

COOPERBOM

em campo

DA ANÁLISE DE SOLO À COLHEITA





SOMOS A UNIÃO QUE DESENVOLVE O CAMPO.

Nascemos da força coletiva que transforma cooperação em desenvolvimento, que impulsiona a produção agropecuária com assistência técnica, inovação, nutrição animal, genética, sustentabilidade e soluções para as propriedades rurais.

Somos uma das maiores cooperativas captadoras de leite do Brasil, e nossas raízes sustentam o futuro do agro brasileiro.

Há quase oito décadas, cultivamos oportunidades, preservamos tradições e desenvolvemos pessoas.





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.

SUPLENTE: Daniel Luiz de Azevedo, Marciano Isaías Lino, Ricardo Luís Campos.

CONSELHEIROS FISCAIS 2026/2027:

EFETIVOS: Geraldo Elias de Oliveira, Joaquim

Geraldo Campos, Maura Lúcia da Costa

SUPLENTE: Altivo Sérgio Gontijo, Iralva de Araújo, Robson Modesto da Rocha

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 e Diagramação: David Fragoso

Fone: (37) 99923-4135

Projeto Gráfico: Central de Ideias - CCPR

Equipe de produção: Alexandre Costa Gontijo, Anderson Aparecido dos Santos, Gabriel Araújo e Karine Lima

Marketing: Anderson Aparecido dos Santos, Gabriel Araújo, Mônica Ribeiro e Raíssa Giulia

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.

O início de uma nova safra traz consigo expectativas, planejamento e, principalmente, decisões. No campo, bons resultados não começam apenas no plantio e tampouco terminam na colheita. São construídos ao longo de todo o caminho, com informação, assistência técnica e escolhas bem-feitas em cada etapa.

Nesta edição da Cooperbom em Campo, acompanhamos justamente esse ciclo. Da coleta e análise do solo à escolha das sementes, passando pelo manejo da lavoura até chegar à colheita, nossas matérias técnicas abordam pontos fundamentais para que o produtor possa planejar a safra com mais segurança, eficiência e rentabilidade.

Na pecuária, o olhar também está voltado para o futuro. Falamos sobre a estação de monta e sua importância para o planejamento reprodutivo do rebanho, além dos critérios que devem ser considerados na aquisição de novilhas. Em "Genética que gera resultados", mostramos como uma escolha criteriosa pode representar ganhos que se refletem por várias gerações dentro da propriedade.

Conhecimento também se constrói por meio da troca de experiências. Por isso, registramos a participação da Cooperbom na Interleite Brasil 2026, acompanhando tendências, tecnologias e discussões que ajudam a desenhar os próximos passos da cadeia produtiva do leite.

Mas cooperar vai muito além da atividade produtiva. O Dia C reforçou, mais uma vez, a força do trabalho coletivo e o compromisso com a comunidade. E o tradicional Café da Alvorada proporcionou mais um momento de proximidade, encontro e valorização dos vínculos que fazem parte da nossa história.

Entre conhecimento técnico, relacionamento e cooperação, seguimos presentes onde realmente importa: ao lado do cooperado, acompanhando cada etapa, cada escolha e cada novo ciclo.

Boa leitura!

SOLO BEM ANALISADO, lavoura bem planejada!

Da coleta à recomendação agrônômica, análise de solo orienta o manejo, evita desperdícios e ajuda o produtor a construir lavouras mais produtivas.

Antes de escolher o adubo, definir as correções ou pensar no potencial produtivo de uma lavoura, é preciso conhecer o que existe debaixo dos pés. A análise de solo é o ponto de partida para entender as condições da área e tomar decisões mais precisas antes e durante o cultivo.

Segundo Wagner Madeira, agrônomo e representante técnico da Cooperbom, a análise fornece informações importantes sobre as condições químicas, físicas e biológicas do solo. A partir desse diagnóstico, é possível identificar deficiências nutricionais,

corrigir a acidez e direcionar a adubação de acordo com a real necessidade da área.

“Essas informações ajudam o produtor a tomar decisões mais assertivas quanto ao manejo, otimizar custos e elevar a fertilidade do solo, contribuindo para alcançar a produtividade desejada”, explica.

DA AMOSTRA AO DIAGNÓSTICO:

Para que o resultado seja confiável, porém, todo o processo começa com uma coleta bem realizada. Depois de chegar ao Cooperlab, a

amostra é identificada, seca, moída e preparada para as diferentes análises.

De acordo com Verônica Ferreira Alvarenga, engenheira química responsável pelo Cooperlab, o laboratório avalia parâmetros que permitem identificar características como acidez, matéria orgânica e disponibilidade de nutrientes.

Entre os elementos analisados estão cálcio, magnésio, fósforo, potássio, enxofre, boro, ferro, zinco, cobre e manganês. Os resultados são obtidos por diferentes métodos e equipamentos, de acordo com cada parâmetro.

DA COLETA À RECOMENDAÇÃO

O caminho da análise de solo para decisões mais assertivas e produtivas





Foto: David Fragoso

“O laboratório entrega o diagnóstico e o agrônomo utiliza essas informações para fazer a recomendação. Assim, o produtor fornece ao solo aquilo de que ele realmente necessita.”

Verônica Ferreira Alvarenga
Engenheira química e responsável pelo laboratório de análise de solo Cooperlab

O Cooperlab conta com equipamentos de alta precisão e participa de programas de controle de qualidade, tendo alcançado certificação de excelência da Embrapa.

CONHECER PARA INVESTIR MELHOR:

Na propriedade do cooperado Paulo Emílio Vasconcelos, a análise de solo já faz parte do planejamento das lavouras. Para ele, conhecer as condições da área também significa utilizar melhor os recursos disponíveis.

“A análise de solo é uma ferramenta fundamental para vermos a realidade da área e fazermos as correções

da melhor maneira possível. Ela também facilita o planejamento das compras e mostra onde realmente precisamos investir”, afirma.

Paulo compara o resultado da análise a um diagnóstico médico: quanto mais preciso, maiores são as condições de adotar o tratamento adequado. Na agricultura, isso significa fornecer nutrientes nas quantidades necessárias e evitar aplicações desnecessárias.

Em sua propriedade, onde há cultivo irrigado por pivô, o acompanhamento é ainda mais frequente. Para aumentar a precisão das informações, ele também destaca a importância da coleta criteriosa e da agricultura de precisão.

“Quanto menor o grid, mais informações temos para chegar à recomendação ideal. Isso também permite economizar, porque passamos a saber exatamente o que aquela área possui e o que está faltando.”

ANÁLISE, RECOMENDAÇÃO E PRODUTIVIDADE:

O resultado laboratorial, entretanto, não encerra o processo. A interpretação por um profissional capacitado transforma números e índices em decisões práticas de manejo.

Para Paulo, o equilíbrio entre macro e micronutrientes é determinante para uma lavoura uniforme e produtiva. Por isso, ele chama atenção para nutrientes que, muitas vezes, recebem menos atenção nas análises.

E contar com essa estrutura próxima à propriedade facilita o acompanhamento. “O Cooperlab é uma aquisição de extrema valia para nós, associados. Ter um laboratório com análises confiáveis e essa estrutura na região agrega valor ao produtor.”

No campo, a lógica é simples: conhecer primeiro para corrigir melhor. Com diagnóstico, assistência técnica e planejamento caminhando juntos, a análise de solo deixa de ser apenas uma etapa antes do plantio e se torna uma ferramenta para produzir mais, investir melhor e preservar a fertilidade da terra. ●



Foto: David Fragoso

“A análise de solo é uma ferramenta fundamental para vermos a realidade da área e fazermos as correções da melhor maneira possível.”

Paulo Emílio Vasconcelos
Produtor rural associado à Cooperbom

CRITÉRIOS PARA A ESCOLHA DA CULTIVAR DE SOJA.

A escolha acontece antes do plantio. O acerto ou o prejuízo aparece meses depois. A lavoura não lê catálogo. Ela responde ao ambiente, à época de plantio, ao clima e ao manejo.

1. Região, altitude e ambiente:

Cada região tem limites e potencialidades. Altitude, tipo de solo, disponibilidade hídrica e histórico de produtividade definem o teto produtivo e os riscos. Cultivares adaptadas ao ambiente expressam melhor seu potencial e reduzem a probabilidade de surpresas.

