

Expodireto 2026

Segunda-feira, 16 de março de 2026 | Caderno especial do Jornal do Comércio

EVANDRO OLIVEIRA/JC



Impacto do cenário adverso e cautela dos produtores marcam a Expodireto Cotrijal

COMERCIALIZAÇÃO

Crise no campo esfria vendas de máquinas na feira

Indústria aponta queda no faturamento nacional e expositores relatam ritmo mais lento dos negócios

Claudio Medaglia, de Não-Me-Toque
claudiom@jcrs.com.br

A desaceleração nas vendas de máquinas agrícolas observada na Expodireto Cotrijal 2026 ocorre em meio a um cenário mais adverso para o setor no País. A própria indústria já registra retração no faturamento e projeta um ano mais difícil para o mercado.

Durante reunião realizada na feira, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) apresentou aos associados um balanço do desempenho recente do setor. Segundo o presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da entidade, Pedro Estevão Bastos, o faturamento caiu 7% nos últimos seis meses em comparação com o mesmo período do ano anterior. Em janeiro de 2026, a retração foi ainda mais acentuada, de 15,6%.

De acordo com a entidade, fatores como inadimplência elevada, maior rigor na concessão de crédito, juros altos e queda nos preços das commodities ajudam a explicar o enfraquecimento da demanda por equipamentos. A Abimaq também citou o ambiente de maior incerteza no cenário internacional, incluindo tensões geopolíticas como o conflito envolvendo Irã, apontado como uma variável adicional de risco para a economia global e para os mercados.

Nesse cenário de margens mais apertadas e maior imprevisibilidade,



Menor circulação de público no parque e nos stands das revendas e concessionárias impactou negócios em Não-Me-Toque

a indústria observa mudança nas prioridades de investimento dentro das propriedades rurais. “Agricultores tendem a priorizar compra de insumos; os investimentos em renovação de frota ficam em segundo plano”, destacou a Abimaq no balanço apresentado durante a feira.

A entidade projeta que o faturamento do setor em 2026 deve cair cerca de 8% em relação a 2025, com viés de baixa.

O ambiente observado nos stands da Expodireto Cotrijal reflete esse cenário de cautela. Participantes do setor relatam ritmo mais lento nas negociações durante a edição deste ano.

Uma fonte ligada ao setor avaliou que o desempenho da feira reproduz o momento vivido pela indústria e pelos produtores.

“É isso mesmo, retrato desse cenário fraco que o setor vive e foi evidenciado na feira”, disse.

O comportamento dos visitantes nas concessionárias e revendas mostra a cautela nas decisões de investimento. Stands parados, vendedores conversando entre si e poucos movimentos efetivos de negócios.

Outro indicativo do momento difícil é a ausência de um balanço oficial de negócios da feira. A organização da Expodireto orientou participantes — incluindo expositores e agentes do sistema financeiro — de que não divulgará os números consolidados de vendas da edição. A decisão repete a postura adotada no ano passado e reduz um dos indicadores tradicionalmente usados para medir o desempenho comercial do evento.

No Rio Grande do Sul, a situação financeira do produtor ainda é pressionada pela atual safra de grãos. A estiagem e as altas temperaturas já provocaram perdas estimadas em pelo menos 11% na produção esta-

dual, enquanto a colheita ainda segue em andamento em várias regiões.

Nesse contexto, o comportamento mais cauteloso observado na feira reflete a necessidade de priorizar despesas diretamente ligadas à condução da lavoura antes de assumir novos investimentos em máquinas.

O presidente da Expodireto Cotrijal, Nei Manica, reconheceu que o volume de negócios ficou abaixo do desejado, mas avaliou que o resultado era esperado diante da conjuntura enfrentada pelos produtores.

“As comercializações não foram aquelas que todo mundo gostaria que fossem”, afirmou. Segundo ele, o ambiente econômico marcado por descapitalização no campo, falta de recursos e juros elevados ajuda a explicar a cautela nas decisões de investimento.

Manica avalia que parte das negociações pode ocorrer após a feira, caso avancem medidas de enfren-

tamento ao endividamento rural em discussão em Brasília. “Primeiro tem que curar a doença do produtor, que é o endividamento. Depois vem o recurso para investimento”, disse.

Na avaliação do dirigente, a feira cumpriu o papel de reunir produtores, empresas e instituições em torno de tecnologia, inovação e debates sobre o futuro do setor. Ele também destacou o interesse crescente por alternativas para reduzir os impactos climáticos nas lavouras, como projetos de irrigação.

Segundo Manica, propostas discutidas recentemente pelo governo do Rio Grande do Sul incluem a criação de um programa estruturado de irrigação, que poderia financiar não apenas equipamentos, mas também infraestrutura como energia, barragens e canais de transposição de água.

