



EXPOINTER 2026



Caderno especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, Sexta-feira, fim de semana e segunda-feira, 4, 5, 6 e 7 de setembro de 2026

MÁQUINAS AGRÍCOLAS



DANI VILLAR/ESPECIAL/JC



Simers aponta dificuldades do setor e considera positivo se a feira conseguir repetir as vendas registradas no ano passado

Comercialização fraca de máquinas e implementos marca reta final da feira

**Menor presença
de compradores e
dificuldade para
transformar interesse
em negócios colocam
pressão sobre o
faturamento da mostra**

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

A Expointer entra na reta final sem conseguir reverter a baixa comercialização de máquinas e implementos agrícolas. No sexto dia da feira, fabricantes relatam

menor presença de potenciais compradores e instituições financeiras identificam retração no movimento de propostas. O cenário coloca sob pressão até a expectativa do setor de apenas repetir o resultado de 2025, ano em que as vendas já haviam recuado fortemente.

No ano passado, a comercialização de máquinas e implementos na Expointer somou R\$ 3,7 bilhões, queda de 49% diante dos R\$ 7,3 bilhões registrados em 2024. Para 2026, o Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas no Rio Grande do Sul (Simers) entrou

na feira considerando satisfatório alcançar novamente o patamar do ano anterior. A poucos dias do encerramento, porém, os negócios seguem em ritmo lento.

A percepção das fabricantes piorou no decorrer da própria Expointer. A Yanmar chegou a Esteio trabalhando com a expectativa de repetir o desempenho de 2025. Agora, o coordenador de Vendas Márcio Martoni admite a possibilidade de terminar abaixo do ano passado.

A empresa percebeu redução na circulação de potenciais compradores pelo estande. Martoni considera que as condições climáticas durante a feira contribuíram para diminuir a visita, mas identifica na menor disponibilidade de recursos para investimento a principal dificuldade para a concretização dos negócios.

A avaliação encontra correspondência nos bancos. Instituições que antes da abertura projetavam desempenho próximo ao do ano passado passaram

a identificar menor movimento e operações mais contidas. No Sicredi, a percepção durante a feira é de retração em comparação com 2025.

“O Sicredi acompanha de perto o movimento do agronegócio e identifica um movimento menor em comparação com o ano passado. Esse cenário reflete um produtor muito mais cauteloso, que busca pesquisar, perguntar e consultar sobre possíveis negócios. Isso impacta diretamente a demanda por crédito e investimentos”, afirma o presidente da Central Sicredi Sul/Sudeste, Márcio Port.

Uma segunda instituição financeira ouvida pelo Jornal do Comércio sob condição de anonimato é ainda mais incisiva: relata comercialização fraca e propostas de financiamento apenas pontuais para irrigação e manejo de solo. Para investimentos, a avaliação é de que praticamente não há movimento. O custeio da próxima safra, por outro lado, mantém demanda.

O mercado chegou à Expointer pressionado por uma combinação de fatores que já preocupava a indústria antes da abertura dos portões. Sucessivas perdas de safra no Rio Grande do Sul comprometeram a renda, o endividamento dos produtores cresceu, os juros permanecem elevados e os preços de produtos agrícolas limitam as margens.

O presidente do Simers, Claudio Bier, havia definido esse quadro como uma “tempestade perfeita”. A renegociação das dívidas rurais e a liberação dos recursos do Plano Safra eram vistas como possibilidades de devolver alguma capacidade de investimento às propriedades. A Expointer seria um primeiro grande teste dessa reação.

Até agora, ela não ocorreu na intensidade necessária para aquecer a comercialização. A necessidade de renovar máquinas, ampliar estruturas ou investir em tecnologia continua existindo, mas parte dessas decisões pode ser postergada. Diante da restrição financeira, o produtor concentra recursos naquilo que considera indispensável.

A indústria ainda conta com os últimos dias da Expointer para converter propostas em contratos, e parte das negociações iniciadas em Esteio poderá ser concluída depois do encerramento. Mas a fotografia até esta quinta-feira é clara: a feira está vendendo pouco, e repetir o resultado de 2025 já se tornou um desafio.

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Propostas e tíquete menores confirmam retração do setor

Sicredi registra queda no movimento, enquanto BB vê valor médio das operações cair para R\$ 300 mil

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

A retração percebida nos estandes de máquinas também chegou aos balcões dos bancos. No Sicredi, a Expointer apresenta movimento inferior ao de 2025, com redução na quantidade de propostas, nos valores financiados e protocolados e também no tíquete médio.

