

Expodireto 2026

Caderno especial do Jornal do Comércio

sexta-feira e fim de semana, 6, 7 e 8 de março de 2026

Cenário desafiador para o agronegócio dominará os debates em Não-Me-Toque



A FEIRA

Expodireto chega à 26ª edição em meio a turbulências

Ana Esteves, especial para o JC

Em um dos momentos mais desafiadores para o agronegócio gaúcho, a 26ª edição da Expodireto Cotrijal, que ocorre de 9 a 13 de março, em Não-Me-Toque (RS), será palco de debates e busca de respostas sobre uma série de temas-chave para o setor primário: endividamento dos produtores, crédito, mitigação dos efeitos da crise climática no campo, diante da ocorrência de nova estiagem no Estado e a situação do agro gaúcho, frente ao acordo do Brasil com a União Europeia.

“O endividamento rural é um dos principais fatores de preocupação para 2026. A sucessão de estiagens nos últimos anos comprometeu a renda no campo, reduziu a capacidade de pagamento e dificultou a manutenção do fluxo normal de investimentos”, afirma o presidente da Cotrijal, Nei César Manica.

Para o dirigente, a Expodireto Cotrijal se consolida como espaço para amadurecer esses debates reunindo produtores, entidades, agentes financeiros e poder público. A feira deixa de ser apenas uma vitrine tecnológica para se afirmar como fórum político-econômico do agronegócio, no qual temas estruturais ganham centralidade diante das crises recorrentes enfrentadas pelo setor. Promovida há mais de 25 anos, a feira que iniciou numa área de 32 hectares, hoje ocupa mais de 130 hectares. Em 2000, na primeira edição da mostra, participaram 114 expositores e, em 2026, 550 já confirmaram presença. O número de



Endividamento, clima e acordos comerciais devem dominar debates e repercutir nos negócios da feira em Não-Me-Toque

visitantes também teve crescimento exponencial, nesses 25 anos, saltando de 41 mil para 377 mil, em 2024, dados que consolidam a feira como uma das maiores do agronegócio na América Latina, reunindo representantes de mais de 80 países.

O presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul, Domingos Velho Lopes, afirma que a realização de negócios sempre está na mira dos produtores, mas que o cenário atual é de preocupação, em função das chuvas muito heterogêneas no Estado, reduzindo a capacidade produtiva do Rio Grande do Sul. “Existem perdas significativas que geram insegurança. E quanto ao endividamento,

seguimos preocupados com a taxa de juros elevada das prorrogações e a indefinição quanto à solução do problema”, avalia.

Manica acrescenta que a falta de renda compromete não apenas o pagamento das dívidas, mas a própria continuidade da atividade agropecuária, o que reforça a necessidade de prazos mais longos e instrumentos financeiros ajustados ao risco climático. “Uma saída seria a criação de um fundo nacional de seguro rural como política estruturante para o setor, pois sem um sistema robusto de proteção à renda, o produtor segue exposto às oscilações climáticas, o que encarece o crédito, reduz o investimento e fragi-

liza toda a cadeia produtiva”, afirmou o presidente da Cotrijal.

Apesar do cenário adverso, a feira segue apostando na realização de negócios, especialmente para o setor de máquinas agrícolas e das agroindústrias familiares. Para o presidente da Federação dos Agricultores do Rio Grande do Sul (Fetag), Eugênio Zanetti, mesmo diante de um cenário desfavorável, as feiras são muito importantes, pois são grandes vitrines que, além da comercialização in loco, possibilitam negócios futuros. “A Expodireto é uma feira gigante, com público de outros estados e países, proporcionando para as agroindústrias a chance de mostrar o que temos

de melhor”, afirma o dirigente.

Com o tema “O movimento de quem acredita no campo”, a feira, considerada como símbolo da perseverança dos produtores rurais e do agronegócio, contará com espaços tradicionais como a Arena Agrodigital, área de máquinas agrícolas e setor das instituições financeiras. Entre as novidades para esta edição estão as obras de reposicionamento da ERS-142, estrada que dá acesso ao parque da Expodireto, que permitirão a ampliação da área de expositores, a partir de 2027. Assim como ocorreu na edição passada, a organização decidiu não divulgar o faturamento do evento, diante do cenário de descapitalização e endividamento dos produtores, evitando leituras distorcidas sobre o desempenho da feira.