“Se realmente forem viabilizados esses recursos, o Estado poderá fazer um grande programa de irrigação”, afirmou.

Mercado de máquinas

■ **Faturamento do setor:** queda de 7% nos últimos seis meses

■ **Janeiro de 2026:** retração de 15,6%

■ **Projeção para 2026:** queda de 8% ante 2025

■ **Prioridade nas propriedades:** insumos antes da renovação de frota

■ **Ambiente na feira:** ritmo mais lento nas negociações

FONTE: ABIMAQ

INFRAESTRUTURA

Expodireto prepara nova área de 42 mil metros quadrados para máquinas e implementos

A Expodireto Cotrijal caminha para uma transformação estrutural que deve impactar diretamente a participação de expositores do setor de máquinas e implementos agrícolas já na edição de 2027. A partir de um acordo entre Cotrijal, prefeitura de Não-Me-Toque e o governo do Estado do Rio Grande do Sul, foi iniciada uma obra de realocação do traçado da rodovia ERS-142 em frente ao parque de exposições, liberando uma área estratégica para a expansão do evento.

O trecho de aproximadamente 2 quilômetros da ERS-142 que atualmente atravessa a frente do parque foi municipalizado e remanejado em

um novo traçado, que já está em funcionamento durante a edição da feira de 2026. Essa mudança viária abre espaço para que o estacionamento hoje ocupado por veículos seja incorporado ao parque de exposições.

A obra faz parte de um projeto maior — inicialmente aprovado em 2025 com autorização municipal e participação do Departamento Autônomo de Estradas e Rodagens (Daer) —, que permitirá ampliar o parque em cerca de 42 mil metros quadrados, o equivalente a 14 quadras de exposição. A expectativa é que esse espaço esteja pronto para receber expositores já na Expodireto de 2027.

A nova área será fundamental

para atender à crescente demanda de empresas do setor de máquinas e implementos agrícolas, que há anos buscam espaço adicional no parque para expor seus produtos e tecnologias. Essa área, tradicionalmente uma das mais movimentadas e importantes da feira, reúne marcas nacionais e internacionais e demonstra a evolução do parque como vitrine tecnológica do agronegócio brasileiro.

A ampliação viária e territorial do parque deverá fortalecer a Expodireto como plataforma de negócios e tecnologia para o agro. A expansão também é vista como um fator de estímulo à competitividade e ao desenvolvimento regional.



O atual estacionamento da Expodireto será incorporado ao parque de exposições

ENTREVISTA

Estacionamento do parque da Expodireto também será ampliado

Ana Esteves, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

O gerente da Expodireto Cotrijal, Luciano de Moraes, reforça que, além da ampliação da área do parque, que beneficiará especialmente expositores de máquinas, o estacionamento também deve ocupar uma área maior, a partir das próximas edições da feira.

Jornal do Comércio - Como serão as obras no entorno do parque e quais as vantagens para público e expositores?

Luciano de Moraes - Após o término desta edição da Expodireto, as atenções da equipe estarão voltadas à execução das próximas fases da obra de ampliação da área de exposição. Com a rodovia reposicionada, o próximo passo será integrar as áreas do parque, com a retirada do asfalto antigo e o nivelamento do terreno, para posterior instalação das quadras e ruas. A mudança impacta principalmente os expositores. Com a ampliação do espaço, será possível receber novos expositores, especialmente dos segmentos de máquinas e equipamentos, que aguardam para integrar a feira. Atualmente, cerca de 200 empresas estão na expectativa de participar do evento e, com a expansão da área de exposição, será possível avaliar quantas poderão ser contempladas no novo espaço. Com relação aos acessos ao parque e ao estacionamento, após o término desta edição da feira também será feita uma nova avaliação sobre o fluxo de acesso dos visitantes ao parque. Agora, com a experiência prática do evento, já foi possível identificar pontos que podem receber melhorias. A ex-



Moraes, gerente da Expodireto Cotrijal, diz que as obras começam logo após a feira

pectativa é que esses ajustes tragam ainda mais conforto e agilidade para expositores e visitantes chegarem ao evento.

JC - Qual o investimento feito e em função do que será realizada a ampliação?

Moraes - O valor total do investimento ainda será definido, considerando também essa avaliação a ser realizada após o evento. Podemos dizer que será um investimento significativo. A ampliação do parque está sendo realizada de maneira a agregar mais expositores que aguardam para participar do evento e também para permitir, futuramente, a reorganização de algumas estruturas na área central da Expodireto. Com relação ao estacionamento, a partir da avaliação pós-feira será possível definir melhor as intervenções necessárias, de forma a melhorar a logística de acesso ao parque.

JC - Existe alguma previsão de aumento das áreas de estacionamento?

