2026 . ANO 6
Campos Novos/Santa Catarina

Caderno Especial

CELEIRO DO AGRONEGÓCIO

De Campos Novos para o Mundo!

Marca camponovense inicia transição no desenvolvimento internacional valorizando a tradição com foco em crescimento.

Genius

PLANTADEIRAS



EXPEDIENTE

Diretor:
Wilhiam Rodolfo Peretti

Revisão:
Jornalista: Aila Nascimento
RP: 0002761/PA

Projeto Gráfico:
Reação Comunicação
Digramação:
Wilhiam Peretti

Capa:
Genius Plantadeiras

'Agradecemos a todos que acreditam neste trabalho e nos ajudam a produzir mais um excelente material, que leva até o homem do campo e aos leitores o melhor do agronegócio e do ramo empresarial da nossa terra.

Ed. 06 - Novembro de 2026

Tiragem:
2.000 exemplares
Impressão:
Gráfica Araucária/Lages

CONTATO:

Redação:
reportagemoceleiro@gmail.com
Comercial:
oceleirocomercial@gmail.com

Fone: (49) 98828.2224

Campos Novos
Santa Catarina

***Este material é um produto do Jornal O Celeiro com produção anual.**



EDITORIAL

Entre a tradição e a inovação:
O agro continua movimentando o Brasil



Desde 2021, o Caderno Especial de Agronegócio do O Celeiro acompanha histórias, iniciativas e transformações que fazem parte da realidade de quem vive e trabalha no campo.

A cada edição, a proposta é mostrar a força de um setor que tem papel importante na economia brasileira e na história da nossa região.

Mas falar de agronegócio também é falar de desafios. O produtor rural precisa lidar com custos de produção, condições de mercado, logística e mudanças que exigem cada vez mais planejamento e eficiência. Ao mesmo tempo, a tecnologia, o conhecimento e a busca por práticas sustentáveis abrem novas possibilidades para o desenvolvimento da atividade.

É nesse cenário que tradição e inovação caminham juntas. A experiência de quem construiu sua história no campo continua sendo importante, mas precisa acompanhar as transformações que chegam à lavoura, à gestão das propriedades, ao armazenamento e à comercialização da produção.

Nesta edição, reunimos histórias e iniciativas que mostram diferentes aspectos desse movimento, desde os resultados no campo até as experiências do cooperativismo e a busca por novos caminhos para o setor. São exemplos de como o agronegócio se reinventa sem deixar de lado suas raízes.

O campo sempre esteve sujeito a períodos favoráveis e a momentos de dificuldade. Por isso, mais do que reconhecer sua importância, é necessário olhar para as mudanças em curso e compreender o que elas representam para quem produz e para toda a cadeia que depende dessa atividade.

O agronegócio tem uma história construída com trabalho, conhecimento e confiança. Seu futuro, porém, também depende da capacidade de inovar, buscar eficiência e encontrar soluções para os desafios que surgem a cada nova safra.

É entre a tradição e a inovação que o agro continua escrevendo sua história e movimentando a economia brasileira e regional. E a Revista O Celeiro do Agronegócio segue acompanhando esse caminho, registrando as transformações e dando espaço às histórias de quem faz o campo acontecer.

Por: Priscila Nascimento, Jornalista

O agro acontece em muitas etapas. Em todas, conte com o BRDE.

Do fornecimento de insumos à comercialização, o agronegócio movimenta uma cadeia inteira de oportunidades.
O BRDE apoia projetos que fortalecem essa engrenagem, incentivando investimentos no campo, na agroindústria, na inovação e na infraestrutura. Afinal, desenvolver o agro é também impulsionar tudo o que acontece antes e depois da porteira.



brde.com.br

65 ANOS

BRDE

CRÉDITO
PARA INOVAR
E DESENVOLVER.

ARTIGO

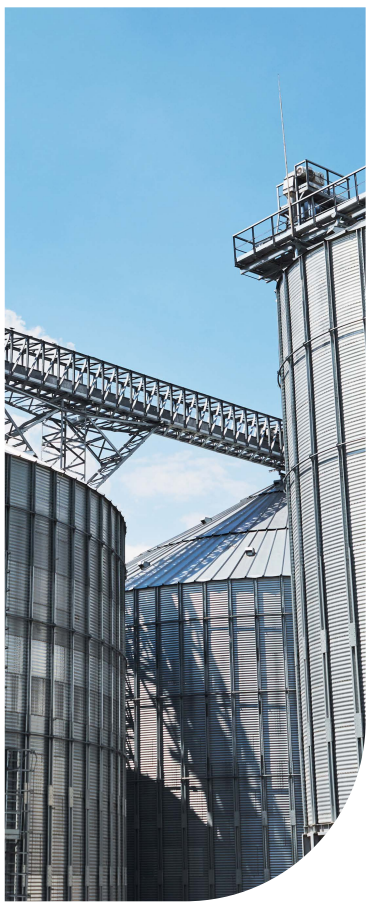
Cooperativas: expansão e mobilização

O cooperativismo em Santa Catarina é mais do que um modelo econômico, é uma força propulsora que impulsiona o desenvolvimento social e econômico do estado. Com uma trajetória de crescimento contínuo, as cooperativas catarinenses têm demonstrado notável capacidade de expansão, poder econômico e mobilização social, tornando-se pilares essenciais para a prosperidade regional.

As cooperativas de Santa Catarina têm se destacado pela robustez econômica e pela contribuição significativa ao Produto Interno Bruto (PIB) estadual. Segundo dados recentes da Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (Ocesc), o cooperativismo continua em expansão, apresentando crescimento em todas as áreas de atuação. Em 2023, o movimento econômico das 249 cooperativas registrou um aumento expressivo, refletindo a eficiência e a competitividade dessas organizações no mercado nacional e internacional.

Um dos aspectos mais notáveis do cooperativismo em Santa Catarina é sua extraordinária capacidade de mobilização social. O número de cooperados cresceu quase 10% em 2023, com a adesão de mais de 370 mil novos associados. Agora, as cooperativas reúnem 4,2 milhões de catarinenses, representando mais da metade da população do estado vinculada ao sistema cooperativista. Essa adesão reflete a confiança da população no modelo cooperativista como caminho para o desenvolvimento comunitário e para a melhoria da qualidade de vida.

As cooperativas atuam como agentes de transformação social, promovendo inclusão, educação e desenvolvimento sustentável. Elas incentivam a participação ativa dos associados nas decisões e investem em programas que beneficiam não apenas os cooperados, mas também as comunidades onde estão inseridas. Essa abordagem fortalece os laços comunitários e estimula o senso de pertencimento e responsabilidade coletiva.



A capacidade de expansão das cooperativas catarinenses é outro fator que merece destaque. Mesmo diante de um cenário econômico desafiador, elas têm conseguido ampliar suas atividades e explorar novos mercados. A expectativa é ainda mais otimista, com previsões de crescimento entre 10% e 15%, impulsionado pela recuperação dos preços no mercado internacional e pela estabilização dos custos de insumos, como milho e farelo de soja.

Embora as cooperativas não gozem de benefícios fiscais significativos – tendo recolhido R$ 3,4 bilhões em impostos sobre a receita bruta – elas continuam a desempenhar um papel fundamental na economia. Esse compromisso fiscal demonstra a contribuição das cooperativas para o desenvolvimento nacional e evidencia a necessidade de políticas públicas que reconheçam e apoiem esse modelo econômico.

O cooperativismo catarinense se consolidou como uma das locomotivas da economia estadual. Sua contribuição vai além dos números: é um modelo que promove a justiça social, a inclusão e o desenvolvimento sustentável. As cooperativas têm sido fundamentais para a geração de empregos e para a dinamização econômica tanto em áreas urbanas quanto rurais.

Há uma cultura associativista profundamente enraizada em Santa Catarina, com fatores que estimulam e incentivam essa prática. A política estadual de apoio ao cooperativismo, definida em lei, e a atuação da Frente Parlamentar do Cooperativismo são exemplos de como o estado valoriza e incentiva esse modelo. Essa sinergia entre as cooperativas e o poder público potencializa os resultados e amplia o alcance das ações cooperativistas.

Nesse contexto, as metas estão claras: aumentar o protagonismo das cooperativas, fortalecer a representação sindical e política, e promover a educação cooperativista entre jovens e mulheres. Com planejamento estratégico e ações concretas, o cooperativismo catarinense está preparado para enfrentar os desafios futuros e continuar contribuindo para uma sociedade mais justa, humana e próspera.



Por: Vanir Zanatta

Presidente da Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (OCESC)

Sotrima AGRÍCOLA

MASSEY FERGUSON

Uma marca que oferece Assisténcia Técnica Especializada e Pós-Venda de qualidade à serviço do produtor rural.

A agricultura é a força que move Campos Novos e toda a região.

Para que o campo continue crescendo com produtividade e sustentabilidade, o produtor rural precisa de **parceiros confiáveis.**

É nesse cenário que a Sotrima Agrícola, representante oficial da Massey Ferguson se consolida como aliada estratégica do homem do campo.

Com décadas de experiência e credibilidade, a Sotrima oferece ao produtor não apenas máquinas robustas e eficientes, mas também tecnologia de ponta que transforma o trabalho diário em resultados concretos.

Tratores, colheitadeiras e implementos da Massey Ferguson que são reconhecidos mundialmente pela inovação, durabilidade e facilidade de operação, características que fazem diferença na lavoura.

Mais do que vender equipamentos a Sotrima se dedica a caminhar lado a lado com o agricultor, oferecendo suporte técnico, peças originais e assistência especializada.

Em tempos de modernização do agro, a parceria entre Sotrima e Massey Ferguson reafirma um compromisso:

Fortalecer o campo, valorizar o produtor e impulsionar o futuro da agricultura.



Sotrima tech

CONFIRA O NOSSO PORTIFÓLIO TECNOLÓGICO

Compatíveis com equipamentos agrícolas de qualquer marca e modelo

Piloto Automático



Garante mais precisão, menos fadiga do operador, mais eficiência operacional e sustentabilidade, o direcionamento da máquina passa a ser automatizado. Seu funcionamento pode ser elétrico ou hidráulico.

Principais Benefícios:
- Plantio Preciso e Uniforme,
- Redução do Desperdício de Insumos e,
- Maior Eficiência Operacional.

GPS



O GPS, popularmente conhecido como 'barra de luz', utiliza uma antena para se geolocalizar e atua como um guia para o operador, sua orientação é manual.

Principais benefícios:
- Economia de Insumos;
- Mapeamento e pintura de tela;
- Base da Agricultura de Precisão;

Telemetria

MFconnect



A Telemetria permite monitorar as máquinas remotamente além de verificar seu desempenho e eficiência em tempo real.

Principais benefícios:
- Monitoramento Remoto (Direto do Celular);
- Decisões baseadas em dados;
- Maior Gestão da Operação;

Monitoramento da Colheita



Essa solução permite saber com exatidão quais são as áreas mais produtivas de cada talhão. A tomada de decisão sobre sementes, solo e irrigação, defensivos e fertilizantes passa a ser baseada em dados precisos.

Principais benefícios:
- Mapa de Produtividade;
- Informaç~eos dobre velovidade de colheita, umidade dos grãos e elevação do terreno;
- Melhor planejamento para as próximas safras.

Sinais de Correção

Permitem ao sistema de Piloto Automático (elétrico ou hidráulico) atingir até 2,5cm de precisão. O Sistema de Correção RTK necessita uma base fixa ou móvel e um rádio acoplado a antena do trator. O Sistema de Correção GNSS funciona via satélite sem necessidade de equipamentos extras, porém é necessário o pagamento de uma Licença (anual ou trimestral).

Dosadores de semente e adubo

São componentes responsáveis por liberar a quantidade exata de sementes/fertilizantes no solo. Seus sistemas podem ser: Mecânico (radial) ou Pneumático (vácuo). Também é possível utilizar um motor elétrico para seu acionamento.
- Distribuição uniforme de sementes;
- Desligamento linha a linha e compensação de curvas (quando o motor é elétrico);
- Taxa variável na semente e adubo.

Estações Meteorológicas

São equipamentos diretamente instalados na propriedade permitindo uma Coleta de Dados do Microclima: chuva, vento, umidade do ar e solo, temperatura do ar e solo, molhamento foliar e outros. Tudo transmitido via satélite direto para o celular.
- Gestão precisa de Microclimas;
- Relatórios climáticos detalhados para ajuste de manejo de pragas;
- Registros confiáveis para eventos climáticos e indenização (geada, seca, granizo).

Produtos Complementares

Possuímos equipamentos e tecnologia para seu dia a dia no campo:
- Starlink, ●Monitor de Plantio,
- Determinador de Umidade,
- Sensor de Vigor Vegetal;
- Câmeras Externas.

Nossas soluções para o produtor:

CONSÓRCIO NACIONAL MASSEY FERGUSON

DLL Corretora de Seguros

dll financial solutions partner

CRÉDITO Agro+ Flexibilidade que cabe no seu bolso.

(49) 3541-0481

ROD BR 282 KM 342
Boa Vista, Campos Novos/SC

www.sotrima.com.br
@sotrima

ARTIGO

FAESC
Federação da Agricultura e Pecuária – Santa Catarina

SENAR
Santa Catarina

Brasil precisa de uma **política externa** competente



O agronegócio brasileiro alcançou uma dimensão econômica e estratégica que exige do País uma política externa à altura de sua importância.

Produzir com eficiência continua sendo indispensável, mas, em uma economia mundial marcada por instabilidades geopolíticas, protecionismo e acirrada competição por mercados, é igualmente necessário construir pontes comerciais, diversificar destinos e celebrar acordos capazes de transformar nossa competitividade em resultados concretos.

A evolução das exportações agropecuárias demonstra a magnitude desse desafio. No início dos anos 2000, o agronegócio brasileiro exportava cerca de US$ 20 bilhões. Hoje, as vendas externas aproximam-se de US$ 170 bilhões e alcançam mais de 200 mercados. Esse extraordinário avanço consolidou o Brasil entre os grandes fornecedores mundiais de alimentos e ampliou, na mesma proporção, a responsabilidade da diplomacia econômica brasileira.

O desempenho recente reforça essa relevância. Em 2025, enquanto a economia brasileira registrou crescimento de 2,3%, o Produto Interno Bruto do agronegócio avançou 11,8%, segundo dados da Fundação Getulio Vargas. São números que evidenciam a capacidade do setor de gerar riqueza, movimentar cadeias produtivas, sustentar empregos e contribuir decisivamente para a balança comercial.

Entretanto, nenhum país está imune às turbulências internacionais. Conflitos no Oriente Médio, por exemplo, produzem efeitos que ultrapassam as fronteiras da região. A elevação dos custos energéticos repercute sobre fretes marítimos, transportes, fertilizantes e diversos outros insumos, pressionando custos e inflação. Nesse ambiente, política externa não pode limitar-se à representação protocolar: deve ser instrumento permanente de defesa dos interesses nacionais.

É fundamental intensificar negociações, eliminar barreiras, diversificar parceiros e estabelecer acordos comerciais equilibrados e satisfatórios.

Pela complexidade e amplitude do agronegócio, esses profissionais são indispensáveis para prospectar oportunidades, acompanhar mercados, identificar produtos brasileiros com potencial de ingresso ou expansão em determinados países e fornecer inteligência comercial às cadeias produtivas.

Também podem apoiar empresas e organizações brasileiras na compreensão de mercados internacionais de máquinas, equipamentos, tecnologias e insumos.

Ao mesmo tempo, a competitividade externa começa dentro de nossas fronteiras. O Brasil precisa enfrentar antigos entraves relacionados à mão de obra, à infraestrutura e ao ambiente regulatório, além de acelerar a incorporação tecnológica no campo. A próxima grande transformação da agropecuária será produzir mais, melhor e com menos recursos, elevando produtividade e sustentabilidade.

Temos competência produtiva, recursos naturais, conhecimento e capacidade empresarial. Precisamos acrescentar a esses atributos uma política externa profissional, pragmática, competente e orientada a resultados. Abrir mercados e preservá-los é tão estratégico quanto produzir. Em um mundo de incertezas, o Brasil não pode esperar pelas oportunidades: deve identificá-las, negociá-las e conquistá-las.



Por: José Zeferino Pedrozo
Presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de SC (Faesc)
e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar/SC)

Rações Peletizadas e Fareladas.

Máxima qualidade para seu rebanho!





COPERCAMPOS®

ARTIGO

O jovem que está construindo o campo **do futuro**



Quando olhamos para o campo de hoje, percebemos as mudanças. Ao mesmo tempo, vemos que algumas coisas continuam iguais: a vontade de produzir, o cuidado com a propriedade, o respeito pela terra e a busca por melhores resultados. O que mudou foi a forma como fazemos tudo isso.

Uma das transformações que mais me entusiasma é ver os jovens cada vez mais presentes e participativos no meio rural. Falo também por experiência própria, pois tive a oportunidade de participar da sucessão da propriedade da minha família e assumir a administração do negócio. Isso só foi possível porque meu pai confiou e permitiu que eu tivesse espaço para tomar decisões, aprender com os acertos e também com os erros. Essa confiança é fundamental para construir uma propriedade de sucesso, valorizando todo o conhecimento que recebemos das gerações anteriores.

É assim que acredito que devemos enxergar a sucessão rural. O jovem não precisa simplesmente ocupar o lugar dos pais. Ele precisa ter oportunidade para construir, contribuir e dividir suas ideias.

Estamos vivenciando essa transformação, pois as novas gerações chegam com outras perspectivas, familiaridade com a tecnologia e vontade de fazer diferente. Utilizam drones, agricultura de precisão e softwares de gestão, acompanham indicadores, pesquisam novas tecnologias e buscam informações para tomar decisões cada vez mais confiantes.

O agronegócio mudou. A propriedade rural tornou-se um negócio que exige conhecimento, planejamento, gestão e capacidade de adaptação. E os jovens têm muito a contribuir nesse processo. Não precisamos escolher entre experiência e inovação.

Precisamos unir as duas. Na minha trajetória, tive a oportunidade de aprender isso dentro da própria propriedade. Meu pai me deu espaço, mas também me ensinou que assumir responsabilidades significa tomar decisões e responder por elas.

Portanto, os jovens precisam assumir esse papel, com suas responsabilidades, para que possam permanecer no campo e contribuam para sua transformação.

Na Copercampos, acreditamos que incentivar essa participação também é investir no futuro.

O Jovens Empreendedores Copercampos – JEC nasceu com esse propósito: aproximar, capacitar e estimular os jovens a assumirem seu papel nas propriedades, na cooperativa e no agronegócio.

É muito positivo perceber a energia, as ideias e a vontade dessa nova geração. São jovens que querem conhecer novas realidades, trocar experiências, aprender e também questionar aquilo que pode ser melhorado.

Estamos transformando o programa e convido os jovens a fazer parte desse projeto. O JEC é direcionado a jovens de 12 a 22 anos e, nos próximos anos, vamos trabalhar na formação de grandes agricultores. Como diretor da Copercampos, vejo essa iniciativa como uma responsabilidade da cooperativa nesse processo.

Nosso papel vai além de fornecer insumos agropecuários, receber a produção ou comercializar produtos. Precisamos contribuir para formar pessoas, pois serão essas novas gerações que conduzirão o agronegócio nos próximos anos.