Dicas importantes para quem visitar a Expodireto Cotrijal

- ▶ Use protetor solar, FPS no mínimo 15 com proteção UVA/UVB
- ▶ Use roupas e calçados confortáveis
- ▶ Use proteção na cabeça como bonés ou chapéus
- ▶ Proteja os olhos com óculos
- ▶ Beba bastante água
- ▶ Evite concentração e filas sob o sol ao meio-dia, pois os restaurantes servem almoço das 11h às 15h; procure manter seus hábitos alimentares
- ▶ Leve os remédios que costuma utilizar
- ▶ Carregue o mínimo possível de peso durante a visita na feira
- ▶ Inclua um tempo livre para tomar água, café, conversar e descansar entre as visitas

Serviço da feira em Não-Me-Toque

Quando: de 9 a 13 de março de 2026

Horário: das 8h às 18h

Onde: RS 142, Km 24, Não-Me-Toque (RS)

Ingressos: Entrada gratuita

Estacionamento: R\$ 50,00 (estacionamento único), R\$ 230,00 (passe livre)

EXPEDIENTE

Editor-chefe: Guilherme Kolling
Editores-executivos: Fernanda Crancio e Mauro Belo | **Subeditora de cadernos especiais:** Bruna Suptitz | **Diagramação:** Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Müller



CRÉDITO

Planejamento e foco em resultados devem nortear crédito

Produtores que forem à feira encontrarão linhas de financiamento e condições especiais na aquisição de bens e implementos agrícolas

Ana Esteves, especial para o JC

O crescente endividamento dos produtores gaúchos e a falta de solução para o problema é uma das pautas do setor que mais impacta as entidades financeiras, seja pela necessidade de saneamento de dívidas antigas ou de nova contratação de crédito.

Diante desse cenário, o vice-presidente de Agronegócios do Banco do Brasil, Gilson Bittencourt, afirma que o momento exige análise cuidadosa e foco em investimentos que melhorem eficiência, reduzam riscos e viabilizem sustentabilidade financeira. “Em 2026, observamos uma demanda mais seletiva e criteriosa. O produtor está investindo com mais foco em projetos que realmente tragam eficiência e retorno, o que é absolutamente saudável e denota uma maior preocupação, não apenas com maior produção no campo, mas também na gestão, perenidade e sustentabilidade dos negócios”, analisa.

O executivo do Banco do Brasil reforça a importância de que os produtores busquem, nos financiamentos disponíveis, aqueles que contribuam para a mitigação de riscos climáticos, tais como irrigação, recuperação de solo, cobertura vegetal do solo, terraceamentos e outras tecnologias que atuem para o aumento da produtividade. “Há um grande número de produtores rurais no RS e em todo o Brasil que, com planejamento, conseguiram passar este período turbulento com mais segurança”, disse.

Segundo Bittencourt, o Banco



Condições diferenciadas de juros ou prazos serão ofertadas pelas instituições financeiras que estarão presentes na feira em Não-Me-Toque

do Brasil está trabalhando com a estimativa de acolher R\$ 1 bilhão em propostas na feira. “O produtor gaúcho enfrentou anos consecutivos de eventos climáticos adversos e pressão sobre o fluxo de caixa. O foco do BB não é apenas crescer em volume, mas crescer com responsabilidade, respeitando a capacidade de pagamento e a sustentabilidade do crédito”.

Sobre condições de juros ou prazos para contratos no evento, Bittencourt pontua que o Banco do Brasil começou a apresentar as condições em fevereiro, em reuniões prévias com clientes e cooperativas, antecipando as condições que serão oferecidas na Expodireto. “Significa mais agilidade na análise, melhor adequação de prazos, carência e estrutura de garantias, além do direcionamento para a linha de crédito mais adequada ao perfil e ao momento financeiro de cada produtor”.

Os produtores que forem à feira também encontrarão condições especiais na aquisição de bens e implementos agrícolas. Para a agricultura familiar, as taxas de juros iniciam em 0,5% a.a., variando conforme a linha de crédito e o perfil do produtor. Para os médios e grandes produtores, as taxas iniciam em 8% a.a. Os prazos podem chegar a até 12 anos, com possibilidade de até três anos de carência para investimentos.

O presidente do Banrisul, Fernando Lemos, afirma que em um cenário que exige planejamento, a atuação do banco na Expodireto será pautada pela concessão de crédito com responsabilidade e foco na sustentabilidade financeira dos negócios.

“Nosso compromisso é seguir ao lado dos produtores rurais, oferecendo um atendimento consultivo e soluções adequadas para garantir a manutenção de suas operações, as-

segurando que a atividade produtiva continue em andamento com segurança”, destaca Lemos.

Com o objetivo de ampliar seu apoio ao agronegócio gaúcho, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) trabalha como uma expectativa de chegar a R\$ 300 milhões em negócios durante a Expodireto Cotrijal 2026.

Para atingir esse volume de novos financiamentos, o banco prevê maior demanda por crédito para investimentos em armazenagem, agroindústrias e produção de energia com fontes renováveis. Na última edição, o BRDE somou R\$ 278,7 milhões em novos pedidos durante os cinco dias da feira.

“Diante da importância do agro para a economia gaúcha, é fundamental apoiarmos as cooperativas e produtores rurais nessa retomada”, destaca o diretor de Operações do BRDE, Ranolfo Vieira Júnior.

O diretor-executivo da Central Sicredi Sul/Sudeste, Leandro Gindri de Lima, diz que o ano é muito desafiador, mas também de muitas oportunidades, pois os produtores não vão deixar de fazer investimentos. “Daqui para a frente, os investimentos serão mais bem planejados. O momento exige estratégia e não impulso na hora da compra”, afirma.