2. Época de plantio e maturidade:

A janela de plantio orienta o grupo de maturação. Plantios antecipados pedem ciclos adequados para evitar exposição a veranicos na floração ou geadas no enchimento de grãos. O objetivo é sincronizar o ciclo da cultivar com as melhores condições do ambiente.

3. Florada e enchimento de grãos:

Períodos críticos exigem atenção especial. Florescimento e enchimento de grãos são as fases que mais determinam rendimento. Escolher cultivares que mantenham estabilidade nessas janelas reduz perdas e garante melhor formação dos grãos.

4. Perspectiva climática:

Analisar o histórico e a tendência do clima para a safra ajuda a reduzir riscos. Previsão de calor excessivo, veranicos ou excesso de chuvas orienta a escolha de ciclos, porte e tolerâncias adequadas ao cenário mais provável.

5. Potencial e estabilidade:

Alto potencial é importante, mas estabilidade é essencial. Avalie a consistência da cultivar em diferentes ambientes e anos. Resultados equilibrados e previsíveis trazem mais

6. Arquitetura e população:

Porte, ramificação, inserção de vagens e resistência ao acamamento interferem na colheita e no rendimento. A definição correta da população de plantas potencializa o desempenho da cultivar e otimiza o uso de recursos.

“Não existe a melhor cultivar. Existe a cultivar mais bem posicionada para cada realidade.”

7. Doenças e nematóides:

A pressão de doenças varia por região e safra. Escolha cultivares com tolerância aos principais patógenos locais e atenção a nematóides. Essa decisão reduz custos com manejo e preserva o potencial produtivo.

NA PRÁTICA:

Abaixo de 600 m, o calor pode encurtar o desenvolvimento. Acima de 800 m, aumenta a atenção com porte e acamamento.

8. Tecnologia:

Avalie o pacote tecnológico disponível para cada cultivar, como tolerância a herbicidas

e biotecnologias. Isso impacta o manejo de plantas daninhas, pragas, flexibilidade e custo de produção.

9. Capacidade operacional:

A melhor cultivar no papel precisa ser viável na prática. Considere a estrutura de plantio, a janela de semeadura, a colheita e o armazenamento. Decisões alinhadas à operação evitam gargalos e perdas.

10. Histórico local:

Resultados na sua fazenda e em áreas vizinhas são poderosos aliados. Avalie dados próprios e de referência técnica. O histórico local revela como a cultivar se comporta no seu ambiente real de produção.

A ESCOLHA CERTA COMEÇA COM AS PERGUNTAS CERTAS:

- Está adaptada à região e à altitude?
- É indicada para a época de plantio?
- Florada e enchimento terão água?
- O ciclo combina com o risco climático?
- Arquitetura e população estão ajustadas?
- Tolerância às doenças e os nematóides da área?
- A tecnologia atende ao manejo?
- A fazenda conseguirá colher no momento certo?

CRITÉRIOS PARA A ESCOLHA DE HÍBRIDOS DE MILHO.

No milho, cada planta é uma unidade de produção. Uma falha na linha pode ser uma espiga que deixou de existir.

Não existe um híbrido perfeito para todas as situações. Existe o híbrido mais bem posicionado para o objetivo, o ambiente e o investimento da fazenda.

1. Finalidade da produção:

Defina o objetivo principal: grãos, silagem ou duplo propósito. Para grãos, foque em teto produtivo, sanidade e empalhamento. Para silagem, priorize volume, digestibilidade e estabilidade.

2. Nível de investimento:

O investimento define o pacote que acompanha o híbrido: sementes, tratamento, nutrição, manejo e proteção.

BAIXO, MÉDIO E ALTO INVESTIMENTO:

Baixo: priorize estabilidade.

Médio: equilibre segurança e resposta.

Alto: busque teto produtivo, sanidade e resistência de colmo e raízes.

3. Ambiente, altitude e época:

Análise solo, fertilidade, histórico da área, altitude e clima. Escolha o ciclo que melhor se encaixa na janela de plantio e colheita da sua região.

4. Florescimento e água:

Milho produz no florescimento. Posicione um híbrido cujo florescimento ocorra dentro da janela com maior probabilidade de água disponível.

A ESCOLHA CERTA COMEÇA COM AS PERGUNTAS CERTAS:

- Combina com o nível de investimento?
- Florescerá em uma janela com água?
- Tem boa reação aos enfezamentos?
- Possui colmo e raízes resistentes?
- A população está ajustada ao ambiente?

5. População e uniformidade:

Ajuste a população ao potencial do híbrido, à fertilidade do solo e à disponibilidade hídrica. Semeadura precisa e emergência uniforme são decisivas.

“Uma lavoura que produz muito, mas quebra antes da colheita, entrega produtividade ao chão e não ao produtor.”

6. Cigarrinha e enfezamentos:

A pressão de cigarrinha varia por região e ano. Escolha híbridos com melhor reação e adote um manejo integrado.

CIGARRINHA NÃO SE MANEJA COM UMA ÚNICA MEDIDA:

Associe híbrido menos suscetível, tratamento de sementes, monitoramento inicial, controle do vetor e eliminação do milho tiguerado.

7. Doenças foliares e de espiga:

Avalie o histórico da área para ferrugem, mancha branca, cercosporiose, helmintospo-

riose e podridões de espiga. Sanidade constante sustenta produtividade.

8. Colmo e sistema radicular:

Colmo forte e raízes profundas dão sustentação para altas produtividades, especialmente em solos férteis e safras com vento ou veranicos.

9. Tecnologia e tratamento:

Híbridos com biotecnologia adequados ao seu manejo de plantas daninhas e pragas agregam praticidade e segurança.

10. Colheita e capacidade operacional:

Considere a janela de colheita, a umidade de colheita e a capacidade das máquinas. Híbridos que entregam esse encaixe reduzem perdas.

11. Histórico regional:

Resultados de lavouras próximas, em condições semelhantes, são um filtro importante para reduzir riscos.



QUEM É RODRIGO ARANTES?
Rodrigo Arantes, conhecido pelo perfil @rodrigoarantes01 nas redes sociais,

é consultor no agro, influenciador digital e especialista em gestão financeira, operacional e agrônoma, com cerca de 20 anos de experiência prática no campo.



DA GOTA AO LUCRO: POR QUE A APLICAÇÃO DECIDE O RESULTADO DA SAFRA.

ÉVERTON RESENDE

Engenheiro Agrônomo
RTV Giroagro e Vivabio

O produtor investe, planeja, escolhe híbridos e cultivares de alto potencial, acompanha o clima, calcula riscos. Tudo parece estar sob controle. Mas, no momento mais decisivo da safra — quando os insumos precisam cumprir sua fun-

ção — algo silencioso pode comprometer todo o resultado: a aplicação.

Antes mesmo da máquina entrar na lavoura, o resultado da aplicação já começou a ser definido. Não é exagero. A eficiência de uma pulverização — e, con-

sequentemente, o retorno financeiro de toda a safra — depende de decisões técnicas que acontecem antes da primeira gota tocar a planta. E são cinco fatores que, quando negligenciados, explicam grande parte das perdas invisíveis no campo.

Nível de Aplicação	Eficiência	Perda de Produto	Impacto na Produtividade	Impacto no Lucro Final
Aplicação Ideal	100%	0 – 5%	0%	Máximo potencial
Boa Aplicação	80 – 90%	10 – 15%	-3% a -5%	-5% a -8%
Aplicação Mediana	60 – 70%	20 – 30%	-8% a -12%	-10% a -18%
Aplicação Ruim	40 – 50%	30 – 40%	-15% a -20%	-20% a -30%
Cenário Crítico	< 40%	> 40%	> 20%	Prejuízo elevado

O PESO INVISÍVEL NO ORÇAMENTO:

Quando analisamos a estrutura de custos das principais culturas brasileiras, como soja e milho, os núme-

ros revelam uma realidade contundente.

