



COOPERCITRUS

Revista Agropecuária



LARANJA: SABOR, SAÚDE E VALOR

Ciência, transparência e informação de qualidade aproximam o consumidor da citricultura e reforçam a confiança na fruta e no suco.

Sustentabilidade - Pág. 23

Drones: tecnologia
que faz o campo avançar

Case de Sucesso - Pág. 14

Irrigação, manejo e suporte técnico
aumentam produtividade da lavoura

Tendências no Agro - Pág. 34

Diálogo entre gerações pode fortalecer
tanto a propriedade quanto a cooperativa

UMA FUSÃO ENTRE ALTA PERFORMANCE E BAIXO INVESTIMENTO.

O FUNGICIDA DA CANA
QUE VOCÊ TEM QUE USAR.



RENTABILIDADE IMBATÍVEL:
excelente controle de ferrugens,
elevando a qualidade do açúcar e o TAH.



MÁXIMA PRODUTIVIDADE:
maior sistemicidade, o que promove
maior ganho de TCH.



SANIDADE INCOMPARÁVEL:
rápida absorção e translocação,
protegendo por completo seu canavial.

Impulsa



Acesse a alta performance
e o baixo investimento

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.

Fusão EC

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

QUANDO CADA DECISÃO CONTA MAIS

Vivemos um período que exige atenção redobrada do produtor. Na citricultura, esse cuidado é ainda mais necessário, e exige olhar para custos, mercado, sanidade dos pomares e consumo de uma cadeia que tem enorme importância econômica e social para o Brasil. É justamente em cenários assim que informação de qualidade faz mais diferença. Nesta edição, a laranja ganha destaque na revista. A reportagem de capa discute o consumo da fruta e do suco a partir da ciência e da orientação de especialistas. Valorizar a citricultura também requer levar informação confiável ao consumidor e ampliar a compreensão sobre um alimento presente na mesa de milhões de pessoas.

Esse é também o espírito do Citrus é Coopercitrus. A iniciativa ganhou visibilidade na Coopercitrus Expo, com ações de valorização da cadeia e incentivo ao consumo de laranja e suco, mas não ficou restrita ao evento. A cooperativa vem dando continuidade a esse trabalho em outros espaços, inclusive nos postos de combustível, ampliando o contato com o público e reforçando a importância do consumo.

Dentro da propriedade, o mesmo princípio vale. Para produzir com eficiência, é preciso olhar para solo, água, tecnologia, manejo e gestão de forma integrada. Uma decisão tomada antes do plantio pode influenciar toda a safra. Um investimento bem dimensionado pode reduzir riscos e melhorar o uso dos recursos disponíveis.

A história da família Toller Furtado mostra isso de forma concreta. Com irrigação, manejo e acompanhamento técnico, a propriedade teve um salto expressivo na produtividade de cana por hectare e na vida útil do canavial.

Essa mesma lógica está nos artigos técnicos desta edição. Na implantação das lavouras de café, decisões sobre solo, correção, escolha de mudas e épo-

ca de plantio têm reflexos por muitos anos. Nos cereais, ambiente de produção, genética e manejo precisam estar alinhados para que o investimento faça sentido e o potencial da lavoura seja aproveitado.

Planejar também é pensar em quem dará continuidade ao negócio. Na entrevista com Larissa Zambiasi, a continuidade das famílias no agro aparece menos como uma troca de comando e mais como um processo construído ao longo do tempo.

Nos momentos de desafios, a cooperativa se torna ainda mais importante para o produtor. A Coopercitrus reúne um ecossistema completo para apoiar decisões que têm impacto direto no resultado da propriedade.

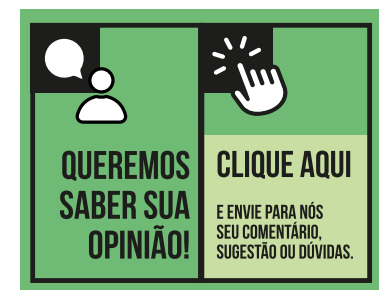
O cooperativismo não elimina as dificuldades do mercado ou da produção. Mas amplia a capacidade do produtor de analisar caminhos, escolher melhor onde investir e conduzir sua atividade com mais segurança.

Esse é o papel da Coopercitrus: estar próxima do cooperado e oferecer suporte para decisões que façam sentido hoje e sustentem a propriedade no futuro.



Matheus Marino,
presidente do
Conselho de
Administração da
Coopercitrus.

Foto: Coopercitrus.



@matheuskfourimarino f Matheus Marino in Matheus Kfouri Marino

EXPEDIENTE

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração

José Geraldo da Silva 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 • 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 Stamoto, 530 - Bebedouro (SP)
(17) 3344-3000

Coopercitrus Revista Agropecuária



Ano 38 - nº 477 • Setembro 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 CITROS

Laranja: saúde, sabor e força para o campo



13 FUNDAÇÃO COOPERCITRUS CREDICITRUS COPERFAM

Eventos: Tecnologia e conhecimento no campo 13

14 CASE DE SUCESSO

Irrigação e resultados no campo 14



Foto: Coopercitrus.

23 SUSTENTABILIDADE

Drones: tecnologia que faz o campo avançar 23

Foto: DJI Agriculture.



30 ECOSISTEMA CAMPO DIGITAL

Lançamento do novo Agras T55 30

Foto: Coopercitrus.



32 PECUÁRIA

Coopercitrus marca presença na 5ª edição do Beefday 32

34 TENDÊNCIAS NO AGRO

“O sucessor precisa trabalhar de fato. Não adianta ficar esperando chegar a herança” 34



Foto: Arquivo Larissa Zambiasi.

40 CAFÉ

Implantação de Lavoura de Café: o caminho para uma planta produtiva e durável 40



43 CEREAIS

Manejo e posicionamento na janela de plantio de cereais 43

48 MERCADO

Cotação do gado exportado atinge maior preço da série histórica 48

Foto: Leonardo Aparecido Ferreira de Freitas.





LARANJA: SAÚDE, SABOR E FORÇA PARA O CAMPO

Rica em nutrientes e presente na rotina das famílias, a laranja tem benefícios que vão muito além da vitamina C. Levar informação de qualidade ao consumidor também é uma forma de valorizar a fruta e fortalecer toda a cadeia citrícola.

A laranja faz parte da rotina de milhões de famílias. Está na fruta consumida ao longo do dia, no suco do café da manhã e acompanhando diferentes refeições. Além do sabor, oferece nutrientes importantes, como vitamina C, folato e potássio, além de compostos naturais que despertam cada vez mais o interesse pela ciência.

Valorizar essas qualidades ganhou ainda mais importância nos últimos anos. Entre as safras 2010/11 e 2025/26, o consumo mundial de suco de laranja

caiu 46,5%, segundo dados reunidos pela CitrusBR e pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, o USDA.

Para o produtor, essa relação é direta. Uma citricultura forte depende de produtividade, sanidade, tecnologia e boa gestão dentro da propriedade. Mas também precisa de consumidores que conheçam e valorizem a fruta e o suco.

Por isso, aproximar o conhecimento científico do dia a dia das pessoas é uma maneira de fortalecer toda a cadeia, do pomar à mesa.

A citricultura em números



255,20 milhões
de caixas
de 40,8 kg

Estimativa para a
safra 2026/27 no
cinturão citrícola



184,37 milhões
de árvores
produtivas

Em mais de
366 mil hectares



Cerca de
350
municípios

Ligados ao
cinturão citrícola



200 mil
empregos

Diretos e
indiretos gerados
pela cadeia



US\$ 15
bilhões
por ano

Movimentados
pela citricultura

Fontes: Fundecitrus, CitrusBR e USDA.



Dr. Rubens Feferbaum, médico e cooperado.



Dra. Layanne Fraga, pesquisadora FoRC - USP.

Entre o consultório e o pomar

O Dr. Rubens Feferbaum conhece os dois lados dessa história.

Médico pediatra, com trajetória acadêmica no Instituto da Criança da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo, ele também é citricultor e cooperado da Coopercitrus há mais de 40 anos.

A experiência na medicina e no campo ajuda a trazer de forma simples o valor nutricional da laranja. O suco contém os açúcares naturalmente presentes na fruta. Junto com eles, oferece vitamina C,

folato, potássio e compostos bioativos.

A vitamina C também favorece a absorção do ferro presente em alimentos de origem vegetal, como feijão e folhas verdes. É mais uma razão para observar o alimento como um todo e dentro de uma alimentação equilibrada.

“É líquido? É líquido. Hidrata? Sim, hidrata. Mas é alimento e água é o hidratante natural”, explica Feferbaum.

Para o médico, o mais importante é comunicar as qualidades nutricionais do suco de maneira clara, responsável e baseada no conhecimento científico.

O QUE O SUCO DE LARANJA OFERECE

O suco contém os açúcares que já fazem parte naturalmente da laranja. Mas oferece muito mais. Vitamina C, folato, potássio e compostos bioativos, como as flavanonas, também estão presentes. Por isso, olhar apenas para o açúcar deixa de fora uma parte importante do valor nutricional da fruta.

Equilíbrio que cabe na alimentação

Estudos realizados pela Universidade de São Paulo não observaram ganho de peso entre os participantes durante o período de consumo do suco de laranja.

Como acontece com outros alimentos, o importante é considerar a quantidade consumida e o conjunto da alimentação e dos hábitos de cada pessoa.

O suco pode, portanto, fazer parte de uma rotina alimentar equilibrada.

Compostos naturais que fazem diferença

A laranja possui flavanonas, substâncias naturais das frutas cítricas que vêm sendo estudadas por sua atuação no organismo.

Pesquisas também avaliam a relação desses compostos com diferentes aspectos da saúde, entre eles a saúde cardiovascular.

Para pessoas com diabetes ou outras condições que exigem cuidados específicos com a alimentação, a orientação deve ser individualizada.

Suco integral é fruta de verdade

O suco de laranja 100% integral é produzido a partir da fruta e não recebe açúcar nem água adicionados. É diferente de néctares, refrescos e outras bebidas à base de frutas, que podem apresentar menor quantidade de fruta e receber água e açúcar.

