COOPERCITRUS
Revista Agropecuária

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT | Ano 38 | nº 478 | Outubro de 2026 | www.revistacoopercitrus.com.br

PECUÁRIA DE PONTA A PONTA

Do pasto ao cocho, da saúde animal à logística, Coopercitrus conecta soluções e assistência técnica para apoiar diferentes sistemas de produção

Cana-de-açúcar - Pág. 30
Como combater estria vermelha e broca

Pecuária - Pág. 17
Planejamento e cuidado em todas as fases da criação

Encarte especial

Café - Pág. 36
Controle do mato com pós-emergentes



OUVIR O CAMPO, CONSTRUIR O FUTURO

O ano testa a capacidade de planejamento do produtor. Juros altos, margens mais apertadas e clima instável pesam sobre decisões que, em outros momentos, seriam relativamente mais simples. Em cenários assim, ouvir o cooperado e entender suas diferentes realidades importa ainda mais. É isso que permite construir caminhos, não apenas reagir.

A pecuária é um bom exemplo dessa escuta. Não existe uma receita pronta: cada propriedade pede uma combinação própria de soluções. Cooperados como Reginaldo de Assis Castro, que transforma o leite da propriedade em queijo, e Cristiano de Rezende, que ampliou a escala da produção leiteira com planejamento e gestão estruturada, mostram isso na prática.

Mas eles representam apenas duas entre muitas realidades que acompanhamos. Há produtores de leite, corte, cria, recria, confinamento e diferentes escalas de produção. Em comum, todos precisam de suporte técnico, acesso a soluções adequadas e proximidade para tomar decisões melhores. É nesse ponto que a Coopercitrus busca atuar, conectando nutrição, saúde animal, pastagem, silagem, máquinas, logística e assistência técnica de acordo com a necessidade de cada propriedade.

A sanidade do rebanho reforça esse cuidado. Vacinação, controle de parasitas, observação dos animais e acompanhamento profissional ajudam a preservar o desempenho e reduzir perdas que poderiam ser evitadas.

Planejar também significa proteger o que foi construído. No campo, há riscos que não dependem da vontade do produtor, como geadas, estiagens e acidentes com máquinas. Por isso, o seguro precisa ser entendido como parte da gestão da propriedade, uma ferramenta que ajuda a preservar a safra, o patrimônio e a capacidade de seguir produzindo quando um imprevisto acontece.

Um dos papéis mais importantes da nossa atuação é formar as próximas lideranças do setor. Criar raízes do cooperativismo na juventude ajuda a preparar quem vai dar continuidade ao nosso legado, e isso ficou claro no recente encontro da Liga Coopercitrus Jovem, que reuniu pais e filhos para compartilhar experiências sobre a passagem entre gerações.



Foto: Coopercitrus.

Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus.

O cafeicultor Gustavo Rennó reforça uma ideia importante nesse processo: produtividade não depende apenas da lavoura ou da tecnologia disponível, mas também do profissionalismo de quem conduz o negócio, da capacidade de gestão e da busca constante por conhecimento.

O Conselho de Administração também reflete essa pluralidade. Reúne produtores de diferentes regiões, culturas e perfis, como Rafael Dib Machado, que soma experiência em citros, cana-de-açúcar e pecuária. Essa vivência, como a de outros conselheiros, aproxima a governança da realidade do campo e traz perguntas necessárias: estamos oferecendo o melhor atendimento? Existem soluções e inovações que ainda podemos levar ao cooperado?

Esse compromisso também aparece na estrutura. A inauguração da nova loja Coopercitrus Jacto, em Marília, amplia a proximidade com o cooperado, com atendimento, peças e suporte técnico.

O mesmo cuidado vale para o manejo no campo. Reconhecer cedo um problema fitossanitário na cana-de-açúcar ou ajustar o controle de plantas daninhas no café são decisões que, tomadas no momento certo, ajudam a preservar produtividade e qualidade.

Ouvir as diferentes realidades do cooperado e, a partir disso, construir cenários para o futuro: esse segue sendo o papel do Conselho e da Coopercitrus, especialmente em um ano que exige tanto planejamento de quem produz.

Bate-papo do Conselho

RAFAEL DIB MACHADO É O NOVO INTEGRANTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERCITRUS



Foto: Coopercitrus.

Rafael Dib Machado, novo integrante do Conselho de Administração da Coopercitrus, leva ao colegiado sua experiência de três décadas na gestão rural e a vivência da família nas atividades de citros, cana-de-açúcar e pecuária.

A trajetória de Rafael Dib Machado no agronegócio começou há cerca de 50 anos, quando seu pai e seu tio deixaram o segmento de móveis para investir na aquisição de pequenas propriedades e sítios de laranja. Ao longo das décadas, a família ampliou e estruturou sua atuação no campo, incorporando também a produção de cana-de-açúcar e a pecuária.

Engenheiro agrônomo formado pela Unesp, em Jaboticabal (SP), em 1994, Machado ingressou nos negócios da família logo após concluir a graduação. Desde então, construiu uma trajetória marcada pela produção e pela gestão rural, experiência que agora leva ao Conselho de Administração da Coopercitrus. Como novo integrante do colegiado, o cooperado passa a contribuir com uma visão construída a partir da vivência no campo e do acompanhamento das transformações do agronegócio.

"Quando recebi o convite, fiquei muito contente e vi como uma oportunidade de conhecer ainda mais de perto a gestão da cooperativa e participar das decisões. Confesso que me surpreendi com o nível de profissionalismo que a Coopercitrus alcançou", afirma Rafael.

Diversidade de experiências fortalece o Conselho

A composição do Conselho de Administração reúne diferentes perfis de produtores, regiões e cadeias produtivas, ampliando a capacidade da cooperativa de compreender as particularidades do campo e transformá-las em estratégias.

Machado atua em três importantes segmentos do agronegócio: citros, cana-de-açúcar e pecuária. A diversidade de atividades, aliada à experiência na gestão das propriedades da família, amplia sua contribuição para discussões relacionadas ao atendimento aos cooperados, à inovação e à geração de valor.

Segundo Matheus Marino, presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, a participação de produtores com diferentes perfis é fundamental para a governança da cooperativa.

"O Conselho reúne produtores de diferentes culturas, regiões e perfis de agricultura. O Rafael traz uma experiência muito rica, com uma atividade bem estruturada em cana-de-açúcar e laranja e uma gestão bastante eficiente. É um conselheiro que participa ativamente e contribui com reflexões valiosas. Sua atuação fortalece o compromisso com um atendimento cada vez mais qualificado, além de impulsionar a adoção de soluções inovadoras que geram ainda mais valor aos cooperados", destaca o presidente.

O futuro começa no presente

Para Machado, pensar o futuro da Coopercitrus significa antecipar as transformações em curso no agronegócio e identificar, desde já, os caminhos capazes de manter a competitividade dos cooperados.

"O futuro tem que ser construído no presente e isso está sendo feito. Entender quais são as mudanças necessárias para estar competitivo nos próximos anos e o que traz inovação para gerar valor para o cooperado", afirma.

Essa perspectiva está diretamente relacionada ao papel estratégico do Conselho de Administração, que acompanha as transformações do setor, avalia diferentes cenários e contribui para a definição dos caminhos da cooperativa.

Soluções que acompanham a produção

A relação de Machado com a Coopercitrus também se estende ao uso de produtos e serviços disponíveis aos cooperados. Nas propriedades da família, são utilizadas soluções que abrangem fertilizantes, defensivos, máquinas e serviços tecnológicos.

Entre as ferramentas está o Campo Digital, que integra tecnologia à gestão das atividades agrícolas e amplia as possibilidades de acompanhamento da produção. A utilização desse conjunto de soluções acompanha as diferentes etapas da atividade rural e reforça a atuação da cooperativa como parceira do produtor.

Governança conectada ao produtor

Para Matheus Marino, a participação de Rafael Machado no Conselho amplia a conexão entre a governança da cooperativa e a realidade vivida pelos produtores.

"O papel do Conselho é ouvir, entender as diferentes necessidades e, mais do que isso, construir cenários futuros. Essa construção passa pelo entendimento da visão dos produtores sobre como será o futuro e pelo ajuste da nossa cooperativa a esse novo cenário", destaca, Marino.

Essa conexão integra o modelo cooperativista. Ao reunir produtores com diferentes experiências e realidades, a Coopercitrus amplia a diversidade de perspectivas nas discussões estratégicas e fortalece a construção coletiva de soluções.

Para Machado, fazer parte desse processo representa uma oportunidade de contribuir para a continuidade e o fortalecimento da cooperativa.