Sobre a oferta de crédito durante a mostra, o executivo revela que os valores ficarão em aberto, pois a entidade tem conseguido atender às demandas dos produtores, principalmente para investimento.

“Não trabalhamos com volume fechado, porque a nossa lógica é atender a demanda real do associado”, diz Lima. Sobre a tendência de maior demanda por crédito, o executivo aposta nas operações ligadas à agricultura familiar, que representam cerca de 60% das operações da cooperativa.



O Agro mostra sua força com a nossa parceria.

BRDE Presente na Expodireto Cotrijal 2026

Comemorando 65 anos de história, seguimos ao lado de quem move o agronegócio: financiando irrigação, armazenagem, inovação, energias renováveis e muito mais.

Na Arena Agrodigital, venha se conectar às novas tecnologias que transformarão o futuro do campo.

BRDE, 65 anos. Parceiro das histórias que transformam vidas.

ENTREVISTA

'Resiliência do produtor gaúcho deve manter vendas aquecidas', afirma Manica

Ana Esteves, especial para o JC

Às vésperas do início da Expodireto, o presidente da Cotrijal, Nei César Manica, aposta em uma feira com comercialização aquecida, apesar do cenário de endividamento dos produtores gaúchos e da falta de crédito. Para ele, não será um ano de euforia, mas o produtor segue resiliente e buscará conhecer novas tecnologias para tentar minimizar os efeitos da estiagem nas lavouras e criações. Para o dirigente, a Expodireto se consagrou como palco de debates e reivindicações sobre temas como renegociação das dívidas dos produtores, seguro agrícola, crédito e taxas de juros, além da pauta climática.

Jornal do Comércio - No lançamento da Expodireto Cotrijal o senhor sinalizou com um ambiente menos eufórico e mais reflexivo, o que mudou de forma mais significativa no humor e na realidade do produtor gaúcho, em comparação às últimas edições da feira?

Nei César Manica - O que eu me referi é que pela situação econômica que está o País, pela falta de crédito, pelo endividamento produtor e até porque estava sinalizando um problema de clima. Mas com certeza o produtor virá à Expodireto para buscar conhecimento e informação e fazer bons negócios. É lógico que não é um ano de euforia, porque nós vivemos todo esse momento buscando equacionar os débitos e o passivo dos produtores. Com certeza teremos grandes oportunidades de comercialização e eu acredito que vão sair muitos negócios porque muitos produtores estão capitalizados, mas a grande maioria está com dificuldade.

JC - A feira tradicionalmente é palco de anúncios de crédito e investimentos. Neste ano, o foco tende a ser mais renegociação e gestão do risco do que expansão?

Manica - A Expodireto acabou se tornando um palco de reivindicações do agronegócio e tem pautas que nós vamos voltar a botar em discussão e também solicitações como a renegociação, questão do seguro agrícola, taxas de juros, temas que geram dificuldades para nosso setor. E serão debatidos durante a feira, para ver se nós sensibilizamos entidades e autoridades para que isso consiga ser equacionado.

JC - Há uma preocupação concreta com inadimplência ou retração de investimentos no campo? Como a cooperativa está atuando para mitigar esse risco?

Manica - A preocupação é grande porque com as quebras de safra, falta de produção e baixa dos preços o produtor fica sem renda e não tem como fazer grandes investimentos. Mas a cooperativa sempre está ao lado do produtor para mantê-lo no campo, buscando alternativas: dar condições de pagamento para aqueles produtores que são cooperativados e buscar, junto às instituições e governo, soluções para que se possa ter um alongamento da dívida, ter mais condições para pagamento.

JC - O atual cenário exige mudanças estruturais no modelo de financiamento do agronegócio gaúcho?

Manica - Sim, o sistema de crédito rural, ao longo dos últimos anos, vem perdendo participação expressiva dentro do financiamento, porque muitos recursos são livres e se tornam muito caros, em função das altas taxas de juros. Então, ele vem impedindo de competitividade, sim.

JC - O Rio Grande do Sul vem enfrentando eventos climáticos extremos recorrentes. Essa edição da Expodireto pode ser considerada um marco na virada para um agro mais resiliente?

Manica - Com certeza sim. Nas edições anteriores também tratamos do mesmo tema, porque tivemos estiagem e agora, mais uma vez, estiagem. Então, vai ser um marco sim, porque nós acreditamos que num determinado momento, esperamos que seja agora, o clima normalize para que tenhamos safras normais.



Não é um ano de euforia, pois vivemos todo esse momento buscando equacionar os débitos e o passivo dos produtores

JC - A busca por tecnologias de irrigação, manejos de solo e cultivos mais resistentes tende a ser mais intensa na feira?