A sucessão rural, portanto, não deve ser vista apenas como um desafio. Ela é uma oportunidade de renovação, inovação e continuidade. Tenho confiança nessa nova geração porque vejo jovens dispostos a aprender, empreender, inovar e assumir responsabilidades. E acredito que, quando damos a eles espaço e confiança, todos ganhamos: a família, a propriedade, a cooperativa e o próprio agronegócio.

O futuro do campo está sendo construído agora. E cabe a nós criar as condições para que os jovens possam não apenas recebê-lo, mas também transformá-lo.



Por: Lucas de Almeida Chiocca
Diretor Superintendente da Copercampos

sicoobcn

Sustentabilidade

Luiza Scaçabrin Barreto

Foi a vencedora do **5º Prêmio Produtor Rural Sustentável** e é cooperada do **Sicoob Novos Campos.**



Natural de Lagoa Vermelha (RS), Luiza recebeu R$ 40.000,00 em reconhecimento à sua trajetória e aos anos de dedicação às práticas agrícolas sustentáveis, contribuindo para um campo mais produtivo, consciente e responsável.

À frente do Criadero Angatu, empreendimento dedicado à criação de ovinos, Luiza se destaca pelo empreendedorismo feminino no meio rural e pelo compromisso com práticas que valorizam a preservação da terra, a biodiversidade e o uso consciente dos recursos naturais.

O Prêmio Produtor Rural Sustentável foi criado para reconhecer produtores rurais que desenvolvem iniciativas alinhadas aos princípios ESG (Ambiental, Social e Governança), incentivando ações que promovem o desenvolvimento sustentável no agronegócio.

também é a palavra de ordem dentro do Sicoob Novos Campos

No **'Celeiro Catarinense'**, o Sicoob tem como missão promover soluções e experiências inovadoras e sustentáveis por meio da cooperação.

Onde atuamos, trabalhamos para ser referência em cooperativismo, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social das pessoas, dos negócios e da comunidade.

Nossas ações são guiadas por valores fundamentais:

- Respeito e valorização das pessoas;
- Cooperativismo e sustentabilidade;
- Ética e integridade;
- Excelência e eficiência;
- Liderança responsável;
- Inovação e simplicidade.

Nosso propósito é conectar pessoas para promover justiça financeira e prosperidade, construindo um futuro mais sustentável para todos.

SICOOB Novos Campos

ARTIGO

Reforma Tributária:

Atenção ao caixa e ao planejamento financeiro

A Reforma Tributária brasileira representa uma das maiores mudanças no sistema de tributação sobre o consumo das últimas décadas. Além de alterar a forma de cálculo e recolhimento dos tributos, a nova legislação deverá produzir impactos importantes no financeiro das empresas.

A substituição gradual de tributos atuais pelo IBS e pela CBS modifica a dinâmica de créditos tributários, formação de preços e apuração dos impostos. A transição ocorrerá de forma progressiva, com mudanças que se estenderão até 2033.

Um dos principais pontos de atenção para as empresas será o capital de giro. Dependendo do setor e do modelo de negócio, a nova sistemática poderá alterar o momento em que os tributos são efetivamente pagos e os créditos são aproveitados.

Empresas que vendem a prazo, trabalham com estoques elevados ou possuem margens reduzidas deverão acompanhar cuidadosamente o impacto da reforma sobre o fluxo de caixa.

Outro fator importante será a apropriação dos créditos tributários. A possibilidade de recuperar créditos sobre determinadas aquisições poderá influenciar diretamente o custo efetivo das compras e, consequentemente, a margem de lucro.

Com isso, a escolha dos fornecedores também poderá ganhar importância estratégica. O menor preço de compra nem sempre representará o menor custo para a empresa, pois será necessário considerar o crédito tributário associado à operação.

A formação de preços também deverá ser revista. Empresas precisarão avaliar não apenas a carga tributária, mas o impacto dos novos tributos sobre margem, descontos, comissões e rentabilidade de cada produto ou serviço.

Para empresas do Simples Nacional, a análise poderá ser ainda mais relevante, especialmente aquelas que vendem para outras empresas. O tratamento dos créditos tributários poderá influenciar a competitividade e as negociações comerciais.

Outro possível efeito será sobre o custo financeiro. Caso a reforma aumente a necessidade de capital de giro, empresas poderão precisar recorrer mais ao crédito bancário, elevando suas despesas financeiras e reduzindo o lucro líquido.

Nesse novo cenário, a Reforma Tributária deixa de ser apenas uma questão do departamento fiscal ou contábil e passa a fazer parte da gestão financeira e estratégica das empresas

Sistemas de gestão, controles internos e processos de compras e vendas também deverão ser adaptados para acompanhar as novas regras.

O empresário precisará conhecer com maior precisão seu ciclo financeiro, margem de contribuição, prazo médio de recebimento, prazo de pagamento aos fornecedores e necessidade de capital de giro.

Mais do que calcular quanto imposto será pago, será necessário entender como a tributação afetará o dinheiro disponível no caixa.

Por isso, o planejamento antecipado será fundamental. Empresas que simularem diferentes cenários poderão identificar previamente possíveis necessidades de capital e ajustar preços, contratos, fornecedores e políticas comerciais.

A Reforma Tributária, portanto, não deverá ser analisada somente pela ótica da redução ou aumento da carga tributária. Seus efeitos sobre o fluxo de caixa, os créditos, os preços e o custo financeiro poderão ser determinantes para a saúde econômica dos negócios.

Para o empresário, o principal desafio será transformar a mudança tributária em informação para tomada de decisão, garantindo que a empresa mantenha competitividade, rentabilidade e capacidade financeira durante todo o período de transição.





SEMOC CONTABILIDADE E GESTÃO DE EMPRESAS

FERNANDO SEMIN

(49) 3541.0422

(49) 9181.0522

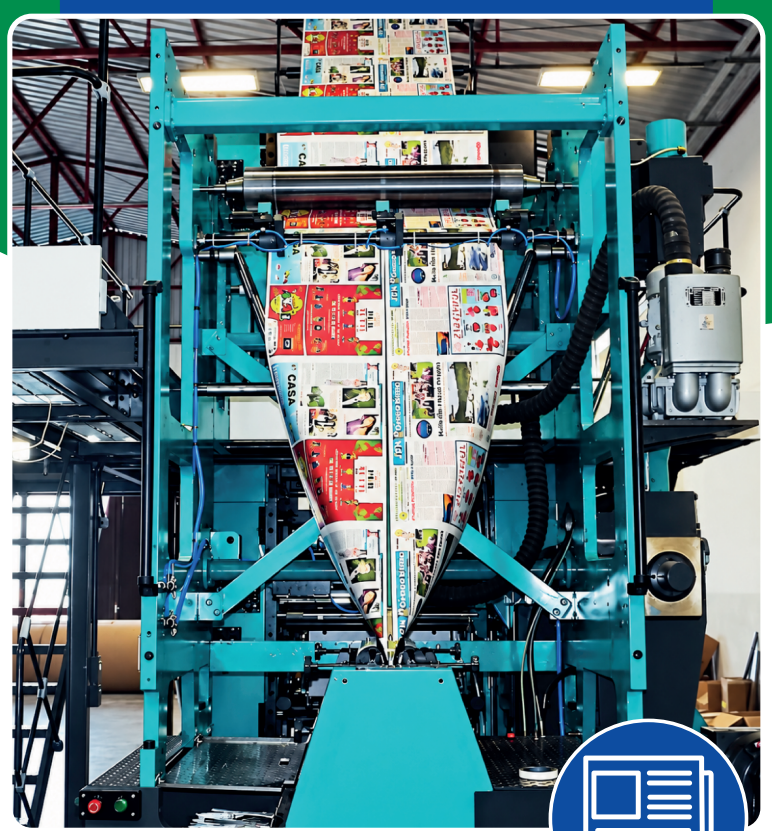
Por: Fernando Semin

Contabilista, Consultor Financeiro

Especialista em Educação Financeira e Gestão de Negócios

Transforme sua ideia em impressão de alto impacto

IMPRESSÃO DE JORNAL



- Alta capacidade de produção
- Qualidade em grandes tiragens
- Impressão rápida e eficiente
- Ideal para informativos periódicos e encartes

RÓTULOS E ETIQUETAS



- Produção em larga escala
- Alta resistência e durabilidade
- Impressão em diversos substratos
- Perfeito para todos os segmentos

RÓTULOS DIGITAIS



- Rótulos enobrecidos
- Alta resolução e cores vibrantes
- Pequenas e médias tiragens
- Personalização
- Agilidade na produção

araucária gráfica

Tecnologia e qualidade em cada impressão.

• Tecnologia moderna • Qualidade garantida
• Atendimento ágil • Soluções sob medida • Excelente custo-benefício

Whatsapp: (49) 98435-7834
Instagram: @graficaraucária
Av. Dr. João Pedro Arruda, 1690
Área Industrial - Lages - SC

ARTIGO

Do patrocínio à estratégia:

o próximo passo da Responsabilidade Social nas cooperativas

As cooperativas do agronegócio têm uma presença fundamental nas comunidades onde atuam. Geram emprego, movimentam a economia, fortalecem produtores e também apoiam projetos sociais, culturais, esportivos, ambientais e educacionais.

Mas existe uma pergunta importante a ser feita: **esses investimentos fazem parte de uma verdadeira Política de Responsabilidade Social ou acontecem, na maioria das vezes, como apoios pontuais às demandas da comunidade?**

A diferença é significativa. Patrocinar um projeto é importante e produz resultados. Mas uma cooperativa que possui uma Política de Responsabilidade Social vai além: sabe **por que investe, onde investe, em quem investe e qual transformação pretende produzir.**

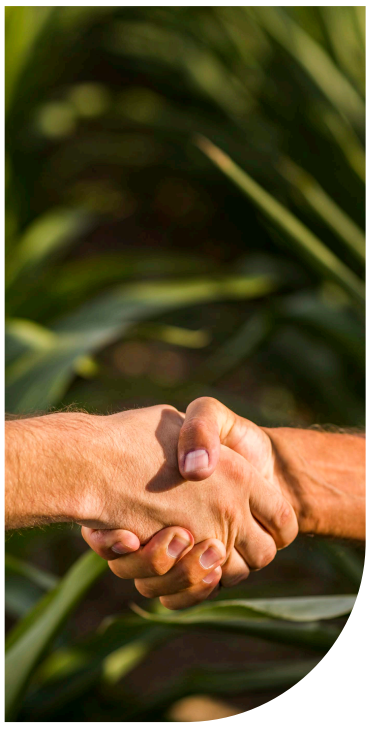
Isso significa estabelecer prioridades, critérios para escolha dos projetos, acompanhar resultados e medir o impacto gerado. Significa transformar ações isoladas em uma estratégia permanente de desenvolvimento social.

Não basta fazer o bem. É preciso saber o impacto que se está produzindo.

Muitas cooperativas já fazem muito pela sociedade. O desafio, portanto, não é necessariamente fazer mais, mas **fazer melhor e de forma estratégica.**

Todos os anos chegam pedidos de escolas, entidades sociais, grupos culturais, associações esportivas e comunidades. São demandas legítimas e importantes. Mas como escolher? Quais devem ser prioridades? Como garantir que os recursos destinados estejam realmente contribuindo para transformar a realidade?

É nesse ponto que uma Política de Responsabilidade Social faz diferença.



E existe outro aspecto: muitas vezes, os recursos para produzir transformação já existem. O que falta é uma estratégia para direcioná-los, potencializá-los e demonstrar seus resultados.

É justamente nesse espaço que o **Instituto Humaniza** pode contribuir.

O Instituto pode atuar como parceiro estratégico das cooperativas na construção e gestão de uma Política de Responsabilidade Social, ajudando a identificar necessidades do território, definir prioridades, estruturar projetos, estabelecer critérios de investimento, acompanhar sua execução e avaliar os impactos produzidos.

A proposta não é substituir o trabalho que as cooperativas já realizam, mas **organizar, potencializar e dar direção estratégica ao investimento social que já acontece.**

Uma cooperativa pode ser muito mais do que patrocinadora.

Existe uma diferença entre uma organização que simplesmente patrocina projetos e aquela que assume protagonismo na transformação do território.

A primeira pergunta: **quanto custa?**

A segunda pergunta: **qual transformação esse investimento será capaz de produzir?**

Essa mudança de perspectiva pode fortalecer as comunidades e também a própria cooperativa, contribuindo para sua reputação, seu relacionamento com a sociedade e seu compromisso com o desenvolvimento do território.

Afinal, **cooperar não é apenas produzir juntos. É construir juntos.**

Quando uma cooperativa investe em educação, cultura, inclusão, meio ambiente, formação profissional ou desenvolvimento comunitário, está investindo também no território onde vivem seus cooperados, colaboradores, famílias e consumidores.

Talvez seja hora de avançarmos de uma cultura de **patrocínios pontuais** para uma cultura de **gestão estratégica da Responsabilidade Social.**

As cooperativas já possuem força econômica. As comunidades possuem demandas e sonhos. Existem projetos capazes de transformar esses sonhos em realidade. E o Instituto Humaniza quer ajudar a fazer essa conexão.

Porque fazer o bem é importante.

Mas **fazer o bem com estratégia, propósito, transparência e capacidade de medir a transformação pode ser muito maior.**

“Não queremos apenas ajudar sua cooperativa a escolher projetos para patrocinar. Queremos ajudá-la a decidir que transformação ela quer deixar no território onde atua.”



Por: Magna Tessaro

Presidente do Instituto Humaniza

Projetos de Captação de Recursos, Leis de Incentivos Fiscais, Palestrante, Escritora

(49) 99139.0659 @institutohumaniza

TALAMINI

Máquinas e Implementos Agrícolas

SEU PARCEIRO NO AGRONEGÓCIO!



SOMOS REPRESENTANTES

Zoomlion



KF



KS Pulverizadores



Indutar



ATENDIMENTO PRÓXIMO, ASSISTÊNCIA TÉCNICA E SOLUÇÕES COMPLETAS PARA O CAMPO

(49) 98835-0557

talaminimaquinas

Talamini Máquinas

www.talaminimaquinas.com.br

R. Osvaldo Delavy, 333 - Nossa Senhora de Lourdes, Campos Novos - SC

ARTIGO

Reforma Tributária:

Quem vende para o produtor rural precisa se organizar

A mudança nos impostos começa pra valer em 2027, e agropecuárias, cerealistas e revendas de máquinas de Campos Novos precisam arrumar a casa

Quem vende adubo, semente, defensivo, ração ou máquina para o produtor rural vai sentir a Reforma Tributária antes mesmo do agricultor. A partir de janeiro de 2027, a CBS, novo imposto federal, substitui o PIS e Cofins. Nos anos seguintes, o IBS vai tomando o lugar do ICMS e do ISS. Para as empresas do agro da região, a pergunta deixa de ser só "quanto de imposto eu pago" e passa a ser "para quem eu estou vendendo".

O que muda e quando, nos impostos sobre consumo de hoje serão trocados por dois: a CBS, da União, e o IBS, de estados e municípios. A troca é feita aos poucos:

- **2026:** Ano de teste. A nota fiscal já mostra 0,9% de CBS e 0,1% de IBS, mas quem emite a nota direito não paga nada a mais.
- **2027:** CBS cheia. PIS e Cofins acabam.
- **2029 a 2032:** ICMS e ISS caem ano a ano, e o IBS sobe no mesmo ritmo.
- **2033:** Sistema novo funcionando por completo.

Por que o produtor rural é um caso especial?

É que na lei da reforma Lei Complementar 214/2025 separa os produtores em dois grupos. Quem fatura até R$ 3,6 milhões por ano, valor corrigido todo ano pela inflação, pode ficar fora do sistema, como "não contribuinte". Quem fatura mais, ou quem escolher entrar, vira contribuinte e passa a usar créditos: descontando imposto que deve ou o imposto que já veio embutido nas compras.

Além disso, os insumos agropecuários da lista oficial têm redução de 60% nas alíquotas. Nas vendas desses insumos para produtor contribuinte, o imposto pode ser adiado para a etapa seguinte da cadeia, o chamado diferimento. E quem compra a colheita de um produtor não contribuinte, como cerealistas e agroindústrias, ganha um crédito presumido para não sair perdendo.



O impacto em quem vende ao produtor, na prática, a mesma nota de adubo pode ter efeito diferente conforme o cliente. Para o produtor contribuinte, o imposto vira crédito e pesa menos. Para o pequeno produtor fora do sistema, o imposto fica no custo dele. Isso mexe no preço, na negociação e até na fidelidade do cliente.

Revendas no Simples Nacional precisam de atenção redobrada: o cliente contribuinte só aproveita como crédito o que o Simples de fato recolhe. A partir de 2027, a lei permite pagar IBS e CBS por fora do Simples. É uma conta que precisa ser feita empresa por empresa.

Outro ponto é o recolhimento na hora do pagamento: quando estiver implantado, o imposto será separado antes de o dinheiro cair na conta da empresa. Para quem vende a prazo, para a safra ou na troca por grãos, isso aperta o capital de giro.

Quem se organizar antes sai na frente, para o contador e professor universitário Douglas Rayzer, mestre em Administração e proprietário de escritório de contabilidade, o maior risco é deixar para a última hora.

"A reforma não muda só o valor do imposto. Muda a forma de vender e comprar. A empresa que conhece o seu cliente, sabendo se ele é contribuinte ou não, vai conseguir preço justo e manter a margem. Quem esperar 2027 chegar vai descobrir o problema na hora de fechar o caixa", alerta.

A recomendação é usar o que resta de 2026, o ano de teste, para ajustar cadastros, sistemas e contratos. Assim, a virada de 2027 chega sem surpresa no balcão.



Por: Douglas Rayzer
Contador, RB Contab Agro

(49) 99907.8738 @rbcontabilidadecn





www.cabanhaponcheverde.blogspot.com

Cabanha Ponche Verde

Charolês e Ovinos Hampshire Down

E-mails:
noriler.jair@gmail.com
cabanhaponcheverde@yahoo.com.br

Contato:
49 99996.5612

Escritório:
Rua. Anselmo Nino Granzoto, 378

Cabanha:
SC-455, Distrito do Ibicuí
Campos Novos/SC

ARTIGO

A fazenda dá lucro, mas o produtor está quebrado

Por que tanta gente colhe bem e termina o ano devendo?

Todo mundo na região conhece essa história. A safra foi boa, o preço ajudou, o dinheiro entrou. Em março, caminhonete nova na garagem. Em agosto, o mesmo produtor está no limite do cheque especial, negociando prazo com a cooperativa e esperando a próxima colheita para respirar.

Não faltou trabalho nem produtividade. Faltou uma coisa que quase ninguém ensina no campo: separar o dinheiro da propriedade do dinheiro da família.

Um caixa só, dois donos

Na maioria das propriedades, tudo passa pela mesma conta. O adubo, o diesel, a parcela do trator, o mercado, a faculdade do filho, a reforma da casa. No fim do ano, o produtor sabe quanto colheu, mas não sabe quanto a fazenda lucrou nem quanto a família gastou. E quem não sabe esses dois números decide no escuro.

A consequência é previsível. Em ano bom, a família sobe o padrão de vida no ritmo da safra cheia. Em ano ruim, o padrão não desce, e a diferença é coberta com crédito. A propriedade passa a trabalhar para pagar o custo de vida, e não o contrário.

A solução é simples de entender e difícil de praticar: a fazenda é uma empresa, e o produtor é funcionário dela. Defina uma retirada mensal fixa, um pró-labore, compatível com um ano médio, não com o melhor ano. O que sobra fica na atividade, como reserva e capital de giro.