Moraes - Há uma previsão de am-

pliação das áreas de estacionamento. Algumas questões ainda precisam ser definidas ao longo do ano, mas a ideia é aumentar pelo menos uma área, buscando uma solução logística mais adequada para o público. Ao mesmo tempo, entendemos que os estacionamentos atuais conseguem atender à demanda da feira, contando ainda com os estacionamentos que funcionam de forma particular durante o evento e que também atendem o público.

JC - Além da questão dos acessos, que outras obras estão previstas para as próximas edições para melhorias no parque?

Moraes - A organização da feira está constantemente discutindo melhorias e levantando sugestões. Existe a possibilidade de novos acessos e outras intervenções, mas essas definições devem ocorrer após uma análise do que funcionou nesta edição. A ideia é avaliar as necessidades e, a partir disso, planejar como executar as melhorias ao longo do ano para as próximas edições do evento.

AGRICULTURA FAMILIAR

Novos expositores celebram participação no pavilhão da feira

Durante os cinco dias de Expodireto, entre 9 e 13 de março, o Pavilhão da Agricultura Familiar recebeu grande movimentação de visitantes. O público encontrou novos produtos e expositores, assim como mercadorias e empreendimentos já tradicionais na feira. Para os 48 novos empreendimentos participantes, os resultados alcançados superaram as expectativas.

"O Pavilhão da Agricultura Familiar é sempre um ponto de bastante fluxo de pessoas. E, neste ano, não foi diferente", confirma Vilmar Leitzke, assistente técnico regional da Emater/RS-Ascar de Passo Fundo/RS e coordenador do espaço.

Assim como nos últimos anos, o público buscou produtos com sabores diferenciados e lançamentos. Entre os destaques, estava o sabor da erva-mate, que brilhou em produtos como bolachas, refrigerantes e até sorvete.

Além disso, os expositores mais antigos puderam compartilhar experiências com os mais novos,

consolidando o pavilhão como um espaço de troca e aprendizado.

O expressivo número de expositores está ligado 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.

Para os consumidores que priorizam alimentos orgânicos, 18 expositores apresentaram certificações reconhecidas. O espaço também teve destaque para o tradicional artesanato gaúcho, através dos expositores que vieram de 119 municípios do Rio Grande do Sul, além de pães, massas, embutidos, laticínios, cucas, sucos, doces, cachacas, licores e drinks artesanais, atraindo grande público e valorizando a cultura rural. Entre os responsáveis pelos empreendimentos, destacaram-se 113 jovens e 97 mulheres e representantes de comunidades indígenas.



Pavilhão da Agricultura Familiar contou com 48 novos expositores nesta edição



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.

PERFIL DO CAMPO

Produtor vê impacto do clima com efeitos moderados

Pesquisa da ABMRA revela perfil mais jovem e escolarizado no RS, uso crescente de WhatsApp e resistência dos canais tradicionais de informação

Claudio Medaglia, de Não-Me-Toque
claudiom@jcrs.com.br

Embora 86% dos produtores rurais do Rio Grande do Sul reconheçam que as mudanças climáticas terão algum impacto sobre a atividade, apenas 27% projetam efeitos altos ou muito altos, enquanto 73% avaliam que os impactos serão moderados, leves ou insignificantes. O dado revela um produtor atento ao tema, mas ainda com diferentes percepções sobre a intensidade dos efeitos.

As informações fazem parte da pesquisa “Hábitos do Produtor Rural”, conduzida pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro (ABMRA). A 9ª edição do levantamento, concluída em 2025, entrevistou presencialmente mais de 3,1 mil produtores em 16 estados, abrangendo 15 culturas agrícolas e quatro cadeias pecuárias, com questionários de cerca de 280 perguntas aplicados em entrevistas que duraram aproximadamente duas horas e meia cada. Segundo a entidade, o estudo cobre cadeias que representam cerca de 95% do PIB do agronegócio brasileiro.

A percepção do impacto das alterações no clima aparece em escala semelhante no País, onde os mesmos 86% dos entrevistados afirmam perceber efeitos das mudanças climáticas sobre a produção. Segundo o presidente da ABMRA, Ricardo Nicodemos, o dado mostra que o produtor tem consciência sobre o tema.

O recorte gaúcho indica ainda um perfil com maior nível de escolaridade em relação à média nacional e disposto a buscar soluções para enfrentar desafios estruturais da atividade. Enquanto a idade média do produtor rural brasileiro é de 48 anos, no Rio Grande do Sul esse indicador cai para 44 anos, diferença considerada relevante do ponto de vista estatístico.

Apesar da média menor, a liderança das propriedades ainda permanece concentrada em produtores mais experientes.

“Quem efetivamente tem o poder de decisão na propriedade é um produtor maduro”, afirma o dirigente.

O dado ajuda a explicar por que a sucessão familiar ainda ocorre de forma gradual no campo.



