

INFORMATIVO MENSAL
EDIÇÃO 63 | FEVEREIRO 2026

COOPERBOM em campo

FÉ, GESTÃO E PRODUÇÃO!

Estabelecimento da pastagem nos sistemas de integração lavoura-pecuária (ilp).

Qualidade do leite em 2026: Gestão, ciência e o básico bem-feito como estratégias de sucesso.

Leite em queda: reduzir a ração não é uma opção.

Uso responsável de medicamentos veterinários na produção animal.

SICOOB CREDESP

Sinônimo de credibilidade e transformação!

O Sicoob Credesp é uma cooperativa de crédito com mais de 28 anos de história, destacando-se como uma instituição sólida e transparente. É reconhecida como referência em serviços financeiros, sempre comprometida com a excelência e a confiança dos seus cooperados.

HOJE SOMOS MAIS DE
18 mil cooperados.



Bom Despacho,
Martinho Campos,
Pompéu e
Belo Horizonte.

**ESTAMOS PRESENTES
EM 4 CIDADES,
ALÉM DE UMA
AGÊNCIA DIGITAL.**



Contamos com uma equipe preparada para proporcionar um atendimento de qualidade e humanizado para você cooperado.

 **SICOOB**
Credesp



Fúlvio Cardoso



Carlos Humberto



Enes Fialho

COOPERATIVA AGROPECUÁRIA DE BOM DESPACHO

Av. das Palmeiras, nº 180

Fone: (37) 3521-3131

Contato: secretaria@cooperbom.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA: (Mandato 2024 até A.G.O. 2028)

Presidente - Fúlvio de Queiroz Cardoso
Neto

Diretor Administrativo - Carlos Humberto
de Araújo

Diretor Comercial - Enes Custódio Fialho

CONSELHEIROS ADMINISTRATIVOS:

EFETIVOS: Elda Maria da Silva Alves
Santos, Fernando José Ferreira, Itamar
Silva, Marco Aurélio Rodrigues Costa,
Terezinha Aparecida Rangel Silva, Wilian
Diniz da Silva Rezende.

SUPLENTEs: Daniel Luíz de Azevedo,
Marciano Isaías Lino, Ricardo Luís
Campos.

CONSELHEIROS FISCAIS 2025/2026:

EFETIVOS: Geraldo Francisco Silva,
Geraldo Majela Cardoso, Maura Lúcia da
Costa

SUPLENTEs: Joaquim Geraldo Campos,
Leonardo Cardoso Gontijo

CONSELHO EDITORIAL:

Fúlvio de Queiroz Cardoso Neto

Carlos Humberto de Araújo

Enes Custódio Fialho

Elda Maria da Silva Alves Santos

David Fragoso

PRODUÇÃO:

Publicação: Cidade's.com Editora de
Jornais e Revistas

CNPJ - 51.315.293/0001-37

Editor Executivo: David Fragoso

Fone: (37) 99923-4135

Projeto Gráfico: Central de Ideias - CCPR

Marketing: Anderson Aparecido dos
Santos, Gabriel Araújo, Sara Bessas

TIRAGEM: 2.000 EXEMPLARES

Impressão: RONA EDITORA

Os artigos assinados e publicidades
não refletem necessariamente a
opinião desta revista e são de inteira
responsabilidade de seus autores.



PALAVRA DOS DIRETORES.

Caros cooperados e cooperadas,

Para aprimorarmos continuamente os serviços da CO-
OPERBOM, precisamos saber o que o cooperado necessita.
Convidamos todos a utilizarem os nossos estabelecimentos
como canais de recebimento de suas necessidades, suges-
tões e críticas. Nessa interação reside o princípio básico do
cooperativismo: o problema de um pode ajudar a resolver o
mesmo problema de muitos.

Enfrentaremos mais um ano desafiador, em que a nossa
resiliência estará à prova. Mas, antes do desânimo, é impor-
tante lembrarmos da grandeza da nossa cooperativa. Uma
das referências do setor rural, o professor Roberto Rodrigues,
prevê que 2026 será um verdadeiro teste de sobrevivência
financeira para o produtor rural. Segundo ele, os juros eleva-
dos, os aumentos constantes nos custos operacionais e as
incertezas externas tendem a comprimir ainda mais a renda
no campo. Soma-se a isso o calendário eleitoral, que pode
influenciar políticas de preços, muitas vezes favorecendo o
consumidor final em detrimento do produtor.

Esse cenário já é sentido de forma clara pelo setor leiteiro.
Para manter os preços mais baixos nas prateleiras, o gover-
no tem acirrado a concorrência com produtos importados,
pressionando a remuneração do produtor brasileiro. Em Bom
Despacho e nos municípios da nossa região — como Martinho
Campos, Moema, Estrela do Indaíá, Araújos e Santo Antônio do
Monte — essa realidade chega rapidamente à porteira, exigin-
do ainda mais eficiência, planejamento e controle de custos.

Nesta edição, abordamos também o Acordo entre o Mer-
cosul e a União Europeia. O lado positivo está no acesso a
um mercado exigente, que valoriza produtos premium e de
maior valor agregado. Por outro lado, há uma preocupação
legítima com a concorrência direta de produtores sul-ame-
ricanos que enfrentam uma pressão ambiental muito menor
do que aquela imposta ao produtor brasileiro.

Diante de tudo isso, a diretoria da COOPERBOM acom-
panha atentamente essas movimentações. Sabemos que
os desafios são grandes, mas acreditamos que o coopera-
tismo segue sendo um dos caminhos mais seguros para
atravessar períodos difíceis. Informação, assistência técnica,
organização coletiva e diálogo permanente são ferramentas
fundamentais para fortalecer o produtor rural.

A COOPERBOM reafirma seu compromisso de estar ao
lado do cooperado, ouvindo, orientando e buscando so-
luções conjuntas para que possamos enfrentar 2026 com
responsabilidade, união e confiança. Que esta revista seja
mais um instrumento de informação, reflexão e apoio neste
momento tão importante.

Desejamos a todos uma excelente leitura.

DA FÉ AO MANEJO: A HISTÓRIA DE RESILIÊNCIA E GESTÃO NA FAZENDA SANTA HELENA.



Tradição familiar, investimento em genética, gestão rigorosa e fé. Esses são alguns dos pilares que sustentam a trajetória de Alex Lima Alves, produtor rural à frente da Fazenda Santa Helena, em Santo Antônio do Monte. Filho de José Francisco Alves e Eunice Helena Lima Alves, Alex construiu no campo uma história marcada por desafios, aprendizado e decisões estratégicas ao longo de quase duas décadas dedicadas à pecuária leiteira.

Associado à Cooperbom há aproximadamente 10 anos, ele reforça a importância da organização coletiva para fortalecer o produtor rural, especialmente em um cenário de margens apertadas e custos elevados.

Além da atividade na fazenda, Alex também concilia a vida no agro com o empreendedorismo: há 27 anos, administra paralelamente um buffet, o Alex Buffet, que oferece buffet completo, drinks, barman, salão de festas e decoração. "São duas frentes diferentes, mas ambas exigem planejamento e gestão. E, no fim, tudo se conecta: organização, equipe e capacidade de tomar decisão", resume.

RAÍZES NO LEITE E UM SONHO CONSTRUÍDO COM TRABALHO:

Alex cresceu acompanhando o pai na lida e vivenciou de perto as transformações da cadeia leiteira, do transporte em latões à modernização com caminhões-tanque. "Meu pai passou mais de 50 anos trabalhando com leite. Sempre tive o sonho de ter minha própria fazenda", relembra.

Esse sonho começou a se concretizar há cerca de 18 anos, quando a família adquiriu a área onde hoje funciona a Fazenda Santa Helena. "Nada veio fácil. Cada conquista foi construída com muito trabalho, fé e persistência", destaca.

GENÉTICA COMO BASE DO NEGÓCIO:

Desde o início, Alex apostou na genética como diferencial competitivo. A escolha pela base Girolando foi estratégica e alinhada à visão de longo prazo. "A genética não é para desfile; é para produzir leite e dar resultado", afirma.

A fazenda investe em melhoramento genético, seleção de matrizes e manejo voltado a produtividade e saúde. Parte desse trabalho também se conecta ao cooperativismo por meio do fornecimento de genética e do fortalecimento da cadeia produtiva regional.

Hoje, a propriedade trabalha com sistema semi-intensivo, atenção ao bem-estar animal e alimentação ajustada conforme a realidade de mercado. “Vaca precisa estar confortável, bem alimentada e saudável. É isso que sustenta a produção”, resume.

GESTÃO DA PORTEIRA PARA DENTRO:

Em um mercado onde o produtor tem pouco controle sobre o preço final, Alex defende que a sobrevivência depende da eficiência interna. “A gente vende o leite sem saber quanto vai receber. Então o caminho é produzir com o menor custo possível e com responsabilidade”, explica.

Na Fazenda Santa Helena, decisões como descarte criterioso de animais improdutivos, ajustes na dieta e investimentos em infraestrutura vêm ajudando a equilibrar resultados. Alex também destaca a importância da energia solar como ferramenta de redução de custos e previsibilidade.

