

COMITIVA HN AGRO

PESQUISA DADOS DA PECUÁRIA NA PRIMEIRA ROTA (PA/TO/MA)



TECNOBEEF



UPL



CANAL DO BOI

DBO

TEMPO &
DINHEIRO

notícias
AGRICOLAS

ruralbook
Marketing para o Agro

COMITIVA HN AGRO

A ROTA

Nos dias 10, 11 e 12 de novembro a Comitiva HN AGRO realizou eventos em Marabá-PA, Araguaína-TO e Imperatriz-MA.

Nesses eventos, abordamos as nossas expectativas para os mercados da pecuária de corte e grãos.

Apresentamos também as possibilidades de uso de hedge pelo produtor, para se proteger dos solavancos do mercado, que de tempos em tempos, surpreendem.

Como uma comitiva não se faz sozinha, diversos parceiros estiveram conosco, tanto no trecho, como os parceiros de mídia, que nos ajudam a divulgar as novidades.

Os parceiros Tecnobeef e UPL apresentaram tecnologias, estratégias e ferramentas para melhoria de resultados, seja no cocho ou nas pastagens.

Durante os eventos, realizamos uma pesquisa para entender melhor a pecuária da região, tanto no aspecto de produção, quanto em relação ao que o produtor espera da atividade.

A seguir apresentamos os resultados desta rica interação que tivemos no caminho.

Aqui estão os números, que podem ser medidos, mas deixamos o agradecimento também pelo que não pode ser incluído em tabelas e gráficos: a parceria, as experiências e a presença dos produtores e empresas.

TECNOBEEF



UPL



CANAL DO BOI

DBO

**TEMPO &
DINHEIRO**

**notícias
AGRICOLAS**

ruralbook
Marketing para o Agro

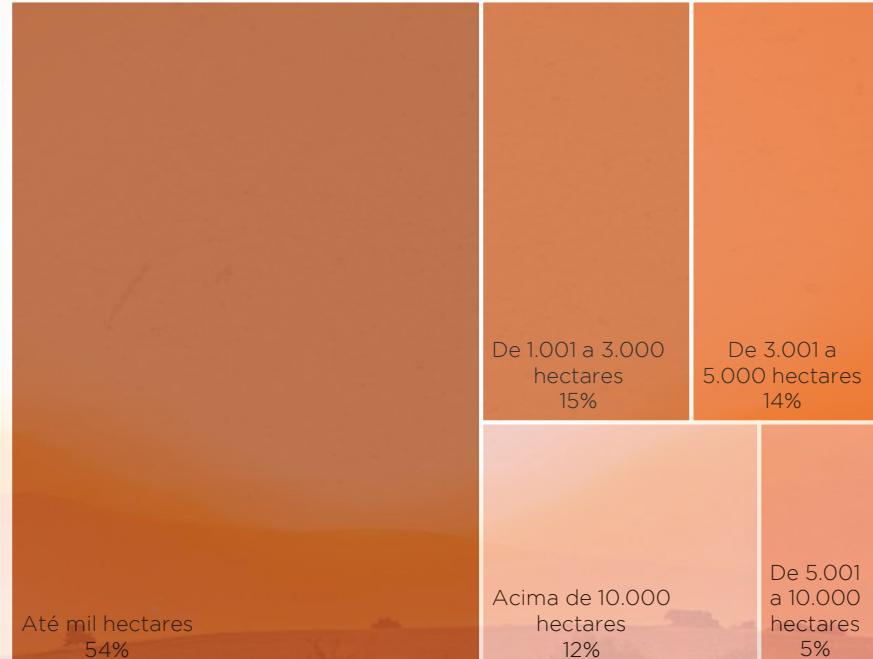
ÁREA TOTAL E REBANHO

TAMANHO DA PROPRIEDADE

Pouco mais da metade dos produtores que responderam à pesquisa nos eventos em Marabá-PA, Araguaína-TO e Imperatriz-MA, possuíam até mil hectares, considerando a área total da(s) propriedade(s).

A faixa de maior área das propriedades, acima de 10 mil hectares, correspondeu a 12% da amostra.

O gráfico ao lado apresenta a distribuição da amostra, considerando a área total.