A renda é anual, a conta é mensal

O assalariado recebe doze vezes por ano. O produtor recebe uma ou duas. Só que a energia, o mercado, a escola e a parcela vencem todo mês.

Quando o dinheiro da safra entra, ele parece maior do que é. Aquele valor precisa sustentar a casa por doze meses e ainda bancar o custeio da próxima lavoura. Faça a conta ao contrário: antes de gastar qualquer coisa, separe o custeio da safra seguinte, separe as doze retiradas da família e separe as parcelas que vencem no período. Só o que restar depois disso é dinheiro livre. Em muitos casos, o produtor descobre que o "sobrou" era bem menor do que imaginava.

Crédito: alavanca ou armadilha

Crédito rural é uma das melhores ferramentas que o agro tem. Juro subsidiado, prazo casado com a colheita, acesso facilitado. Usado para produzir mais, ele multiplica resultado.

O problema começa quando o crédito muda de função. Custeio que vira troca de carro. Financiamento de máquina maior do que a área exige, porque o vizinho comprou. Dívida nova para pagar a antiga, rolando safra após safra. Nesse ponto o produtor deixou de usar o banco e passou a trabalhar para ele.

Falo disso com conhecimento de causa. Já acumulei mais de R$ 500 mil em dívidas e sei como é o processo: nunca é uma decisão grande e errada, é uma sequência de decisões pequenas que pareciam razoáveis. A regra que tirei disso serve para qualquer atividade: crédito se toma para o que gera receita, nunca para sustentar padrão de vida.

Quatro atitudes para começar ainda nesta safra

- **1:** Abra uma conta separada para a propriedade. Nada de despesa da casa saindo dela.
- **2:** Defina sua retirada mensal com base num ano médio e respeite esse valor mesmo na safra cheia.
- **3:** Monte uma reserva equivalente a pelo menos um ciclo de custeio. É ela que impede um ano ruim de virar uma década de dívida.
- **4:** Antes de assinar qualquer financiamento, responda por escrito: isso aumenta minha receita ou só meu custo?

E um quinto ponto, que costuma ser esquecido: proteja quem faz a fazenda funcionar. O produtor segura a lavoura e o maquinário, mas raramente pensa no que acontece com a família e com as dívidas se ele faltar ou ficar meses sem poder trabalhar. Patrimônio construído em trinta anos pode se desfazer em um inventário mal planejado.

O agro da nossa região é competente da porteira para dentro. Produz bem, investe em tecnologia, acompanha o mercado. O próximo salto não está na lavoura.

Está na gestão do dinheiro que ela gera. Produtor rico não é o que colhe mais, é o que consegue ficar com o que colheu.



Por: Vorlei Cruz

Personal Financeiro, Pós-Graduado em Planejamento Financeiro Familiar, Especialização em Planejamento Estratégico Empresarial, Corretor de Seguros, MBA em Gestão Financeira e Controladoria e MBA em Business Coach



Ao lado de quem **faz o agro acontecer!**

A Verdes Campos está presente no dia a dia do produtor rural, oferecendo insumos, soluções e atendimento próximo para cada etapa da produção.

Mais do que vender, a empresa busca entender as necessidades de cada produtor e contribuir para escolhas que gerem produtividade e bons resultados no campo.

Uma história construída com parceria, confiança e muitos resultados positivos!

VERDES CAMPOS
insumos agrícolas

BR-282, km 345,
Campos Novos - SC

(49) 3544-2770

@verdescamposcn

ARTIGO

Agronegócio em 2027: O campo diante da Reforma Tributária

O agronegócio brasileiro chegará a 2027 diante de uma grande transformação. Além de continuar produzindo alimentos, gerando divisas e ampliando sua presença no mercado internacional, o setor terá que se adaptar aos efeitos da Reforma Tributária sobre o consumo.

A partir de 2027, a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) substituirá o PIS e a Cofins, enquanto o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) iniciará sua implementação. A transição será gradual: entre 2029 e 2032, ocorrerá a substituição progressiva do ICMS e do ISS, com previsão de vigência integral do novo modelo em 2033. O setor participa de praticamente todas as etapas da cadeia econômica: produção de insumos, fabricação de máquinas, sementes, fertilizantes, produção rural, armazenagem, transporte, industrialização, comercialização e exportação. Portanto, os efeitos da reforma poderão variar significativamente entre os diferentes elos dessa cadeia.

2027 será um ano de adaptação

Durante o período de transição, produtores rurais, cooperativas, agroindústrias e empresas comerciais conviverão com regras antigas e novas. Nesse cenário, será necessário compreender a sistemática de créditos tributários, a emissão de documentos fiscais, a formação de preços, os contratos, a estrutura societária, a logística e as relações comerciais entre produtores, cooperativas, indústrias e distribuidores. O planejamento tributário e administrativo ocupará posição central na gestão rural. Empresas que se anteciparem à mudança terão melhores condições de identificar riscos, ajustar processos e preservar suas margens de lucro.



●O produtor rural no centro da mudança

A Reforma Tributária estabelece tratamento específico para produtores rurais. Produtores com receita bruta anual inferior a determinados limites poderão enquadrar-se como não contribuintes, enquanto outros poderão optar pelo regime regular do IBS e da CBS. Também estão previstos mecanismos de crédito presumido para adquirentes que comprarem produtos de produtores rurais não contribuintes. Assim, o enquadramento tributário do produtor poderá afetar diretamente as relações comerciais, a apropriação de créditos e a formação dos preços. A decisão sobre o regime mais adequado deixará de ser uma questão exclusivamente contábil. Ela poderá influenciar a competitividade do produtor, da cooperativa e da empresa compradora. Será indispensável avaliar cada atividade, o volume de receitas, a estrutura de custos e a posição ocupada na cadeia produtiva.

●Gestão e tecnologia fiscal: Durante muito tempo, a modernização do campo esteve associada à utilização de máquinas, drones, sensores, sistemas de irrigação e técnicas de agricultura de precisão. A partir de 2027, determinados produtores rurais pessoas físicas sujeitos à CBS poderão ser obrigados a realizar inscrição no CNPJ e a emitir documentos fiscais conforme a regulamentação aplicável. Essa alteração exigirá adaptação da rotina de muitas propriedades. A gestão rural deverá integrar produção, custos, emissão de documentos, controle financeiro e acompanhamento tributário. O produtor que conhecer seus números terá melhores condições de compreender o impacto da reforma sobre sua atividade e de negociar com cooperativas, agroindústrias e compradores.

●Eficiência e riscos: Um dos objetivos da Reforma Tributária é simplificar o sistema e reduzir distorções. A adoção de uma estrutura baseada na CBS e no IBS poderá proporcionar maior transparência, reduzir a cumulatividade e melhorar o aproveitamento de créditos ao longo das cadeias produtivas. Entretanto, simplificação não significa, necessariamente, redução automática da carga tributária para todos. Os efeitos dependerão do regime adotado, da atividade exercida, do perfil das operações, da estrutura de custos e da posição de cada agente econômico na cadeia. Por esse motivo, não será adequado fazer avaliações genéricas. A análise deverá considerar cada setor e cada modelo de negócio.

●Competitividade internacional: O agronegócio brasileiro não disputa apenas o mercado interno. O setor compete com produtores dos Estados Unidos, da Argentina, da União Europeia, da Austrália e de outros importantes países agrícolas. Nesse ambiente, qualquer alteração que afete custos, burocracia, aproveitamento de créditos ou fluxo financeiro poderá interferir na competitividade das empresas brasileiras. Por outro lado, um sistema mais organizado, previsível e transparente poderá representar uma vantagem estrutural no longo prazo. O desafio será compreender não apenas quanto será pago de tributo, mas como a reforma modificará a economia de cada negócio. A análise deverá envolver custos de produção, preços de venda, créditos, contratos e margens de lucro.

●A atenção ao pequeno produtor: A Reforma Tributária não pode ser analisada apenas sob a perspectiva das grandes agroindústrias e empresas exportadoras. O Brasil reúne milhões de produtores rurais com diferentes níveis de estrutura, profissionalização e acesso à tecnologia. Para uma grande empresa, a adaptação de sistemas fiscais e a contratação de especialistas podem representar um investimento administrável. Para um pequeno produtor, as mesmas exigências podem gerar dificuldades significativas. Por isso, assistência técnica, capacitação e simplificação operacional serão essenciais. A transição não deve ampliar a distância entre os diferentes perfis de produtores nem transformar a complexidade administrativa em obstáculo à permanência no campo.

●O grande desafio para 2027: O principal desafio do agronegócio em 2027 não será apenas produzir mais, mas produzir com eficiência em um ambiente econômico e tributário diferente. O Brasil continuará contando com vantagens importantes: extensão territorial, capacidade tecnológica, diversidade produtiva, conhecimento acumulado e forte presença no comércio internacional; porém, essas características precisarão ser acompanhadas de uma gestão cada vez mais profissional.

Portanto, será necessário saber quanto custa produzir uma saca de soja, uma tonelada de milho. Também será fundamental compreender o impacto dos tributos sobre a compra de insumos, a comercialização da produção e as relações com cooperativas e agroindústrias. A propriedade rural do futuro deverá controlar produção, custos, fluxo de caixa, riscos climáticos, mercado e tributação.

●Conclusão: Em 2027, produtores, cooperativas, sindicatos rurais, contadores, advogados, empresas de tecnologia e agroindústrias precisarão atuar de maneira coordenada para compreender as novas regras e preparar suas estruturas. A pergunta não será apenas quanto será produzido, mas também quanto custará produzir, quais créditos poderão ser recuperados, como será formada a margem e qual regime tributário será mais adequado. O agronegócio brasileiro continuará produzindo para o mundo; contudo sua competitividade dependerá cada vez mais de informação, planejamento, tecnologia, profissionalização e capacidade de adaptação.

Por: Leonardo Rafael Fornara Lemos
Advogado - OAB/SC 16707
Mestrando em Direito, Pós-Graduado em Direito Tributário
Pós-Graduado em Direito do Agronegócio

@nvoinvest

Verticalização
Sistema Steel Frame
Projetos Construtivos
Edifícios Tecnológicos
Soluções em Desenvolvimento





Novo Invest

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO PARA NOVOS TEMPOS

ARTIGO

Crédito Rural:

O Direito à Prorrogação e a Proteção ao Produtor



O crédito rural é o suprimento de recursos financeiros por instituições do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) para aplicação exclusiva nas atividades de custeio, investimento, comercialização ou industrialização de produtos agropecuários. Instituído pela Lei nº 4.829/1965, sua finalidade principal é fortalecer o setor produtivo, estimular investimentos e garantir a segurança alimentar do país.

As dificuldades do campo e a segurança jurídica

A agricultura é uma "indústria a céu aberto", sujeita a riscos que fogem ao controle do produtor, como secas, geadas, pragas e a volatilidade dos preços de mercado. Ciente dessa vulnerabilidade, a legislação brasileira e o Manual de Crédito Rural (MCR) estabelecem mecanismos de proteção para garantir que o produtor não perca seu patrimônio ou sua capacidade produtiva diante de uma safra frustrada.

O direito à prorrogação da dívida

Diferente do que muitos bancos afirmam, o alongamento da dívida rural não é um "favor" ou uma escolha da instituição financeira, mas um direito subjetivo do devedor. Esse entendimento está consolidado na jurisprudência brasileira:

Esse direito está assegurando através da Súmula n. 298 do STJ, a qual prevê que: "O alongamento de dívida originada de crédito rural não constitui faculdade da instituição financeira, mas, direito do devedor nos termos da lei."

Para exercer esse direito, o produtor deve comprovar a incapacidade de pagamento decorrente de:

- 1. Frustração de safras por fatores adversos;
- 2. Dificuldade de comercialização dos produtos;
- 3. Ocorrências prejudiciais ao desenvolvimento das explorações.

A omportância dos laudos técnicos

Para solicitar a prorrogação conforme o item 2.6.4 do MCR, é indispensável a apresentação de:

- **Laudo de Perda de Safra:** Elaborado por profissional habilitado (engenheiro agrônomo), detalhando as causas e a extensão do prejuízo.
- **Laudo de Capacidade Financeira:** Demonstrando que, embora não possa pagar agora, o produtor terá condições de quitar o débito em safras futuras com o novo cronograma.

A ausência desses documentos ou a apresentação de laudos genéricos pode levar ao indeferimento do pedido judicial, como demonstram decisões recentes dos Tribunais.

Renegociar ou pedir prorrogação?

- **1. Renegociação (Acordo Amigável):** A renegociação depende exclusivamente da vontade das partes. Você pode tentar novos prazos ou parcelamentos diretamente com o gerente, mas o banco não é obrigado a aceitar sua proposta. É um processo mais rápido e menos burocrático, mas nem sempre oferece as condições ideais para o seu fluxo de caixa.
- **2. Prorrogação (Direito do Produtor):** Diferente da renegociação, a prorrogação é um direito garantido pelo Manual do Crédito Rural. Se você comprovar fatores como frustração de safra ou queda acentuada de preços, a instituição financeira tem o dever de ajustar o cronograma. Caso haja recusa, esse direito pode ser exigido judicialmente.

Qual o melhor caminho?

A decisão final é sempre do produtor, mas deve ser baseada em uma análise técnica das suas garantias (como hipoteca ou alienação fiduciária), taxas de juros e, principalmente, na sua perspectiva de geração de renda para os próximos ciclos. Contar com uma assessoria jurídica especializada é fundamental para mitigar riscos e garantir que a estratégia escolhida proteja o seu patrimônio e a continuidade da sua atividade.

O perigo das renegociações extrajudiciais

Muitas vezes, os bancos oferecem "renegociações" que retiram a natureza rural da dívida (transformando-a em confissões de dívida comuns ou Cédulas de Crédito Bancário com juros de mercado). Isso é extremamente prejudicial, pois eleva drasticamente os juros e retira as proteções do MCR. O produtor deve exigir que a renegociação mantenha as condições originais do crédito rural.

Limitação de juros: O teto de 12% ao Ano

Um ponto crucial é a taxa de juros. No crédito rural, os juros remuneratórios são limitados a 12% ao ano, salvo se houver autorização expressa do Conselho Monetário Nacional para taxas superiores, o que raramente ocorre para o pequeno e médio produtor.

Nos contratos de crédito rural, a limitação dos juros remuneratórios deve ser fixada em 12% ao ano e os juros moratórios em 1% ao ano, conforme a legislação específica.

A via judicial

Diante da negativa do banco em prorrogar a dívida ou da imposição de juros abusivos, o produtor pode recorrer ao Judiciário para pedir a inexigibilidade do crédito (suspensão da cobrança) e a prorrogação compulsória. Através de liminares (tutela de urgência), é possível impedir a inscrição em cadastros de inadimplentes e a execução de garantias, preservando a atividade produtiva.

O que o produtor pode esperar da prorrogação do crédito rural?

Com a prorrogação de seu crédito, o produtor consegue mais prazo para organizar suas finanças e honrar seus compromissos, sem comprometer seu crédito ou sua capacidade de investimento para as próximas safras.

Já com a revisão dos juros, em muitos casos, é possível obter reduções significativas nos encargos financeiros.

No entanto, é importante ressaltar que a prorrogação do crédito rural deve ser tratada com seriedade e planejamento. É recomendável buscar o auxílio de um advogado especializado para entender todas as implicações legais e garantir que a prorrogação seja feita da melhor maneira possível.

Se você é um produtor rural e está enfrentando dificuldades para cumprir seus compromissos financeiros, a prorrogação do crédito rural pode ser uma opção.



Por: Luiz Paulo Ramos – Advogado OAB/SC 31.803
Especialista em Direito Agrário e Crédito Rural

(49) 98842.0895

Escritório: Rua Coronel Lucidoro, 1200, sl 04
Centro – Campos Novos/SC

@RAMOSADVCN

HISTÓRIA
feita com o apoio de todos

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Campos Novos completou em 2026 cinco décadas de vida e com essa comemoração fica a reflexão de uma trajetória de sucesso formada por líderes empresariais e profissionais que acabaram tornando a CDL um símbolo de crescimento.

Representantes das CDL's de Lages, Joaçaba e Curitibanos, também fizeram parte desta importante constituição da Entidade, da construção da sede e também do início dos serviços e soluções.

Todo desenvolvimento da CDL proporciona aos Empresários e comerciantes, acesso à ferramentas que impulsionam e apoiam os empresários e comerciantes todos os dias.

A história da entidade se costura e se entrelaça com a dos seus associados e ao longo dos anos influenciou para que diversos empreendedores, colaborassem na formação de uma Câmara que trabalha de forma constante no crescimento do município e na evolução do seu trabalho perante a sociedade Poderes Executivo e Legislativo.

A CDL chega aos seus 50 anos, comemorando o acesso ao conhecimento, aprendizado, capacitação e evolução.

Muito já foi feito pela CDL de Campos Novos e tudo isso é resultado do trabalho de pessoas que confiam, colaboram e crescem junto com a entidade neste caminho.

QUE VENHAM MAIS 50 ANOS E MAIS DESENVOLVIMENTO!

50 ANOS
CDL Campos Novos



Sindicato dos Produtores Rurais:

Apoio ao homem do campo por meio de cursos e assistência

Campos Novos fortalece o agronegócio com a atuação na capacitação e no incentivo aos produtores.

Do arado às plantadeiras, do trabalho manual ao uso de máquinas cada vez mais modernas, o agronegócio se transforma o tempo todo. Novas tecnologias, técnicas de produção e exigências do mercado fazem do conhecimento uma ferramenta indispensável para quem vive do campo.

Em Campos Novos, o Sindicato Rural dos Produtores Rurais atua nesta frente e aposta na capacitação como uma das principais formas de apoiar produtores e trabalhadores do setor. Ao longo de 2026, foram programadas cerca de 120 capacitações de formação profissional rural, uma média de 10 por mês, que atenderam mais de mil pessoas e contemplaram diferentes atividades e necessidades do meio rural.

A programação dos cursos é planejada com antecedência. As demandas são levantadas ao longo do ano para definir as capacitações que serão oferecidas no período seguinte, conforme explica o presidente Luiz Sergio Gris. O planejamento para 2027, inclusive, já começou a ser discutido em 2026, considerando as necessidades identificadas nas propriedades, comunidades do interior, empresas e cooperativas ligadas ao agronegócio.

A programação reúne cursos voltados tanto à produção quanto à segurança, gestão e atividades complementares. Entre as capacitações realizadas estão Operação e Manutenção de Roçadeiras, Soldador, Tratores e Implementos Agrícolas, Motosserra, Jardineiro, Piscicultura, Olericultura, Olericultura Orgânica, Apicultura, Meliponicultura, Casqueamento e Ferrageamento de Equídeos, Casqueamento em Bovinos, Processamento de Carne Suína e Segurança e Saúde no Trabalho com Agrotóxicos.

Também fazem parte da programação cursos relacionados às Normas Regulamentadoras, como trabalho em altura, espaços confinados, brigada e operação de empilhadeiras. A capacitação também alcança as mulheres do campo, com atividades voltadas à autogestão e à inteligência emocional, além de cursos de artesanato, confeitaria, produção de pães e massas, educação ambiental e cultivo de plantas medicinais.

“São cursos nas mais diversas áreas. O que estamos avançando bastante é nas parcerias com as cooperativas para qualificar os funcionários e também nas comunidades do interior”, explica o presidente do Sindicato Rural.

Segundo Luiz Sergio, a atuação junto às cooperativas tem ganhado espaço principalmente na qualificação de funcionários em áreas relacionadas à segurança do trabalho. A entidade também busca levar capacitações para as comunidades do interior, aproximando os cursos da realidade de quem vive e trabalha nas propriedades rurais.