Manica - As empresas vêm com muitas novidades, em termos de tecnologia e biotecnologia, para que cheguem até o produtor e possamos enfrentar a questão da seca. A feira é uma oportunidade para conhecer essas novas tecnologias.

JC - O senhor acredita que o produtor gaúcho já incorporou definitivamente o risco climático como variável central do negócio?

Manica - Eu acredito que grande parte sim, porque há muitos anos se fala que o Rio Grande do Sul teria problema frequente de estiagem. Então o produtor se preparou, mas ainda ele não está suficientemente organizado para enfrentar todos esses problemas ocorridos nos últimos cinco anos.

JC - Em um cenário de pressão, o cooperativismo ganha ainda mais relevância. Como a Cotrijal tem apoiado os seus associados diante desse contexto adverso?

Manica - O cooperativismo está sempre junto ao produtor, nos momentos bons e nos momentos ruins. Principalmente nesses momentos de dificuldade é quando o produtor encontra a guarida para suas necessidades. E a cooperativa junto com todo o sistema da Ocergs, Fecoagro, OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras), dão suporte e segurança ao produtor.

JC - A cooperativa precisou rever estratégias internas para enfrentar esse novo ciclo econômico e climático?

Manica - Toda vez que há uma anormalidade, dentro de um planejamento estratégico, precisamos fazer novos direcionamentos. Mas, felizmente, nos últimos anos a cooperativa conseguiu cumprir o seu planejamento estratégico, fez alguns ajustes, sempre buscando eficiência, sem prejudicar o resultado do trabalho, principalmente o atendimento ao produtor, cuidando muito nas despesas. Então, isso é importante, estamos preparados sim para enfrentar essas dificuldades.

JC - A Expodireto sempre foi sinônimo de otimismo, como manter a confiança do setor sem ignorar a gravidade do momento?

Manica - Lembrando que em 2005 houve uma das maiores secas



Nei Manica aposta em grandes oportunidades de comercialização ao longo da feira

da história, o produtor estava totalmente desanimado e nós trabalhamos, a mídia nos ajudou muito, falando que a Expodireto seria um palco de retomada. Então, o produtor vinha à feira desmotivado e saía com muito entusiasmo. É lógico, voltando para a sua propriedade, ele encontrava aquele problema sério. Então, a Expodireto é palco para os produtores buscarem sinergia, energia e otimismo. Nós temos que olhar para frente, acreditando que dias melhores virão.

JC - Que mensagem o senhor

deixa para os produtores que enfrentam dificuldades financeiras?

Manica - A mensagem que eu digo é o produtor continuar sendo resiliente a nossa atividade, estar integrado totalmente a sua cooperativa ou a sua empresa, da sua preferência, para que ele possa buscar esse apoio e essa segurança. Nesse momento, o produtor precisa ter uma gestão financeira profissional na propriedade, para entender onde ele pode economizar para minimizar a falta de produção, de preço e de renda.

AGROINDÚSTRIA FAMILIAR

Agroindústrias estreantes são recorde na feira

Neste ano, 48 novos empreendedores se juntam ao pavilhão que é sucesso garantido na exposição

Ana Esteves, especial para o JC

A menina dos olhos da Expodireto Cotrijal cresceu e nesse ano bateu recorde no número de participantes: a feira da Agricultura Familiar terá expositores de 119 municípios gaúchos, num total de 224 agroindústrias, das quais 48 são estreantes. O sucesso da mostra se deve, em grande parte, à visibilidade que a feira dá às agroindústrias que participam dela, funcionando como uma vitrine para os produtos das famílias de agricultores.

“As vendas ocorrem durante a feira, quando comercializamos para clientes diretos e também prospectamos tratativas para o futuro. Já fechamos negócios com empórios e restaurantes”, afirma a proprietária da agroindústria de queijos Federici, Gláucia Brum de Deus.

Para a coordenadora do Pavilhão da Agricultura Familiar da Expodireto pela Emater/RS-Ascar, Marcia Faccin, as feiras têm como propósito e tradição prospectar novas vendas e novos canais de comercialização, fruto das parceiras que muitas vezes são formatadas e construídas durante os eventos. “A Expodireto é tradicional, com um expressivo número de visitantes de diferentes lugares do País e do mundo, atraindo assim, ainda mais empreendedores, agroindústrias, artesãos e produtores de flores a inscreverem-se para conseguir participar do Pavilhão da Agricultura Familiar”.

A diversidade de produtos segue sendo o maior atrativo do espaço, desde o queijo com damasco produ-



Espaço da Agricultura Familiar reunirá 224 agroindústrias que vão representar 119 municípios gaúchos nas mais diversas frentes de negócios

zido pela agroindústria da Gláucia, passando por panificados, massas, embutidos, laticínios, vinhos, cachacas, erva-mate, artesanato e plantas. Além disso, dentre os expositores, 18 contam com certificações orgânicas. “O recorde de novos participantes se deve à percepção das famílias de que é possível agregar valor aos produtos, a partir de um movimento de organização técnica, promovida por entidades como as federações dos pequenos agricultores e a Emater”, afirma o superintendente de Produção Agropecuária da Cotrijal, Gelson Melo de Lima.