CAMILA DOMINGUES/PALÁCIO PIRATINI/JC

A média de produtores rurais gaúchos com graduação é de 19%, mais do que o dobro do índice registrado no Brasil

“A sucessão ainda não aconteceu de forma plena. Ela vem ocorrendo ao longo dos anos”, observa.

Outro ponto em que o Estado se destaca é o nível de formação. No recorte nacional, apenas 9% dos produtores possuem ensino superior, enquanto no Rio Grande do Sul esse percentual chega a 19%.

Para Nicodemos, o avanço educacional será decisivo para a próxima etapa de transformação do agronegócio brasileiro.

“Não importa a tecnologia se eu não tiver o ser humano preparado”, afirma. Segundo ele, o aumento da complexidade das máquinas e das ferramentas digitais exige qualificação crescente para que seja possível extrair ganhos de produtividade.

A pesquisa também investigou como os produtores avaliam a capacidade de adaptação da atividade às mudanças climáticas.

Nesse ponto, agricultores gaúchos demonstram menor percepção de obstáculos para encontrar soluções. Enquanto 31% dos entrevistados no País apontam dificuldades para enfrentar os impactos climáticos, no Rio Grande do Sul esse percentual cai para 21%.

Segundo o presidente da entidade, o resultado indica que os produtores gaúchos já estão mais mobilizados na busca por soluções

para enfrentar esses impactos.

O levantamento também mostra mudanças rápidas no comportamento de comunicação no meio rural. O WhatsApp se tornou praticamente universal entre produtores, com presença em 99% das propriedades pesquisadas. Na edição anterior da pesquisa, realizada em 2021, a presença do aplicativo era estimada em cerca de 50%.

O avanço da ferramenta também indica uma mudança no fluxo de informação no campo, cada vez mais compartilhada em grupos fechados, o que tende a concentrar a circulação de conteúdos em redes privadas.

Apesar do crescimento das plataformas digitais, o estudo mostra que os agricultores não abandonaram os meios tradicionais de informação. “Na verdade, o produtor rural é digital e analógico”, afirma Nicodemos.

Segundo ele, rádio, televisão, jornal e revista perderam espaço relativo com o avanço das plataformas digitais, mas continuam desempenhando papel relevante na construção de credibilidade das informações e das marcas no setor.

Dias de campo e o contato presencial com técnicos e empresas também seguem entre os canais mais valorizados no relacionamento com o público rural.

Gestão ainda baseada em cadernetas

Outro resultado relevante diz respeito à gestão das propriedades. Mesmo com o avanço das tecnologias digitais, apenas 10% utilizam softwares de gestão, percentual inferior ao observado na edição anterior do levantamento. A grande maioria ainda mantém controles manuais ou ferramentas simples.

“O restante é tudo caderneta, no máximo Excel”, relata Nicodemos.

Entre os fatores que ajudam a explicar esse comportamento está o receio de compartilhar informações estratégicas em plataformas digitais.

“O produtor é muito resistente a dividir informações confidenciais”, afirma. “Se eu não confio em uma marca, eu não cedo os meus dados.”

Além de orientar estratégias de marketing e comunicação no agronegócio, os dados da pesquisa também podem servir como base para políticas públicas voltadas ao setor.

Para o dirigente da ABMRA, dois pontos aparecem com destaque: educação e assistência técnica. Ampliar o acesso à qualificação e fortalecer programas de extensão rural pode acelerar a adoção de



EVANDRO OLIVEIRA/JC

Nicodemos preside a Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA)

tecnologias e melhorar a gestão das propriedades.

“O Estado precisa estar atento à educação do produtor rural e também à questão da extensão técnica”, afirma.

Com um retrato detalhado dos hábitos, desafios e expectativas do campo, o levantamento busca oferecer um mapa estratégico da atividade no Brasil — ferramenta que pode orientar desde decisões empresariais até a formulação de políticas para o desenvolvimento do agronegócio.

COOPERATIVISMO

Ocergs aposta em hub de negócios para conectar cooperativas ao mercado

Evento Conexão de Negócios aproximou o sistema cooperativista de empresas do agro e lideranças do setor na Expodireto

Claudio Medaglia, de Não-Me-Toque
claudiom@jcrs.com.br

O Sistema Ocergs realizou na quinta-feira a primeira edição do Conexão de Negócios, iniciativa voltada a aproximar cooperativas gaúchas de grandes empresas do agronegócio e a ampliar oportunidades de parcerias comerciais. A agenda, na Casa do Cooperativismo, durante a Expodireto Cotrijal 2026, marcou o lançamento de uma proposta permanente de encontros estratégicos entre o cooperativismo e companhias do setor, com foco na geração de negócios e na integração entre diferentes elos da cadeia produtiva.