"Entro nesse desafio com muito entusiasmo, querendo contribuir para que a Coopercitrus continue forte, crescendo e sendo um negócio cada vez mais sólido. Acho que esse é o objetivo de todos que fazem parte dessa história", afirma.



EXPEDIENTE

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração

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

Fernando Degobbi Sambonovich
Diretor Presidente-Executivo

Sebastião Pedroso
Diretor Comercial de Insumos e Commodities

Nicolas Merchiori
Diretor Administrativo

Bruno Yudi Takay
Diretor de Marketing e Acesso

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
Boris Alessandro Wiazowski • Bruno Yudi Takay
Fábio Júnior Almeida • Gabriela Maria Leão
Giovana da Silva Chicarelli • José Luiz Lopes de Souza
Lucas Aniceto de Souza • Marcus Vinicius Alves
Matheus Kfouri Marino • Victor Lazzarotto Grandolfo
Vinicius Melo Landim

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

Revisão de Texto
Ivar P. Júnior - COM5 comunicação

Revisão Técnica
Marcus Vinicius 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 Editoria

Endereço eletrônico
revistacoopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

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

Coopercitrus Revista Agropecuária

Ano 38 - nº 478 • Outubro de 2026
Órgão Mensal de informação, publicado sob a responsabilidade da Cooperativa de Produtores Rurais. Impressão: São Francisco Gráfica e Editora.

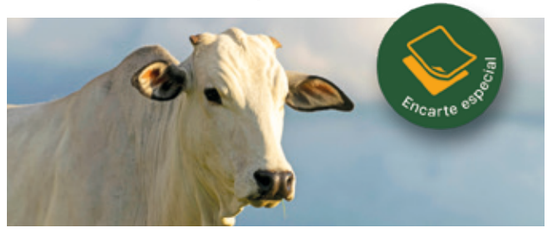
É autorizada a reprodução de artigos publicados nesta edição, agradecendo-se a citação da fonte.

SUMÁRIO

08 CAPA
Muito além do cocho


Foto: Coopercitrus.

17 COOPERCITRUS
Planejamento e cuidado em todas as fases da criação 17



A nova geração ganha voz 18

22 TENDÊNCIAS NO AGRO



Gustavo Rennó: "Quem gosta do processo, prospera" 22

26 SUSTENTABILIDADE
Etanol: escolha no posto, impacto no campo 26

30 CANA
Estria vermelha e broca-da-cana: dois desafios que exigem atenção no campo 30

36 CAFÉ
Controle do mato no café com pós-emergentes 36

38 GESTÃO NA PROPRIEDADE
Quanto custa não ter seguro? 38

42 OPINIÃO
Alternativas para o produtor em crise 42

44 MERCADO
Confinamento: a margem deve aumentar em 2026 44


Foto: José Lemos de Oliveira Neto.



46 GIRO DE NOTÍCIAS
Coopercitrus inaugura nova loja Jacto em Marília 46



Foto: Coopercitrus.

MUITO ALÉM DO COCHO

Da pequena produção familiar aos sistemas tecnificados, Coopercitrus conecta nutrição, saúde animal, logística e assistência técnica às diferentes realidades do pecuarista

Na pecuária, não existe botão de pausa. O animal precisa de atenção todos os dias. Pastagem, sanidade, dieta, máquinas e pessoas precisam funcionar. No fim dessa cadeia, o produtor precisa transformar tudo isso em leite, carne, bezerros e renda.

As necessidades mudam conforme o sistema. Na cria, o desafio passa pela reprodução, pelo nascimento de bezerros e pela disponibilidade de pasto. Na recria, nutrição e ganho de peso ganham importância. Na terminação e no confinamento, dieta, logística e eficiência operacional pesam ainda mais. Na produção de leite, alimentação, conforto e sanidade precisam acompanhar o animal em diferentes fases.

É nesse ponto que se estrutura a atuação da Coopercitrus. Rações, ingredientes para formulação na fazenda, suplementos, saúde animal, pastagem, silagem, máquinas, logística e assistência técnica formam uma cadeia de soluções para diferentes perfis de produtor.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

Do leite ao queijo

Em Tapira (MG), na região de Araxá, o leite produzido por Reginaldo de Assis Castro não deixa a propriedade em um caminhão-tanque. Os cerca de 700 a 800 litros diários são transformados integralmente em queijo.

A Queijaria Três Irmãos nasceu bem pequena. A esposa de Reginaldo ganhou uma vaca e, quando o leite começou a sobrar, recuperou uma tradição de família e passou a produzir queijos. Com o tempo, vieram mais animais, a terra própria, o registro da queijaria e premiações em concursos.

Hoje, toda a renda da família vem da atividade. "O sustento nosso hoje é 100% do nosso queijo", afirma Reginaldo.

Para o cooperado, a qualidade do produto final começa no cocho. "Se a ração dá uma diferença, amanhã você já vê o resultado na banca de queijo. Se você faz padrão, vai ter seu produto uniforme naquele padrão."



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

A propriedade utiliza rações para diferentes fases dos animais, minerais e outras soluções da Coopercitrus. O próximo passo é melhorar a pista de trato e ampliar o conforto do rebanho.

"O gado é o que dá conforto para a minha família. Eu tiro tudo daqui. Então, a gente tenta colocar a saúde e o conforto do gado em primeiro lugar", diz o produtor.

Escala maior, controle maior

A poucos quilômetros dali, ainda em Tapira (MG), outra propriedade mostra uma pecuária leiteira de escala diferente. Administrada por Cristiano de Rezende junto com o tio Ildeu de Rezende, a fazenda saiu de pouco mais de 300 litros por dia para cerca de 5,2 mil a 5,3 mil litros. O crescimento veio acompanhado de planejamento, genética, construção de barracão, mudanças no sistema produtivo e gestão mais rigorosa.

"O desafio é manter os custos, conseguir estabilizar e baixar", afirma Cristiano.



Foto: Coopercitrus.

Segundo ele, cerca de 75% dos insumos utilizados na alimentação vêm da Coopercitrus. Diferentemente da propriedade de Reginaldo, a dieta é formulada e preparada na própria fazenda, de acordo com as necessidades de cada lote. Por isso, logística e estoque ganharam importância.

"Quando a gente concentrou isso na Coopercitrus, eu fiquei tranquilo. O pessoal faz o controle do meu estoque, eu passo meu consumo diário, semanal e mensal, e eles fazem essa logística toda, entregam toda semana e eu não preciso ficar preocupado", conta o cooperado.

Os dois casos deixam claro que não existe uma única estratégia nutricional. Escala, fase do animal, disponibilidade de alimento, mão de obra e objetivo produtivo mudam a recomendação.

"Na área de nutrição, as atividades são contínuas e exigem acompanhamento diário. A comercialização e a produção acontecem todos os dias, acompanhando o ritmo constante dos animais, que demandam alimentação e manejo", resume Fábio Júnior, da área de Nutrição Animal da Coopercitrus.



Cada propriedade pede uma estratégia

Cria, recria, lactação, terminação e confinamento possuem exigências distintas. A qualidade do pasto, o volume disponível e a estrutura da fazenda também influenciam a decisão. "A gente fornece os insumos, os concentrados e a ração pronta. São várias possibilidades, porque cada propriedade tem uma estrutura e uma necessidade", explica Danilo Henrique dos Santos, coordenador de operações de fábrica da cooperativa.

Entre essas possibilidades está a dieta total, que reúne os nutrientes e é fornecida como um único produto ao animal. "Na dieta total, o produtor fornece somente aquele produto ao animal. Ela já reúne todos os nutrientes, inclusive a fonte de volumoso", afirma Danilo. A solução pode ajudar propriedades com dificuldade para produzir silagem ou que enfrentam escassez de mão de obra, desafio também relatado pelos cooperados Reginaldo e Cristiano.



Nas fábricas de ração da Coopercitrus, como a de Colina (SP), matérias-primas são avaliadas antes da descarga e as fórmulas desenvolvidas por nutricionistas entram em um processo automatizado de dosagem, moagem e mistura. Sensores monitoram as etapas e interrompem o fluxo se houver alguma inconsistência.

A unidade trabalha com dezenas de formulações para diferentes categorias e permite expedição em sacos, big bags ou a granel. Mais do que produzir volume, o objetivo é manter padrão e regularidade. "A confiabilidade dos nossos produtos e a tecnologia que a gente usa" são, segundo Emerson Carlos Piazza, coordenador da fábrica de Colina, os pontos que conectam o processo industrial ao resultado esperado na propriedade.



Foto: Coopercitrus.



Foto: Coopercitrus.

ENTREGA DE RAÇÃO A GRANEL

Para operações com maior consumo, a Coopercitrus oferece ração a granel. O produto sai da fábrica em caminhões preparados para esse tipo de entrega e segue diretamente para a propriedade, trazendo mais agilidade e praticidade à rotina.



