



Indústria gaúcha avança em meio a desafios internos e externos

Conflitos no cenário internacional, embates tarifários e acordos comerciais alteram dinâmica de setores; resiliência de empresas do RS garante novos investimentos

EDITORIAL

A força e a resiliência da indústria do Rio Grande do Sul

Como ocorre tradicionalmente no dia 25 de maio, o Jornal do Comércio publica o caderno especial Dia da Indústria, que aborda o cenário dos principais segmentos da pujante indústria gaúcha. Neste ano, além da pressão econômica conjuntural, com a manutenção da taxa de juros alta no País, o impacto das sobretaxas norte-americanas aos produtos brasileiros, a validade do acordo comercial entre União Europeia e Mercosul e o debate acerca da possibilidade do fim da jornada de trabalho 6x1, o setor é afetado também pelos conflitos no Oriente Médio. Mesmo diante desse cenário, as reportagens compiladas neste espaço mostram que, apesar das adversidades e desafios, a diversa indústria gaúcha reforça sua capacidade de adaptação e se consolida como um dos pilares da economia do Estado. O dia 25 também é de comemoração para o JC, que celebra 93 anos de atividades, fortalecendo seu papel como veículo de economia e negócios do Rio Grande do Sul, ao mesmo tempo em que acompanha as transformações do mercado, do Estado e do País. Boa leitura!

ÍNDICE

Editorial e entrevista com Claudio Bier	p.2
Mercado global desafia a indústria	p.4 e 5
Setor calçadista projeta retomada	p.6
Novus projeta aumentar vendas aos EUA	p.7
Acordo Mercosul-UE surge como oportunidade	p.8 a 12
Investimentos bilionários em espera	p.14
Biocombustível é oportunidade	p.15
O setor petroquímico ...	p.16 e 17
Máquinas agrícolas em retração	p.18 e 19
O setor de alimentos e bebidas	p.20
A construção civil	p.21
JC 93 anos.....	p.22 e 23

ENTREVISTA

'Setor produtivo precisa de estabilidade e segurança para seguir investindo e gerando oportunidades'

Fernanda Crancio

À frente do Sistema Fiergs, que representa mais de 52 mil indústrias, 107 sindicatos industriais e 870 mil empregos diretos, representando 27% do PIB do Estado e 55% de sua arrecadação, Claudio Bier enfatiza, nesta entrevista, que apesar do ambiente desafiador e da pressão conjuntural sobre os custos da produção, a indústria gaúcha segue resiliente e continua sustentando boa parte da economia estadual e mostrando sua capacidade de superação.

Jornal do Comércio - Como o senhor avalia o desempenho da indústria gaúcha nesses cinco primeiros meses do ano?

Claudio Bier - A indústria gaúcha segue mostrando uma característica muito forte do nosso Estado, que é a capacidade de reagir às dificuldades. Tivemos alguns sinais positivos nesses primeiros meses do ano, mas ainda não é possível falar em retomada consistente. Em janeiro, a produção recuou, enquanto fevereiro e março trouxeram recuperação no volume produzido. Ao mesmo tempo, registramos nova elevação dos preços de matérias-primas. Esse é um cenário complexo, os juros continuam elevados, o crédito segue restrito. Isso dificulta investimentos, principalmente para pequenas e médias indústrias, que representam a maior parte do setor gaúcho. Mesmo assim, obtivemos resultados positivos com as exportações recentemente, com destaque para segmentos como o de Alimentos e de Derivados do petróleo. A indústria gaúcha segue produzindo, exportando, investindo e gerando oportunidades.

JC - Como o impacto do cenário externo, tarifas norte-americanas e conflito do Oriente Médio têm afetado a atuação das indústrias?

Bier - O cenário internacional tem impacto direto sobre a indústria gaúcha, porque o RS tem alto grau de integração às cadeias internacionais de comércio. Desde a adoção das tarifas americanas sobre produtos brasileiros, observamos retração importante nos embarques da indústria de



DUDU LEAL/ DIVULGAÇÃO/JC

Claudio Bier destaca infraestrutura e falta de mão de obra como gargalos

transformação àquele mercado. Nos últimos 9 meses, as exportações industriais gaúchas para os EUA recuaram cerca de 31%, perda de aproximadamente US\$ 431 milhões. Alguns segmentos são especialmente sensíveis, como madeira e produtos de metal, e isso acaba afetando a competitividade, a produção, os investimentos e a geração de empregos. Defendemos diálogo, previsibilidade e equilíbrio nas relações internacionais. O setor produtivo precisa de estabilidade e segurança para continuar investindo, inovando e gerando oportunidades.

JC - E quais as expectativas diante da vigência do acordo União Europeia-Mercosul?

Bier - O acordo representa uma oportunidade histórica para o Brasil e especialmente para o RS, pois pode ampliar o acesso a um mercado consumidor de alta renda, reduzir tarifas, aumentar a previsibilidade das relações comerciais e abrir espaço para que mais empresas gaúchas exportem. O acordo pode favorecer ganhos de escala, reduzir custos médios de produção e melhorar a competitividade via



"Dentre os principais desafios à indústria gaúcha, e não podem ser tratados de forma isolada, estão a infraestrutura e a falta de mão de obra qualificada"

preços. Mas é importante destacar que ele, sozinho, não garante crescimento automático, ele abre uma porta.

JC - Qual o senhor apontaria como o principal desafio da indústria do RS atualmente: falta de mão de obra ou infraestrutura logística?

Bier - Dentre os principais desafios à indústria gaúcha, e não podem ser tratados de forma isolada, estão a infraestrutura e a falta de

mão de obra qualificada. O primeiro é uma pauta histórica, impacta diretamente o custo de produzir, transportar e competir. Precisamos avançar em rodovias, ferrovias, hidrovias, portos, aeroportos e energia. Depois das enchentes, ficou ainda mais evidente a necessidade de termos uma estrutura logística mais resiliente, com alternativas para evitar o isolamento do Estado em momentos críticos. Ao mesmo tempo, a falta de mão de obra qualificada é uma preocupação crescente. Muitas indústrias oferecem salários competitivos, benefícios, capacitação e oportunidades de crescimento, mas encontram dificuldade para preencher vagas.

JC - A sequência de juros elevados e agora o debate da extinção da escala 6x1 preocupam os industriais. Como a entidade tem debatido internamente essas questões?

Bier - Os juros elevados continuam sendo um dos principais entraves ao crescimento da indústria. O efeito é duplo para o RS: de um lado, o crédito caro dificulta os investimentos das próprias empresas, reduzindo a capacidade de expansão, modernização e contratação; de outro, como o RS tem uma indústria relevante de máquinas, equipamentos e bens de capital, os juros elevados também afetam a demanda de outros setores e regiões por esses produtos. A taxa de juros elevada não apenas encarece o investimento local, mas reduz o mercado e acaba aumentando a cautela das empresas.

JC - E quanto ao debate do fim da escala de trabalho 6x1?

Bier - Esse é um tema que precisa ser debatido com muita responsabilidade e profundidade. É natural que exista desejo de melhorar qualidade de vida das pessoas, mas é necessário avaliar os impactos econômicos e produtivos. Muitas empresas já enfrentam dificuldades para contratar e manter equipes qualificadas. Uma redução abrupta da jornada sem aumento proporcional de produtividade pode elevar significativamente os custos da mão de obra, reduzir competitividade e afetar principalmente pequenas e médias empresas.

EXPEDIENTE

■ **Editor-Chefe:** Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editores-executivos:** Fernanda Crancio (fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br) e Mauro Belo Schneider (mauro.belo@jornaldocomercio.com.br);
■ **Subeditora de Cadernos Especiais:** Bruna Suptitz ■ **Edição e revisão:** Bruna Suptitz e Juliano Tatsch ■ **Reportagem:** Claudio Medaglia, Cláudio Isaías, Eduardo Torres, Fernanda Crancio, Gabriel Margonar, Marcus Meneghetti, Jefferson Klein e Roberto Hunoff ■ **Diagramação:** Ingrid Muller, Luís Gustavo S. Van Ondheusden e Alice Marques








A INDÚSTRIA PRECISA FORMAR HOJE OS TALENTOS QUE CONSTROEM O AMANHÃ.

Com o CIEE-RS, o futuro da indústria está no desenvolvimento e na criação de oportunidades para as pessoas. Conectamos empresas e jovens com propósito, responsabilidade e visão de futuro.

SAIBA COMO APROXIMAR SUA
EMPRESA DE NOVOS TALENTOS



-  @ciece_rs  @ciece-rs
-  @ciece-rs  @cieers
-  ciece-rs



MERCADO GLOBAL

Incerteza no mercado global é desafio para indústria gaúcha

Barreiras tarifárias dos EUA afetam competitividade do setor moveleiro, metalúrgico e calçadista

Marcus Meneghetti

O tarifaço imposto pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, causou uma redução de 16,6% nas exportações brasileiras para aquele país nos últimos 12 meses, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). A indústria gaúcha viu suas exportações diminuírem 22,42% no mesmo período. Mas, além de encarecer os produtos brasileiros no mercado estadunidense, a taxaço trouxe muita incerteza ao mercado global.

Desde abril de 2025, quando Trump anunciou as tarifas na Casa Branca, as alíquotas aplicadas sobre os produtos brasileiros nos Estados Unidos já mudaram pelo menos seis vezes. As constantes mudanças nas alíquotas e nos produtos taxados prejudicam o planejamento das indústrias.

O presidente da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), Cláudio Bier, discutiu o tema com empresários estadunidenses durante uma missão aos EUA no início de maio.



No chamado 'Dia da Libertação', em abril de 2025, presidente dos EUA impôs tarifas a 180 países, medida revogada pela Suprema Corte em fevereiro deste ano

“Hoje a principal dificuldade (da indústria gaúcha) é a falta de previsibilidade. As empresas precisam planejar produção, contratos, logística, investimentos e relacionamento com clientes. Quando as regras mudam rapidamente, tudo fica mais difícil”, analisou o presidente da Fiergs após a agenda nos EUA.

Depois que a Suprema Corte dos EUA derrubou o tarifaço em fevereiro por considerar o mecanismo jurídico evocado por Trump ilegal, o chefe da Casa Branca se valeu de outra lei para reestabelecer uma

tarifa de 10% para diversos produtos. Contudo, na prática, a decisão da Justiça isentou diversos setores e diminuiu a alíquota cobrada sobre outros produtos.

Atualmente, a exportação de mais de 800 produtos brasileiros ao mercado estadunidense está isenta, conforme o MDIC. É o caso da carne, café, combustíveis, óleos, aeronaves e peças de motores.

Por outro lado, o Observatório Nacional da Indústria, divulgado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), aponta que mais de

5 mil produtos seguem pagando tarifas de 10% a 50%. A exportação de calçados, móveis de madeira e roupas paga de 10% a 25% para entrar no mercado estadunidense. O aço, o cobre e o alumínio brasileiros são os itens mais taxados, com alíquotas de 50%.

Mesmo com a redução das alíquotas, Bier afirma que o setor industrial gaúcho ainda sofre o impacto do tarifaço. “Boa parte da indústria gaúcha ainda enfrenta barreiras para vender aos Estados Unidos. Tem setores como

metalurgia, máquinas e equipamentos, madeira, móveis e autopeças que continuam bastante pressionados. O caso da madeira é um exemplo claro. Mesmo com a redução da tarifa, grande parte dos produtos do setor continua atingida pelas restrições americanas”, explica.

E complementa: “A indústria gaúcha sentiu bastante a perda de competitividade no mercado americano. E, quando perde competitividade, perde espaço, perde mercado e perde margem. Isso afeta diretamente as empresas e os empregos.”

Confira a linha do tempo com seis mudanças importantes no tarifaço dos EUA

2025

12 de março

Dois meses após Donald Trump assumir o seu segundo mandato na presidência dos EUA, em janeiro de 2025, os primeiros produtos a serem taxados foram o aço e o alumínio. Em 12 de março do mesmo ano, a alíquota de 25%, que posteriormente subiu para 50%, passou a ser cobrada do setor metalúrgico brasileiro. Mais tarde, o cobre foi incluído nessa lista.

2 de abril

O tarifaço deixou de ser uma política setorial para se tornar uma política global em 2 de abril de 2025, no chamado “Liberation Day” (Dia da Libertação). Na ocasião, Trump apresentou, no jardim da Casa Branca, a tabela com a primeira lista de tarifas aplicadas a produtos de cerca de 180 países. O Brasil foi afetado por uma alíquota linear de 10%, que recaiu sobre mais de 5 mil produtos exportados aos EUA.

6 de agosto

Alguns meses após o Liberation Day, o presidente dos Estados Unidos criou uma tarifa adicional de 40% ao Brasil – o que elevou a tarifa aplicada sobre os produtos brasileiros a 50% a partir de 6 de agosto de 2025. Ao justificar a medida, Trump criticou o Supremo Tribunal Federal (STF) pelo julgamento do ex-presidente Jair Bolsonaro (PL), condenado por tentativa de golpe de Estado. Supostas práticas de concorrência ilegal também foram mencionadas, como o uso do sistema de pagamentos eletrônico e instantâneo Pix e tarifas sobre o etanol.

20 de novembro

Trump retirou a tarifa adicional de 40% de 238 produtos brasileiros em novembro de 2025, retornando à alíquota inicial de 10%. Entre os produtos, estavam carne, café, suco de laranja, frutas, fertilizantes, entre outros.

2026

20 de fevereiro

Em fevereiro deste ano, houve mais uma reviravolta nas tarifas. Dessa vez, a Suprema Corte estadunidense revogou o tarifaço ao considerar ilegal o mecanismo jurídico utilizado por Trump – a lei de 1977 conhecida como “International Emergency Economic Powers Act” (Ato de Poderes Econômicos em Emergências Internacionais).

21 de fevereiro

Imediatamente após a decisão da Suprema Corte, Trump evocou outra lei – a Seção 122 da Lei de Comércio de 1974 – para reestabelecer uma tarifa de 10% sobre diversos produtos. Contudo, essa taxa não é tão abrangente quanto aquela estabelecida em abril de 2025. Além disso, a medida, que entrou em vigor no dia 24 de fevereiro de 2026, vale por 150 dias – até 24 de julho. Após esse período, deve ser votada no Congresso.

A última taxaço beneficiou alguns setores brasileiros, como a indústria de calçados, cuja alíquota foi reduzida de 50% para 10%. No entanto, outros setores permanecem com a taxa máxima de 50%, como é o caso do aço, cobre e alumínio (cujas tarifas foram aplicadas com base em outra legislação, a chamada Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962).

MERCADO GLOBAL

Brasil e EUA prometem desfecho para tarifaço em 6 de junho

Setor produtivo brasileiro espera que proposta traga alívio para a economia

Marcus Meneghetti

Após a visita de três horas do presidente brasileiro, Luiz Inácio Lula da Silva, ao presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, na Casa Branca, no dia 7 de maio, os dois chefes de Estado anunciaram um grupo bilateral com o objetivo de apresentar uma solução ao impasse em torno das tarifas impostas aos produtos brasileiros. O grupo – formado por membros do Ministério da Indústria e Comércio do Brasil e os seus correlatos estadunidenses – deve apresentar a proposta a Lula e Trump até o dia 6 de junho.