DESAFIOS DA ATIVIDADE LEITEIRA:

Alex aponta a mão de obra e a sucessão familiar como gargalos atuais do setor. “A pecuária de leite é uma das atividades mais desafiadoras. Falta gente, falta sucessão e, muitas vezes, falta incentivo. Mesmo assim, a gente segue”, avalia.

Apesar das dificuldades, ele reforça que resiliência e fé são determinantes. “Tudo passa. O produtor precisa ter sabedoria para atravessar os momentos difíceis sem perder a esperança.”

COOPERATIVISMO COMO CAMINHO:

Associado à COOPERBOM há cerca de uma década, Alex considera o cooperativismo um instrumento essencial para o fortalecimento do produtor. “Se não houver união, o produtor fica sozinho e fragilizado. A cooperativa ajuda, mas o produtor também precisa abraçar a ideia de caminhar junto”, afirma.

SUSTENTABILIDADE E OPORTUNIDADE REGIONAL: O ESTERCO DE AVES COMO INSUMO DE BAIXO CUSTO:

Outro ponto destacado por Alex é a busca por alternativas sustentáveis e

Foto: David Fragoso



economicamente viáveis. Santo Antônio do Monte é reconhecido nacionalmente como um dos polos de aves de postura, o que cria uma oportunidade importante para a pecuária leiteira: o uso do esterco de galinha poedeira como fonte de nutrientes para as lavouras e recuperação de solos.

Na prática, essa disponibilidade regional pode representar uma alternativa de baixo custo para produtores de leite de Santo Antônio do Monte, Bom Despacho e municípios vizinhos. A proposta, segundo ele, é que os cooperados e agregados da Cooperbom busquem, de forma organizada, essas possibilidades em parceria com os produtores de aves da região, ampliando o aproveitamento local de insumos, reduzindo custos e fortalecendo o vínculo entre cadeias produtivas.

PRODUZIR ALIMENTO É MISSÃO:

Ao final, Alex sintetiza o sentimento que o move diariamente: produzir alimento. “É gratificante saber que estamos colocando comida na mesa das pessoas. Apesar de todas as dificuldades, isso dá sentido ao nosso trabalho”, conclui.



A história da Fazenda Santa Helena mostra que, mesmo em tempos desafiadores, gestão, tecnologia, sustentabilidade e cooperativismo seguem sendo ferramentas indispensáveis para quem escolhe permanecer e evoluir no campo. ●



Foto: David Fragoso



ANIVERSÁRIO DE PRÊMIOS



*EXCETO MEDICAMENTOS

*Imagem meramente ilustrativa.

A CADA
R\$ 200,00
EM COMPRAS DE PRODUTOS MSD



GANHE UM CUPOM E CONCORRA A
01 HONDA NXR 160 BROS CBS 25/26

CONCORRA A UMA DAS 3 MOTOS!

PROMOÇÃO VÁLIDA DE 16/12/2025 A 27/05/2026, PARA TODAS AS LOJAS AGROVETERINÁRIAS COOPERBOM. *Obs: Sorteio de 03 Motos Honda NXR 160 BROS CBS 25/26 distribuídas entre 3 vencedores diferentes - Vermelhas 0Km Valor: R\$ 23.380,00 (Cada moto)



AO LADO DO PRODUTOR RURAL
70
Anos





ESTABELECIMENTO DA PASTAGEM NOS SISTEMAS DE INTEGRAÇÃO LAVOURA-PECUÁRIA (ILP).



**ADILSON DE PAULA
ALMEIDA AGUIAR**

Zootecnista e Professor

Para esta edição, escrevo para produtores que adotam sistemas de integração lavoura-pecuária (ILP) e também para consultores e técnicos que os orientam nesse modelo de produção. Em regiões agrícolas do país, dentro de aproximadamente um mês, em fevereiro de 2026, terá início a colheita, principalmente da cultura da soja. Para aqueles que utilizam a ILP, este artigo se mostra oportuno e relevante.

No manejo de uma pastagem que será perenizada, recomendo seguir uma sequência lógica de procedimentos: escolha adequada das espécies forrageiras que serão cultivadas na fazenda; estabelecimento das pastagens com estande uniforme de plantas; construção da infraes-

trutura necessária ao manejo do pastoreio (retiros, piquetes, fontes de água, cochos, sombreamento etc.); manejo correto do pastejo; controle de insetos-praga, doenças e plantas daninhas; correção e adubação do solo; irrigação, quando aplicável; suplementação do rebanho; e planejamento alimentar anual.

E em sistemas de integração lavoura-pecuária, essa sequência deve ser seguida? A resposta é sim. Os fundamentos permanecem os mesmos, ainda que existam particularidades próprias desse sistema.

Na escolha das espécies forrageiras para o estabelecimento de pastagens perenizadas, devem ser consideradas algumas características básicas: adap-

tabilidade às condições climáticas e aos solos da região; comportamento das forrageiras frente a insetos-praga e doenças; aceitabilidade pelos animais que irão pastejar; método de plantio (sementes ou mudas); finalidade de uso; método de pastoreio adotado (contínuo, alternado ou rotativo); e nível tecnológico de exploração da pastagem, seja extensivo ou intensivo.

Em sistemas de ILP, além dessas características, outras ganham importância. Antes de avançar, vale destacar que existem diversas modalidades de integração lavoura-pecuária. Neste artigo, entretanto, será dada ênfase à modalidade mais difundida, a sucessão de culturas, em que a cultura agrícola e a pastagem são cultivadas na mesma área e no mesmo ano agrícola.

Nesse contexto, as forrageiras devem apresentar, preferencialmente, alta produção de biomassa para formação de palhada, capacidade de supressão de plantas daninhas, contribuição no controle de fungos (como o mofo-branco) e de insetos-praga (como percevejo-castanho e nematoides), além de sensibilidade adequada ao glifosato. Espécies como *Andropogon gayanus*, *Brachiaria brizantha* (cultivares Marandu, Paiaguás, Piatã e Xaraés), *Brachiaria decumbens*, *Brachiaria ruziziensis*, *Brachiaria humidicola* comum e cv. *Dictyoneura*, além de *Panicum spp.* (cultivares

Massai, Mombaça e Tanzânia), já foram avaliadas pela pesquisa quanto a essas características. Entre elas, a *Brachiaria ruziziensis* tem sido a mais utilizada pelos produtores em sistemas de ILP.

Entretanto, muitas dessas forrageiras produzem maior massa de forragem e, conseqüentemente, oferecem maior capacidade de suporte animal do que a *B. ruziziensis*. Mesmo assim, esta última é amplamente adotada por duas razões principais: menor custo das sementes e menor necessidade de herbicida na dessecação da biomassa para formação de palhada. Entre as forrageiras avaliadas, o pasto de *B. brizantha* cv. Paiaguás apresenta comportamento semelhante à *B. ruziziensis* quanto à dose de herbicida dessecante. Em contrapartida, sementes de outras forrageiras podem custar até o dobro, e a dose de herbicida pode ser até três vezes maior. Por outro lado, essas forrageiras mais produtivas geram entre 3 e 4 arrobas por hectare a mais, o que pode compensar o maior custo de implantação e ainda resultar em lucro adicional.

O estabelecimento de pastagens perenizadas pode ser feito por diversos métodos: semeadura a lanço manual; a lanço com bomba costal de fluxo de ar; a lanço tratorizada com distribuidores de adubo; semeadoras elétricas; semeadura em linha com semeadoras ou plantadoras; aplicação aérea por avião ou por drones. A escolha do método depende do tamanho da área, relevo, drenagem do solo, forma de preparo e limpeza do terreno.

Também é possível estabelecer pastagens por meio de mudas, via propagação vegetativa, utilizando plantio manual em cova ou sulco, a lanço ou com plantadoras em linha. No entanto, esse método não é comum em sistemas de ILP.





E como realizar a semeadura das pastagens dentro de um sistema de integração? Os métodos mais adotados incluem: mistura de sementes forrageiras ao adubo em plantadoras de tração animal ou mecanizadas; semeadoras acopladas a motocicletas; plantadoras com terceira caixa específica para sementes forrageiras; plantio em linhas alternadas; distribuidores de corretivos e adubos com semeadura a lanço; semeadoras acopladas às barras de pulverizadores; e uso de aeronaves agrícolas ou drones.

Independentemente de a pastagem ser perene ou componente da ILP, a qualidade das sementes é fundamental. Para sistemas integrados, recomenda-se sementes com alto grau de pureza (preferencialmente acima de 90%), tratadas com inseticidas e fungicidas. Essa medida evita a

introdução de sementes de plantas daninhas, ovos de insetos-praga e esporos de fungos em áreas agrícolas, que são mais sensíveis aos estresses bióticos.

Por ora, essas são as principais considerações. A soja ainda precisa completar seu ciclo e ser colhida, e a pastagem continuará seu processo de estabelecimento. A partir do mês de maio, darei sequência a este tema, abordando especificamente o manejo do pastoreio em sistemas de integração lavoura-pecuária. ●

Adilson de Paula Almeida Aguiar – Zootecnista, professor em cursos de pós-graduação nas Faculdades REHAGRO, na Faculdade de Gestão e Inovação (FGI) e nas Faculdades Associadas de Uberaba (FAZU); Consultor Associado da CONSUPPEC – Consultoria e Planejamento Pecuário Ltda.



