNSOLI



CIRCUITO CRIA

• NO RASTRO DO BEZERRO •



• NO RASTRO DO BEZERRO •

• NO RASTRO DO BEZERRO •

40 FAZENDAS DE REFERÊNCIA NO SETOR, 6 ESTADOS ESTRATÉGICOS A CONCLUSÃO DE UMA JORNADA: MAPEAR O RASTRO DO BEZERRO



Escaneie o Qr.Code e acesse o nosso site!

Promovido pela Scot Consultoria, o Circuito Cria percorre o Brasil em uma pesquisa-expedicionária que visita propriedades referência na atividade e cria para revelar os desafios, as oportunidades e as decisões que moldam a pecuária brasileira.

Depois da estação de monta e da estação de parição, o projeto entra em uma nova etapa: "No Rastro do Bezerro". Agora, o foco está no caminho desses animais até o mercado e nos fatores que definem a safra de bezerros do país.

PATROCINADORES:



MONTADORA:



REALIZAÇÃO:



AGÊNCIA RESPONSÁVEL:





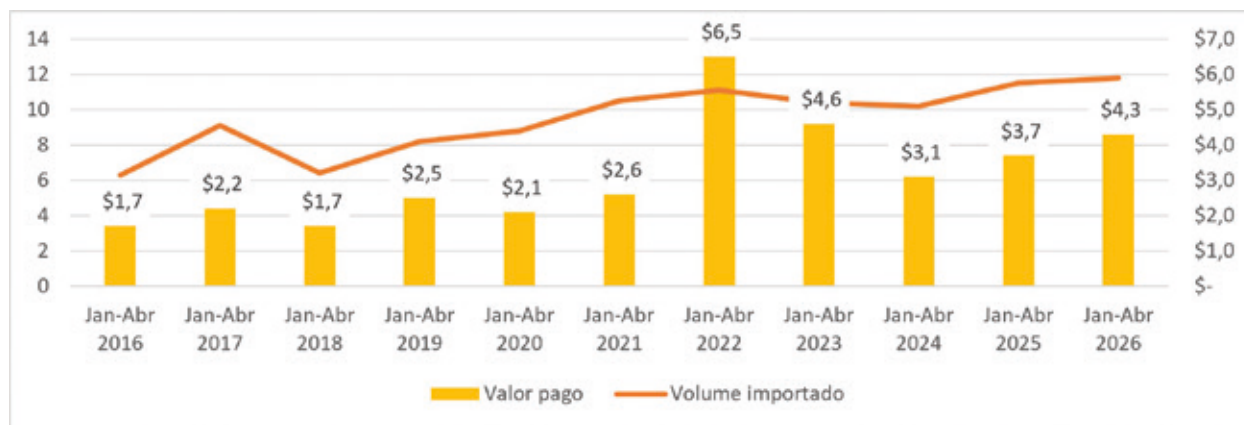
CUSTOS DE IMPORTAÇÃO DE FERTILIZANTES CRESCEM NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE DE 2026 E ELEVAM PREOCUPAÇÕES PARA A SAFRA 2026/27

por Scot Consultoria

O Brasil está pagando mais pelos insumos em meio à instabilidade global, aumentando preocupação para a safra 2026/27.

Brasil importou aproximadamente 11,8 milhões de toneladas de adubos e fertilizantes químicos (exceto fertilizantes brutos) no primeiro quadrimestre de 2026, volume 2,7% maior que no mesmo período de 2025. O desembolso no período cresceu mais e somou US\$4,3 bilhões, alta de 16,7% em relação ao ano anterior.

Figura 1: Importação de adubos e fertilizantes químicos (exceto fertilizantes brutos): volume em milhões de toneladas (eixo esquerdo) e gasto em bilhões de dólares (eixo direito).



Fonte: Comex/Elaborado pela Scot Consultoria

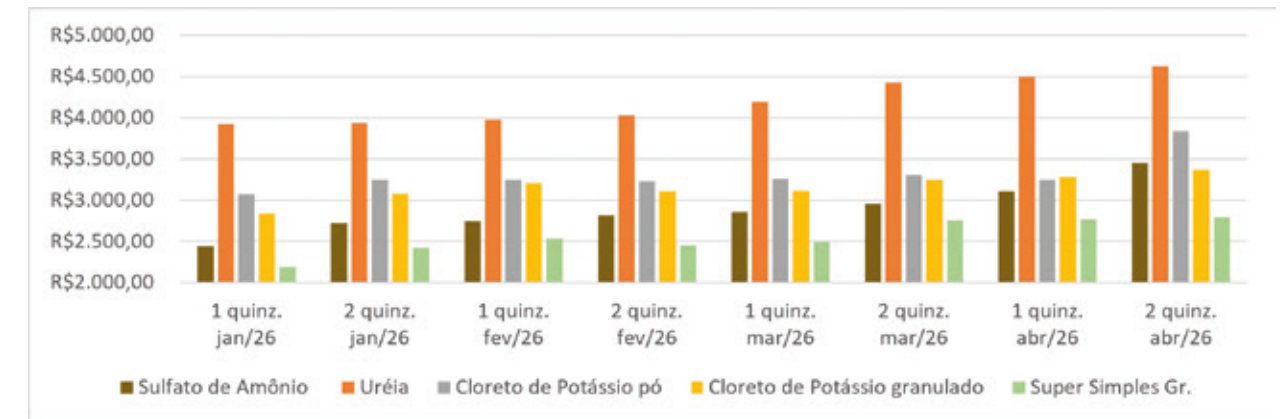
Os problemas no Oriente Médio diminuíram o fornecimento de um dos principais fornecedores globais, além do fechamento do Estreito de Ormuz que comprimiu as exportações do insumo, e elevou o preço do frete e do gás natural, insumo fundamental para a produção de fertilizantes. Além disso, a continuidade da guerra na Ucrânia manteve restrições sobre produtos russos, en-