Estudos técnicos da Embrapa mostram que, na soja, os insumos representam mais de 50% do custo total de produção. Dentro

desse grupo, os produtos relacionados à proteção de plantas — como herbicidas, fungicidas, inseticidas, além de nutrição foliar e biológicos — ocupam uma fatia relevante. Somando-se a

isso os custos operacionais das pulverizações, chega-se a um número que merece atenção: **25% e 35% de todo o investimento na soja passa diretamente pelas operações de aplicação.**

No milho, embora a participação dos defensivos seja proporcionalmente menor, o raciocínio é o mesmo. Considerando insumos e operação, a aplicação responde por cerca de **20% e 30% do custo total da lavoura.**

Esses números não são apenas percentuais. Eles representam decisões críticas, feitas em janelas curtas, sob pressão de clima, logística e operacional. Enquanto até **um terço do custo total da lavoura depende diretamente da aplicação**, a margem líquida do produtor, em muitos cenários, gira entre 5% e 15%.

Isso significa que: A parcela do custo que passa pela aplicação é, muitas vezes, maior do que o próprio lucro da operação. Em outras palavras, pequenos ganhos de eficiência na aplicação podem representar a diferença entre lucro e prejuízo.

OS 5 FATORES QUE DEFINEM O SUCESSO DA APLICAÇÃO:

1. Manutenção e cuidado com o implemento.

Seja uma barra de pulverização ou um drone, o equipamento precisa estar em perfeitas condições operacionais. Vazamentos, pressão irregular, desgaste de componentes ou falhas eletrônicas comprometem

diretamente a uniformidade da aplicação.

2. Limpeza do equipamento: o detalhe que evita grandes perdas.

Resíduos de aplicações anteriores podem causar reações químicas indesejadas, entupimento de bicos e até fitotoxicidade. A limpeza adequada do sistema não é apenas uma boa prática — é uma etapa crítica para garantir que o que está sendo aplicado hoje não seja contaminado pelo que foi aplicado ontem.

3. Escolha correta de bicos e regulagem da aplicação.

O tipo de bico define o tamanho de gota, a cobertura e o risco de deriva. Gotas muito finas podem aumentar o risco de deriva, enquanto gotas muito grossas podem comprometer a cobertura do alvo. A regulagem do equipamento — pressão, vazão, altura da barra — precisa estar alinhada ao alvo biológico e ao produto utilizado. Portanto, o equilíbrio é essencial e deve ser ajustado conforme o tipo de produto, alvo biológico e condições ambientais.

4. Condições ideais de aplicação: o clima decide junto.

Temperatura elevada, baixa umidade e vento fora da faixa ideal aumentam drasticamente as perdas por evaporação e deriva. Não adianta ter o melhor equipamento e o melhor produto se o momento da aplicação não for adequa-

do. A eficiência depende tanto da tecnologia quanto do ambiente.

5. Escolha técnica dos produtos, mistura e timing da aplicação.

Esse é o fator mais estratégico — e, muitas vezes, o mais negligenciado. A escolha correta dos produtos precisa estar alinhada ao diagnóstico real da lavoura, considerando pragas, doenças, estágio da cultura e necessidade nutricional. Aqui, o papel de um técnico é decisivo.

É nesse ponto que entra **a importância do suporte especializado de profissionais da Cooperbom**, que atuam diretamente no campo com diagnóstico preciso e recomendação assertiva — não apenas do produto, mas da dose correta para cada situação.

Além disso, dois pontos críticos precisam ser respeitados:

- Ordem de mistura: a sequência correta de adição dos produtos no tanque garante estabilidade da calda,

- Timing de aplicação: existe um momento exato em que a lavoura responde melhor à intervenção. Esse timing é resultado do equilíbrio entre o estágio da cultura, a pressão de pragas/doenças e as condições climáticas ideais. Ignorar esse fator é, na prática, aplicar no momento errado — e comprometer todo o potencial de resposta da planta.

Fator	Impacto Estimado
Vento acima do ideal	Até 30% de deriva
Temperatura elevada	Até 25% de evaporação
Baixa umidade relativa	Redução de absorção em até 20%
Gotas inadequadas	Perda de eficiência de até 35%
Má regulação do equipamento	Até 25% de má distribuição

Aplicação Aérea com Drones versus Aplicação Terrestre: Eficiência Operacional e Desafios Técnicos

No caso da **aplicação aérea com drones**, observa-se um avanço significativo em áreas de difícil acesso, relevo irregular ou em estágios avançados da cultura, onde o tráfego de máquinas pode causar danos. Os drones proporcionam maior precisão, menor compactação do solo e melhor aproveitamento operacional, porém exigem atenção redobrada na calibração e nas condições climáticas.

Já a **aplicação terrestre tratorizada** continua sendo amplamente utilizada, oferecendo alta capacidade operacional e maior volume de calda, o que favorece a cobertura em determinadas situações. A regulação correta do pulverizador, incluindo pressão, velocidade de deslocamento e altura da barra,

é essencial para garantir uma aplicação eficiente.

Outro ponto crucial é o **manejo adequado conforme a cultura e o objetivo da aplicação**. Cada cultura apresenta características específicas de arquitetura foliar, densidade e exigências fitossanitárias, o que exige ajustes na tecnologia de aplicação. Além disso, é fundamental alinhar a estratégia com o objetivo desejado — seja controle preventivo, curativo ou nutricional.

CONCLUSÃO:

Em um cenário atual de margens apertadas, custos elevados e alta exigência por produtividade, a tecnologia de aplicação deixa de ser apenas uma etapa operacional e passa a ser uma

ferramenta estratégica de gestão econômica.

Uma aplicação bem feita não apenas melhora o controle fitossanitário, mas **protege o investimento realizado na lavoura**. Por outro lado, falhas nesse processo comprometem todo o sistema produtivo.

Portanto, investir em conhecimento técnico, regulação de equipamentos, escolha correta de tecnologia (drone ou terrestre) e respeito às condições ideais de aplicação é, acima de tudo, investir em rentabilidade.

A **eficiência da aplicação** não está na tecnologia isolada, mas na adequação dela ao ambiente e ao objetivo agrônomo está intimamente ligada à precisão no tamanho de gotas e à uniformidade de distribuição. Tecnologias modernas, tanto em drones quanto em pulverizadores terrestres, permitem ajustes finos que contribuem para maior assertividade no controle de pragas, doenças e plantas daninhas.

Porque, no fim, não é apenas sobre pulverizar. É sobre garantir que cada real investido retorne em produtividade. É sobre transformar tecnologia em resultado. ●

Éverton Resende
Engenheiro Agrônomo
RTV Giroagro e Vivabio





FAÇA SUA DECLARAÇÃO DE IMPOSTO

SOBRE PROPRIEDADE
RURAL (ITR) 2026.

PRAZO DE APRESENTAÇÃO:

10 DE AGOSTO A

30 DE SETEMBRO.

PARA MAIS INFORMAÇÕES ENTRE
EM CONTATO PELO: **37 3521-3953**
DAC - COOPERBOM

  | [cooperbom.coop](https://www.cooperbom.coop)
www.cooperbom.com.br



Enes Fialho,
Diretor Comercial
Cooperbom

O produtor rural
Breno Campos

O técnico Braulio
Carlos

PARCERIA QUE ATRAVESSA GERAÇÕES.

Família de produtores rurais mantém relação de mais de quatro décadas com a Cooperbom e destaca assistência técnica, planejamento e rotação de culturas como aliados para produzir com eficiência.

A relação da família de João Batista Rodrigues, o conhecido João Canoa, com a Cooperbom praticamente se confunde com a própria história da Cooperativa. Um dos primeiros associados, de matrícula 725-1, João acompanha há mais de quatro décadas a evolução da instituição. Hoje, a parceria tem continuidade com o filho, Breno Campos, o Breno Canoa, que conduz as atividades da propriedade da família, na região do Picão, em Bom Despacho.

Em visita à fazenda, o diretor comercial da Cooperbom, Enes Fialho, conversou com pai e filho sobre essa trajetória e sobre a importância da Cooperativa para o desen-

volvimento das atividades da propriedade.

Para Breno, a relação vai muito além da aquisição de insumos. Em um cenário de custos elevados e margens cada vez mais apertadas, ele considera o planejamento e, principalmente, a assistência técnica fundamentais para alcançar bons resultados.

“Não é só comprar os produtos. Precisamos de assistência e acompanhamento da lavoura para produzir bem. Toda semana temos alguém da Cooperbom aqui, observando se há alguma doença, praga ou outro problema. É planejamento, assistência e confiança. É muita coisa que fazemos juntos”, destaca.

