

economia

Olivas do Sul aposta em recuperação do setor em 2026

Previsão é de que o RS fabrique mais de 800 mil litros de azeite neste ano



Ana Stobbe, de Cachoeira do Sul
ana.stobbe@jcrs.com.br

Depois de duas safras frustradas por eventos climáticos extremos, produtores de azeite no Rio Grande do Sul iniciam 2026 com um cenário mais otimista. Na Olivas do Sul, empreendimento localizado em Cachoeira do Sul, no Jacuí Centro, e pioneiro na produção de azeite no Brasil, a colheita deste ano surpreendeu tanto pela

quantidade quanto pela qualidade do produto final, trazendo expectativas positivas ao proprietário e administrador do negócio, José Alberto Aued.

As atividades da empresa iniciaram em 2006, com doze mudas trazidas da Espanha. “Eu queria não só ter uma propriedade auto sustentável, mas provar que era possível, com uma pequena propriedade, transformar isso num negócio altamente lucrativo. Não teria como plantar soja, criar gado... Estaria caindo numa vala comum. Aí meu filho voltou de uma viagem para a

Turquia e disse para eu dar uma olhada nas oliveiras. Achei algo interessante, nem se plantava aqui ainda”, conta Aued.

Nesses 20 anos, os negócios prosperaram. Mas, em dois deles, as coisas não saíram conforme o esperado justamente pelas questões climáticas: o das safras de 2023/24 e de 2024/25. Durante o período de floração das oliveiras, chuvas constantes e forte umidade impediram a polinização, um processo que depende do vento para dispersar o pólen. “Tivemos cerca de vinte dias seguidos de chuva justamente na



TÂNIA MEINERZ/JC

José Alberto Aued foi o primeiro a fabricar e comercializar azeite no País

fase mais crítica. O que prometia ser uma safra excelente virou uma frustração inédita em quase duas décadas de cultivo”, relata o proprietário.

Mas o ano de 2026 iniciou com uma nova perspectiva: São Pedro ajudou e o clima fez com que a safra prosperasse. Em todo

o Rio Grande do Sul, a expectativa é de que a colheita ultrapasse 800 mil litros de azeite produzido. No caso da Olivas do Sul, a colheita já foi realizada: “Foi fantástica, tanto em volume quanto em qualidade. Começamos 2026 sem nenhuma queixa”, afirma Aued.

Empresa busca reconquistar mercado após colheita promissora

Agora, o desafio está ligado à comercialização. O azeite, colhido entre fevereiro e março, passa por um processo que inclui extração, análise laboratorial e rotulagem antes de chegar ao mercado, etapas que podem levar semanas.

A produção já conta com a variedade Arbequina no mercado e blends especiais de edição limitada, incluindo um azeite produzido a partir de oliveiras centenárias da propriedade de Aued, comercializado em lotes numerados e assinados. Além disso, são exploradas a variedade grega Koroneiki e a italiana Coratina.

“Temos também o blend que chamamos de Riserva d’Oro. Normalmente, quando o pessoal

olha para algo que é um blend, tem um certo desprezo. Mas, no nosso caso, não é verdade. Porque pegamos o melhor das variedades Arbequina, Koroneiki e Coratina. Procuramos todo ano fazer essa assemblagem de forma que esse azeite mantenha as características ao longo dos anos. É um produto excepcional”, acrescenta Aued.

O ano deverá ser voltado justamente a uma reinserção no mercado, após dois anos relativamente distantes das prateleiras pelas frustrações de safra. O mercado da empresa é majoritariamente nacional, mas há negociações em andamento para exportação, especialmente para os Estados Unidos.

“Ficamos praticamente fora

do mercado por dois anos. Não apenas nós, isso aconteceu no Estado inteiro. Então, nosso principal objetivo neste ano é retomar o mercado que tínhamos. O problema do azeite é que não é que nem o vinho que tu espera. Quanto mais fresco, melhor o produto. Então, ficar parado prejudica. O azeite tem prazo de validade estabelecido pelo Mapa (Ministério da Agricultura e Pecuária), de 24 meses. E quanto mais fresco ele é consumido, melhor”, explica o olivicultor.

Além do azeite, há planos de diversificação, especialmente com a produção de azeitonas em conserva. Afinal, conforme Aued, com a mesma quantidade de fruta, é possível obter maior rentabilidade com a conserva do

que com o azeite.

Hoje, a empresa atua em toda a cadeia produtiva: produção de mudas, cultivo, processamento e até implantação de pomares para novos produtores. “Nosso cliente muitas vezes está começando do zero. Nós entregamos o pomar pronto”, explica.

A expertise, construída ao longo de duas décadas de atuação, teve como elemento crucial a parceria com instituições de ensino como a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) e a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), que auxiliaram na adequação dos solos e nas questões fitossanitárias, além de intercâmbios com universidades italianas.

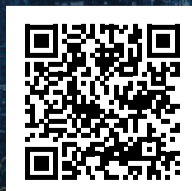
Afinal, foi necessário corrigir

a acidez do solo e escolher as variedades que melhor se adaptassem ao clima gaúcho para consolidar a produção.

“Temos solos ricos, o que, ao meu ver, é uma vantagem para nós. Mas eles são ácidos, o que faz com que precisemos corrigir o pH. E temos, em média, 1.800 milímetros de chuva ao ano. Essa quantidade de chuva, percebemos que ocorre, na maior parte do tempo, no inverno, quando a oliveira está em dormência. E nos traz uma vantagem na fase de crescimento do ramo, que acontece em setembro, fazendo com que tenhamos boas safras todo ano. Enquanto em alguns países a produção da oliveira é bianual, aqui é anual”, conta Aued.

Por que confiar na INTUIÇÃO se você pode CONSULTAR OS DADOS?

Com a Consulta Positiva para pessoas físicas e jurídicas, você acessa informações que ajudam a tomar decisões com mais segurança na análise de crédito.



Clique aqui e saiba mais