Após o encontro em Washington, Lula avaliou positivamente a conversa com o presidente dos EUA e afirmou que “quem estiver errado vai ceder. Se a gente tiver que ceder, nós vamos ceder”.

Donald Trump também fez comentários positivos. “A reunião foi muito produtiva. Nossos representantes têm reuniões agendadas para discutir alguns pontos-chave. Outras reuniões serão agendadas nos próximos meses, conforme necessário”, escreveu o presidente dos EUA em sua conta na rede social X.

Além das barreiras tarifárias impostas por Washington, o grupo de trabalho bilateral deve discutir as acusações da Casa Branca de que o Brasil estaria praticando concorrência desleal ao utilizar o sistema de pagamentos gratuito e instantâneo Pix em território nacional.

Em junho de 2025, o governo

estadunidense abriu uma investigação unilateral contra o Brasil, baseada na seção 301 da Lei de Comércio aprovada naquele país em 1974. O resultado da investigação pode gerar mais uma tarifa sobre produtos brasileiros. De qualquer forma, o Brasil não reconhece mecanismos unilaterais porque não seguem as regras estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

De qualquer forma, o setor produtivo brasileiro não espera que a proposta a ser apresentada aos dois presidentes nas próximas semanas solucione todos os impasses entre os dois países – o que inclui outros temas, como o combate ao crime organizado, o desmatamento na Amazônia e as tarifas sobre o etanol. Contudo, há a expectativa de que a proposta traga alívio para, pelo menos, alguns setores da indústria brasileira.

Tarifas dos EUA sobre os produtos brasileiros

Tarifa aplicada	Número de produtos	
Produto Isento das tarifas adicionais	405	
10%	Seção 122	4.593
	Seção 122 (Se destinado à aviação civil, 0%)	506
	Seção 232 (Madeira)	13
	Seção 232 (Ônibus)	2
25%	Seção 232 (Caminhões e peças)	22
	Seção 232 (Madeira)	6
	Seção 232 (Veículos e autopeças)	256
50%	Seção 232 (Aço e alumínio)	209
	Seção 232 (Cobre)	61
TOTAL	6.073	

FONTE: OBSERVATÓRIO NACIONAL DA INDÚSTRIA, CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA

O que é a Seção 122?

Trata-se da seção 122 da Lei de Comércio de 1974 dos Estados Unidos. O dispositivo permite que o presidente dos EUA crie tarifas de até 15% por até 150 dias. Após esse período, a medida deve ser votada no Congresso. Esse mecanismo pode ser utilizado em caso de déficit extremo, desequilíbrio da balança comercial e desvalorização do dólar. Donald Trump foi o primeiro presidente a utilizar essa ferramenta jurídica em 21 de fevereiro de 2026.

O que é a Seção 232?

A Seção 232 é um dispositivo da Lei de Expansão Comercial dos Estados Unidos de 1962, que permite que o presidente dos EUA imponha tarifas em caso de ameaça à segurança nacional. Não há limite para essa alíquota. O Departamento de Comércio da Casa Branca deve investigar cada caso para provar a ameaça à segurança nacional.

escala

O futuro da indústria avança com energia renovável no Rio Grande.

Braskem

Na operação de Triunfo, a Braskem adota o uso de biometano como alternativa renovável ao gás natural, avançando na construção de uma matriz energética mais eficiente, diversificada e de baixo carbono. No Dia da Indústria, a Braskem reafirma seu compromisso com inovação, competitividade e com o desenvolvimento sustentável do estado.

Saiba mais



CALÇADOS

Com queda das tarifas impostas pelos EUA, setor calçadista projeta recuperação até o final do ano

Marcus Meneghetti

Após uma queda de 13,7% na receita advinda da exportação de calçados em abril de 2026 em comparação com abril de 2025 – causada principalmente pelo tarifaço imposto pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, no ano passado – o presidente do Sindicato da Indústria de Calçados do Rio Grande do Sul (Sicergs), Vinicius Mossmann, projeta uma recuperação nas exportações da indústria calçadista gaúcha até o final de 2026. E, para 2027, ele espera um leve crescimento.

A principal razão é a diminuição das tarifas impostas ao setor calçadista. Em fevereiro, a Suprema Corte dos Estados Unidos considerou ilegais as tarifas impostas por Trump a produtos estrangeiros – o que fez as alíquotas cobradas sobre os calçados brasileiros caírem de 50% para 15%.

Contudo, Mossmann mantém a cautela devido à volatilidade no cenário geopolítico e na economia global. Outros fatores – como a concorrência dos países asiáticos e o aumento do preço do petróleo por conta da Guerra no Irã – seguem chacoalhando o mercado mundial.

Apesar das dificuldades, nesta entrevista ao Jornal do Comércio, o presidente do Sicergs também cita algumas oportunidades nesse momento de reorganização das cadeias globais. Por exemplo, a diversificação do mercado consumidor dos produtos gaúchos, a descoberta de fornecedores fora da Ásia e o otimismo em torno do acordo Mercosul-União Europeia.

Jornal do Comércio – Após mais de um ano das tarifas impostas pelos EUA aos produtos brasileiros, qual o impacto na indústria calçadista do RS?

Vinicius Mossmann – O impacto sobre a indústria calçadista gaúcha foi relevante, especialmente porque o Rio Grande do Sul concentra a produção brasileira de maior valor agregado e possui forte dependência do mercado norte-americano. Em 2025, a imposição da sobretaxa de 50% aos produtos brasileiros reduziu a competitividade do calçado gaúcho frente aos concorrentes asiáticos. Houve impactos sobre a produção, margens

e empregos. Empresas mais dependentes do mercado dos EUA precisaram rever produção, suspender investimentos e, em alguns casos, adotar férias coletivas ou redução de quadro funcional.

JC – Houve retração nas exportações aos EUA?

Mossmann – Os dados da Abicalçados (Associação Brasileira de Calçados) mostram que, em novembro de 2025, as exportações gaúchas tinham caído 18% em volume e 23,6% em receita, na comparação com o mesmo mês de 2024. O movimento coincidiu com o período de maior pressão tarifária dos Estados Unidos. O setor gaúcho conseguiu evitar um cenário ainda mais grave graças à



A imposição da sobretaxa de 50% aos produtos brasileiros reduziu a competitividade do calçado gaúcho

diversificação de mercados, especialmente na América Latina.

JC – Depois de a Suprema Corte dos EUA ter derrubado o tarifaço, a alíquota cobrada dos produtos brasileiros diminuiu. Com isso, a indústria projeta crescimento das exportações para lá em 2026?

Mossmann – Sim. A redução das tarifas melhorou o ambiente para a indústria calçadista. Segundo a Abicalçados, a nova tarifa global de 15% eliminou parte da vantagem competitiva que países asiáticos (que pagam uma alíquota maior que essa) possuíam sobre o produto brasileiro nos Estados Unidos. Os primeiros sinais de recuperação já apareceram em 2026.

JC – Já deu para ver aumento nas exportações neste ano?

Mossmann – Em abril, as exportações brasileiras de calçados para os EUA cresceram 16,5% em volume e 40,5% em receita em comparação ao mesmo período do ano anterior. O setor gaúcho

trabalha com expectativa de recuperação gradual no segundo semestre de 2026 e crescimento moderado em 2027.

JC – Vários setores sofrem pressão de competidores como a China, Vietnã e Bangladesh, que, ao serem taxados pesadamente nos EUA, buscaram outros mercados. Entre eles, o mercado brasileiro. Como é a competição com os produtos da Ásia?

Mossmann – A concorrência asiática é um dos principais desafios da indústria calçadista gaúcha. China, Vietnã, Indonésia e Bangladesh operam com custos trabalhistas mais baixos, forte escala produtiva, incentivos governamentais e elevada competitividade logística. Após as mudanças tarifárias globais de 2025, as importações brasileiras provenientes da Ásia cresceram mais de 26% entre abril e dezembro do ano passado. Foi o maior volume histórico de importações de calçados desde o início da série histórica da Abicalçados.

JC – A China é o maior produtor de calçados?

Mossmann – Sim, a China segue como maior produtora mundial de calçados e responde por cerca de 60% da produção global do setor. Já o Vietnã se consolidou como um dos principais concorrentes do Brasil no mercado norte-americano, especialmente em calçados esportivos e sintéticos.

JC – Nesse cenário, qual a estratégia da indústria calçadista do Rio Grande do Sul?

Mossmann – A indústria gaúcha tenta competir em segmentos de maior valor agregado, como o de couro, design, moda e sustentabilidade. Ainda assim, o setor enfrenta uma “assimetria competitiva”, já que o custo Brasil – que envolve tributação elevada, logística cara e encargos trabalhistas – reduz a nossa competitividade frente aos asiáticos.

JC – Além das tarifas, tivemos outros eventos que influenciaram o cenário global. Por exemplo, o aumento no preço dos combustíveis, em decorrência da guerra no Irã, afetou o setor calçadista?

Mossmann – Sim. O aumento do petróleo e dos combustíveis são alguns dos fatores que impactam diretamente a cadeia calçadista, principalmente no Rio



Mossmann aponta oportunidades em um momento de reorganização

Grande do Sul, que depende fortemente do transporte rodoviário e marítimo para exportações. Com a alta do combustível, aumentam os custos de frete interno, logística portuária e transporte internacional. Além disso, o setor utiliza diversos insumos derivados do petróleo, como componentes sintéticos, solados, espumas e embalagens. A instabilidade geopolítica elevou o custo logístico global e trouxe maior volatilidade cambial, pressionando ainda mais as margens da indústria exportadora. Os



O setor enfrenta uma assimetria competitiva, já que o custo Brasil reduz nossa competitividade frente aos asiáticos

custos logísticos seguem entre os principais fatores de preocupação para 2026.

JC – Apesar da volatilidade do mercado, há oportunidades no mercado global para os próximos anos?

Mossmann – Sim. Apesar dos desafios, o setor vê oportunidades importantes para os próximos anos. A reorganização das cadeias globais de fornecimento e a busca internacional por fornecedores fora da Ásia podem beneficiar o Brasil e, especialmente, o Rio Grande do Sul. A indústria gaúcha possui diferenciais importantes em design, couro, moda e produção sustentável. Além disso, o acordo Mercosul-União Europeia é visto com bastante otimismo pelo setor, já que pode ampliar o acesso do calçado brasileiro ao maior bloco econômico do mundo. O setor também aposta no fortalecimento das exportações para América Latina, Estados Unidos e novos mercados estratégicos, além do crescimento da demanda global por produtos sustentáveis e de maior valor agregado.

ELETRÔNICOS

Apesar das tarifas, Novus projeta aumento de 20% nas vendas para os EUA em 2026

Fábrica reduziu margem de lucro para se manter no mercado estadunidense

Marcus Meneghetti

Apesar das tarifas impostas pelo presidente estadunidense Donald Trump aos produtos estrangeiros a partir de abril de 2025, a fábrica gaúcha de sensores eletrônicos Novus projeta um crescimento nas vendas aos EUA de mais de 20% em 2026. O CEO da Novus, Marcos Dillenburg, acredita que as exportações aos EUA cresceram nos últimos anos, porque a empresa repassou ao consumidor apenas parte do custo com as tarifas. O resto do impacto foi absorvido pela caixa da empresa.

A partir de abril de 2025, os sensores produzidos pela Novus passaram a pagar 10% para entrar no

mercado estadunidense. A alíquota subiu para 50% em agosto, quando Trump anunciou a taxa adicional de 40% aos produtos brasileiros. Em fevereiro deste ano, após a Suprema Corte estadunidense revogar o tarifaço, as alíquotas cobradas dos produtos da voltaram para 10%.

Diante do sobe-e-desce das tarifas, Dillenburg afirma que o principal desafio tem sido não agir por impulso. “Em abril, com as tarifas de 10%, a gente subiu os nossos preços em cerca de 7%. Em agosto, quando veio a sobretarifa de 40%, a primeira coisa que a gente fez foi não fazer nada. Apenas observamos como os nossos clientes reagiriam”, relembra.

A Novus só recalculou os preços dos produtos em outubro. “Depois de dois meses, a gente decidiu repassar um pouco mais (das tarifas) para a lista de preços. Foi cerca de 10%, 15% em alguns casos. Ou seja,

passamos a operar com um lucro menor, porque não queríamos perder os clientes dos Estados Unidos, onde vendemos há 20 anos. Ao mesmo tempo, esperávamos uma reversão (na política tarifária)”, relata.

A estratégia aumentou as vendas na maior economia do mundo. Segundo o líder da fabricante gaúcha de sensores, as vendas para o mercado estadunidense aumentaram mais de 20% em 2025. No primeiro trimestre de 2026, o balanço também registra uma expansão maior que 20%. A projeção é que haja um crescimento acumulado de 44% em 2025 e 2026 naquele mercado.

“A Novus não repassou (o custo das tarifas) com a mesma intensidade que as concorrentes oriundas de outros mercados tarifados, como a Coreia do Sul, a União Europeia e o Japão. Essas empresas de outros mercados, a princípio, repassaram

a tarifa inteira. Nós não tínhamos como repassar toda a nossa alíquota, porque era muito grande (50% no total). Teríamos saído do mercado, se tivéssemos repassado”, analisa.

Por outro lado, a estimativa mais otimista para o crescimento total – incluindo os 60 países para os quais a Novus exporta seus produtos – é de 15% em 2026. “O ano de 2025 foi um ano de pouco crescimento para nós e para a indústria de manufatura do Brasil. Acreditamos que esse ano também terá pouco crescimento. Quando veio o tarifaço, já vínhamos fazendo um investimento forte nos Estados Unidos, levando nossa operação para lá, contratando gente do local. Esse movimento deve continuar, porque estamos vendo que há oportunidades nos EUA”, projeta.

Assim, a planta da Novus em Canoas – com mais de 5 mil metros



Para Marcos Dillenburg, da Novus, desafio é não agir por impulso

quadrados – segue trabalhando a todo o vapor. Hoje a empresa tem uma história de 40 anos fabricando equipamentos eletrônicos para o monitoramento de dados, controle de temperatura, acompanhamento de processos, condicionamento de sinais e transmissão de variáveis de campo para todos os segmentos industriais. A Novus tem escritórios no Brasil, Estados Unidos, Argentina e Itália, exportando os sensores para mais de 60 países.

JUNTOS, SOMOS A FORÇA PARA O CAMINHO DO CRESCIMENTO.

25.05 | DIA DA INDÚSTRIA

Agradecemos a todos os **parceiros, colaboradores e clientes** que fazem parte do nosso dia a dia.

 **VIPAL**
www.vipal.com



REPORTAGEM ESPECIAL

Acordo Mercosul-UE abrirá portas mediante mudanças nas relações

Em meio às oportunidades, tratado impõe desafios, especialmente no cumprimento de normas e regramentos ambientais, de segurança e compliance

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul

Após 26 anos de negociações, oficializado em 17 de janeiro passado com a assinatura dos termos pelos blocos e vigente oficialmente desde 1º de maio, o Acordo Mercosul-União Europeia criou uma das maiores áreas de livre comércio do mundo, com redução relevante nas tarifas de exportação entre 32 países. A aplicação do tratado, no entanto, ocorrerá de forma provisória por decisão da Comissão Europeia. Em janeiro, o Parlamento Europeu encaminhou o texto para análise do Tribunal de Justiça da União Europeia, que avaliará a compatibilidade jurídica com as normas do bloco. O processo pode demorar até dois anos.