Segundo o produtor, antes do início de cada cultura é realizado um planejamento dos insumos que serão necessários durante todo o ciclo. A partir daí, propriedade e equipe técnica trabalham de forma alinhada, permitindo maior controle dos custos e das operações.

“A Cooperbom faz um trabalho muito bacana conosco. Planejamos o que vamos consumir durante o período da lavoura e procuramos seguir aquilo. Depois, contamos com os técnicos acompanhando semanalmente. É uma parceria que funciona e, por isso, não abrimos mão dessa assistência”, afirma Breno.

A confiança também é

resultado de uma relação construída ao longo de décadas. João Batista lembra que acompanhou a Cooperbom desde os primeiros anos e destaca o crescimento observado principalmente nos últimos tempos.

“A Cooperativa em Bom Despacho foi um marco que deu certo. Meu número de cooperado é 725-1, praticamente do início. Hoje ela está forte e crescendo”, relembra.

Para João, além do relacionamento com o produtor, fatores como condições comerciais, disponibilidade de produtos e capacidade de negociação contribuem para manter a Cooperbom competitiva. “Faço cotação de tudo e não compro sem pesquisar. A Cooperativa acompanha o mercado e luta para oferecer boas condições ao cooperado. Outro ponto que admiro é o estoque. O produtor precisa do produto na hora certa e encontra o que precisa na Cooperbom”, ressalta.

ROTAÇÃO DE CULTURAS COMO ESTRATÉGIA:

Na propriedade da família, a assistência técnica também está diretamente ligada a uma prática importante para a sustentabilidade e a produtividade da lavoura: a rotação de culturas.

Breno explica que alternar as culturas cultivadas em uma mesma área contribui para melhorar as condições do solo e interromper ciclos de pragas e doenças que podem se intensificar quando uma única cultura é mantida sucessivamente.

“Quando usamos a terra sempre com o mesmo tipo



Enes Fialho,
João Canoa
e Breno Canoa.
Foto: David Fragoso

de cultura, doenças e pragas podem aumentar. Com a rotação, conseguimos quebrar esses ciclos, melhorar o solo e buscar uma produtividade cada vez maior, reduzindo também os custos da lavoura”, explica.

Para ele, esse trabalho reforça a importância de contar com orientação técnica desde o planejamento até a colheita. A combinação entre escolha adequada das culturas, acompanhamento frequente e decisões tomadas no momento correto ajuda a propriedade a produzir com maior eficiência.

Breno também destaca que viu de perto a evolução da Cooperbom nos últimos cinco ou seis anos, com investimentos nas estruturas, organização das lojas, logística e ampliação da equipe técnica.

Como sucessor, ele pretende manter a relação iniciada pelo pai há mais de quatro décadas. “Somos testemunhas do crescimento da Cooperbom. Sabemos que administrar uma empresa

“**É planejamento, assistência e confiança. É muita coisa que fazemos juntos!”**

Breno Campos
Produtor rural e cooperado

desse tamanho não é fácil e vemos uma equipe cada vez mais preparada. A Cooperativa está conosco desde a compra dos produtos até o acompanhamento da lavoura e a colheita. Vestimos a camisa e queremos continuar juntos nos próximos anos.”

De geração em geração, a parceria entre a família Canoa e a Cooperbom demonstra como confiança, assistência técnica, planejamento e proximidade com o produtor podem caminhar lado a lado para enfrentar os desafios do campo e construir resultados duradouros. ●





Parte 2.

CRITÉRIOS PARA A COMPRA DE SEMENTES DE PLANTAS FORRAGEIRAS.



ADILSON DE PAULA
ALMEIDA AGUIAR

Zootecnista e Professor

Na edição anterior apresentei os principais critérios para a compra de sementes de plantas forrageiras, abordando o momento ideal para iniciar as cotações, os parâmetros de qualidade e os tratamentos básicos aplicados às sementes. Nesta segunda parte, o foco são as tecnologias que vêm sendo incorporadas nos últimos anos: escarificação, peletização, polimerização e incrustação, além da importância do cálculo correto da taxa de semeadura.

TRATAMENTOS QUE AGREGAM QUALIDADE ÀS SEMENTES:

A escarificação e a peletização são práticas utilizadas há décadas, principalmente em sementes de leguminosas. A escarificação rompe a dormência física de sementes com tegumento duro, favorecendo uma germinação mais uniforme. Já a peletização incorpora calcário, enxofre e micronutrientes, criando condições favoráveis ao desenvolvimento das bactérias responsáveis pela fixação biológica de nitrogênio.

Nas gramíneas forrageiras, a escarificação tem grande importância para a *Brachiaria humidicola*, espécie que apresenta elevada dormência em função do método de colheita de suas sementes. O tratamento permite que sua germinação ocorra de forma mais semelhante à de espécies cujas sementes são colhidas por varredura ou na palha.

Para as demais gramíneas, a escarificação exerce outra função: eliminar as chamadas sementes "meia-grana", que não completaram a maturação fisiológica. Embora sejam

classificadas como sementes puras e frequentemente germinem, originam plântulas de baixo vigor, muitas vezes incapazes de se estabelecer. Esse processo é realizado quimicamente, com ácido sulfúrico, e apenas sementes de alto vigor suportam esse tratamento sem perdas de qualidade.

POLIMERIZAÇÃO E INCRUSTAÇÃO: ATENÇÃO À QUALIDADE:

A polimerização consiste na aplicação de uma película que regula a entrada de água na semente. Seu

principal benefício é reduzir os efeitos de períodos de estiagem logo após o plantio, sendo especialmente útil em regiões semiáridas ou sujeitas a veranicos.

Já a incrustação merece atenção especial. Embora ofereça inúmeras vantagens, reclamações sobre atraso e desuniformidade na germinação normalmente estão relacionadas à baixa qualidade do processo industrial. Por isso, recomenda-se adquirir sementes incrustadas apenas de empresas que dominem essa tecnologia.

Quando bem executada, a incrustação proporciona benefícios importantes:

- Facilita o manuseio e elimina o excesso de pó;
- Melhora a regulação das plantadeiras, aumentando o peso das sementes em cerca de 2,5 vezes;
- Favorece a distribuição uniforme no plantio, especialmente em sementes de baixa pureza;
- Reduz perdas por deriva em semeaduras a lanço e por via aérea;
- Diminui o risco de intoxicação do operador quando as sementes recebem fungicidas e inseticidas.

A IMPORTÂNCIA DA TAXA

DE SEMEADURA:

Após definir a qualidade das sementes, o próximo passo é calcular corretamente a taxa de semeadura. Para sementes convencionais, utiliza-se o Valor Cultural (VC), parâmetro que combina pureza física e germinação. Em outras palavras, o VC representa a porcentagem de sementes viáveis da espécie ou cultivar desejada presentes no lote.

Cada espécie forrageira possui um número específico de sementes por grama e um estande ideal de plântulas. Com essas informações e o VC da semente adquirida, calcula-se a quantidade de quilos necessária por hectare.

No caso das sementes incrustadas, o cálculo muda. É indispensável solicitar ao fabricante o Peso de Mil Sementes (PMS), pois o revestimento altera significativamente o peso e o tamanho das sementes, tornando o VC isoladamente insuficiente para determinar a taxa correta.

Outro fator frequentemente ignorado é que a germinação obtida no campo dificilmente alcança os índices observados em laboratório. Mesmo em condições favoráveis, considera-

-se que o estabelecimento das plantas corresponde, em média, a 40% da germinação medida em testes laboratoriais. Além disso, o método de plantio influencia diretamente o resultado: semeaduras manuais, em linha, a lanço ou por aeronaves apresentam eficiências distintas. Quanto mais desfavoráveis forem as condições de distribuição e estabelecimento, maior deverá ser a taxa de semeadura.

O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO NÃO É O MENOR PREÇO:

Mesmo adquirindo sementes de empresas idôneas, é recomendável coletar amostras de cada lote entregue e enviá-las para um laboratório independente de referência. Essa medida oferece segurança sobre a qualidade real das sementes e evita dúvidas caso ocorram falhas no estabelecimento da pastagem.