Na hora da compra, uma dica simples ajuda: confira a denominação do produto e a lista de ingredientes no rótulo.



Saiba o que está no copo

Suco integral	Néctar	Refresco ou bebida à base de fruta
100% fruta	Tem menor proporção de fruta	Tem menor quantidade de fruta
Não recebe água	Recebe água	Recebe água
Não recebe açúcar adicionado	Pode receber açúcar	Pode receber açúcar

Muito além da vitamina C

Há mais de dez anos, pesquisadores ligados à Universidade de São Paulo estudam a laranja e o suco de laranja. Os trabalhos já observaram diferentes aspectos da saúde, como pressão arterial, colesterol, glicemia, peso corporal e funcionamento do intestino. Entre os componentes que despertam o interesse dos pesquisadores estão as flavanonas, substâncias encontradas naturalmente nas frutas cítricas. Uma delas é a hesperidina, bastante presente na laranja. Segundo a professora Neuza Hassimotto, da USP, esses compostos vêm sendo estudados por suas ações antioxidantes e anti-inflamatórias. Em um dos trabalhos realizados na universidade, voluntários saudáveis consumiram suco de laranja Pêra durante 60 dias. Ao final do período, os pesquisadores observaram redução da pressão arterial entre os participantes. Os resultados ajudam a ampliar o conhecimento so-

bre a fruta, mas não significam que exista uma quantidade única recomendada para todas as pessoas. Alimentação, metabolismo, estilo de vida e necessidades individuais também devem ser considerados. Para o consumidor, a principal mensagem é mais simples: a laranja oferece muito mais do que vitamina C.

A riqueza natural dos citros

O nome pode não ser familiar, mas as flavanonas fazem parte naturalmente das frutas cítricas. Na laranja, uma das mais abundantes é a hesperidina. Essas substâncias vêm sendo pesquisadas por sua relação com a saúde cardiovascular e por suas ações antioxidantes e anti-inflamatórias. É mais uma demonstração de que a laranja deve ser vista por tudo o que oferece. Açúcares naturais, vitaminas, minerais e compostos bioativos fazem parte de um mesmo alimento. E a ciência continua avançando para compreender cada vez melhor esses benefícios.



Dr. Franco Maria Lajolo.



Dra. Neuza Hassimotto, farmacêutica bioquímica e docente da USP.

E para as crianças?

Nos primeiros anos de vida, a orientação pediátrica é priorizar a fruta inteira, que oferece fibras, textura e sabor e ajuda na formação do paladar da criança. A partir dos 12 meses, o suco 100% integral pode fazer parte de uma alimentação variada, sempre em quantidades adequadas para cada idade. Uma revisão de estudos utilizada na elaboração das diretrizes alimentares norte-americanas para 2025-2030 não encontrou associação entre o consumo de suco 100% integral e alterações no crescimento, na composição corporal ou no risco de obesidade em crianças e adolescentes. Segundo a Academia Americana de Pediatria, a recomendação é de até 120 mililitros por dia para crianças de 1 a 3 anos, de 120 a 180 mililitros para as de 4 a 6 anos e de até 240 mililitros para maiores de 7 anos. Mais importante do que tratar um alimento iso-

ladamente é construir, desde cedo, uma rotina de alimentação variada e equilibrada.

Informação que valoriza a laranja

A informação clara também ajuda a aproximar o consumidor da laranja. Nas redes sociais, é comum encontrar alimentos apresentados como vilões em um momento e como solução para todos os problemas pouco tempo depois. Nesse ambiente, universidades, pesquisadores e profissionais de saúde têm um papel importante: traduzir o conhecimento científico para a vida das pessoas. Quando o consumidor entende melhor o que está colocando à mesa, pode fazer escolhas mais conscientes. Para a citricultura, essa aproximação também tem valor. Mostrar de maneira simples as qualidades da fruta e do suco contribui para fortalecer sua presença na alimentação e reconhecer o trabalho de milhares de pessoas envolvidas na cadeia.

Uma cadeia que movimenta o Brasil

A força da laranja começa no pomar, mas vai muito além dele. A citricultura sustenta propriedades rurais e movimenta indústrias, transportadoras, empresas de tecnologia, comércio, pesquisa e serviços. Segundo o Fundecitrus, a cadeia movimenta cerca de US\$ 15 bilhões por ano, está presente em aproximadamente 350 municípios do cinturão citrícola e gera cerca de 200 mil empregos diretos e indiretos. Na safra 2025/26, o Brasil exportou 746,9 mil toneladas de suco de laranja, segundo a CitrusBR. Por trás desses números estão produtores que investem em tecnologia, enfrentam o greening, modernizam os pomares e trabalham diariamente para produzir frutas com qualidade.

Esse esforço dentro da porteira se completa com a valorização do produto fora dela. Quanto mais pessoas conhecem as qualidades da laranja e reconhecem seu espaço em uma alimentação equilibrada, maior é a oportunidade de aproximar o consumidor do produto e fortalecer toda a cadeia citrícola.

Valorizar a laranja é valorizar quem produz, quem trabalha e quem ajuda a levar um dos grandes símbolos do agro brasileiro do pomar à mesa. 



Assistência técnica
Orientação para as decisões no pomar



Manejo e insumos
Soluções para nutrição, sanidade e produtividade



Máquinas e implementos
Tecnologia para tornar as operações mais eficientes



Campo Digital
Ferramentas de agricultura de precisão para apoiar a tomada de decisão



Irrigação
Projetos e soluções para o uso eficiente da água



Serviços e gestão
Apoio para organizar e fortalecer a propriedade



Informação
Conteúdo para ajudar o produtor e valorizar a citricultura



Procure o especialista Coopercitrus



EVENTOS

Tecnologia e Conhecimento no Campo

DO PLANTIO A GRANDES RESULTADOS



Foto: DJI Agriculture.



21
DE OUTUBRO

Circuito de Tecnologia de Aplicação com Drones

Uma oportunidade para conhecer de perto tecnologias de aplicação com drones e suas possibilidades para tornar as operações no campo mais eficientes.



23
DE OUTUBRO

Vitrine de Variedades de Citros

Encontro para acompanhar variedades de citros e informações que podem contribuir para decisões mais assertivas no pomar.



Local: Fundação Coopercitrus
Credicitrus Coperfam, em Bebedouro (SP).



Quer saber mais?

CLIQUE AQUI



POTÊNCIA E EFICIÊNCIA NA TRITURAÇÃO DE MADEIRA

Desempenho profissional para triturar galhos com rapidez e eficiência.
CORTE DE ATÉ 152 MM (6")
ATÉ 4 TONELADAS/HORA
HIDRÁULICA AUTÔNOMA



TIMBERWOLF

TW PTO150H



Case de
Sucesso

Case de Sucesso

IRRIGAÇÃO E RESULTADOS NO CAMPO

Com média de 137,1 toneladas por hectare e canavial chegando ao 13º corte, a família Toller Furtado mostra como irrigação, manejo e suporte técnico aumentaram produtividade e longevidade da lavoura.

137,1
t/ha



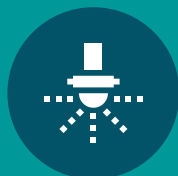
PRODUTIVIDADE MÉDIA

13º
corte



**CANAVIAL MAIS ANTIGO
EM PRODUÇÃO**

380
ha



IRRIGADOS POR 6 PIVÔS



**Um canavial de nono corte
fechar com 130 toneladas
é muita coisa. Foi quando
vimos que precisávamos
irrigar mais.**

- Eduardo Toller Furtado

Foto: CooperCítrus.



Foto: Coopercitrus.

Produzir mais em cada hectare já representa um ganho importante. Com irrigação, vem produtividade, com previsibilidade, vem os resultados. Na propriedade da família Toller Furtado, em Barretos (SP), a irrigação ajudou a levar o canavial a um novo patamar. Na última safra, a produtividade média chegou a 137,1 toneladas de cana por hectare (TCH), em um canavial com média de 4,6 cortes. Um dos canaviais irrigados chegou ao 13º corte e ainda mantinha produtividade satisfatória. Para o cooperado Eduardo Toller Furtado, o investimento em irrigação só se sustenta se aparecer na produtividade da lavoura. “Se você não tem produtividade, não se paga. Se tem ganho de produtividade, melhora a rentabili-

dade”, afirma. Hoje, aproximadamente 380 dos quase 500 hectares cultivados com cana na propriedade são atendidos por seis pivôs. O projeto começou com dois equipamentos e cresceu à medida que a resposta da cultura apareceu no campo. A família começou o projeto com dois pivôs, instalados em um canavial de nono corte, que vinha produzindo cerca de 90 TCH. A intenção era observar na prática a resposta da cana antes de ampliar o investimento. “Na época, tinha muita controvérsia. Diziam para nós que ‘não compensa, não vale a pena, o investimento não se paga’”, relata Eduardo. Depois da irrigação e dos ajustes de manejo, a



Foto: Coopercitrus.

Eduardo e o pai, Cássio Furtado, transformaram a irrigação em uma estratégia para aumentar produtividade, longevidade e previsibilidade na produção de cana.

produtividade média atingiu 130 toneladas. “Um canavial de nono corte fechar com 130 toneladas é muita coisa. Foi quando vimos que precisávamos irrigar mais”, lembra Eduardo. Os resultados positivos motivaram a família a expandir o projeto de irrigação, chegando aos 6 pivôs atuais. Hoje, Eduardo estima que a irrigação tenha contribuído para um aumento próximo de 30% na produtividade, resultado que se reflete diretamente na rentabilidade da área. Para ele, a irrigação funciona ainda como uma proteção diante da irregularidade climática. “São duas coisas que se complementam. O pivô reduz o risco e, ao mesmo tempo, aumenta a produtividade.”

Menos reforma, menor pressão sobre o caixa

A irrigação também ajudou a prolongar a vida produtiva das áreas, trazendo efeito no caixa da fazenda. Em áreas de sequeiro, a reforma costuma ocorrer por volta do quinto ou sexto corte, enquanto o canavial irrigado mais antigo chegou ao 13º corte. A reforma da área não ocorreu por perda de produtividade, mas devido a uma infestação severa de grama-seda. “Não estamos reformando porque está produzindo pouco. A decisão foi pelo problema com a planta daninha”, explica Eduardo. Essa longevidade tem impacto direto no negócio. Reformar um canavial significa investir novamente na implantação, hoje estimada pelo produtor entre R\$ 16 mil e R\$ 17 mil por hectare, e passar por um período de menor geração de receita naquela área.