REBANHO BOVINO

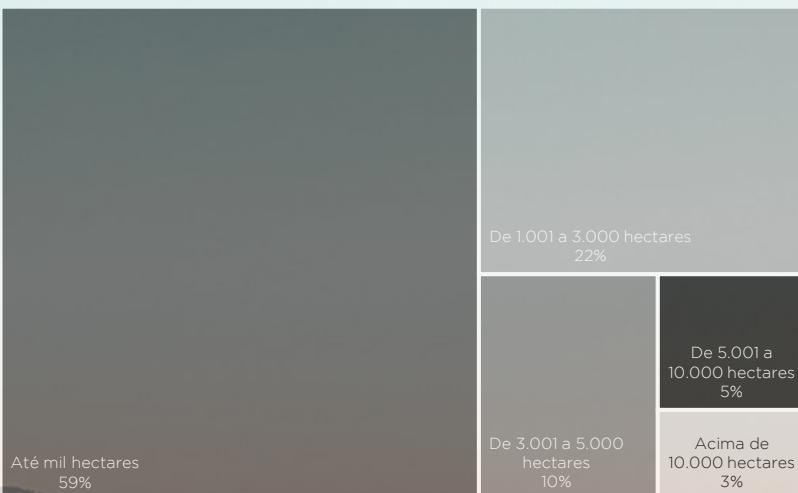
Mais da metade dos produtores que participaram da pesquisa trabalham com até mil cabeças, representando 55% da amostra.

A faixa entre 1.001 e 3.000 cabeças teve participação de 18% e 9% possuem entre 5.001 e 10.000 cabeças.

Os rebanhos acima de 10 mil cabeças correspondem a 11% da amostra, evidenciando a presença de operações de grande porte.

O gráfico ao lado apresenta a distribuição das faixas de rebanho informadas pelos produtores, considerando o total de cabeças por respondente.





ÁREA DE PASTAGEM

A maior parte dos produtores que responderam à pesquisa possui até mil hectares de pastagem, representando 59% da amostra.

As faixas intermediárias — de 1.001 a 3.000 hectares (22%) e de 3.001 a 5.000 hectares (10%) — também apresentam participação relevante.

Produtores com áreas acima de 5.000 hectares somam 8% da amostra, sendo 5% entre 5.001 e 10.000 ha e 3% acima de 10.000 ha.

O gráfico ao lado apresenta a distribuição das áreas de pastagem informadas pelos produtores, considerando o total somado das propriedades de cada participante.

USO DE HERBICIDAS EM PASTAGEM

Os produtores foram questionados sobre a área de pastagem na qual utilizavam herbicidas para pastagem anualmente, em média.

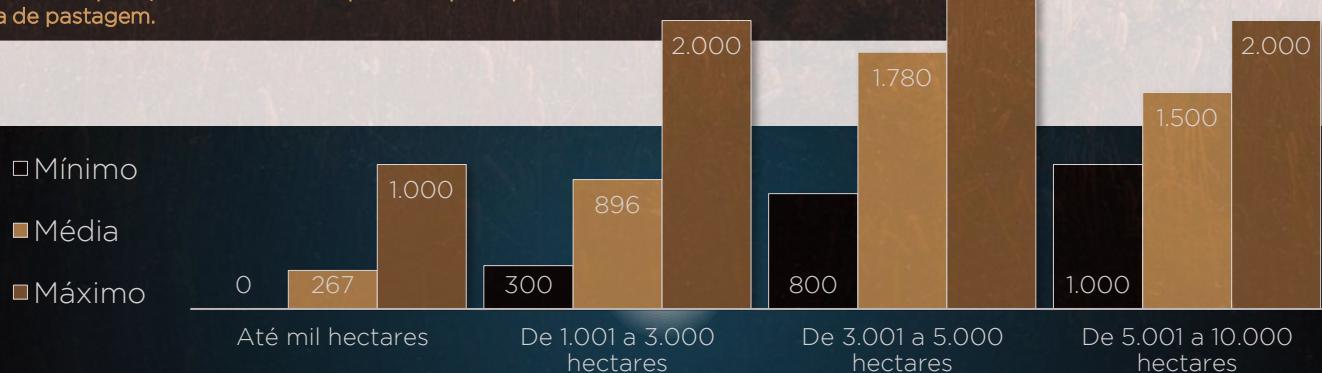
Entre os produtores com até mil hectares de pastagem, a área anual tratada com herbicida teve média de 267 hectares. O mínimo foi 0 (não usa, com uma observação) e o máximo atingiu 1.000 hectares, ou seja, a área total de pastagem.

