

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