A constatação representa uma mudança em relação ao cenário traçado pela instituição antes da abertura dos portões. Naquele momento, a expectativa era de desempenho próximo ao do ano passado, com possibilidade de crescimento moderado.

Para o presidente da Central Sicredi Sul/Sudeste, Márcio Port, o comportamento reflete um produtor que continua interessado em conhecer as alternativas disponíveis, mas demora mais para transformar a consulta em decisão de compra. A cautela, segundo ele, afeta diretamente a demanda por crédito e investimentos.

A origem das propostas que conseguem avançar também chama atenção. “O maior número



DANI VILLAR/ESPECIAL/JC

Maior número de pedidos veio de regiões que não dependem de grãos

de protocolos veio de regiões que não têm a dependência do grão, como fruticultura, pecuária leiteira e tabaco — um sinal de que a diversificação produtiva segue como caminho estratégico para o setor”, afirma Port.

No Banco do Brasil, a redução do tamanho dos negócios é expressiva. O tíquete médio das propostas apresentadas nesta Expointer está em aproximadamente R\$ 300 mil. Em feiras, segundo o superintendente do BB no Rio Grande do Sul, Ricardo Sehn, esse valor costuma variar entre R\$ 700 mil e R\$ 800 mil.

A diferença significa que alcançar um mesmo volume financeiro exige atender um número muito maior de produtores. O BB mantém a perspectiva de chegar a R\$ 1 bilhão em financiamentos, embora Sehn reconheça que a

Expointer está “bem devagar” e possa terminar com volume inferior ao registrado no ano passado.

Outro indicador ajuda a entender o aparente paradoxo. Em julho e agosto, o banco recebeu 40% mais propostas do que nos mesmos meses de 2025. O crescimento ocorreu no número de propostas, e não no volume de recursos solicitado. Há mais operações chegando ao banco quando considerado esse período mais amplo, portanto, mas elas são menores.

As melhores possibilidades permanecem nas linhas em que o custo do dinheiro é mais baixo. Sehn cita o Move Agrícola, com recursos da Finep e taxas de um dígito, e o Pronaf Mais Alimentos. Para médios e grandes produtores, reconhece, a situação é mais complexa.

Irrigação resiste em mercado de compras seletivas

Em uma Expointer de vendas fracas, os negócios que conseguem avançar ajudam a mostrar como mudou a decisão de investimento dentro das propriedades. A irrigação aparece como uma exceção, sustentada menos por uma melhora da situação financeira do produtor do que pela necessidade de reduzir o risco de novas perdas climáticas.

Depois de sucessivas estiagens, investir em água ganhou caráter estratégico. Uma fabricante do segmento ouvida pela reportagem relata procura por pivôs centrais e por sistemas com carretel, alternativa que amplia o acesso à irrigação em áreas acidentadas, propriedades com limitações de infraestrutura ou onde um projeto convencional se torna caro demais.

Conforme a empresa, o

sistema com carretel pode representar investimento cerca de 30% inferior e, dependendo das características do projeto, chegar a uma diferença de 50%.

A alternativa também permite alcançar propriedades familiares e locais onde relevo ou disponibilidade de energia dificultam a instalação de pivôs.

A irrigação consegue vender dentro de um mercado retraído, mas não escapa das dificuldades do setor agrícola.

O manejo do solo ainda desperta interesse. A lógica é semelhante: investimentos diretamente associados à capacidade produtiva e à redução de riscos ganham prioridade sobre aquisições que podem ser adiadas.

Esse filtro deixa em situação mais difícil aqueles projetos de maior valor ou que dependem de retorno mais longo.

DANI VILLAR/ESPECIAL/JC



Pivô de irrigação é um dos equipamentos procurados na feira

**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 2^o
XTEND

PECUÁRIA

Galloway retorna à feira após 19 anos com foco em genética e carne

Raça tem origem escocesa e tradição na produção de cortes nobres

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

Depois de 19 anos afastada da Expointer, a raça Galloway voltou à feira com animais de diferentes criadores e uma nova perspectiva de expansão. Além de marcar a retomada da participação da raça, a presença na feira também serviu para apresentar o potencial da genética para a pecuária de corte brasileira. O destaque ficou com uma fêmea da Cabanha Santa Fiorina, de Rosário do

Sul, que conquistou o Grande Campeonato da raça.

O criador Gustavo Andrade conta que o resultado reforça o potencial da raça e o momento de retomada vivido pelo Galloway no Brasil. A criação na Santa Fiorina ainda é recente: o criador conta que já tinha um projeto de trabalhar com a raça há cerca de quatro anos, mas a cabanha foi registrada somente no ano passado.