Na faixa de 1.001 a 3.000 hectares de pastagem, o mínimo informado foi de 300 hectares, com média de 896 hectares e máximo de 2.000 hectares de aplicação ao ano.

Entre os produtores com áreas de 3.001 a 5.000 hectares, os valores variaram de 800 hectares no mínimo a 4.000 hectares no máximo, com média de 1.780 hectares tratados.

Já nas áreas de 5.001 a 10.000 hectares, o mínimo registrado foi de 1.000 hectares, a média alcançou 1.500 hectares e o maior valor informado chegou a 2.000 hectares anuais.

O gráfico abaixo apresenta essa distribuição, considerando os valores mínimo, médio e máximo de aplicação de herbicida reportados pelos produtores em cada faixa de área de pastagem.

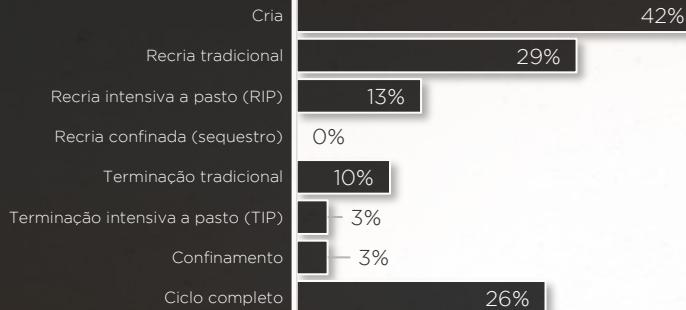


Obs: Para o grupo acima de 10 mil hectares de pastagem essa questão registrou uma resposta, com áreas tratadas anualmente relatada em 10 mil ha.

SISTEMAS DE PRODUÇÃO

COMITIVA HN AGRO

ATÉ MIL CABEÇAS



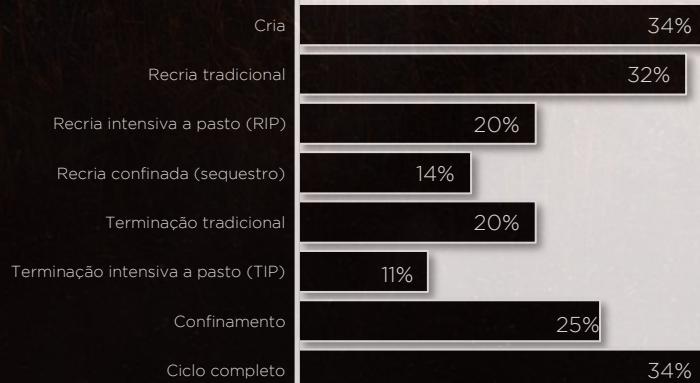
DE MIL A 5 MIL CABEÇAS



ACIMA DE 5 MIL CABEÇAS



GERAL



Obs: As escalas de cada gráfico são independentes.

Os números representam a ocorrência dos sistemas de produção entre os entrevistados de cada faixa de rebanho (até 1.000, de 1.000 a 5.000, acima de 5.000 cabeças) ou no total geral. A soma pode ultrapassar 100% porque um mesmo produtor pode adotar mais de um sistema simultaneamente.

Entre os respondentes do grupo inicial (até mil cabeças), a cria apareceu com maior frequência (42%), seguida pela recria tradicional (29%) e o ciclo completo (26%), nesta ordem.