Mesmo com este aspecto jurídico, desde já, mais de 80% das exportações brasileiras para a Europa passam a ter tarifa de importação zerada, segundo estimativas da Confederação Nacional da Indústria. Ao todo, mais de 5 mil produtos brasileiros já têm tarifa zero nesta fase inicial, incluindo bens industriais, alimentos e matérias-primas.

Entre os quase 3 mil produtos com tarifa zerada já no início, cerca de 93% são bens industriais. Isso indica que a indústria brasileira tende a ser a principal beneficiada no curto prazo. Os setores com maior impacto imediato incluem máquinas e equipamentos, alimentos, metalurgia, materiais elétricos e produtos químicos.

O acordo garante aos países do Mercosul acesso a um mercado estratégico, com 450 milhões de habitantes, PIB de US\$ 19,99 trilhões e PIB per capita de cerca de US\$ 64,5 mil. O bloco europeu concentra 14,1% do PIB mundial, dado de 2025, e respondeu por 13,6% das importações mundiais agrícolas em 2024.

Atualmente, países com os quais o Brasil possui acordos representam cerca de 9% das importações globais. Com a entrada da União Europeia, esse índice pode ultrapassar de 37%. Além da redução de tarifas, o tratado estabelece regras comuns para comércio, padrões técnicos e compras governamentais, trazendo mais previsibilidade para empresas.

O acordo apresenta um escopo abrangente de liberalização, com cestas de produtos que terão desgravação imediata ou linear em prazos de quatro, sete, oito, 10 e 12 anos. A União Europeia eliminará tarifas sobre mais de 90% das importações oriundas do Mercosul em até aproximadamente 10 anos. Já o Mercosul terá prazos mais longos, que podem chegar a 15 anos para bens industriais europeus. Há casos que podem chegar a 30 anos.



Em janeiro, líderes sul-americanos celebraram o acordo com a presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen

O objetivo do cronograma é permitir adaptação das economias e proteger setores mais vulneráveis à concorrência internacional. Ainda estão em definição detalhes operacionais, como a distribuição de cotas de exportação entre os países do Mercosul. Produtos sujeitos a quotas ou tratamentos não tarifários representam cerca de 3% dos bens e 5% do valor importado pela União Europeia.

A fim de preservar os ganhos de acesso ao mercado europeu negociados, o texto estabelece mecanismo de reequilíbrio de concessões. Com isso, o Acordo oferece proteção aos exportadores brasileiros caso medidas internas da União Europeia comprometam o uso efetivo de vantagens obtidas.

Para Gabriel Martins, diretor sênior de trade & customs da Alvarez & Marsal Brasil, o período de transição será determinante. “O acordo redefine o referencial competitivo entre empresas do Rio Grande do Sul e parceiros europeus”, apontou. De acordo com

Martins, o acordo desloca o debate do campo exclusivamente tributário para o estratégico. Compras e supply chain passam a ter papel central, com reavaliação de fornecedores para capturar benefícios tarifários e redesenho das cadeias para cumprimento das regras de origem.

Martins destacou que o acordo exigirá a implementação de novos processos para comprovação de origem e compliance contínuo, além da customização de cadeias, contratos e modelos operacionais. O cenário inclui cronogramas longos, regras técnicas específicas e um ambiente geopolítico mais fragmentado. “A vantagem competitiva depende da preparação antecipada, não da data de entrada em vigor do tratado”, reforçou.

Estudos do Sistema Fiergs projetam, em um horizonte de 15 anos, crescimento adicional de 4,6% no PIB gaúcho, geração de mais de 30 mil empregos e incremento superior a US\$ 800 milhões nas exportações industriais do

Estado. Para Giovanni Baggio, economista-chefe da Fiergs e gerente da Unidade de Estudos Econômicos e do Observatório da Indústria, o acordo representa uma oportunidade histórica de maior integração internacional. “Não podemos perder a oportunidade de nos integrar mais ao mundo. Este acordo pode ser um ponto inicial para ampliar ainda mais a nossa comercialização internacional”, afirma. Setores como alimentos, tabaco, couro e calçados, celulose, móveis, arroz, proteína animal e máquinas estão entre os segmentos com potencial de ganhos mais imediatos.

O presidente do Sistema Fiergs, Cláudio Bier, define o acordo como benéfico para o Rio Grande do Sul. “O crescimento econômico será estimulado por meio do aumento das exportações, assim como pela atração novos investimentos estrangeiros, parcerias e joint-ventures. Dessa maneira, se consolida a inserção estratégica do Brasil nas cadeias globais de valor”, avalia.

Oportunidades e benefícios

- ▶ Crescimento da economia, comércio e investimentos
- ▶ Maior diversificação da economia brasileira, proporcionando ganhos mais extensos em termos setoriais
- ▶ Impacto positivo sobre outras negociações, ampliando a inserção internacional do Brasil por meio de acordos com países prioritários
- ▶ Redução de custos das importações de alta tecnologia, gerando ganhos de produtividade e modernização em áreas que a indústria nacional ainda não atua
- ▶ Aumento dos fluxos de investimentos estrangeiros
- ▶ Novas possibilidades de joint ventures e associações entre empresas
- ▶ Maior segurança jurídica e homologação de práticas aduaneiras para transações de investimentos e comerciais
- ▶ Aumento das linhas logísticas e eventual redução de fretes internacionais
- ▶ Redução das barreiras técnicas e burocracia
- ▶ Maior inserção do Brasil nas cadeias globais de valor
- ▶ Aperfeiçoamento institucional do Mercosul

Prováveis desafios

- ▶ Aumento da concorrência global no mercado interno
- ▶ Aprovação unilateral do acordo
- ▶ Aplicação do princípio de precaução (saúde e segurança, produtos agroindustrializados)
- ▶ Ameaça de desindustrialização pelo fato de a indústria europeia ser muito mais competitiva
- ▶ Modernização tecnológica dos processos produtivos
- ▶ Compromissos mais exigentes relacionados à sustentabilidade, rastreabilidade e critérios ambientais, incluindo cláusulas vinculantes
- ▶ Ampliação do fluxo comercial pode demandar redirecionamento de cargas e maior capacidade portuária

Segundo maior mercado comprador do RS

Em 2025, a União Europeia foi o segundo principal destino como bloco econômico das exportações gaúchas, somando US\$ 2,7 bilhões, representando 13% do total, e a quarta principal origem das importações, de US\$ 1,4 bilhão, representando 11,1% do total. No mesmo ano, o Rio Grande do Sul foi o 6º estado que mais exportou para a União Europeia e o 8º que mais importou do bloco. Nos últimos cinco anos, o Estado exportou 3,7 mil tipos de produtos, enquanto a União Europeia importou 5,8 mil mercadorias distintas de diferentes países.

REPORTAGEM ESPECIAL

Indústria moveleira vislumbra oportunidades reais de ganhos

União Europeia é região ainda pouco explorada pelo segmento gaúcho

Roberto Hunoff

A atividade moveleira do Rio Grande do Sul exportou, no ano passado, o equivalente a US\$ 256 milhões. Deste total, a União Europeia participou com pouco mais de US\$ 7 milhões. Na avaliação de Vitor Agostini, presidente da Movergs (Associação das Indústrias de Móveis do Rio Grande do Sul), o acordo permitirá que as empresas se tornem mais competitivas e ampliem as oportunidades de negócios na região.

O dirigente entende que alguns segmentos podem ser prejudicados pela redução das tarifas, mas defende que medidas são necessárias para o Brasil avançar no mercado

externo. “Com tarifas de exportação e importação mais baixas, as oportunidades de negócios irão aparecer. Com este acordo, teremos grandes possibilidades de elevar os volumes negociados”, destaca, ao recordar o potencial europeu de 450 milhões de compradores e 18% do PIB global. Como paralelo exemplifica o Mercosul, que tem um PIB sete vezes inferior ao da União Europeia.

O presidente da Movergs assinala que as indústrias devem estar preparadas para fazer adaptações no seu portfólio de forma a atender as exigências dos consumidores europeus. Afirma, no entanto, que estão preparadas e são ágeis para atender estas demandas.

Cita que a matéria-prima usada no Brasil é de boa qualidade, mas que precisa de alguns ajustes nos insumos utilizados para atender as regras europeia. “Este é um ponto que

os fornecedores de painéis já estão observando, pois os EUA, grande comprador do móvel brasileiro, também tem exigências formais”, frisa.

Metal, granito e vidros são matérias-primas muito requisitadas em portas de móveis, enquanto a caixa é, essencialmente, em painel de MDP, com características muito similares de produção global.

Agostini também inclui a necessidade de respeitar o design que agrada ao consumidor europeu. Para tanto, a feira de Milão é referência a seguir para entender as preferências do mercado. Acredita que Itália, Espanha e Alemanha tornem-se os principais mercados para o móvel brasileiro.

O presidente também exalta a importância do acordo por abrir a oportunidade de o setor ter acesso mais facilitado às tecnologias de máquinas e equipamentos.



CARLOS FERRARI/DIVULGAÇÃO/JC

Para Vitor Agostini, presidente da Movergs, setor deve adaptar portfólio

Futuramente, a Movergs pretende fazer um estudo para verificar as melhores opções para manufatura visando assegurar mais benefícios à qualidade e agilidade da produção. “O que impede hoje são as tarifas. Com a baixa gradual, a situação tende a melhorar”, frisa. Registra também que o aumento de volumes vendidos deve ter repercussão na

logística, com a possibilidade de negociação dos fretes marítimos.

Em relação a negócios, Agostini entende que ainda é muito cedo para uma avaliação, até porque as regras não estão totalmente definidas. “Creio que ao longo do segundo semestre surgirão as primeiras informações mais relevantes e concretas”, projetou.



A Indústria está em todo lugar

Da matéria-prima à entrega final, transporte e logística são elos fundamentais para a competitividade da indústria, do comércio e para o desenvolvimento econômico e social.

Um trabalho permanente que conecta produção, abastecimento e progresso.

Juntos, impulsionamos o desenvolvimento.

FETRANSUL

A Força do Transporte e da Logística no RS

REPORTAGEM ESPECIAL

Barreiras não tarifárias desafiam a indústria metalmecânica



FABIO GRISON/DIVULGAÇÃO/JC

Gustavo Polese, diretor do Simecs, alerta para desafios do setor, como custo elevado das operações no Brasil

Segmento precisará de cautela para definir produtos a serem exportados para o continente europeu

Roberto Hunoff

A abertura de novas oportunidades de mercado por meio do acordo Mercosul-União Europeia é um consenso na manifestação de praticamente todas as lideranças empresariais dos diferentes segmentos industriais. A razão está na redução gradual das tarifas até serem zeradas, o que resultará em melhorias na competitividade dos produtos brasileiros na Europa. Mas existem barreiras não tarifárias que precisarão de atenção especial.

O diretor vice-presidente de relações institucionais do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul e Região (Simecs), Gustavo Polese, reconhece que o acordo vai gerar muitas oportunidades, de longo prazo, em um mercado estratégico para o setor, considerando que, em 12 anos, em torno de 95% dos produtos envolvidos terão os impostos zerados.

Mas faz um alerta: “Existem outras barreiras não tarifárias que seguirão existindo e exigirão cautela por parte dos empresários”.

Polese refere-se a avanços tecnológicos, melhoria da qualidade,

tipificação, padrões ambientais e sustentabilidade, entre outras exigências inerentes ao mercado europeu. Para fazer frente a estas barreiras, o empresário precisará de atualização, inovação e investimentos contínuos. “Por isso, a cautela. O Brasil ainda tem custo elevado para investir e a competitividade segue difícil. São desafios tremendos para entrar no jogo de forma completa”, assinala.

O dirigente estima que o empresário que quiser exportar para a União Europeia terá uma média de 6% a 15% de custo real para atender conformidades regulatórias.

Uma certificação pode custar de 2% a 5% no faturamento, com 6 a 18 meses para liberação; compliance ambiental, de 1% a 3%, com 6 a 16 meses de processo; certificação alimentar, de 6% a 8%, com 6 a 12 meses; e auditorias regulares anuais, de 0,5% a 1%.

“Será fundamental avaliar os produtos que justificam ser exportados. O acordo é positivo, mas o empresário não pode ficar sonhando que será a solução. Um bom empreendedor investirá em nichos com retorno”, reforça.

Polese frisa que o momento atual é ideal para educar o empresário no sentido de conhecer as normas e regras dos novos mercados. Neste movimento devem estar presentes entidades públicas, como Apex e Ministério do Desenvolvimento Econômico, e as entidades de classe. “Começa agora um cronômetro ao reverso para

cumprir estas etapas. É preciso capacitação e orientação de como se preparar para as oportunidades e enfrentar os desafios, além da necessidade de baratear o custo de capital para realizar todas estas demandas”, avalia. Destacou que, em recente visita a uma feira, em São Paulo, notou que expositores de países da União Europeia estavam preocupados em esclarecer sobre o potencial que o acordo vai gerar para os países.

O dirigente reforça que o momento exige atualização e inovação com mais rapidez para reduzir as diferenças em relação aos europeus. “Precisaremos de incentivos para nos equiparar e superar os concorrentes europeus. Sem isto, serão geradas dificuldades futuras”, reforça.

Ele frisa que, mesmo com uma leva de produtos já beneficiados, as negociações devem demorar mais um pouco para acontecer em razão das guerras do Irã com Estados Unidos e União Soviética com Croácia. “Tão logo isto se normalize, outras situações serão percebidas. Isto vai engrenar logo”, registra.

Indicadores de 2025

- ▶ Faturamento anual estimado da base Simecs: R\$ 50 bilhões
- ▶ Exportações totais: US\$ 1,9 bilhão
- ▶ Exportações para Europa: US\$ 63,4 milhões
- ▶ Setores que mais exportam: metalmecânico e automotivo

Pequenas empresas preparam estratégias para abrir espaços

Com atuação no mercado internacional desde 2017, a Espetosul, de Caxias do Sul, vê no acordo uma grande oportunidade para ampliar clientes na Europa, onde tem presença tímida, com vendas esporádicas para Portugal. De acordo com Fábio Reno Pescador, diretor-proprietário, as exportações se concentram, principalmente, nos Estados Unidos, na Austrália e no Canadá. “A redução de tarifas vai tornar o produto mais atrativo na União Europeia. O acordo comercial ajudará na definição de custos”, estima o empresário.

Pescador pretende adotar na União Europeia o mesmo sistema em uso nos países já cativos, que é de ter distribuidores que trabalham junto ao varejo. Também acredita que não terá problemas com normas regulatórias, seguindo a situação atual dos mercados em que já atua. “Até hoje não houve a solicitação de certificados”, reforça.

O espeto produzido se diferencia dos tradicionais por ser equipado com cabo motorizado, substituindo a churrasqueira rotativa. A primeira exportação de 30 peças foi para um cliente do Chile que conheceu o produto por acaso e se interessou. Após o segundo pedido, Pescador se questionou se não era possível ampliar os mercados. Depois de buscar informações, decidiu investir no mercado externo. Atualmente, já tem presença em 15 países.