Na comparação entre fornecedores, o parâmetro decisivo não deve ser o preço por quilograma, mas sim o custo por ponto de Valor Cultural (R\$/% de VC) ou, preferencialmente, o investimento final por hectare considerando sementes de qualidade equivalente. Na prática, sementes de maior padrão costumam proporcionar menor custo por hectare e melhor retorno econômico na formação da pastagem. ●

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



SICOOB CREDIBOM: CELEBRAR 40 ANOS É TAMBÉM RECONHECER A FORÇA DE SEU CAPITAL HUMANO.

O compromisso e a capacidade técnica de profissionais seniores que continuam sendo a fundação estrutural para a expansão e o futuro do Sicoob Credibom.

Antes de ser uma instituição financeira de vanguarda, o Sicoob Credibom é, em sua essência, uma sociedade de pessoas. Diferentemente do modelo bancário tradicional, onde o capital determina os rumos e as prioridades, no cooperativismo financeiro o elemento humano é a verdadeira razão de existir e a engrenagem que movimenta cada conquista.

Ao completar 40 anos de história, a cooperativa celebra não apenas números expressivos, solidez financeira ou expansão patrimonial, mas, sobretudo, o valor inestimável daqueles que constroem essa trajetória dia após dia: **suas pessoas**.

Em sua trajetória, contar com um time profundamente motivado, capacitado e comprometido revelou-se a principal vantagem competitiva do Sicoob Credibom. Em um mercado altamente dinâmico, desafiador e em constante transformação tecnológica foi o toque humano, fundamentado no acolhimento e nos valores cooperativos, que permitiu à instituição construir laços genuínos de confiança com seus associados e com a comunidade.

Nesta matéria, a trilogia: **administração, operacional e negócios**, instâncias indispensáveis para a estrutura-

ção da cooperativa são abordadas por meio da trajetória dos profissionais que vestiram a camisa e transformaram desafios em oportunidades e inovação.

Área Administrativa - A espinha dorsal da eficiência e da segurança institucional



Marli Aparecida Gontijo Pereira não é apenas a Gerente Administrativa da cooperativa; ela é a memória viva, a resiliência em forma de trabalho e o próprio coração da instituição. Sua história com o Sicoob Credibom começou em 13 de julho de 1987. Aprovada em primeiro lugar em um concorrido processo seletivo, Marli trazia na bagagem a graduação em Ciências Biológicas. No entanto, ao se deparar com a realidade do setor financeiro e assumir os

desafios da área contábil, compreendeu rapidamente que seu espírito de excelência exigia mais. Sem hesitar, encarou uma segunda graduação, desta vez em Ciências Contábeis, conciliando a rotina intensa da cooperativa em expansão com o casamento e a maternidade com filhos pequenos. Mais tarde, consolidou sua visão estratégica com pós-graduações em Gestão de Negócios e Cooperativismo de Crédito.

Ao longo de quase quatro décadas, sendo 22 anos dedicados à Contabilidade e 17 à Gerência Administrativa, Marli desempenhou por muito tempo um papel polivalente, transitando entre a contabilidade, o atendimento direto aos associados na mesa, recursos humanos, a gestão de compras, a expansão física de agências e o controle patrimonial.

Sob sua liderança, a Unidade Administrativa (UAD) ganhou corpo e propósito claro: qualificar, padronizar e otimizar processos para dar suporte à ponta comercial. Atualmente liderando uma equipe de 12 profissionais, supervisionando frentes cruciais na cooperativa como Sistemas de Arquivo e Segurança, Tesouraria e Financeiro, Compras, Planejamento Orçamentário e TI.

Negócios: A linha de frente do crescimento cooperativo



A trajetória de trabalho de Júlio Eustáquio Pontes fortaleceu a cultura estratégica de negócios da cooperativa e a sua história funde-se com a própria evolução da instituição.

Filho de policial militar, cresceu em Bom Despacho em uma família numerosa de doze irmãos, com uma infância vivida nas proximidades do batalhão, marcada pelo convívio comunitário, pelos esportes e pelo aprendizado precoce do valor do trabalho. Ingressou no Sicoob Credibom em julho de 1988, após um período de 4 anos na Cooperbom, onde dividia o experiente de trabalho também na Credibom.

Na época a cooperativa contava com uma estrutura enxuta e processos predominantemente manuais. Julio desempenhou papel no Departamento de Processamento de Dados (DPD), sendo responsável pela digitação da contabilidade e pelo controle dos saldos diários dos associados. Paralelamente às rotinas técnicas do DPD, Julio atuava no suporte direto ao atendimento nas agências. Com pleno domínio do backoffice, da contabilidade e das operações de crédito, assumiu gradativamente a função de subgerente, tornando-se uma referência de suporte operacional e de relacionamento com o cooperado.

Com o crescimento da

cooperativa e a expansão da rede de atendimento, Julio ascendeu posteriormente à Gerência de Negócios. Ao longo desse processo, acompanhou a transição de um modelo de atendimento essencialmente reativo para uma atuação comercial estruturada e focada no perfil do associado.

Na gestão de negócios, consolidou uma atuação baseada na complementaridade e no trabalho em equipe. Ao lado dos parceiros de gerência, Ana Claudia Costa e Withney Nícolas de Paula Bolina Mendonça, ajudou a estruturar estratégias comerciais alinhadas às diretrizes da Diretoria e do Conselho de Administração, unindo a bagagem histórica da instituição à modernização do mercado financeiro.

Operacional - O escudo da conformidade e a garantia de operações ágeis e seguras



A história de Cleudes Maria da Silva se confunde com a própria evolução do Sicoob Credibom. Com 37 anos de dedicação ininterrupta, sua jornada é o reflexo vivo do pioneirismo, do estudo contínuo e da busca incansável pela excelência operacional.

O ingresso na cooperativa ocorreu em 2 de maio de 1989. Após se destacar entre 250 candidatos no concurso e conquistar o primeiro lugar, Cleudes assumiu o cargo de escriturária no setor de conta corrente.

Determinada a aprimorar suas competências, a profissional buscou na educação o caminho para o seu desenvolvimento, formando-se em Letras na UNIFOR, em Formica, Ciências Contábeis em 2005, além de diversas especializações e certificações.

Com apenas cinco anos de casa, Cleudes assumiu a responsabilidade de substituir a titular da contabilidade durante suas ausências. O sucesso da tarefa abriu portas para que atuasse como substituta em múltiplos setores, conta corrente, crédito, aplicações e planos de saúde. Essa vivência prática garantiu-lhe uma visão sistêmica e abrangente de toda a dinâmica cooperativa.

Sua capacidade técnica e perfil resolutivo a consolidaram como uma profissional pioneira dentro da instituição, credenciando-a a assumir em 2019 a Gerência Operacional, estando sob seu guarda-chuva os setores de Cadastro, Crédito e Cobrança/Recuperação de crédito, com uma equipe de 20 colaboradores. ●

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



Estação de Monta:

tecnologia e manejo a favor da pecuária de corte lucrativa.



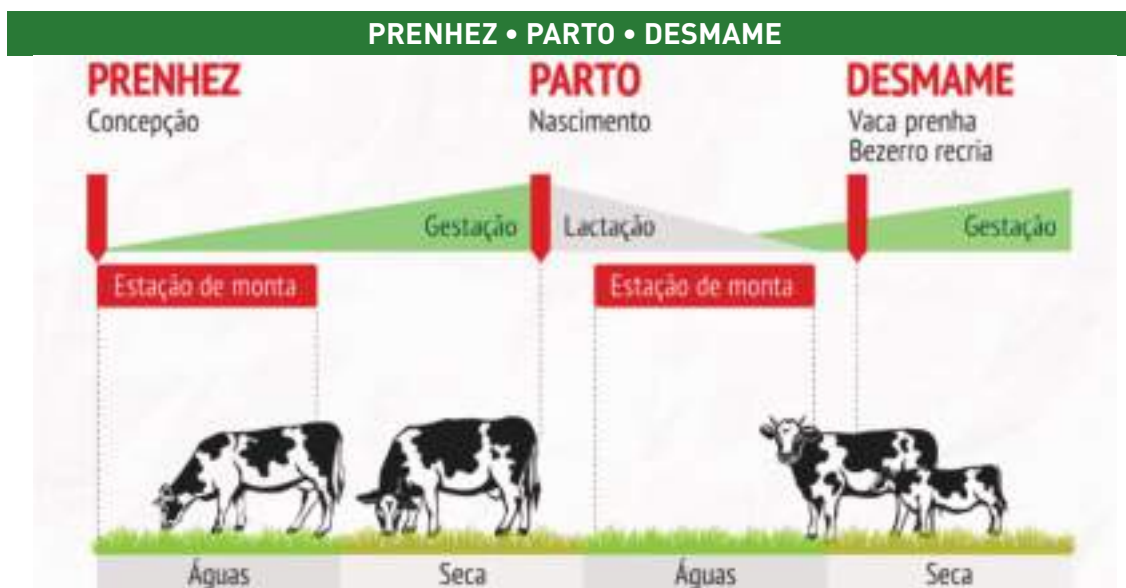
A estação de monta é uma das principais ferramentas de manejo reprodutivo na pecuária de corte. Quando bem planejada, permite concentrar os nascimentos em um período mais favorável do ano, melhorar os índices reprodutivos do rebanho e facilitar o manejo de vacas e bezerros.