De origem escocesa e considerada uma raça tradicional na produção de carne, o Galloway chama a atenção, segundo o criador, pela combinação de características produtivas. Entre os atributos estão adaptabilidade, habilidade materna, precocidade e rusticidade. Outro

diferencial é a capacidade de se desenvolver em diferentes tipos de pastagem, sem exigir necessariamente sistemas de alimentação mais intensivos. “Não tem tanta exigência alimentar, então não precisa ter muita pastagem melhorada. Ele se adapta muito bem a diversos tipos de pastagem”, explica Andrade.

Na Campanha da Confiança, propriedade de Lagoa Vermelha e Capão Bonito do Sul, José Antônio de Andrade Neto também aposta na raça desde 2014. A família está na atividade pecuária desde 1945 e trabalha na formação do plantel por meio de seleção e cruzamentos por absorção. O objetivo é utilizar as características do Galloway para oferecer uma alternativa



Raça chama atenção pelas características produtivas e pouca exigência alimentar

aos produtores interessados em cruzamentos industriais. O grande campeão entres os machos foi para a cabanha de Andrade Neto.

Segundo o pecuarista, entre 80% e 85% das inseminações realizadas atualmente na propriedade utilizam genética Galloway. A propriedade possui cerca de 85 matrizes e trabalha

com diferentes raças na pecuária comercial. A intenção é utilizar o Galloway tanto na formação do plantel puro quanto em cruzamentos com zebuínos, raças sintéticas e outras raças europeias.

A procura por material genético, segundo o criador, vem crescendo principalmente entre produtores das regiões Centro-Sul e também do Centro do País.

"Grandes coisas acontecem antes do sol nascer."

Quem vive o campo de perto sabe que tem coisas que não dá pra medir. A história de uma família vai muito além de sacas, caixas, litros ou hectares. Ela é feita de crenças, valores e coragem. Isso só sentindo de perto pra entender.

VISITE-NOS NA EXPOINTER.

AGRICULTURA
FAMILIAR

VALORES QUE
VÊM DA TERRA

banrisul

COMÉRCIO EXTERIOR

Acordo com UE desafia lácteos e vinhos de cooperativas do RS

Pesquisadora aponta indicações geográficas como caminho para diferenciar a produção regional e conquistar novos mercados

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

A maior abertura do mercado brasileiro aos produtos europeus deve ampliar a concorrência

enfrentada pelas cooperativas gaúchas, especialmente nos setores de lácteos, queijos, vinhos e espumantes. A avaliação é da professora e pesquisadora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) Kelly Bruch, em entrevista ao Jornal do Comércio.

O tema foi abordado durante evento promovido pelo Sistema Ocergs na Casa do Cooperativismo, na Expointer. Com aplicação provisória desde maio, o acordo reduz gradualmente as tarifas entre os blocos. Segundo Kelly,

a União Europeia enfrenta baixo crescimento e possui excedentes de produção que podem ser direcionados ao Brasil, considerado um mercado mais dinâmico.

“Há uma tendência de os produtos europeus virem em maior quantidade para cá. Isso pode ser um grande desafio, especialmente para as cooperativas”, afirma.

A pesquisadora identifica maior exposição nos setores lácteo e vitivinícola. Além da redução tarifária sobre importados, as cadeias serão afetadas pelas

novas regras de proteção às indicações geográficas europeias. Em contrapartida, a abertura facilita o acesso dos produtos brasileiros à União Europeia.

O País tem como vantagens a qualidade dos alimentos e custos geralmente inferiores aos europeus. O ingresso naquele mercado, contudo, exige o atendimento a normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias.

“Talvez o nosso grande desafio seja divulgar o quão bons ou melhores são os nossos produtos em

relação aos europeus”, observa.

O evento também teve a participação de Marcelo Fogaça, especialista em trade marketing e desenvolvimento comercial, que tratou de estratégias para ampliar as vendas das cooperativas.

Um dos principais efeitos do acordo será a proteção conferida às indicações geográficas. A União Europeia passou a ter 344 denominações reconhecidas no Mercosul, enquanto 37 indicações brasileiras receberão proteção no mercado europeu.

Expointer 49th

NOSSO FUTURO TEM RAÍZES FORTES

VISITE A EXPOINTER EM ESTEIO
29 DE AGOSTO A 6 DE SETEMBRO

PLANEJE SUA VISITA

GOVERNO DO ESTADO
RIO GRANDE DO SUL