Coopercitrus

PLANEJAMENTO E CUIDADO EM TODAS AS FASES DA CRIAÇÃO

O Guia Sugestivo de Manejo Sanitário reúne, de forma prática, as principais orientações sanitárias do rebanho, organizadas por período e faixa etária. Esse guia sugestivo irá ajudar o produtor a acompanhar vacinas, vermifugações, manejos e outros cuidados essenciais ao longo do ano.

Consulte o **Guia Sugestivo de Manejo Sanitário**. Procure o time técnico da Coopercitrus para direcionamento específico do seu rebanho.

CLIQUE AQUI
e faça o download do Guia



Foto: Coopercitrus.

A NOVA GERAÇÃO GANHA VOZ

Encontro da Liga Coopercitrus Jovem coloca pais e filhos frente a frente para compartilhar experiências, desafios e aprendizados sobre sucessão no campo

Não existe uma fórmula pronta para a sucessão no campo. Há quem cresceu acompanhando o pai na lavoura, quem construa uma carreira fora antes de voltar e quem descubra na vida adulta que também pode ter seu lugar no negócio da família. Histórias como essas deram o tom da segunda edição do A Voz do Jovem, realizada em 29 de setembro, em São Sebastião do Paraíso (MG), durante o evento comercial Hora Certa Coopercitrus.

Promovido pela Liga Coopercitrus Jovem, o 2º encontro reuniu famílias de cooperados para uma conversa sobre a passagem entre gerações, com espaço para falar dos acertos, das diferenças e dos aprendizados desse processo. A programação também contou com palestra do cafeicultor, engenheiro agrônomo Gustavo Rennó, que abordou estratégias para aumentar a produtividade do café.



Foto: Coopercitrus.

"QUEREMOS CRIAR RAÍZES DO COOPERATIVISMO NA JUVENTUDE E AJUDAR NA FORMAÇÃO DE NOVOS LÍDERES QUE VÃO PERPETUAR O AGRO."

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



Foto: Coopercitrus.

"CONTE CONOSCO, COM TODO O NOSSO APOIO, PARA QUE A GENTE POSSA CONTINUAR CRESCENDO JUNTO E GERANDO PROSPERIDADE."

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



Foto: Coopercitrus.

"EU SOU A QUINTA GERAÇÃO NA CAFEICULTURA. VOCÊS SABEM QUE O LEGADO ESTÁ AÍ E VOCÊS FAZEM PARTE DISSO."

GUILHERME VICENTINI, CONSELHEIRO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERCITRUS.



Foto: Coopercitrus.

"QUEM É CAFEICULTOR É EMPREENDEDOR E PRECISA SER APAIXONADO POR RESOLVER PROBLEMAS. É ISSO QUE NOS MOVE TODOS OS DIAS."

GUSTAVO RENNÓ, ENGENHEIRO AGRÔNOMO.

A VOZ DAS DUAS GERAÇÕES

Túlio Caetano (sucessor)
“A gente tem que aproveitar esses conhecimentos antigos também. Os embates sempre existem, porque são gerações muito distantes. Mas toda vez que eu vinha com alguma inovação, meu pai era o primeiro a falar: ‘vamos ver’.”


Foto: Coopercitrus.

Antônio Jacinto (cooperado)
"O pai, quando vai organizar a sucessão, tem que ter um pouquinho de psicologia. Se não tiver, não funciona. Agora nós falamos a mesma língua."


Foto: Coopercitrus.

João Carlos Pieroni (cooperado)
“"Você precisa ter a mesma visão e o mesmo objetivo. A nossa sucessão foi muito boa porque aconteceu de forma natural. Eu fui acompanhando de perto e, hoje, ele já está praticamente sozinho.”


Foto: Coopercitrus.

Rodrigo Pieroni (sucessor)
“Desde que entrei na universidade, eu já pensava em voltar e ajudar meu pai. Meu pai achou interessante eu ter essa experiência fora, ter um tempo para aprender uma coisa fora, ver como é o mercado de trabalho, ter um patrão. Foi muito bacana essa experiência para mim. Busquei me especializar em café porque queria dar continuidade ao negócio.”


Foto: Coopercitrus.

Marcelo Pimenta (cooperado)
“Meu pai me passou responsabilidade muito cedo e sempre sonhei em fazer a mesma coisa com minhas filhas. Acho que essa é uma escola excelente.”


Foto: Coopercitrus.

Carolina Pimenta (sucessora)
“Eu entrei nisso agora e precisei aprender muito. "Eu não sabia o que era sacas por hectare, eu nem sabia o que era hectare. Hoje, aprendo todos os dias com meu pai, e ele me deu a oportunidade, acreditou e confiou em mim.”


Foto: Coopercitrus.


Fotos: Coopercitrus.









"QUEM GOSTA DO PROCESSO PROSPERA"

Produtor, consultor e professor, **Gustavo Rennó** defende que a alta produtividade no café depende menos da lavoura e mais do profissionalismo de quem está à frente dela.



Foto: Arquivo Gustavo Rennó.



Gustavo Rennó assumiu a produção de café da família aos 18 anos, depois do falecimento do pai. Interrompeu os estudos, foi para a roça e, um ano depois, voltou à sala de aula para cursar agronomia em Alfenas (MG), sem deixar a lida na fazenda. Fez mestrado, estudou administração rural, tornou-se consultor e segue como professor até hoje.

Na pandemia, passou a gravar aulas para o YouTube. A ideia era publicar no máximo 20 vídeos, mas o primeiro teve tanta audiência que o trabalho virou compromisso semanal, perto de completar 7 anos.

Em palestra para cooperados da Coopercitrus e seus sucessores, Rennó apresentou estratégias para alta produtividade. Nesta entrevista, ele explica por que produzir mais nem sempre é melhor, como definir o teto de cada lavoura e o que os jovens precisam ter em mente ao assumir o negócio da família.

Coopercitrus - Você assumiu a produção muito jovem. Como foi esse início?

Gustavo Rennó - *Eu tinha uns 18 anos quando meu pai faleceu. A gente foi obrigado a virar homem muito cedo. Já começamos pegando todos os problemas e tivemos que assumir. Na época, dei uma pausa nos estudos e fui para a roça trabalhar. Eu sempre quis fazer agronomia e, depois de mais ou menos um ano, resolvi fazer o curso. Eu voltava de Alfenas, eram 70 quilômetros todo dia. Eu tinha que ir e voltar todo dia, porque, se ficasse um dia fora da roça, virava bagunça. Depois fiz o mestrado. Achei que tinha ficado muito teórico e fiz administração rural também. Aí entrei nas consultorias e continuo até hoje.*

Coopercitrus - Você começou de maneira abrupta, mas nunca parou de estudar. E ainda é professor.

Gustavo Rennó - *Sou professor até hoje. Entrei na escola com 3 anos de idade e só parei naquele momento em que meu pai morreu. Depois segui como aluno, ainda fiquei mais um ano à toa e virei professor. Dou aula até hoje.*

Coopercitrus - Além da sala de aula, você compartilha conhecimento nos canais digitais. Por que decidiu levar a informação para a internet?

Gustavo Rennó - *Foi na pandemia. Eu sempre tive muita aversão a aula online. De repente, estava dando aula online e pensei: isso funciona, muita coisa dá certo. Teve uma revolução muito grande no modo de aprendizado, com os vídeos e tudo mais. Aí fui fazer os vídeos. A intenção era fazer no máximo 20. Quando a gente fez o primeiro, ele estourou, foi um sucesso danado. Aí vi que não podia mais parar. Vai fazer 7 anos. Hoje o canal é o Gustavo Rennó Café. Toda sexta-feira, às 6 horas da tarde, a gente solta um vídeo no YouTube.*