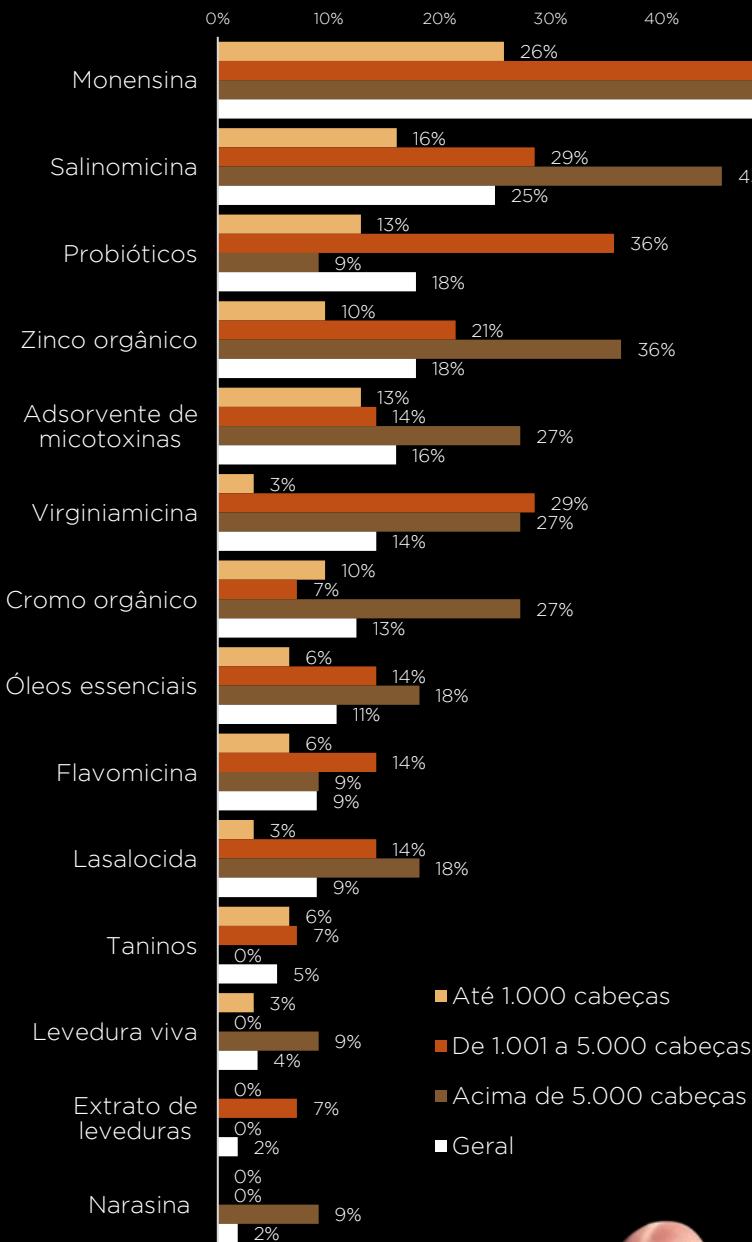
O grupo de mil a cinco mil cabeças foi o que teve maior distribuição entre os sistemas, com menor frequência observada para a recria confinada (sequestro) e cria, com ocorrências de 21% para cada, entre os sistemas dos respondentes.

Acima de cinco mil cabeças foi observada a maior frequência de confinamento (64%) e ciclo completo (55%). A recria confinada (sequestro) também teve destaque nessa faixa de rebanho, sendo feita por 45% dos entrevistados.

No cenário geral da pesquisa, a cria e o ciclo completo apareceram como mais frequentes, com 34% cada, seguidos pela recria tradicional, com 32%.



ADITIVOS



Em relação ao uso de aditivos, a frequência está apresentada ao lado. Os números representam a porcentagem de produtores que relataram usar cada aditivo, separados por faixa de rebanho e no resultado geral da pesquisa.

A monensina foi a mais utilizada em todas as faixas de rebanho, atingindo 91% no extrato acima de cinco mil cabeças.

O uso de monensina, salinomicina e lasalocida aumentou, de acordo com o aumento do rebanho, tendência não observada no caso da virginiamicina, que teve maior uso no extrato intermediário.

Entre os produtores com até mil cabeças, 42% não usam aditivos, frequência que cai para 21% no grupo de mil a cinco mil cabeças. No grupo acima de cinco mil cabeças, todos relataram usar aditivos.



USO DE HEDGE

COMITIVA HN AGRO

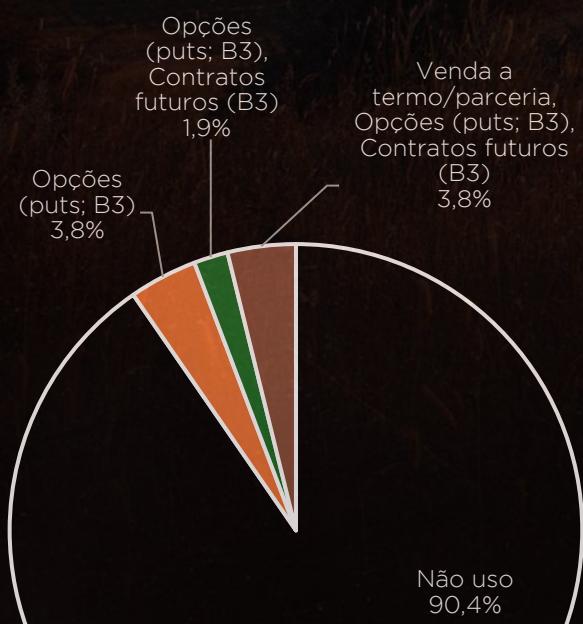
Além do mercado, a apresentação da HN AGRO na Comitiva foi destinada a esclarecer o uso de hedge, com o objetivo de demonstrar as possibilidades aos produtores. Essa informação se mostrou importante, uma vez que a utilização dessas ferramentas é pequena.