FORMAÇÃO PARA PERMANECER NO CAMPO

Além das capacitações de curta duração, o Sindicato mantém uma frente de formação técnica voltada ao agronegócio. Por meio da Redetec, Campos Novos já formou duas turmas de Técnico em Agronegócio e duas turmas de Técnico em Zootecnia, reunindo mais de 100 profissionais qualificados nos últimos anos.

Neste ano, o município também conclui a primeira turma do curso Técnico em Agricultura, o primeiro no estado. Foram 16 estudantes que passaram a contar com uma formação específica para atuar no setor. Campos Novos foi escolhido como município-piloto para a formação.

A proposta é que esse conhecimento seja utilizado tanto dentro das propriedades quanto no mercado de trabalho. Muitos dos alunos são filhos de produtores ou já possuem alguma ligação com o agronegócio e buscam a formação para aprimorar conhecimentos e desenvolver novas atividades.

Segundo Luiz Sergio, há também casos de alunos que transformaram a capacitação em novas oportunidades de trabalho e empreendedorismo. A procura

pelas formações também orienta a definição das próximas turmas. Uma enquete realizada pelo Sindicato em suas redes sociais apontou o curso de Técnico em Zootecnia como uma das formações de maior interesse. Com isso, a entidade trabalha para disponibilizar novamente a capacitação em Campos Novos.

CAPACITAÇÃO TAMBÉM MOVIMENTA O SETOR

A atuação do Sindicato na qualificação profissional se soma a outras iniciativas voltadas ao fortalecimento do agronegócio local. Entre elas está a participação na Expocampos, especialmente na organização da exposição agropecuária, que reúne produtores, associações de raças e empresas ligadas ao setor.

Nos últimos anos, a exposição ganhou espaço no calendário estadual. Na edição deste ano, o Sindicato estabeleceu parceria com o Sebrae e contou com a participação de jurados de outros países, ampliando a presença de produtores e animais de diferentes regiões.

Para a entidade, a realização da exposição também contribui para colocar Campos Novos no roteiro de eventos agropecuários de Santa Catarina e movimentar o chamado turismo de negócios.

Mesmo diante de possíveis mudanças no formato geral da Expocampos, o Sindicato pretende manter a exposição agropecuária e buscar novas parcerias para sua realização.



EQUIPE - FAESC E SENAR



Atendimento FAESC no Show Tecnológico Copercampos



Pecuária de Corte, Técnica e Gestão



Dia de Campo Fazenda Monte Alegre



Curso de Pintura Clube de Mães Senhor Bom Jesus



Curso Mulheres do Agro: Inteligência Emocional

INFORMAÇÃO PARA ENFRENTAR NOVOS DESAFIOS

A preparação do produtor, no entanto, não se limita à formação profissional. O Sindicato também acompanha as mudanças econômicas e as pautas que afetam diretamente quem trabalha no campo.

Por meio da Federação da Agricultura, do Senar e da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), a entidade participa de discussões relacionadas ao Plano Safra, seguro rural, endividamento dos produtores, infraestrutura, questões tributárias e outras demandas do setor.

O acompanhamento dessas pautas ganha importância diante das transformações econômicas e tecnológicas que atingem o agronegócio. Para o Sindicato, representar o produtor também significa levar as demandas do campo aos espaços onde são discutidas políticas públicas para o setor.

No dia a dia é na capacitação que essa atuação começa. Ao oferecer cursos, formação técnica e assistência, a entidade busca aproximar o produtor do conhecimento necessário para acompanhar as mudanças do setor e transformar informação em prática dentro da propriedade.

“O Sindicato está aberto a toda a comunidade e a todos os produtores. Quando tiverem dúvidas, sugestões ou dificuldades, podem nos procurar. Estamos abertos ao diálogo para cada vez mais representar o setor produtivo aqui em Campos Novos”, reforça Luiz Sergio Gris.



Usina de Biometano H2A Bioenergia/Copercampos



Obra de construção da Usina de Etanol da Copercampos

Etanol e Biometano movimentam nova frente de inovação em Campos Novos

Projetos transformam produtos e resíduos do agronegócio em energia, agregam valor à produção e ampliam as alternativas para uma matriz energética mais sustentável

Em Campos Novos, a produção agropecuária começa a ganhar novos caminhos por meio de projetos que transformam matérias-primas e resíduos do agronegócio em combustíveis e outros produtos de valor agregado.

O movimento reúne duas iniciativas de grande porte. De um lado, a construção da usina de etanol da Copercampos, que tem previsão de iniciar as atividades em 2027. De outro, a operação da planta de biometano instalada na Granja dos Pinheiros, que transforma dejetos da suinocultura em biogás, biometano e dióxido de carbono de grau alimentício.

Os projetos representam novas possibilidades de aproveitamento da produção agropecuária e reforçam a participação do município em um mercado que busca alternativas aos combustíveis fósseis.

ETANOL A PARTIR DE MILHO E TRIGO

O projeto da usina de etanol da Copercampos foi lançado em 2024 e está em fase de construção na comunidade de Encruzilhada, no interior de Campos Novos. Com investimento previsto de R$ 250 milhões, a unidade deverá entrar em operação em 2027.

A estrutura terá capacidade para produzir 3,7 milhões de litros de etanol hidratado e 32 milhões de litros de etanol anidro por ano. A matéria-prima será formada por milho e trigo, na proporção de 85% e 15%, respectivamente.

Para atingir essa capacidade, a usina deverá processar aproximadamente 250 toneladas de cereais por dia, o equivalente a mais de 87 mil toneladas por ano. Segundo o projeto, o volume representa cerca de 30% do milho recebido atualmente pela cooperativa.

O processo também permitirá aproveitar outras partes do cereal. Entre os coprodutos está o DDGS, sigla em inglês para grãos secos de destilaria com solúveis, utilizado na fabricação de rações. A previsão é de uma produção de aproximadamente 25 mil toneladas por ano, com teor de proteína superior a 30% em base seca.

A unidade também deverá produzir mais de 1,5 mil toneladas de óleo por ano e gerar cerca de 15 mil MWh de energia.

A proposta, portanto, vai além da fabricação do combustível. Ao utilizar o milho e o trigo como matéria-prima e aproveitar

seus componentes na produção de coprodutos, o projeto amplia o aproveitamento dos cereais e cria novas possibilidades dentro da própria cadeia produtiva.

O DEJETO QUE VIRA ENERGIA

Se na usina de etanol o cereal é transformado em combustível, na planta de biometano a matéria-prima são os dejetos da suinocultura.

Instalada na Granja dos Pinheiros, em Campos Novos, a unidade foi apresentada como a primeira planta de biometano da América Latina produzida a partir de dejetos suínos com certificação para atuação no mercado regulado.

O empreendimento recebeu investimento aproximado de R$ 65 milhões e transforma um resíduo da atividade suinícola em produtos de valor. A capacidade projetada é de aproximadamente 23 mil metros cúbicos de biogás por dia, 16 mil metros cúbicos de biometano e 12 toneladas de CO2 líquido.

O processo começa com os dejetos provenientes da criação de matrizes suínas. O material passa por biodigestão anaeróbia, processo que gera um biogás rico em metano. Em seguida, o gás é submetido a um sistema de purificação por membranas, que separa o metano do dióxido de carbono.

O resultado é um biometano com pureza superior a 96%, dentro das exigências da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) para comercialização como combustível renovável.

Além do biometano, o processo permite a obtenção de CO2 de grau alimentício, que pode ser utilizado pela indústria de bebidas e em outros processos industriais.

NOVA FONTE DE RECEITA PARA O AGRO

A planta é resultado de uma parceria entre a Copercampos e a H2A Bioenergia. Para o diretor-presidente da Copercampos, Luiz Carlos Chiocca, o empreendimento integra uma estratégia de investimentos em fontes renováveis.







“A Copercampos busca inovar constantemente, acompanhando as transformações do setor e investindo em soluções que agreguem valor ao negócio dos nossos associados”, afirma.

Segundo Chiocca, a cooperativa já possui participação em pequenas centrais hidrelétricas e conta com geração de energia fotovoltaica. A esses investimentos se somam agora a produção de biometano e a futura usina de etanol.

Para o diretor-presidente da H2A Bioenergia, Adilson Teixeira Lima, um dos diferenciais do projeto está justamente no aproveitamento de um resíduo da produção. “O que temos aqui é uma unidade de processamento de resíduos que transforma um passivo ambiental em receita”, destaca.

A estrutura começou com uma produção inicial de cerca de 5 mil metros cúbicos por dia e possui capacidade de expansão para chegar aos 16 mil metros cúbicos diários de biometano. A distribuição poderá ocorrer por meio de carretas ou pela injeção do combustível na rede de gás, em parceria com a SCGás.

Para o presidente da companhia, Otmar Josef Müller, a produção também pode contribuir para ampliar a oferta de gás no interior catarinense.

“Essa iniciativa aproveita resíduos que seriam prejudiciais ao meio ambiente e os transforma em energia”, afirma.

Os dois projetos partem de realidades diferentes, mas seguem uma mesma lógica: utilizar recursos disponíveis na própria cadeia agropecuária para gerar novos produtos.

No caso do etanol, milho e trigo deixam de ser apenas produtos agrícolas e passam a integrar uma cadeia industrial que também gera coprodutos, óleo e energia. No biometano, os dejetos da produção de suínos passam por um processo de transformação e retornam à cadeia econômica na forma de combustível e insumos industriais.

Essa lógica amplia o conceito de aproveitamento dentro do agronegócio e aproxima produção, tecnologia e energia.

A certificação da planta de biometano pela ANP também permite a comercialização do combustível no mercado regulado, além de possibilitar a geração de CBios, os Créditos de Descarbonização previstos na Política Nacional de Biocombustíveis.

Para a Copercampos, os investimentos representam mais uma etapa na busca por alternativas de geração de energia e aproveitamento de recursos.

“Nossa cooperativa promove um agro cada vez mais inovador e sustentável. Já utilizávamos o biogás no aquecimento de creches de suínos e na produção de energia com geradores. Agora temos esta usina de biometano em parceria com a H2A”, finaliza Chiocca.

ETANOL

Biocombustível produzido a partir da fermentação de matérias-primas vegetais. O combustível pode ser utilizado em veículos e integra a matriz brasileira de combustíveis renováveis.

BIOGÁS

Gás produzido pela decomposição de matéria orgânica na ausência de oxigênio. No projeto da Granja dos Pinheiros, é obtido a partir da biodigestão de dejetos da suinocultura.

BIOMETANO

Combustível obtido a partir da purificação do biogás, com concentração elevada de metano. Por suas características, pode ser utilizado como fonte de energia e combustível renovável.

Quem faz o Brasil girar tem com quem contar



O Sicredi nasceu do agro e, há mais de 120 anos, escreve sua história junto com quem produz. Essa origem não é apenas um registro do passado: é o que define a forma de atuar da cooperativa até hoje. O propósito de "construir juntos uma sociedade mais próspera" se traduz no agronegócio em quatro pilares:

Origem no campo.
As primeiras cooperativas foram fundadas a partir de 1902 para financiar áreas para produção agropecuárias, animais, sementes e implementos, por isso a relação com o agro foi o ponto de partida da instituição.

Proximidade e atendimento consultivo.
Equipes que conhecem a realidade de cada propriedade e trabalham lado a lado com o produtor.

Crédito em todas as etapas da produção.
Soluções que acompanham o ciclo produtivo: do custeio a comercialização, investimento e industrialização.

Ciclo virtuoso local.
Os recursos captados na região são reinvestidos ali mesmo, fortalecendo as propriedades rurais e a economia local.





Participe da nossa comunidade no WhatsApp:

agro conecta Sicredi

Números que mostram ***o tamanho dessa parceria***

A Sicredi Altos da Serra RS/SC possui mais de 160 mil associados, com área de atuação na região norte do Rio Grande do Sul e oeste de Santa Catarina. O último Plano Safra traduziu o propósito da cooperativa em resultado concreto para o campo:

R$ 1,7 bilhão *em crédito liberado para o agronegócio*

82,4 mil hectares *financiados nas regiões de atuação*

+ de 50 culturas *financiadas*





Agro no ***Celeiro Catarinense***

Campos Novos é uma das principais referências do agronegócio em Santa Catarina, e a Sicredi Altos da Serra RS/SC está presente no município desde 2008, acompanhando o crescimento da região e de quem vive do campo.

É nesse cenário que acontece o Show Tecnológico Copercampos, a maior feira agropecuária catarinense e um dos maiores eventos do agro brasileiro. Neste ano, como nas últimas edições, o Sicredi marcou presença entre os parceiros do evento, em um dos principais momentos de negócios e inovação do calendário catarinense.





O Sicredi te ajuda a encontrar o caminho para fortalecer seu agronegócio.
Escaneie o QR Code e conheça as soluções pensadas para você e seu agronegócio:

Abra sua conta

Sicredi



Reforma tributária

chega ao campo e exige atenção do produtor

Nova legislação muda a forma de cobrança dos impostos sobre o consumo e abre possibilidades para o produtor rural, mas exige organização e planejamento.

A reforma tributária já começou a chegar ao campo. Desde 2026, as mudanças previstas para o sistema de impostos sobre o consumo passaram a fazer parte da rotina de empresas e produtores, iniciando um período de transição que seguirá até 2033.

Para quem vive da produção rural, a mudança pode representar uma oportunidade de reduzir custos e tornar mais simples a relação com os impostos. Mas, para aproveitar os benefícios, será preciso entender as novas regras e avaliar qual modelo faz mais sentido para cada propriedade.

O sistema atual faz com que o produtor encontre impostos embutidos em diferentes etapas da atividade, desde a compra de fertilizantes, sementes e defensivos até o combustível, peças de máquinas e serviços utilizados na propriedade. A dificuldade de aproveitar créditos tributários também pesa principalmente sobre quem trabalha com grandes volumes ou comercializa a produção para outras empresas.

A reforma pretende mudar essa lógica. Ao longo da transição, cinco tributos — PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS — serão substituídos pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), de competência federal, e pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), de estados e municípios.

No campo, a legislação prevê tratamentos diferenciados para o setor. Entre eles está a possibilidade de o produtor rural, pessoa física ou jurídica, com receita anual de até R$ 3,6 milhões, não ser contribuinte do IBS e da CBS. Nesse caso, porém, é preciso avaliar os impactos dessa escolha, já que a propriedade também deixa de aproveitar determinados créditos tributários.

Para o produtor que optar pelo regime de contribuinte, a lógica dos créditos passa a ter um peso ainda maior. A proposta é permitir o aproveitamento dos impostos pagos nas compras relacionadas à atividade, reduzindo o efeito da tributação acumulada ao longo da cadeia.

O setor agropecuário também foi contemplado com redução de alíquotas para diversos produtos. Fertilizantes, sementes, defensivos, rações, medicamentos veterinários e outros insumos previstos na legislação terão tratamento diferenciado. Produtos agropecuários in natura também estão entre os itens beneficiados.

Outro ponto está relacionado aos alimentos. A nova Cesta Básica Nacional terá alíquota zero para produtos considerados essenciais, como arroz, feijão, leite, carnes e farinhas. Frutas, verduras, legumes e ovos também estão entre os produtos contemplados.

A MUDANÇA QUE EXIGE PLANEJAMENTO

Para o contador Douglas Rayzer, sócio-proprietário da RB Contab Agro, o produtor precisa olhar para a própria atividade antes de decidir qual caminho seguir. Um produtor que compra grandes volumes de insumos e comercializa sua produção para empresas, por exemplo, pode ter uma realidade diferente daquele que possui uma



Douglas Rayzer

operação menor.

A forma como a produção é comercializada, os custos da propriedade e o relacionamento com cooperativas, cerealistas, frigoríficos e agroindústrias também entram nessa conta.

A orientação é não tomar decisões apenas olhando para a alíquota. É preciso colocar os números da propriedade no papel e

comparar os diferentes cenários.

Outro ponto de atenção é a transição. Durante alguns anos, o sistema atual e o novo modelo vão funcionar simultaneamente. Em 2026, a mudança ainda está em fase de teste, enquanto as etapas seguintes serão implementadas gradualmente até 2033.

Para o produtor, esse período pode ser utilizado para organização. Notas fiscais, cadastro, controle de custos, livro caixa e documentação da atividade deixam de ser apenas itens burocráticos. Com a nova lógica de créditos, manter as informações corretas pode representar dinheiro dentro da propriedade.

O MOMENTO PARA SE PREPARAR É AGORA

Antes de tomar qualquer decisão, o primeiro passo é conhecer os próprios números. Quanto a propriedade fatura? Quanto gasta com fertilizantes, sementes, defensivos, combustível, manutenção, máquinas e frete? Para quem vende? Como a produção é comercializada?

A reforma tributária não é apenas uma mudança na legislação. Ela chega à propriedade rural e pode influenciar custos, comercialização e planejamento financeiro.

É nesse processo que entra o trabalho da RB Contab Agro, que tem à frente o contador Douglas Rayzer. A empresa atua na tradução das novas regras para a realidade de cada produtor, realizando simulações para comparar os diferentes caminhos e auxiliando na organização de documentos, notas fiscais, cadastro, livro caixa e controle de custos.

No campo, quem prepara a terra antes do plantio aumenta as chances de uma boa colheita. Com os impostos, a lógica não é muito diferente: quanto antes o produtor entender as novas regras e colocar as contas em ordem, mais preparado estará para tomar as decisões que virão nos próximos anos.

Conheça

A Contab, iniciou os trabalhos no município de Espumoso, no Rio Grande do Sul, há mais de 10 anos, decorrente da demanda no auxílio da **GESTÃO** nas propriedades rurais. O tempo passou, e com o objetivo de crescimento e desenvolvimento de novos caminhos, fundou-se a **RB Contab Agro**, uma marca que administra mais de 200 fazendas mensalmente.

O empreendimento atua no **Planejamento** dos tributos, organizando a gestão, observando o controle interno, e usando dados e ações para implementar através de uma **metodologia exclusiva**, a sua coordenação própria, realizada através do **Sistema 4R**.

A empresa entende e mostra aos seus clientes que a **Contabilidade Gerencial**, não precisa ser burocrática e complicada, desta forma atua no contato com todos, oferecendo serviços em boa parte do território nacional.

Entre os serviços principais estão: **Setor Fundiário e Tributário** e Contabilidade Gerencial e Fiscal.

Na parte Gerencial, auxilia e dá suporte na gestão da fazenda com levantamento de indicadores para tomada de decisão, fazendo todo controle e apresentando diagnóstico. Na **Contabilidade Fiscal**, trabalha com Departamento Pessoal, Imposto de Renda e todos os outros impostos incidentes, além de Apurações, Envio de Declarações e Obrigações Acessórias.

Fechamento de Balanço e Demonstrativos de Resultado também entram nas ações, bem como Emissão de Nota Fiscal e Livro Caixa Digital.

Dentro do Setor fical também contempla: ITR, CCIR, ADA, CAFIR E CNIR.

Além destes a RB Contab Agro também atua no **Setor de Governança** com Análises de Diagnósticos como Viabilidade de Sucessão Patrimonial, Auxílio e Suporte na Inserção da Governança, Atos Jurídicos Correlatos e Esuto de Linhas Sucessórias da família com o objetivo de Mapeamento de cada um, outros pontos, são: Acordos de Sócios e Suporte Jurídico em todas as fases.