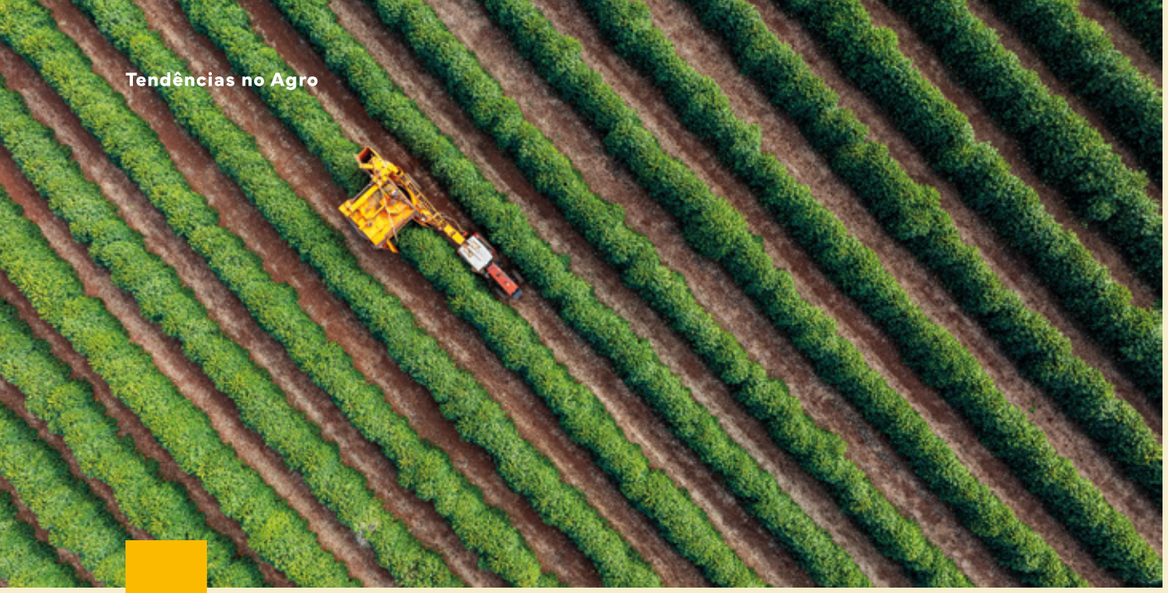
Coopercitrus - Com tanta informação na internet, como o produtor pode priorizar o que é confiável?

Gustavo Rennó - *Tem muita coisa confiável e muita coisa não confiável na internet. É preciso tomar cuidado e investigar quem está falando. Hoje, quem tem uma comunicação boa e uma narrativa bem contada, repetida o tempo todo, faz as pessoas se conectarem com aquilo. E isso acaba prejudicando a produtividade e a renda. Então, estude um pouco os resultados que essa pessoa realmente teve, de onde ela saiu e o que está por trás do que ela fala. O importante é o que existe além de uma narrativa boa e de um vídeo bem produzido.*

Coopercitrus - Existe um número que define alta produtividade no café? Ele vale para todo produtor?

Gustavo Rennó - *Alta produtividade é produzir acima do que você produz dentro do nível tecnológico em que está inserido. Um produtor com lavouras muito velhas ou mal plantadas, que colhe 25 sacas por hectare, se passar para 30, já tem alta produtividade. Quem produz 70 e quer chegar a 75 sacas por hectare também. A média brasileira hoje está em 27 sacas, que é baixa. Quem tem um pouco mais de técnica fica em torno de 33, 34 sacas. A gente trabalha para chegar a 38, 40 sacas ou mais.*

Muito cliente vem até nós na consultoria. A gente olha todo o cenário e diz: o teu teto de produtividade é este. A idade das lavouras, a arquitetura da planta, o tipo de solo, o teu nível de manejo e o teu nível de comprometimento limitam a produção aqui. Então não gaste para produzir mais do que isso, senão você vai perder



dinheiro. Mantenha essa lavoura e comece outra, com um nível tecnológico mais alto, para ir se acostumando. Isso envolve mão de obra, estrutura de máquinas, logística, carreador, se a área é de montanha ou mecanizada. A gente precisa enxergar o todo para dizer onde ele tem que se encaixar.

Coopercitrus - Produzir mais é sempre melhor?

Gustavo Rennó - *Nem sempre. Para produzir mais, você vai precisar de um investimento muito alto. Você tem estrutura financeira para fazer esses investimentos? Às vezes, o produtor coloca a fazenda nota 10, mas com a caixa estourada. Toda vez que você cresce, você ameaça o teu caixa. Isso é natural. Então é preciso saber dosar e dar tempo, porque a pessoa muito ansiosa quer ir rápido demais e acaba colocando o caixa em risco.*

Coopercitrus - Qual é a receita para ter alta produtividade com rentabilidade?

Gustavo Rennó - *Profissionalismo. Não está na lavoura, não está no insumo. Está no produtor. Ele tem que avançar em profissionalismo. A gente poderia ficar horas falando, são mais de 50 itens que interferem na produtividade. Mas imagine a melhor fazenda com o pior cafeicultor: a fazenda vai ficar ruim. A pior fazenda com o melhor cafeicultor vai ficar boa. Então o diferencial não é a fazenda, é o cafeicultor. Ele tem que se profissionalizar, buscar recursos, visitar outras fazendas, conhecer cada vez mais, buscar informação de qualidade, ser persistente, trabalhar bastante e entender bem os processos.*

Coopercitrus - E qual é o papel da cooperativa nesse processo?

Gustavo Rennó - *A cooperativa tem um excelente papel nisso. Ela é uma excelente fornecedora de produtos e insumos, de armazenamento, de estrutura e de comercialização. Mas também tem a visão. Acabamos de sair de um encontro com os jovens, que considera os princípios do cooperativismo e a evolução dos produtores e dos cooperados. Isso é essencial.*

Coopercitrus - Que mensagem você deixa para os jovens que estão assumindo a produção de café da família?

Gustavo Rennó - *É muito difícil falar com essa geração, que é muito ansiosa, mas a realidade é esta: processo e persistência. Não é para ganhar muito dinheiro logo de cara. É se apaixonar pelo processo, pelo dia a dia, pelo serviço que é chato. É chato? Acorda, faz de conta que é bom, diz para você mesmo que é bom e vai se acostumando. Depois de bastante tempo, você vai ver que as conquistas são legais, mas o mais gostoso é o processo. E quem gosta do processo prospera.*

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

ETANOL: ESCOLHA NO POSTO, IMPACTO NO CAMPO

Cada litro consumido ajuda a movimentar uma cadeia que começa na lavoura, gera emprego e renda e fortalece o setor sucroenergético. Para o motorista, a escolha ainda pode trazer economia.



Para o cooperado, o etanol é mais do que uma alternativa na bomba. Ele conecta o campo à indústria, ao transporte, aos serviços e ao consumidor. Quando cresce a demanda pelo biocombustível, ganha força uma cadeia que tem na cana-de-açúcar sua matéria-prima e movimenta regiões onde o agro tem papel decisivo.

O benefício ambiental é expressivo. E, em muitas situações, a escolha também pode pesar menos no bolso. Mas a importância do etanol vai além do preço: ele transforma produção rural em energia, renda e desenvolvimento.

Quando você escolhe etanol no posto, essa escolha não fica só no seu tanque:

- Movimenta **667,6 milhões de toneladas** de cana processadas em 2025/26
- Gera demanda para **70 mil fornecedores** de cana em 1.200 municípios.
- Sustenta **750 mil empregos formais** na indústria
- Impacta indiretamente **2,25 milhões de pessoas** (empregos indiretos)

A cadeia completa envolve produtores, usinas, transportadores, fornecedores de máquinas e insumos e o comércio das cidades. Quanto mais forte a demanda por etanol, maior o estímulo à atividade econômica ao redor da cana.



Economia que move mais longe

O setor sucroenergético é o 4º maior gerador de divisas do agronegócio brasileiro.
Entre abril 2025 e março 2026:

US$ 14,34 bilhões em exportações de açúcar e etanol
US$ 100 bilhões movimentados pela cadeia inteira
US$ 40 bilhões em PIB (aproximadamente 2% do PIB brasileiro)

Para a região, mais consumo significa uma cadeia mais ativa. Para o cooperado, significa um mercado relevante para o agro continuando a girar.



Mitos e verdades

"Carro a etanol não pega no frio"
MITO. Essa era uma dificuldade comum na época dos carros carburados na década de 1980. Os sistemas de injeção eletrônica e os tanquinhos de partida a frio (ou os sistemas de aquecimento do combustível atuais) eliminam esse problema.

"O etanol apresenta um rendimento energético diferente da gasolina"
VERDADE. O poder calorífico do etanol é inferior ao da gasolina, o que faz o carro consumir mais litros por quilômetro rodado. Em média, o rendimento do etanol fica entre 70% e 75% do apresentado pela gasolina.

"Etanol estraga o motor."
MITO. Veículos flex são projetados para funcionar com gasolina, etanol ou a mistura dos dois, desde que o combustível esteja dentro das especificações.

"Etanol prejudica o desempenho."
MITO. Em veículos flex, o combustível pode oferecer bom desempenho e, em alguns modelos, favorecer a potência por suas características de combustão.

"Etanol reduz emissões de verdade."
VERDADE. A redução pode chegar a 90% em relação à gasolina, considerando o ciclo de vida.