Em relação ao uso de ferramentas para garantia de preços (hedge), no grupo até mil cabeças, nenhum produtor respondeu positivamente.

No grupo intermediário, de mil a cinco mil cabeças, 8,3% relataram usar opções (puts) e 8,3% relataram usar tanto puts como a venda de contratos futuros.

Acima de cinco mil cabeças, 18,2% dos produtores usam uma combinação de venda a termo/parceria, opções e contratos futuros, enquanto 9,1% relataram usar opções de venda (puts).

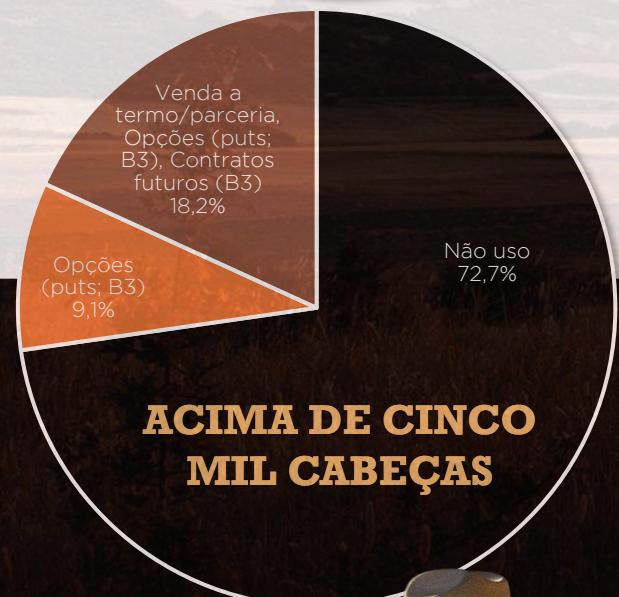
Considerando todos os entrevistados, a não utilização de hedge passou de 90%, como observado no gráfico abaixo.