O **Setor Tributário** também é destaque oferecendo Planejamento Tributário de Impostos Federais, Estaduais e Funrural, bem como Elaboração de Análise sobre Tributação Mista (TBI e ITCMD).

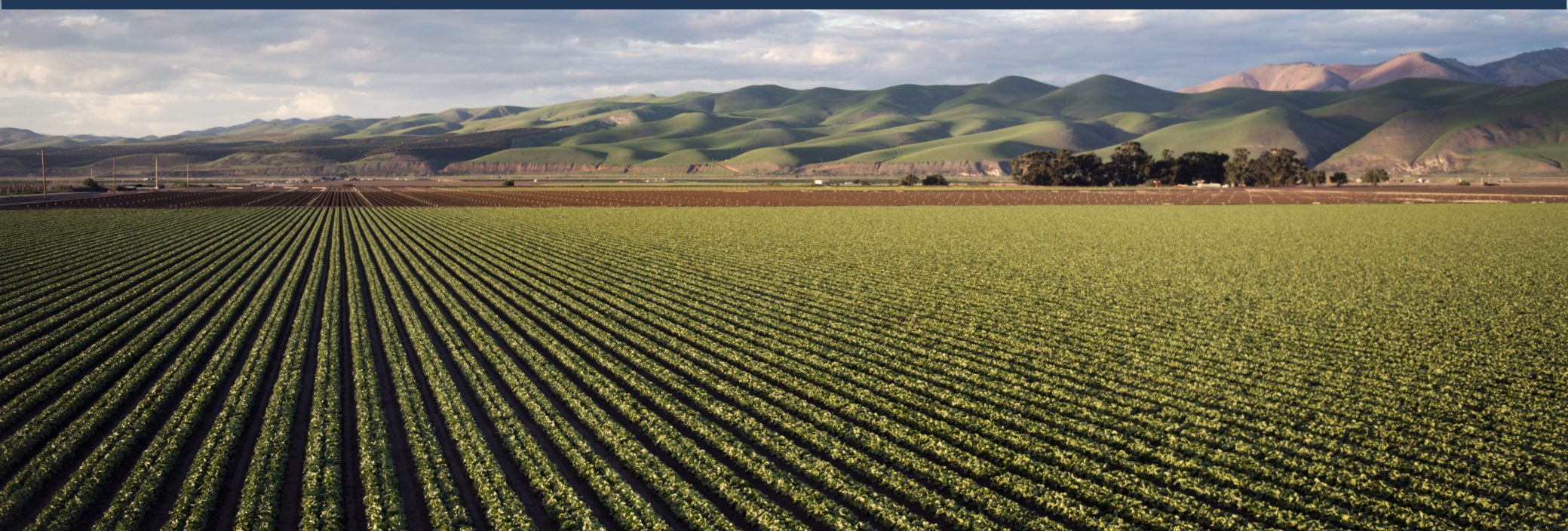
Todo esse portifólio auxilia nas **Possibilidades e Ferramentas da Gestão na Fazenda**, dentro desse setor, também trabalha com **Serviços** de:

Controle de Custos, Fluxo de Caixa, Planejamento na Safra, Relatórios Gerenciais que possibilitem a Visão completa do negócio rural, Controle Patrimonial e do risco na atividade e Redução da Carga Tributária.

Conheça a RB CONTAB AGRO, visite-nos: Rua Frei Rogério, 869, Bairro Nossa Senhora de Lourdes, Campos Novos/SC, atendimento: (49) 99907.8738 (WhatsApp).

Siga-nos no Instagram: @rbcontabilidadecn.

RB | CONTAB agro



Genius

Do metal ao campo, uma tecnologia que nasceu em Campos Novos

Em Campos Novos, a experiência industrial da Estrutural Zortéa deu origem a plantadeiras planejadas para os desafios do produtor. Mais de duas décadas depois, a marca atravessa uma nova fase sob a liderança de Flávia Zortéa Cardeal.

Quando uma pedra, uma raiz ou um desnível muda as condições de plantio, a máquina precisa responder sem transformar cada obstáculo em uma interrupção. Foi para trabalhar em situações como essas que a Genius Plantadeiras começou a tomar forma em Campos Novos. A história da marca conecta a indústria metalúrgica do município à rotina de produtores em diferentes regiões do Brasil.

A origem está na Estrutural Zortéa, fundada em 1995 pelo empresário e engenheiro civil Eduardo Zortéa. A experiência acumulada na fabricação de estruturas metálicas abriu caminho para um novo projeto: desenvolver equipamentos agrícolas a partir das condições encontradas no campo.

Em 2004, chegou ao mercado a primeira linha de plantadeiras Genius. Desde então, a empresa passou a trabalhar com diferentes configurações para lidar com solos, relevos e sistemas de cultivo variados. O que nasceu como uma nova frente de atuação industrial tornou-se uma marca ligada à identidade agrícola de Campos Novos.



ENGENHARIA APLICADA AO PLANTIO

O portfólio atende a diferentes portes e etapas de trabalho. A Avanti reúne as plantadeiras leves da marca, voltadas a operações de agricultura familiar, que pedem máquinas de menor porte. Para outras demandas, a Genius conta com a família GSP, as plantadeiras GATA autotransportáveis e a semeadora SIG. Nas plantadeiras, há configurações com distribuição mecânica, pneumática e elétrica de sementes, de acordo com o modelo e a necessidade de cada área e cada produtor. A escolha considera cultura, relevo, solo e porte do trator, além da rotina de trabalho do produtor.

O sistema de desarme e retorno do sulcador é um exemplo dessa proposta. Ao encontrar obstáculos como pedras ou raízes, o conjunto pode se desarmar e retornar à posição de trabalho, permitindo a continuidade da operação, sem necessidade de interrupção do trabalho para troca de componentes. Outro recurso, a linha de plantio pantográfica, foi desenvolvido para acompanhar as ondulações do terreno. Ambos respondem a situações vividas nas lavouras. Isso sem falar na alta capacidade de corte da máqui-

na, permitindo o plantio direto em praticamente todos os tipos de palhada.

Na GSP, o reservatório de sementes de maior capacidade foi concebido para reduzir as paradas de reabastecimento. Todas essas soluções fazem parte da mesma pergunta: como aproveitar melhor o tempo disponível para plantar?

A atuação da Genius também começa antes da semeadura. O descompactador Status foi desenvolvido para trabalhar áreas com solo compactado. Suas hastes contam com um sistema de desarme, e a profundidade de trabalho pode ser regulada conforme as condições da área. Assim, o portfólio contempla tanto a preparação do solo quanto a implantação das culturas.

O desempenho de uma plantadeira também depende de sua configuração, da entrega técnica e do acompanhamento durante o uso. Por isso, a relação com produtores e revendas, integra a experiência que a Genius busca construir em cada região onde atua.

UMA NOVA ETAPA NA LIDERANÇA

Mais de duas décadas após o lançamento da marca, a segunda geração da família assume a condução do negócio. Flávia Zortéa Cardeal, primeira mulher à frente da empresa, passou por diferentes áreas antes de assumir a direção. Essa trajetória aproximou a nova liderança das atividades que vão da fabricação ao relacionamento com o mercado.

“Essa vivência prática, aliada a uma abordagem mais atual de gestão, contribuiu para minha preparação e embasa minha liderança neste novo momento da empresa”, afirma Flávia.

O desafio agora é transformar esse conhecimento em evolução contínua: desenvolver os produtos, aprimorar processos e aproximar as decisões daquilo que produtores, equipes e parceiros observam no campo. A trajetória construída por Eduardo dá à empresa uma referência; cabe à nova gestão conduzir os próximos passos.

A renovação também alcança outras pessoas na organização. A Escola de Líderes prepara colaboradoras para futuras posições de responsabilidade. Ao investir na formação interna, a Genius associa a sucessão familiar ao desenvolvimento de novas lideranças.



Flávia Zortea Cardeal

O LEGADO

Eduardo Zortéa aproximou a engenharia industrial da realidade agrícola de Campos Novos e ajudou a transformar essa combinação em uma linha de máquinas. Sua contribuição está no projeto que deu origem à Genius e nas pessoas que participaram da construção da marca ao longo de mais de duas décadas.

O trabalho realizado no município atravessou fronteiras regionais. Máquinas produzidas em Campos Novos passaram a atender agricultores de diferentes partes do país, levando com elas a experiência de uma indústria formada em meio à vocação agrícola catarinense.

Para a nova liderança, o legado de Eduardo é também uma responsabilidade:

Seguir desenvolvendo máquinas que façam sentido na lavoura e fortalecer a relação com quem as utiliza.

O próximo capítulo da Genius continua a ser escrito em Campos Novos, na ligação diária entre a fábrica e o campo.



O metal e o campo.

Eduardo Zortéa construiu uma marcante trajetória e resultado disso é a Genius.



Genius atualiza portfólio e amplia presença no mercado nacional

Marca de Campos Novos reuniu novas versões de plantadeiras, projetos de implementos e ações comerciais em uma etapa iniciada no fim de 2024.

A Genius surgiu em Campos Novos a partir da experiência industrial da Estrutural Zortéa. Idealizada pelo empresário Eduardo Zortéa, a primeira linha de plantadeiras chegou ao mercado em 2004. Vinte anos depois, a marca iniciou uma etapa de atualização do portfólio e de fortalecimento da atuação comercial em diferentes regiões do Brasil.

O movimento começou no fim de 2024 e ganhou forma em 2025, com o planejamento comercial, e a aproximação com produtores e revendas, a atualização da identidade visual e a integração da área comercial com marketing, engenharia e desenvolvimento de produtos tambémn foi realizada prezando a qualidade.

O gerente comercial Daniel Carribeiro e o coordenador comercial Tadeu Rodrigues participaram dessa organização. Em visitas a diferentes regiões, a equipe ouviu revendas e produtores para identificar demandas de operação e oportunidades de atendimento. As informações passaram a orientar prioridades para o portfólio e a rede comercial.

NOVAS VERSÕES E PROJETOS

A GSP, uma das linhas mais tradicionais da Genius, chegou à quarta geração com mudanças no chassi, atualização de recursos e nova identidade visual. A Avanti reúne as plantadeiras leves da marca, desenvolvidas para operações que pedem máquinas de menor porte.

“A gente queria trazer uma máquina leve, mas que ainda tivesse a identidade da Genius, que fosse robusta”, diz Daniel.

Os modelos autotransportáveis também receberam atualizações, e a semeadora SIG passou por melhorias.

No 30º Show Tecnológico Copercampos, realizado em fevereiro de 2026, a empresa mostrou parte desse trabalho e apresentou projetos como o descompactador Status X e o Guincho Bag.

A feira aproximou a equipe de produtores e revendedores. Além de apresentar equipamentos, esse contato trouxe impressões sobre o uso das máquinas, que podem orientar melhorias e novos projetos.









PRESENÇA EM DIFERENTES REGIÕES

A atualização do portfólio veio acompanhada do trabalho com a rede de revendas. Novos parceiros passaram a representar a Genius em diferentes regiões, enquanto feiras e encontros com produtores ganharam espaço na apresentação dos modelos e na escuta das demandas locais.

O objetivo é fazer com que as informações trazidas por revendas e produtores cheguem às equipes que projetam e aperfeiçoam os equipamentos. Para os próximos anos, o planejamento prevê novas soluções, ampliação gradual do portfólio e fortalecimento da rede de atendimento.

Assim, a empresa busca levar máquinas produzidas em Campos Novos a mais produtores, mantendo o desenvolvimento conectado às condições de plantio encontradas em cada região.



O Atendimento Técnico e Qualificado da Genius apresenta aos produtores oportunidades de conhecimento e acesso à tecnologia







Confiança no campo

O produtor rural Sidnei Mohr, de Ituporanga em Santa Catarina, é uma das testemunhas do sucesso da Genius no campo e fala abertamente sobre o produto.

"A minha história com a Genius começou em 2013, quando eu comprei uma plantadeira GSP de 9 linhas e plantamos alguns anos com ela. A máquina vai muito bem na palhada e me ofereceu qualidade no plantio. Com a passagem dos anos comprei mais duas pipoqueiras, uma de 10 linhas e uma de 9. Além de trabalhar bem na palhada e no terreno, uma coisa que percebi, foi o atendimento de Pós Venda da Genius. Todas as vezes que precisei tirar dúvidas, eles me auxiliaram e me passaram informações".

Sidnei também mencionou que comprou mais uma Plantadeira Genius em 2026, desta vez de 12 linhas autotransportável, um equipamento de grande porte, que auxiliou de forma fundamental para que seus resultados se transformassem em qualidade e lucratividade.

"Essa autotransportável era um sonho meu, eu já tinha visto, e sempre pensei em adquirir. O meu sucesso é o sucesso da marca e das máquinas que são de qualidade. Isso aliado ao atendimento, onde se precisar de peça de um dia pro outro, tá na mão, ajuda muito também para que nosso plantio seja feito com agilidade e confiança".

Ao todo o produtor soma seis equipamentos na sua propriedade e destaca a facilidade no acesso à peças, atendimento técnico e pós-venda e qualidade nos serviços prestados pela marca.

As Plantadeiras Genius autotransportáveis são equipamentos projetados com sistema hidráulico para se fechar ou articular, reduzindo sua largura para trafegar em estradas rurais, pontes estreitas e rodovias dentro dos limites legais de trânsito sem precisar ser desmontada.

No que se refere às principais vantagens estão:

- **Logística otimizada:** Facilita o deslocamento rápido do maquinário entre diferentes talhões ou propriedades;
- **Ganho de tempo:** Reduz a janela de tempo perdida com montagem e desmontagem de peças a cada mudança de área;
- **Segurança no tráfego:** Adapta-se à largura permitida para estradas, diminuindo riscos de acidentes e tráfego na contramão;



Sidnei Mohr e família receberam na última compra uma Placa de Homenagem da Genius pela Parceria

Genius

geniusplantadeiras.com.br

(49) 98817.6039 @geniusplantadeiras

A MAIS DE 30 ANOS

CUIDANDO DO QUE MOVE VOCÊ

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS **@MECANICACD**



MECÂNICA CD

TECNOLOGIA, PRECISÃO E DESEMPENHO
PARA O SEU VEÍCULO

SERVIÇOS

- GEOMETRIA
- CÂMBIOS AUTOMÁTICOS
- REVISÕES E MANUTENÇÃO
- BALANCEAMENTO
- CÂMBIOS AUTOMÁTICOS E DSG
- QUALIDADE
- RETÍFICA DE MOTORES
- SISTEMA DE INJEÇÃO ELETRÔNICA
- TECNOLOGIA

R. NERCI CAPELARI, 131
NOSSA SENHORA DE LOURDES
CAMPOS NOVOS/SC

(49) 3544-3507
(49) 9987-9181



Sicoob Crédito Rural:

Ferramenta de planejamento e proteção no campo

Com linhas para custeio, investimento e opções de seguros, o Sicoob atende o produtor rural de acordo com a realidade de cada propriedade.

Para quem vive da atividade rural, o planejamento financeiro não termina com o início ou o fim da safra. A propriedade possui demandas durante todo o ano, seja para aquisição de insumos, manutenção dos animais, compra de máquinas, melhorias na estrutura, implantação de tecnologias ou proteção contra imprevistos.

É nesse cenário que o crédito rural deixa de ser apenas um recurso para financiar uma determinada atividade e passa a fazer parte do planejamento da propriedade. No Sicoob, a proposta é aproximar esse processo da realidade de cada produtor, oferecendo orientação para identificar a linha mais adequada a cada necessidade.

Segundo o Técnico em Agropecuária do Sicoob, José Eduardo Galafassi de Oliveira, o início de um novo Plano Safra é também um momento de orientar os cooperados sobre as possibilidades disponíveis. “Nosso trabalho é entender o projeto do produtor, sua capacidade de pagamento e ajudá-lo a tomar uma decisão que seja sustentável para a propriedade”, explica.

DO CUSTEIO AO INVESTIMENTO

Entre as possibilidades estão as linhas de custeio agrícola, utilizadas para despesas relacionadas à produção, como sementes, fertilizantes e demais insumos. No custeio pecuário, os recursos podem ser direcionados à aquisição e manutenção dos animais, incluindo despesas com ração, medicamentos e suplementação.

Já as linhas de investimento abrangem diferentes necessidades da propriedade, como máquinas, equipamentos, infraestrutura, tecnologia, energia solar e sistemas de irrigação. Também podem contemplar animais destinados à reprodução ou cria, conforme as regras de cada modalidade.

Para o Coordenador de Negócios do Sicoob, Matheus de Sá Pauli, um dos pontos importantes nesse processo é justamente identificar a necessidade real do produtor antes de definir a operação. “Às vezes ele chega com uma ideia e quer trabalhar em uma determinada linha, mas



Matheus de Sá Pauli e José Eduardo Galafassi de Oliveira

talvez exista outra que possibilite uma taxa de juros menor, um prazo maior ou alguma condição mais adequada para aquela situação", explica.

A instituição também destaca que o relacionamento com o produtor não precisa ficar restrito ao atendimento dentro da agência. O cooperado pode procurar a unidade, utilizar os canais de atendimento ou contar com os gestores de Agro, que podem realizar visitas à propriedade e acompanhar as demandas do negócio.

Se o crédito ajuda a viabilizar a produção, o seguro rural entra como uma forma de proteger o patrimônio e os investimentos realizados pelo produtor.

A atividade agrícola está sujeita a eventos que não podem ser controlados, especialmente os relacionados ao clima. Por isso, as operações de custeio agrícola contam com a possibilidade de contratação do seguro rural, conforme as condições e coberturas estabelecidas pela seguradora.

O Sicoob trabalha com diferentes modalidades de proteção, que podem envolver grãos, animais, máquinas e equipamentos e benfeitorias da propriedade. Cada modalidade possui suas próprias regras, limites de cobertura e franquias.

No caso das lavouras, por exemplo, a cobertura está relacionada ao custo de produção e à cultura contratada. Já seguros para máquinas, equipamentos e benfeitorias podem ser contratados ao longo do ano, conforme a necessidade do produtor.

Em caso de ocorrência de um evento coberto, o cooperado pode contar com o gestor de Agro para receber orientação sobre o acionamento do seguro, documentação e acompanhamento das vistorias realizadas pelas companhias responsáveis.

"Nosso intuito é facilitar para que a questão do pagamento ocorra de uma forma mais tranquila e segura possível para o cooperado", destaca Matheus.



ATENDIMENTO PRÓXIMO À PROPRIEDADE

O Sicoob aponta a proximidade com o produtor como parte do atendimento ao agronegócio. A ideia é conhecer a realidade da propriedade e, a partir disso, avaliar qual alternativa pode fazer sentido para aquele momento.

Para José Eduardo, esse relacionamento também permite acompanhar o produtor ao longo do tempo.

"O Sicoob está inserido na comunidade, conhece a economia local e mantém um relacionamento muito próximo com o produtor. Mais do que simplesmente oferecer uma linha de crédito, procuramos entender o projeto, a atividade e o momento daquele produtor para encontrar uma solução adequada", afirma.

O atendimento pode começar ainda para quem não é cooperado, diretamente na agência ou pelos canais de contato da instituição. A partir do relacionamento com a cooperativa, o produtor passa a ter acesso à orientação dos profissionais responsáveis pelo atendimento ao Agro.

INVESTIMENTO

Linhas de crédito do BNDES: Para incrementar a produção e melhorar a qualidade de vida dos produtores rurais e o manejo sustentável de terras produtivas. Esse crédito incentiva o agronegócio nas mais diversas regiões.