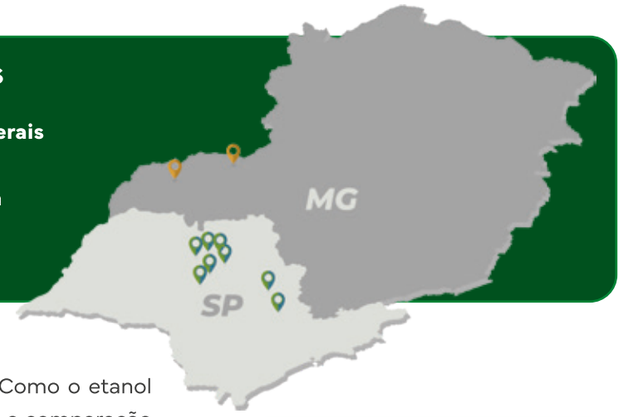
Postos Coopercitrus

Nos postos Coopercitrus, a preferência pelo etanol é evidente. O etanol responde por 55% do volume comercializado na rede e representa 34% e o diesel, 11%, segundo Rodrigo Hellmeister de Arruda, gerente corporativo de combustíveis da Coopercitrus. A cooperativa também realiza campanhas promocionais e utiliza painéis das unidades para ampliar a informação sobre os benefícios do combustível.

Rede de postos Coopercitrus

São Paulo
- Bebedouro (2)
- Limeira
- Pirassununga
- Itápolis
- Taquaritinga
- Catanduva
- Monte Azul
- Ibitinga

Minas Gerais
- Araguari
- Ituiutaba



E no bolso?

O preço do litro é apenas parte da conta. Como o etanol tende a render menos quilômetros por litro, a comparação mais útil é pelo custo de cada quilômetro rodado.

Faça a conta

Preço do litro ÷ consumo do veículo = custo por km
Gasolina a R$ 6,53 e rendimento de 10 km/l = R$ 0,65/km
Etanol a R$ 3,94 e rendimento de 7 km/l = R$ 0,56/km
Nesse exemplo, o etanol custa cerca de 14% menos por quilômetro.

A "regra dos 70%" pode servir como referência rápida, mas não vale igualmente para todos os carros. O mais seguro é usar o consumo real do veículo.



ESTRIA VERMELHA E BROCA-DA-CANA: DOIS DESAFIOS QUE EXIGEM ATENÇÃO NO CAMPO

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

Reconhecimento precoce, monitoramento e manejo integrado ajudam a preservar produtividade e qualidade da matéria-prima

A produtividade do canavial depende de uma combinação de fatores: genética, ambiente, nutrição, manejo e sanidade. Entre os problemas fitossanitários que merecem acompanhamento estão a estria vermelha, doença bacteriana que pode comprometer folhas e o ponteiro, e a broca-da-cana (*Diatraea saccharalis*), praga capaz de abrir galerias no colmo e favorecer perdas agrícolas e industriais. Embora tenham naturezas diferentes, os dois problemas compartilham um princípio de manejo: reconhecer cedo, monitorar a evolução e tomar decisões com base na situação real de cada talhão.

Esta matéria reúne e amplia as informações de campo já levantadas pela equipe de Desenvolvimento Técnico de Mercado da Coopercitrus, organizando os principais sintomas, condições favoráveis, impactos e estratégias de manejo para apoiar produtores e equipes técnicas na tomada de decisão.

Estria vermelha: quando as folhas sinalizam o problema

A estria vermelha é uma doença bacteriana associada a *Acidovorax avenae*. A Embrapa descreve sua ocorrência como de importância secundária em termos gerais, mas com impacto econômico em áreas de São Paulo e Paraná quando ambiente, fertilidade, suscetibilidade varietal e desenvolvimento da cultura favorecem a doença. O quadro pode variar desde sintomas foliares até podridão do topo, situação de maior severidade.



Foto: Coopercitrus.

Estrias finas e alongadas, de coloração avermelhada, acompanhando as nervuras foliares.

Sintomas: o que observar

O primeiro sinal normalmente é o aparecimento de estrias estreitas, compridas e avermelhadas ou marrom-avermelhadas, paralelas às nervuras. As lesões podem ocorrer nas duas faces da folha e, à medida que avançam, coalescer e formar áreas maiores de necrose e secamento. Outro sinal útil é a exsudação bacteriana, que pode aparecer sobre as lesões como pequenas deposições esbranquiçadas, especialmente na face inferior.

Nos casos mais severos, a doença alcança o cartucho e o meristema apical, causando a chamada podridão de topo. O tecido torna-se úmido e apodrecido, podendo ocorrer morte do perfilho. Em estágios avançados, pode haver odor forte e desagradável, característica já observada e registrada no material de campo da equipe.



Foto: Coopercitrus.

Exsudação bacteriana associada às lesões foliares.

Ambiente favorável e disseminação

Calor, alta umidade e períodos prolongados de molhamento foliar favorecem a evolução dos sintomas. No material técnico de campo, temperaturas acima de 28 °C e umidade relativa elevada foram destacadas como condições de maior atenção, especialmente durante o período de crescimento vigoroso da cana. Chuvas frequentes e ventos também aumentam a possibilidade de dispersão de gotas e contato entre tecidos.

A disseminação pode ocorrer por respingos de chuva e irrigação, vento, material propagativo contaminado e movimentação de resíduos vegetais. Ferimentos provocados por granizo, insetos, abrasão ou operações mecanizadas podem facilitar a infecção. Por isso, o histórico do talhão, a variedade, a origem das mudas e as condições climáticas devem ser avaliados em conjunto.



Foto: Coopercitrus.

Podridão de topo em cana-de-açúcar: sintoma de maior severidade

Impacto no canavial e diagnóstico

As lesões reduzem a área foliar funcional e aceleram a senescência. Quando há podridão de topo, a perda de perfilhos aumenta o potencial de dano. Em alta severidade, o resultado pode ser menor crescimento, redução de produtividade e reflexos sobre o acúmulo de sacarose. Entretanto, a intensidade das perdas varia com variedade, ambiente, estágio da cultura e severidade da doença; por isso, não é adequado atribuir um valor fixo de perda a qualquer área com sintomas.

O diagnóstico de campo deve considerar o conjunto de sintomas. Como outras causas podem produzir necroses e alterações de coloração nas folhas, situações duvidosas devem ser confirmadas por diagnóstico especializado ou laboratorial antes de decisões de maior impacto.

Manejo da estria vermelha: reduzir risco e acompanhar a evolução

A base do manejo é preventiva. A escolha de variedades com melhor comportamento sanitário para o ambiente, o uso de material propagativo sadio e o monitoramento frequente dos talhões ajudam a reduzir o risco. Em áreas com sintomas, é importante mapear os focos, acompanhar sua progressão e observar a relação com chuvas, temperatura, vigor vegetativo e suscetibilidade varietal.

A nutrição equilibrada deve fazer parte do sistema produtivo, mas micronutrientes não devem ser tratados isoladamente como "cura" da doença. Da mesma forma, produtos à base de cobre, agentes biológicos ou outras ferramentas fitossanitárias só devem ser posicionados quando houver registro aplicável à cultura e ao alvo, com observância de bula, recomendação agronômica e legislação vigente. A decisão precisa considerar diagnóstico, nível de ocorrência e viabilidade técnica e econômica.



Foto: Coopercitrus.

Furos de entrada e sinais externos de ataque da broca.

Broca-da-cana: dano escondido dentro do colmo

A broca-da-cana, *Diatraea saccharalis*, é uma das pragas mais importantes da cultura. O problema começa de forma discreta: as mariposas depositam ovos nas folhas e, após a eclosão, as lagartas passam por um período expostas antes de iniciarem a perfuração. Depois que entram no colmo, constroem galerias e ficam mais protegidas, o que torna o momento da intervenção decisivo.

Danos diretos e indiretos

As galerias abertas pelas lagartas danificam os tecidos internos, prejudicam a integridade do colmo e podem aumentar quebra, tombamento e perda de peso. Dependendo da idade da planta e da posição do ataque, podem ocorrer sintomas adicionais, como morte do ponteiro e brotações laterais. O dano direto, portanto, não se limita ao furo visível externamente.

O dano indireto é igualmente importante. As galerias funcionam como porta de entrada para microrganismos associados à podridão vermelha, entre eles *Fusarium spp.* e *Colletotrichum falcatum*. A deterioração interna do colmo pode reduzir a qualidade tecnológica da matéria-prima e interferir no aproveitamento industrial.

Quanto a broca pode custar?

A cada 1% de entrenós brocados a perdas estimadas de 1,50% na produção de cana, 0,49% na produção de açúcar e 0,28% na produção de etanol. Esses números são úteis para demonstrar a relevância econômica da praga, mas devem ser interpretados como referência histórica, e não como uma equação universal: variedade, ambiente, época de ataque, intensidade e condições de colheita podem alterar a resposta.