GERAL



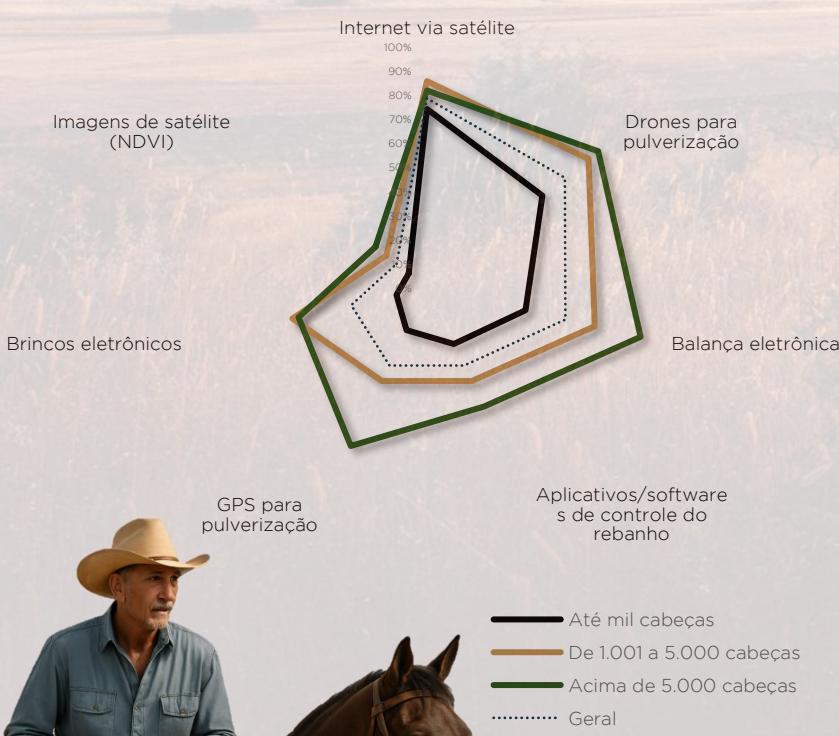
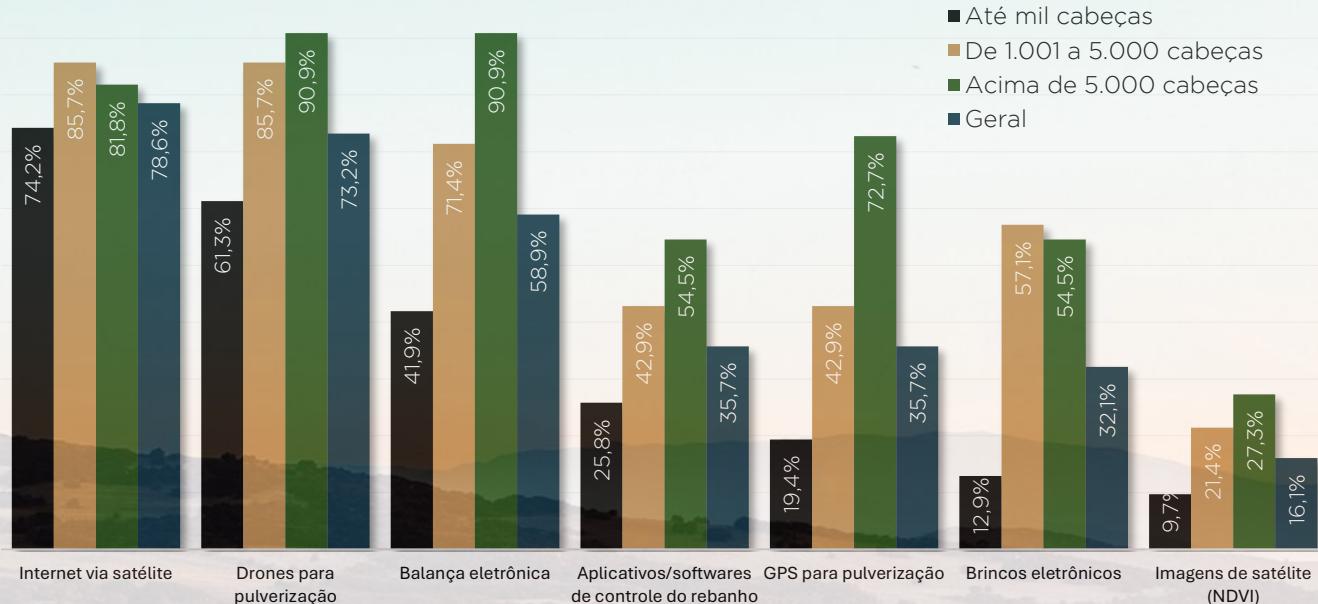
**DE MIL A CINCO
MIL CABEÇAS**



**ACIMA DE CINCO
MIL CABEÇAS**



TECNOLOGIAS



Em relação à adoção de tecnologias, questionamos sobre o uso de internet via satélite, drones para pulverização, balança eletrônica, aplicativos/softwares de controle de rebanho, GPS para pulverização, brincos eletrônicos e imagens de satélite para avaliação de NDVI.

Com exceção de internet e brincos eletrônicos, a adoção foi crescente à medida que a faixa de rebanho aumentou. Isso vai ao encontro da literatura de adoção de tecnologia, que muitas vezes relaciona seu uso à receita da propriedade, o que em geral está diretamente ligada ao rebanho (com as particularidades dos sistemas e desfrutes, mas existe a relação).

Um ponto que chama a atenção é a utilização de drones por praticamente três quartos dos entrevistados, enquanto o GPS para pulverização é usado por 35,7%. Aqui temos um peso grande da prestação de serviços com drones, para essa taxa elevada de uso.

