



## Um sucesso de feira

A Expodireto 2022 bateu recorde ao encerrar, na sexta-feira, com R\$ 4,9 bilhões em negócios - alta de quase 90% sobre a última edição do evento, ainda em 2020 e antes da pandemia. A maior parte do faturamento vem do setor de máquinas. É uma ótima notícia, ainda mais no ano em que o Rio Grande do Sul foi atingido por uma das piores estiagens da história.

## EVENTO

# Expodireto encerra com R\$ 4,9 bilhões em negócios

Feira deste ano superou em 87% resultados totais de 2020

Diego Nuñez, de Não-Me-Toque  
diegon@jornaldocomercio.com.br

Financeiramente, a Expodireto Cotrijal foi um sucesso. Com negócios quase batendo os R\$ 4,95 bilhões horas antes do final da feira, os resultados foram 87% superiores aos da última edição, em 2020, quando foram comercializados R\$ 2,653 bilhões. A maior parte vem dos bancos, que têm como origem o setor de máquinas e implementos agrícolas - R\$ 4,374 bilhões, aumento de 74% em comparação a 2020.

O setor internacional registrou maior crescimento de negócios na feira, também em comparação a 2020 - 526%. Foram negociados R\$ 62,6 milhões, ante R\$ 10 milhões há dois anos. Já o pavilhão da agricultura familiar, que vinha registrando boas vendas durante toda a semana, ampliou em 45% seu faturamento. Os produtos cultivados pela agroindústria gaúcha resultaram em comercialização de R\$ 1,7 milhão.

Nesta Expodireto, houve grande crescimento nas negociações com recursos próprios dos produtores. Com aumento de 308%, operações dessa natureza atingiram R\$ 510 mil. "Aqui, temos muitos produtores de soja, grão que dobrou de preço. Isso possibilitou que o produtor realizasse muitos negócios à vista", explicou o presidente da Cotrijal, Nei César Mânica, durante o balanço de encerramento.

O público, apesar de ter crescido em relação aos presentes em 2020, não bateu recorde e se manteve na média dos últimos anos. Ao todo, com número computados horas antes do final da feira, foram 263 mil pessoas que passaram pelo parque de Não-Me-Toque durante a Expodireto. "Nosso público fica mais ou menos nessa média, porque não tem show, bebida alcoólica, roda gigante. Aqui é business. Foi um pouco maior do que no ano anterior, mas confesso que, visualmente, acho que tinha mais gente, mas o número é esse", disse Mânica.

O presidente da Cotrijal já anunciou a data da Expodireto 2023: ocorrerá na primeira semana de março, entre os dias 6 e 10. Mânica chegou ao final da exposição



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC

Nesta edição do evento, houve forte crescimento de negócios com recursos próprios dos produtores, com elevação de 308% neste tipo de operação

visivelmente cansado, mas muito satisfeito com o trabalho realizado durante a semana. "Chego no dia de hoje emocionado. Cansado fisicamente, mas rejuvenescido", falou.

A 22ª edição recebeu visitantes de mais de 60 países advindos de todos os continentes do planeta. "Surpreendeu positivamente. Vendeu mais máquinas, havia uma demanda represada há dois anos. E esses não são os números finais, tem muito negócio saindo ainda", relatou o presidente da Cotrijal.

Parte deste resultado expressivo tem a ver com a própria volatilidade da economia durante a pandemia. Entre as duas edições da Expodireto, os preços das máquinas e implementos agrícolas dispararam, avançando 50% em alguns casos. Mânica considerou esta variável, mas, ainda assim, acredita que o número de vendas, em unidades, também aumentou. "Foi um pouco das duas coisas. Parte foi em cima do avanço dos preços, que ajuda no número final. Mas, pelas informações, as empresas venderam mais", concordou.