Foto: Coopercitrus.

Aproximadamente 380 hectares da propriedade são atendidos atualmente por seis pivôs.

Água para ganhar tempo

Parte dessa longevidade está ligada a uma mudança no manejo, com a possibilidade de fazer o plantio de falhas no momento certo. Antes da irrigação, esse trabalho dependia da volta das chuvas. Normalmente, era preciso esperar novembro para ter umidade suficiente para o pegamento das mudas. O problema é que, nessa época, parte da cana já estava desenvolvida e a entrada de máquinas se tornava mais difícil. “Aquilo que você tinha uma janela de 30 dias hoje passa a ter 120 dias para fazer o plantio de falhas no canavial inteiro”, afirma Eduardo. É nesse ponto que produtividade e longevidade se encontram. Um canavial com menos falhas consegue aproveitar melhor a área e manter seu potencial por mais tempo.

Irrigação exige outro manejo

Os resultados também exigiram uma nova forma de conduzir a lavoura. A adubação, por exemplo, passou por mudanças. Segundo Eduardo, a propriedade aumentou em cerca de 20% a 30% o volume de nutrientes para acompanhar o desenvolvimento da cana. A escolha das variedades também ganhou peso. Com mais água disponível, a família passou a observar com atenção a tolerância a doenças e características como o porte mais ereto. Uma cana mais produtiva tende a ganhar peso e volume. Se tombar, pode dificultar a colheita, aumentar perdas e levar mais impurezas para a usina. “Não adianta produzir muito e depois ter dificuldade para colher. A variedade precisa acompanhar esse potencial”, resume Eduardo.



Foto: Coopercitrus.

Letícia Carminati, consultora do Cooper Irriga, acompanha os projetos e orienta os cooperados desde o dimensionamento até o pós-venda.

CLIQUE AQUI
e assista a matéria na íntegra

Isso reforça uma premissa importante: irrigação não substitui manejo. Ela aumenta o potencial produtivo e requer outras decisões, como ajuste na adubação, escolha das variedades entre outras.

Da decisão ao projeto

Quando a família decidiu irrigar, ainda havia uma série de perguntas a responder. tinha água suficiente? Qual sistema era mais adequado? Como dimensionar os equipamentos e a demanda elétrica? Foi nesse momento que a Coopercitrus entrou no projeto. Por meio do Cooper Irriga, a família contou com apoio para avaliar a disponibilidade de água, as características da área e a tecnologia mais adequada. O trabalho também envolveu projeto hidráulico, infraestrutura necessária, implantação,

treinamento e suporte após a entrega. Para a Letícia Carminati, consultora de irrigação da Coopercitrus, o primeiro passo é entender os recursos disponíveis e as necessidades da cultura. “No caso do Eduardo, a disponibilidade de água foi determinante. Depois, avaliamos o formato das áreas, que favorecia muito o uso do pivô”, explica. A resposta à primeira pergunta veio da própria propriedade, que conta com uma represa de aproximadamente 37,5 hectares. A vazão foi medida em período seco antes de o projeto avançar. Para o cooperado, esse suporte foi importante para dar segurança a uma decisão que envolve investimento elevado e efeitos de longo prazo. “Um projeto de irrigação você não faz todo dia. Ter uma empresa estruturada, com conhecimento técnico e pós-venda, faz muita diferença para o produtor ter segurança de investir.”



O relacionamento continuou depois que os equipamentos entraram em operação. “O pós-venda evoluiu muito. Quando precisamos, o atendimento é rápido, tem suporte e disponibilidade de peças”, afirma.

Gestão na tela do celular

A tecnologia também mudou a rotina da irrigação. Pelo aplicativo, Eduardo acompanha os pivôs à distância, define lâminas de água, programa horários de funcionamento e monitora a operação em tempo real. Além de facilitar a rotina, o sistema reduz deslocamentos e permite organizar o funcionamento dos

equipamentos conforme a rotina da propriedade e os horários de energia mais baratos. “Você consegue programar o início e o fim da irrigação e acompanhar tudo a distância. É uma facilidade muito grande”, conta. A propriedade também investiu em geração fotovoltaica para ajudar a administrar a demanda energética da irrigação. Hoje, cinco parques fotovoltaicos fazem parte da infraestrutura da fazenda.

O próximo passo é ampliar

Mesmo com aproximadamente 380 hectares irrigados, ainda existem áreas que ficam fora do al-



cance dos pivôs. Para atender esses pontos, a família adquiriu um carretel de irrigação Bauer, também por meio da Coopercitrus. A expectativa é ampliar a cobertura em cerca de 100 hectares e levar para essas áreas os mesmos benefícios observados no restante do canavial, principalmente a possibilidade de fazer o plantio de falhas no momento adequado. A experiência em São Paulo também abriu caminho para um novo estudo em propriedades da família em Goiás, onde está sendo avaliada a implantação de irrigação por gotejamento subterrâneo. “Não existe um sistema que seja o melhor para

todas as propriedades. É preciso olhar água, solo, relevo, cultura e objetivo do produtor antes de definir o projeto”, reforça Carminati. Para Eduardo, porém, uma conclusão já está consolidada. A irrigação deixou de ser vista apenas como equipamento e passou a fazer parte da estratégia da propriedade. Hoje a família consegue planejar quando a água entra no sistema produtivo e usar esse controle para manejar melhor a lavoura. “Nunca tive dúvida. Se a planta é majoritariamente água, não tem como não responder bem quando recebe a quantidade certa. Eu sempre tive certeza de que o pivô na cana ia dar resultado, e hoje a gente vê isso na prática”, destaca Eduardo.

ONDE A IRRIGAÇÃO MEXEU NA CONTA



Antes da irrigação

- Produtividade**
Canavial de 9º corte produzindo cerca de **90 TCH**
- Reforma**
Renovação do canavial entre 5º ou 6º corte
- Plantio de falhas**
Concentrado no início do período chuvoso, em cerca de **30 dias**
- Previsibilidade**
Produção dependente das chuvas

Depois da irrigação

- Produtividade**
Média de **137,1 TCH**, com ganho estimado em **30%**
- Reforma**
Canavial mais antigo chegou ao **13º corte**
- Plantio de falhas**
Iniciado ainda no período seco, com cerca de **120 dias** de janela
- Previsibilidade**
Água aplicada no momento necessário, independentemente da chuva

DO PROJETO AO PÓS-VENDA | Como o Cooper Irriga atua



DRONES: TECNOLOGIA QUE FAZ O CAMPO AVANÇAR

Quando os drones de aplicação ainda dava os primeiros passos, a Coopercitrus começou a testar e validar a tecnologia no campo e ajudou a tornar a solução viável para o produtor. Hoje, os drones ampliam a precisão, reduzem perdas e melhoram o aproveitamento de cada hectare.



Aplicar apenas onde é necessário, entrar em áreas de difícil acesso, evitar o trânsito de máquinas sobre a cultura e agir dentro da janela ideal de manejo. O drone agrícola ganhou espaço porque resolve problemas concretos da propriedade. Para o produtor, o impacto aparece na eficiência. Para o meio ambiente, no uso racional dos recursos. Para a sociedade, na formação de profissionais e na produção de mais alimentos nas áreas já cultivadas. Essa combinação coloca os drones como aliado da agricultura mais sustentável. Essa tecnologia chegou às lavouras brasileiras há pouco mais de uma década, e a Coopercitrus teve participação essencial no desenvolvimento. Em 2015, quando ainda havia dúvidas sobre aplicação, autonomia, manutenção e viabilidade econômica, a Coopercitrus decidiu testar os drones em lavoura e validar antes de comercializar.

“Não bastava colocar um drone no campo. Precisamos desenvolver todo o ambiente necessário para que a tecnologia funcionasse, desde produtos adequados à aplicação até capacitação, assistência e segurança para o produtor”, afirma Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus. Ao longo dos anos, a cooperativa criou um modelo de prestação de serviços, formou operadores, estruturou assistência e avançou para a comercialização. Também aproximou empresas de tecnologia e indústrias de agroquímicos para ajudar a desenvolver produtos pensados para aplicação via drones. Ou seja, a inovação vai além do equipamento. “Era uma tecnologia ainda pouco conhecida. O produtor não tinha operador, cursos ou pós-venda. A Coopercitrus foi levando essa tecnologia para o campo por meio da prestação de serviços”, lembra destaca Vitor Lazzarotto Grandolfo, Gerente de Serviços e Tecnologia Agrícola.

NOSSA TRAJETÓRIA PARA TRANSFORMAR INOVAÇÃO EM REALIDADE NO CAMPO



Foto: DJI Agriculture.

Antes de o mercado ganhar escala, a Coopercitrus acreditou no potencial dos drones e trabalhou para melhorar a performance, gerar conhecimento e viabilizar o uso com eficiência e sustentabilidade aos produtores.

**2015
VALIDAR**



Testes em condições reais de lavoura

Início dos testes com drones agrícolas em condições reais. Parcerias com empresas de tecnologia, integração com VANTs, imagens de satélite e indústrias de agroquímicos.



VALIDAR E GERAR CONFIANÇA

Testar antes de comercializar.

**2019
DEMONSTRAR**



Prestação de serviços

Início da prestação de serviços com drones: 15 mil hectares tratados em café, cana-de-açúcar, milho e citros. Produtor tem a oportunidade de experimentar a tecnologia na prática antes de investir. Entre 2019 e 2023: 40 profissionais dedicados e cerca de 444 mil horas de atendimento.



LEVAR A TECNOLOGIA AO PRODUTOR

Demonstrar valor e criar experiência no campo.

**2020-2026
CAPACITAR**



Formação de profissionais e geração de oportunidades

Criação do Curso para Aplicação Aeroagrícola Remota (CAAR) e Curso de Manutenção Preventiva pela Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam. Ao todo, 1.400 alunos formados de 2020 a 2026.