Monitoramento: transformar observação em decisão

O monitoramento sistemático é o eixo do manejo. Armadilhas com feromônio podem auxiliar no acompanhamento da população de adultos e na identificação de períodos de maior atividade. Paralelamente, a abertura de colmos e a avaliação de entrenós brocados permitem estimar a intensidade de infestação e construir um histórico do talhão. Na avaliação de intensidade, relaciona-se o número de entrenós brocados ao total de entrenós examinados. Mais importante do que um resultado isolado é repetir a amostragem ao longo do tempo e comparar talhões, variedades e cortes. Essa série histórica ajuda a identificar tendências e a priorizar áreas para intervenção.

Controle biológico: atuar em diferentes fases da praga

O controle biológico da broca é uma das estratégias mais consolidadas na canavicultura brasileira. Cotesia flavipes é um parasitoide de lagartas e tem histórico de uso em larga escala. *Trichogramma galloi*, por sua vez, parasita ovos de *Diatraea*, atuando antes da eclosão. Essa diferença é essencial para o posicionamento: os agentes não são equivalentes, mas podem ser complementares porque atingem fases distintas do ciclo da praga.

A literatura da Embrapa registra o sucesso de C. flavipes no controle biológico e também destaca *T. galloi* como parasitoide de ovos. Estudos brasileiros avaliaram inclusive a associação dos dois agentes. Na prática, o resultado depende de qualidade do material biológico, momento e distribuição das liberações, pressão da praga, clima e acompanhamento do talhão.



Foto: Coopercitrus.

Galeria e coloração avermelhada associada à podridão do colmo

Controle químico: a janela de oportunidade

Quando o controle químico for tecnicamente indicado, o momento é determinante. A maior oportunidade ocorre enquanto as lagartas recém-eclodidas ainda estão expostas, antes de penetrarem no colmo. Uma vez dentro da galeria, a proteção física reduz o contato com produtos aplicados externamente. Por isso, o monitoramento deve anteceder a decisão de aplicação.

Devem ser utilizados somente produtos registrados para a cultura e o alvo, respeitando dose, modalidade de aplicação, intervalo de segurança, recomendações de bula e orientação agronômica. Também é importante alternar mecanismos de ação quando houver necessidade de aplicações, dentro de um programa de manejo de resistência, evitando o uso repetitivo e desnecessário da mesma ferramenta.

Manejo Integrado: juntar informação antes de juntar ferramentas

O Manejo Integrado de Pragas (MIP) não significa aplicar simultaneamente todas as alternativas disponíveis. Significa utilizar monitoramento, conhecimento do ciclo da praga, controle biológico, controle químico quando necessário e práticas agronômicas de forma compatível, buscando manter a população abaixo de níveis capazes de causar perdas econômicas relevantes.

Na prática, o produtor ganha eficiência quando registra a ocorrência por talhão, identifica a fase predominante da praga, preserva inimigos naturais e escolhe a ferramenta adequada para o momento. A integração reduz aplicações sem necessidade e aumenta a chance de que cada intervenção seja feita na janela de maior eficiência.



Estria vermelha e broca-da-cana exigem estratégias diferentes, mas deixam a mesma lição: manejo eficiente começa com informação de qualidade no campo. A observação precoce, o diagnóstico correto e o monitoramento contínuo permitem agir no momento adequado, preservar o potencial produtivo do canavial e utilizar as ferramentas de controle com maior precisão e responsabilidade.

Por Cristiano José do Amaral, Fábio Cordeiro Silva e Raphael dos Santos Alves. DTM Cana-de-Açúcar.

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.
ECONOMIA
DIFERENCIAIS
AUTONOMIA
VALTRA
SUA MÁQUINA DE TRABALHO

CONTROLE DO MATO NO CAFÉ COM PÓS-EMERGENTES

por **José Lemos de Oliveira Neto**



Foto: José Lemos de Oliveira Neto.

O uso estratégico de herbicidas pós-emergentes na cafeicultura, alinhado às recomendações da Fundação Procafé, Embrapa Café, Santinato e EPAMIG, fundamenta-se em quatro pilares principais:

Eliminação da competição (água, luz e nutrientes)

A presença de plantas daninhas na projeção da saia rouba água do perfil do solo e consome altas taxas de N e K. O controle pós-emergente garante que a adubação e a fertirrigação sejam 100% aproveitadas pelo cafeeiro.

Herbicidas e Modos de Ação

Sistêmicos (Exemplo: Glifosato): Movimentam-se pelo interior da planta. Exigem aplicação estritamente dirigida para evitar deriva, fitotoxicidade crônica e deficiência induzida de micronutrientes (Zinco/Manganês). Atenção: Por não ser seletivo ao cafeeiro, a aplicação exige extremo cuidado para não atingir a cultura.

Contato / Dessecantes (Exemplo: Glufosinato): Atuam apenas no tecido verde atingido sem translocação profunda, sendo mais indicados para áreas jovens ou com ramos baixos. Atenção: Também não é seletivo ao café, podendo causar severas desfolhas e queimaduras nas partes atingidas.



Foto: José Lemos de Oliveira Neto.

As opções de uso são apenas para mato competição: triação e dessecação.

Lavouras recém-plantadas e jovens, consultar o time de especialistas da Coopercitrus.

Eficiência operacional e preparo do solo

O controle químico reduz a frequência de passadas de trator (menor compactação e gasto de combustível) e cria uma camada de palhada (*mulch*) que conserva a umidade e viabiliza a colheita mecânica e varrição do café no chão.

Manejo de resistência e tecnologia de aplicação

Para conter espécies de difícil controle (buva, capim-amargoso, trapoeraba), recomenda-se a rotação de mecanismos de ação (inibidores de ACCase, PROTOX, GS e EPSPs) combinada à tecnologia de aplicação (bicos de indução de ar antideriva).

Por José Lemos de Oliveira Neto, especialista em café da Coopercitrus.



QUANTO CUSTA NÃO TER SEGURO?

Antes de decidir se vale contratar um seguro, vale fazer a pergunta ao contrário: o que aconteceria com a sua propriedade sem essa proteção?



Uma geada apaga 45 hectares de café numa única noite. Um pulverizador de 36 metros encosta num fio de alta tensão. Meses de estiagem chegam bem na hora em que a soja mais precisa de chuva.

Esses são imprevistos reais, que aconteceram com cooperados diferentes, e que exigiram três formas de proteção. Em comum, eles tinham tomado uma decisão antes dos problemas aparecerem: todos tinham seguro contratado.

Seguro não é apostar que algo vai dar errado, mas se preparar para que um imprevisto não comprometa todo o planejamento da propriedade.

Essa é uma das frentes da Fincoop, a fintech da Coopercitrus para crédito, consórcio e seguros. "Quando o produtor rural faz o planejamento da próxima safra e inclui a contratação de um seguro agrícola, ele está protegendo o principal ativo dele, que é a sua safra", resume Cássio Móvio, gerente da Corretora de Seguros da Coopercitrus.

Por que muita gente ainda hesita

Para boa parte dos produtores, contratar um seguro ainda soa como um gasto a mais, difícil de encaixar no orçamento da safra. A dúvida é legítima. Mas ela fica mais fácil de responder quando se troca a pergunta: em vez de "quanto custa o seguro", vale perguntar "quanto custaria não ter".

Outro ponto pesa a favor da conta: por reunir milhares de cooperados, a Coopercitrus tem escala para negociar condições comerciais com as seguradoras parceiras. Na prática, isso costuma tornar o seguro contratado pela Fincoop mais em conta do que uma contratação individual, fora da cooperativa.