A iniciativa integra uma estratégia mais ampla do Sistema Ocergs, que inclui maior presença em feiras internacionais, para fortalecer o papel da entidade como articuladora de oportunidades para o cooperativismo gaúcho. A proposta é que a organização atue como um hub de negócios, conectando cooperativas a empresas, instituições e lideranças do setor produtivo em um ambiente voltado à identificação de parcerias e ao desenvolvimento de novos projetos.

Segundo o presidente do Sistema Ocergs, Darci Hartmann, a iniciativa busca ampliar a atuação da entidade para além da representação institucional.

"Queremos atuar como um agente facilitador que viabiliza oportunidades comerciais para as cooperativas do Estado, no intuito de fortalecer a competitividade do setor. Atuaremos como um hub de negócios, conectando atores estratégicos para impulsionar ainda mais o crescimento do cooperativismo", afirmou. A agenda desta quinta-feira reuniu lideranças de 13 cooperativas dos ramos agropecuário, crédito, infraestrutura e transporte, além de executivos de grandes companhias do agronegócio. Durante o encontro, representantes de John Deere, Yara Brasil e Mahindra apresentaram soluções, tecnologias e possibilidades de parceria voltadas ao aumento da produtividade e da eficiência nas propriedades rurais e nas cadeias produtivas atendidas pelas cooperativas.

Para o diretor de vendas da linha agrícola da John Deere no Brasil, Horácio Meza, iniciativas que aproximam indústria e cooperativismo são estratégicas para ampliar o uso de tecnologia no campo. Ele destacou que a empresa investe mais de US\$ 2 bilhões por ano em inovação, mas ressalta que o ganho de produtividade depende também da capacitação e da correta utilização



Executivos do agronegócio destacaram oportunidades de parceria com ação do sistema cooperativo

dessas ferramentas pelos produtores. "A tecnologia sozinha não se transforma em resultado. A aproximação com cooperativas e instituições de ensino é fundamental para ajudar produtores e operadores a utilizarem melhor essas soluções", afirmou.

Segundo ele, a cooperação também pode avançar para o desenvolvimento conjunto de tecnologias adaptadas à realidade local, a partir de estruturas como o centro de desenvolvimento tecnológico da empresa em Campinas.

No segmento de nutrição de plantas, o diretor comercial da Yara Brasil para a Região Sul, Márcio Wally, destacou que as cooperativas têm papel decisivo na difusão de inovação no campo. A empresa aposta em tecnologias que ampliem a eficiência no uso de fertilizantes e contribuam para elevar a produtividade das lavouras. "A melhor forma de diluir custos na atividade agrícola

é produzir mais. E as cooperativas são fundamentais para levar essas inovações ao produtor, porque têm estrutura técnica e relação direta com os agricultores", afirmou.

Na prática, explicou, muitas cooperativas atuam como intermediárias na distribuição de fertilizantes e também orientam os produtores por meio de equipes agrônomicas, influenciando na adoção de novas tecnologias.

Já o gerente de exportação da Mahindra Brasil, Ricardo Dutra, ressaltou que o cooperativismo também é estratégico para ampliar o acesso de pequenos produtores a máquinas e equipamentos agrícolas. A empresa mantém fábrica em Dois Irmãos, no Rio Grande do Sul, com capacidade de produzir até 3 mil máquinas por ano, e tem como foco a agricultura de menor escala. "Hoje cerca de 15% do nosso faturamento está ligado a negócios com cooperativas. Elas são um canal im-

portante para chegarmos ao pequeno agricultor", afirmou.

Dutra observou que o modelo também acompanha a estratégia de expansão internacional da companhia, que recentemente iniciou operações no Paraguai com concessionários voltados ao atendimento de cooperativas locais.

A presença dessas empresas reforça o interesse da indústria em fortalecer a relação com as cooperativas, que desempenham papel relevante na difusão de tecnologias, na organização da produção e na viabilização de recursos para o agronegócio. Também participaram representantes de entidades ligadas ao desenvolvimento econômico e ao setor produtivo, ampliando o ambiente de articulação institucional. O formato será replicado em futuras edições, consolidando uma agenda permanente de relacionamento com empresas e instituições estratégicas para o setor.

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](#)
[senarrigrandedosul](#)

SENAR

DEBATES

Fóruns trazem soluções para melhorar produtividade

Debates setoriais promovidos durante a feira em Não-Me-Toque trouxeram ideias e propostas que ficam como legado da edição do evento

Ana Esteves, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

A Expodireto Cotrijal já se consolidou como um espaço para debates e busca de saídas para os principais gargalos dos mais diversos setores do agronegócio e, nesta edição, não foi diferente: uma série de fóruns, painéis e encontros marcaram os cinco dias da feira e, cada um deles, trouxe ideias, soluções e propostas que ficam como legado desta edição da mostra de Não-Me-Toque.