- **Agricultura de Baixo Carbono (ABC):** Financiamento para empreendimentos que visam à redução da emissão de gases de efeito estufa e de outros impactos ambientais oriundos da atividade agropecuária, tais como: implantação de sistemas orgânicos, implantação de ILP, estímulo ao uso de FBN, entre outros.
- **Inovagro:** Financiamento para incorporação de inovações tecnológicas nas propriedades rurais, visando ao aumento da produtividade e melhoria de gestão: energia alternativa, agricultura de precisão, aquisição de material genético, programas de inovação tecnológica, automação para segmentos de avicultura, suinocultura e muito mais.
- **Moderagro:** Financiamento para projetos de modernização e expansão da produtividade nos setores agropecuários, e para ações voltadas à recuperação do solo e à defesa animal: implantação de frigoríficos, aquisição de matrizes e reprodutores ovinos e bovinos, construção e modernização de benfeitorias e muito mais.
- **Moderfrota:** Financiamento para aquisição de tratores, colheitadeiras, plataformas de corte, pulverizadores, plantadeiras, semeadoras e equipamentos para beneficiamento.

Desenvolvimento no Campo

Bola de Ouro: Quando o campo também cultiva valores

Projeto da SER Coocam utiliza o esporte para aproximar famílias, estimular a convivência e fortalecer vínculos dentro da comunidade cooperativa.





Na Cooperativa Agropecuária Camponovense (Coocam), cultivar faz parte da rotina. Está no trabalho realizado no campo, nas relações construídas ao longo dos anos e também nas iniciativas que aproximam as pessoas. É nesse ambiente que o Projeto Bola de Ouro reúne filhos de colaboradores, crianças carentes da comunidade e suas famílias em momentos de esporte e convivência.

A iniciativa começou em 2025, com apenas quatro crianças. Atualmente, reúne cerca de 40 crianças e adolescentes, entre 8 e 15 anos. Os treinamentos são gratuitos e acontecem aos sábados pela manhã, no campo da Sociedade Esportiva e Recreativa da Cooperativa. O projeto nasceu com o objetivo de ampliar a participação dos colaboradores e suas famílias na associação, encontrando no esporte uma forma de reunir a comunidade.

Paulo Graeff Junior, que presidia a SER Coocam no início do projeto e foi um dos incentivadores, falou sobre o momento. “Queríamos criar algo que aproximasse as famílias e incentivasse a participação dos colaboradores na sede. O esporte apareceu como esse caminho natural, porque une, ensina e cria boas lembranças. Hoje vemos um projeto consolidado, com crianças felizes e famílias participando, e isso mostra que valeu a pena acreditar nessa ideia”, afirma.

À frente dos treinamentos está Luís Fernando da Silva, colaborador da Coocam que participa voluntariamente da iniciativa. Além dos fundamentos do futebol, ele trabalha valores. “A gente ensina futebol, claro, mas também trabalha valores. O objetivo é ver essas crianças crescendo com disciplina, respeito e aprendendo a conviver. É gratificante acompanhar a evolução deles e perceber que isso fortalece também a relação entre as famílias”, destaca Fernando.

Para o atual presidente da SER Coocam, Douglas Nunes, o crescimento do projeto mostra a importância de criar espaços de participação para as famílias. “É uma alegria ver esse crescimento. O Bola de Ouro nasceu para aproximar famílias, incentivar hábitos saudáveis e criar experiências positivas para as crianças”, afirma.

A iniciativa também integra as ações da Coocam voltadas à convivência com seus colaboradores. Em uma cooperativa ligada ao campo e ao trabalho de centenas de famílias, projetos como o Bola de Ouro ampliam os espaços de convivência para além da rotina profissional.

Para o presidente da Coocam, João Carlos Di Domenico, apoiar iniciativas desenvolvidas pela Associação dos Funcionários contribui para a integração e o bem-estar das famílias. “A Coocam acredita e apoia iniciativas sociais e eventos promovidos pela Associação dos Funcionários, porque entendemos a importância de criar ambientes que fortaleçam vínculos, incentivem valores e contribuam para o bem-estar das famílias que fazem parte da nossa história”, afirma.

Reconhecimento Nacional pela gestão do transporte agropecuário

A rotina do transporte começa muito antes de um caminhão pegar a estrada. Envolve planejamento, acompanhamento, controle e segurança

Na Coocam, esse trabalho foi reconhecido nacionalmente com o primeiro lugar na categoria 2 do agronegócio do Programa de Gestão Integrada de Fornecedores (GIF) Agropecuário BRF 2025.

A premiação foi recebida em cerimônia realizada em Rio Verde (GO), reunindo fornecedores participantes do programa. O reconhecimento representou um marco para a equipe responsável pela operação.

O setor atua na logística ligada às operações agropecuárias e conta com processos de acompanhamento e monitoramento da frota. A gestão combina ferramentas tecnológicas e atuação da equipe para acompanhar veículos e motoristas, com foco na segurança e na operação.

Como parte da premiação, a Coocam recebeu R$ 40 mil, além de troféu, placa e três kits de câmeras com telemetria. Os equipamentos contam com recursos de localização e monitoramento, incluindo tecnologia para identificação de sinais de fadiga.

Para a gerente do setor de transporte, Cleonir Kemer, a conquista é resultado do trabalho realizado diariamente pela equipe. “Além do prêmio, essa conquista são os frutos de esforços diários de uma equipe que entende a importância da segurança, da responsabilidade e da excelência em cada atividade realizada. Temos orgulho de todos que fazem parte dessa história”, destaca.

UMA PARCERIA CONSTRUÍDA AO LONGO DO TEMPO

A relação entre Coocam e BRF integra a trajetória da cooperativa há quase duas décadas. Iniciada em 2007, a parceria envolve principalmente o fornecimento de rações e o transporte de insumos e produtos ligados à cadeia agropecuária.

Na área de nutrição animal, a Coocam mantém uma fábrica de rações que atende às demandas da cadeia produtiva da BRF. No transporte, a cooperativa participa da movimentação de insumos e produtos, conectando diferentes etapas da operação.

É nesse contexto que está inserido o Programa de Gestão Integrada de Fornecedores (GIF), voltado ao acompanhamento e desenvolvimento dos fornecedores da BRF, com critérios relacionados à gestão e à operação do transporte.

O reconhecimento é resultado de um trabalho que envolve motoristas, equipe administrativa e gestão. Um resultado que chega à cooperativa, mas tem origem na rotina de quem planeja, acompanha e realiza o transporte diariamente, contribuindo para o funcionamento da cadeia agropecuária.

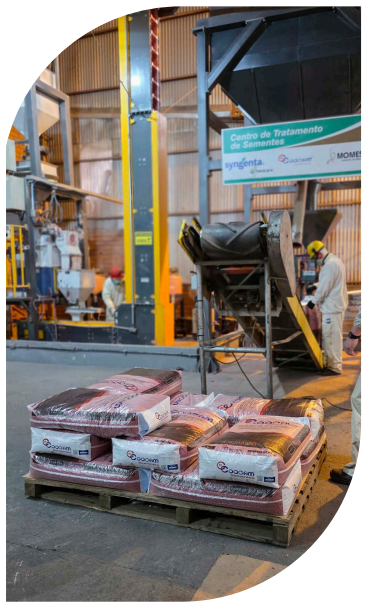
Controle de qualidade da semente

Análises laboratoriais avaliam características como germinação, vigor e viabilidade dos lotes de soja recebidos pela cooperativa









Antes de chegar à lavoura, a semente passa por uma etapa que não aparece no campo, mas faz parte do cuidado com cada lote recebido pela Cooperativa Agropecuária Camponovense (Coocam). A cooperativa realiza análises laboratoriais das sementes de soja para avaliar características fisiológicas e acompanhar a qualidade dos materiais destinados aos produtores.

Entre os procedimentos realizados estão os testes de envelhecimento acelerado, germinação em rolo de papel, germinação em canteiro e tetrazólio (TZ). Cada análise fornece informações diferentes sobre o comportamento das sementes e contribui para a avaliação dos lotes. O trabalho é realizado pelo setor de sementes da Coocam, que acompanha os lotes desde o recebimento e utiliza os resultados das análises como parte do processo de controle de qualidade.

"O rigor técnico na análise de cada lote é fundamental para conhecermos as características das sementes que chegam à cooperativa. Esses testes nos permitem avaliar o potencial fisiológico e ter informações mais precisas para o processo de classificação e acompanhamento dos lotes", explica Helan Paganini, gerente do setor de sementes da Coocam.

DIFERENTES TESTES, DIFERENTES INFORMAÇÕES

O teste de envelhecimento acelerado é utilizado para avaliar o vigor das sementes. No procedimento, os materiais são submetidos a condições controladas de temperatura e umidade durante determinado período e, posteriormente, passam por uma avaliação de germinação. O comportamento apresentado após esse período de estresse fornece informações sobre o vigor do lote.

Já o teste de germinação em rolo de papel permite verificar a capacidade das sementes de produzir plântulas normais em condições padronizadas de laboratório. O resultado é expresso em percentual de germinação e constitui uma das informações utilizadas na avaliação da qualidade fisiológica do lote.

Outra análise realizada pela Coocam é a germinação em canteiro. Diferentemente do ambiente controlado do laboratório, o procedimento permite observar a emergência das plântulas em um substrato, fornecendo informações sobre a uniformidade e o desenvolvimento inicial das plantas.

O teste de tetrazólio, conhecido como TZ, é uma análise bioquímica que permite avaliar a viabilidade e o vigor das sementes. A utilização da solução de tetrazólio possibilita identificar tecidos vivos e observar estruturas internas, contribuindo também para a identificação de determinados danos que podem comprometer o desempenho das sementes.

Para Helen Moraes, analista de sementes da Coocam, a realização das diferentes análises permite obter um conjunto mais amplo de informações sobre cada lote. "A realização dessas análises de forma minuciosa nos permite ter um diagnóstico mais completo da semente. Além de avaliar a viabilidade, o teste de TZ e as demais análises de vigor ajudam a identificar as condições do lote e fornecem informações importantes para o acompanhamento da qualidade", destaca.

QUALIDADE ACOMPANHADA DE PERTO

A avaliação laboratorial ganha importância em um produto que estará diretamente ligado à implantação da lavoura. A qualidade fisiológica das sementes pode influenciar aspectos como germinação, emergência e estabelecimento inicial das plantas, especialmente quando as condições encontradas no campo são menos favoráveis.

Por isso, o acompanhamento não se resume a um único teste. A utilização de diferentes metodologias permite observar características distintas das sementes e formar um conjunto de informações sobre cada lote. "Nosso trabalho é justamente acompanhar os lotes e reunir informações que permitam conhecer a qualidade das sementes. É um processo que exige atenção em cada etapa, desde o recebimento até a liberação", explica Helan.

Para a Coocam, o controle de qualidade das sementes faz parte de uma cadeia que começa antes da semeadura. No laboratório, técnicos e analistas trabalham com procedimentos específicos para avaliar os materiais; no campo, essas sementes serão responsáveis por iniciar uma nova lavoura.

É uma etapa que acontece longe dos olhos do produtor, mas que integra o mesmo processo que movimenta o agro, onde cuidar daquilo que será colocado no solo para dar início a mais uma safra é prioridade na Coocam.



Churrascaria Pegoraro

eleva o nível da Gastronomia e Eventos em Campos Novos

Desde 2023, empreendimento combina espeto corrido no fogo, variedade gastronômica e espaços para eventos, conquistando clientes da região e viajantes que passam pelo município.

Às margens de uma das principais rotas de ligação entre o litoral e a serra catarinense, alguns locais acabam se tornando pontos de referência para quem viaja e para quem vive na região. Em Campos Novos, o espaço do antigo Posto Tropeiro carrega essa história de encontros e movimento. Desde 2023, o endereço ganhou um novo capítulo com a chegada da Churrascaria Pegoraro, empreendimento que une gastronomia, tradição e atendimento familiar.

À frente do negócio, Juliano Rodrigo Pegoraro e sua família transformaram uma ideia antiga em um empreendimento que vem conquistando espaço no município. A proposta surgiu da experiência de Rodrigo nas viagens pelo Brasil e da percepção de que Campos Novos poderia contar com uma opção gastronômica que reunisse a tradição do churrasco, variedade no cardápio e uma estrutura preparada para receber diferentes públicos.

"Trabalhamos com dedicação desde o começo. Sempre viajei muito e percorri o Brasil inteiro. Percebia que nossa cidade não tinha um negócio, uma marca que fosse diferente e, ao mesmo tempo, tradicional. É uma alegria receber tantas famílias e amigos que planejam suas viagens e já incluem a Pegoraro no roteiro. Ao longo do tempo, conhecemos muita gente e estabelecemos laços com a história das famílias e das pessoas. Isso é muito gratificante", destaca Rodrigo.

EXPERIÊNCIAS

A proposta da Churrascaria Pegoraro é oferecer opções para diferentes gostos e ocasiões, mantendo como destaque o espeto corrido servido no almoço e no jantar. O atendimento ocorre de segunda-feira a domingo, com exceção do domingo à noite. O almoço é servido das 11h às 14h, e o jantar, das 18h às 22h30.

"Nosso projeto é atender bem e fazer com que todos se sintam acolhidos. Nosso diferencial é oferecer todos os dias o espeto corrido, bebidas de marcas conhecidas, buffet de saladas, massas, sobremesas e outras opções. O cardápio do almoço muda praticamente todos os dias. Trabalhamos com comida fresca e ingredientes selecionados, o que fortalece a confiança dos nossos clientes", explica.

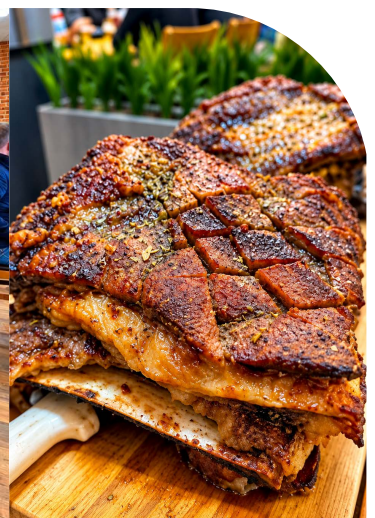
No almoço, o buffet reúne aproximadamente 15 opções de saladas, 20 pratos quentes e cerca de dez sobremesas.

À noite, a proposta ganha características próprias, com atendimento à la carte e opções que combinam com encontros descontraídos e momentos de confraternização. O cardápio inclui porções, pratos individuais e para compartilhar, massas, risotos, hambúrgueres e outras preparações servidas na tábua ou na chapa.

Entre os destaques está o filé à parmegiana, um dos pratos







mais pedidos da casa.

"Pensamos em pratos que as pessoas gostam de apreciar à noite. O nosso principal e mais pedido é o à parmegiana, que combina com um chope, um drinque ou uma salada. O arroz precisa estar soltinho e a batata frita, crocante. São esses detalhes que fazem a diferença. Nossa preocupação é proporcionar a experiência de uma boa gastronomia", afirma.

O cardápio noturno também contempla pratos como chuleta, bife acebolado, bife à milanesa com molho bechamel, bife à cavalo, fortaia, filé de tilápia à milanesa, filés de frango preparados de diferentes maneiras e camarão à milanesa. Massas, risotos, pastéis doces, bebidas, drinques, cervejas e chope completam as opções.

CARNES

Embora o cardápio ofereça alternativas variadas, o churrasco continua sendo a essência da Churrascaria Pegoraro. A decisão de manter o espeto corrido preparado no fogo, em vez de adotar exclusivamente o sistema de grelha, faz parte da proposta idealizada por Rodrigo desde a abertura do negócio.

"Nós trabalhamos com carne de qualidade e, ao contrário de muitos estabelecimentos às margens da rodovia que adotaram o grill, continuamos fazendo nosso espeto corrido no fogo", explica. Entre os destaques estão costelão janela, pernil, cupim e filé-mignon em diferentes versões, como ao alho e óleo, envolto em bacon ou preparado de maneira tradicional.

PERSPECTIVAS

A perspectiva para os próximos anos é continuar investindo na estrutura e na experiência oferecida ao público. Para 2027, Rodrigo planeja uma reforma com mudanças em áreas internas da cozinha, buscando aprimorar os processos e preparar o empreendimento para seguir crescendo.

A proposta é manter a identidade construída desde 2023, conciliando melhorias na estrutura com a atenção aos detalhes que fazem parte da experiência gastronômica.

EVENTOS

Além do atendimento diário, a Churrascaria Pegoraro ampliou sua atuação ao perceber a procura pelo espaço para a realização de eventos. Aniversários, casamentos, encontros, eventos voltados ao público feminino e jantares de formatura estão entre as atividades já recebidas pelo empreendimento.

Para atender a essa demanda, a equipe desenvolveu uma proposta de organização personalizada, que começa pela conversa com o cliente para compreender o formato da ocasião e as necessidades de cada celebração.

"Primeiro, sentamos com o cliente e escutamos a ideia do evento: o formato, o espaço, a decoração, o som e a quantidade de pessoas. Depois, apresentamos as opções. Temos parceiros que já conhecem o local e podem fornecer estrutura de som e painéis de LED. Também adaptamos o cardápio conforme a proposta, para que o cliente receba aquilo que contratou", explica Rodrigo.

A oferta gastronômica para eventos contempla diferentes formatos de contratação, com os pacotes Essencial, Clássico, Premium, Executivo, Churrasco Premium e Signature. As opções podem incluir saladas, proteínas, acompanhamentos, grãos, massas e sobremesas, conforme a composição de cada pacote.

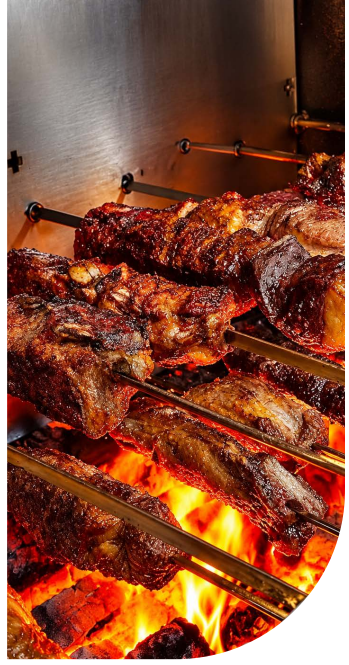
"Independentemente do tamanho do evento, nossa intenção é manter a qualidade, o atendimento ágil, as bebidas geladas, a comida quente e bem acondicionada, além do respeito aos nossos fornecedores. Queremos que o cliente tenha uma boa experiência do início ao fim", ressalta.

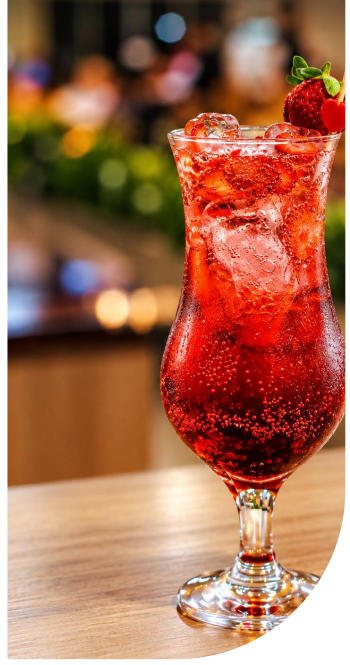
A estrutura disponível permite receber diferentes públicos. O salão principal conta com capacidade para 160 pessoas, enquanto o salão secundário, anexo à churrascaria, comporta até 100 pessoas.