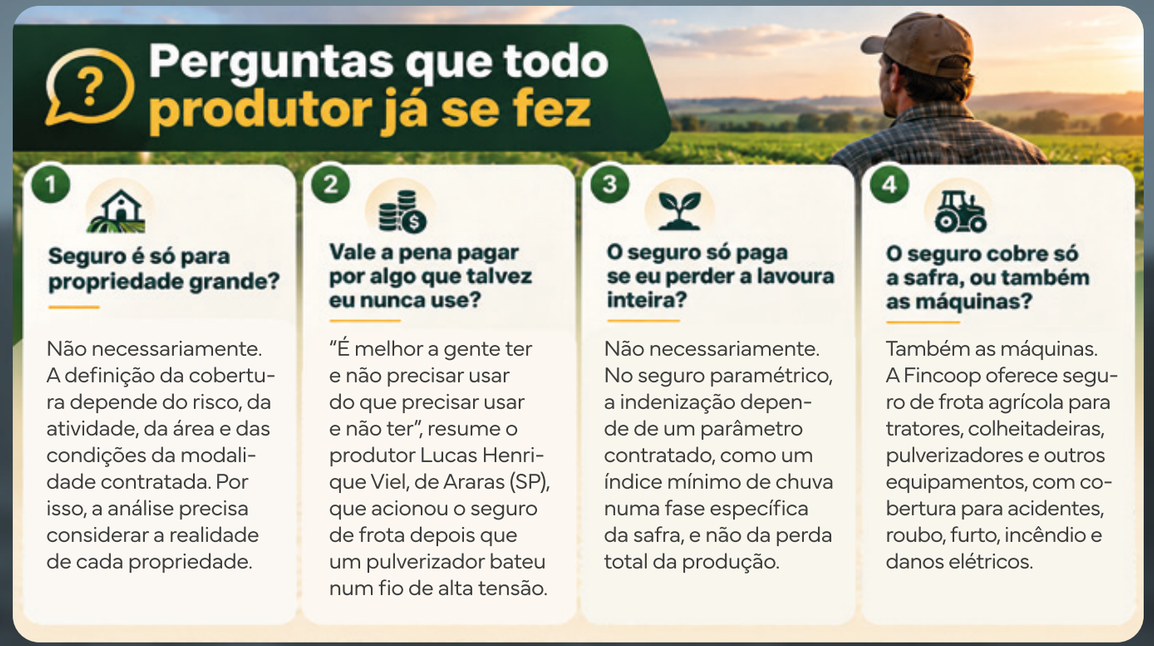




Foto: Arquivo Lucas Henrique Viel

SEGURO DE FROTA AGRÍCOLA

Lucas Henrique Viel · Araras (SP)

Para o produtor rural Lucas Henrique Viel, de Araras (SP), a agricultura faz parte de uma história familiar que atravessa gerações. Seus antepassados vieram da Itália para o Brasil na época de seu tataravô e, desde então, a família se dedicou à produção rural, trabalhando com culturas como café, algodão, cana-de-açúcar e citros.

No fim de uma tarde de trabalho numa lavoura de milho, o sol baixo no horizonte tirou a visibilidade do operador. O pulverizador de 36 metros de largura encostou num fio de alta tensão e foi danificado. Como Viel já tinha o seguro da frota contratado, pôde acionar a cobertura e contar com o suporte da equipe durante o atendimento do sinistro. "O pessoal foi prontamente ativo, me auxiliando, me respondendo, mostrando os caminhos, o que tem que ser feito. Deram todo o suporte para a gente", conta.

As máquinas passam longos períodos fora da sede, entre uma área e outra, o que também expõe o equipamento a furto e roubo. Por isso, mesmo com o seguro, a família mantém vigilância noturna: "Por mais que tenha o seguro, a gente não quer ter dor de cabeça." "É melhor a gente ter e não precisar usar do que precisar usar e não ter", resume Viel.



Foto: Arquivo Divino de Carvalho Garcia.

SEGURO SAFRA

Divino de Carvalho Garcia · Patrocínio Paulista (SP)

Carvalho começou na cafeicultura em 1998, com 3 hectares plantados como atividade para depois da aposentadoria. Dedicado integralmente ao café desde 2018, hoje cultiva 335 hectares.

Em 2021, uma geada severa atingiu 45 hectares, 35% da área que Carvalho tinha na época. Naquele ano, o seguro safra pagou indenização de mais de R$ 1 milhão, recurso que ele considera determinante para a permanência na atividade. "Foi uma área bastante significativa. As plantas tiveram que passar por recepa e levaram três anos para se recuperar. A indenização foi muito importante para eu continuar na atividade", lembra.

Em 2025, uma nova geada, de menor intensidade, atingiu parte da lavoura e exigiu podas, esqueletamento e nova recepa. A indenização desse segundo sinistro, via seguro fitossanitário e cobertura parcial de geadas, veio em 2026. Os dois seguros foram contratados pela Coopercitrus.

Hoje, Carvalho contrata o seguro sempre no primeiro semestre, antes do período em que normalmente ocorrem geadas: "É importante contratar antes, porque também é um momento em que conseguimos buscar as subvenções disponíveis."



Foto: Arquivo João Rossetti Neto.

SEGURO PARAMÉTRICO

João Rossetti Neto · Bebedouro (SP)

Primeiro sucessor da família, Rossetti administra propriedades onde a cana-de-açúcar é a principal cultura; nas áreas de reforma dos canaviais, também cultiva soja.

Para reduzir o risco na soja, contratou o seguro paramétrico: os parâmetros mínimos de chuva são definidos por fase da cultura e, quando o volume fica abaixo do limite contratado, o produtor recebe indenização, mesmo sem perda total da lavoura.

Na safra passada, viu a modalidade funcionar na prática: num dos períodos avaliados, a chuva ficou abaixo do parâmetro mínimo, e ele recebeu parte do valor investido no seguro. "A proposta chamou minha atenção justamente por atuar sobre uma variável que não conseguimos controlar: a ocorrência de chuvas durante os períodos críticos", explica.





Opinião

ALTERNATIVAS PARA O PRODUTOR EM CRISE

por **José David**

Vários produtores planejaram a produção e realizaram um trabalho correto, e mesmo assim chegaram ao fim da safra com problemas de caixa. Geopolítica complexa, clima instável, preços em queda e juros altos formam uma combinação que nenhum planejamento, por mais completo que seja, consegue absorver.

O problema principal nem sempre é a dívida em si, que pode ser administrada de variadas formas. O fator decisivo é a demora em buscar orientação. Não raro, o produtor só procura ajuda quando a execução já foi ajuizada e as garantias estão ameaçadas. Nesse estágio, as opções de solução se tornam escassas.

O primeiro passo é o diagnóstico. Quanto se deve, a quem, com quais garantias e em quais prazos. Sem esse retrato, eventual renegociação já começa no escuro. Com o mapa em mãos, o caminho natural é a prorrogação do crédito rural. O Manual de Crédito Rural do Banco Central admite o alongamento das parcelas quando há frustração de safra ou dificuldade de comercialização.

No âmbito jurídico, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) já decidiu que, presentes os mencionados requisitos, o alongamento é direito do produtor e independe da boa vontade do banco. O detalhe está na prova: o pedido deve ser feito preferencialmente antes do vencimento e vir acompanhado de laudos, notas fiscais e demonstração documentada da perda.

Há também uma janela aberta pelo governo federal. A Medida Provisória 1.376/2026, publicada em julho, autorizou linhas para quitar ou amortizar dívidas rurais e Cédulas de Produto Rural (CPRs) com prazos mais longos. Podem aderir produtores que tiveram perdas relevantes em mais de uma safra. Contudo, os prazos para adesão são curtos e a MP ainda dependia do Congresso Nacional para ser convertida em lei quando esse artigo foi escrito.

No mais, revendas de insumos, cerealistas e *tradings* podem ser credores de peso. Com eles, a negociação direta tende a ser mais ágil, a depender do caso. A mediação antes do processo judicial também ajuda, já que pode suspender execuções e criar ambiente para um acordo.

Quando o endividamento é grande, entram no radar os instrumentos coletivos. Na recuperação extrajudicial, o produtor negocia um plano com parte dos credores e o submete à homologação do Poder Judiciário. É uma solução menos traumática e mais discreta.

Desde a reforma da Lei de Falências, em 2020, o produtor pessoa física também pode pedir recuperação judicial, quando comprovados ao menos dois anos de atividade rural. O deferimento do pedido suspende as execuções e permite a apresentação de um plano de pagamento. Não se trata, porém, de uma solução mágica. É uma medida séria, que exige planejamento, transparência e execução.

A crise no campo raramente se resolve sozinha. Quem se antecipa preserva o patrimônio e o poder de negociação. Quem espera costuma negociar com a corda no pescoço.



Foto: Arquivo José David.

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

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

CONFINAMENTO: A MARGEM DEVE AUMENTAR EM 2026

por **Scot Consultoria**



O confinamento de bovinos deverá crescer em 2026, é o que aponta a pesquisa feita em campo pela Scot Consultoria, através da expedição Confina Brasil.

Os confinamentos mapeados em 2025 indicaram que 78,8% pretendiam aumentar o volume de bovinos confinados em 2026, frente a 2025. Outros 8,7% projetavam que o volume deveria ficar estável, e apenas 4,9% previram redução na produção (Benchmarking Confina Brasil 2025).

Em 2025, a Scot Consultoria estima que 8,3 milhões de cabeças foram confinadas. Para 2026, a estimativa é de que 10,1 milhões de cabeças sejam confinadas – crescimento de 8,6% em relação ao ano anterior.

Em um ano, o boi magro, que pode representar até 70,0% dos custos do sistema, subiu em todas as praças pecuárias monitoradas pela Scot Consultoria na comparação feita ano a ano.