O presidente da Federação dos Agricultores do Rio Grande do Sul (Fetagr), Eugênio Zanetti, destacou o protagonismo dos jovens e das mulheres como lideranças das empresas fami-

liares, pois das 224 agroindústrias inscritas, mais da metade, ou seja 113, são conduzidas por jovens e 97 por mulheres. “Isso demonstra toda a importância que tem a juventude nesse processo de agroindustrialização e sucessão, e da incrementação da renda e independência financeira das mulheres”, afirma.

Muitos jovens têm optado por voltar para a propriedade dos pais, após cursarem a faculdade, pensando numa atividade que consiga dar um bom retorno econômico, dentro de uma estrutura de terra menor. “Por melhor que esse agricultor seja, ele não vai conseguir agregar valor em soja, pois a área é pequena. Aí entra o turismo e produções como embutidos, pão, cuca, suco, cachaca”, diz Lima.

O dirigente destaca ainda a im-

portância da participação dos agricultores na Expodireto, mesmo em um cenário desfavorável, pelo alto grau de endividamento e novo episódio de estiagem no Estado. “As feiras são vitrine e além disso permitem eliminar a figura do atravessador, encurtando as cadeias e agregando valor tenho certeza de que vai ser um grande sucesso de comercialização, superando a de 2025”, afirma Zanetti.

Marcia destaca a resiliência dos produtores gaúchos que, mesmo diante das adversidades climáticas, dos preços dos insumos e da insegurança de produzir e não saber efetivamente a que preço que vai comercializar seus produtos, continuam produzindo, inovando e adaptando-se às condições impostas pelo mercado. “São inúmeras histórias

de vida, de famílias, de sucessão, de empoderamento e de pertencimento que estão presentes em muitos dos empreendimentos do Pavilhão da Agricultura Familiar.

Vale muito a pena, visitar e conversar com os expositores, para conhecer um pouco a origem e a história presente em cada empreendimento e em cada item produzido”, sugere.

O expressivo número de estreantes está ligado também à crescente formalização de empreendimentos com o Selo Sabor Gaúcho, que certifica os produtos originários da agricultura familiar do Rio Grande do Sul.

Além disso, o setor observa maior interesse por feiras com produtos da agricultura familiar, o que é demonstrado anualmente pelo aumento de público e das vendas.

Força para o agro é força para movimentar toda sociedade

Quem trabalha na indústria, comércio ou serviços, ou ainda preparando aquele cafezinho com leite, também faz parte do ciclo do agro.

É por isso que o Senar existe, para apoiar o agronegócio com Assistência Técnica e Gerencial, Formação Profissional Rural e Promoção Social às famílias rurais, contribuindo para sustentar toda a cadeia produtiva.

Porque quando o agro vai bem, a vida anda melhor.

senar_rs
 senarrrs
 senar-rs.com.br
 senarriograndedosul

COTRIJAL/DIVULGAÇÃO/JC



Cleonice leva portfólio da panificadora Melo pela primeira vez para uma 'feira grande'

AGROINDÚSTRIA FAMILIAR

Novos expositores chegam à Expodireto com foco na expansão dos negócios

Proprietários veem na feira de Não-Me-Toque uma oportunidade para vendas e conquista de novos mercados

Ana Esteves, especial para o JC

Os pães, biscoitos, cucas, grãos-toli e salgados da panificadora Melo, de Liberato Salzano, chegam na Expodireto com foco em ampliar o portfólio de clientes e expandir mercado. “Sempre ouvimos comentários de que as feiras grandes possibilitam levar os produtos para mais longe e expandir o alcance do nosso trabalho, esse é o nosso objetivo”, afirma a proprietária da agroindústria, Cleonice Cabral de Melo.

A produtora conta que trabalha com panificação há cinco anos e que a empresa foi regulamentada há cerca de um ano, período em que a família começou a participar de feiras e a vender os produtos nos supermercados da cidade. “Além das feiras agropecuárias, fazemos as feiras livres do município e de cidades vizinhas”, afirma. Cleonice conta que já havia participado de outras feiras, de pequeno porte, e que o resultado

foi bem acima do esperado. Cleonice engrossa a fila de mulheres que ocupam papel de liderança dentro das agroindústrias da família. Ela conta que as filhas e o marido também trabalham junto, na parte de produção dos pães e na área de logística, venda e entrega dos produtos.

A busca por ampliar mercados para a comercialização dos sucos naturais que produz também foi o motivo que levou a cooperativa Coopsalzano a participar da Expodireto. “A venda na feira em si não é o principal objetivo, mas a visibilidade que ela proporciona e a possibilidade de fazer negócios no pós-feira”, afirma o presidente da cooperativa, Leandro Rubini.