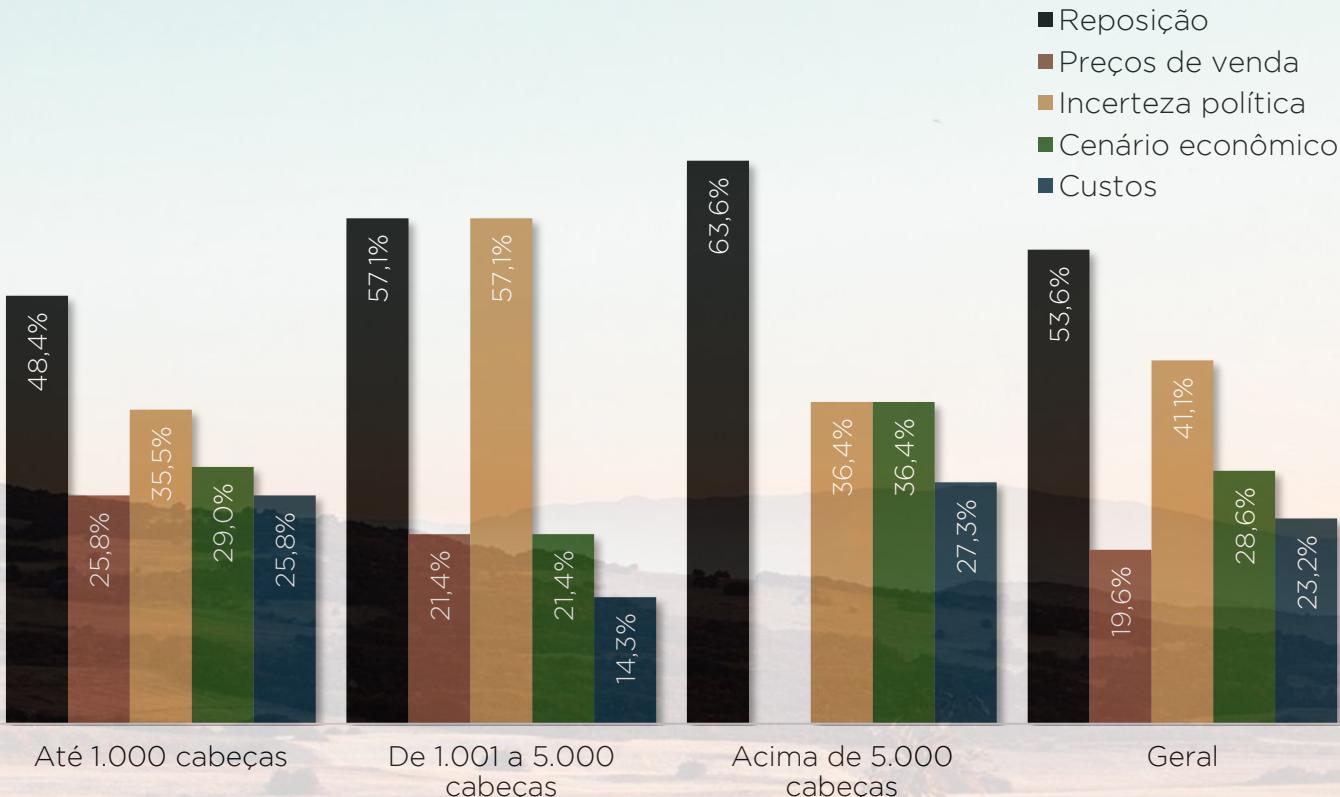
A presença de balança eletrônica foi observada em 58,9% das pesquisas, aplicativos/softwares de controle do rebanho ficaram com 35,7% e brincos eletrônicos com 32,1%. Considerando que tais tecnologias são complementares, aqui parece haver uma ordem de priorização: balança, softwares e por último o uso dos brincos eletrônicos.



COMITIVA

HN AGRO

DESAFIOS PARA 2026

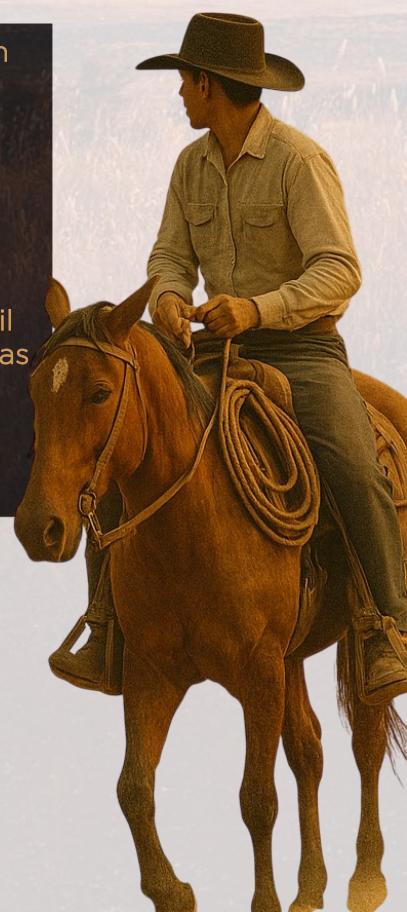


Quando o questionamento foi em relação aos desafios para a pecuária em 2026, a reposição se destacou, ficando na primeira posição em todos os extratos analisados.