É o caso da 10ª edição do Fórum Estadual de Conservação do Solo e da Água, que apontou os principais desafios e estratégias para uma produção sustentável, justamente no momento em que o Rio Grande do Sul deve amargar mais perdas nas lavouras de soja, em função da ocorrência de estiagem. Para a assessora da presidência do Sistema Farsul, Paula Hofmeister, o evento planta sementes sobre pautas importantes no sentido de desenvolver uma agricultura regenerativa. “A atividade agropecuária agrosilvopastoril foi apontada por



Encontro que abordou a conservação de solo versou sobre os principais desafios e estratégias para uma produção sustentável

mim como uma solução para as mudanças climáticas e principalmente como uma aliada para o nosso planeta”, afirma.

A especialista reformou também a importância da cobertura do solo, 365 dias por ano, como uma forma de armazenar carbono e água. “O solo é a nossa caixa d’água, e por isso é uma forma de enfrentamento das estiagens”, acrescenta.

Outro ponto de destaque foi a discussão sobre a precariedade dos solos, pela ocorrência de desordem física e química, com baixa taxa de infiltração de água e uma grande concentração de nutrientes na primeira camada.

“O grande desafio é fazer chegar no campo as tecnologias e romper as barreiras criadas pela falta de conhecimento”, afirma o chefe de Trans-

ferência de Tecnologia da Embrapa Trigo, Giovani Faé.

Já o chefe-geral da Embrapa Trigo, Jorge Lemanski, diz que há uma grande desordem química na camada subsuperficial, identificada em mais de 40% das 379 mil análises de solos realizadas entre 1984 e 2022, com presença de alumínio tóxico e a ausência dos níveis críticos mínimos de fósforo e potássio.

“Essa desordem nos levou ao que chamamos de efeito do rio sanfona, que enche rapidamente e esvazia rapidamente”, destacou Lemanski.

As soluções voltadas à irrigação também estiveram no centro dos debates como forma de conscientizar os produtores sobre a necessidade de uso da técnica, em tempos de mudanças climáticas. O engenheiro agrônomo Fernando Cirolini, difusor técnico de Produção Vegetal da Cotrijal, destacou que a região vem ampliando a adoção da irrigação. “Nosso objetivo é mostrar ao agricultor como estruturar um projeto de irrigação em todas as suas nuances. Buscamos soluções que garantam uma produção agrícola mais sustentável, com foco em irrigação eficiente, outorga de uso da água e integração lavoura-pecuária”, afirmou.

O cenário atual da irrigação no Rio Grande do Sul foi analisado pelo painelistas Cleiton Dalla Santa, especialista em irrigação: “hoje são cerca de 8 milhões de hectares irrigados, com potencial para chegar a 55 milhões de hectares. Há, portanto, uma enorme área a ser explorada com diferentes sistemas de irrigação, seja por superfície ou inundação, aspersão ou pivô central, entre outros”. Na avaliação de Dalla Santa, o acesso ao crédito ainda representa um desafio para o avanço da irrigação no Estado.

Debate apontou caminhos para transformar desafios em oportunidades

Com o tema do leite como pilar central, o 21º Fórum Estadual do Leite também trouxe questionamentos e apontou saídas para questões relevantes como responsabilidade ambiental, desempenho produtivo e gestão eficiente, considerados como pilares fundamentais para garantir a competitividade da atividade, frente às exigências do mercado internacional.

Foi o caso da palestra Diferenciais Competitivos dos Produtores de Leite no Mercosul, apresentada por Alejandro Galetto, consultor da La Federación Panamericana de Lechería (Fepale) que apontou caminhos para ampliar eficiência e rentabilidade. Segundo Galetto, os diferenciais produtivos e competitivos entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai passam por uma mudança estrutural: menos produtores e fazendas cada vez maiores. “A pecuária leiteira do Mercosul será, por bastante tempo, voltada ao próprio Mercosul e não ao mundo”.

Os temas de gestão e tecnologia foram tratados na fala do médico-veterinário, Matheus Balduino Moreira, da Rehagro Consultoria, que abordou a gestão o que os melhores

produtores fazem para ganhar dinheiro na crise. “Há propriedades de alto desempenho, mesmo em cenários adversos, o que reforça a necessidade de aumentar a produtividade, reduzir custos e adotar uma visão integrada da produção”, disse o especialista. Moreira enfatizou que é essencial trabalhar com produtos que tragam resultados, produzindo mais leite com menor custo e maior eficiência.

Segundo ele, as mudanças no

cenário competitivo internacional exigem das empresas uma postura voltada para produtividade e gestão estratégica. Como novidade, apresentou estudos sobre o impacto da vida reprodutiva na taxa de concepção e na perda de prenhez, mostrando como tecnologia e genética podem transformar os rebanhos leiteiros. “Animais geneticamente superiores produzem mais leite, o que se traduz em maior lucro”, afirmou.