Em atividade desde 2025, a Maffer Componentes para Moldes de Injeção, de Caxias do Sul, ainda não tem o

mercado externo como negócio efetivo. As ações resumem-se à entrega de peças para testes para possíveis clientes. No entanto, com a formalização do acordo, a intenção é acelerar estratégias de médio e longo prazos que permitam acessar o mercado europeu.

Juliano Oliveira, gerente comercial e administrativo, destaca iniciativas como ter um posicionamento premium por meio de qualidade, inovação e sustentabilidade, obtenção de certificações ambientais e sociais, fechar parcerias locais, reduzir barreiras culturais e logísticas, e investir no marketing internacional. Reconhece que para ingressar nestes países será preciso diferenciação em preço, inovação e atendimento. Ele acredita ser possível adaptar soluções customizadas a cada demanda de nichos industriais dos países, em linha com o que já é comum no Brasil. Outra ação é atuar junto a distribuidores para fidelizar os canais de venda.

O executivo também vislumbra o acordo como facilitador para importação de máquinas mais tecnológicas para suprir necessidades do parque fabril. O objetivo é reduzir custos operacionais, sanar a falta de pessoal mais técnico, diversificar os clientes industriais e de outros países e elevar o padrão qualitativo dos produtos.

Atualmente, a empresa tem produtos nas principais ferramentarias da América Latina, de Caxias do Sul, Joinville, São José dos Pinhais, São Paulo e Bahia, além de produtos homologados por multinacionais automotivas.



ESPETOSUL/DIVULGAÇÃO/JC

Diretor da Espetosul, Fábio Pescador quer ampliar negócios

REPORTAGEM ESPECIAL

Empresas moveleiras fixam metas de crescimento

Mercado europeu é promissor ao segmento, mas custos de produção ainda são desafio

Roberto Hunoff

A Multimóveis definiu como objetivo estratégico para este ano elevar em 30% os valores de exportação consolidados no exercício passado. Parte considerável deste incremento deve vir como consequência do acordo com a União Europeia que representa, atualmente, 25% da receita de exportações, o que equivale a 15% do faturamento da empresa do setor moveleiro instalada em Bento Gonçalves.

Para ampliar esta fatia de mercado, a Multimóveis iniciou a preparação já há alguns anos, em linha com as negociações do acordo, participando de feiras e realizando viagens de prospecção no exterior, ações

determinantes para o desenvolvimento de produtos para o mercado europeu. “Vemos o acordo como benéfico para o setor e estamos otimistas. A tendência é crescer as vendas nos clientes já cativos e abrir espaço em outros”, afirma Leandra Piccin, gerente de exportação.

A fabricante, que faz uso exclusivo de madeiras reconstituídas na produção, investiu no cumprimento de normas ambientais, sociais e de segurança exigidas pelo mercado europeu. “A certificação é importante para termos segurança”, acrescenta.

De acordo com a gerente, o principal investimento realizado nos últimos anos foi consolidado em novos produtos, respeitando também o design de maior aceitação no mercado. “O consumidor europeu é exigente e quer um móvel de estilo diferente. A empresa que estiver preparada para atender a Europa estará pronta para todos os mercados”, ressalta. A Multimóveis também investiu em máquinas e

equipamentos e, no momento, fortalece a área de informática.

O foco da empresa na União Europeia está em móveis seriados para residência, com destaque no público infantil, e atuando na classe média baixa. Com a redução nas tarifas, ela estima que os preços dos móveis brasileiros baixem entre 8% e 9%, tornando-se mais atraentes que os chineses e turcos, hoje principais fornecedores, aos olhos dos consumidores europeus. Acredita que países de língua latina, como Espanha, Portugal e França sejam os mercados de maior potencial, embora a empresa esteja organizada para ingressar em outros países.

Desde a fundação em 2004, a Elliottiis sempre atuou focada integralmente no mercado externo para a colocação de móveis rústicos produzidos em madeira de pinus. Vilson Bellé, responsável pela área financeira, avalia que, no primeiro momento, o acordo não deverá influenciar no desempenho da empresa.



ZÉTO TELÖKEN/DIVULGAÇÃO/JC

Multimóveis, da Serra, pretende elevar valores de exportações em 30%

Já no médio prazo, com as regras ajustadas, acredita em crescimento, principalmente no Leste Europeu.

Bellé recorda que, por anos, a Inglaterra foi um grande destino dos móveis, situação que foi mudando em função da crise interna. Atualmente, Espanha, República Tcheca, Canadá, Estados Unidos e América

do Sul, com destaque para o Uruguai, são os principais destinos.

Na avaliação de Bellé, o acordo deverá sustar a queda nas vendas nos países europeus e abrir novos mercados. Ressalta, porém, que os principais problemas continuam sendo os internos por conta do custo de produção.

Nunca antes o RS foi tão seguro.

Agora é. O Rio Grande do Sul vive um novo momento na segurança pública. No primeiro trimestre do ano, o Estado registrou queda expressiva nos principais indicadores criminais, em comparação com o mesmo período de 2025. Um resultado que reforça a sensação de segurança da população.

- Roubos de veículos: -34%
- Roubos a pedestres: -26%
- Homicídios dolosos: -24%
- Crimes em transporte coletivo: -62%

*Dados atualizados em abril/26.



Para mais informações,
escaneie o QR Code ou acesse:
ssp.rs.gov.br



HOC

GOV trabalhando RS diferente



PLANO RIO GRANDE



GOVERNO
DO ESTADO
RIO
GRANDE
DO SUL

REPORTAGEM ESPECIAL

Setor vitivinícola demanda condições de igualdade

Indústria argumenta que produtos europeus são beneficiados com subsídios públicos

Roberto Hunoff

A indústria nacional de vinhos e derivados está entre as atividades que mais devem sofrer efeitos negativos com o acordo Mercosul-União Europeia. Principalmente na linha de produtos considerados de entrada, de valor mais baixo, na faixa dos R\$ 30 a R\$ 50, já fortemente impactada por marcas importadas.

O presidente do Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul (Consevitis), Luciano Rebellatto, assinala que o setor não é contra o acordo, mas defende assimetrias com as condições de mercado dos produtos europeus, que recebem

subsídios governamentais e têm carga tributária muito inferior à do Brasil. “Nossa preocupação não é com qualidade, porque o setor evoluiu muito nos últimos anos. A questão central é preço, fator preponderante na compra de produtos. Além dos quase 50% de impostos, temos um custo de produção também elevado”, frisou.

Rebellatto alerta que a maioria dos vinhos e derivados importados nesta faixa de preço não têm grande qualidade, o que pode, inclusive, prejudicar a assiduidade de novos consumidores. “Pode gerar insatisfação pela qualidade e refletir negativamente neste público”, observa.

Já nos vinhos de maior valor agregado e nos espumantes, o dirigente tem convicção de que o produto nacional está preparado para enfrentar a concorrência, mas a representatividade no volume total consumido ainda é pequena. “No mercado premium a concorrência

será leal, porque os custos de importação, principalmente de transporte, são maiores”, estima.

Como não existe a possibilidade de proibir o ingresso, por se tratar de um acordo, Rebellatto reforça a necessidade de um olhar mais cuidadoso por parte do governo.

“O acordo é positivo para o País, pois abrirá mercados e oportunizará acesso a novas tecnologias. Mas setores, principalmente os ligados ao processamento de produtos agrícolas, como vinho e laticínios, precisarão de ajuda pública para evitar o pior”, adverte. Ressalta que a reforma tributária deve elevar ainda mais a carga tributária do setor.

O suco de uva, que ficou fora do acordo, seria, na avaliação do presidente, uma válvula de escape, por ser um produto com características únicas no mercado global. Atualmente, de 55% a 60% da uva gaúcha se destina a sucos. Vinhos de mesa, elaborados com uvas

híbridas ou americanas, respondem por 20% a 25%. A diferença segue para os finos, de variedades vitis viníferas. De acordo com Rebellatto, o setor trabalha para retirar a exigência de constar nos rótulos a nomenclatura de vinhos de mesa. “Infelizmente, a definição ‘mesa’ soa pejorativa e desqualifica diante do fino. Estamos construindo um movimento para esta mudança”, registrou.

O diretor-executivo do Consevitis, Eduardo Piaia, reforça que o setor sempre foi menos competitivo em razão da carga tributária, o que deve se agravar se não houver um enquadramento de impostos. Além dos tributos diretos no vinho, cita que a cadeia toda, como vasilhames, equipamentos e insumos enológicos, muitos deles importados, também têm alíquotas elevadas.

Ele defende uma campanha de comunicação para conscientizar o consumidor a não ter preconceito

com o produto nacional. “É preciso aproximar ainda mais o setor do mercado mostrando a qualidade, a identidade e as regiões em desenvolvimento. Carga tributária, custos de produção e comunicação são desafios que precisaremos enfrentar”, definiu. Frisa que o Brasil precisa entender que o setor é uma forma de desenvolvimento social e econômico, o que exige investimentos na enogastronomia e no enoturismo.

Reiterou que é preciso um trabalho conjunto das vinícolas para abertura de mercados no exterior por meio de ações do Consevitis e da Apex. Segundo ele, individualmente é muito mais difícil. Citou que as vinícolas de outros países têm à disposição valores na casa de US\$ 1 bilhão por ano para promoção de seus produtos. Regiões de Portugal, por exemplo, tem valores 500 vezes maior que todo o segmento brasileiro. “É uma situação desproporcional”, observou.



Para Alexandre Angonezi, concorrência desigual deve ser ponto de atenção

Cooperativa Garibaldi define cenário como preocupante

Um misto de otimismo e oportunidades com cenário preocupante é o sentimento relatado pelo diretor-executivo da Cooperativa Vinícola Garibaldi, Alexandre Angonezi. Ele admite que o acordo interessa ao País por abrir mercados e facilitar relações comerciais, porém reforça a preocupação com a concorrência em desigualdade com os produtores europeus. “Eles têm subsídios na produção e tributação na origem diferente da nacional, o que dificulta a competitividade. Atualmente,

mais de 85% dos vinhos finos consumidos no Brasil são importados. Sem um mecanismo de proteção, perderemos ainda mais”, avalia.

Por haver excedente de produção de vinhos e derivados no mundo, vislumbra dificuldades na exportação para Europa pela baixa competitividade do setor. Observa que a cooperativa tem um longo histórico de vendas externas, mas que ainda hoje representam apenas 1% da receita. “Exportamos para os cinco continentes, mas são volumes

tímidos. Isto que temos feito esforço por meio da prospecção e participação em feiras internacionais”, relata.

Reforça que o principal produto para exportação seria o suco de uva, que tem estilo próprio e elaborado à base de uvas americanas, pouco utilizadas em outros países. Vislumbra como oportunidade a venda de espumantes, que são competitivos e podem ser elaborados de acordo com as características próprias de cada mercado e preço razoável.

Espumantes como fortaleza para o setor

Assimetria com países beneficiados por incentivos públicos, promoção, divulgação e reconhecimento do produto como de importância agrícola são medidas que o diretor de marketing e vendas da Cooperativa Vinícola Aurora, Rodrigo Arpini Valerio, defende para que a atividade vitivinícola esteja em condições de competir em igualdade com as marcas europeias. “Mais de 20 mil famílias serão impactadas no Rio Grande do Sul. Só na Aurora serão em torno de 1,6 mil. É preciso olhar para a responsabilidade social”, ressaltou.

Valerio vislumbra nos espumantes uma fortaleza para o setor compensar parte dos danos caso nenhuma medida seja adotada.

“Alavancar espumantes para o mundo é uma política correta e identidade a ser explorada. Embaixadas brasileiras já têm café nacional para oferecer aos visitantes. Porque não celebrar datas festivas com espumantes?”, sugere. Ele destaca que 80% dos espumantes consumidos no Brasil são de marcas nacionais.

O executivo acredita haver espaço para produtos de valor agregado, principalmente na Europa Oriental, que busca por mais opções. Destaca que Argentina e Chile já tem presença destacada nestes mercados com vinhos finos. “Com produtos originários de regiões com denominação de origem o Brasil pode fazer a diferença”, reforça.

Para Valerio, o segmento de vinhos de entrada, que é a maior fatia do mercado nacional, com preços entre R\$ 40 e R\$ 50, será o mais prejudicado. Já os vinhos premium, onde acredita que o Brasil será mais competitivo, ainda têm baixa representatividade na produção. “Neste segmento, o prejuízo deve ser menor. Nas marcas de entrada, a expectativa é de dificuldades sem o olhar do governo”, analisa. Ele lamenta a não inclusão do suco de uva, que seria relevante na pauta de exportação e atenderia ao crescente mercado de produtos sem álcool. “Os europeus perceberam a força do suco de uva, que acabou sendo retirado do acordo”, frisa.



Para Valerio, embaixadas brasileiras devem promover produto nacional

— DESDE 1931 —

HÁ 93 ANOS,
INFORMANDO. CONECTANDO.
IMPULSIONANDO O FUTURO.

93
ANOS

Jornal do Comércio

o jornal de economia e negócios do RS



“

Há 93 anos, o Jornal do Comércio acompanha as transformações do Rio Grande do Sul, do Brasil e do mundo, consolidando-se como uma marca de credibilidade, seriedade editorial e informação qualificada para leitores, empresas e lideranças.

Essa trajetória é a base que impulsiona um novo ciclo. O JC chega aos 93 anos preservando sua essência: jornalismo sério, compromisso com a informação e com o desenvolvimento econômico, enquanto avança para um modelo mais moderno, digital, estratégico e conectado às novas formas de consumo de conteúdo.

A nova fase amplia a atuação do Jornal do Comércio em diferentes canais, produtos, eventos, inteligência, dados e soluções de comunicação, mantendo a credibilidade construída ao longo de sua história.

Celebrar 93 anos é reconhecer uma trajetória de confiança e reafirmar o futuro que estamos construindo: um Jornal do Comércio cada vez mais forte, relevante e preparado para as transformações e oportunidades dos próximos anos.

JC | 93
ANOS

DESENVOLVIMENTO

Investimentos bilionários em compasso de espera

CMPC e Refinaria Riograndense dependem de questões externas para avançar com projetos

Eduardo Torres

O setor industrial foi responsável, conforme o levantamento do Anuário de Investimentos do Rio Grande do Sul, organizado pelo Jornal do Comércio, por R\$ 32,3 bilhões em aportes na economia gaúcha em 2025. Ou 35% dos valores investidos no Estado no último ano, uma redução de 25% em relação aos valores investidos e anunciados em 2024 no setor.

Boa parte da explicação está no anúncio, feito em 2024, daquele que é considerado o maior investimento privado da indústria no Rio Grande do Sul, com o Projeto Natureza, da CMPC, prevendo R\$ 27 bilhões em novos aportes para erguer um novo parque industrial dedicado à produção de celulose em Barra do Ribeiro.

No entanto, o momento do investimento bilionário é de espera e incerteza. O licenciamento do projeto é questionado pelo Ministério Público Federal na Justiça. A

multinacional chilena do setor de celulose mantém, até o momento, seu plano de concluir a nova indústria, em Barra do Ribeiro, em 2029.