No cenário geral da pesquisa, 53,6% dos produtores acreditam que a reposição estará entre os grandes desafios do próximo ano.

Até mesmo o cenário eleitoral incerto para 2026 ficou para trás, quando comparado à reposição. Para ser preciso, no grupo de produtores com mil a cinco mil cabeças, as incertezas políticas empataram com a reposição nas preocupações dos produtores para 2026.

Os preços de venda ficaram com a menor frequência entre as preocupações apontadas.



COMITIVA HN AGRO

O QUE MAIS TE MOTIVA A CONTINUAR INVESTINDO NA PECUÁRIA, MESMO DIANTE DOS DESAFIOS?

COMITIVA HN AGRO

"Trabalho com pecuária por paixão e tradição"

Aqui temos os comentários relacionados à tradição, à paixão pela produção, amor, família e fé.

Paixão

Tradição familiar

Venho de família tradicional de pecuária e acredito na pecuária

Continuidade de um legado

A paixão de família e a esperança de melhoria

Gosto do que faço

Amor

Fé

A pecuária é trabalho duro, mas com retorno justo e sustentável — e ainda tem espaço pra crescer, inovar e deixar legado

"A pecuária responde bem à tecnologia e tem potencial para ir além"

Aqui consideramos como um grupo de respostas mais relacionadas à lógica do negócio, de que há potencial da demanda e de retorno quando bem feito.

Por ser algo bastante desafiador, porém muito gratificante quando acertamos em cheio o manejo do rebanho, reduzindo o custo e aumentando o lucro por cabeça

Mundo não vai parar de comer carne, ou seja, um mercado sólido

O que mais me motiva a continuar investindo na pecuária é ver o quanto o setor evolui quando há gestão, estratégia e propósito. A pecuária hoje é muito mais que criar gado, é produzir com eficiência, responsabilidade e visão de longo prazo. Eu acredito no potencial do campo e na importância de fazer as coisas bem-feitas, com dados, planejamento e foco em resultados. É isso que me move: ver que é possível aliar produtividade, sustentabilidade e valorização das pessoas dentro da atividade

Na página anterior destacamos alguns termos que apareceram nas respostas.

Aqui dividimos os principais termos ou respostas em três grupos. Ressaltamos que em uma análise qualitativa há espaço para que uma ou outra frase seja considerada de um grupo diferente, mas a ideia aqui foi agrupar pelo conceito.

Entre todos os termos citados, um se destacou: paixão. Afinal, é essa paixão pela pecuária que move produtores, sustenta gerações e reforça o papel da Comitiva HN AGRO como um projeto que surgiu com o intuito de conectar elos e fortalecer a pecuária.

"A pecuária é um bom negócio"

Este grupo contempla os produtores que veem a pecuária como um bom negócio, nem sempre com o intuito de "desafiá-lo" quanto a níveis ótimos, mas como um negócio capaz de gerar um equilíbrio interessante entre segurança e retorno.

Solidez no negócio e segurança no investimento

Valorização do patrimônio e lucratividade de longo prazo

Liquidez

Rentabilidade estável

Por gostar e achar que ainda compensa

Alto lucro e pouca dor de cabeça

Lucratividade

Rentabilidade

COMITIVA HN AGRO

MARABÁ-PA



ARAGUAÍNA-TO



IMPERATRIZ-MA



Obs: clique nas fotos e veja os vídeos de cada edição.

COMITIVA HN AGRO

COMITIVA HN AGRO

Acompanhe um pouco o que foi a
PRIMEIRA ETAPA

MARABÁ-PA / ARAGUAÍNA-TO / IMPERATRIZ-MA



**SE SUA EMPRESA QUISER SE
JUNTAR À COMITIVA HN AGRO,
ENTRE EM CONTATO CONOSCO.**

17 99151 7057

contato@hnagro.com.br



@comitivahnagro

COMITIVA HN AGRO

Realização:



HN AGRO



TECNOBEEF



UPL



CANAL DO BOI

DBO

TEMPO &
DINHEIRO

notícias
AGRICOLAS

ruralbook
Marketing para o Agro