quanto a China permaneceu fora do mercado exportador de fosfatados, forçando os compradores a disputarem volumes de outros países como Marrocos e Arábia Saudita. Esse conjunto de fatores sustentou a alta da cotação dos insumos e dos custos logísticos, fazendo com que o Brasil pagasse mais pelas importações, movimento que repercutiu no mercado interno.

Entre o início do ano e o fim de abril, a cotação do sulfato de amônio e da ureia subiu 41,0% e 18,0%, respectivamente. Entre os potássicos, a cotação do cloreto de potássio em pó subiu

24,8%, enquanto o granulado subiu 18,8%. Os fosfatados acompanharam esse movimento, com a cotação do superfosfato simples subindo 27,6% no mesmo período.

Figura 2: Avanço das cotações dos principais fertilizantes nos últimos meses, sem considerar o frete, em reais por tonelada.



Fonte: Scot Consultoria

Essa escalada elevou o custo de produção, reduziu a margem do produtor e colocou em risco a produtividade e a competitividade da produção brasileira. A próxima safra de soja por exemplo preocupa antes mesmo da semeadura. Com o mercado de fertilizantes pressionado, os produtores brasileiros estão conservadores nas compras para a temporada 2026/27. Apenas metade dos fertilizantes necessários para a safra foi negociada, abaixo do histórico para esta época do ano que seria superior a 60%. O cenário acende um alerta porque os meses de maior chegada de produtos aos portos brasileiros ainda estão por vir e ainda não foi registrado o volume esperado de negócios antecipados. Caso as compras fiquem concentradas próximas do plantio, o país pode enfrentar gargalos logísticos,

como fila de navios, atraso nas descargas, dificuldades na distribuição e mais altas geradas pela demanda aquecida num curto espaço de tempo. Para o curto prazo, não são esperados recuos nas cotações. O cenário provável é de acomodação dos preços ou continuidade das altas. O mercado de fertilizantes está dependente dos desdobramentos geopolíticos globais e, uma reversão significativa do cenário atual é pouco provável. Nesse cenário, a recomendação é que os produtores planejem de forma estratégica a compra dos insumos, reduzindo a exposição a riscos como falta de produto, atrasos nas entregas e novas altas nos preços.

Por Rodrigo De Mundo, analista de mercado da Scot Consultoria.

De crédito a investimentos, o Banco Daycoval tem um portfólio completo de produtos e serviços para sua empresa e para você.



O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE SAFRA DO PRODUTOR: O CAMINHO PRÁTICO BASEADO EM DADOS

por Vinicius Cambaúva e Rafael Barros Rosalino

O agronegócio brasileiro enfrenta margens estreitas e forte volatilidade nos preços de insumos e commodities. No ano em que a Cooper-citrus celebra 50 anos de história, a tomada de decisão inteligente por parte do produtor rural é o principal pilar para garantir a sustentabilidade e a rentabilidade da porteira para dentro. O planejamento estratégico apoiado em dados sólidos de mercado deixou de ser uma alternativa opcional e passou a figurar como um escudo indispensável contra oscilações de preços internacionais.

As pressões decorrentes de tensões geopolíticas no Oriente Médio encareceram os fertilizantes nitrogenados e fosfatados importados pelo país. Embora o volume importado no primeiro quadrimestre de 2026 tenha recuado 4% em relação ao mesmo período do ano anterior — somando 7,4 milhões de toneladas — o valor desembolsado pelo Brasil para garantir esse suprimento saltou 16%, atingindo US\$ 4,3 bilhões. Diante desse cenário de custos elevados e cotações de grãos pressionadas, o gerenciamento de riscos com base em relatórios nacionais e internacionais torna-

-se essencial para a sobrevivência econômica da lavoura.

O papel dos relatórios de mercado: decifrando o USDA e a Conab

Para realizar um planejamento eficiente de compras e vendas, o produtor precisa compreender como os relatórios do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) e da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) funcionam e influenciam diretamente a formação de preços locais.

