

CONFIDENTIAL

您获取巴西咖啡业信息的最好来源，而且，本期还有：

- 你是这段历史的一部分 (PAGE 3)
- 本月书籍: Pinhalense75周年 (PAGE 4)

咖啡花期提前将影响巴西2027年的咖啡产量

巴西阿拉比卡咖啡产区降雨量充沛，导致咖啡树提前开花，这可能会消耗原本用于主要花期（通常在9月）花朵和咖啡果发育的能量。8月初的小规模提前开花所结出的较大咖啡果，将与9月主要花期所结出的较小咖啡果竞争。这可能会导致主要花期结出的咖啡果数量大幅减少，进而影响2027年的咖啡产量。提前开花数量越多，较大咖啡果与较小咖啡果之间的竞争就越激烈，而小规模提前开花所结出的较大咖啡果，可能会比9月和10月主要花期所结出的咖啡果更具优势。

Source: Notícias Agrícolas

合作社成员生产65%的巴西咖啡

根据一项新法律，巴西正式承认合作社主义是其民族文化的一部分，该法律将合作社运动视为一种国家文化表达，这一发展受到了巴西咖啡种植者协会（CNC）的欢迎。生产和信贷合作社一直确保小型和大型种植者都能获得相同的机会。巴西有2,580万农民加入合作社，合作社主义不仅是一种商业模式，也是一种重要的发展战略。巴西有97家咖啡合作社，约占该国咖啡产量的65%和出口量的35%。这些合作社提供技术援助和信贷服务，并推广可持续性实践。

Source: MundoCoop

开展活动以大量销售高品质康尼隆咖啡

巴西国家农业秘书处（SEAG）和圣埃斯皮里图州农业研究与推广服务研究所（INCAPER）共同举办了首届康尼隆精品杯商业展示会，以推广商业规模的咖啡。此次活动旨在推广批量的优质康尼隆咖啡，标志着该产品推广方式的转变。与以往只奖励小批次咖啡不同，此次活动将种植者和买家聚集在一起，就符合高物理和感官标准的批量咖啡进行谈判。这是巴西首次专门针对康尼隆咖啡举办的此类活动。此次活动旨在表彰那些致力于提高质量和收获后加工的种植者的工作，并扩大圣埃斯皮里图州的咖啡在巴西国内及境外新市场的销售渠道。

Source: Canal Rural

企业携手合作生产首批低碳康尼隆咖啡

雅苒（Yara）、皮爷（JDE Peet's）和翱兰食品配料公司（ofi）开始合作开展一个项目，旨在提高康尼隆咖啡生产的气候适应能力。该项目涉及巴伊亚州和圣埃斯皮里图州南部的20个农场。上述三家公司共同挑选农场，使用雅苒“气候选择”系列中的肥料来种植咖啡，该系列肥料的制造过程产生的碳足迹比传统肥料低90%。该项目的主要目标（首次采收于6月下旬开始）是向种植者展示，使用差异化产品可使每公顷的咖啡产量提高多达7.6袋，并减少约40%的碳足迹。该项目旨在帮助康尼隆咖啡种植者适应气候变化，同时也有助于实现上述三家公司到2050年实现碳中和（净零排放）的更广泛目标。

Source: CaféPoint

IAC平台对其咖啡社交网络进行现代化改造

由巴西坎皮纳斯农学研究所（IAC）协调的“咖啡社交网络”庆祝成立20周年，推出了一个新门户网站以加强巴西咖啡行业的整合。该平台汇集了技术信息、专业内容以及供研究人员、种植者、合作社、公司和其他行业组织使用的工具。瓜克苏佩咖啡种植者合作社（Cooxupé）和皮亚兰斯（Pinhalense）机械制造商，作为首批私营部门合作伙伴加入了该网络，同时该网络保持其编辑独立性和技术重点。该网络由“咖啡研究联盟”和巴西咖啡种植者委员会（CNC）创建，当时利用互联网分享知识在农业企业中仍处于早期阶段，自那以来，该网络已收集了约95,000份出版物。

Source: AgroRevenda

塞拉多妇女生产的咖啡出口至中国

一家中国公司（Donna Jannie）与巴西塞拉多咖啡种植者合作社（Expocacer）进行合作，进口由参与“咖啡中的女性”项目的女性所生产的咖啡。这些咖啡以“咖啡女士”（Lady Coffees）的品牌来销售，包装上印有每位塞拉多米内鲁咖啡种植者的名字，以表彰她们的工作，并凸显女性咖啡种植者的作用。该合作社有140名女性参与该项目。这些女性目前共同负责在13,440公顷的土地上生产534,080袋咖啡。

Source: CCCMG

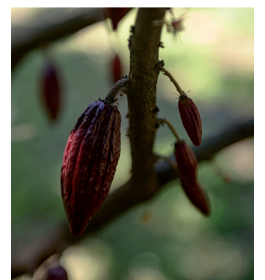
巴西阿克里州推出首条咖啡路线并加强家庭农业

最近在巴西阿克里州（ACRE）朱鲁阿山谷（Juruá Valley）推出的“朱鲁阿咖啡中心”，旨在加强治理、缩小地区差距和促进当地咖啡生产，并改善该地区九个市镇农村种植者的生活条件。咖啡价值链涉及该州不同地区的数千名种植者，其中90%以上的产量来自家庭农业。