Outra opção é o Espaço Sunset Pegoraro, um ambiente ao ar livre, em formato de deck, com capacidade para até 400 pessoas em eventos no modelo happy hour.

A proposta é aproveitar o ambiente ao ar livre para promover atividades voltadas ao lazer e ao entretenimento, especialmente durante o verão. Entre as possibilidades estão apresentações de pagode, festas de música eletrônica e outros eventos, inclusive em parceria com organizadores e com venda de ingressos.

Com a combinação entre churrascaria, restaurante e espaços para eventos, a Pegoraro busca fortalecer sua presença em Campos Novos e atender a diferentes momentos da vida dos clientes.



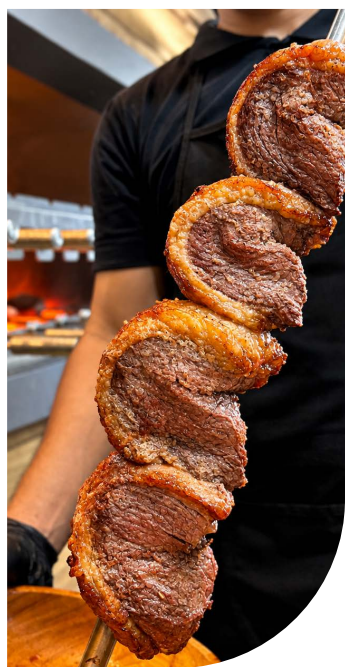


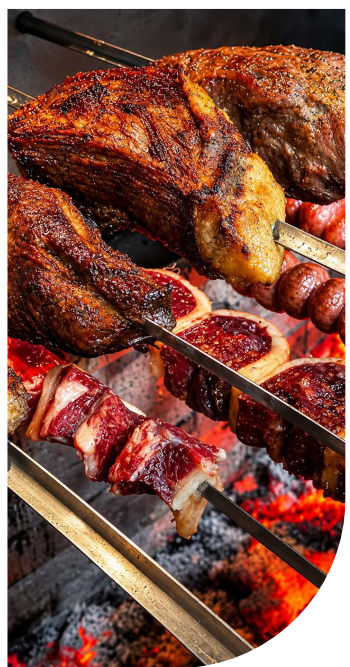














Loteamento Novo Orlando

Empreendimento inicia nova fase de expansão

O desenvolvimento imobiliário tem transformado a paisagem de Campos Novos, impulsionado por investimentos, novas tecnologias e iniciativas empreendedoras. Nesse cenário, o Loteamento Novo Orlando vem consolidando sua presença no município, com um projeto iniciado em 2015 e que cresceu com base no planejamento, na confiança dos clientes e na perspectiva de expansão.

Em entrevista, o diretor comercial, Jacó Stefanes, falou sobre o andamento das obras, a preparação para a terceira fase do empreendimento e os próximos passos de um projeto que se tornou um dos destaques do mercado imobiliário local.

“Estamos a caminho da terceira etapa de um projeto que totaliza 1.100 terrenos. O Novo Orlando I já foi entregue, enquanto o Novo Orlando II está com as obras avançadas, incluindo a conclusão das redes de água e esgoto. Já o Novo Orlando III está em fase de planejamento”, explica.

Segundo Jacó, neste ano foi firmada uma parceria com a empresa Bresola Terraplanagem, responsável por parte dos trabalhos de pavimentação asfáltica da etapa final do Novo Orlando II e pela execução de obras futuras da terceira fase. A expectativa é concluir toda a infraestrutura do Novo Orlando II até o final de 2027, permitindo o início das obras da etapa seguinte.

Além da pavimentação, o projeto prevê avenidas, ciclovias, calçadas, arborização e iluminação em LED. De acordo com o diretor comercial, os materiais e equipamentos necessários para a estrutura já foram adquiridos, restando as liberações dos órgãos responsáveis para o avanço das obras e das instalações.

Enquanto a segunda fase avança, o planejamento da terceira já está concluído. O Novo Orlando III deverá acrescentar mais 400 terrenos ao empreendimento, ampliando a área de atuação do loteamento.

“Estamos com nosso planejamento bem avançado, e uma boa notícia é que já temos o projeto do Novo Orlando III concluído. Nossa meta, junto ao diretor executivo, é entregar as obras antes dos prazos previstos”, destaca Jacó.

PARCERIAS E QUALIDADE DE VIDA

O crescimento do Loteamento Novo Orlando também está relacionado à participação de profissionais e empresas locais. Conforme Jacó, aproximadamente 80% dos clientes são de Campos Novos ou de municípios vizinhos, embora o empreendimento também atraia compradores e investidores de outros estados.

“É importante destacar que o sucesso do Loteamento Novo Orlando também se deve às parcerias. Temos um método de trabalho que valoriza as construtoras camponovenses, os projetos e os profissionais, como engenheiros e arquitetos. A cada obra, vemos o crescimento do empreendimento, com construções que incorporam inovação, tecnologia e diferen-

LOTEAMENTO
NOVO ORLANDO

Loteamento
com infraestrutura
completa!
Campos Novos - SC

Novo Invest

Acesse agora
nosso cartão de
visitas digital

Setor Comercial
49 99918 3330

ciais, além da qualidade de vida associada aos sonhos dos nossos clientes", afirma.

Outro diferencial apontado por Jacó é a localização do loteamento, que reúne características do campo e da cidade. A paisagem e a estrutura oferecida contribuem para atrair pessoas interessadas em construir suas casas e investir em uma área em desenvolvimento.

EMPREEENDER ALÉM DO LOTEAMENTO

A expansão do Novo Orlando integra um conjunto de iniciativas ligadas ao empreendedorismo e ao desenvolvimento imobiliário em Campos Novos. Nesse contexto, Jacó também destaca a atuação do escritório Novo Invest e do Labarero Gastronomia, negócios que fazem parte da estratégia de diversificação dos investimentos do empresário João Orlando Santos Neto.

"Estamos sempre inovando, e um exemplo disso é a confiança das pessoas que investem no loteamento e acompanham, dia a dia, o crescimento conjunto dessas marcas. Os resultados também aparecem na forma como conduzimos as negociações, procurando atender às necessidades dos clientes. Tudo isso reflete a visão empreendedora do diretor executivo, João Orlando Santos Neto", comenta.

Nesse conjunto, o Labarero Gastronomia se apresenta como uma alternativa para empresas e organizações que buscam um local para encontros e eventos corporativos. Sob a responsabilidade de Antonio Chiochetta, o espaço foi planejado para receber diferentes atividades, com foco na estrutura e na experiência dos clientes.

Para Jacó, a integração dessas iniciativas demonstra como o empreendedorismo pode abrir novas oportunidades, movimentar a economia e contribuir para projetar Campos Novos como um município com potencial para novos investimentos.

PRÓXIMOS PASSOS

Os planos para o futuro vão além da conclusão das etapas do loteamento. Com a consolidação do projeto, João Orlando Santos Neto também pretende investir na verticalização urbana, ampliando a atuação no setor imobiliário por meio de novos empreendimentos residenciais. A iniciativa está sendo estruturada pelo escritório Novo Invest, que prevê o lançamento de novos edifícios em Campos Novos a partir de 2027.

"Precisamos investir cada vez mais em Campos Novos, em toda a cadeia da construção civil e nas parcerias, para fazer o município crescer. Também queremos contribuir para ampliar a visão das pessoas sobre o potencial da cidade. Os prédios que começamos a planejar hoje vão ajudar a desenhar Campos Novos nos próximos dez a 15 anos", afirma Jacó.



CONHEÇA A EQUIPE: NOVO INVEST

- **Diretor Executivo:** João Orlando Santos Neto
- **Diretor Comercial:** Jacó Rafael Stefanes da Silva
- **Diretora Financeira e Recursos Humanos:** Lara Rodrigues Gogacz
- **Diretor de Projetos:** Rodrigo Raulino
- **Diretor de Obras:** José Anderson Franco
- **Diretora de Eventos:** Fabielle Boscari
- **Engenheiro Civil:** Jorge Emanuel Batista Muniz
- **Arquiteta e Urbanista:** Isabella Sabrina de Oliveira

VALORIZAÇÃO DA HISTÓRIA E DAS PESSOAS

Além dos investimentos e dos projetos de expansão, o Loteamento Novo Orlando busca fortalecer sua relação com a comunidade.

Atualmente, o empreendimento gera cerca de 40 empregos diretos em Campos Novos, com perspectiva de novas oportunidades à medida que os projetos imobiliários avancem.

Outra iniciativa destacada por Jacó é a valorização da história local por meio da denominação das vias públicas do loteamento. Em 2026, um projeto de lei aprovado pela Câmara Municipal de Vereadores estabeleceu nomes para ruas do Novo Orlando II, homenageando pessoas que contribuíram para a formação e o desenvolvimento do município.

Entre os nomes indicados estão: Maria da Graça Santos, lembrada pela sensibilidade e pelo carinho com as pessoas; Emanuelle Zortéa Falcão, arquiteta reconhecida pela coragem e pelo amor à família; Maria Juvelina Thibes Titton, conhecida como Dona Jove, referência de fé e acolhimento comunitário; Alvady Di Domenico, empreendedor e pioneiro do desenvolvimento local; Sandra Aparecida Almeida Chiocca, educadora e liderança em causas sociais; Ítalo Gastão Boff, produtor rural e pioneiro em Campos Novos; e João Valdenir da Silva, o Teco, servidor público e vereador atuante em defesa da população. A relação apresentada também menciona Maria Graça Santos, mãe do empresário João Orlando Santos Neto.

O planejamento prevê que a valorização da memória local continue na terceira etapa do loteamento.

Entre as pessoas indicadas para futuras homenagens estão: Luiz Antônio Bebber, empresário das Lojas Gavazzoni; Sérgio Zen, cliente do empreendimento; Alcebíades Soccol Júnior; João Carlos Griss, conhecido como Caíto; Ademir Zanatta, dentista; Roberto Izao Kato, o Kato; Hélio Neres de Almeida; e Ilse Boré de Souza.

Para Jacó, a iniciativa representa uma forma de reconhecer pessoas que ajudaram a construir a história do município e cujas trajetórias permanecem presentes na memória da comunidade.



Fecoagro amplia **portifólio** de **fertilizantes** com foco em **eficiência** e **aproveitamento** de **nutrientes**

Para o produtor rural, aumentar a eficiência no campo significa buscar o melhor aproveitamento de cada insumo aplicado, reduzindo perdas e direcionando os recursos de forma mais estratégica ao longo do ciclo produtivo.

Na fertilização, esse cuidado ganha ainda mais importância, já que o desempenho das culturas está diretamente ligado à disponibilidade e ao aproveitamento adequado dos nutrientes.

É nesse cenário que a Fecoagro vem ampliando seu portfólio de fertilizantes, com soluções desenvolvidas para aliar **eficiência da fertilização, melhor aproveitamento dos nutrientes, sustentabilidade e resultado no campo.** Entre os produtos estão o **FertiMais Bio+, o Cooper N+ e o Cooper N Bio+,** voltados a diferentes necessidades do manejo nutricional das culturas.

As soluções fazem parte do trabalho de pesquisa e desenvolvimento realizado pela Fecoagro na área de fertilizantes, acompanhando a evolução da agricultura e a busca por tecnologias que permitam utilizar os insumos de maneira cada vez mais eficiente.

Nesse contexto, a fertilização deixa de ser analisada apenas pela quantidade de nutrientes aplicada ao solo. O objetivo é buscar estratégias que favoreçam seu aproveitamento pelas plantas e contribuam para uma nutrição mais adequada durante o desenvolvimento das culturas.

FERTIMAIS BIO +

O **FertiMais Bio+** integra a linha de fertilizantes organominerais da Fecoagro e amplia as alternativas disponíveis para a fertilização de plantio. O produto reúne fontes minerais e componentes orgânicos em uma mesma solução, dentro de uma estratégia voltada à nutrição das plantas e ao melhor aproveitamento dos nutrientes aplicados.

A proposta dos fertilizantes organominerais é associar a disponibilidade dos nutrientes minerais às características da matéria orgânica, oferecendo uma alternativa para compor o manejo da fertilidade do solo e da nutrição das culturas.

No caso do FertiMais Bio+, a utilização está direcionada ao plantio, fase em que o estabelecimento inicial da cultura e o desenvolvimento do sistema radicular exercem papel importante sobre o desempenho das plantas ao longo do ciclo.

O produto também faz parte da **Linha Bio+**, desenvolvida pela Fecoagro dentro de um movimento de incorporação de novas tecnologias ao portfólio de fertilizantes. A linha busca ampliar as possibilidades de manejo ao produtor, reunindo nutrição, eficiência e sustentabilidade em diferentes etapas da produção.

Além das apresentações destinadas ao uso agrícola em maior escala, a Fecoagro também passou a disponibilizar o FertiMais Bio+ em embalagens de **1 e 5 quilos**, ampliando o acesso ao produto para propriedades, cultivos e aplicações que demandam volumes menores.



Outra frente de desenvolvimento da Fecoagro está relacionada ao aproveitamento do nitrogênio, nutriente essencial para o crescimento e desenvolvimento das plantas e que exige atenção especial no manejo devido às diferentes formas de perda que podem ocorrer após sua aplicação.

Para esse segmento, a Federação conta com o **Cooper N+,** fertilizante nitrogenado formulado a partir de **ureia associada às tecnologias NBPT e DCD**. A combinação busca aumentar a eficiência do nitrogênio aplicado e reduzir perdas durante o processo de disponibilização do nutriente no solo.

O **NBPT** atua como inibidor da urease, retardando temporariamente a transformação da ureia após a aplicação. Esse mecanismo contribui para diminuir o risco de perdas de nitrogênio por volatilização de amônia, especialmente quando a ureia é aplicada em superfície.

Já o **DCD** atua como inibidor de nitrificação, retardando a conversão do nitrogênio amoniacal em nitrato. Com isso, o nutriente permanece por mais tempo em formas menos sujeitas a determinadas perdas no solo, ampliando a janela para o aproveitamento das plantas.

A associação dessas tecnologias faz do Cooper N+ uma alternativa para a **adubação nitrogenada de cobertura**, etapa em que condições climáticas, momento de aplicação e disponibilidade de água podem interferir diretamente na eficiência da fertilização.

Dentro das soluções para cobertura, a Fecoagro também disponibiliza o **Cooper N Bio+**, fertilizante organomineral nitrogenado que incorpora a proposta da Linha Bio+ ao manejo do nitrogênio.

O produto reúne componentes minerais e orgânicos e foi desenvolvido como mais uma alternativa para o fornecimento de nitrogênio durante o ciclo das culturas. Enquanto o Cooper N+ trabalha a eficiência do nutriente por meio da associação da ureia com NBPT e DCD, o Cooper N Bio+ apresenta uma proposta organomineral, permitindo diferentes estratégias de acordo com as características do solo, da cultura e do sistema de produção.

Assim, os produtos ocupam funções complementares dentro do portfólio. **O FertiMais Bio+ está voltado à fertilização de plantio,** enquanto **Cooper N+ e Cooper N Bio+ integram as alternativas para a adubação nitrogenada de cobertura,** cada um com características próprias de formulação e tecnologia.

A diversificação permite que o manejo da fertilização seja planejado de acordo com diferentes momentos da cultura, buscando melhorar a eficiência dos nutrientes desde o estabelecimento inicial até fases de maior demanda nutricional.



PESQUISA CONECTADA AO CAMPO

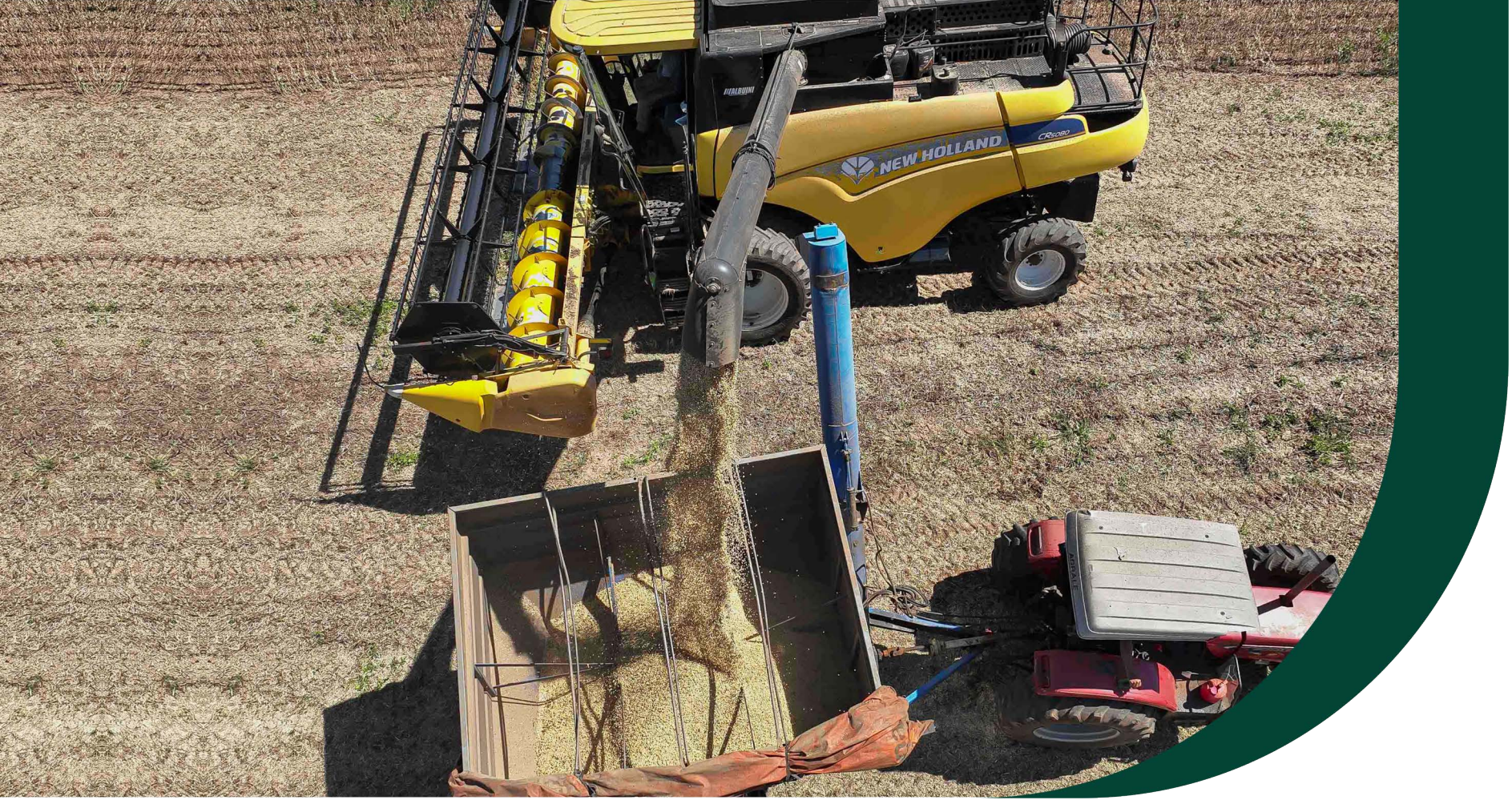
O desenvolvimento dos fertilizantes faz parte de um trabalho contínuo da Fecoagro para aproximar pesquisa, tecnologia e realidade das propriedades rurais.