O USDA atua como a bússola global do agronegócio, refletindo as forças de oferta e demanda mundiais em seus boletins mensais. Quando o órgão aponta um aumento dos estoques globais ou a elevação da safra norte-americana, a tendência teórica é de queda na Bolsa de Chicago (CBOT). Esse movimento global atinge os preços domésticos brasileiros, já que soja e milho são cotados em dólar e referenciados no exterior. A Conab funciona como uma lupa sobre a realidade física do Brasil. Seus levantamentos mensais mensuram a área, o clima, a evolução do plantio e da colheita, além de produtividades estaduais. Se a

Conab sinaliza perdas por seca em estados como Goiás, o mercado interno reage. Mesmo com Chicago em queda, a escassez nacional pode elevar os prêmios nos portos e valorizar o grão físico disponível nas praças internas.

Passo a passo para o planejamento e decisão de compra e venda

Passo 1: Analisar as tendências globais de oferta e demanda (USDA)

O primeiro passo de um planejamento seguro é olhar para as estimativas globais do ciclo de produção 2026/27. De acordo com os levantamentos do USDA, a produção mundial de soja deverá atingir o recorde histórico de 442 milhões de toneladas, impulsionada pela expansão de área no Hemisfério Sul. Os EUA estimam colher 120,7 milhões de toneladas, enquanto o Brasil projeta 186 milhões de toneladas.

No milho, no entanto, o cenário global aponta para um ajustamento negativo de 1,3%, com estimativa de 1.295,4 milhões de toneladas, refletindo a retração de área nos EUA e na Argentina após recordes no ciclo anterior. O produtor deve usar essa assimetria no pla-

nejamento comercial: com a soja abundante, as cotações futuras tendem a sofrer pressão baixista, ao passo que o milho apresenta maior potencial de sustentação de preços no médio prazo diante de uma oferta global mais ajustada.

Passo 2: Avaliar os desvios climáticos e produtivos nacionais (Conab)

A partir do diagnóstico global, o produtor deve analisar as condições internas detalhadas pela Conab. Na safra brasileira de soja de 2025/26, confirmou-se o recorde de 180,1 milhões de toneladas (98,3% colhida), com o Paraná colhendo 21,55 milhões e Goiás atingindo 20,15 milhões. Essa enorme oferta física gera pressão sobre a armazenagem e deprime os preços imediatos.

Para o milho, a estimativa total é de 140,2 milhões de toneladas. Enquanto a primeira safra deve crescer 14,1%, a segunda (safrinha) deve apresentar queda de 4,2%, projetada em 108,5 milhões de toneladas devido a adversidades climáticas. A consultoria StoneX aponta que a seca severa em Goiás reduziu a expectativa da safrinha goiana para 10,8 milhões de toneladas (queda de 19,3%). Lavouras em SP e no Triângulo Mineiro também registraram estresse hídrico agudo. O

monitoramento dessas quebras regionais permite identificar janelas de preços favoráveis no mercado físico regional de milho, onde as indústrias precisam recompor estoques.

Passo 3: Calcular a relação de troca de insumos

O passo mais crítico é o cálculo do custo real de aquisição de insumos. Com as tensões geopolíticas, o preço médio da ureia ao produtor subiu 40% e o MAP registrou alta de 20%, enquanto os preços da soja e do milho permaneceram praticamente estáveis.

Na soja, a relação de troca com o MAP sofreu forte deterioração, exigindo aproximadamente 35 sacas para comprar uma tonelada do adubo. No milho, a troca com a ureia atingiu o pior nível dos últimos cinco anos, oscilando entre 20 e 80 sacas em São Paulo, e alcançando a marca de 99,06 sacas em Mato Grosso. Quando se depara com uma relação de troca desvantajosa, a orientação técnica é não realizar compras spot sem proteção cambial ou sem o devido tratamento físico da produção.

Conclusões

A análise integrada do mercado global de grãos e a escalada dos custos de fertilizantes deixam

claro que o sucesso do produtor depende fundamentalmente da eficiência do seu processo decisório. O agricultor que monitora as tendências mundiais de oferta e demanda e compreende que o USDA antecipa a macroeconomia, enquanto a Conab dita as pressões regionais, possui um diferencial estratégico indispensável.

Para proteger a rentabilidade na safra 2026/27, recomenda-se que o produtor evite as compras spot sem planejamento financeiro. A utilização de modelos como o *barter* garante que o cooperado estabeleça um teto para seus custos de produção utilizando sua própria produtividade futura. Além disso, a adoção de tecnologias de nutrição de precisão, como fertilizantes organominerais, é fundamental para otimizar o uso de NPK químico importado, reduzindo o custo final de adubação e assegurando a rentabilidade da propriedade. 🌱



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.

Nutrição completa para o seu canavial.

Fertiva® 19-04-19 +1% Mg +2% S +0,2% B +0,1% Zn

Seu solo mais fértil e produtivo.

EUROCHEM

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

Clique e confira!



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>

Soluções completas em
SEGUROS
é com a CooperCitrus



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial



ATENDIMENTO
24
HORAS

FINCOOP
COOPERCITRUS


A fintech da CooperCitrus

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.



ESCANEE O QR CODE
e veja a linha completa.



PROMETEON
PNEU. FEITO PARA SEU NEGÓCIO