Produção leiteira foi pilar do encontro realizado durante a Expodireto Cotrijal

Evento sobre seguros defende criação de um fundo catastrófico nacional

Em tempos de mudanças climáticas, com a ocorrência de estiagens e enchentes, o setor de seguros costuma ser um dos mais demandados. Em função disso, a Expodireto realizou, neste ano, a primeira edição do Fórum de Seguros da Cooperativa Central de Serviços Agropecuários (CCSA) que debateu as dificuldades enfrentadas pelo setor e os benefícios potenciais da criação de um fundo catastrófico nacional. “Se nós tivéssemos um fundo de seguro consistente, onde todos pagassem uma parte, com certeza o produtor poderia fazer uma apólice mais barata, ter uma cobertura maior e um risco menor com a seguradora. A gente sabe que quanto mais alto o risco, maior o custo. Então, esse debate é de suma importância”, defendeu o presidente da Cotrijal e da CCSA, Nei César Manica.

O painel Cenários e Perspectivas do Seguro Agrícola reuniu especialistas do setor para debater sobre a necessidade de ofertar um produto customizado para os produtores, modelos de subvenção em países como Estados Unidos, Índia, China,

México e Espanha, e em estados brasileiros como Paraná e São Paulo”. “A criação de um fundo catastrófico nacional traria previsibilidade para o mercado e queda na taxa de seguro aos produtores rurais”, afirma a diretoria de relações institucionais da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Marianah Villela.

O gerente de pesquisa da Cooperativa Central Gaúcha Ltda (CCGL) e da Rede Técnica Cooperativa (RTC), Geomar Corassa, falou sobre os diferenciais tecnológicos do sistema cooperativo em prol do agro gaúcho e demonstrou que a agricultura do Rio Grande do Sul depende em 50% do clima, 23% do solo, 13% da planta e 14% do manejo. “Os dados mostram que nos últimos 45 anos, entre 1980 e 2025, nós perdemos ao ano, em média, 32 dias chuvosos. Mas isso não significa que está chovendo menos. O estudo mostra que há uma maior variabilidade climática, o que significa mais dias sem chuva e dias com chuva de alta intensidade. Precisamos nos adaptar a esse cenário”, afirmou Corassa.

NEGÓCIOS

Expodireto amplia conexões globais do agro brasileiro

Países africanos se destacaram no Pavilhão Internacional e buscaram prospectar investimentos e ampliar a produção agrícola

Claudio Medaglia, de Não-Me-Toque
claudiom@jcrs.com.br

O Pavilhão Internacional da Expodireto Cotrijal 2026, em Não-Me-Toque, consolidou-se como ponto de convergência entre tecnologia, mercado e cooperação, reunindo representantes de cerca de 70 países de cinco continentes. Ao longo de cinco dias, visitantes e expositores acompanharam tendências em produção, inovação e oportunidades de negócios no agronegócio brasileiro.

Países europeus, como Alemanha, Itália e Polônia, acompanharam o debate sobre o acordo entre Mercosul e União Europeia, enquanto China e Índia mantiveram forte presença de importadores e investidores interessados em parcerias com o setor privado brasileiro.

Mas o destaque foi o continente africano, com delegações da Nigéria, Gana, Namíbia, Tanzânia, Ruanda, Zimbábue, Camarões, Gabão e, pela primeira vez, da Zâmbia. O interesse concentrou-se em genética e produção animal, cultivos de arroz, soja e milho, intercâmbio acadêmico e prospecção de investimentos.

O encarregado de negócios da embaixada da Zâmbia no Brasil, Coillard Muvwema, afirmou que a visita teve como objetivo conhecer a experiência brasileira em produtividade agrícola, mecanização e agricultura de precisão.

“O Brasil não está apenas produzindo comida para consumo interno; também produz para exportar para o mundo inteiro. Esse tipo de conhecimento é o que gostaríamos de aplicar”, disse.

Segundo ele, parte do território zambiano possui solos de savana com características semelhantes às do Cerrado brasileiro, o que abre espaço para transferência de tec-



Coillard Muvwema, da Zâmbia, quer espelhar em seu país o sucesso brasileiro na produção de alimentos

nologia. A delegação demonstrou interesse em sistemas de irrigação eficiente, mecanização e sementes adaptadas a condições climáticas desafiadoras.

Durante a feira, chamou atenção da delegação a presença de equipamentos de alta precisão e soluções de irrigação capazes de ampliar a produtividade com uso racional da água. Muvwema destacou que a adoção dessas tecnologias poderia potencializar uma das vantagens naturais do país: a disponibilidade de recursos hídricos.

A agricultura é um dos pilares econômicos e sociais da Zâmbia e tem papel central na geração de renda rural e na segurança alimentar. Grande parte da produção ainda é realizada por pequenos agricultores dependentes das chuvas, o que torna o setor vulnerável às variações climáticas.