Já conhece o **APP** **PREMMIA**

Ganhe vantagens
exclusivas nos
**Postos Petrobras
Cooperbom**

PETROBRAS
premmia



**Tudo que
você precisa em
um só app**



Google Play



App Store



1 - FAÇA SEU CADASTRO

Acesse o App Premmia
e faça seu cadastro



2 - ACUMULE PONTOS

Abasteça nos Postos Cooperbom,
consuma nas lojas BR Mania
e Lubrax + e peça para pontuar
no Premmia



3 - TROQUE SEUS PONTOS POR RECOMPENSAS

Acesse o App Premmia, faça seu
login, resgate ofertas e aproveite!

OFERTAS EXCLUSIVAS

Viagens



Gastronomia



Hospedagens



Para o
seu veículo



Ingressos
para cinema



Descontos
em produtos
ou serviços



E MUITO MAIS!



QUALIDADE DO LEITE EM 2026: GESTÃO, CIÊNCIA E O BÁSICO BEM-FEITO COMO ESTRATÉGIAS DE SUCESSO.

Neste mês, apresentamos a importância da revisão dos processos e do básico bem-feito como resultado de sucesso.

Produzir leite de alta qualidade em 2026 exigirá, **mais do que novas tecnologias, gestão eficiente, padronização de processos e disciplina na execução das rotinas básicas.** A experiência acumulada no Brasil e no mundo demonstra que os **melhores resultados de qualidade do leite** não surgem de **soluções complexas, mas da aplicação consistente e do monitoramento de práticas consagradas pela ciência.**

Antes de avançar, o **primeiro passo é olhar para trás com método: revisar o que foi feito, analisar os resultados obtidos** (CPP, CCS, ocorrência de resíduos, descarte de leite, perdas econômicas) e **identificar pontos críticos.** A gestão da qualidade começa com dados confiáveis, avaliação técnica e tomada de decisão baseada em evidências. Para tal, sugere-se:

1. Revisar processos e resultados: o ponto de partida da gestão:

A **melhoria contínua** depende de um **ciclo bem definido:** planejar, executar, avaliar e corrigir. Indicadores como, por exemplo, contagem padrão em placas (CPP), contagem de células somáticas (CCS), temperatura do leite no tanque, frequência de mastite clínica e subclínica, consumo de antimicrobianos e resultados de testes de resíduos devem ser acompanhados sistematicamente.

Dica de ouro: Fazendas com desempenho consistente utilizam esses indicadores **não apenas** para atender à legislação, mas como **fer-**

ramentas de gestão, promovendo ajustes rápidos nos processos e alinhamento da equipe.

2. Manejo de ordenha: onde a qualidade começa (ou termina):

O manejo de ordenha continua sendo o principal determinante da qualidade microbológica e da saúde da glândula mamária. **Fazer o básico bem-feito** significa: rotina de ordenha padronizada e treinada, com início, meio e fim bem definidos; teste da caneca, *pré-dipping* eficaz (produto e procedimento) com tempo de contato adequado; secagem correta dos tetos com papel toalha descartável; colocação das teteiras no momento correto e *pós-dipping* eficiente.

Dica de ouro: Estudos demonstram que **falhas simples na rotina aumentam significativamente a CPP e a CCS**, independentemente do nível tecnológico da fazenda.

3. Limpeza e sanitização dos equipamentos: ciência aplicada ao dia a dia:

Equipamentos de ordenha e tanques de refrigeração são superfícies críticas para formação de biofilmes e maior CPP do leite. A limpeza deve seguir princípios científicos claros:

- Uso correto de detergentes alcalinos e ácidos;
- Temperatura adequada da água;
- Concentração correta dos produtos;
- Tempo de circulação suficiente;
- Uso de desinfetantes, 30 minutos antes da ordenha seguinte;
- Verificação periódica da eficiência da lim-

peza.

Dica de ouro: Não se trata de usar mais produtos, mas de usá-los corretamente, conforme recomendam os fabricantes.

4. Refrigeração rápida do leite: controle do crescimento microbiano:

A refrigeração imediata do leite a temperaturas $\leq 4^{\circ}\text{C}$ é uma das medidas mais eficazes para controlar o crescimento bacteriano. O produtor deve garantir:

- Capacidade adequada do tanque para o volume produzido;
- Funcionamento correto do tanque refrigerador;
- Monitoramento contínuo da temperatura;
- Agitação adequada do leite no tanque.

Dica de ouro: A ciência é clara: quanto mais rápido o leite for refrigerado em temperatura de 4°C , menor será a multiplicação bacteriana, refletindo diretamente na CPP.

5. Bem-estar animal: qualidade começa na vaca:

Bem-estar animal não é **apenas uma exigência ética**, mas um **fator técnico de qualidade**. Vacas estressadas apresentam maior incidência de mastite, queda de imunidade e pior desempenho produtivo. Pontos-chave incluem: conforto térmico; boa qualidade de camas e áreas de descanso; acesso contínuo à água limpa, em quantidade e com qualidade e condução dos animais de forma calma e previsível.

Dica de ouro: Sistemas que **priorizam o bem-estar apresentam, de forma consistente, menores CCS e melhor eficiência produtiva**.

6. Uso racional e responsável de antimicrobianos: segurança:

O uso racional de antimicrobianos é um **pilar cada vez mais importante da qualidade do leite** e em **2026, devemos dobrar os cuidados**. Isso envolve: diagnóstico correto antes do tratamento; escolha consciente e responsável do medicamento adequado; tratamento segundo a bula; respeito rigoroso ao período de carência e avaliação contínua da necessidade de uso.

Dica de ouro: Além de reduzir o **risco de resíduos no leite**, essa **abordagem contribui para o combate à resistência antimicrobiana**, preconizado por organismos internacionais.

7. Implantação do protocolo MRST: prevenção de resíduos no tanque:

A implantação do **protocolo MRST** (Marcação das vacas tratadas; Registro dos Tratamentos; Separação das vacas tratadas; Tratamento segundo a bula) é essencial para evitar a veiculação de resíduos no tanque. O produtor deve: **Marcar** claramente os animais tratados; **Registrar** os tratamentos; **Separar** os animais tratados; **Tratar** segundo a bula, ordenhar os animais tratados por último e descartar o leite de toda vaca e não apenas do quarto tratado, respeitando o período de carência; realizar testes rápidos de resíduos antes do envio do



leite (quando houver dúvida) e treinar toda a equipe para seguir o protocolo sem exceções.

Dica de ouro: A prevenção é sempre mais eficiente e menos onerosa do que lidar com descarte de leite e penalizações pela presença de resíduos. A gestão de pessoas, processos e resultados deve sempre ser feita.

8. Controle de mastite:

Avalie todo mês a CCS do leite individual das vacas e do leite do tanque. Realize cultura microbiológica dos casos clínicos de mastite e dos subclínicos para a tomada de decisão.

Dica de ouro: “Só controla quem monitora”.

A análise dos resultados permitirá fazer linha de ordenha, segregar animais, secar e tratar vacas, tratar na lactação dependendo do resultado da cultura e até mesmo descartar vacas, baseando-se na ciência e com evidências. A mastite é um dos maiores desafios que temos e para controlá-la e reduzir a CCS, temos que realizar monitoramento.

Em **2026, qualidade do leite** será cada vez mais sinônimo de **gestão profissional da fazenda**.

Isso inclui:

- Padronização de rotinas;
- Treinamento contínuo da equipe;
- Uso de indicadores para tomada de decisão;
- Revisão dos processos;
- Implantação de ações corretivas;
- Comunicação clara;
- Implantação de cultura de responsabilidade e de melhoria contínua;
- Fundamentalmente, **ATITUDE!**

Dica de ouro: O segredo não está em “inventar a roda”, mas em **fazer o básico bem-feito, todos os dias, por todas as pessoas e da mesma forma**. Isto reduz custos, aumenta a rentabilidade da fazenda por maior produção e melhor qualidade, o que gera ainda, maior bonificação pelo programa de pagamento por qualidade. **A ciência já mostrou o caminho e cabe ao produtor garantir que ele seja seguido por meio de gestão de processos, de pessoas e de resultados!**

É hora de agir! Feliz e Próspero 2026! ●

LEITE EM QUEDA: REDUZIR A RAÇÃO NÃO É UMA OPÇÃO.



**ELIAS ANTÔNIO
LOPES**

Supervisor Técnico Comercial
COOPERBOM

Nos últimos meses, os produtores de leite têm enfrentado um cenário de sucessivas quedas no valor pago pelo litro do leite. Esse movimento, embora cause apreensão, não é novidade. A pecuária leiteira sempre operou em ciclos, alternando períodos de maior e menor rentabilidade. O desafio não está apenas em atravessar essas fases, mas em evitar decisões precipitadas que tornam mais grave o problema.

Quando o preço do leite cai, o olhar do produtor se volta naturalmente para os custos. É nesse momento que a ração passa a ser questionada, por representar uma parcela significativa do gasto diário da propriedade. A tentação de reduzir a dieta surge como uma saída rápida para aliviar o caixa. No entanto, essa estratégia, quando mal conduzida, costuma gerar um efeito contrário ao esperado: menos leite, pior eficiência e menor rentabilidade.