O dirigente conta que para a participação na feira de Não-Me-Toque serão levados sucos Douro 100% fruta de laranja, uva, bergamota e maçã, além do cri-cri de laranja, feito com a casca da fruta e polpa de fruta para fazer suco em casa. “Precisamos incrementar o portfólio de clientes, pois nossa capacidade produtiva é grande e a demanda tem sido pequena, com as vendas bem baixas”, revela.

Rubini diz que a participação da cooperativa em feiras de me-

nor porte rendeu bons negócios e expansão das vendas para outros municípios, inclusive para a região Metropolitana de Porto Alegre. “Como nosso suco é 100% fruta traz o diferencial de ter um sabor de suco recém-espremido, especialmente o de laranja, que costuma ter um público bem exigente. É esse consumidor que queremos alcançar”, diz o dirigente.

A vitrine da Expodireto também conquistou produtor rural Valmir José Sobucki, da Agroindústria Sobucki do município de Caibaté, na região das Missões que, pela primeira vez, vai levar para a feira as chimias de frutas feitas no tacho à base de melado, o próprio melado e caldo de cana. “A ideia é mostrar o diferencial dos nossos produtos, promover a venda direta aos consumidores e ter essa troca com eles e quem sabe expandir os negócios”, afirma. Ele conta que faz parte da terceira geração de produtores de cana da família, atividade que iniciou com o avô, passou para o pai e agora é administrada por ele. “Há seis anos que estamos trabalhando formalmente, com a documentação bem certinha e com foco em ampliar a clientela”, completa Sobucki.

INOVAÇÃO

Arena Agrodigital aproxima o produtor rural das novas tecnologias

A aplicação de novas tecnologias no campo é um caminho sem volta: agricultura de precisão, Inteligência Artificial, softwares de última geração, ferramentas que trazem inovação para as lavouras e criações, seja qual for o tema, a Arena Digital da Expodireto Cotrijal já virou referência para acessar essas tecnologias e entender mais sobre elas. É no palco 360° que são promovidos debates e provocações para se pensar o futuro do agro no Rio Grande do Sul e conectar produtores e expositores.

O superintendente administrativo e financeiro da Cotrijal, Marcelo Schwalbert, afirma que, num primeiro momento, o espaço foi pensado para trazer tecnologias que ainda não eram utilizadas a campo, apenas na fase de prospecção. “Agora, a Arena traz novidades que já são realidade, como é o caso da arena de drones, que apensar de ainda termos alguns questionamen-

tos e desafios sobre essa tecnologia, ela já é realidade. A ideia sempre foi trazer algo que surpreenda o público.”

O próprio espaço da Arena é inovador, por ser um espaço circular que proporciona uma dinâmica diferente para as pessoas que vêm visitar a feira. A ideia sempre foi criar um ecossistema com empresas consagradas de diferentes portes, referências em inovação e tecnologia. “Além disso, tem o espaço das startups, de empresa recém-criadas, que desenvolvem uma ideia, que vira produto e já é posto em prática e apresentado para o público”, informa Schwalbert.

As universidades também têm marcado presença na Arena, apresentando trabalhos de inovação e tecnologia dos seus hubs.

A Arena tem 1.660 metros quadrados, local que na edição passada recebeu mais de 1,5 mil expectadores, e conta com a participação de mais



Espaço tem 1.660 metros quadrados e contará com a participação de mais de 30 empresas nas palestras técnicas e fóruns

de 30 empresas. A programação do espaço conta ainda com uma série de palestras técnicas e fóruns, sempre baseada no tema O agro do amanhã. “Nesse ano, vamos levar o programa Supernova da Cotrijal, voltado para o desenvolvimento de jovens ligados ao quadro social da cooperativa”, disse Schwalbert.

Outra novidade que deve ser anunciada durante a Expodireto Cotrijal é o acordo de cooperação da Arena Agrodigital com o South Summit, considerado um marco importante pela possibilidade de compartilhar ideias.

“Vamos nos conectar com o agro e com a sociedade como um todo, pois esse é o desafio do agronegócio: falar

para sociedade, para que as pessoas entendam um pouco melhor o agro”, diz o superintendente.

Sobre a expectativa em relação à Expodireto, num momento delicado para o agro gaúchos, Schwalbert diz que a tendência é de surpreender o público, os expositores, “mesmo em anos difíceis, e desafiadores”, completa.

COTRIJAL/DIVULGAÇÃO/JC

ENTREVISTA

'Cenário é de reação, não de retração', diz presidente do Simers

A Expodireto Cotrijal 2026 deve ser um marco de retomada de confiança e dos negócios - a avaliação é do presidente do Sindicato da Indústria de Máquinas do Rio Grande do Sul (Simers/RS) e da Federação da Indústria do Rio Grande do Sul (Fiergs), Claudio Bier

Ana Esteves, especial para o JC

Nesta entrevista, Claudio Bier aponta que o setor projeta crescimento moderado em 2026, condicionado à melhoria das concessões de crédito e renegociações de dívidas.