A definição do período de acasalamento deve considerar as condições climáticas da propriedade, a disponibilidade e a qualidade das pastagens, o sistema de produção e o objetivo do criador. Em muitas regiões, a estação de monta é programada para coincidir com o

período de maior oferta de forragem, proporcionando às matrizes melhores condições nutricionais durante a reprodução e, posteriormente, na gestação e lactação. Para a matriz, pastagem de qualidade e melhor escore de condição corporal (ECC) no início da estação, melhor taxa de prenhez. Já o bezerro com mais leite e pastagem de qualidade, menor mortalidade com mais peso na desmama e desempenho ao sobreano até o abate. E o produtor com mais bezerros, produção de mais arrobas por hectare com redução de custo da arroba produzida, isso é mais dinheiro no bolso.

MAIS EFICIÊNCIA NO CAMPO:

- Facilita os processos, organiza mão de obra, com isso fortalece a produtividade;
- Otimiza cuidados com recém nascidos, manejo nutricional, reprodutivo e sanitário no sistema de produção;
- Potencializa uma safra de bezerros mais eficientes com lotes uniformes em idade e peso;
- Produtor consegue negociar seu bezerro com volume e qualidade;
- Melhora os índices reprodutivos do rebanho.



Fonte: <https://www.bimeda.com.br/>

A avaliação dos touros também merece atenção. Exames andrológicos, avaliação da capacidade reprodutiva, condição corporal e histórico de desempenho são medidas importantes para reduzir riscos e aumentar as chances de sucesso. No caso da inseminação artificial e da inseminação artificial em tempo fixo (IATF), o planejamento dos protocolos e o acompanhamento técnico são igualmente essenciais.

Durante e após a estação de monta, o acompanhamento dos indicadores reprodutivos permite avaliar os resultados e identificar

oportunidades de melhoria. Taxa de prenhez, taxa de natalidade, intervalo entre partos e idade ao primeiro parto são alguns dos índices que auxiliam o produtor na tomada de decisões.

Mais do que estabelecer um período para a reprodução, a estação de monta deve ser encarada como uma estratégia de gestão do sistema de produção. O alinhamento entre genética, nutrição, sanidade, manejo e reprodução contribui para maior eficiência do rebanho e melhor aproveitamento dos recursos disponíveis na propriedade.

Com planejamento e

acompanhamento técnico, a estação de monta pode se transformar em uma importante aliada para produzir mais bezerros, melhorar a produtividade das matrizes e aumentar a rentabilidade da pecuária de corte. ●

Você, produtor cooperado da COOPERBOM, consulte o departamento técnico e agende uma visita. Assistência técnica com planejamento transformam resultados no campo.

Juliana Santos
Ms Produção Animal de Ruminantes



Fonte: <https://www.instagram.com/p/DG3Ub4RRvyg/>



Fonte: <https://www.scotconsultoria.com.br/noticias>
<https://www.scotconsultoria.com.br/noticias/artigos/58136/elevando-desempenho-da-cria-como-potencializar-a-cria-a-3o-de-bezerros-atrav%C3%A9s-da-est%C3%A7%C3%A3o-de-monta.htm>

EFEITO DA ÉPOCA DE NASCIMENTO SOBRE O PESO À DESMAMA DOS BEZERROS



Fonte: <https://criafertil.com.br/como-obter-bezerro-do-cedo-e-tornar-sua-fazenda-mais-lucrativa/>

PLANEJAMENTO • MANEJO • RESULTADOS



GENÉTICA que gera resultados!

**Cooperbom oferece
animais de alto padrão
genético aos cooperados.**



Foto: David Fragoso

Novilhas selecionadas, com genética de qualidade, sanidade, rastreabilidade e alto potencial produtivo são comercializadas pela Cooperbom em condições exclusivas para seus cooperados.

Investir em genética é um dos caminhos para aumentar a produtividade e a eficiência da atividade leiteira. Pensando nisso, a Cooperbom disponibiliza aos seus cooperados animais de alto padrão genético, selecionados em criatórios de referência da região e preparados para contribuir com a evolução dos rebanhos nas propriedades.

Em entrevista à revista Cooperbom em Campo, Marcus Vinícius, gestor da fazenda da Cooperbom e responsável pela comercialização dos animais, explica que a seleção leva em consideração características importantes para a atividade

leiteira, como genética, precocidade, docilidade, genealogia e potencial produtivo.

Segundo Marcus, grande parte das novilhas comercializadas é formada por animais registrados, no terço final da gestação, com prenhez de embrião e sexo da cria já identificado. A Cooperbom trabalha principalmente com animais Girolando nos graus de sangue $\frac{1}{2}$, $\frac{3}{4}$ e $\frac{5}{8}$.

Além da qualidade genética, outro aspecto trabalhado na fazenda é a docilidade. O objetivo é entregar ao cooperado um animal com características que favoreçam não apenas a produção, mas também

sua adaptação à rotina de manejo da propriedade.

ALTO POTENCIAL PRODUTIVO:

Entre os principais diferenciais dos animais está a precocidade. De acordo com Marcus, são novilhas selecionadas para chegar ao primeiro parto por volta dos 24 meses de idade, além de apresentarem elevado valor genético.

A genealogia conhecida permite ao produtor acompanhar a origem e o histórico genético do animal, oferecendo maior segurança na tomada de decisão e no planejamento da evolução

do rebanho.

“Quando falamos em genealogia, temos toda a rastreabilidade do animal. São informações que permitem conhecer melhor sua origem e seu potencial. Cada vez mais precisamos investir nessa área”, destaca Marcus.

O potencial genético, entretanto, precisa estar associado às condições adequadas dentro da propriedade. Alimentação equilibrada, manejo nutricional, sanidade, conforto e boas práticas de criação são fundamentais para que o animal consiga expressar sua capacidade produtiva.

“Com as condições apropriadas, alimentação adequada e manejo nutricional correto, é um animal que pode proporcionar um retorno muito interessante ao produtor”, explica.

PRODUZIR MAIS COM EFICIÊNCIA:

A utilização de animais geneticamente superiores também está diretamente relacionada a um desafio cada vez mais presente na pecuária: produzir mais com eficiência.

Animais de elevado potencial produtivo possibilitam buscar melhores resultados a partir de um rebanho mais eficiente, reunindo características leiteiras desejáveis, saúde, precocidade

e capacidade produtiva.

Para Marcus, investir em genética não deve ser visto apenas como a aquisição de um novo animal, mas como uma decisão capaz de trazer resultados ao longo dos anos e contribuir para o desenvolvimento de todo o rebanho.

“Quando você tem um animal de alto potencial produtivo, tem a possibilidade de alcançar uma produção maior e trabalhar com características leiteiras muito boas. É um investimento que pode gerar retorno e lucro para a propriedade”, ressalta.

UMA OPORTUNIDADE PARA O COOPERADO:

A comercialização das novilhas faz parte dos benefícios oferecidos pela Cooperbom aos seus asso-

ciados. Além de disponibilizar animais criteriosamente selecionados, a Cooperativa busca criar condições que facilitem ao produtor o acesso à genética de qualidade e contribuam para o crescimento da atividade leiteira.