CAPACITAR E GERAR OPORTUNIDADES

Conhecimento que transforma vidas e o campo.

**2020 - ATUALMENTE
DAR ESCALA**



Comercialização, suporte e assistência técnica

Comercialização de drones agrícolas das principais marcas. Oficinas e unidades móveis para manutenção. Entrega técnica, treinamento na propriedade e suporte pós-venda.



OFERECER SOLUÇÕES INTEGRADAS

Do equipamento ao pós-venda, sempre ao lado do produtor.

**HOJE
SUSTENTAR**



Estrutura que sustenta o futuro

Suporte técnico, peças originais e atendimento especializado. Investimento contínuo em novas tecnologias para apoiar resultados no campo.



SUSTENTAR E EVOLUIR

Estrutura, tecnologia e pessoas para o cooperado crescer como um todo.

A ESTRUTURA DA COOPERCITRUS

Do primeiro teste ao ecossistema completo

Com o amadurecimento da tecnologia, a Coopercitrus avançou na comercialização, capacitação e assistência.



Foto: DJI Agriculture.



1.500
drones
comercializados



15 mil
hectares tratados
no primeiro ano de prestação de serviço, em 2019 (café, cana, milho e citros)



1.400
pessoas formadas
no CAAR, entre 2020 e 2026



5 oficinas fixas
3 unidades móveis
de manutenção



R\$ 22 milhões
investidos na
estruturação
do Campo Digital



**1º Centro de Serviços
Autorizado DJI
Agriculture do Brasil**
em Bebedouro (SP)



+34%

Crescimento nas vendas de drones da Coopercitrus entre 1º de janeiro e agosto de 2026, na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Economia e produtividade

Um dos impactos econômicos dos drones está na redução das perdas causadas pelo tráfego de máquinas sobre determinadas culturas.

Um memorial elaborado pelo time de sustentabilidade da cooperativa estima que a redução das perdas causadas pelo tráfego de máquinas em áreas

tratadas com drones, poderia representar cerca de R\$ 1,15 bilhão por ano em soja, milho e cana no Brasil. "O drone traz um pacote de benefícios. Tem aplicação localizada, redução de insumos, segurança, produtividade e eficiência", afirma Bóris Alessandro Wiazowski, consultor de Sustentabilidade da Coopercitrus.

R\$ 1,15 bilhão por ano em perdas evitadas



Soja

R\$ 542,4
milhões



Milho

R\$ 116,1
milhões



Cana-de-açúcar

R\$ 487,5
milhões

A estimativa considera aproximadamente 6,4 milhões de hectares tratados com drones e calcula somente o valor associado às perdas evitadas por amassamento, pisoteio e compactação decorrentes do tráfego de equipamentos terrestres. Outros possíveis ganhos, como economia de insumos, água, combustível ou custos operacionais, não estão incluídos.

Nota: valores estimados a partir de memorial de cálculo elaborado para o case de sustentabilidade da Coopercitrus.

Emprego e oportunidade

O avanço da tecnologia aumentou a demanda por operadores, técnicos de manutenção, profissionais de agricultura digital e especialistas em mapeamento. Por meio da Fundação Coopercitrus Credicitrus Coperfam, a cooperativa desenvolveu o Curso para Aplicação Aeroagrícola Remota, o CAAR. Já são

1.400 alunos formados de 2020 a 2026.

"Capacitar um operador de drone não significa apenas ensinar a pilotar. Significa criar conhecimento, profissão e oportunidade de renda no campo", destaca Wiazowski.

Segurança alimentar

Produzir mais na mesma área ajuda a ampliar a oferta de alimentos sem precisar abrir novas áreas. O drone faz parte desse conjunto de tecnologias que aumenta a eficiência e reduz perdas.

"Se você consegue produzir mais na mesma área, está contribuindo para a segurança alimentar. É fazer mais com menos", afirma Wiazowski.

Mais produtividade e menos desperdício também podem significar para alimentos mais acessíveis. Em 2015, a pergunta era se o drone funcionaria. Hoje é onde e como ele gera mais resultado em cada propriedade.

UM VOO, TRÊS IMPACTOS



CLIQUE AQUI
e acesse o Relatório de Sustentabilidade

AGRAS T55 CHEGA AO PORTFÓLIO DO CAMPO DIGITAL



Foto: DJI Agriculture.

A Coopercitrus ampliou o portfólio do Campo Digital com o DJI Agras T55, nova geração de drones agrícolas voltada à pulverização e distribuição de sólidos. O equipamento tem tanque de 50 litros para pulverização e capacidade de 55 kg para sólidos, além de sistema aprimorado de detecção e desvio de obstáculos. Na pulverização, a vazão chega a 40 litros por minuto na configuração padrão e a 50 litros por minuto com quatro bicos opcionais. O modelo também conta com sistema aprimorado de detecção e desvio de obstáculos, recurso importante para operações em condições mais desafiadoras.

“Com mais tecnologia embarcada, o equipamento oferece maior capacidade operacional, precisão e eficiência para atender às demandas do produtor rural”, afirma Vitor Lazzarotto Grandolfo, gerente do Campo Digital da Coopercitrus.

Para o cooperado Carlos Henrique Fernandes Santos, que atua em lavouras de café no Sul de Minas Gerais, o equipamento tem potencial para melhorar o desempenho em áreas montanhosas. “Com capacidade para alcançar até 50 litros por minuto utilizando quatro bicos e um radar aperfeiçoado, o equipamento vai se adaptar muito bem às áreas onde trabalhamos.”



Foto: DJI Agriculture.

BIOZ
Keep Green

Mais verde, mais frutos, mais suco.

A tecnologia que desperta o potencial do seu pomar.

Benefícios:

- Safr **mais produtiva** e **plantas preparadas** para o próximo ciclo;
- **Mais frutos por planta**, com mais peso e produtividade;
- Suco com **mais valor, sabor e rendimento**;
- Mud **mais fortes** e pomares com **crescimento acelerado**.



icl-growing solutions.com/pt-br/





Pecuária

Pecuária

COOPERCITRUS LEVA CONHECIMENTO E SOLUÇÕES AO BEEFDAY

Cooperativa reforçou sua atuação ao lado dos pecuaristas com orientação técnica, tecnologias e soluções para saúde e nutrição animal

A Coopercitrus participou da 5ª edição do Beefday, realizada na APTA Regional de Colina (SP), referência nacional em pesquisa para a pecuária de corte e berço do conceito Boi 777.

Promovido pelo Grupo de Estudos em Produção de Ruminantes (GEPROR), em parceria com a Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA), o evento reuniu produtores, pesquisadores, autoridades e profissionais do setor. Em 9 estações técnicas, especialistas apresentaram tecnologias, estratégias de manejo e soluções voltadas à produtividade e à rentabilidade da pecuária. Para o gerente do Departamento de Saúde e Nutrição Animal da Coopercitrus, Fábio Júnior, o Beefday também aproxima conhecimento e soluções dos produtores.

“A pecuária está passando por um momento muito positivo no que diz respeito à precificação de leite, arroba de boi, e o mercado mostra o cenário positivo para os pecuaristas. Oferecemos condições especiais, além de conhecimento técnico, orientações sobre a linha de confinamento e leite para os nossos cooperados”, afirma o gerente.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

Conhecimento que chega ao produtor

Cooperado da filial de Barretos (SP), José Baltazar dos Santos Junior destacou a importância do apoio da cooperativa.

“A cooperativa sempre nos apoia e estar presente neste evento é muito importante, pois nos garante conhecimento e orientação de forma geral. Sem a cooperativa é muito difícil tocar o barco”, ressalta o cooperado.

O secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Geraldo Melo Filho, também ressaltou a troca de conhecimento proporcionada pelo encontro. “É um evento marcante, estamos em mais de 3 mil produtores, um banho de tecnologia em cima da pecuária, garantindo maior rentabilidade, além da presença de inúmeras empresas e cooperativas cumprindo com o papel essencial que é gerar tecnologia aos produtores” afirma o secretário.

Para a cooperada Cecília Helena Junqueira Pinto, de Colina, que dá continuidade ao trabalho construído pela família no campo, a primeira participação no Beefday trouxe novos conhecimentos e contatos. “Estar aqui dando continuidade ao legado da família é muito importante. Garantir conhecimento técnico, conhecer novas tecnologias, fazer novos contatos é essencial para o progresso da fazenda”, destaca a cooperada.

Saúde como base da produtividade

Além da nutrição, a sanidade do rebanho foi destacada como ponto essencial para transformar tecnologia em resultado.

“Animal bem manejado é animal rentável. Mas, antes de qualquer ganho em produtividade, é fundamental garantir a saúde do rebanho para que ele possa expressar todo o seu potencial genético e nutricional” afirma o coordenador de Saúde Animal, Luiz Felipe Bignardi.



Cooperado José Baltazar dos Santos Junior (à direita).

Foto: Coopercitrus.



Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Geraldo Melo Filho (à direita).

Foto: Coopercitrus.



Cooperada Cecília Helena Junqueira Pinto (à esquerda).

Foto: Coopercitrus.



Fábio Júnior (Gerente de Saúde e Nutrição Animal), Rafael Dib Machado (Conselheiro ADM da Coopercitrus) e time Tecnobeef.

Foto: Coopercitrus.

“Precisamos manter a sanidade dos animais em dia, com um adequado status imunológico e controle eficiente de endo e ectoparasitas. Dessa forma, criamos as condições necessárias para alcançar os melhores índices de desempenho e ganho de peso proporcionados pelas tecnologias e avanços da ciência”, reforçou o coordenador. 📍



“O SUCESSOR PRECISA TRABALHAR DE FATO. NÃO ADIANTA FICAR ESPERANDO CHEGAR A HERANÇA”

Larissa Zambiasi

Foto: Arquivo Larissa Zambiasi



Larissa Zambiasi estudou sucessão familiar na graduação e no mestrado. Ela prefere o termo continuidade, defende que duas gerações trabalhem juntas e afirma que a convivência pesa mais do que terra, dinheiro ou máquinas na decisão do jovem de ficar na propriedade. Larissa Zambiasi, 28 anos, cresceu em uma propriedade leiteira no norte do Rio Grande do Sul. A atividade começou com seus pais e já atravessa mais de três décadas. Desde criança, ela acompanhou o trabalho da família, assumiu tarefas operacionais e, com o tempo, passou a participar também da gestão. Formada em Gestão de Cooperativas, Larissa pesquisa o tema da sucessão familiar desde a gradu-

ação e também o aprofundou no mestrado. Hoje, coordena o Comitê Nacional de Jovens Cooperativistas do Sistema OCB, o Geração C. Ela participou do encontro A Voz do Jovem, que deu início à Liga Coopercitrus Jovem. Nesta entrevista, ela explica por que prefere falar em continuidade familiar e mostra como o diálogo entre gerações pode fortalecer tanto a propriedade quanto a cooperativa.

