

VISITAS À CASA JC

Stihl projeta expansão e reforça presença no País

Gabrieli Silva

gabrielis@jcrs.com.br

O presidente da Stihl, Cláudio Guenther, também visitou a Casa do Jornal do Comércio na Expointer. Durante o encontro, o executivo destacou a importância crescente do Brasil na estratégia global da companhia, que completa 100 anos em 2026.

Segundo ele, a unidade brasileira vem ampliando participação no desenvolvimento de tecnologias e soluções que são utilizadas em outros mercados. O País também assumiu a coordenação das operações da Stihl na América Latina e presta suporte a outras unidades do grupo. Para os próximos cinco anos, a empresa prevê o lançamento de 228 novos produtos. A estratégia contempla equipamentos a bateria, mas também mantém investimentos em so-



DANI VILLAR/ESPECIAL/JC

Guenther foi recebido pelo diretor-presidente do JC, Giovanni Tumelero

luções movidas a combustão, especialmente para aplicações profissionais.

O executivo também apontou a agricultura familiar como uma frente de expansão. Segundo ele, apenas 18% desse segmento no Brasil é

mecanizado, o que representa espaço para novos produtos e soluções.

Guenther avaliou que o ambiente brasileiro ainda impõe desafios à indústria. “É difícil produzir no Brasil. Nós perdemos competitividade”, afirmou.

Câmara Italiana articula novos mercados para empresas gaúchas

FERNANDA BIGIO DAVOGLIO/ESPECIAL/JC



Filippo Mariani é diretor-executivo da Câmara Italiana do RS

O diretor-executivo da Câmara Italiana do Rio Grande do Sul, Filippo Mariani, visitou a Casa do Jornal do Comércio na Expointer 2026 e destacou as ações da entidade para fortalecer a integração do setor empresarial gaúcho com outros países.

Entre as iniciativas está o projeto “Interconexões”, realizado neste mês em parceria com a Câmara Alemã e a Amcham, que reuniu cerca de 150 empresários. A proposta foi aproximar diferentes câmaras de comércio, incluindo representações do Paraguai, para ampliar a visibilidade das empresas e criar oportunidades de negócios.

Mariani também destacou o “Colazione em Câmara”, lançado em junho. O formato reúne grupos de oito a dez associados em encontros informais, voltados à troca de

experiências e ao networking entre empresários de diferentes setores e portes.

Segundo o executivo, a integração entre as entidades é estratégica para o desenvolvimento econômico do Estado.

DANI VILLAR/ESPECIAL/JC



Fabiano Tito é diretor de Compra de Gado da Minerva Foods

Minerva aposta em qualidade para agregar valor ao gado

Claudio Medaglia

claudiom@jcrs.com.br

Há dois anos operando no Rio Grande do Sul, a Minerva Foods aposta nas características da pecuária gaúcha para ampliar a agregação de valor à carne produzida no Estado. A companhia reúne mais de 3 mil fornecedores locais e abate entre 1,3 mil e 1,5 mil bovinos por dia em suas três unidades gaúchas, segundo o diretor de Compra de Gado para a Améri-

ca Latina, Fabiano Tito.

Em visita à Casa do Jornal do Comércio na Expointer, Tito afirmou que o modelo adotado pela empresa no Estado foi definido após conversas com produtores e levando em conta diferenças em relação a outras regiões brasileiras.

Entre elas, cita a genética europeia, especialmente de raças britânicas, a utilização de animais castrados e diferentes sistemas de terminação.

“O pecuarista aqui valoriza

todas as frentes de produção, que vai da sustentabilidade, qualidade do gado e carne, algo fundamental no cenário nacional e internacional”, afirma. O

Rio Grande do Sul é, em volume, a menor das três regiões da Minerva no País, mas, segundo Tito, é onde a companhia desenvolve um trabalho de maior agregação de valor.

Uma das iniciativas foi trazer ao Estado a Cabaña Las Lilas, marca premium já utiliza-

da pela empresa na Argentina.

No mercado gaúcho, a Minerva diferencia animais terminados a pasto daqueles terminados a grão.

Segundo Tito, a estratégia busca aproximar a percepção de valor da carne produzida no Rio Grande do Sul daquela observada no Uruguai e na Argentina.

Apesar da avaliação positiva sobre o gado gaúcho, o executivo vê espaço para elevar a eficiência da produção.

Tradição gaúcha no campo, Semente Certa na lavoura.

Sojicultor, ganhe bônus* de até

R\$ 1.000

por big bag de 5 milhões de sementes.

Fale com seu parceiro comercial

*Sem limitação de hectares ou sacas. Campanha válida para a safra 26/27. Ganhe o equivalente com a semente salva legal. Sujeito ao pagamento da licença da biotecnologia Bayer e aos critérios do MAPA.

INTACTA RR2 PRO*

PLATAFORMA INTACTA 2XTEND