Jornal do Comércio - A Expodireto ocorre em meio a uma nova estígia e alto endividamento no campo. Qual é a expectativa da indústria de máquinas para esta edição?

Claudio Bier - A expectativa da indústria para a Expodireto Cotrijal 2026 é de que, mesmo diante de um cenário desafiador, com estiagens sucessivas e aumento do endividamento rural, a feira funcione como um ponto de retomada de confiança e negócios. Dados recentes apontam que o setor de máquinas vem mostrando sinais de recuperação moderada, com projeção de crescimento em torno de 3,4% para 2026, apesar de um ritmo mais contido que anos anteriores. A feira tem papel central em estimular intenções de compra, consolidar parcerias e sinalizar ao mercado uma retomada resiliente, mesmo em um ciclo de margens apertadas.

JC - O setor projeta retração nas vendas ou acredita em reação impulsionada por renegociações e crédito emergencial?

Bier - O setor não projeta uma retração forte em 2026, mas sim um crescimento moderado, condicionado

à melhoria das condições de crédito e renegociações de dívidas. Ou seja, aposta num cenário de reação, não de retração, desde que políticas de crédito e mecanismos de renegociação sejam reforçados.

JC - O acesso ao crédito é hoje o principal entrave para a comercialização de máquinas?

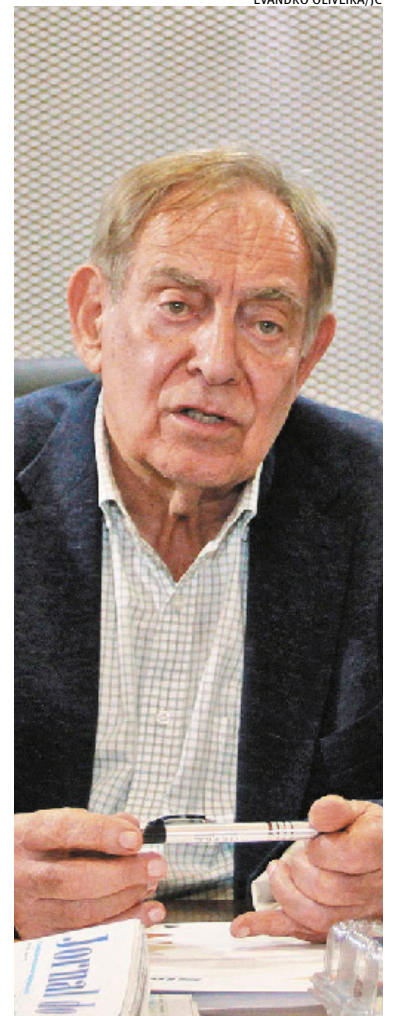
Bier - Sim, a principal barreira continuamente destacada pelas indústrias e distribuidores é justamente o custo e a disponibilidade de crédito rural. Mesmo com amplo volume de recursos anunciados no Plano Safra, as taxas de juros, especialmente para linhas de maior valor agregado, ainda penalizam o investimento em máquinas de porte elevado e tecnologia embarcada. Enquanto não houver melhoria substancial nas condições de crédito, com taxas compatíveis com a realidade da agricultura moderna, o acesso ao crédito continua sendo o principal entrave para a comercialização de máquinas.

JC - Que tipo de política pública ou linha de financiamento o setor considera fundamental neste momento?

Bier - Políticas públicas e linhas de financiamento que aumentem a oferta e reduzam o custo do crédito rural, como a ampliação de recursos e subsídios no Plano Safra, linhas com taxas de juros reais mais baixas. Além disso, defendemos políticas que facilitem renegociações e securitização de dívidas rurais, programas que aliviem o passivo de produtores com histórico de endividamento elevado, assim como estruturas que permitam alongar e refinanciar dívidas, sem sufocar o fluxo de caixa. Também iniciativas de incentivo à inovação e eficiência tecnológica. As linhas de crédito específicas para agricultura familiar e médias propriedades, também são bem-vindas.

JC - A securitização ou prorrogação de dívidas pode destravar investimentos em tecnologia?

Bier - Sim, fortemente. A securitização e a prorrogação responsável de dívidas podem atuar como mecanismos relevantes para destravar capacidade de investimento dos produtores. Quando eles conseguem reorganizar seu passivo, sem comprometer drasticamente seu fluxo financeiro, há maior margem para compra de máquinas modernas e tecnologia embarcada.



Bier aponta que acesso ao crédito continua sendo entrave à comercialização de máquinas



expodireto COTRIJAL

9 a 13 de março de 2026

O movimento de quem
acredita no campo.

Patrocínio:

ouro



prata



bronze





MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Novas tecnologias devem aquecer vendas de máquinas

Mesmo com cenário financeiro desfavorável, endividamento rural e estiagem, mercado de máquinas e implementos deve ser impulsionado na feira

Ana Esteves, especial para o JC

A conscientização do produtor rural sobre a necessidade de investir em novas tecnologias voltadas para o campo, a partir do uso de máquinas e implementos agrícolas de última geração, deve manter aquecida a demanda do setor durante os dias de realização da Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque. Mesmo com o cenário financeiro desfavorável, ainda sem solução definitiva para o endividamento dos produtores rurais gaúchos, e com o agravante de uma nova estiagem no Estado, a tendência é de que as vendas aconteçam.

“O produtor sabe da necessidade de investir de forma contínua em tecnologia, inovação, digitalização e conectividade como elementos centrais para ganho de eficiência e competitividade”, avalia o diretor de Marketing Comercial da New Holland para a América Latina, Márcio Contreras.

A demanda represada por conta da necessidade de renovação de frotas que ficaram obsoletas deve impulsionar as vendas, assim como a possibilidade de comprar equipamentos que permitam produzir mais com menos custos e menor impacto ambiental.

É o que aponta o diretor de Marketing da Massey Ferguson, Breno Cavalcanti. “O próprio dinamismo da agricultura brasileira, com até três safras ao ano, expansão de áreas agricultáveis e a expectativa de safras robustas, tem dado fôlego para novos investimentos”, diz o executivo.

Por outro lado, a concessão de

crédito continua sendo um fator decisivo e, apesar dos juros ainda elevados, houve reforço de recursos no Plano Safra, o que traz mais previsibilidade ao produtor.

“Além disso, contamos com soluções próprias, como o banco de fábrica AGCO Finance e o Consórcio Nacional Massey Ferguson, que ampliam as alternativas de aquisição e permitem estruturar a compra de acordo com o perfil de cada cliente. Isso ajuda a manter o ritmo de investimentos, mesmo em um cenário financeiro mais desafiador”, diz o executivo.

O diretor de Marketing e Comunicação da Case IH para América Latina, Leandro Conde, acrescenta que as condições atuais do crédito rural têm influenciado diretamente o comportamento de compra dos produtores.

Para ele, o setor convive com fatores que “limitam um avanço mais robusto, entre eles a volatilidade do câmbio, o cenário internacional incerto e um contexto de crédito mais restrito, marcado por juros elevados”.

Esse conjunto pressiona as margens dos produtores, reduz o valor das commodities e se soma à escassez de recursos de financiamento, o que acaba desacelerando a renovação do parque de máquinas e levando o produtor a adiar investimentos.

Para Conde, a Expodireto é importante para a marca, pois é a primeira grande feira do ano realizada no Rio Grande do Sul.

“O produtor, mesmo cauteloso, está de olho no futuro, buscando cada vez mais produtividade e eficiência no campo e isso é possível por meio da atualização da frota e, também, adquirindo serviços e soluções tecnológicas, que oferecemos no nosso portfólio e que vamos apresentar na Expodireto”, diz o representante da Case.



Demanda represada por conta da necessidade de renovação de frotas obsoletas deve impulsionar vendas, diz executivo da Massey



Atualização de frota é vista pelo setor como uma forma de o produtor rural buscar mais produtividade e eficiência no campo

Setor estima uma alta de cerca de 3,4% na receita, aponta Abimaq

Márcio Contreras, da New Holland, acrescenta que entre os fatores que vêm suportando as vendas estão os investimentos contínuos em inovação, digitalização e conectividade, além da ampliação de soluções completas que combinam máquinas, serviços e pós-venda. O fortalecimento da rede de concessionários, a melhoria da experiência do cliente e a diversificação das alternativas de financiamento e consórcio também contribuem

para sustentar a demanda, especialmente em um contexto de maior seletividade dos produtores.

“Uma das modalidades que vem crescendo nos últimos anos é o consórcio. Com ele, o produtor tem gerenciado o seu negócio de forma mais planejada, antecipando o crescimento da frota. Antigamente havia o estigma de que era apenas para produtores pequenos, mas na verdade é uma modalidade financeira de programação de compra

para o perfil de produtor que não tem urgência em adquirir uma nova máquina”, pontua.

Com foco em máquinas agrícolas e para a construção civil, a John Deere aposta na feira como um momento estratégico de conexão com o produtor, trazendo um portfólio com tecnologia, conectividade e suporte estruturado. “Em um cenário desafiador para o agro, nosso papel vai além da venda: estamos trabalhando para entregar

soluções viáveis, com engenharia financeira, excelência técnica e decisões baseadas em dados”, afirma o CEO da SLC Máquinas, Anderson Strada.

A expectativa do mercado para 2026 é de crescimento, mas em um ritmo mais moderado, já que o setor estima uma alta de cerca de 3,4% na receita, segundo a Abimaq. O produtor tem buscado cada vez mais investir em máquinas com novas tecnologias para

produzir mais, com menor custo e sustentabilidade.

Importante destacar, que no agro a decisão de investimento está muito conectada ao planejamento da safra e à necessidade operacional da propriedade. Quando a máquina é estratégica para garantir produtividade, reduzir perdas e otimizar custos, muitos produtores optam por investir para não comprometer o resultado.