Entretanto, admite que, se não houver uma solução ainda em 2026, o projeto poderá ser desenvolvido no Paraguai. Se essa alternativa se concretizar, o Rio Grande do Sul perderá o maior investimento privado de sua história.

Na ação do MPF, é solicitada maior participação das populações tradicionais (pescadores artesanais, indígenas e quilombolas) afetadas pela futura estrutura e operação. O órgão exige estudos específicos sobre os impactos a essas comunidades. Questiona ainda os impactos do descarte de efluentes no Guaíba e o risco da ampliação do plantio de eucaliptos em regiões hidrologicamente sensíveis.

A CMPC, em nota, garante estar adotando rigor técnico nos estudos exigidos pela legislação ambiental. Somente na etapa de licenciamento, a empresa desembolsou R\$ 200 milhões no último ano. A multinacional já tem importância estratégica na economia gaúcha, com duas plantas industriais em Guaíba. Somente nos primeiros quatro meses do ano, o Estado exportou US\$ 23,4



JOÃO PAULO CEGLIANSKI/DIVULGAÇÃO/JC

Refinaria Riograndense será primeira do Brasil a ter produção 100% independente de combustíveis fósseis

milhões em celulose, representando 5% de todas as negociações de produtos gaúchos no exterior. Uma alta de quase 40% em relação ao mesmo período do ano passado.

O momento também é de expectativa para outro dos maiores investimentos previstos na indústria gaúcha, em Rio Grande. A transformação da Refinaria Riograndense na primeira refinaria convertida para produzir como biorrefinaria 100% independente de combustíveis fósseis no País teve o seu plano de investimentos aprovado no ano passado, com o anúncio de R\$ 6 bilhões em investimentos que deveriam ter o desembolso iniciado em 2026. Mas isso ainda não aconteceu.

Entre os sócios da refinaria, além do Grupo Ultra e da Petrobras, está a Braskem, que tem o seu controle em fase de transferência. Portanto, o aporte depende da aprovação dos novos operadores da empresa. Em nota de sua assessoria de imprensa, a Petrobras confirma que atualmente a produção na Riograndense está parada até que se tenha uma definição para o início da execução do projeto de conversão da biorrefinaria.

Por outro lado, está em Rio Grande, na área portuária, uma das novidades em termos de investimentos significativos na indústria gaúcha. A Ecovix retomou definitivamente as atividades no Estaleiro Rio Grande. Além do início

das atividades para a produção de embarcações, entre navios gasosos e Handy Max, que operam com o transporte de petróleo, que somam R\$ 3,6 bilhões em investimentos por parte da Transpetro, o estaleiro aguarda a resolução de outra concorrência, para a produção de outros quatro navios para a Transpetro, que somarão mais R\$ 1,3 bilhão aos recursos aportados na produção de embarcações.

De acordo com o CEO da Ecovix, Róbson Passos, já são pelo menos seis anos de produção garantida no Estaleiro Rio Grande. Produção que inicia em 2026, com as primeiras ações de transformação do aço nas estruturas já preparadas em Rio Grande.

Região Metropolitana de Porto Alegre tem projetos de fabricação de carros, aviões e até microchips

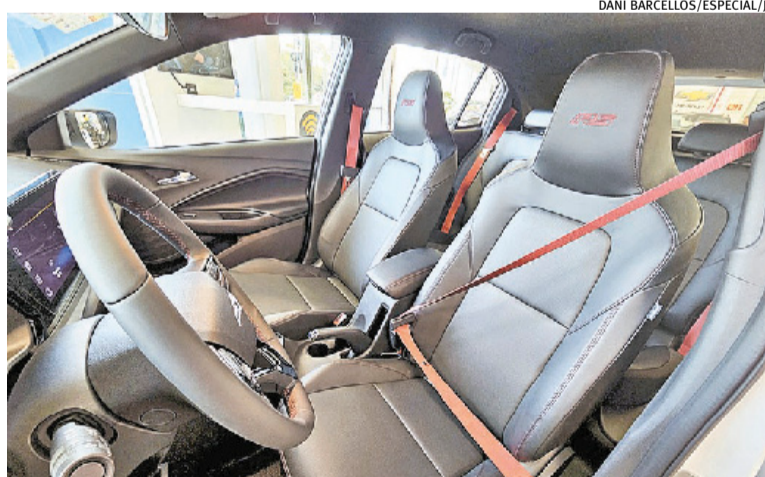
Na Região Metropolitana de Porto Alegre, a espera acabou em maio. Ao menos em Gravataí. Foi anunciado ao mercado, e já iniciadas as vendas, do novo modelo da GM, o Sonic 2027, que se torna a maior aposta da montadora em seu complexo industrial de Gravataí para a retomada no mercado brasileiro. O desenvolvimento do novo modelo exigiu R\$ 1,2 bilhão em aportes na transformação das linhas de produção no complexo.

Segundo a montadora, a indústria de Gravataí, já considerada uma das mais dinâmicas e modernas da GM, recebeu centenas de novos robôs e sistemas integrados com inteligência artificial nas linhas de produção. O objetivo é garantir eficiência plena na produção. Em resumo, qualquer problema em alguma das etapas da montagem deve ser detectado pelos novos sistemas e a produção para até a correção, reduzindo perdas.

De acordo com a GM, o complexo, que também produz os modelos Onix e Onix Plus, chega à fabricação de 63 veículos por hora, com mais de 80% das peças do Sonic desenvolvidas localmente. Com uma alta de 13% nas vendas dos seus modelos nos primeiros quatro meses do ano, a montadora anunciou, durante o lançamento do Sonic em São Paulo, um possível novo pacote de investimentos nas suas unidades brasileiras. É possível que o complexo de Gravataí esteja novamente no radar.

Na vizinha Cachoeirinha é também o processo de modernização industrial que gera expectativa. Com aporte previsto de R\$ 1 bilhão, a Tellescom, que fará o encapsulamento e testes de semicondutores, erguerá uma nova fábrica em parte da área que pertencia ao Cientec, junto ao Distrito Industrial do município.

De acordo com o CEO da Tellescom Semicondutores, Ronaldo



DANI BARCELLOS/ESPECIAL/JC

Sonic 2027 é a maior aposta da GM em seu complexo industrial de Gravataí

Alloise Júnior, a fase de licenciamentos e preparação do projeto avança, e a perspectiva é iniciar as obras em Cachoeirinha no começo de 2027. Mas isso não significa que o projeto está parado. A Tellescom já ativou suas equipes no Tecnopuc, em Porto Alegre, e atua também em parceria com o ITT Chips, o

Tecnosinos, e com o Pradotech, de Gravataí. A perspectiva, segundo Alloise, é de que no segundo semestre deste ano inicie a operação da linha piloto, que servirá para desenvolvimento de produtos e preparação das equipes, na unidade do parceiro tecnológico da Tellescom, na Malásia.

O produto, que deve sair de Cachoeirinha a partir de 2028, atenderá a indústria automotiva, sistemas de Internet das Coisas e de comunicação sem fio.

Em Guaíba, outro dos projetos bilionários da indústria, anunciados nos últimos anos, o chamado Aerociti, liderado pela fabricante de aeronaves Aeromot, deve ter a macrodrenagem e preparação do terreno iniciadas no final deste ano para que, em 2028, seja possível a conclusão da primeira aeronave com protótipo próprio.

Com investimento total previsto de R\$ 3 bilhões, até o começo deste ano, a empresa já desembolsou R\$ 80 milhões na fase de licenciamentos. Na primeira fase do projeto, serão entregues uma pista e a fábrica de aeronaves, com conclusão prevista para o final de 2027. Serão os primeiros passos para um complexo do setor na região.

Biocombustível é oportunidade para a indústria

Com a crise do petróleo no mundo, o Rio Grande do Sul tem a oportunidade de despontar como um dos protagonistas na produção de biocombustíveis, cada vez mais buscados pelo mercado. Em Passo Fundo, a Be8, que já lidera o mercado de biodiesel no Brasil, avança em seu projeto para erguer uma unidade de produção de etanol a partir de cereais de inverno, especialmente o trigo, com aporte de R\$ 1,5 bilhão.

De acordo com o presidente da empresa, Erasmo Battistella, o cronograma prevê a conclusão da fábrica no final deste ano e início das operações nos primeiros meses de 2027. A capacidade de produção de etanol da planta será de aproximadamente 220 milhões de litros ao ano. Além do álcool, a estrutura produzirá 153 mil toneladas de farelo (conhecido pela sigla DDGS - Distiller's Dried Grains with Solubles ou Grãos Secos de Destilaria com Solúveis) ao ano, utilizada na indústria de ração animal.

Também está prevista a produção de até 27 mil toneladas anuais de glúten vital (usado como

aditivo para melhorar a qualidade da farinha de trigo de panificação).

A primeira experiência com produção de combustível a partir do trigo já é realidade em Santiago, onde a CB Bioenergia iniciou sua produção no começo deste ano, finalizando um investimento de R\$ 100 milhões.

Já em Ijuí, a 3tentos avança em seu projeto de indústria "flex" para a produção de biodiesel a partir da soja e canola. A grande aposta na produção de óleo a partir das lavouras de inverno no Rio Grande do Sul. De acordo com o vice-presidente de operações, Luiz Augusto Dumoncel, a empresa investe R\$ 100 milhões neste ano no Estado, principalmente na implementação da linha de produção capaz de processar canola, além da ampliação de processamento da soja entre Ijuí e Cruz Alta.

Segundo ele, com a soja, a 3tentos já dedica 70% da produção ao biodiesel. Na canola, a dedicação da produção ao biodiesel deve ser ainda maior, mas com um leque de opções ampliado e com valor agregado maior, como, por

exemplo, o fornecimento de óleo para combustível de aviação na Europa.

Este mercado de oportunidade ganhou ainda novos atores – ou renovados por grandes aportes –, como o Grupo Camera Celena, que se uniram para erguer, em São Luiz Gonzaga, com aporte de R\$ 150 milhões, a primeira planta exclusivamente dedicada ao processamento de canola para a produção de óleo. Em Camargo, a BioFuga finalizou este ano um aporte de R\$ 350 milhões em uma nova planta de processamento de soja para a produção de biodiesel. Já em Tapejara, o Grupo Danieli finalizou R\$ 300 milhões em sua nova unidade de esmagamento de soja.

O cenário ainda deve ganhar um reforço com a Soliz, que une as cooperativas Cotrijal, Cotripal e Cotrisal. São R\$ 1,25 bilhão em investimentos no projeto que ainda está na fase de licenciamento. De acordo com o presidente da Cotripal, Germano Döwich, a partir da licença de instalação, aguardada para os próximos dias, será possível a contratação da



BEB/DIVULGAÇÃO/JC

Empresas gaúchas são protagonistas em estudos e produção do setor

terraplanagem e preparação do terreno em Cruz Alta.

Döwich garante que as obras de construção e o maquinário já estão contratados e adquiridos.

O cronograma prevê início da produção, inclusive de biodiesel, em 2028. A Soliz terá capacidade de processamento de até 3 mil toneladas de soja por dia.

Conteúdo produzido pelo **Núcleo-i** para Plenobras
Conteúdo multimídia patrocinado

Plenobras se consolida como parceira estratégica da indústria gaúcha em ciclo de modernização

Produzir apenas com qualidade já não basta para a indústria gaúcha. Em um cenário de concorrência global, pressão por custos e avanço acelerado da automação, produtividade e capacidade de resposta passaram a definir quem permanece competitivo no mercado.

A transformação vem alterando não apenas os processos produtivos, mas também a relação entre as indústrias e seus fornecedores estratégicos. Com operações mais enxutas, estoques reduzidos e necessidade crescente de previsibilidade, empresas passaram a buscar parceiros capazes de integrar tecnologia, logística, consultoria técnica e agilidade operacional.

Nesse contexto, a Plenobras, distribuidora com sede em Porto Alegre e mais de 30 anos de atuação, consolidou um modelo que reúne automação industrial, materiais elétricos, hidráulicos, MRO e soluções digitais em uma única operação. A empresa atua hoje como elo entre fabricantes globais e o parque industrial gaúcho, oferecendo desde suporte técnico especializado até

plataformas integradas de compras e gestão de suprimentos.

"Hoje a indústria gaúcha compete com o mundo e não consegue disputar com o custo de mão de obra de outros países. O caminho passa por eficiência, produtividade e digitalização", afirma Leonardo Salles, diretor comercial da Plenobras. Segundo ele, muitas indústrias aceleraram projetos de modernização nos últimos anos, impulsionando a busca por conectividade industrial, controle de energia e soluções técnicas especializadas, área em que a empresa atua como parceira estratégica e consultiva.

A Plenobras mantém um processo contínuo de atualização tecnológica e busca constante pelas melhores soluções disponíveis no mercado, trabalhando com as principais marcas globais de componentes elétricos industriais. Para sustentar essa atuação, a empresa também estruturou um time técnico especializado voltado ao atendimento de diferentes segmentos industriais. "Automação não é um pacote pronto. Cada operação tem

necessidades específicas. Nosso papel é entender o processo do cliente e propor a solução mais adequada", acrescenta Leonardo.

Além da modernização das plantas, a companhia passou a atuar também na integração da cadeia de suprimentos. Por meio de contratos estruturados e do Portal B2B, clientes conseguem automatizar pedidos, rastrear consumo e integrar compras ao ERP da operação, reduzindo falhas e aumentando a previsibilidade.

Para Ivan Medeiros, gerente de vendas da Plenobras, os desafios da indústria hoje envolvem informação, agilidade e capacidade de diagnóstico operacional. "Muitas empresas ainda não conseguem identificar exatamente onde perdem produtividade, energia ou eficiência", afirma. Segundo ele, a redução dos estoques e dos times de compras ampliou a demanda por fornecedores com resposta rápida e suporte técnico especializado. "Hoje funcionamos quase como uma extensão do almoxarifado dessas indústrias. Com nossa frota própria consegui-



PLENOBRAS/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa integra automação, digitalização e gestão de suprimentos para atender nova demanda das indústrias por produtividade e previsibilidade operacional

mos entregar em até 24 horas em todo o Rio Grande do Sul", destaca.

A digitalização dos processos industriais também vem alterando o perfil do atendimento comercial. "O comprador de hoje quer as mesmas soluções digitais que encontra em plataformas do varejo on-line. Por isso investimos em sistemas intuitivos e integração entre plataformas", observa Leonardo.

Com crescimento acima de

30% ao ano e novos investimentos realizados, a Plenobras acompanha um movimento que deve se intensificar até o fim da década: a digitalização deixando de ser diferencial competitivo para se tornar condição operacional. "Quem não digitalizar sua operação nos próximos anos vai competir em desvantagem. A automação deixou de ser diferencial. Virou condição operacional", conclui Ivan.