Além da formulação de novos produtos, a Fecoagro realiza avaliações a campo para acompanhar o comportamento das tecnologias em diferentes condições de cultivo. Entre as iniciativas está o **Projeto Soja Mais,** conduzido em áreas de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul para avaliar estratégias de fertilização e seus reflexos no desempenho das lavouras.

O trabalho permite observar como diferentes tecnologias respondem em condições reais de produção e gerar informações que auxiliam no aprimoramento das soluções oferecidas aos produtores.

As avaliações também contribuem para uma abordagem de fertilização que vai além do volume de insumos utilizado. O objetivo é compreender como formulações, tecnologias e estratégias de aplicação podem contribuir para que uma parcela maior dos nutrientes fornecidos seja efetivamente aproveitada pelas plantas.

Ao reunir fertilizantes organominerais, tecnologias direcionadas à eficiência do nitrogênio e soluções da Linha Bio+, a Fecoagro amplia as possibilidades de manejo nutricional e direciona seu trabalho para um dos principais desafios da produção agrícola: **aumentar a eficiência da fertilização, reduzir perdas e transformar o melhor aproveitamento dos nutrientes em resultado no campo.**



Plano Safra 2025/26 teve R$ 3 bilhões em contratações de crédito pelo **BRDE**

O Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) contratou R$ 3 bilhões em operações de crédito no âmbito do Plano Safra 2025/26. O Plano Safra 2026/27 começou em julho tendo duração de 12 meses, com novas condições de financiamento para custeio, investimento, comercialização e modernização da produção agropecuária.

Santa Catarina respondeu por 20,7% do crédito contratado pelo BRDE no ciclo encerrado, com R$ 624,5 milhões. As contratações contemplaram linhas voltadas a investimentos produtivos, modernização de estruturas, aquisição de máquinas e equipamentos, armazenagem, inovação, irrigação, sustentabilidade e fortalecimento de cooperativas e agroindústrias. O objetivo é ampliar a capacidade de produção, melhorar a eficiência de propriedades e empresas rurais e apoiar projetos que contribuam para a competitividade do setor.

Para o diretor vice-presidente do BRDE, Mauro Mariani, o Plano Safra é um instrumento essencial para transformar planejamento em investimento, sendo que o resultado confirma o papel do banco como parceiro de longo prazo do setor produtivo. “O desempenho do BRDE mostra que o banco está presente onde o crédito tem impacto direto: na modernização das propriedades, no fortalecimento das cooperativas, na expansão das agroindústrias e na geração de desenvolvimento para os estados em que atuamos”, destaca.

Além das linhas específicas do Plano Safra, o BRDE mantém o programa Meu Agro, que reúne alternativas de financiamento para diferentes etapas da cadeia produtiva, do fornecimento de insumos à distribuição e comercialização. A atuação inclui crédito para armazenagem, irrigação, modernização, máquinas e equipamentos, cooperativas agroindustriais, produção sustentável e projetos empresariais ligados ao agronegócio.

NOVO CICLO

Em nível nacional, serão disponibilizados R$ 525,1 bilhões para a agricultura empresarial no Plano Safra 2026/27. Além disso, cerca de R$ 83 bilhões estarão disponíveis por meio de linhas voltadas à agricultura familiar no país. As condições operacionais do novo ciclo, incluindo taxas, limites, programas e critérios de enquadramento, serão incorporadas pelo BRDE conforme a regulamentação das fontes de recursos e a disponibilidade das linhas para contratação, a serem definidas nas próximas semanas.

Mais informações sobre as linhas operadas pelo BRDE estão disponíveis no site www.brde.com.br.



BRDE prevê liberação de mais de **R$ 1 bilhão** para **financiar o agro** de Santa Catarina até o final do ano

Diretoria do banco informou que além do crédito ao setor neste ano, inclui outras modalidades de Pronampe, das linhas gerais de financiamento e os programas já disponíveis









O Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) estima que os financiamentos ao agronegócio em Santa Catarina devam ultrapassar R$ 1 bilhão até o final do ano. Isso porque além das linhas tradicionais do banco, foram oferecidos o Pronampe Desastres e o Pronampe Leite que, juntos, devem superar R$ 500 milhões. Durante todo o ano de 2025, os empréstimos do BRDE ao agro de SC totalizaram R$ 816 milhões.

Dos R$ 816 milhões emprestados em 2025 para a agropecuária catarinense, R$ 479 milhões foram liberados para contratos firmados pelos produtores rurais e empresas do setor. Além disso, R$ 337 milhões foram contratados por convênios e agências parceiras. Isso ajuda a ampliar a oferta de crédito em todas as regiões do estado.

“Os números reforçam o peso do agronegócio na carteira do banco em Santa Catarina e a diversidade dos instrumentos utilizados para atender desde a agricultura familiar até projetos de maior escala, ligados à agroindústria, como armazenagem, modernização produtiva e sustentabilidade”, afirma Mauro Mariani, diretor vice-presidente do BRDE.

Segundo Mariani, as contratações foram feitas para investimentos como compra de máquinas e equipamentos, irrigação, armazenagem, ampliação de produção agroindustrial e outras.

As operações por convênios foram feitas principalmente para produtores e cooperativas, em linhas operadas por outras instituições financeiras. A linha Meu Agro, por exemplo, financia projetos de produção, ou voltados à armazenagem, irrigação, sustentabilidade e inovação.



www.brde.com.br @brdeoficial

BRDE
BANCO REGIONAL
DE DESENVOLVIMENTO
DO EXTREMO SUL



Construção mais rápida e eficiente chega à região com sistema ICF

JBS Empreendimentos aposta em método construtivo que alia resistência, isolamento térmico e acústico e menor geração de resíduos



Edifício residencial localizado no Loteamento Novo Orlando

A construção civil vem incorporando novas tecnologias em busca de obras mais rápidas, eficientes e com melhor desempenho. Em Campos Novos, a JBS Empreendimentos está trazendo para a região um sistema construtivo que já é utilizado em diferentes partes do Brasil e do mundo: o ICF (Insulated Concrete Forms), método que utiliza formas de EPS para a execução de paredes de concreto armado.

A empresa existe desde 2022, mas iniciou efetivamente sua atuação com obras próprias em 2025. O primeiro empreendimento é um edifício residencial localizado no Loteamento Novo Orlando, com seis apartamentos, duas vagas por unidade e projeto pensado para oferecer boa circulação e diferenciais de acabamento.

A proposta da JBS é apresentar uma alternativa que, segundo a empresa, pode reduzir o tempo de execução e proporcionar maior desempenho térmico e acústico às edificações.

O ICF é um sistema construtivo que utiliza formas de EPS, conhecido como um isopor de alta densidade, que permanecem incorporadas à parede. Entre as formas é inserido o concreto armado, formando uma estrutura contínua e resistente.

De acordo com Kelly Stefanes Silveira, Diretora Administrativa e Financeira da JBS Empreendimentos, uma parede do sistema utilizado pela empresa é composta por aproximadamente quatro centímetros de EPS, dez centímetros de concreto armado e mais quatro centímetros de EPS, totalizando cerca de 18 centímetros. “O isopor é apenas o revestimento do concreto armado. O que dá sustentabilidade à estrutura é o concreto”, explica.

O sistema também permite que instalações elétricas e hidráulicas sejam embutidas nas paredes durante a execução. Segundo Kelly, essa característica facilita a instalação e também eventuais intervenções futuras, que podem ser realizadas de forma localizada, sem a necessidade de grandes quebras.

RAPIDEZ

Um dos principais diferenciais apontados pela empresa está no tempo de construção. Segundo Kelly, o sistema pode proporcionar uma execução até 50% mais rápida quando comparado a métodos convencionais, dependendo das características de cada obra.

Na prática, a JBS utiliza o próprio empreendimento residencial como exemplo. A obra, iniciada em dezembro de 2025, possui aproximadamente 1.062 metros quadrados de área construída e tem previsão de entrega para dezembro de 2026.

A velocidade também é observada em projetos menores. De acordo com Kelly, uma residência de aproximadamente 60 metros quadrados pode ser executada em cerca de 60 dias, considerando as condições e características do projeto.

Além da redução no tempo, a proposta envolve uma obra mais organizada e com menor geração de resíduos. As formas utilizadas no sistema são encaixáveis e o concreto é dimensionado conforme a necessidade da estrutura, reduzindo sobras de materiais.



Kelly Silveira e o pai José Stefanes – Totta

TECNOLOGIA ALIADA AO AGRONEGÓCIO

A JBS identifica no agronegócio uma área com grande potencial para aplicação do sistema. O método pode ser utilizado em diferentes tipos de estruturas, incluindo escritórios rurais, galpões, barracões, espaços para armazenamento e instalações ligadas à comercialização e administração de propriedades e empresas do setor.

Um dos exemplos citados pela empresa está relacionado ao armazenamento de sementes. Em estruturas com isolamento térmico, a menor variação da temperatura interna pode contribuir para criar condições mais estáveis de armazenamento, aspecto relevante para produtos que exigem cuidados específicos de conservação.

A tecnologia também pode ser aplicada em estruturas destinadas ao armazenamento de insumos agrícolas e outros materiais, conforme as características e necessidades de cada projeto.

Para Kelly, o sistema permite que a empresa acompanhe o cliente desde a concepção da obra. A JBS pode atuar desde a ideia inicial e elaboração dos projetos arquitetônico, estrutural e complementares até a execução e entrega do imóvel. “O nosso sistema atende muito bem o agronegócio, a pecuária, escritórios de administração, barracões de venda e estruturas para armazenamento de insumos agrícolas”, destaca.







RESISTÊNCIA E SUSTENTABILIDADE

Outro ponto apresentado pela empresa é a resistência estrutural. No sistema ICF, o concreto armado é distribuído pelas paredes, formando pilares e vigas dentro das próprias formas.

Segundo Kelly, a distribuição da estrutura permite que as paredes apresentem capacidade de suporte superior à de uma parede convencional de tijolos, além de proporcionar uma construção mais robusta.

A empresa também destaca a durabilidade e a possibilidade de reduzir intervenções relacionadas a patologias construtivas, especialmente aquelas associadas à umidade.

A sustentabilidade aparece como outro aspecto do sistema. Por utilizar formas de encaixe e trabalhar com o concreto dimensionado para cada estrutura, a metodologia reduz a quantidade de resíduos gerados durante a obra. As sobras de EPS, por exemplo, podem ser trituradas e reaproveitadas em etapas como o contrapiso, conforme a aplicação.

Para a JBS Empreendimentos, a utilização do ICF representa a chegada de uma tecnologia que trará desempenho e novas possibilidades para estruturas comerciais e rurais.

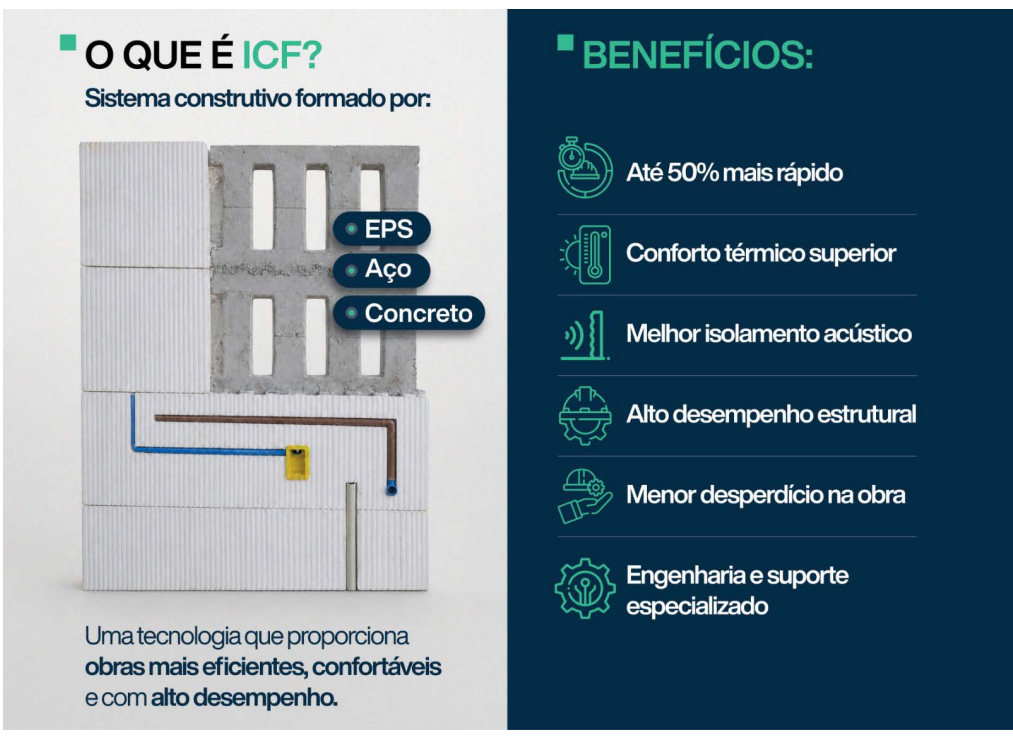
CONFORTO TÉRMICO E ACÚSTICO

O isolamento é outro aspecto destacado pela JBS. As camadas de EPS contribuem para reduzir a transferência de calor e de ruídos entre os ambientes e o exterior.

A característica pode ser especialmente interessante em regiões que apresentam grandes variações de temperatura ao longo do ano. Segundo a empresa, o sistema contribui para manter maior estabilidade térmica no interior das edificações, reduzindo as oscilações entre o ambiente externo e interno.

A resistência à umidade também é apontada como uma vantagem. Os materiais utilizados no sistema possuem características hidrorrepelentes, o que contribui para reduzir a absorção de água e problemas associados à umidade.

A empresa também trabalha com a aplicação do revestimento em construções já existentes, como alternativa para imóveis que apresentam problemas de umidade, descascamento e deterioração de paredes.





UHE SÃO ROQUE

Energia que transforma, preserva e conecta

Desde julho de 2022, a UHE São Roque, integrante do Grupo Nova Engevix, atua na geração de energia elétrica para o Sistema Interligado Nacional (SIN) e para o desenvolvimento da região onde está inserida.

Com aproximadamente 96% de disponibilidade operacional, a usina contribui para a oferta de energia limpa e renovável ao sistema elétrico brasileiro, associando sua operação a iniciativas de conservação ambiental e de relacionamento com as comunidades do entorno.

Com 141,9 MW de capacidade instalada, a UHE São Roque destina a maior parte de sua energia ao mercado regulado. Composta por três unidades geradoras equipadas com turbinas Francis, a usina também contribui, por meio da operação de seu reservatório, para a regularização das vazões das usinas localizadas a jusante, favorecendo a integração dos empreendimentos hidrelétricos nas bacias dos rios Canoas, Pelotas e Uruguai.

PRESERVAR TAMBÉM É GERAR VALOR

Cerca de 6.000 hectares, entre o reservatório e áreas destinadas à proteção ambiental, fazem parte do entorno da UHE São Roque. Nesse território, mais de 20 programas socioambientais reúnem ações voltadas à conservação da fauna e da flora, proteção dos recursos hídricos e do solo, monitoramento ambiental e recuperação de áreas.

Em 2025, a usina ampliou essas iniciativas com a implantação de seu Viveiro de Mudas Nativas, criado para apoiar as ações de recomposição florestal da usina, contribuindo para os plantios em Áreas de Preservação Permanente e as atividades previstas no Plano de Recuperação de Áreas Degradadas.

O viveiro também foi concebido como um espaço de educação socioambiental. Escolas, estudantes e integrantes da comunidade podem conhecer as diferentes etapas de desenvolvimento de uma muda, desde a coleta de sementes até o crescimento da planta e seu futuro plantio.

No primeiro ano de funcionamento do viveiro, foram cultivadas mais de 500 mudas de espécies nativas, contribuindo para as ações de recuperação ambiental e para a valorização da biodiversidade regional.

CONHECIMENTO, COMUNIDADE E INTEGRAÇÃO

A UHE São Roque desenvolve iniciativas voltadas à educação socioambiental, à convivência comunitária e ao incentivo ao esporte, fortalecendo sua relação com os municípios da região.

Por meio dos Programas de Comunicação Social e Educação Socioambiental, escolas e comunidades participam de atividades sobre conservação ambiental e sustentabilidade. Em parceria com as administrações municipais, a usina também apoia o plantio de espécies nativas em praças, escolas e outros espaços públicos.

O relacionamento com as comunidades inclui ainda iniciativas de integração e convivência, como a Páscoa Solidária e o Doce Natal, que promovem atividades voltadas às crianças e às famílias.

No esporte, a São Roque patrocina as equipes municipais de futsal e vôlei de Vargem e apoia torneios comunitários realizados na região. A usina também incentiva a prática esportiva entre seus colaboradores, com a doação de uniformes para a participação em campeonatos regionais.

Essas ações abrangem diferentes públicos e espaços, aproximando a usina das comunidades e contribuindo para atividades de educação, convivência e participação social.

CFURH

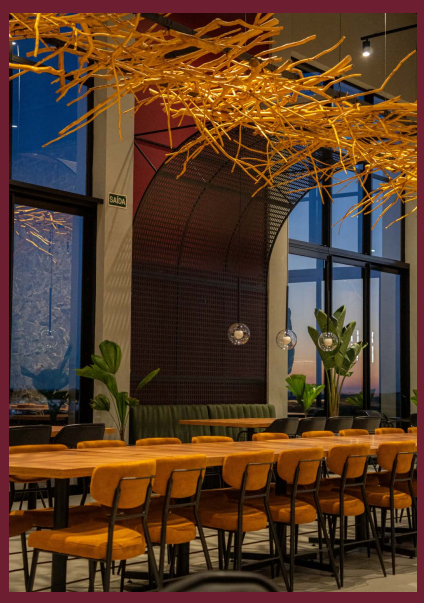
Por meio da Compensação Financeira pela Utilização de Recursos Hídricos (CFURH), a UHE São Roque contribui financeiramente para utilização dos recursos hídricos na geração de energia elétrica. Os valores são distribuídos entre a União, o Estado de Santa Catarina e os municípios beneficiários, conforme os critérios estabelecidos na legislação.

Até dezembro de 2025, a usina destinou mais de R$ 18 milhões em compensação financeira, contemplando os municípios de Vargem, São José do Cerrito, Curitibanos, Brunópolis e Frei Rogério, além do Estado e da União. Para os municípios, os recursos representam uma fonte adicional de receita pública, que pode apoiar investimentos em áreas como infraestrutura, saúde, educação e serviços à população, conforme as prioridades de cada administração.

Dessa forma, a geração de energia elétrica produz efeitos que vão além dos limites da usina, contribuindo diretamente no desenvolvimento das regiões que integram o território do empreendimento.

Seu evento corporativo merece um espaço à altura

Estrutura, gastronomia e atendimento para transformar encontros profissionais em grandes experiências.









Confraternizações • Encontros empresariais • Treinamentos • Palestras • Eventos especiais

LABARERO
GASTRONOMIA

49 99924-8913

Rua Padre Alfredo Trincheiro, esquina com a rua Bejamin Colla - Bairro Santo Antônio

@labarero_gastronomia

Referência em qualidade e produtividade das lavouras.

SEMENTES COOCAM

- GENÉTICA DE PONTA
- ALTA GERMINAÇÃO
- MÁXIMA PERFORMANCE

Coocam®

somos coop

coocam.com.br

Siga:

Leia o QR Code e veja o portfólio