MENOS RAÇÃO SIGNIFICA MENOS LEITE:

A produção de leite responde diretamente ao que a vaca consome. Isso não é teoria, é prática de campo. Reduzir a quantidade ou a qualidade da dieta quase sempre resulta em queda de produção, muitas vezes imediata.

O problema é que a redução no custo da dieta não acontece na mesma proporção da queda no faturamento. Um pequeno corte na ração pode provocar uma perda significativa de litros por vaca. E cada litro que deixa de ser produzido pesa no resultado final da fazenda.

Além disso, quando a produção cai, os custos fixos passam a representar uma fatia maior do custo por litro. A conta fecha pior. O produtor gasta um pouco menos com ração, mas passa a produzir um leite mais caro.

É comum ouvir que “em época de leite baixo, o jeito é segurar a ração”. O que a experiência mostra é que, na maioria das vezes, essa economia é ilusória. O corte aparece no custo, mas o prejuízo aparece no faturamento.

O FOCO NÃO DEVE SER O PREÇO DA RAÇÃO:

Outro erro frequente é analisar a ração apenas pelo valor da saca ou da tonelada. O raciocínio acaba sendo simplificado demais: se a ração está cara, o problema está nela. Mas o que realmente importa não é o preço da ração, e sim o retorno que ela gera em litros de leite.

Uma dieta mais ajustada, mesmo com



custo maior por vaca, pode resultar em mais produção e melhor aproveitamento dos recursos da fazenda. Já uma dieta “barata”, que derruba a produção, compromete o resultado econômico.

O produtor precisa olhar para a relação entre custo da dieta e produção de leite. A pergunta correta não é “quanto custa a ração?”, mas sim “quanto de leite essa dieta está entregando?”.

O QUE FAZER NA PRÁTICA EM MOMENTOS DE LEITE BAIXO:

Em vez de reduzir a ração de forma generalizada, algumas ações práticas ajudam a preservar a produção e melhorar o resultado econômico.

1. Divisão do rebanho em lotes:

Tratar todas as vacas da mesma forma é ineficiente. Separar os animais por nível de produção e por estágio de lactação permite direcionar melhor a dieta. Vacas que produzem mais precisam de uma dieta mais completa. Vacas em final de lactação podem receber ajustes sem comprometer o desempenho geral do rebanho.

2. Secagem estratégica de vacas pouco produtivas:

Manter animais com baixa produção consumindo uma dieta cara prejudica o

resultado da fazenda. Avaliar a produção individual e antecipar a secagem de vacas que não estão respondendo é uma forma eficiente de reduzir custos sem afetar o volume total de leite.

3. Redução de desperdícios no trato:

Muitas perdas acontecem no cocho. Sobre excessiva, ajuste incorreto da quantidade fornecida e falhas no manejo aumentam o custo da dieta sem retorno na produção. Ajustar o trato e reduzir desperdícios gera economia real, sem cortar leite.

4. Análise bromatológica da silagem:

Sem conhecer a qualidade da silagem, é impossível formular uma dieta eficiente. A análise permite corrigir falhas, evitar excessos e melhorar o aproveitamento do volumoso. Em muitos casos, o ganho está em ajustar a dieta, e não em reduzir a quantidade de ração.

5. Buscar apoio técnico:

Decisões tomadas no susto costumam sair caras. O apoio de assistência técnica ajuda a avaliar números, ajustar dietas e tomar decisões mais seguras. Um olhar técnico externo faz diferença, especialmente em períodos de margem apertada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS:

Momentos de preço baixo exigem controle, estratégia e gestão. Reduzir a ração pode parecer uma solução simples, mas, na prática, costuma reduzir a produção e piorar o resultado econômico da fazenda.

A saída não está em produzir menos leite, e sim em produzir melhor, com dietas bem ajustadas, menos desperdício e decisões baseadas em números.

Se você está enfrentando dificuldades com custo da dieta ou queda de produção, procure o representante comercial da CO-OPERBOM. A equipe técnica está preparada para analisar sua realidade, ajustar o manejo nutricional e ajudar você a atravessar este momento com mais segurança e rentabilidade. ●



PROMOÇÃO “CAPITAL PREMIADO SICOOB CREDIBOM 40 ANOS”, PREMIA COOPERADOS E FORTALECE A COOPERATIVA

No cooperativismo financeiro, a força não vem de um único investidor distante, mas da soma de cada um de seus cooperados. Quando falamos em capitalização, estamos falando de muito mais do que números em um balanço, estamos tratando do combustível que permite a cooperativa voar mais alto e levar você junto.

Desde o início, por meio da união de 33 fundadores que acreditaram no cooperativismo financeiro como alternativa mais justa e humana para acesso ao crédito, foi feito o aporte de capital necessário para viabilizar a constituição do Sicoob Credibom e, possibilitar nestes 40 anos a transformação de milhares de vidas e realidades. A Cooperativa iniciou suas atividades poucos dias antes do início do Plano Cruzado, com um capital de **Cz\$ 11 milhões (onze milhões de cruzados)** e, durante toda a sua trajetória, multiplicar este capital foi uma estratégia de crescimento.

Mas, afinal, o que significa capitalizar a cooperativa e como isso volta para o bolso do cooperado? O que é o Capital Social?

Capital Social é o patrimônio líquido da cooperativa, formado pelas cotas de todos os cooperados e, diferente de um banco tradicional, aonde o lucro vai para acionistas, o capital pertence a quem utiliza os serviços: os cooperados.

A Capitalização é vital para o negócio e para que o Sicoob Credibom continue sendo uma instituição sólida e competitiva, é imprescindível a implementação de ações que fortaleçam o seu capital.

A Capitalização atua em três frentes principais: a **solidez e segurança** da cooperativa, sustentada por um capital social robusto; a **capacidade de empréstimo**, quanto maior o capital, maior é o limite de crédito; e a possibilidade da cooperativa **cumprir normas**, emanadas das exigências do Banco Central do

Brasil relativas aos níveis de capitalização.

As maiores vantagens com a capitalização são para os cooperados, na medida em que amplia a capacidade de atendimento com abertura de novas agências, melhores canais digitais e tecnologias que tornam o dia a dia mais ágil.

Possibilita a prática de Taxas e Tarifas Menores, pois uma cooperativa forte tem menor custo de captação e possibilita a participação nas sobras que são distribuídas proporcionalmente à sua movimentação e à Cota Capital do cooperado.

Como parte do calendário de ações comemorativas de 40 anos, o Sicoob Credibom lançou no dia 02 de fevereiro a **Promoção Capital Premiado**, com a distribuição de mais de R\$300 mil em prêmios incríveis!

De 02/02/2026 a 31/08/2026, a cada depósito em conta capital a partir de R\$ 50,00 pelas PESSOAS FÍSICAS e de R\$ 100,00 pelas PESSOAS JURÍDICAS, o cooperado recebe 1 número da sorte para concorrer a 9 motos, 9 iPhones, 900 mil Pontos Coopera e 1 Carro 0KM. Para conhecer o regulamento basta consultar www.sicoob.com.br/credibom/capitalpremiado40anos

Para ampliar o entendimento da importância estratégica da Promoção “**Capital Premiado 40 anos**”, foram entrevistados os principais líderes, responsáveis pelo seu planejamento e execução.

Acompanhem:

Quais os objetivos para a realização de uma campanha de capitalização neste ano de 2026 pelo Sicoob Credibom?

Nosso objetivo é celebrar os 40 anos do Sicoob Credibom em grande estilo, oferecendo prêmios sensacionais aos associados. E claro,

mostrar a importância da capitalização para o fortalecimento da cooperativa, afinal, uma instituição financeira sólida é capaz de ofertar melhores linhas de crédito, condições especiais e taxas mais justas.

Como a promoção contribui para o fortalecimento do relacionamento com os cooperados?

Queremos criar a cultura na mente das pessoas, do quanto é importante capitalizar. Esse Capital é do próprio cooperado. Esse dinheiro não fica parado na cooperativa. Ele gira e rende mais. E, quando o cooperado completa 30 anos de associação e 70 anos de idade, ele pode resgatar o seu capital e, essa é a condição atual de muitos cooperados do Sicoob Credibom. Com isso, precisamos de uma nova base para o futuro.

Como a promoção está alinhada com os valores e a missão do Sicoob Credibom?

A Promoção Capital Premiado 40 anos está totalmente atrelada ao nosso Propósito, que é “conectar pessoas para promover justiça financeira e prosperidade”, pois enxergamos através da capitalização a possibilidade de proporcionar cada vez melhores condições aos nossos cooperados.

(José Mauri Mota – Diretor de Negócios)

Quais os resultados esperados com a promoção Capital Premiado?

A promoção Capital Premiado foi pensada para fortalecer ainda mais o vínculo do cooperado com a cooperativa. Esperamos, como principais resultados, o aumento da capitalização, o estímulo à participação ativa dos cooperados e a ampliação do sentimento de pertencimento ao modelo cooperativista. Além disso, a campanha contribui para o fortalecimento da cooperativa, tornando-a mais sólida e preparada para investir em melhores produtos, serviços e condições para todos os cooperados. É uma ação em que todos ganham: o cooperado participa, concorre a prêmios e, ao mesmo tempo, ajuda a construir uma cooperativa cada vez mais forte e sustentável.

Quais desafios foram enfrentados durante o planejamento e como foram superados?

Um dos principais desafios foi estruturar uma campanha que fosse, ao mesmo tempo, atrativa para os cooperados e alinhada

aos princípios da cooperativa e às exigências regulatórias. Também tivemos o desafio de como demonstrar para diferentes públicos, com perfis e níveis de conhecimento distintos, sobre a importância da capitalização. Esses desafios foram superados por meio de um planejamento cuidadoso, trabalho integrado entre as áreas da cooperativa e uma comunicação clara e transparente. Investiremos em ações educativas, materiais explicativos e no preparo das equipes de atendimento, garantindo que o cooperado entenda o propósito da campanha e os benefícios de participar.

(Wittney Mendonça – Gerente de Negócios)

Do ponto de vista de comunicação e marketing, quais as estratégias estão previstas para a divulgação da Promoção Capital Premiado?

Não é todo dia que celebramos 40 anos, certo? Então pensamos na Promoção com muito carinho e estratégia. A seleção desses prêmios incríveis foi pensada para chamar bastante atenção do público. Nossos cooperados merecem o melhor! Estamos ansiosos para descobrir quem serão os contemplados. No planejamento, faremos uma divulgação em 360°, aproveitando todas as mídias possíveis. Além das redes digitais e espaços físicos, faremos ações nas praças, blitz e carreatas divulgando os prêmios. E claro, vamos fortalecer a importância da capitalização para a cooperativa e para os cooperados. Só conseguimos ofertar boas condições com uma base sólida.

(Higor Batalha – Analista de Comunicação e Marketing)

O FUTURO É COLETIVO:

Ao investir na capitalização, você está garantindo que o Sicoob Credibom continue sendo um motor de desenvolvimento para a nossa região. É a certeza de ter uma instituição financeira que não olha apenas para gráficos, mas para as pessoas.

Capitalizar é garantir que continuaremos evoluindo e oferecendo as melhores soluções financeiras para nosso público. ●

Por Andréa Hollerbach Athayde, diretora da EmCena Comunicação + Marketing, consultora, mentora, escritora, especialista em comunicação cooperativista.



HOLDING FAMILIAR NO AGRONEGÓCIO: PLANEJAMENTO, PROTEÇÃO E SEGURANÇA JURÍDICA.



**GERALDO
GONÇALVES**

Advogado, Mestre em Direito
Empresarial

O produtor rural compreende que produzir bem vai muito além do manejo técnico da lavoura ou do rebanho. O sucesso sustentável da atividade rural depende, cada vez mais, de organização patrimonial, planejamento sucessório e segurança jurídica. Nesse contexto, a holding familiar surge como uma ferramenta legítima e estratégica, embora ainda cercada de mitos e desinformação.

Entre as dúvidas mais recorrentes, destaca-se a equivocada associação da holding à ideia de sonegação fiscal ou de “jeitinho” para ocultar patrimônio. Essa percepção, além de incorreta, pode afastar o produtor rural de um dos instrumentos mais eficazes de proteção do legado construído ao longo de décadas de trabalho.

O QUE É, DE FATO, UMA HOLDING FAMILIAR?

A holding familiar é uma pessoa jurídica regularmente constituída, com registro nos órgãos competentes, inscrição no CNPJ, escrituração contábil formal e plena submissão às regras fiscais brasileiras. Trata-se, portanto, de uma estrutura lícita, transparente e fiscalizada.

Holding não é fraude, nem sonegação.

É fundamental diferenciar planejamento tributário lícito de evasão fiscal.

- Planejamento tributário consiste na utilização de alternativas previstas em lei para organizar o patrimônio e as atividades econômicas de forma mais eficiente.

- Sonegação é crime, caracterizado pela ocultação de informações ou prestação de dados falsos ao Fisco.

A holding opera exclusivamente no primeiro campo: o da legalidade, da antecipação de riscos e da organização patrimonial consciente.



EFICIÊNCIA TRIBUTÁRIA: PAGAR O JUSTO, NEM MAIS, NEM MENOS.

No agronegócio, a carga tributária pode representar um custo relevante, sobretudo quando inexistem planejamento e estruturação jurídica adequados. A holding permite:

- Centralizar bens rurais e urbanos;
- Organizar receitas provenientes de arrendamento, produção ou exploração agropecuária;
- Reduzir distorções fiscais e evitar a bitributação;
- Planejar a sucessão sem a incidência desordenada de impostos e taxas futuras e principalmente evitar que lá na frente os herdeiros tenham que passar por um processo de inventário que é caro, demorado e normalmente acompanhado de conflitos.

Importante destacar este ponto: fazer holding não se trata de deixar de pagar tributos, de sonegar, mas de pagar corretamente, com previsibilidade e racionalidade e principalmente, proteger o patrimônio.

HOLDING E SUCESSÃO RURAL: PROTEGER A TERRA É PROTEGER A FAMÍLIA:

Para o produtor rural, a terra não é apenas um ativo econômico; ela representa história, identidade e continuidade familiar. A ausência de planejamento sucessório costuma gerar:

- Inventários longos e onerosos;
- Paralisação da atividade produtiva;
- Conflitos entre herdeiros;
- Risco de venda forçada de propriedades para pagamento de impostos e despesas.

A SUCESSÃO EM VIDA COMO ESTRATÉGIA:

A holding familiar permite que o produtor organize a sucessão ainda em vida, estabelecendo regras claras para a transmissão das quotas sociais, preservando o controle, a renda e a harmonia familiar. Com isso, evita-se o inventário tradicional, frequentemente custoso e desgastante.

VANTAGENS PRÁTICAS DA HOLDING FAMILIAR PARA O PRODUTOR RURAL:

1. Organização patrimonial: Todo o patrimônio passa a integrar uma estrutura única, facilitando a gestão e o controle.

2. Proteção patrimonial: A separação entre pessoa física e pessoa jurídica reduz riscos decorrentes de dívidas, litígios e contingências.

3. Planejamento sucessório eficiente: A sucessão deixa de ser um problema futuro e passa a ser uma decisão estratégica presente.

4. Economia financeira: Os custos de um planejamento bem feito tendem a ser significativamente menores do que os custos de um inventário judicial.

5. Continuidade da atividade rural: A produção não para, a fazenda não se fragmenta e o legado permanece funcional.

PERGUNTAS MAIS COMUNS SOBRE HOLDING FAMILIAR NO CAMPO:

1. Holding é legal para produtor rural pessoa física? Sim. A legislação brasileira permite que produtores rurais utilizem estruturas societárias para organização patrimonial e sucessória.

2. A Receita Federal fiscaliza holdings familiares? Sim. Como qualquer pessoa jurídica, a holding é fiscalizada e deve cumprir rigorosamente suas obrigações fiscais e contábeis.

3. Quem tem poucos imóveis pode fazer holding? O critério não é quantidade de bens, mas sim a necessidade de organização, proteção e sucessão.

4. A holding substitui o inventário? Quando bem estruturada, a holding pode evitar o inventário tradicional, reduzindo custos e conflitos.

5. Todo produtor rural precisa de holding? Nem sempre. Cada caso deve ser analisado individualmente, considerando patrimônio, família, atividade econômica e objetivos de longo prazo.

CONCLUSÃO:

Holding familiar não é sinônimo de sonegação, mas de planejamento, governança e responsabilidade patrimonial. No agronegócio, onde o patrimônio costuma estar concentrado em imóveis rurais produtivos e onde a continuidade da atividade é essencial, ignorar o planejamento jurídico pode custar caro — financeiramente e emocionalmente.

Planejar não é esconder. Planejar é cuidar do que foi construído, proteger a família e garantir que o trabalho no campo continue gerando frutos para as próximas gerações, com segurança jurídica, previsibilidade e paz familiar.

Entre em contato pelo whatsapp 31 98660-2552 e faça um diagnóstico gratuito para Construir um legado familiar sólido e duradouro! ●

Geraldo Gonçalves de Oliveira e Alves
Advogado, Mestre em Direito Empresarial há mais de 21 anos pela Faculdade Milton Campos. Autor do livro "A Sociedade Holding" (2006) e "Holding e Governança Familiar" (2023). Escreveu e publicou diversos artigos jurídicos sobre Direito Empresarial. Conselheiro de Administração pela Fundação Dom Cabral; Siga @governancafamiliarbr.

USO RESPONSÁVEL DE MEDICAMENTOS VETERINÁRIOS NA PRODUÇÃO ANIMAL.



JULIANA SANTOS

Médica Veterinária, Mestre em
produção animal

O uso responsável de medicamentos veterinários na produção animal é um dos pilares fundamentais para a sanidade dos rebanhos, a qualidade dos alimentos de origem animal, a saúde pública e a sustentabilidade dos sistemas produtivos. Esse conceito envolve a aplicação consciente e criteriosa de fármacos, baseada em fundamentos técnicos, legais e éticos.

Este uso responsável de medicamentos veterinários refere-se à administração de produtos farmacológicos de forma adequada, somente quando necessária, respeitando a espécie animal, a indicação terapêutica, a dose correta, a via de administração, o tempo de tratamento e o período de carência. Essa prática deve ocorrer sob orientação e prescrição do médico-veterinário, conforme a legislação vigente.

IMPORTÂNCIA NA PRODUÇÃO ANIMAL:

A correta utilização de medicamentos contribui para:



**ANA JÚLIA MARES
GUIA**

Médica Veterinária

- Controle e tratamento eficaz de enfermidades;
- Manutenção do bem-estar animal;
- Prevenção da presença de resíduos químicos em alimentos de origem animal;
- Redução do risco de resistência antimicrobiana;
- Garantia da segurança alimentar e da confiança do consumidor;
- Atendimento às exigências sanitárias de mercados nacionais e internacionais.

RISCOS ASSOCIADOS AO USO INADEQUADO:

O uso incorreto ou indiscriminado de medicamentos veterinários pode resultar em:

- Seleção de microrganismos resistentes, especialmente no caso de antimicrobianos;
- Contaminação de carne, leite, ovos e outros produtos com resíduos acima dos limites permitidos;
- Falhas terapêuticas e recorrência de doenças;



Treinamento Unidade Ana Rosa



Treinamento Unidade Araújos

- Impactos negativos ao meio ambiente;
- Prejuízos econômicos para a atividade.

Para garantir o uso racional de medicamentos veterinários, devem ser observados os seguintes princípios:

- Utilização apenas de produtos registrados nos órgãos competentes;
- Prescrição e acompanhamento por médico-veterinário habilitado;
- Respeito rigoroso às recomendações do fabricante e às orientações técnicas;
- Cumprimento do período de carência antes do abate ou da comercialização de produtos;
- Armazenamento adequado, respeitando condições de temperatura, luz e validade;
- Manutenção de registros detalhados dos tratamentos realizados nos animais.

USO DE ANTIMICROBIANOS E RESISTÊNCIA:

Os antimicrobianos merecem atenção especial devido ao risco de resistência bacteriana. Seu uso deve ser restrito a situações em que haja real necessidade, baseado em diagnóstico clínico ou laboratorial. O uso

profilático e como promotor de crescimento deve ser evitado, priorizando medidas preventivas como vacinação, biossegurança e manejo adequado.

RESPONSABILIDADES DOS ENVOLVIDOS:

O uso responsável de medicamentos veterinários é uma responsabilidade compartilhada:

Médico-veterinário: diagnosticar, prescrever, orientar e monitorar os tratamentos;

Produtor rural: cumprir corretamente as orientações técnicas, manter registros e adotar boas práticas de manejo;

Indústria e órgãos reguladores: garantir a qualidade, segurança e fiscalização dos produtos.

A redução do uso de medicamentos pode ser alcançada por meio de medidas preventivas e alternativas com:

- Programas eficientes de vacinação;
- Melhoria das condições de higiene e manejo;
- Nutrição balanceada e adequada às fases produtivas;
- Adoção de práticas de bem-estar animal;
- Implementação de protocolos de bios-



Treinamento Unidade Mato Seco



Treinamento Unidade Estrela do Indaiá



Treinamento Unidade Martinho Campos



Treinamento Unidade Engenho do Ribeiro

seguridade.

CONSIDERAÇÕES:

O uso responsável de medicamentos veterinários é indispensável para uma produção animal segura, eficiente e sustentável. A adoção de práticas racionais protege a saúde dos animais, dos consumidores e do meio ambiente, além de fortalecer a imagem da produção pecuária frente às exigências sanitárias atuais e reduzir custos no sistema de produção animal.

Conteúdo embasado nas INSTRUÇÕES NORMATIVAS (INs) 76 e 77, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA e da IN 162 da Agência Nacional da Vigilância Sanitária - ANVISA.

ALIMENTO BOM É ALIMENTO SEGURO!

A COOPERBOM reforçou seu compromisso com a produção de leite seguro e de qualidade por meio dos treinamentos realizados recentemente nas lojas agroveterinárias da cooperativa. As capacitações tiveram como objetivo preparar os colaboradores das lojas para orientar corretamente os cooperados no momento da venda de medicamentos veterinários, garantindo que as boas práti-

cas fossem aplicadas de forma adequada nas fazendas.

Para isso, o produtor deve seguir práticas essenciais: marcar os animais tratados, registrar os medicamentos utilizados, separar os animais em tratamento e aplicar os produtos de maneira correta, sempre com orientação técnica. Também é fundamental utilizar apenas medicamentos indicados para vacas produtoras de leite.

Para apoiar os cooperados nesse tema tão importante, a CCPR disponibiliza o Manual de Uso Responsável de Produtos Veterinários, acessível na Biblioteca Tudo nos Conformes, em seu site, e também em versão física, entregue a cooperados, técnicos e colaboradores das lojas agroveterinárias. A produção de leite seguro é uma responsabilidade compartilhada por todos os elos da cadeia e um compromisso permanente da Cooperbom e do Sistema CCPR com a qualidade, a segurança e a confiança do consumidor.

por **Juliana Santos Silva**
Médica Veterinária - Mestre em Produção Animal
Ana Júlia Mares Guia
Médica Veterinária



Treinamento Unidade Moema



Treinamento Unidade Santo Antônio do Monte

SÃO SEBASTIÃO: FÉ, TRADIÇÃO E PROTEÇÃO NO CAMPO.

Reconhecido como protetor dos produtores rurais e dos animais, São Sebastião ocupa um lugar especial na devoção das comunidades, no campo e nas cidades.



Ele é o padroeiro de dois municípios, onde a COOPERBOM tem unidades: Araújos e Estrela do Indaiá, sendo o dia 20 de janeiro feriado nesses dois municípios, em comemoração ao padroeiro. Nessa data, todos os anos, as comunidades se reúnem para celebrar a fé com missas, encontros religiosos e manifestações culturais que atravessam gerações.

Em comunidades como Vila Gontijo, Mato Seco, São Vicente, Rosário e em diversas fazendas da região, a celebração inclui uma tradição muito presente: o leilão de prendas. Produtores rurais e comunidade oferecem, em devoção ao Santo, animais e produtos de sua própria produção — como gado, bezerros, porcos, galinhas e ovos, presentes que são leiloados durante as festividades. O valor arrecadado é destinado

às comunidades e às ações ligadas à igreja, reforçando o espírito de solidariedade, partilha e fé. Durante as festividades, a COOPERBOM participou ofertando kit de produtos Mavero para o leilão beneficente.

Mais do que uma comemoração religiosa, a festa de São Sebastião representa a união das comunidades rurais, o agradecimento pelas colheitas, a proteção dos rebanhos e a esperança por um ano produtivo. Essa tradição segue viva, fortalecendo os laços entre fé, trabalho e vida no campo.

QUEM FOI SÃO SEBASTIÃO?

São Sebastião foi um mártir dos primeiros séculos da Igreja Cristã. Nascido no século III, serviu como soldado do exército romano e, mesmo ocupando um alto cargo militar, converteu-se ao cristianismo. Por se recusar a renegar sua fé, foi perseguido e condenado à morte durante o Império Romano.

Segundo a tradição cristã, São Sebastião sobreviveu à primeira tentativa de execu-



ção, quando foi atingido por flechas, mas acabou sendo morto posteriormente por ordem do imperador Diocleciano. Sua história de coragem e fidelidade à fé fez com que fosse venerado como símbolo de resistência, proteção e esperança.

Ao longo dos séculos, São Sebastião passou a ser considerado padroeiro contra a peste, a fome e as guerras, além de ser invocado como protetor das comunidades e do trabalho no campo. Sua festa é celebrada em 20 de janeiro, data que permanece marcada pela devoção popular em diversas regiões do Brasil, inclusive no Centro-Oeste de Minas.

A COOPERBOM se sente muito honrada por participar ativamente das celebrações que unem os produtores através dessas manifestações tão valiosas e tradicionais pois fortalecem a partilha e a cooperação trazendo muitas bênçãos, prosperidade e esperança para a nossa região. ●



Por: Elda Santos e David Fragoso



MENOR OFERTA DE GADO NO BRASIL REACENDE ATENÇÃO PARA O MERCADO DA CARNE EM 2026.

O ano de 2026 começa com um sinal importante vindo da pecuária brasileira: há menos gado disponível para abate no país. Depois de um longo período de oferta elevada, o setor entra em uma nova fase do ciclo pecuário, marcada pela retenção de fêmeas e pela recomposição de rebanhos. Esse movimento, natural dentro da atividade, já começa a influenciar os preços da carne no mercado interno e também no cenário internacional.

A decisão de reter matrizes não é pontual nem isolada. Muitos pecuaristas optaram por segurar fêmeas para garantir produção futura, após anos de abates intensos. Como consequência, a oferta de animais prontos para o frigorífico diminuiu, o que tende a dar mais sustentação aos preços da arroba ao longo do ano. Para o produtor, isso pode representar um alívio

após um período de margens apertadas, mas o cenário exige leitura cuidadosa.

Na região de Bom Despacho e municípios vizinhos, esse movimento é sentido diretamente na porteira. Preços mais firmes ajudam no planejamento, mas não garantem lucro automático. O consumo segue pressionado, já que a carne bovina disputa espaço com outras proteínas mais acessíveis ao consumidor. Por isso, o equilíbrio entre expectativa e cautela é fundamental.

Esse novo momento da pecuária de corte também dialoga com a pecuária leiteira. A retenção de fêmeas impacta o mercado de reposição, o valor de novilhas, bezerras e até o preço das vacas de descarte. Os ciclos do corte e do leite caminham juntos, e entender essa relação ajuda o produtor a tomar decisões mais

seguras, seja na hora de vender, descartar ou investir.

No cenário internacional, o Brasil continua exercendo papel central no abastecimento mundial de carne. Quando a oferta interna diminui, o reflexo aparece fora do país, reacendendo pressões sobre os preços globais. Ao mesmo tempo, crescem as exigências por eficiência, sustentabilidade e regularidade na produção — fatores que já fazem parte da rotina do produtor brasileiro.

Mais do que acertar o momento de venda, o desafio está em conhecer os próprios números. Custo por arroba, custo de reposição, fluxo de caixa e capacidade de suporte da propriedade são informações que fazem toda a diferença em um ano de transição de ciclo. Decisões tomadas no impulso costumam custar caro.

O QUE O PRODUTOR DEVE OBSERVAR EM 2026:

- Oferta de gado para abate;
- Custo de reposição de animais;
- Preço do milho e dos insumos;
- Clima e disponibilidade de pastagens;
- Comportamento do consumo interno.

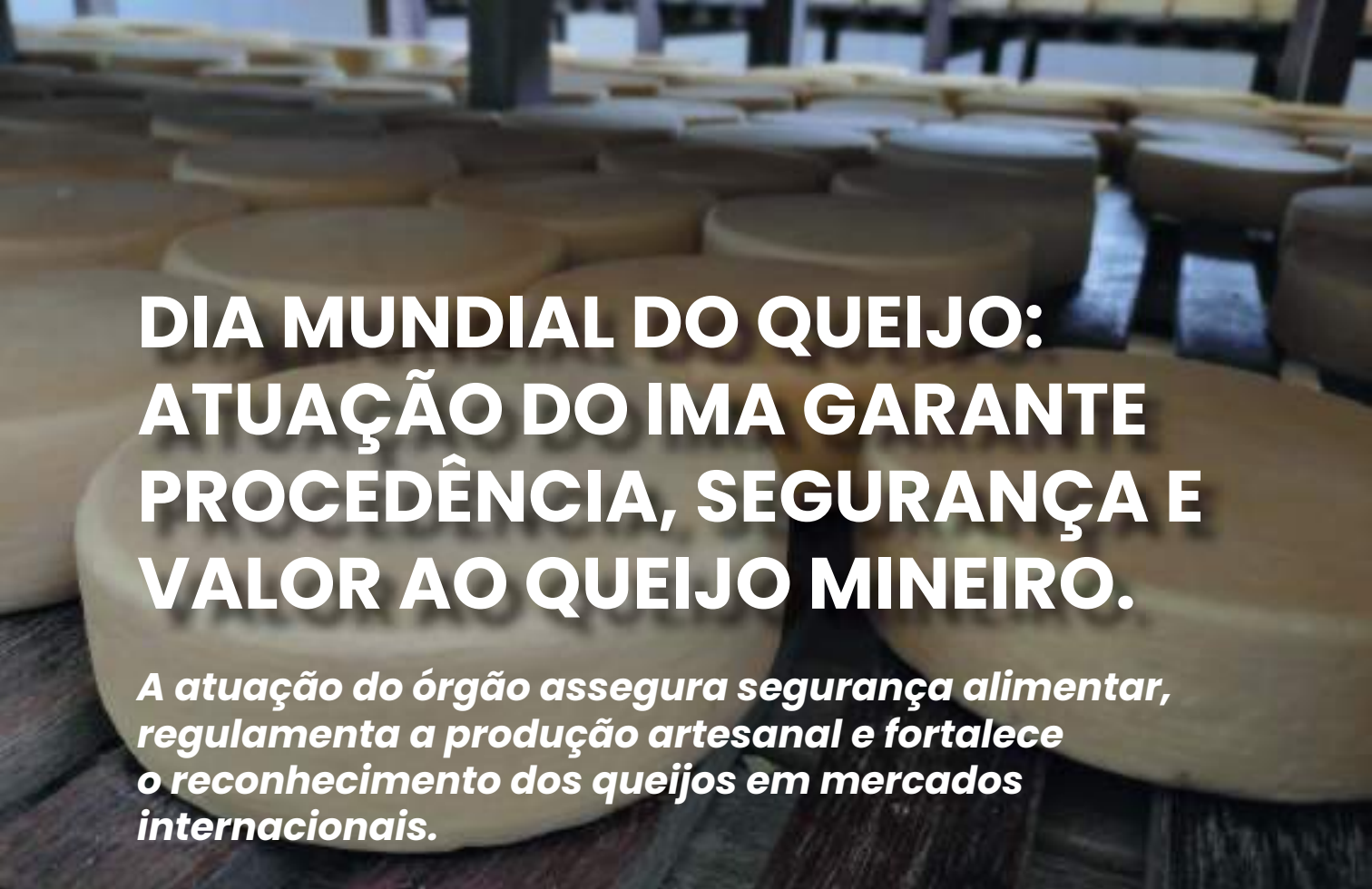
O momento pede atenção, planejamento e organização. Em cenários como este, informação de qualidade e cooperação ajudam a reduzir riscos e ampliar oportunidades. A cooperativa tem papel importante nesse processo, aproximando conhecimento, orientação técnica e diálogo.

O ciclo muda, o mercado oscila, mas uma coisa permanece: gestão bem-feita continua sendo o maior diferencial do produtor rural. Quem entende o ciclo atravessa melhor os períodos difíceis e se posiciona com mais segurança para o futuro. ●

Fontes pesquisadas: Compre Rural, CEPEA/ESALQ-USP, Embrapa, CNA



Foto: Marcella Pereira/Divulgação



DIA MUNDIAL DO QUEIJO: ATUAÇÃO DO IMA GARANTE PROCEDÊNCIA, SEGURANÇA E VALOR AO QUEIJO MINEIRO.

A atuação do órgão assegura segurança alimentar, regulamenta a produção artesanal e fortalece o reconhecimento dos queijos em mercados internacionais.

No dia 20 de janeiro, o mundo celebrou o Dia Mundial do Queijo, uma data que vai além do sabor e da tradição e convida à reflexão sobre a segurança, a qualidade e a origem dos alimentos que chegam à mesa do consumidor. Em Minas Gerais, referência global na produção de queijos artesanais, esse reconhecimento está diretamente associado ao trabalho do Sistema Agricultura, com destaque para a atuação técnica e regulatória do Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA). “A inspeção sanitária é fundamental para assegurar que o queijo chegue ao consumidor com qualidade e segurança. Esse trabalho também é determinante para a ma-

nutenção e a ampliação do acesso a mercados exigentes, que valorizam produtos alinhados às normas regulatórias”, destaca o gerente de inspeção de produtos de origem animal do IMA, Rômulo Lage.

Atualmente, o IMA mantém mais de 150 queijarias registradas. Somente em 2025, foram realizadas mais de 400 vistorias de habilitação sanitária em agroindústrias familiares – segmento que concentra grande parte da produção dessa iguaria no estado. Em Minas Gerais, o órgão é o Serviço de Inspeção Estadual (SIE), sendo responsável pelo o registro, a inspeção e a fiscalização higiênico-sanitária dos estabelecimentos que produzem alimentos

de origem animal, com o objetivo de preservar a saúde pública, assegurar o acesso da população a alimentos seguros e reduzir os riscos de doenças e intoxicações alimentares.

QUEIJOS ARTESANAIS:

No segmento de queijos, além da inspeção sanitária aplicada às produções industriais, há um olhar específico para os queijos artesanais, que carregam identidade cultural, saberes tradicionais e características próprias de cada região mineira. Nesse contexto, o IMA atua na elaboração de regulamentos técnicos de identidade e qualidade para cada tipo de queijo artesanal produzido no estado, respeitando

os modos tradicionais de produção, sem abrir mão da segurança alimentar.

“Essas normas definem critérios que garantem qualidade e autenticidade ao produto, como a origem controlada da matéria-prima, o uso predominante de técnicas manuais, a adoção de boas práticas agropecuárias e de fabricação artesanal e a valorização de processos produtivos sustentáveis”, completa o gerente.

Esse trabalho amplia o acesso a novos mercados, especialmente por meio do Selo Arte, concedido pelo IMA conforme o Decreto nº 9.918/2019. Este selo permite o comércio interestadual de produtos artesanais de origem animal, desde

que submetidos à inspeção sanitária, registrados no serviço de inspeção e produzidos de acordo com receitas tradicionais e exigências legais, garantindo qualidade, segurança e reconhecimento comercial.