PETROQUÍMICA

Guerra, importações e mudanças societárias agitam o setor

Conflito no Oriente Médio e mudança no controle da Braskem devem gerar impactos

Jefferson Klein

Uma série de temas tem movimentado ultimamente a petroquímica nacional e deverão impactar de forma relevante os próximos anos desse segmento da economia. Entre os fatores que estão transformando o cenário estão o conflito bélico no Oriente Médio (que tem pressionado o custo das matérias-primas em âmbito global), a continuidade da entrada de um expressivo volume de insumos plásticos importados pelo Brasil e a alteração no comando da principal companhia dessa atividade no País: a Braskem.

Nesse caso, trata-se da gestora IG4 Capital assumindo da Novonor (ex-Odebrecht) o controle da empresa que detém as principais unidades petroquímicas nacionais. Sobre isso, o presidente-executivo da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), André Passos Cordeiro, destaca que, depois de muito tempo, há um grande novo movimento dentro do setor petroquímico. “Mas, não é algo planejado, é fruto das circunstâncias



ABIQUIM/DIVULGAÇÃO/JC

Movimentos geopolíticos mundiais podem afetar diretamente o setor petroquímico no Brasil

econômico-financeiras”, reforça o dirigente.

Já o diretor da MaxiQuim Assessoria de Mercado, João Luiz Zuñeda, adianta que a alteração societária também implicará a mudança da governança do negócio da Braskem e uma das perspectivas é uma maior participação da Petrobras nas definições do rumo da companhia. Além disso, ele ressalta que será possível aproveitar sinergias de

fornecimento de matérias-primas e geração de produtos, o que deve alavancar investimentos. Zuñeda recorda que Magda Chambriard, atual presidente da Petrobras, foi eleita presidente do Conselho de Administração da Braskem.

Quanto à guerra entre Estados Unidos e Irã, o presidente-executivo da Abiquim assinala que se trata de um fator que leva a uma pressão de custos de matérias-primas

derivadas de petróleo, como é o caso da nafta petroquímica. Porém, Cordeiro espera que seja uma alteração momentânea de oferta e demanda, apesar desse panorama poder se prolongar.

Ele comenta que a situação global fez com que os países pasassem a se preocupar mais com a questão de ter disponibilidade de insumos para que não se trave elos inteiros de suas economias. “Por

exemplo: o enxofre. Sem ele não se faz ácido sulfúrico, sem esse ácido não se faz sulfatos, não se faz fertilizantes, não se faz uma série de ácidos derivados do sulfúrico que servem para baterias, cosméticos, xampus, itens de limpeza em geral, entre outros”, detalha o dirigente.

O presidente-executivo da Abiquim manifesta ainda a preocupação pelo fato do preço da nafta ter aumentado no mercado mundial, mas o custo do gás de xisto nos Estados Unidos não teve essa oscilação. “Então, alargou a vantagem competitiva dos produtos petroquímicos norte-americanos, artificialmente, por causa de uma guerra que os próprios Estados Unidos estão envolvidos”, argumenta Cordeiro.

Por sua vez, o presidente do Sindicato das Indústrias de Material Plástico no Estado do Rio Grande do Sul (Sinplast-RS), Alfredo Schmitt, prevê que logo se terá um cenário menos incerto sobre o conflito no Oriente Médio. “As melancias vão começar a se acomodar, essa é a impressão”, projeta o dirigente.

No entanto, ele alerta que os aumentos repentinos de matérias-primas causados pela guerra tiveram grandes impactos para as empresas da cadeia do plástico. Schmitt adverte que esse incremento de custo acaba sendo transferido para o consumidor final.

Indústria nacional defende manutenção de medidas de proteção

Apesar de uma guerra representar um cenário adverso para a economia global, o presidente-executivo da Abiquim, André Passos Cordeiro, sugere que o governo brasileiro não reduza a aplicação de medidas de defesa comercial na cadeia do plástico, como antidumpings. Ele também propõe a desoneração para a indústria química nacional para a aquisição de matérias-primas e celebra ferramentas como o Regime Especial da Indústria Química (REIQ) e o Programa Especial de Sustentabilidade da Indústria Química (Presiq).

O presidente-executivo da Abiquim indica ainda a necessidade de manter investimentos em prospecção e produção de insumos do setor, como o gás natural, dentro do Brasil para se ter acesso ao insumo a preços mais competitivos. Sobre a entrada de produtos estrangeiros em território nacional, o presidente do Sinplast-RS, Alfredo Schmitt, salienta que a Braskem tem uma capacidade de produção de cerca de 3 milhões de toneladas de polietileno ao ano e nos últimos 12 meses ingressaram no País em torno de 2

milhões de toneladas dessa resina por meio de importações.

“Isso realmente é algo que balança o sistema produtivo da indústria”, aponta o dirigente. Schmitt enfatiza que as empresas do setor não podem trabalhar com menos de 75% da sua capacidade instalada. “É algo altamente problemático”, reforça o dirigente. No Brasil, no primeiro trimestre deste ano, a taxa de ocupação das centrais petroquímicas da Braskem ficou na ordem de 69%.

O diretor industrial da Braskem no Rio Grande do Sul e presidente do Conselho de Administração do Comitê de Fomento Industrial do Polo do Rio Grande do Sul (Cofip), Nelzo Silva, concorda que uma forma de combater o excesso da entrada de petroquímicos importados no Brasil é por meio da aplicação de medidas de defesa comercial e outras barreiras não tarifárias. “São práticas amplamente utilizadas pelos países desenvolvidos com o objetivo de garantir a concorrência justa e competitividade das indústrias domésticas”, reforça o dirigente.

Sem medidas desta natureza,

ele comenta que o mercado fica sujeito a preços predatórios que, a médio e longo prazo, levarão ao fechamento das linhas de produção no Brasil. Por outro lado, reforça o integrante da Braskem, essas iniciativas não tiram a responsabilidade da indústria nacional de buscar ações de incremento da produtividade e comprometimento com operações sustentáveis - ambiental, social e economicamente.

Sobre ações da Braskem no Polo Petroquímico de Triunfo, Silva adianta que a próxima parada de manutenção de grande porte ocorrerá em 2027 e os investimentos e projetos que serão realizados estão na fase de engenharia e definição financeira. Ele acrescenta que a empresa possui um planejamento plurianual de aportes em que investimentos estratégicos são analisados quanto à sua viabilidade técnica e econômica. “Por serem estratégicos, não são comentados antes da consolidação das análises e devidos alinhamentos com todos os agentes envolvidos, sejam públicos ou privados”, finaliza.

Novo gasoduto é apontado como opção para o RS conseguir mais gás natural

A construção de um gasoduto entre Uruguai e Porto Alegre é discutida há décadas como uma opção para trazer mais gás natural para o Rio Grande do Sul. O tema voltou ao foco após a descoberta de uma das maiores jazidas desse combustível no mundo, a de Vaca Muerta, na Argentina.

Para o deputado federal Paulo Pimenta (PT), líder do governo Lula na Câmara, é preciso recolocar em discussão a construção desse gasoduto. “É uma pauta absolutamente estratégica para o Rio Grande do Sul”, sustenta o parlamentar. De acordo com o deputado, uma forma de viabilizar a iniciativa seria a realização de uma Parceria Público-Privada (PPP).

“Para a indústria crescer, tem que ter matéria-prima e energia competitivas”, acrescenta o diretor da MaxiQuim

Assessoria de Mercado, João Luiz Zuñeda. Uma das melhores possibilidades para o Estado, apontadas por ele, é o uso do gás argentino proveniente de Vaca Muerta. Zuñeda recorda que a Braskem, no Polo Petroquímico gaúcho, realizou experiências com esse insumo, vindo por navios, através da Lagoa dos Patos.

O diretor industrial da Braskem no Rio Grande do Sul, Nelzo Silva, detalha que a empresa realizou, em novembro de 2025, um teste pontual de utilização de gás propano oriundo do reservatório argentino. “A companhia permanece atenta a oportunidades para tornar essa e outras medidas similares viáveis do ponto de vista logístico e comercial a fim de ter uma operação mais competitiva, eficiente e sustentável”, comenta o dirigente.

PETROQUÍMICA

Fórum da indústria química reforça agenda de competitividade, inovação e soberania

A indústria química gaúcha reuniu no dia 18 de maio representantes do setor produtivo, autoridades públicas, empresários e lideranças institucionais no Fórum Indústria Química RS: competitividade, inovação e desenvolvimento do Brasil, realizado no Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre. Promovido pela Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), em parceria com o Sindicato das Indústrias Químicas do RS (Sindiquim RS) e o Comitê de Fomento Industrial do Polo RS (Cofip), o encontro debateu os desafios e oportunidades para o fortalecimento da indústria química gaúcha e nacional em um cenário

marcado por tensões geopolíticas, aumento da competitividade internacional e necessidade de fortalecimento da produção local.

Lideranças do setor destacaram a importância de políticas industriais consistentes, da inovação e da articulação entre iniciativa privada e poder público para ampliar a competitividade da cadeia química, considerada estratégica para o desenvolvimento econômico e para a soberania nacional. Na abertura do evento, o presidente-executivo da Abiquim, André Passos Cordeiro, ressaltou o papel da indústria química como base para diferentes cadeias produtivas e destacou a

necessidade de fortalecimento da produção nacional. “Nosso propósito de trabalho é aumentar a soberania nacional de uma cadeia produtiva que é fundamental para o desenvolvimento do País, principalmente em frentes como as importações de resinas estrangeiras que impactam a nossa competitividade”, afirmou.

Durante o painel sobre o futuro da indústria química no RS, Passos também destacou diferenciais competitivos da indústria química brasileira, como a menor pegada de carbono em comparação aos principais mercados internacionais, o alto valor agregado dos produtos e a capacidade histórica de abastecimento mesmo em cenários adversos.

O debate também abordou os impactos das importações e a necessidade de preparação estrutural do setor. Para o presidente do Sindiquim-RS, Maurício Ecker Fontana, o Brasil precisa fortalecer sua capacidade produtiva e investir em qualificação profissional. “Temos de fazer o dever de casa, como o fez a China de forma muito bem-feita e que hoje é referência número um em insumos

A força da indústria química gaúcha

Participação na indústria

■ A indústria química representa 9,5% da transformação industrial do Rio Grande do Sul

■ O Estado possui a 2ª maior participação do setor no Brasil, atrás apenas de São Paulo

Exportações

■ O Rio Grande do Sul é o 2º maior exportador de produtos químicos do país

■ Em 2025, as exportações do setor alcançaram US\$ 1,4 bilhão

■ Esse volume correspondeu a 11% das exportações nacionais da indústria química

Geração de empregos

■ A indústria química gaúcha

gerou cerca de 18,9 mil empregos formais em 2025

■ Os municípios com maior concentração de empregos no setor são:

📍 Rio Grande

📍 Triunfo

📍 Porto Alegre

Juntos, esses municípios responderam por 37,1% dos postos de trabalho da indústria química no estado

Principais atividades do setor
Fabricação de:

■ fertilizantes

■ resinas

■ petroquímicos básicos

■ Essas atividades impulsionam a geração de empregos e a dinâmica econômica do segmento

químicos”, alertou.

Representando o Conselho de Administração do Comitê de Fomento Industrial do Polo do Rio Grande do Sul (Cofip RS), o diretor administrativo Sidnei Anjos defendeu maior integração entre os diferentes atores envolvidos no desenvolvimento

da indústria química. “Os interesses de todas as partes devem vir para a mesa para aí sim fazermos um plano de médio e longo prazo no qual o Estado, em seu sentido mais amplo, precisa vir com investimentos para colher retorno positivo lá na frente”, afirmou.

GERAÇÕES MUDAM. O CUIDADO FICA.

Ao longo das décadas, o que fica é o compromisso com quem realmente importa. Mais do que uma trajetória, o GBOEX representa a solidez de quem atravessou gerações, acompanhou transformações e seguiu firme, garantindo cuidado e atenção em cada momento.

GBOEX Previdência e Seguros de Pessoas

Há 113 anos cuidando do seu futuro.



MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Com retração, indústria de máquinas agrícolas revê projeções

Crédito restrito, margens apertadas e desempenho fraco das principais feiras do agro pressionam vendas e levam empresas a reduzir produção

Claudio Medaglia

Após frustrar as expectativas de recuperação projetadas no início do ano, a indústria de máquinas agrícolas do Rio Grande do Sul enfrenta um cenário de retração marcado por crédito restrito, menor disposição de compra dos produtores e desempenho fraco nas principais feiras do agronegócio do País. A Abimaq já projeta queda de 8% na receita da indústria em 2026 e espera revisar as estimativas após o anúncio do próximo Plano Safra.

Responsável por mais de 60% da produção nacional do segmento, o Rio Grande do Sul concentra uma das principais bases industriais de máquinas agrícolas do País. O setor possui forte impacto econômico e social, tanto pela geração de empregos diretos nas fábricas quanto pelo efeito sobre fornecedores, concessionárias, assistência técnica e prestadores de serviços ligados ao agronegócio.

Nos últimos anos, a sucessão de estiagens e, mais recentemente, as enchentes que atingiram o Estado em 2024 reduziram a capacidade financeira dos produtores e afetaram diretamente o ritmo de investimentos no campo. Ao mesmo tempo, a limitação do crédito passou a ser apontada pela indústria como um dos principais entraves para a retomada das vendas.

Linhas voltadas à agricultura familiar, como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), enfrentam escassez de recursos e lentidão nos processos de financiamento, segundo representantes do setor. O impacto é maior entre pequenos e médios produtores, considerados parcela importante da demanda por máquinas e implementos agrícolas no Estado.

Dados do Painel Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul, elaborado pelo Simers, mostram desaceleração nas vendas e mudança no perfil das compras realizadas pelos produtores. Investimentos mais robustos foram adiados, enquanto



Fraco desempenho nas principais feiras do agronegócio em 2026 consolidou retração nas vendas de máquinas e implementos agrícolas

a demanda passou a se concentrar em aquisições pontuais e equipamentos considerados essenciais para manutenção das operações nas propriedades.

Os sinais de retração do mercado já haviam aparecido nas principais feiras do agronegócio realizadas neste ano. Na Expodireto Cotrijal 2026, em março, empresas do setor relataram ritmo mais lento de negociações e maior cautela dos produtores rurais na tomada de crédito.

A percepção negativa foi reforçada semanas depois pela Agrishow 2026, principal feira de tecnologia agrícola do País. O evento encerrou a edição de 2026 com R\$ 11,4 bilhões em intenções de negócios, queda de 22% em relação ao ano anterior, refletindo principalmente a retração nos segmentos de máquinas agrícolas, irrigação e armazenagem.

Embora o público tenha permanecido próximo ao registrado em 2025, fabricantes relataram redução no número de compradores efetivos e maior cautela nas negociações durante a feira.

A vice-presidente do Simers

e da Semeato, Carolina Rossato, afirma que o setor iniciou 2026 com expectativa de recuperação, impulsionada por condições climáticas mais favoráveis em relação aos anos anteriores. Segundo ela, porém, a retomada esperada não ocorreu.

“Nós esperávamos em dezembro uma retomada, mas ela não aconteceu”, afirma.

Segundo Carolina, o resultado da Agrishow consolidou uma percepção já observada pela indústria nos primeiros meses do ano. “O resultado foi negativo, tanto em visitantes quanto em intenções de compra. A gente já vinha vendo o segmento com dificuldade, mas o

que aconteceu surpreendeu”, diz.