Para quem pretende melhorar o padrão do rebanho, aumentar o potencial produtivo da propriedade ou incorporar novas linhagens ao plantel, a iniciativa representa uma oportunidade de investir em genética com a segurança e a proximidade da Cooperbom.

“Esse é um benefício para você, cooperado. E você, produtor rural, que ainda não é cooperado, venha se associar à Cooperbom e conhecer este e vários outros benefícios que a Cooperativa tem para oferecer”, convida Marcus. ●



Foto: David Fragoso

**Vem ser
Cooperbom.
O nosso futuro é
agora!**

INTERLEITE 2026.

***Inovando conhecimento,
experiências e
informações no setor que
mais cresce no Brasil.***

A COOPERBOM, representada pelos técnicos, participou do INTERLEITE 2026, um dos principais encontros do setor leiteiro, acompanhando de perto as discussões, tendências e inovações que estão contribuindo para o desenvolvimento da cadeia produtiva do leite.

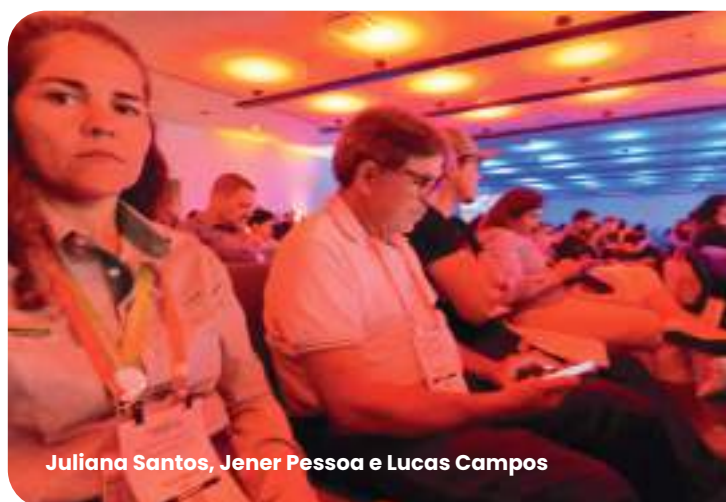
Durante o evento, os profissionais tiveram a oportunidade de trocar

experiências com especialistas e representantes do setor, além de ampliar conhecimentos sobre tecnologias, gestão, produção e os desafios do mercado. A participação reforça o compromisso da equipe com a atualização constante e a busca por soluções que possam gerar ainda mais valor para produtores e parceiros.

A presença no INTERLEITE

2026 também representa uma importante oportunidade de conexão e aprendizado, fortalecendo o conhecimento técnico e contribuindo para a evolução contínua das atividades desenvolvidas pela equipe junto aos cooperados da COOPERBOM. ●

Juliana Santos Silva
Médica Veterinária



Juliana Santos, Jener Pessoa e Lucas Campos



ANDRÉ ROCHA

Supervisor Técnico
Comercial Cooperbom

AGRONEGÓCIO: CRESCER É IMPORTANTE. CRESCER COM RENTABILIDADE É ESTRATÉGICO!

Ao assumir novos desafios na gestão técnico-comercial, uma das primeiras atitudes é sair da visão exclusivamente comercial e começar a enxergar o negócio de forma integrada.

- Onde estamos?
- Onde podemos chegar?
- E, principalmente: o que precisamos transformar para chegar lá?

Essa visão passa por pessoas, processos, mercado e resultados.

Tenho trabalhado sobre alguns pilares que considero fundamentais:

- Mapeamento comercial e territorial das áreas de Agricultura, Nutrição e Veterinária, buscando maior cobertura e menor sobreposição de atuação.
- Faturamento x rentabilidade, entendendo que vender mais não significa necessariamente gerar mais resultado.
- Gestão de estoques e

redução de perdas, transformando capital parado em oportunidade comercial.

- Novos parceiros e relacionamento com cooperados, fortalecendo nossa presença no mercado e reduzindo espaço para a concorrência.

- Estruturação das equipes, com processos mais claros, critérios de contratação e desenvolvimento profissional.

- Suporte técnico na safra, aproximando conhecimento técnico da decisão de compra do produtor.

- Melhor aproveitamento dos ativos da cooperativa, especialmente fábrica de rações e armazenagem de milho e soja, buscando reduzir ociosidade e aumentar a geração de valor.

- Agricultura, acompanhando de perto as demandas por sementes, fertilizantes e demais soluções necessárias ao produtor.

Eventos como a ExpoBom 2026 também representam

uma oportunidade importante de relacionamento, posicionamento da marca, prospecção e geração de negócios.

No final, tudo se resume a uma pergunta: **Estamos apenas movimentando produtos ou estamos efetivamente gerando valor para o cooperado e para a cooperativa?**

Acredito que o futuro do agronegócio será cada vez mais construído por empresas que consigam unir gestão, conhecimento técnico, relacionamento e rentabilidade.

É nessa direção que estou trabalhando.

Menos improvisado. Mais estratégia. Menos volume por volume. Mais resultado. Mais proximidade com o campo. Mais valor para o cooperado. ●

por André Rocha
Supervisor Técnico Comercial
das equipes externas Cooperbom

DIA C 2026 CELEBRA *a força da cooperação.*

Com o tema “Quando a escolha é cooperar, o mundo gira melhor”, evento reuniu cooperativas, entidades, parceiros, autoridades e comunidade na Praça do Rosário em uma grande mobilização pelo cooperativismo e pelo bem comum.



Foto: David Fragoso



A Praça do Rosário, em Bom Despacho, recebeu no sábado, 29 de agosto, mais uma edição do Dia de Cooperar – Dia C, movimento que mobiliza cooperativas, instituições, parceiros e voluntários em torno de ações voltadas ao desenvolvimento das comunidades.

Em 2026, o evento trouxe como tema “Quando a escolha é cooperar, o mundo gira melhor”, um convite para reconhecer as conquistas construídas

coletivamente e valorizar as pessoas e instituições que fazem da cooperação um instrumento de transformação social. A iniciativa reuniu a comunidade em um ambiente de integração, solidariedade e compromisso com o bem comum.

Participaram da mobilização Cooperbom, Sicoob Credibom, Sicoob Credesp, Cresol, Unicred, Lions Clube, Leo Clube, Rotary, Apae, Metástase do Amor, CDL, Acibom, além da Polícia

Militar, Polícia Militar de Meio Ambiente, Banda de Música da Polícia Militar e Corpo de Bombeiros, entre outros parceiros. Autoridades e lideranças locais também prestigiaram a programação, que contou ainda com a presença do presidente da CCPR, Marcelo Candiotto, reforçando a união de diferentes setores em torno da iniciativa.

Criado em Minas Gerais pelo Sistema Ocemg, em 2009, o Dia C nasceu com o propósito de estimular o

voluntariado e incentivar ações de responsabilidade social. Com o passar dos anos, o movimento ganhou abrangência nacional e se consolidou como uma das principais iniciativas de mobilização social do cooperativismo brasileiro.

O Dia de Cooperar está diretamente ligado ao 7º Princípio do Cooperativismo – Interesse pela Comunidade, que traduz o compromisso das cooperativas com o desenvolvimento sustentável das regiões onde estão inseridas. Mais do que uma relação econômica, cooperar significa aproximar pessoas, compartilhar responsabilidades e transformar realidades por meio de atitudes coletivas.

Em Bom Despacho, a edição de 2026 demonstrou mais uma vez a força dessa união. Cooperativas, entidades sociais, clubes de serviço, forças de segurança, empresas, instituições e voluntários dividiram o mesmo espaço e propósito, aproximando ainda mais o movimento cooperativista da população.

Sob o tema “Quando a escolha é cooperar, o mundo gira melhor”, o encontro reforçou que há muito a comemorar quando diferentes pessoas e instituições escolhem caminhar juntas. Afinal, o Dia C é mais do que uma data no calendário: é a celebração de um movimento capaz de transformar cooperação em desenvolvimento, solidariedade em ação e boas iniciativas em benefícios para toda a comunidade. ●



PRODUTORES RURAIS DEVEM REDOBRAR A ATENÇÃO CONTRA GOLPES DURANTE O PERÍODO DE PLANTIO.

Criminosos aproveitam o aumento da procura por insumos e máquinas para aplicar fraudes e causar prejuízos aos produtores.