Coopercitrus - Como começou o seu envolvimento com a atividade da família?

Larissa Zambiasi - A atividade leiteira começou com os meus pais há mais de 30 anos, e eu e minhas irmãs sempre acompanhamos os manejos e os trabalhos. Não houve um momento exato em que o processo começou. Desde

a infância, a gente já vinha sendo cativada para permanecer e valorizar o empreendimento. Eu passei por todas as fases: tratei os animais no carrinho de mão, depois fui para o trator e, mais tarde, para a desensiladeira. Eu aprendi a dirigir com 12 anos e isso acabou me dando mais autonomia para contribuir com os afazeres da nossa propriedade. A gente não tem meninos aqui, somos três filhas, e acabou que nós tivemos que nos desafiar em atividades que às vezes são mais masculinizadas, e acabamos dando conta do que precisava ser feito. Em 2017, meus pais perguntaram se eu queria ficar na propriedade. Eles disseram que, se eu permanecesse, continuariam investindo. Caso contrário, venderiam as vacas e viveriam do arrenda-

mento. Foi a partir dessa conversa que começamos a organizar melhor a continuidade e a minha integração nos processos operacionais e administrativos.

Como a família respondeu a esse envolvimento?

Eu percebia que quanto mais eu me dedicava ao negócio, quanto mais eu demonstrava interesse, mais eles investiam. Quanto mais eu trabalhava, mais eles compravam tecnologias, e faziam isso também para melhorar a nossa qualidade de vida na propriedade.

Você conseguiu mostrar a eles que estava preparada?

Quando eu comecei a ter acesso aos dados financeiros da propriedade, uma das coisas que eu fiz foi montar uma planilha muito simples, com todas as dívidas que a gente tinha para o futuro. O valor passava de R\$ 200 mil. Eu lembro de chegar para o meu pai e falar: olha, pai, a gente deve esse valor para frente. E ele disse que não era isso que a gente devia, que nem era tanto assim o que a gente tinha pendente. Aí eu mostrei a planilha para ele e ele teve um choque. Eu lembro dessa reação dele, porque ele começou a ver de uma forma diferente a minha contribuição no empreendimento. A parte financeira para mim foi uma porta de entrada. Meu pai nunca teve o hábito de anotar custos e organizar essa parte mais burocrática. Eu vi ali

“NÃO TEM SALÁRIO NO MUNDO QUE SEGRE UM SUCESSOR QUE NÃO CONSEGUE CONVERSAR COM A FAMÍLIA”

uma oportunidade de ajudar. Hoje, sou responsável por essa parte e faço a gestão da propriedade junto com os meus pais.

Você viveu algum conflito importante no começo?

Na primeira semana em que comecei a assumir mais responsabilidades. Na época, nós tínhamos 23 vacas em lactação, e muitas vacas ruins de qualidade, de produção. O veterinário da cooperativa veio fazer o acompanhamento reprodutivo e comentou comigo: olha, Larissa, tem 10 vacas que a gente precisaria descartar para renovar o plantel. Eu entendi a orientação, mas levei a informação ao meu pai de uma forma muito direta. Disse que tínhamos de vender as dez vacas. Foi o nosso primeiro grande impasse. Eu queria melhorar a média de produção, e ele entendia que aqueles animais ainda poderiam trazer algum resultado. Nos anos seguintes, ele me mostrou que parte daquele rebanho ainda tinha utilidade. No fim, aprendi que não deveria ter vendido todas. Foi uma troca importante, porque eu queria re-

sultado mais rápido, mas ainda não tinha a experiência que ele acumulou ao longo dos anos.

Como se resolveu?

No final eu aprendi que não deveria ter vendido as 10 vacas lá no começo. Tanto que até hoje vender vaca de descarte na propriedade é um assunto desafiador. Eu sempre tenho vaca para vender, o meu pai nunca tem vaca para vender.

Você prefere o termo continuidade familiar ao invés de sucessão. Por que?

Porque quando os pais ouvem sucessão, eles remetem automaticamente à substituição, e parece que eles vão falecer na semana que vem e alguém vai assumir o espaço deles. Ou que vão se aposentar, que não vão ter mais uma função, que não vão ser mais úteis para o empreendimento, e isso vai deixar qualquer pessoa triste, qualquer pessoa incomodada. Eles ouvem dizer que alguma instituição vai promover uma palestra sobre sucessão e parece que estão escrevendo o testamento. Então, quando a gente fala continuidade, é para trazer outro entendimento, para ser mais agradável, para dizer que as gerações vão trabalhar juntas, sem que a gente tenha que substituir uma ou outra.

Na prática, o que muda?

Apesar de eu gostar mais do termo continuidade, ainda assim

é sucessão: é a forma como a gente comunica que é diferente, mas na prática não muda nada. Quando eu trago o termo continuidade, eu trago no sentido de que sei que soa mais agradável ao ouvido das lideranças. Pensa bem: continuidade se refere ao negócio. O meu negócio vai continuar, eu não preciso excluir ninguém do processo para que ele continue, para que aquela propriedade, aquela fazenda, perpetue ao longo dos anos. Eu acredito muito que um empreendimento familiar rural não precisa existir somente durante o período de tempo da vida de uma pessoa. Ele pode perpetuar, e isso só acontece se a gente envolve a próxima geração.

O que faz esse trabalho entre gerações dar certo?

Falando muito sinceramente, o nosso empreendimento talvez não existiria mais se a gente não tivesse duas gerações tão diferentes e tão diversas fazendo a condução. Talvez hoje os meus pais teriam dificuldade de gerir o negócio por conta das questões burocráticas, nota fiscal eletrônica e novas tecnologias. Por outro lado, se eles tivessem passado tudo para mim no primeiro momento, também não teria dado certo. Eu ainda não tenho os 30 anos de experiência

“EU NÃO SEI SE ALGUM DIA EU VOU ESTAR PRONTA”

que eles acumularam. Foram muitos erros e muitos acertos que eles tiveram e que eu ainda não pude vivenciar. São coisas que eu só vou aprender com eles, que não tem numa faculdade, que não tem num curso. Eu preciso, dia a dia, estar ao lado deles para aprender e absorver.

Nove anos depois, você ainda aprende com eles?

É interessante, porque eu estou completando nove anos nessa jornada e, quando eu acho que já escutei todas as histórias, todos os testes que já foram feitos, os erros e os acertos, os meus pais contam uma história diferente de algo que lá atrás, nos primeiros anos da propriedade, eles fizeram e que deu certo ou que deu errado. Então não é uma disputa entre a nova geração e a geração que iniciou o empreendimento, e sim uma complementação: os meus pais têm trinta anos de experiência na atividade leiteira, como agricultores e administradores, e eu trago uma bagagem mais teórica, mais universitária, de tecnologia.

A sua pesquisa investigou por que uns jovens ficam e outros saem. O que você encontrou?

O meu trabalho de conclusão da

graduação foi sobre sucessão e a minha dissertação de mestrado também. Eu sempre tentei compreender por que os jovens ficavam ou saíam dos empreendimentos familiares, e ao longo dos anos a gente identificou que o fator que mais contribui para que o jovem permaneça é a convivência. Eu cheguei a trabalhar com outras hipóteses, como terra, dinheiro e implementos agrícolas, mas nenhuma delas se confirmou como tão relevante quanto a convivência. A gente identificou que não adianta ser uma terra muito ampla se a família não consegue sentar na mesma mesa para conversar sobre o negócio. Não tem salário no mundo que segure um sucessor que não consegue conversar com a família. É uma questão muito mais de relacionamento do que de bens materiais.

O que diferencia um jovem interessado de um jovem preparado para assumir?

Primeiro de tudo, a gente não vai estar preparado para esse momento de assumir. Eu tive, em alguns momentos, a ilusão de que eu estava pronta para assumir o nosso negócio. Aí a gente teve algumas dificuldades de saúde com o meu pai, em que quase perdemos ele, e naquele momento eu tive que assumir a frente da propriedade e administrar o nosso negócio. Para mim foi uma lição muito grande, porque eu percebi que eu não

estava pronta. Se me perguntassem hoje, eu afirmo com muita convicção que eu não sei se algum dia eu vou estar pronta. Eu estou me preparando para assumir essa posição, mas não é algo como um curso que se conclui e se recebe um certificado.

O que se exige de quem quer assumir?

Para ser sucessor, a gente vai se preparando ao longo da vida. A gente precisa conhecer profundamente a história do negócio, de onde ele veio, como ele nasceu, todas aquelas raízes que são importantes e que fizeram com que o negócio chegasse até onde ele está hoje. O sucessor precisa trabalhar de fato. Não adianta ficar esperando chegar a herança ou chegar o momento dele assumir a propriedade, o momento em que o pai não pode mais tocar o negócio. Não é assim. É um processo que começa lá atrás, ajudando nas pequenas tarefas, naquelas tarefas que parecem insignificantes, mas que têm uma lição de aprendizado muito grande. A gente vai trabalhando o sucessor para que ele possa se vincular à propriedade independentemente se ela está bem, se ela está mal, se os resultados estão bons ou maus. Ele tem que gostar e pertencer de fato àquele local desde sempre.

Ter uma experiência profissional fora da propriedade ajuda?

Eu acredito que sim, por um perí-

odo pequeno. É importante para os jovens vivenciar a oportunidade de trabalhar para um chefe que não é um familiar, para aprender a cumprir horário, para aprender a valorizar certas facilidades que tem dentro do empreendimento familiar. Eu vejo com bons olhos, por um período de tempo curto, para que não crie laços de pertencimento lá fora e possa retornar para o empreendimento com uma visão diferente. Porque se a gente não tiver essa experiência, a gente vai talvez passar a vida toda pensando: e se eu tivesse saído, e se eu tivesse ido trabalhar numa revenda, numa cooperativa.

E do outro lado, o que a geração que está no comando precisa fazer?

Eu penso que precisa bastante paciência, porque a próxima geração vem acelerando com os dois pés. Cabe aos pais frear muitas questões que vêm, muitas ideias que vêm. Eu sei que no período em que eu iniciei eu não compreendia, mas hoje eu consigo compreender que, se os meus pais tivessem feito tudo que eu sugeria, nós tínhamos quebrado. O nosso negócio não teria sustentabilidade. Eles foram colocando um freio em tudo que eu queria. Quando eu iniciei o processo, eu queria mudar tudo, eu queria colocar tecnologia, eu queria fazer as coisas numa velocidade muito rápida. Esse movimento deles me

segurarem acabou fazendo com que eu aprendesse que não era aquele o momento ideal para fazer um investimento, para adquirir um implemento novo.

É preciso deixar o jovem errar?

Os pais e as lideranças atuais têm a oportunidade de moldar quem vai liderar o empreendimento daqui 20, daqui 30, 50 anos, e isso só vai acontecer se eles estiverem lado a lado. O pai vai conduzindo, vai orientando: olha, não vá por esse caminho, eu já fiz errado. Às vezes tem que deixar o filho experimentar e quebrar a cara, para que ele possa sentir na pele que nem tudo é possível, que ele erra também, porque precisa ter esses aprendizados, e são coisas que a gente só aprende em conjunto. Eu vejo que é muito mais difícil a gente errar sozinho à frente do empreendimento. É muito mais fácil errar em conjunto. Se eu cometer um erro, eu tenho o meu pai para me apoiar, para me ajudar a corrigir, e vice-versa. Agora, ter cometido um erro e depender unicamente de si para todas as consequências, com certeza é mais pesado e mais difícil.

Qual foi o papel das cooperativas nessa história?

Nossa propriedade não seria a mesma se nós não tivéssemos acesso às cooperativas, e aí eu destaco dois ramos, tanto o agropecuário quanto o de crédito. Nós com certeza seríamos

muito menores, muito menos desenvolvidos. São 32 anos de propriedade e 32 anos associados à cooperativa. Meu avô foi sócio fundador e hoje eu estou na posição de líder da cooperativa agropecuária. Eu me lembro muito nitidamente de quando o pai ia receber o pagamento do leite, aqui no sul a gente diz o cheque do leite. Ele dizia assim: fica no carro. E a gente nunca ficou no carro, a gente sempre descia e ia na cooperativa, nem que fosse para tomar um cafezinho. Elas sempre foram muito presentes na minha vida, quando não era nesse momento era quando os técnicos, os agrônomos, os veterinários vinham nos atender na propriedade. Às vezes a gente não se percebe, mas os técnicos da cooperativa estão mais presentes no nosso negócio que alguns familiares, e são eles que estão dando suporte para a nossa produção e para o nosso crescimento.

Como você chegou à coordenação do comitê nacional de jovens do Sistema OCB?

Quando chegou o momento de escolher a graduação, eu escolhi gestão de cooperativas, pensando também na gestão do nosso empreendimento. Era um curso que me dava a possibilidade de gerir uma cooperativa, mas também de gerir o nosso negócio. Depois eu fui me envolvendo com os movimentos de jovens que existem dentro das cooperativas. Em

2019 eu participei de um concurso cultural do Sistema OCB, que falava sobre como nós poderíamos construir juntos o futuro do cooperativismo. Era um vídeo de 15 segundos respondendo essa pergunta. Eu fui uma das escolhidas e participei do Congresso Brasileiro do Cooperativismo daquele ano. Lá naquele congresso o presidente do Sistema OCB prometeu que as cooperativas iriam constituir movimentos de jovens, e depois disso o Sistema OCB constituiu o comitê de jovens cooperativistas, que hoje é chamado de Geração C. Eu tive a oportunidade e a honra de presenciar isso. Depois eu fui subindo um degrauzinho de cada vez: primeiro eu era só uma participante, depois passei a ser secretária do comitê e depois passei à coordenação do comitê nacional.

Que espaço os jovens devem ocupar no cooperativismo?

Eu defendo a presença dos jovens, mas não apenas por causa da idade. Eles precisam ocupar espaços por competência, capacidade e dedicação. Também precisam aproveitar a oportunidade de aprender com quem já está nas cooperativas. As lideranças atuais enfrentaram crises e desafios que ajudaram essas organizações a chegar até aqui. Muitas vezes, o papel do jovem, no começo, é ouvir e absorver essa experiência. Se queremos que as cooperativas continuem ao longo

dos anos, precisamos preparar lideranças capazes de assumir responsabilidades no futuro.

Que mensagem você deixa para as famílias cooperadas da Coopercitrus?

Aproveitem as oportunidades. O jovem ligado a uma cooperativa agropecuária tem um desafio duplo: participar da continuidade da propriedade e também da cooperativa. Esse caminho terá conflitos e divergências. Não dá para romantizar e dizer que vai ser um mundo perfeito, porque não vai ser. A gente vai ter conflitos e vai ter divergências. Mas, apesar das diferenças, pais e filhos querem o sucesso do negócio. Da mesma forma, todos querem que a cooperativa prospere. Vai existir divergência, e que bom que a gente tem, porque se a gente pensasse todo mundo igual ia ser muito monótono. Mas que esses momentos sirvam de construção para que a gente possa ter a continuidade dessas organizações. 



**CLIQUE
AQUI**

e ouça a
entrevista completa
no Coopercast



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

IMPLANTAÇÃO DE LAVOURA DE CAFÉ: O CAMINHO PARA UMA PLANTA PRODUTIVA E DURÁVEL

por **Otávio Reis**

Tudo começa antes do plantio. Avalie a aptidão da área: altitude, relevo e tipo de solo definem o potencial da lavoura. A análise de solo (0–20 e 20–40 cm) é o passo mais importante, um erro aqui se arrasta por anos. Amostre em zigue-zague; em renovação, colete na linha e na rua. Em área de pastagem, atenção ao alumínio em profundidade. Na limpeza e preparação, dessecar a pastagem para evitar entouceiramento. Revolva solos com histórico de nematoides (exposição ao sol). A correção com calcário segue a regra 100 g de calcário por metro de sulco para cada tonelada por hectare recomendada, com metade aplicada em área total e metade complementada no sulco. Gesso só com

saturação de alumínio acima de 30%, avaliando também a camada de 20–40 cm, pois o gesso atua em profundidade, não na camada de plantio. Na locação, plante em nível e oriente as linhas Leste–Oeste: o sol correndo na linha pode elevar a produtividade em ~25% nas duas primeiras safras, com o objetivo de evitar a incidência direta do sol da tarde. Na marcação e abertura, sulco em V com ~50 cm de profundidade (20 cm no fundo, 60–80 na boca). No preparo, misture corretivos e adubos e reencham um mês antes, para a chuva acamar a terra. A adubação do sulco prioriza fósforo, cálcio e magnésio. Use fontes fosfatadas solúveis (Super Simples, MAP, DAP) associadas a fontes de liberação lenta ou matéria orgânica, criando reserva

Para conhecer sobre as cultivares e encontrar aquela que mais se adapta à sua condição, acesse o QRCode:

CLIQUE AQUI



para a formação. Potássio preferencialmente em cobertura (10–20 g/m), com nitrogênio parcelado. A adubação orgânica (esterços) melhora a física do solo e reduz o químico. A mecanização exige espaçamentos mais abertos (3,2–4,0 m); o espaçamento varia com clima e condução, adensado em regiões quentes, mais largo em frias. A seleção de cultivares deve considerar clima e resistência a pragas. Plante no início do período chuvoso, quando há umidade para o pegamento. Use mudas certificadas, de viveiro idôneo, com torrão formado e isentas de pragas e doenças. Ajuste a população de plantas ao espaçamento e à cultivar. Após o plantio, use quebra-vento (sorgo, milho,

braquiária) para reduzir escaldadura e pragas. Faça o chegado de terra para melhorar o contato solo-raiz e o pegamento. Mantenha a irrigação em estiagens, a cobertura nas entrelinhas e o controle fitossanitário e a nutrição vegetal ao longo da formação, com bioestimulantes e protetor foliar para reduzir o estresse e favorecer o vigor inicial. Acompanhe com análise foliar periódica para calibrar a adubação de cobertura. **O solo é a base:** fazer certo no início define a produtividade e a longevidade da lavoura. ☺

Por Otávio Reis,
Consultor Especialista em Café da CooperCitrus.

Pulverizador New Holland **DEFENSOR 2500** **CANA-DE-AÇÚCAR**

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

MANEJO E POSICIONAMENTO NA JANELA DE PLANTIO DE CEREAIS

por **Leonardo Aparecido Ferreira de Freitas**



A implantação de uma lavoura de cereais exige planejamento técnico desde o período que antecede o plantio. A produtividade final não depende somente da escolha da cultivar, mas da interação entre o potencial genético da cultivar e está atrelado principalmente com vigor e germinação, as condições do ambiente e o manejo realizado durante o ciclo da cultura.

Entre os principais fatores que determinam o desempenho da lavoura estão a condição física e química do solo, disponibilidade de água, correção da acidez, fertilidade, qualidade da semeadura, população de plantas, controle de plantas daninhas, manejo de pragas e doenças e escolha adequada da cultivar.

No caso da soja, o posicionamento da cultivar deve ser realizado considerando o ambiente de produção e o nível tecnológico disponível. Cultivares de elevado potencial produtivo podem apresentar excelente resposta em áreas corrigidas e bem manejadas, enquanto ambientes com maiores limitações exigem materiais

que apresentem maior estabilidade e adaptação.

O planejamento da lavoura deve começar pela avaliação do solo. A análise química permite determinar a necessidade de correção da acidez e o fornecimento de nutrientes, enquanto a avaliação física possibilita identificar problemas relacionados à compactação, infiltração de água, estrutura e desenvolvimento radicular.

No sistema de produção de cereais, o sistema plantio direto é uma importante ferramenta para conservação do solo. A manutenção de palhada sobre a superfície reduz a erosão, auxilia na conservação da umidade e contribui para a melhoria gradual das características físicas, químicas e biológicas do solo. Para que o sistema seja eficiente, é necessário manter produção adequada de biomassa e cobertura permanente, em um cenário mais desafiador o plantio direto é uma das ferramentas que nos auxiliam a mitigar os estresses que possam acontecer durante o ciclo da cultura.

Quando houver compactação ou outras limitações



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



Foto: Leonardo Aparecido Ferreira de Freitas.

físicas, a manutenção deve ser realizada de acordo com o diagnóstico da área. O revolvimento indiscriminado do solo não deve ser utilizado como prática rotineira, pois pode aumentar a degradação estrutural e a perda de matéria orgânica.

A correção da acidez deve ser definida pela análise de solo. A aplicação de calcário tem como objetivo elevar o pH e fornecer cálcio e magnésio, além de reduzir a influência da acidez sobre o desenvolvimento radicular. Em determinadas situações, o uso de gesso agrícola pode ser considerado como estratégia complementar, principalmente quando existem limitações de cálcio e alumínio em subsuperfície.

A adubação deve ser planejada considerando a análise de solo, a expectativa de produtividade, a cultura implantada e a capacidade de resposta econômica da área.

No milho, o nitrogênio apresenta grande importância devido à elevada demanda da cultura. O fornecimento pode ser dividido entre a adubação de base e aplica-



ções em cobertura, buscando disponibilizar o nutriente principalmente durante o período de maior crescimento vegetativo e definição do potencial produtivo.

O fósforo participa diretamente dos processos relacionados ao desenvolvimento radicular, transferência de energia e estabelecimento inicial da cultura. Por apresentar baixa mobilidade no solo, sua aplicação deve ser planejada de forma adequada, principalmente em solos com baixa disponibilidade.

O potássio está relacionado ao equilíbrio hídrico das plantas, ativação enzimática e tolerância a diferentes condições de estresse. A recomendação deve considerar o teor disponível no solo e a quantidade exportada pela produtividade esperada.

Na soja, a nutrição deve ser equilibrada, evitando trabalhar com um único nutriente como fator determinante da produtividade. Fósforo, potássio, enxofre, cálcio, magnésio e micronutrientes devem ser avaliados conforme as características da área.

O nitrogênio da soja é obtido principalmente por meio

da fixação biológica, tornando a inoculação e a eficiência da nodulação fatores importantes para o desenvolvimento da cultura. A recomendação de adubação deve ser ajustada às condições específicas da propriedade, pois a resposta aos fertilizantes depende também do clima, do manejo e do posicionamento da cultivar.

Manejar plantas daninhas deve ser iniciado antes da implantação da cultura. A dessecação pré-semeadura tem como objetivo eliminar a vegetação existente e proporcionar condições para que a cultura seja estabelecida com menor competição.

A escolha dos herbicidas deve considerar as espécies presentes, o estágio de desenvolvimento das plantas daninhas, histórico de resistência, cultura a ser implantada e condições ambientais no momento da aplicação.

O manejo não deve depender exclusivamente de herbicidas. A utilização de cobertura vegetal, rotação de culturas, formação de palhada e estabelecimento rápido da cultura são ferramentas importantes para reduzir a interferência das plantas daninhas.

As plantas daninhas competem principalmente por água, luz e nutrientes, podendo também interferir na colheita e servir como hospedeiras de pragas, doenças e nematoides. Por isso, o controle deve ser realizado dentro do período em que a competição possa causar perdas significativas de produtividade. Outro ponto importante é a prevenção da resistência aos herbicidas. O uso repetitivo de um mesmo mecanismo de ação aumenta a pressão de seleção sobre as populações de plantas daninhas. Dessa forma, a rotação de mecanismos de ação e a associação com métodos culturais são fundamentais para aumentar a eficiência e a sustentabilidade do manejo.

A qualidade da semeadura interfere diretamente na formação do estande. A operação deve ser realizada com umidade adequada do solo, regulação correta da semeadora e distribuição uniforme das sementes. Na soja, a população de plantas não deve ser definida apenas pelo número de sementes utilizado por hectare. O planejamento deve considerar o vigor e a germinação da semente, recomendação

específica do cultivar, época de semeadura, espaçamento, fertilidade, disponibilidade hídrica e capacidade de compensação das plantas.

No milho e em outros cereais, a uniformidade de emergência é especialmente importante, pois diferenças no estabelecimento podem provocar competição entre plantas e reduzir a capacidade produtiva da população.

A profundidade de semeadura também deve ser regulada conforme o tamanho da semente, textura do solo, umidade e condições de emergência. O objetivo é proporcionar contato adequado entre semente e solo e permitir emergência uniforme.

A escolha do cultivar deve ser feita antes da compra das sementes e baseada em informações de pesquisa, ensaios regionais e histórico da propriedade. Para cada nível de ambiente temos um cultivar com a adaptação ideal. O melhor material é aquele que apresenta boa adaptação às condições específicas do ambiente e consegue transformar os recursos disponíveis em produtividade.

O ambiente de baixo investimento normalmente apresenta alguma limitação de fertilidade, disponibilidade hídrica, potencial de solo ou capacidade de investimento em manejo.

Nessas condições, a prioridade deve ser por cultivares que apresentem estabilidade produtiva, adaptação regional, bom desenvolvimento radicular e tolerância às condições de estresse existentes na propriedade. Não é recomendável posicionar uma cultivar extremamente responsiva em um ambiente que não possui condições para fornecer os recursos necessários à expressão de seu potencial.

Nesse sistema, o manejo deve buscar eficiência de produção, evitando gastos que não apresentem retorno econômico.

No ambiente de médio investimento, a área apresenta melhores condições de fertilidade, conservação do solo e disponibilidade de água, permitindo maior exploração do potencial produtivo da soja.

Nesse cenário, podem ser utilizados cultivares com bom potencial produtivo associado à estabilidade,

desde que estejam adaptados à região.

A escolha deve considerar grupo de maturidade, ciclo, arquitetura de planta, população recomendada, resistência ou tolerância às principais doenças e nematoides e adaptação à época de semeadura.

O ambiente de médio investimento permite maior resposta à correção do solo, adubação, controle fitossanitário e qualidade operacional.

O ambiente de alto investimento apresenta condições mais favoráveis para exploração do potencial produtivo, como elevada fertilidade, boa estrutura do solo, adequada disponibilidade hídrica, correção dos fatores limitantes e elevado nível de manejo.

Nesse ambiente, podem ser posicionadas cultivares de alto potencial produtivo e elevada capacidade de resposta ao manejo.

A escolha deve ser acompanhada de planejamento mais detalhado da população de plantas, época de semeadura, fertilidade, manejo de doenças, controle de pragas e plantas daninhas e disponibilidade hídrica. Em áreas irrigadas e elevado potencial, a cultivar deve ser capaz de responder ao aumento do nível tecnológico. Entretanto, o maior potencial genético somente será convertido em produtividade quando os demais fatores de produção não forem limitantes.

Relação entre ambiente, genética e investimento, o planejamento da lavoura pode ser representado pela relação:

$\text{Produtividade} = \text{Genética} \times \text{Ambiente} \times \text{Manejo}$

Isso significa que não adianta utilizar uma cultivar de alto potencial produtivo se o ambiente apresentar limitações severas de fertilidade, água ou estrutura de solo.

Da mesma forma, uma área de elevado potencial não deve ser trabalhada com uma cultivar que não tenha capacidade de responder ao nível tecnológico empregado.

Por esse motivo, a propriedade pode ser dividida em diferentes ambientes de produção. Áreas de menor potencial podem receber cultivares mais



Foto: Leonardo Aparecido Ferreira de Freitas.

estáveis e manejo compatível com sua capacidade produtiva, enquanto áreas de maior potencial podem receber materiais mais responsivos e maior investimento tecnológico.

A implantação de cereais deve ser encarada como um sistema de produção e não como operações isoladas. O preparo adequado do solo, a correção da fertilidade, a adubação equilibrada, o controle antecipado de plantas daninhas e a qualidade da semeadura formam a base para o estabelecimento da lavoura.

Na soja, a escolha da cultivar deve acompanhar o potencial de cada ambiente. Em áreas de baixo investimento, deve-se priorizar estabilidade e adaptação; em ambientes de médio investimento, buscar equilíbrio entre produtividade e estabilidade; e em ambientes de alto investimento, utilizar materiais capazes de expressar elevado potencial produtivo.

Dessa forma, o planejamento técnico permite direcionar os recursos para onde eles apresentam maior retorno, aumentando a eficiência do sistema e reduzindo o risco de utilizar uma tecnologia incompatível com o potencial real da área. 🌱

Por Leonardo Aparecido Ferreira de Freitas,
Consultor Especialista Cereais - Coopercitrus

RELATÓRIO DE TERRAS DA SCOT CONSULTORIA

PREÇOS, TENDÊNCIAS E ANÁLISES POR ESTADO



Com acompanhamento sistemático do mercado de terras com análises conjunturais e de preços, o **Relatório de Terras da Scot Consultoria** traz o cenário real para que você possa planejar e efetuar boas compras, vendas e arrendamentos de terras agrícolas.

Informações valiosas sobre o mercado de terras para pastagens, agricultura e silvicultura em 17 estados brasileiros: Bahia, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraná, Pernambuco, Piauí, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Rondônia, Santa Catarina, São Paulo e Tocantins.