Receita líquida total da indústria de máquinas e implementos agrícolas foi de R\$ 12,8 bilhões no primeiro semestre de 2026

que aconteceu surpreendeu”, diz. De acordo com ela, o ambiente de incerteza passou a impactar diretamente o planejamento das empresas.

Os números nacionais da indústria reforçam o cenário de desaceleração observado pelas fabricantes gaúchas. Dados da Abimaq mostram queda nas vendas de tratores e colheitadeiras nos primeiros meses de 2026.

Nas vendas de fábrica, os tratores agrícolas registraram retração de 16,3% no primeiro trimestre deste ano em comparação com o mesmo período de 2025. No acumulado de 12 meses, entre abril de 2025 e março de 2026, a queda foi de 1,6%. Já as vendas para o usuário final apresentaram recuo de 8,6% no primeiro trimestre e de 21,4% no acumulado de 12 meses.

O desempenho das colheitadeiras foi ainda mais negativo. As vendas de fábrica caíram 42,7% nos três primeiros meses do ano na comparação anual. Apesar disso, o acumulado de 12 meses ainda aponta alta de 8,5%. Nas vendas ao usuário final, as colheitadeiras registraram retração de 40,2%

no primeiro trimestre e queda de 2,8% no acumulado de 12 meses.

A receita líquida total da indústria de máquinas e implementos agrícolas somou R\$ 12,8 bilhões no primeiro trimestre, resultado 16,4% inferior ao registrado no mesmo período de 2025. No acumulado de 12 meses, a retração foi de 1,4%.

No mercado interno, a receita líquida apresentou queda ainda mais intensa: retração de 19,9% no primeiro trimestre e de 3% no acumulado entre abril de 2025 e março de 2026.

Diante do cenário de desaceleração, a Abimaq já revisou as perspectivas para o fechamento do ano. Em coletiva recente, o presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da entidade, Pedro Estevão Bastos, afirmou que a projeção atual aponta queda de 8% na receita da indústria em 2026.

Segundo ele, a estimativa poderá ser revista após o anúncio do próximo Plano Safra, diante da expectativa do setor em relação às condições de crédito e financiamento para o segundo semestre.

EVANDRO OLIVEIRA/JC

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Empresas ajustam produção para evitar cortes no setor de máquinas

Com menor intenção de compras na Agrishow e crédito travado, indústrias gaúchas tentam conter custos e preservar empregos

Claudio Medaglia

A desaceleração das vendas de máquinas agrícolas começou a produzir efeitos mais concretos dentro das fábricas gaúchas. Com queda nas negociações e maior cautela dos produtores rurais, empresas do setor passaram a reduzir jornadas, rever estoques e ajustar a produção para enfrentar o momento.

Gerente de Marketing da São José Industrial, Daniel Ribeiro afirma

que a empresa registrou queda de 32% nas intenções de negócios durante a Agrishow na comparação com a edição anterior. Segundo ele, os principais obstáculos foram a dificuldade de acesso a recursos financeiros e a baixa disposição de compra por parte dos produtores.

A empresa também encerrou 2025 com retração de 18% nos resultados em relação ao ano anterior. Apesar do cenário adverso, a empresa mantém como meta para 2026 repetir o faturamento de 2025.

Para enfrentar o momento de retração, a fabricante adotou medidas de contenção de custos e ajuste operacional. “Estamos trabalhando com jornada reduzida, quatro dias por semana, além de reduzir estoques de matéria-prima e produto acabado para tentar evitar redução de quadro”, afirma Ribeiro.

Segundo a vice-presidente do

Simers e da Semeato, Carolina Rosato, grandes fabricantes instalados no Estado também passaram a adotar lay-offs e ajustes produtivos. “Vemos muitas empresas de grande porte fazendo lay-off. Isso é um sinal muito ruim”, afirma.

Outro fator de pressão destacado pelo setor é a situação da cadeia leiteira gaúcha. Margens reduzidas, custos elevados e dificuldade de acesso ao crédito têm limitado a capacidade de investimento de pequenos produtores, especialmente ligados à agricultura familiar.

Além da cautela do produtor diante do cenário, o setor demonstra preocupação com a falta de definições operacionais sobre o Move Brasil, programa lançado pelo governo federal em abril de 2026. A iniciativa prevê R\$ 10 bilhões em crédito para renovação e modernização da frota agrícola.



MASSEY FERGUSSON/DIVULGAÇÃO/JC

Setor de tratores e máquinas agrícolas deverá ser o mais impactado

Embora o anúncio tenha sido recebido positivamente, empresas afirmam que faltam informações sobre critérios de acesso, taxas, prazos e operacionalização das linhas de financiamento. “Ainda não temos nenhum parâmetro estabelecido para enxergar o programa”, afirma Carolina.

Segundo ela, a ausência das definições dificulta o planejamento e reduz o impacto imediato da medida sobre o mercado. “Esses parâmetros precisam ser discutidos rapidamente para que a gente consiga

ter um segundo semestre com perspectiva mais positiva”, afirma.

A expectativa do setor é de que a regulamentação do programa e a divulgação do próximo Plano Safra possam ajudar a destravar investimentos e melhorar o ambiente de negócios no segundo semestre. Para a indústria, no entanto, não basta ampliar o volume de recursos disponíveis. “Precisamos entender o que vem e garantir que o produtor tenha acesso ao crédito. Não adianta existir o recurso e ele não chegar na ponta”, conclui Carolina.

**Sinduscon-RS.
Conectando,
construindo e
transformando.**

O Sinduscon-RS acredita que a verdadeira construção civil é feita por pessoas e para pessoas. Um setor que transcende os canteiros de obras para criar oportunidades, conectar cidades e promover qualidade de vida. Essa força industrial não apenas gera empregos, mas movimentada mais de 90 segmentos econômicos e ajuda a moldar cidades cada vez mais planejadas, acessíveis e sustentáveis. Esse é, na essência, o compromisso do Sinduscon-RS com o desenvolvimento do nosso Estado.

INDÚSTRIA

Acordo Mercosul-UE impulsiona expectativas da indústria gaúcha de alimentos e bebidas

Setor aposta em exportações, modernização e produtos premium, mas monitora concorrência europeia e novas exigências regulatórias

Gabriel Margonar

A entrada em vigor da fase inicial do acordo entre Mercosul e União Europeia, neste mês de maio, começa a reposicionar as estratégias da indústria de alimentos e bebidas do Rio Grande do Sul diante de um dos maiores mercados consumidores do mundo. O tratado conecta cerca de 720 milhões de consumidores e um PIB combinado estimado em US\$ 22,4 trilhões, criando expectativas de expansão comercial, modernização industrial e aumento da competitividade das empresas gaúchas.

Embora os efeitos imediatos ainda sejam limitados, a avaliação predominante entre entidades empresariais, cooperativas e indústrias é de que os ganhos tendem a superar os riscos no médio e longo prazo - especialmente para produtos com maior valor agregado, diferenciação regional e forte apelo de qualidade e sustentabilidade.

Para parte do setor, o acordo também corrige uma desvantagem histórica do Brasil frente a países que já tinham acordos preferenciais com a União Europeia, como Canadá e Vietnã.

A Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiersg) estima que as exportações gaúchas de alimentos e bebidas para a União Europeia possam crescer US\$ 63,8 milhões ao longo da implementação do acordo. Em 2025, os embarques do setor para o bloco europeu somaram US\$ 643 milhões.

Economista-chefe da entidade, Giovanni Baggio afirma que a redução gradual de tarifas tende a aumentar a competitividade dos produtos gaúchos, estimular exportações e favorecer investimentos em modernização, rastreabilidade e adequação a padrões internacionais.

"Do ponto de vista das exportações gaúchas, entre as cadeias com maior potencial de benefício estão carnes suínas, bovinas e de aves, arroz, laticínios, derivados da soja, como farelos e proteínas, além de



Carnes suínas, bovinas e de aves estão entre as cadeias com maior potencial de benefício, diz a Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul

bebidas como vinagres, águas minerais, vermouths, cervejas de malte e sidras", diz.

Além da questão tarifária, a Fiersg destaca como ponto estratégico a convergência regulatória. A aproximação entre padrões sanitários e fitossanitários tende a reduzir barreiras técnicas e aumentar a previsibilidade para exportadores.

Na Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul), a avaliação é semelhante. Mas o assessor de relações internacionais da entidade, Renan Hein Santos, afirma que os efeitos do acordo variam conforme o produto, mas que parte dos maiores ganhos pode aparecer justamente em itens menos tradicionais.

Frutas, frutas secas, condimentos, cachaça, suco de laranja e derivados processados aparecem entre os segmentos mais beneficiados. Produtos como abacate, manga, mamão, melão e melancia terão acesso facilitado ao mercado europeu, enquanto geleias, compotas e purês de frutas aparecem entre os itens com maior potencial de agregação de valor.

"Não necessariamente os maiores ganhos estarão na carne bovina ou no frango. Existe espaço importante para produtos menores, especializados e com maior valor agregado", afirma Santos.

Carnes e arroz, porém, seguem limitados por cotas tarifárias. A União Europeia estabeleceu, por exemplo, uma cota de 99 mil

toneladas para carne bovina com tarifa residual de 7,5%.

Além das cadeias tradicionais, o acordo também amplia expectativas em nichos premium ligados à identidade regional e diferenciação. Santos cita o potencial de azeites especiais, chocolates artesanais, queijos diferenciados e bebidas premium. "O mercado europeu valoriza muito produtos com identidade própria, origem e qualidade", destaca.

Na avaliação da Fiersg, cadeias como a vitivinícola podem ganhar competitividade pela harmonização regulatória e pela maior previsibilidade de acesso ao mercado europeu. Ao mesmo tempo, setores como vinhos, lácteos e azeites monitoram o aumento da concorrência europeia no mercado brasileiro.

Diretor-executivo da Cooperativa Vinícola Garibaldi, Alexandre Angonezi afirma que o setor ainda não percebe impactos imediatos, mas já se prepara para o novo cenário. "Nossa maior preocupação é garantir que o avanço do tratado seja acompanhado por políticas públicas que equilibrem a competitividade, como redução da carga tributária e apoio à agricultura familiar", relata.

Na olivicultura, o presidente do Ibraoliva, Flávio Obino Filho, afirma que o acordo praticamente não altera o cenário competitivo do azeite europeu no Brasil, já que os produtos importados da União Europeia entram no País com tarifa zerada desde 2025. "O principal

ganho pode estar na importação de máquinas e equipamentos usados na produção de azeite, favorecendo modernização e ganho de eficiência", enxerga.

As oportunidades também são percebidas com carinho pelas empresas gaúchas. Diretor administrativo e financeiro da Petry Sabores, Luciano Ricardo Fick afirma que o tratado já começou a alterar o planejamento estratégico da companhia.

"Hoje ainda não exportamos para a Europa, mas o acordo abre

possibilidades concretas. Ele faz com que esse mercado pareça mais próximo e mais acessível, o que inclusive estimula a empresa a pensar em investimentos voltados a esse objetivo", afirma.

Segundo ele, produtos como geleias e vegetais em conserva possuem potencial relevante no mercado europeu. "As oportunidades são maiores do que as ameaças. Para exportar, precisamos investir em tecnologia e ampliar a produção", diz.

Exigências ambientais entram no radar

Apesar do cenário positivo, entidades e empresas também reconhecem que o acordo exigirá adaptações da indústria gaúcha. As exigências ambientais e sanitárias da União Europeia aparecem entre os principais pontos de atenção: entre elas está o Regulamento Europeu Antidesmatamento (EUDR), que exigirá rastreabilidade georreferenciada e comprovação de que os produtos não tenham origem em áreas desmatadas após 2020.

A preocupação do setor é que parte das vantagens tarifárias seja neutralizada por barreiras regulatórias e custos de conformidade. A Fiersg afirma que o setor já possui estrutura para atender boa parte dessas exigências, mas reconhece dificuldades principalmente entre pequenas e médias empresas.

Outro ponto de atenção

envolve a competitividade interna da indústria. "A burocracia, os custos logísticos, os juros elevados e a dificuldade de mão de obra qualificada seguem sendo obstáculos importantes", lamenta Fick.

Mesmo assim, a avaliação predominante é de que o acordo pode acelerar investimentos, modernização tecnológica e ganho de eficiência, inclusive com redução de custos na importação de máquinas e equipamentos europeus.

Segundo estimativas da Fiersg, o PIB gaúcho poderá ficar 4,6% acima do cenário-base ao final de 15 anos de implementação do acordo. No mesmo período, as exportações industriais do Estado para a União Europeia podem crescer US\$ 800 milhões, com geração de mais de 31 mil empregos na indústria de transformação.

TÂNIA MEINERZ/JC

CONSTRUÇÃO CIVIL

Sinduscon-RS afirma que 2026 é uma janela de oportunidades para a construção civil

Setor da construção civil vê redução da Selic como fator que ajudará em novos lançamentos; expectativa é de alta nas vendas

Cláudio Isaías

O ano de 2026 será uma janela de oportunidades para o setor da construção civil, segundo o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS), Rafael Goellner Garcia, ao destacar que o cenário macroeconômico será mais favorável do que em 2025 com a expectativa da redução da Taxa Selic (mesmo que ainda em alto patamar), o que deve manter o mercado imobiliário em dinâmica no Estado. "As perspectivas para 2026 apontam para uma nova oportunidade para lançamentos imobiliários."

O mercado de Porto Alegre prevê um nível de lançamentos acima de R\$ 4 bilhões em 2026 e vendas em torno (meta) de R\$ 5,5 bilhões/ano - R\$ 458 milhões por mês em negócios.

Sobre o mercado imobiliário em 2025, Garcia destacou que o setor apresentou forte expansão com o Valor Geral de Vendas (VGV) lançado atingindo R\$ 3,9 bilhões - o que representou um crescimento de 50% comparado aos R\$ 2,6 bilhões de 2024. O resultado ficou muito baixo pelo travamento de lançamentos que ocorreu no pós-enchente de 2024.

Segundo Garcia, o ano eleitoral leva os investidores e os compradores a equilibrarem investimentos e optarem pela segurança imobiliária. Como fatores favoráveis para 2026, o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil destaca a tendência de queda gradual nos juros, déficit habitacional ainda elevado e programas do governo federal de incentivo ao setor da construção civil. O sindicato aponta ainda a dinâmica reprimida em segmentos específicos e o ano de eleições - em que existe a busca por segurança nos imóveis.

Conforme Garcia, existe uma

demanda por imóveis muito latente no Brasil. "Temos ainda um déficit habitacional no País muito grande. Existe a necessidade das pessoas pela troca de imóvel ou ainda de quem vem estudar em Porto Alegre", comenta.

O dirigente ressalta que o ano 2026 começou com um volume de vendas maior do que o mesmo período do ano passado. Garcia diz que é importante ressaltar que a construção no Rio Grande do Sul tem ficado nos últimos anos próxima do desempenho da construção nacional. "No início do ano, a perspectiva era de 2%. Recentemente esta projeção foi reduzida para 1,2%", acrescenta.

A escassez da mão de obra tem preocupado o setor da construção civil gaúcha. De acordo com Garcia, as construtoras sentem muita dificuldade na contratação de novos trabalhadores. "Não é um problema de Porto Alegre ou do Rio Grande do Sul. É um problema do Brasil", acrescenta. "Uma das nossas metas é realizar uma campanha forte com o objetivo de mostrar os benefícios que o setor da construção civil oferece aos trabalhadores. O dirigente destaca que as incorporadoras percebem um desinteresse da geração atual em trabalhar na indústria. "A nova geração vem se afastando desse tipo de profissão. Estamos perdendo nossos funcionários para aplicativos", comenta.

O presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil destaca que no setor os trabalhadores têm benefícios como carteira assinada, garantia no emprego e plano de carreira. O dirigente diz que não é uma situação que se muda do dia para a noite. "Temos como objetivo a promoção de uma campanha de valorização do trabalhador na construção civil. O nosso setor tem a melhor remuneração salarial média do País", acrescenta. Garcia diz que ideia é realizar campanhas de comunicação mostrando a importância do emprego, da valorização profissional e da construção civil.

Sobre a industrialização na construção civil, o dirigente afirma que não resolve a curto prazo, uma vez que a sua implementação tem sido aquém do desejado. "A construção civil ainda hoje é artesanal. É um setor muito dependente

da mão de obra. Os serviços que temos dentro de um canteiro de obras são dependentes das pessoas", ressalta. Garcia explica que o cenário na construção civil hoje é de uma mão de obra já envelhecida. "A média de idade dos trabalhadores no canteiro de obras está na faixa dos 42 anos", destaca. Com relação à industrialização, o dirigente destaca a realização de capacitações para os funcionários e a implantação do sistema num prazo de cinco anos no Estado.

O vice-presidente do Sinduscon-RS, Roberto Sukster, defende a industrialização da construção civil como solução para a escassez de mão de obra. Ele explica que sistemas modernos, como o drywall e estruturas pré-moldadas, reduzem o desperdício e melhoram a qualidade das obras, embora enfrentem barreiras como o alto investimento inicial. Sukster destaca a importância da colaboração entre o setor produtivo e a academia, ao mencionar parcerias com universidades gaúchas para fomentar a inovação e o uso de tecnologias.

Sukster explica que o sindicato vê com muita importância hoje pensar na industrialização da construção civil. "Acredito que a industrialização é a única saída que as incorporadoras terão no futuro", comenta. O dirigente aponta que o setor tem alguns gargalos



Rafael Goellner Garcia aponta cenário positivo para o setor

importantes. O primeiro, é a falta de mão de obra, que segundo Sukster, tem uma tendência de piorar cada vez. "Temos um cenário complicado hoje em relação à mão de obra no Brasil", acrescenta.

Para o dirigente, a industrialização é o melhor caminho para que a construção civil possa aumentar a produtividade, reduzir o desperdício e resolver a escassez da mão de obra.

Construção Civil é o setor com maior salário médio de admissão

Construção civil	R\$ 2.551,69
Adm. pública, defesa, educação, saúde humana e serviço social	R\$ 2.534,93
Informação, comunicação, financeiras, imobiliárias e administrativos	R\$ 2.494,23
Indústria geral	R\$ 2.441,80
Transporte, armazenagem e correios	R\$ 2.427,02
Outros serviços	R\$ 2.425,07
Serviços	R\$ 2.419,45
Indústria de transformação	R\$ 2.417,17
Agricultura, pecuária, profissional florestal, pesca e agricultura	R\$ 2.210,94
Comércio, reparação de veículos, automotores e motocicletas	R\$ 2.088,42
Alojamento e alimentação	R\$ 1.970,58

JC 93 ANOS

Nespro e JC firmam parceria para divulgar dados da pecuária gaúcha

Referência em preços e análises da cadeia da carne bovina, núcleo da Ufrgs passará a integrar cobertura diária de agronegócio do Jornal do Comércio

Claudio Medaglia

Em um movimento que aproxima universidade, setor produtivo e informação econômica, o Jornal do Comércio passará a divulgar, a partir de 27 de maio, os indicadores semanais do Nespro/Ufrgs sobre a cadeia da carne bovina. A iniciativa integra as ações pelos 93 anos do JC e amplia o espaço dedicado ao agronegócio gaúcho no jornal.

Produzido pelo Núcleo de Estudos em Sistemas de Produção de Bovinos de Corte e Cadeia Produtiva da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Nespro), o levantamento se consolidou ao longo das últimas duas décadas como uma das principais referências de preços do mercado pecuário no Estado. Os dados incluem cotações do boi gordo, vaca e carneiro, além de análises conjunturais sobre o comportamento do mercado.

A parceria prevê a manutenção diária dos indicadores em espaço fixo nas plataformas do Jornal do Comércio, embora a atualização dos dados siga sendo semanal, sempre às quartas-feiras.

Segundo o coordenador do Nespro, o médico-veterinário Júlio Barcellos, a iniciativa amplia o acesso às informações e reforça o papel do jornal na cobertura econômica e agropecuária. “O Jornal do Comércio será o veículo que divulgará a referência de preços da pecuária gaúcha”, afirma.

A comparação usada por Barcellos para explicar o alcance do indicador ajuda a dimensionar a presença da ferramenta no setor. “O Nespro hoje é a Fipe do boi. Quem vai comprar ou vender um bovino tem uma referência de preço médio de mercado”, resume.

A credibilidade construída pelo Nespro está diretamente ligada à metodologia utilizada para compor os indicadores divulgados semanalmente pelo núcleo.

Os preços publicados nas tabelas são obtidos a partir de operações reais de mercado envolvendo frigoríficos, escritórios de remates, pecuaristas, consultores privados e agentes de comercialização do setor.

“Os dados do Nespro não são dados adivinhados ou previstos.

São dados de operações comerciais registradas”, afirma.

A coleta das informações começa nas manhãs de segunda-feira e segue até quarta-feira, quando o levantamento semanal é consolidado. Antes da divulgação, os números passam por um processo de curadoria e validação estatística para eliminar distorções e identificar informações fora do padrão de mercado.

“Existe toda uma metodologia estatística para verificar se há dados fora da realidade, os chamados outliers”, explica.

Segundo o coordenador, a base histórica acumulada ao longo dos anos transformou os indicadores em referência para negociações privadas, contratos de arrendamento, avaliações patrimoniais e até disputas judiciais envolvendo rebanhos bovinos.

Além dos preços do boi gordo, vaca e carneiro, o Nespro também produz análises conjunturais e projeções sobre tendências do setor, relações de troca e comportamento futuro dos mercados pecuários.

“Essa base serve inclusive para políticas públicas e para decisões de investimento. Quem vai montar um projeto olha como o preço do boi se comportou ao longo do tempo”, observa.

Criado oficialmente em 2006,



Médico-veterinário Júlio Barcellos é o coordenador do Nespro/Ufrgs

o Nespro nasceu a partir de um grupo de pesquisa voltado inicialmente à produção animal e à melhoria da eficiência pecuária.

Com o tempo, o núcleo ampliou seu foco para compreender toda a cadeia da carne bovina, conectando produção, indústria, varejo e comportamento do consumidor.

A mudança ocorreu quando os pesquisadores perceberam que avanços tecnológicos dentro das propriedades precisavam dialogar com as demandas do mercado e da sociedade.

“De nada adianta desenvolver tecnologias para o pecuarista se não houver conexão com aquilo que o consumidor deseja”, afirma Barcellos.

A partir dessa visão, o grupo passou a desenvolver pesquisas sobre qualidade da carne, rastreabilidade, comercialização de animais e comportamento de consumo, além de estudos ligados à gestão e à competitividade da cadeia pecuária.

Hoje, o Nespro reúne cerca de 30 integrantes entre estudantes, pesquisadores e pós-graduandos de áreas como zootecnia, veterinária, agronomia, agronegócio, direito, comunicação e informática. A proposta multidisciplinar se tornou uma das marcas do núcleo.

“Os problemas da atividade agropecuária não são apenas técnicos. Eles envolvem logística, economia, gestão, legislação e comunicação”, observa o coordenador.



Atualmente, o núcleo reúne cerca de 30 integrantes entre estudantes, pesquisadores e pós-graduandos

Além da pesquisa, Nespro investe na formação de lideranças do agro

Outro eixo importante no trabalho do Nespro é a formação de recursos humanos. Os estudantes que ingressam no núcleo participam de atividades de pesquisa, extensão, produção de conteúdo, organização de eventos e relacionamento institucional.

Segundo o coordenador Júlio Barcellos, o objetivo é desenvolver competências além da formação técnica tradicional.

“Os alunos aprendem a escrever, organizar eventos, produzir conteúdo, conversar com a imprensa e trabalhar em equipe. Isso amplia muito a formação profissional”, afirma.

O grupo mantém pesquisas de campo na Estação Experimental Agrônômica da Ufrgs, em Eldorado do Sul, além de projetos desenvolvidos em parceria com empresas, produtores rurais e entidades do setor.

Além da bovinocultura, o Nespro iniciou recentemente uma ampliação de atuação para a cadeia ovina. O núcleo lançou neste ano o Nespro Ovinos, plataforma em tempo real com informações sobre preços da carne ovina, lã e indicadores do setor.

A iniciativa surge em um momento de reorganização da ovinocultura gaúcha, impulsionada pela valorização da carne ovina no mercado.

“Hoje a carne ovina se tornou um produto extremamente valorizado, e o setor começa a buscar mais profissionalização e informação”, avalia Barcellos.

Com a nova parceria com o Jornal do Comércio, a expectativa do núcleo é ampliar ainda mais a circulação das informações produzidas pela universidade e aproximar os indicadores do cotidiano do produtor, das empresas e do mercado.

JC 93 ANOS

Jornal do Comércio muda a sua sede para o Tecnopuc

Com aposta em inovação, diário de economia e negócios do RS instala operações em parque tecnológico da Pucrs, na Capital

O Jornal do Comércio inicia um novo capítulo de sua história, com a transferência de sua sede para o Tecnopuc – Parque Científico e Tecnológico da Pucrs. A mudança acontece no mês de junho de 2026.

O movimento reflete a evolução em curso na empresa diante das transformações profundas do mercado de comunicação, tecnologia e negócios. A mudança está diretamente conectada à nova visão estratégica do Jornal do Comércio, que busca aprofundar sua atuação no ecossistema de inovação, tecnologia e dados, ampliando sua capacidade de desenvolvimento editorial, digital e institucional.

Ao se inserir em um ambiente como o Tecnopuc, o JC estará ainda mais próximo de empresas de tecnologia, startups, centros de



GIORDANO TOLDO/DIVULGAÇÃO/JC

Parque Tecnológico da Pucrs será a nova sede da redação e de área administrativa do Jornal do Comércio

pesquisa e iniciativas inovadoras, favorecendo conexões, parcerias e a troca constante de conhecimento.

Mais do que uma mudança física, trata-se de uma decisão estratégica voltada às pessoas, ao ambiente de trabalho e à cultura organizacional.

As novas instalações estão sendo projetadas no Prédio 99, o principal do Tecnopuc, com investimentos relevantes em infraestrutura moderna, equipamentos de ponta e soluções tecnológicas, criando um espaço mais adequado, colaborativo e alinhado às demandas atuais e

futuras do jornalismo econômico e empresarial.

“É mais um passo dentro de uma transformação que está em curso. Mantivemos os princípios do jornal implementados pelos fundadores, de trazer dados estratégicos para os negócios e de publicar a

informação com responsabilidade. Ao mesmo tempo, estamos sempre inovando, e a mudança para o Tecnopuc certamente dará um novo impulso a esse processo”, avalia o diretor-presidente do Jornal do Comércio, Giovanni Jarros Tumelero, integrante da quarta geração da família fundadora.

A chegada do JC ao campus foi saudada pelo reitor da Pucrs, Irmão Manuir Mentges. “A presença do Jornal do Comércio na Pucrs, no Tecnopuc, é motivo de orgulho para nossa comunidade universitária. O JC vem se somar a mais de 300 organizações, internacionais e nacionais, das áreas de tecnologias da informação e comunicação, que trabalham de forma colaborativa para a construção de um Rio Grande do Sul pujante, tanto do ponto de vista econômico como social. Ter no nosso ecossistema de inovação o JC, reconhecido pela responsabilidade e profissionalismo com que trata as notícias, vai agregar muito ao nosso ambiente”, avalia o reitor.

Entre as empresas multinacionais no ambiente do Tecnopuc estão Dell, HP, Epic Games, Ensílica, Impinji e Apple Academy.



TÂNIA MEINERZ/JC

“

Estamos sempre inovando e a mudança para o Tecnopuc dará um novo impulso a esse processo em curso no Jornal do Comércio

Giovanni Jarros Tumelero,
Diretor-presidente do JC



TÂNIA MEINERZ/JC

“

A presença do JC no Tecnopuc é motivo de orgulho e vai agregar muito ao nosso ecossistema de inovação

Irmão Manuir Mentges,
Reitor das Pucrs

Sede na avenida João Pessoa será mantida com o parque gráfico

Mesmo com a mudança da redação e áreas administrativa e estratégica da empresa para o Tecnopuc, o Jornal do Comércio vai manter sua estrutura industrial atual, com parque gráfico localizado na sede da avenida João Pessoa.

As rotativas, a operação gráfica, o terreno e a propriedade permanecem ativos e preservados, garantindo a continuidade da impressão e da operação da edição impressa do JC.

Com quase um século de história, o Jornal do Comércio reafirma, com a decisão de mudança para o Tecnopuc, o seu compromisso com a evolução, a inovação e a relevância.



MARCO QUINTANA/ARQUIVO/JC

Imóvel na avenida João Pessoa é endereço do JC desde 1968

Tecnopuc será a sexta sede em 93 anos do Jornal do Comércio

A mudança de sede para o Tecnopuc marca uma nova fase do Jornal do Comércio. Ao longo de 93 anos de história, esse será o sexto endereço do diário de economia e negócios em Porto Alegre. Nas primeiras quatro décadas, o veículo passou por

quatro sedes no Centro Histórico de Porto Alegre: rua General Câmara, Altos do Mercado Público, Palácio do Comércio e rua Siqueira Campos. Em 1968, ocorreu a mudança para a sede na avenida João Pessoa. E 2026 marca a transferência para o Tecnopuc.

Sedes na história

1. Rua General Câmara
2. Altos do Mercado Público
3. Palácio do Comércio
4. Rua Siqueira Campos
5. Avenida João Pessoa
6. Tecnopuc

O dia mais **tri** pra
lembrar a importância
da indústria.

in-
dú-
s-
tria

A indústria responde por 55% da arrecadação de ICMS e gera mais de 866 mil empregos formais no Rio Grande do Sul.

Hoje é dia de lembrar que a indústria gaúcha faz parte do nosso dia a dia, do nosso desenvolvimento, da nossa identidade. A indústria investe em educação, saúde e qualidade de vida para milhares de famílias em todas as regiões do Estado. O Sistema FIERGS, representando mais de **52 mil indústrias**, não poderia deixar de fazer esta homenagem no dia da indústria. Está ali, dentro do nome do nosso setor, a expressão que nos caracteriza: **a indústria é tri.**

A indústria é **tri.**

Sistema
FIERGS
SESI | SENAI | IEL | CIERGS