Ele viu como um dos resultados positivos da Expodireto a garantia dos recursos anunciados pelo Minis-



RAMIRO FURQUIM/ OUTROANGULOFOTO/JC

Apenas o segmento de máquinas registrou faturamento de R\$ 4,374 bilhões, uma alta de 74% sobre 2020

tério da Agricultura para diminuir os reflexos da seca no agronegócio do Sul do País. "Quando começamos, tínhamos indefinição quanto aos recursos. Ocorreram todas essas movimentações políticas e felizmente fizemos reunião com a ministra (Tereza Cristina) onde foram anun-

ciadas essas medidas importantes. Isso mostra a força do agro, da Expodireto, das entidades - todos em prol de um objetivo em comum", afirmou o presidente.

Mânica rebateu as críticas recebidas pela falta de uso de máscaras em diferentes ambientes do parque

e pela ausência de protocolos de segurança sanitária para prevenção contra o contágio de Covid-19 durante a pandemia. "Alguns questionaram o uso de máscara... aqui o agronegócio não usa máscara, a gente trabalha de cara limpa", respondeu o presidente da Cotrijal.

## expediente

■ Editor-Chefe: Guilherme Kolling (guilherme.kolling@jornaldocomercio.com.br) ■ Editor de Economia: Cristiano Vieira (cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br)  
■ Reportagem: Diego Nuñez ■ Fotografia: Ramiro Furquim ■ Projeto gráfico e diagramação: Luís Gustavo S. Van Ondheusden

## NOVIDADES

# Marcas levam tecnologia e inovação ao parque

Expodireto se propõe a ser feira de inovação e não decepcionou nesta edição

Diego Nuñez

diegon@jornaldocomercio.com.br

O produtor rural está cada vez mais se profissionalizando. Mesmo em uma região com agricultura essencialmente familiar como é o Rio Grande do Sul, agricultores e pecuaristas modernizam processos e equipamentos, utilizam sistemas tecnológicos e implementam melhorias com objetivo de otimizar a produção.

Durante a Expodireto - uma feira que se propõe a ser um reduto de inovação no agro - o interesse por novos produtos que aumentem a capacidade do produtor ficou claro. Além de diversas palestras com foco em tecnologia e inovação, foram muitas as marcas que marcaram presença em Não-Me-Toque oferecendo alternativas inteligentes ao bom público do evento.

Há 20 anos, no Brasil, não se falava de armazenagem móvel de grãos. Hoje, uma alternativa já se apresentava aos silos estáticos tradicionais. É o silo bolsa, tecnologia que vem crescendo no País e ganhando cada vez mais espaço no mercado.



MARCHER BRASIL/REPRODUÇÃO/JC

Silos-bolsa da Marcher são uma alternativa de menor custo e que vem ganhando mercado no setor de armazenagem

Pioneira no produto há 17 anos, a Marcher amplia as vendas deste modelo em dois dígitos acima do crescimento médio da indústria de máquinas nos últimos anos, segundo o gerente comercial da marca, Mauro Longa.

Ele elenca benefícios do uso deste modelo de armazenagem: custo baixo, cerca de R\$ 1,00 por saca de

soja e sem a necessidade de gosto com logística e transporte para o armazenamento em cooperativas ou cerealistas; é uma bolsa hermética, vedada, sem a presença de oxigênio, o que permite manter a qualidade dos grãos secos por até dois anos; e a mobilidade, afinal a bolsa é descartável após o uso, então é possível manter o grão sem precisar investir em estrutu-

ra permanente em terras arrendadas, por exemplo.

Para Longa, o silo bolsa não é mais utilizado pois "o produtor não conhece essa tecnologia". Este é o principal desafio da marca - apresentar este conceito alternativo de armazenagem, sendo a Expodireto um grande propagador da informação. Há muito espaço de crescimento para o produto.

Antes do armazenamento, a produção do grão começa na semente. É a qualidade da variedade que define o potencial produtivo da lavoura. Por isso, a escolha da semente é fundamental para o sucesso e longevidade da produção. O agricultor deve levar em conta a qualidade, as tecnologias embarcadas e a genética na hora de tomar a decisão de qual variedade semear.

Já a Corteva levou seu recente lançamento, o Sistema Enlist: uma das mais aguardadas tecnologias do agronegócio que pretende revolucionar o setor com uma nova opção de biotecnologia para sementes de soja que une genética de alta performance ao melhor manejo de plantas daninhas e lagartas. Segundo a empresa, o sistema promove uma experiência que possui como principais benefícios a diversidade, conveniência, flexibilidade e maior controle na aplicação, por isso é considerado a escolha mais simples para a produtividade evoluir.

No estande da Case IH, visitantes puderam conhecer as máquinas 100% conectadas da marca, que oferecem aos produtores conectividade total e, assim, uma nova maneira de administrar seus negócios - com a liberdade de ajustar, gerenciar, monitorar e transferir dados em tempo real.

## Instituições apresentam alternativas inteligentes aos produtores

Conhecimento e expertise são fundamentos essenciais às lavouras e muito buscados durante esta edição da Expodireto. A aposta da Emater - referência na extensão agropecuária no Estado - foi na energia solar fotovoltaica como estratégia de redução de custos e autonomia na propriedade.

Aproveitar a luz solar na geração de energia elétrica em propriedades rurais e residências tem se tornado cada vez mais comum, sendo uma for-

ma de contribuir com o meio ambiente, por meio do aproveitamento de fontes renováveis, e com a redução dos custos de produção, economizando-se na conta de energia elétrica.

Gerar a própria energia e injetar na rede está permitido no Brasil desde 2012. "É uma tecnologia que se adapta muito bem à realidade de muitas propriedades rurais, podendo melhorar a renda dos agricultores de maneira sustentável e sem aumentar a

demanda de mão de obra. Apesar de não remunerar diretamente, possibilita uma importante economia na tarifa energética", destaca o extensionista do Escritório Municipal da Emater/RS-Ascar de Casca, Maurício Dall Aqua, coordenador da parcela sobre o tema na Expodireto.

Durante a feira, a Universidade de Passo Fundo (UPF) apresentou sua nova Escola de Ciências Agrárias, Inovação e Negócios. A novidade faz

parte do novo modelo político-administrativo da instituição, com estrutura mais moderna, integrada e conectada internamente e também à realidade do mercado. O objetivo é qualificar os processos de gestão e avançar na excelência acadêmica e na produção de conhecimento.

A reitora da UPF, Bernadete Maria Dalmolin, explicou que a nova escola foi planejada com foco no desenvolvimento sustentável da região Norte do

Rio Grande do Sul e está alinhada às transformações sociais e às exigências do mercado. "Inovamos para melhor responder às necessidades do nosso tempo e do futuro. Temos que pensar cada vez mais na formação que conecta conhecimentos de diferentes áreas e que desafia o estudante a propor soluções para os problemas da vida real, sobretudo diante das possibilidades que a ciência, a tecnologia e a inovação oferecem", ressaltou.

## Vamos juntos pelo seu crescimento.

Vamos juntos pela produtividade.  
Vamos juntos pela eficiência e pelos resultados.  
Vamos juntos pela pecuária, pela agricultura e pelos produtores.

Assim, com você, presentes no seu dia a dia, com informação e apoio, que trabalhamos pelo crescimento do seu negócio e pela sua capacidade de fazer mais. Desse jeito, juntando conhecimento e prática, fazemos o campo crescer, evoluir e se superar.

Fazemos muito mais do que ensinar. Estamos sempre ao lado do produtor rural, promovendo ações de formação profissional, promoção social, e assistência técnica e gerencial a fim de contribuir na profissionalização e melhoria da qualidade de vida no campo.

  
Capacitações

  
Cursos

  
Ações Sociais

  
Assistência  
Técnica e Gerencial

 **SENAR**  
Rio Grande do Sul

  
senar-rs.com.br senarrrs  
senar\_rs senarriograndedosul

RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC

# CENAS DA FEIRA

RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC



RAMIRO FURQUIM/@OUTROANGULOFOTO/JC