Com o início do período de plantio, produtores rurais precisam estar atentos a um tipo de crime que tem causado prejuízos em diversas regiões: o estelionato. Criminosos aproveitam o aumento da procura por sementes, fertilizantes, defensivos agrícolas, máquinas e implementos para aplicar golpes utilizando anúncios falsos, perfis clonados e empresas fictícias.



Entre as fraudes mais comuns estão ofertas com preços muito abaixo do mercado, pedidos de pagamento antecipado, alte-

ração de dados bancários por meio de mensagens falsas e a comercialização de produtos que nunca são entregues.



Especialistas orientam que os produtores realizem negociações apenas com empresas e vendedores de confiança, confirmem os dados bancários por canais oficiais antes de efe-

tuar qualquer pagamento e desconfiem de ofertas que prometam vantagens excessivas. Também é importante exigir nota fiscal, guardar comprovantes das transações e nunca compartilhar senhas ou códigos de autenticação.

A prevenção continua sendo a principal ferramenta para evitar prejuízos. Em caso de suspeita de golpe ou de qualquer movimentação suspeita, a orientação é interromper imediatamente a negociação e acionar a Polícia Militar pelo telefone 190.

A informação e a cautela são grandes aliadas do homem do campo para garantir uma safra segura e proteger o patrimônio construído com muito trabalho. ●



EM CASO DE DÚVIDA
OU SUSPEITA DE GOLPE,
INTERRUPA A NEGOCIAÇÃO
E LIGUE:

190
POLÍCIA MILITAR

CUIDADOS COM GOLPES E ESTELIONATO

NO CAMPO

NO PERÍODO DE PLANTIO

O período de plantio exige atenção redobrada. Criminosos aproveitam o aumento da movimentação no meio rural para aplicar golpes e causar prejuízos aos produtores.



FIQUE ATENTO ÀS PRINCIPAIS DICAS:



Desconfie de ofertas com preços muito abaixo do mercado para sementes, fertilizantes, defensivos e máquinas agrícolas.



Compre apenas de empresas e vendedores conhecidos e de confiança.



Antes de realizar qualquer pagamento, confirme os dados bancários diretamente com a empresa, utilizando contatos oficiais.



Nunca faça pagamentos apenas com base em mensagens de WhatsApp ou e-mails sem verificar a autenticidade.



Solicite nota fiscal e guarde todos os comprovantes da negociação.



Evite realizar pagamentos antecipados sem a confirmação da entrega dos produtos.



Cuidado com perfis falsos em redes sociais e aplicativos de mensagens que se passam por representantes comerciais.



Proteja seus dados pessoais e bancários. Nunca informe senhas, códigos de autenticação ou dados de acesso.



Em caso de dúvida, interrompa a negociação e busque orientação antes de efetuar qualquer pagamento.



LEMBRE-SE:

A PREVENÇÃO É A MELHOR FORMA DE EVITAR PREJUÍZOS.

Ao identificar qualquer tentativa de golpe ou situação suspeita, comunique imediatamente:



AÇÕES COOPERBOM!

FÊ, CULTURA E TRADIÇÃO NO CAFÉ DA ALVORADA.

Foto: David Fragoso



A tradicional Festa do Reinado de Nossa Senhora do Rosário é uma das mais importantes manifestações religiosas e culturais de Bom Despacho. Todos os anos, fé, música e tradição tomam as ruas da cidade, reunindo reinadeiros, fiéis e toda a comunidade em torno de uma história preservada por gerações.

Como parte dessa celebração, a Cooperbom e o Sicoob Credibom promoveram mais uma edição do tradicional Café da Alvorada, realizado em frente à agência do Sicoob Credibom, no Bairro São Vicente. O encontro reuniu cooperados, colaboradores, autoridades e participantes do Reinado em um momento de acolhimento e confraternização antes do cortejo.

Foto: David Fragoso



Ao som dos tambores, sanfonas, pandeiros e outros instrumentos, os cortes conduziram as imagens de Nossa Senhora do Rosário e São Benedito até a Igreja de Nossa Senhora do Rosário, mantendo viva uma tradição que representa a fé e a identidade cultural dos bondespachenses.

Para o diretor administrativo da Cooperbom, Carlos Humberto de Araújo, participar da celebração reforça os laços da cooperativa com a comunidade. "A Festa do Rosário representa nossas raízes, nossa fé e a força de uma tradição transmitida entre gerações. Para a Cooperbom, apoiar e participar desse momento é valorizar nossa história e contribuir para que esse patrimônio cultural continue vivo", destacou.

VISITA A SANTA HELENA SEMENTES EM PATOS DE MINAS.

Equipe de representantes comerciais da Cooperbom e da Agricultura visitaram as instalações da empresa Santa Helena Sementes em Patos de Minas.



**DO PLANTIO
À COLHEITA**

**DA NUTRIÇÃO
À ORDENHA**



Desde 1956



**AQUI VOCÊ ENCONTRA
TUDO QUE PRECISA PARA**

**AUMENTAR A SUA
PRODUTIVIDADE**

PRODUTOS E SERVIÇOS ESPECIALIZADOS



AGRICULTURA



PECUÁRIA



70
Anos

@cooperbom.coop
cooperbom.com.br

 **(37) 3521-3708**

 **(37) 9 8851-5790**



NOVOS ASSOCIADOS

Agosto de 2026

21 novos associados

- Adilson Marçal;
- Alvimar Alves Mariano;
- Claudine Silva;
- Delvani de Assis Rocha;
- Divino Claret Ribeiro;
- Ênio José Vilela Macedo;
- Fábio Guimarães do Bonfim;
- Fábio José de Oliveira;
- Gladson Geraldo da Silva;
- Israel Camargos de Azevedo;
- José Geraldo da Silva;
- João Victor Oliveira Cruz;
- Julieta Marilha da Silva Araújo;
- Júlio César Ferreira;
- Leandro Augusto Campos;
- Leandro Marcelo da Silva Galvão;
- Leonardo Campos Costa;
- Lúcio Flávio Vargas Miranda;
- Nick Roger de Castro;
- Pedro Luiz Nunes;
- Ricardo Reis Miranda;



LEITE ENTREGUE À COOPERBOM

Evolução dos últimos 13 meses

3,90 milhões de litros

entregue em julho de 2026

PERÍODO	VOLUME (em litros)
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
Janeiro/2026	3.760.018
Fevereiro/2026	3.263.304
Março/2026	3.648.586
Abril/2026	3.564.433
Maio/2026	3.258.689
Junho/2026	3.771.328
Julho/2026	3.900.211

*Leite recebido em Bom Despacho e Estrela do Indaiá.

Siga nossas redes:



cooperbom.com.br



@cooperbom.coop



linkedin/cooperbom



somos **coop**

COOPERBOM AMPLIA SUA ÁREA DE ATENDIMENTO

ONDE ESTAMOS

● NOSSAS LOJAS

● ÁREA DE ATENDIMENTO



Abaeté

Araújos

Arcos

Bambu

Biquinhas

Bom Despacho

Camacho

Campos Altos

Candeias

Capitólio

Carmo do Cajuru

Cláudio

Córrego Danta

Divinópolis

Dores do Indaiá

Doresópolis

Engenho do Ribeiro

Estrela do Indaiá

Felixlândia

Florestal

Formiga

Guapé

Iguatama

Itapeçerica

Itaúna

Japaraíba

Lagoa da Prata

Leandro Ferreira

Luz

Maravilhas

Marilândia

Martinho Campos

Mato Seco

Medeiros

Moema

Morada Nova

Neolândia

Nova Serrana

Paineiras

Pains

Papagaios

Para de Minas

Paraopeba

Pedra do Indaiá

Perdigão

Pimenta

Pitangui

Piumhi

Pompeu

Quartel Geral

Santo Antônio do Monte

São Roque de Minas

Santa Rosa da Serra

São Sebastião do Oeste

Vargem Bonita



MULHERES QUE VOAM

com Sicoob e Sebrae



Parceria e tudo pro seu negócio decolar.

Crédito para capital de giro e investimentos com condições favoráveis para acelerar seus negócios.

Taxa especial a partir de

1,99% a.m.*

Condição por tempo limitado.

*Sujeito à análise de crédito.

Fale com seu gerente e contrate.