Source: CCCMG

圣保罗州成为新的可可交易中心

巴西圣保罗州的可可种植面积正在迅速扩大，尤其是在西北部地区。得益于灌溉、遮荫和防风技术，以及采用适应性遗传材料，如今可可种植已遍布该州的66个市镇。近年来，该州的可可种植面积翻了一番多，从220公顷增加到650公顷，其中约300公顷位于圣若泽杜里奥普雷图（São José do Rio Preto）地区。种植面积的扩大得益于当地强劲的需求，因为圣保罗州是巴西最大的巧克力消费地区，同时也因为生产不足和可可价格的吸引力。种植者将可视为作物多样化和提高农场收入的有前景的选择，并有机会通过巧克力和可可粉生产实现增值。



Source: AgroBand

Brazilian Prices

Main Producing Regions / Farm Gate

July 31, 2026

Arabica Naturals (R\$/ 60 kg bag)

Cerrado MG	1,805.00 ↑
Mogiana	1,800.00 ↑
South Minas	1,800.00 ↑

Arabica Pulped Naturals (R\$/ 60 kg bag)

Cerrado MG	1,905.00 ↑
South Minas	1,900.00 ↑

+ 5.8%

Conilon / Robusta (R\$/ 60 kg bag)

Colatina-ES fair average price	1,130.00 ↑
--------------------------------	------------

B3 (US\$/60kg Arabica bag)

Sep 2026	402.50 ↑
Dec 2026	379.00 ↑
Mar 2027	376.00 ↑

Real R\$ / Dollar US\$

Jul 31, 2026	5.07 ↓
--------------	--------

Source:

www.qualicafex.com.br

你是这段历史的一部分*

我们一直在思考如何最好地庆祝Pinhalense成立75周年，这已经想了相当一段时间了。毕竟，这不是一个普通的生日，而是一个里程碑式的日子。一个特殊的数字 - 四分之三个世纪！

在权衡利弊之后，我们得出结论：让这一里程碑更具意义的最具包容性、最慷慨且最具挑战性的方式，就是与大家分享我们的历史、我们的成功与失败、我们的坚韧以及我们克服逆境的能力，同时展望并规划Pinhalense的未来。

是的，未来！亲爱的读者们，别被我们的年龄所迷惑。我们的未来将如同我们迄今为止的过去一样光明。持久、明亮、硕果累累。正如人们常说的关于我们的旋转式烘干机，我们仍有“充足的木材可供燃烧”。

这本书凝聚了大量的思考、反思和深刻的自我分析。同时，它也是对所有与我们共事过的同事们的致敬，他们不仅在Pinhalense留下了不可磨灭的印记，也为我们所在的城市Espírito Santo do Pinhal留下了深刻的印象。

有些人可能认为这是一个老套、过时且众所周知的故事。许多人可能还记得20世纪50年代的那些日子，当时六位移民的后代-五位祖先是意大利人、一位祖先是葡萄牙人-汇集他们的知识、资源和精力，共同创办了一家小企业。

然而，我们认为，表达感激和认可不仅是理所当然的，更是至关重要的。Pinhalense诞生于巴西进步和技术发展的时代，但最终，正是需求为这家公司的创立提供了决定性的推动力，这一事实提醒我们不忘初心。自那时起，创新精神便成为我们DNA中不可或缺的一部分，也是我们品牌不可分割的要素。

过去，远非我们一生必须承受的负担，而是一座灯塔、一张地图、一个指南针，指引我们更安全地迈向我们的目标、我们的目的、我们的命运。

Pinhalense的创立宗旨是勇于创新、解决问题、不断进步、跨越边界，并始终为它的起源感到自豪！

Pinhalense公司没有辜负、也继续不辜负所有为公司奉献自己的人的期望。

此外，我们确信，公司已经并将继续尽最大努力，以满足那些依赖并继续依赖其产品进行精制加工的客户的需求，而这种精制加工的产品对整个国家的繁荣至关重要。

那些在有生之年未曾意识到我们的存在是双向的，且实现目标没有捷径可走的人，未能理解游戏规则，就像棋盘游戏“大富翁”（我们意识到这个比喻可能有些过时，但这有何问题呢？）的玩家一样，他们将不得不重新掷骰子。

我们诚邀您阅读本书，探索Pinhalense如何在保持现代感的同时不断成熟，如何在保持传统的同时大胆创新，以及如何将产品质量和利益相关者及客户的信任作为其最大的资产。

* 《Pinhalense 75 周年》一书中的董事致辞的编辑版。

Pinhalense 75周年



您是这段历史的一部分！

本月书籍: PINHALENSE 75 周年

第一章
肥沃的土壤

第二章
咖啡先生

第三章
Pinhalense如何改变了咖啡鲜果的分离方式

第四章
改变咖啡干燥方式的机器

第五章
传统的加工方式的再创造
蜜处理方式诞生了

第六章
在农场或城里进行脱壳?

第七章
突破壳豆加工的模式

第八章
常规袋、大袋还是料仓?

第九章
如何收获梦想

第十章
从平亚尔小镇到巴西

第十一章
从巴西到世界各地

第十二章
市场营销 - 从零开始

第十三章
发明与制造

第十四章
其他作物

第十五章
战胜危机

第十六章
变以求进

第十七章
皮亚兰斯家族

我们诚邀您与我们携手，共同书写这段历史的下一个篇章。

同时，如果您有兴趣了解更多关于这本书的信息，请通过info@coffidential.com联系我们。