Tabela 1: Cotação média do boi magro nas praças pecuárias monitoradas pela Scot Consultoria.

Data	17/9/2026 (A)	Há um ano (C)	Variação - A/C (%)
SP	R$ 4.906	R$ 4.141	▲18,5%
MG	R$ 4.500	R$ 3.705	▲21,5%
GO	R$ 4.989	R$ 4.068	▲22,6%
MS	R$ 4.798	R$ 4.115	▲16,6%
BA	R$ 4.594	R$ 3.875	▲18,5%
MT	R$ 4.939	R$ 4.215	▲17,2%
PR	R$ 5.104	R$ 4.267	▲19,6%
PA	R$ 4.728	R$ 3.786	▲24,9%
RO	R$ 4.509	R$ 3.647	▲23,7%
TO	R$ 4.855	R$ 4.014	▲20,9%
AC	R$ 3.750	R$ 3.000	▲25,0%
MA	R$ 4.463	R$ 4.050	▲10,2%
RJ	R$ 4.125	R$ 3.740	▲10,3%

Fonte: Scot Consultoria.

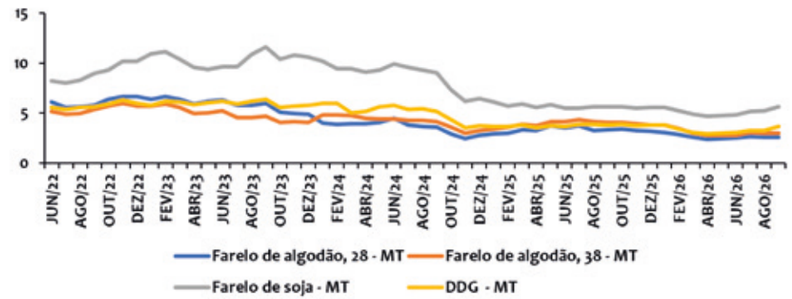
Em São Paulo, a cotação do boi magro aumentou 18,5% na comparação feita ano a ano, enquanto o do boi gordo, no mesmo período, subiu 10,4%. Ou seja, apesar do aumento do custo com o boi magro, a receita com a venda do boi gordo cresceu mais.

Isso explica parte da expectativa de crescimento do confinamento previsto para 2026, mas não só. A alimentação é o segundo centro de custo do confinamento. Em 2026, a dieta está favorável ao pecuarista – ajudando a compensar, o aumento do preço do boi magro.

Com o aumento da cotação da arroba do boi gordo e o preço dos alimentos praticamente entre estabilidade e queda, o poder de compra esteve vantajoso ao confinador.

Na figura 1, está a quantidade de arrobas de boi gordo que compram uma tonelada de diferentes alimentos. Veja que, em 2026, a relação está em seu menor nível – ou seja, menos arrobas compram uma mesma quantidade de alimento que em anos anteriores.

Figura 1: Arrobas de boi gordo para comprar uma tonelada de alimento*.



*para 2026, até a primeira quinzena de setembro. Fonte: Scot Consultoria.

Além dos alimentos proteicos, o milho, principal alimento energético e balizador para outros alimentos, também está favorável ao comprador. Em 2026, em poucos momentos, o poder de compra em Mato Grosso não foi o maior em cinco anos.

O bom momento ao comprador tem a ver com a boa oferta, em função de uma safra ampla (recordes para a soja, o algodão e, no caso do milho, a segunda melhor safra do país) e aumento do processamento, seja do esmagamento da soja, para a produção de óleo, ou do milho, para a produção do etanol, gerando mais oferta de comida (farelo de soja e coprodutos secos e úmidos do milho, por exemplo).

Mas e a conta do confinador?

Através da simulação de um sistema de engorda em confinamento em Mato Grosso, com a entrada da boiada no fim de agosto (24/8), com duração de 106 dias de confinamento (Confina Brasil 2025), ganho de peso diário de 1,6 quilo e um rendimento de carcaça de 56,0%, projetamos o resultado da atividade.

Consideramos uma diária de R$14,00/cabeça a partir de dados parciais do Confina Brasil em 2026 e o preço de aquisição do boi magro em R$4,95 mil por cabeça (Scot Consultoria).

A venda ocorrerá no começo de janeiro. Para estimar o resultado, considerou-se a cotação do contrato futuro de boi gordo na B3, com vencimento em janeiro/27 e um diferencial de base de 10,0% em relação a São Paulo. A cotação, na B3, estava em R$386,75/@, no fechamento de 18/9/2026, com o diferencial de base, estimamos uma arroba em Mato Grosso em R$348,00.

O resultado estimado para 2026 é de R$642,97/cabeça. Em 2025, apesar do boi magro estar cotado em R$4,3 mil, e a diária do confinamento, próxima à estimada este ano (R$13,30), o preço de venda do boi gordo estava em R$290,00/@ no estado.

Segundo levantamento da Scot Consultoria, a cotação do boi gordo em Mato Grosso, em 21 de agosto de 2026, está entre R$330,00 e R$335,00, dependendo da região.

Considerando a expectativa de boa demanda para os próximos meses e uma menor oferta de fêmeas, há espaço para que o diferencial seja menor que o histórico de 10,0%, o que traria uma cotação na praça mato-grossense acima dos R$348,00 estimados e, consequentemente, margem maior ao confinador.

A alimentação e a valorização da arroba do boi gordo, apesar do avanço do preço do boi magro, estão sendo o "trunfo" do pecuarista em 2026.

Por Felipe Fabbri, zootecnista, me. coordenador da equipe de inteligência de mercado da Scot Consultoria.

COOPERCITRUS INAUGURA NOVA LOJA JACTO EM MARÍLIA

A Coopercitrus inaugurou, no dia 22 de setembro, uma nova loja Coopercitrus Jacto em Marília (SP), ampliando a estrutura de atendimento aos cooperados da região. Com mais de 500 metros quadrados, a unidade reúne showroom, oficina, departamento de peças e suporte técnico em um único espaço.

Localizada na rodovia que liga Marília a Pompeia, onde estão as fábricas da Jacto, a loja é a primeira unidade dedicada exclusivamente à marca.

"A Coopercitrus tem uma história com a Jacto há mais de 40 anos. Com a ampliação do portfólio e o aumento de produtos, hoje a Jacto comporta ter uma unidade de revenda focada em seus produtos, com uma estrutura dedicada e exclusividade". ressalta o diretor Presidente-Executivo da Coopercitrus, Fernando Degobbi.

"Essa loja em Marília é a primeira dedicada exclusivamente aos nossos produtos. Estamos muito felizes, especialmente por estar próxima à nossa fábrica em Pompeia. É praticamente uma loja de fábrica" afirma, Carlos Daniel Haushahn, CEO da Jacto.

A nova estrutura também amplia a proximidade entre assistência técnica, peças e produtor rural, com atendimento para mais de 20 municípios.





Fotos: Coopercitrus.







Fotos: Coopercitrus.















HORA CERTA 2026 - Guaíra/SP




Fotos: Coopercitrus.










HORA CERTA 2026 - Jacuí/MG

Fotos: Coopercitrus.











CONHEÇA O PORTAL DA REVISTA COOPERCITRUS

Sua fonte completa de informações sobre o setor agropecuário

Clique e confira!

CLIQUE AQUI



COOPERCITRUS seminovos



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

CLIQUE AQUI

Procedência que **GERA CONFIANÇA.**

COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

NEW HOLLAND

Pulverizador New Holland

DEFENSOR 2500 *CANA-DE-AÇÚCAR*

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



CONJUNTO COMPLETO
Pingente, peito de aço, operação com meia barra

PACOTE TECNOLÓGICO
Estação meteorológica completa, Intellispray, injeção direta

CONFORTO E SEGURANÇA
Cabine com baixo nível de ruído e isolamento dos defensivos

MULTI-CULTURAS
Desenvolvido para cana e altamente eficiente em outras culturas

MODO ECOCRUISE
Alta performance e baixo consumo de combustível

COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

ihara.com.br

PODER DE OUTRO MUNDO NO COMBATE À CIGARRINHA, GARANTINDO A RENTABILIDADE DO CANAVIAL.

Máximo controle: único com ação em todo ciclo da cigarrinha (ovos, ninfas e adultos).

Máxima proteção: controle superior com menor taxa de reaplicação, proporcionando flexibilidade e segurança operacional.

Máxima rentabilidade: canavial sem cigarrinha por mais tempo, com menor custo diário de controle, resultando em maior lucratividade.



DESCUBRA OS PODERES DO **EFEITO 4MAX** PARA ELIMINAR AS PRAGAS DO SEU CANAVIAL:

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; 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.

Maxsan

IHARA
Agricultura é a nossa vida