Para saber mais e receber o relatório, acesse **terras.scotconsultoria.com.br** ou entre em contato pelo telefone **17 3343 5111**

RELATÓRIO DE
TERRAS
DA SCOT CONSULTORIA

SCOT
CONSULTORIA



COTAÇÃO DO GADO EXPORTADO ATINGE MAIOR PREÇO DA SÉRIE HISTÓRICA

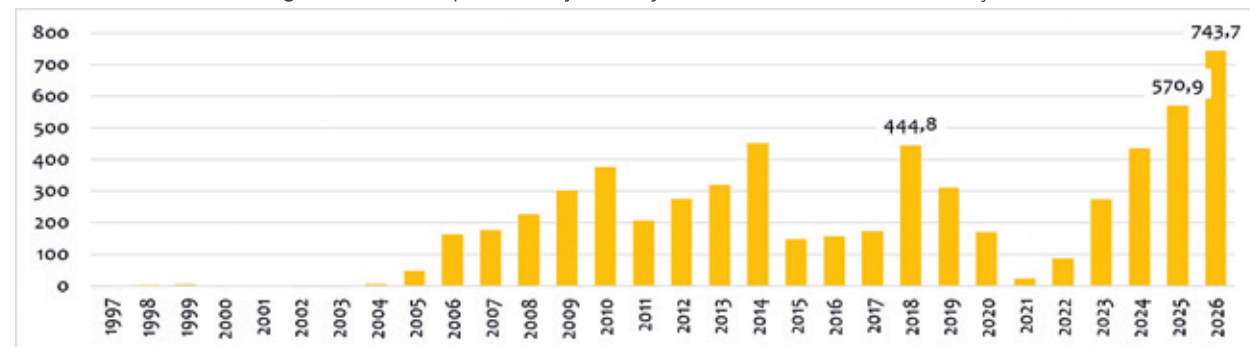
por Scot Consultoria

Em julho a exportação de bovinos diminuiu, mas a cotação subiu e está em US\$1.516,66 por cabeça, a maior cotação já registrada.

A exportação de gado fechou os sete primeiros meses de 2026 com 743,7 mil cabeças, o melhor desempenho de janeiro a julho de toda a série ini-

ciada em 1997. A exportação está 30,3% maior. No mesmo período de 2025 a exportação foi de 570,9 mil cabeças, um recorde para a época (figura 1).

Figura 1: Volume exportado de janeiro a julho, de 1997 a 2026, em mil cabeças.



Fonte: Secex / Elaborado por Scot Consultoria

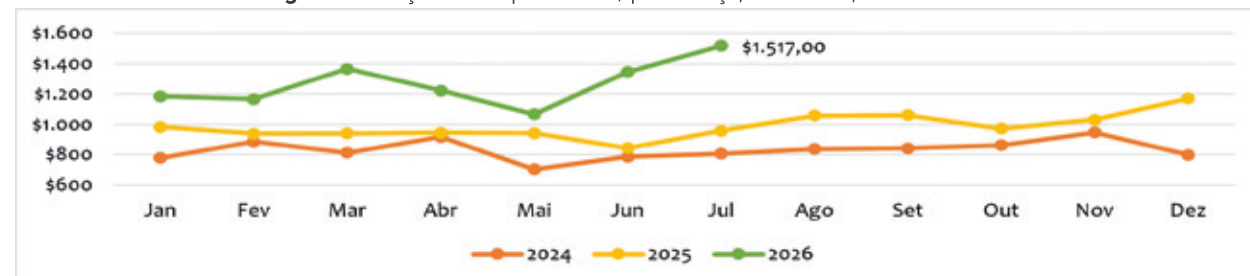
Junho fechou em 136,8 mil cabeças, recorde para o mês. Com isso, o primeiro semestre terminou com 676,0 mil cabeças embarcadas, 39,8% acima das 483,5 mil do mesmo período de 2025.

Em julho, porém, o ritmo diminuiu. Caiu para 67,6 mil cabeças, o menor volume desde fevereiro, com queda de 22,7% ante julho de 2025 (87,5 mil cabeças) e de 35,3% na comparação com julho de

2024 (104,5 mil), recorde para o mês. Ainda assim, é o quarto melhor julho da série histórica.

A desaceleração veio acompanhada de alta nos preços. Em julho, a cotação/bovino embarcado foi de US\$1.516,66, a maior da série histórica e 20,1% acima do melhor mês anterior a 2026. No ano, o preço por cabeça vinha de US\$1.345,27 em junho e de US\$1.065,73 em maio, o piso de 2026 (figura 2).

Figura 2: Cotação média por em US\$ por cabeça, mês a mês, de 2024 a 2026.



Fonte: Secex / Elaborado por Scot Consultoria

No ano, a exportação de gado está em US\$932,3 milhões, alta de 74,0% sobre os US\$535,9 milhões de janeiro a julho de 2025. Em apenas sete meses, o setor faturou mais do que em qualquer ano completo da série, com a única exceção de 2025, e chegou a 89,2% do total do ano passado.

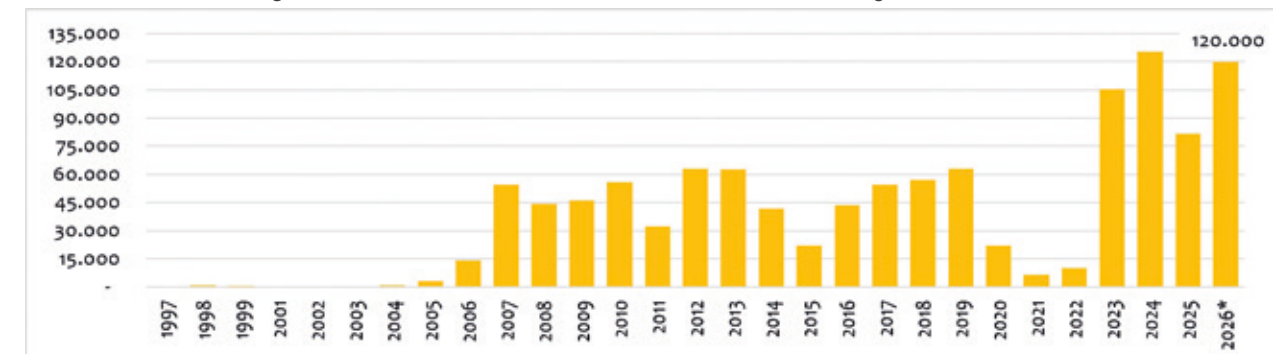
Em julho, dois destinos concentraram os embarques. A Turquia levou 29,5 mil cabeças, 43,6% do total, e o Marrocos, 27,2 mil, ou 40,2%. Atrás estão o Iraque, com 5,7 mil cabeças (8,4%), o Líbano, com 2,3 mil (3,3%), e o Egito, com 2,2 mil (3,2%). Juntos, os cinco responderam por 98,8% do gado exportado no mês. Entre os estados de origem, o Pará embarcou 36,9 mil cabeças em julho, 54,6% do total. Na sequência apareceram São Paulo, com 9,8 mil cabeças (14,4%), o Paraná, com 6,8 mil (10,1%), o Rio Grande

do Sul, com 6,7 mil (9,9%), e Minas Gerais, com 3,3 mil (4,9%). Os demais embarques somaram 6,1%.

Expectativa para agosto

Os dados preliminares da balança comercial (Secex) mostram que, nos 15 primeiros dias úteis de agosto, o Brasil exportou 48,5 mil toneladas de animais vivos, volume maior que as 26,6 mil toneladas de todo o agosto de 2025. Em média diária, o avanço é de 155,3%. Convertido em cabeças, estimamos que o que saiu nos 15 primeiros dias úteis equivale a cerca de 114,0 mil bovinos. Para o mês fechado, a estimativa é de mais de 120,0 mil cabeças embarcadas, o que colocaria agosto entre os dois melhores meses da série, perto do recorde mensal de 125,4 mil cabeças de agosto de 2024 (figura 3).

Figura 3: Quantidade de bovinos vivos embarcados no mês de agosto, desde 1997.



*Estimativa.

Fonte: Secex / Elaborado por Scot Consultoria

A frota ancorada reforça a leitura. Contabilizamos 10 navios transportadores de bovinos em pé em fundeio no Porto de Vila do Conde-PA e mais um atracado, com capacidade de carga somada estimada em 64,5 mil cabeças e tempo de carregamento da ordem de 30 dias. Confirmada a estimativa, o Brasil chegaria a cerca de 864,0 mil cabeças em oito meses, 82,2% de tudo o que exportou em 2025. Se os quatro meses finais apenas repetirem o desempenho do ano passado, quando somaram 397,8 mil cabeças, 2026 fecharia perto de 1,26 milhão de cabeças, contra 1,05 milhão em 2025.

Mantido o preço médio de 2026, US\$1.253,71 por cabeça, e sem supor nenhuma valorização adicional, a receita do ano fecharia perto de US\$1,58 bilhão, 51,3% acima dos US\$1,05 bilhão de 2025, que é o recorde atual. E mesmo no cenário em que o preço recuasse ao patamar médio do ano passado, US\$995,44 por cabeça, o ano ainda terminaria em US\$1,45 bilhão. Ou seja, 2026 não deve ser só recorde de quantidade. É de faturamento também. 📈

Por Lorenzo Cracco, engenheiro agrônomo, e Rafaela Facchina, médica-veterinária, pesquisadores da Scot Consultoria.

CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações
sobre o setor agropecuário

Clique e
confira!



Conheça a
nova plataforma de
**seminovos da
Coopercitrus**



Procedência que
**GERA
CONFIANÇA.**



COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

Soluções completas em

SEGUROS

é com a **Coopercitrus**



Seguro Agrícola



Máquinas e Equipamentos



Veículos



Residencial



Vida



Propriedade Rural



Consórcios



Empresarial



ATIVE O EFEITO PROLONGADO DE

JOINER®

E **DELETE** O ÁCARO
E AS PRINCIPAIS PRAGAS
DA CITRICULTURA.



PERFORMANCE
Alta eficácia no controle
do Ácaro-da-leprose.



**MAIS DIAS
DE CONTROLE**
Loooooongo período
de controle.



INOVAÇÃO
Novo modo de ação
(grupo químico inédito).

**ATIVAR
JOINER®**

c.a.s.a.

0800 704 4304

www.portal.syngenta.com.br

JOINER®. CONTROLE SEM PRECEDENTES.

 **Joiner®**
PLINAZOLIN® technology

syngenta.

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.