AGROINDÚSTRIA FAMILIAR:

Além da fiscalização, o IMA atua de forma educativa e próxima aos produtores, especialmente no apoio à regularização das agroindústrias familiares. As vistorias de habilitação sanitária avaliam estrutura, equipamentos, processos produtivos e documentação, assegurando conformidade com a legislação e incentivando a in-

serção desses produtores no mercado formal. Cada vistoria representa também uma oportunidade de orientação e construção conjunta de soluções.

Ao celebrar o Dia Mundial do Queijo, Minas reafirma que tradição e qualidade caminham juntas. E, nesse cenário, o IMA cumpre um papel fundamental para que o queijo mineiro, seja este industrial ou artesanal, continue sendo reconhecido, valorizado e consumido com segurança, dentro e fora do estado. ●

**Assessoria de Comunicação
do IMA**

**Redação: Marina Lemos
Registro profissional:
0022875/MG**

Imagem: Acervo IMA

Queijo Minas meia cura



Instagram | produtosmavero



*Imagem meramente ilustrativa.

ACORDO MERCOSUL–UNIÃO EUROPEIA: UMA CONCORRÊNCIA EM ABERTO.



**DAVID
FRAGOSO**

Editor Executivo e Designer
Gráfico

Uma das maneiras de interpretar o acordo entre o Mercosul e a União Europeia (UE) é considerá-lo como um processo de fragmentação da concorrência individual. Enquanto os países participantes negociam e operam em bloco, no plano prático cada produtor rural brasileiro passará a competir diretamente com produtores de outros países do Mercosul — Argentina, Paraguai, Uruguai e Bolívia — bem como com produtores rurais dos 27 países da União Europeia.

A União Europeia é a segunda maior importadora agrícola do Brasil. O acordo prevê a redução gradual das tarifas de importação e exportação ao longo de dez anos. No entanto, alguns impactos podem ocorrer já no curto prazo, como é o caso da renegociação das cotas de produtos de concorrência direta: proteína animal, açúcar e etanol.

Em termos geopolíticos, os países adotam diferentes estratégias de subsídios agrícolas. Na Europa, a menor carga tributária sobre produtos industrializados e semiprocessados favorece o mercado consumidor. Já no Mercosul, os impostos encarecem os produtos nas prateleiras. Dessa maneira, não será surpresa se um queijo suíço se tornar mais barato no Brasil do que o produzido localmente.

Além disso, o custo do dinheiro é desigual. Enquanto a taxa praticada na Europa varia entre 2% e 3% ao ano, no Brasil gira em torno de 11% ao ano.

Outro fator de desigualdade é o custo logístico. A notória deficiência nos transportes, a falta de armazéns de estocagem e as filas nos portos, além de diminuir a margem de lucro dos produtores, não favorecem a competitividade brasileira.

A questão ambiental também pode enfraquecer a competitividade dos produtores

rurais brasileiros. As metas do Acordo de Paris serão obrigatórias. O pecuarista deverá contratar certificações que comprovem o bem-estar animal, o rigoroso controle de antibióticos, a rastreabilidade dos insumos e a destinação correta dos resíduos. Da mesma forma, todos os agricultores deverão apresentar garantias de desmatamento zero.

Em outras palavras, para ter acesso ao mercado comum europeu, o produtor rural brasileiro precisará investir em certificações ambientais realizadas por auditorias reconhecidas pela União Europeia. A incerteza reside em saber se o produtor brasileiro conseguirá repassar esses custos ao preço final dos produtos a serem exportados.

Um aspecto, porém, é certo: exportadores de outros países sul-americanos enxergam nas restrições ambientais uma vantagem adicional sobre seus concorrentes brasileiros, o que pode resultar em margens de lucro maiores para eles.

O mercado consumidor europeu é considerado “premium”, ou seja, valoriza qualidade e procedência e não se importa em pagar mais por isso. O Brasil, no entanto, tradicionalmente prioriza mercados compradores de commodities. Nesse sentido, o Acordo Mercosul–União Europeia abre uma grande oportunidade para a transição do mercado de commodities para o de produtos de maior valor agregado. Essa é a meta a ser perseguida. ●

David Fragoso.
Editor Executivo e Designer Gráfico.
Piloto Profissional de Drone Agrícola/RPAS (CAAR/
CPAR), registrado no MAPA, ANAC e DECEA.
Proprietário da Zagros Drone's Services.
Cofundador e membro do movimento Drone LANT, em
Belo Horizonte.



CRISE DO LEITE: CONQUISTAS E DESAFIOS DO SETOR O ENCONTRO TEVE COMO OBJETIVO PRINCIPAL PROMOVER O DIÁLOGO

No dia 26 de janeiro, na sede do Sindicato dos Produtores Rurais de Bom Despacho, cerca de 40 produtores rurais se reuniram para assistir à live "Crise do leite: conquistas e desafios do setor". O encontro teve como objetivo principal promover o diálogo sobre a atual situação da cadeia produtiva do leite, que enfrenta desafios econômicos significativos.



Após a transmissão, foi realizado um debate coletivo, no qual os produtores puderam compartilhar experiências, dificuldades do dia a dia e **possíveis caminhos para o fortalecimento do setor.**

A reunião reforçou a importância da união dos produtores, da articulação institucional e da participação ativa em movimentos organizados, como forma de buscar soluções concretas e eficazes, além de **maior valorização da produção leiteira local e regional.**

AÇÕES COOPERBOM!

VITRINE DO MILHO.

No dia 30 de janeiro de 2026, o Sítio do Libério, em Moema, foi palco de mais uma edição da Vitrine Tecnológica – Implantação do Plantio Direto, promovida pela COOPERBOM. O evento reuniu produtores rurais, parceiros e especialistas em um dia dedicado à troca de conhecimentos, experiências e fortalecimento do agronegócio regional.

A programação contou com palestras voltadas a temas atuais e de grande interesse para o produtor rural. Entre os destaques, esteve a palestra sobre Plantio Direto, conduzida pelo engenheiro agrônomo André Barreto, que abordou práticas e conceitos de forma clara e aplicada à realidade do campo. Outro tema de grande relevância foi a Reforma Tributária e seus impactos para o produtor rural, apresentada por Alysso Cruvinel, especialista em agro, trazendo orientações e esclarecimentos importantes para o planejamento do produtor.

Além das palestras, os participantes participaram de visitas às estações, momentos de integração e troca de experiências, tornando o evento ainda mais dinâmico e enriquecedor.

A COOPERBOM reafirma, com ações como esta, seu compromisso em apoiar o cooperado, promover o acesso à informação e contribuir para o desenvolvimento sustentável da agricultura local. Eventos como a Vitrine Tecnológica fortalecem parcerias, aproximam pessoas e impulsionam o crescimento do campo.

COOPERBOM, nosso futuro é agora.



NOVOS ASSOCIADOS MÊS DE JANEIRO:

15 associados

- Antônio Francisco de Miranda;
- Caio Augusto Leles da Costa;
- Gabriel Lucas da Silva;
- Geraldo Caetano Pinto;
- Geraldo Wiles da Costa;
- Hugo Lawrence Alves;
- Jaqueline de Araújo Faria;
- Karine Gabrielli Lima de Souza;
- Laudiniz Rosa Pereira;
- Matheus Araújo Ferreira;
- Pedro Henrique Rodrigues Guedes;
- Renato da Silva Pinto de Moraes;
- Ricardo Mendes Teixeira;
- Vinícius Flauzino Vasconcelos Xavier;
- Wemerson Vieira Fiusa.

LEITE ENTREGUE NA COOPERBOM

PERÍODO:	VOLUME (em litros):
Dezembro/2024	3.496.829
Janeiro/2025	3.413.933
Fevereiro/2025	3.065.541
Março/2025	3.375.453
Abril/2025	3.327.591
Maió/2025	3.515.753
Junho/2025	3.427.615
Julho/2025	3.682.952
Agosto/2025	3.886.586
Setembro/2025	3.937.161
Outubro/2025	3.874.322
Novembro/2025	3.729.716
Dezembro/2025	3.872.774

*Leite recebido em Bom Despacho e Estrela do Indaiá.

**TUDO
NOS
CONFORMES**



TUDO SOBRE QUALIDADE DO LEITE E O RELACIONAMENTO DO CAMPO À INDÚSTRIA

Com conteúdo mensal,
exclusivo, construído em
parceria com especialista e
professora titular da Escola
de Veterinária da UFMG



PROFª: MÔNICA CERQUEIRA



SAIBA TUDO EM NOSSAS
REDES SOCIAIS: @CCPR.OFICIAL

► PROMOÇÃO ►

CAPITAL PREMIADO

SICOOB 40
Credibom

Capitalize a partir de R\$ 50 e concorra a
mais de **R\$ 300 mil em prêmios!**

9 motos Honda
CG Titan

1 Chevrolet
Onix 2026

900 mil
pontos Coopera

9 iPhones 17



Aqui, quem coopera ganha!

Para mais informações, consulte o regulamento em
www.sicoob.com.br/credibom/capitalpremiado40anos
ou procure uma de nossas agências.

SICOOB 40
Credibom

Promoção válida de 2/2/2026 a 31/8/2026. Imagens meramente ilustrativas.