Dados recentes indicam que a

produção de cereais alcançou cerca de 3,9 milhões de toneladas em 2025, com o milho respondendo por aproximadamente 3,6 milhões de toneladas. O cereal é o principal alimento da população e base do prato tradicional conhecido como shima.

O país também cultiva soja, trigo, arroz, sorgo, milheto, tabaco e algodão, além de mandioca e amendoim em sistemas de agricultura familiar. A produção atual atende parte da demanda interna, mas o governo busca ampliar a escala produtiva para abastecer a população — estimada em cerca de 20 milhões de habitantes — e ampliar exportações regionais.

Nesse processo, a disponibilidade de água é apontada como um diferencial. Segundo Muvwema, cerca de 40% dos recursos hídricos da África Austral estariam localizados no território zambiano, o que abre espaço para expansão da irrigação e

aumento da produtividade agrícola.

Localizada no centro da África Austral, a Zâmbia não possui saída para o mar, mas faz fronteira com oito países. Essa posição geográfica, segundo o diplomata, permite acesso a mercados regionais integrados.

“O investidor não deve olhar apenas para os 20 milhões de habitantes da Zâmbia, mas para os cerca de 600 milhões de consumidores dos blocos regionais”, afirmou.

O país integra organizações econômicas como a Southern African Development Community (SADC) e o Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), que facilitam o comércio entre os países membros.

Como parte da estratégia de expansão, o governo reservou cerca de 1 milhão de hectares para projetos agrícolas voltados a investidores privados. As áreas estão organizadas em dez blocos produtivos de aproxi-

madamente 100 mil hectares cada.

“A Zâmbia está aberta para que agricultores brasileiros invistam no país. Temos terra disponível, recursos hídricos e um mercado regional garantido”, disse Muvwema.

A aproximação com o Brasil ocorre por meio de acordos de cooperação agrícola que incluem intercâmbio técnico e capacitação de produtores. Segundo o diplomata, agricultores zambianos já participam de treinamentos e visitas técnicas com apoio da Embrapa. A avaliação é que a experiência brasileira em agricultura tropical pode contribuir para ampliar a produtividade no país africano.

“O que queremos é que agricultores brasileiros e zambianos conversem diretamente e compartilhem conhecimento. O Brasil tem experiência em superar desafios climáticos e aumentar a produção”, afirmou.

Parcerias e troca de tecnologia e pesquisa dominaram a área internacional da feira

Ana Esteves, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

O protagonismo africano também se verificou no quesito troca de tecnologia e pesquisa, com o estabelecimento de um acordo de cooperação entre a Universidade de Abuja, na Nigéria, e a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Universidade de Passo Fundo (UPF), Embrapa e o

Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia (IFRS). “Envolve a área da pecuária, especialmente melhoramento genético, pois eles buscam incrementar a qualidade dos rebanhos de aves e suínos”, informa Evaldo Silva Júnior, conselheiro da área internacional da feira.

A Índia foi outro país que se destacou nessa edição da Expodireto, com grande interesse em fazer parcerias

com empresas gaúchas para aumento de produção e desenvolvimento de novos equipamentos. “Eles encaminharam muitas possibilidades, ainda sem fechamento efetivo. A ideia deles é instalar uma unidade de montagem no Estado”, antecipa.

Em relação aos países europeus presentes na mostra, o conselheiro afirma que a Alemanha e a Itália, trouxeram para a feira novidades

em termos de agricultura de precisão e aumento de produtividade das máquinas. Já a França focou muito no tema do acordo entre Mercosul e União Europeia, pois “há uma grande preocupação de países europeus produtores sobre quanto eles serão afetados com a entrada em vigor do acordo”.

Para 2027, a expectativa é de que mais comitivas participem do espaço

que deve quadruplicar de tamanho, após as obras de expansão do parque previstas para a próxima edição da feira. “Nós temos uma demanda reprimida de expositores internacionais, principalmente da China e da Índia querendo participar”, informa. Neste ano, a participação poderia ter sido ainda maior, mas muitos países confirmados precisaram cancelar a vinda, em função da Guerra no Irã.

MAPA ECONÔMICO DO RS

PARTICIPE DO MAPA ECONÔMICO DO RS

Regiões:

Região da Serra

Região das Hortênsias

Campos de Cima da Serra

Paranhana e Encosta da Serra

Vale do Caí

EDIÇÃO SERRA

TERÇA-FEIRA: 31/03

Horário: 17h



VERANÓPOLIS
ACIV Veranópolis:
Alameda Santos
Dumont, 525 - Femaça



ESCANEIE O QR Code E PARTICIPE DO EVENTO

Realização

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS

Apoio:



Media partner



Patrocínio:

