

PivotPoint

ANO 05 | NÚMERO 17
MAIO 2020

BRASIL

LÍDER MUNDIAL

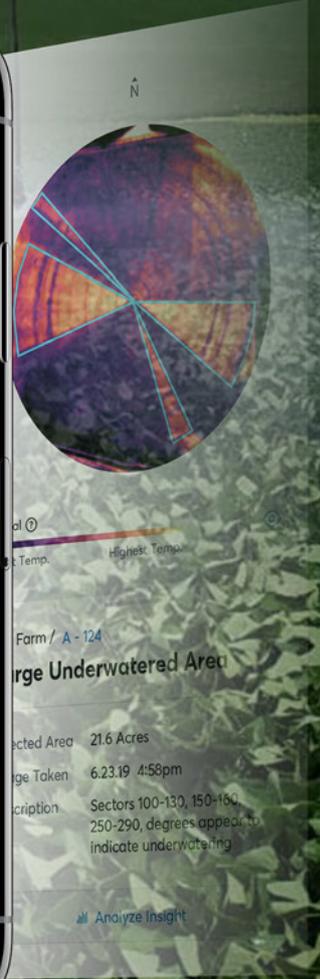
BRASIL SE PREPARA PARA ASSUMIR
A POSIÇÃO DE MAIOR PRODUTOR DE
SOJA DO MUNDO

ENTREVISTA

O CENÁRIO DA AGRICULTURA
IRRIGADA NO OESTE BAIANO NO BATE-
PAPO COM O PRESIDENTE DA AIBA

SUCESO NO CAMPO

COM IRRIGAÇÃO, PRODUTOR DO RS
AUMENTA A PRODUTIVIDADE SEM
EXPANDIR A ÁREA CULTIVADA



REVOLUÇÃO NO CAMPO

LANÇAMENTO DO VALLEY 365, PLATAFORMA DE GERENCIAMENTO REMOTO DE
CULTURAS, MARCA O INÍCIO DE UMA NOVA ERA DA AGRICULTURA



POR TRÁS DE **CADA PIVÔ,** UMA GRANDE **HISTÓRIA**

A Valley é líder mundial em irrigação de precisão. Conhecida pela inovação tecnológica, a empresa leva soluções pioneiras a serviço da produtividade no campo e contribui para nutrição do mundo de forma eficiente, responsável e sustentável. Com a Valley o agricultor enfrenta períodos de seca sem perder a produtividade e produz mais em menos área cultivada, além de poder contar com uma equipe capacitada e certificada distribuída em mais de 75 lojas ao redor do Brasil. Com mais de 70 anos de história, os pivôs Valley estão presentes em todo o mundo, fazendo a diferença no mercado, no cotidiano das fazendas e na mesa do consumidor.

VALLEY 

06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

9. ENTREVISTA

O presidente da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia, Celestino Zanella, conversa com a Pivot Point sobre a irrigação no Oeste baiano — uma das regiões mais produtivas do Nordeste



12. NOTÍCIAS BRASIL

Um resumo das notícias que movimentaram o mercado da agricultura brasileira nos últimos meses

14. NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

As últimas notícias do setor agropecuário em diferentes países da América Latina

17. Pivô Central



18. ACONTECEU

Acompanhe os eventos que contaram com a participação da Valley e Irriger nos primeiros meses de 2020

20. MUNDO VALLEY

O sentimento do Orgulho Agro é evidenciado pela campanha da Valmont, valorizando o setor que trabalha para alimentar o mundo e sustenta a economia do país

26. POR DENTRO DA FÁBRICA

Lançamento de Valley 365 revoluciona e pode ser o primeiro passo rumo à primeira era da Agricultura, ressaltando a tecnologia como principal agente transformador

30. RE VENDAS

Revenda desde 2015, a Coopercitrus está disseminando a irrigação pelo Estado de São Paulo, com resultados que inspiram produtores e técnicos

34. BRASIL AFORA

A importância dos serviços pós-venda da Valley, que deixam a equipe sempre conectada ao cliente, com visitas presenciais e consultorias técnicas

39. No Campo



40. CLIENTE DESTAQUE

Conheça a história da Fazenda Boa Esperança, que é referência em produtividade, se utilizando da irrigação desde a década de 70 com 100% dos pivôs da marca Valley

42. RESULTADO NA LAVOURA

Em 2020, o Brasil deverá tornar-se o maior produtor de soja do mundo. Entenda como a irrigação contribuiu para essa importante conquista

46. MERCADO

Com ajuda do Valley Finance, produtor do RS decidiu ampliar os investimentos nos equipamentos Valley, alcançando mais economia e colhendo mais resultados

49. Grandes ideias



50. CASO DE SUCESSO

O resultado em uma fazenda do Rio Grande do Sul, onde os pivôs Valley foram a solução escolhida para aumentar a produtividade sem ampliar a área cultivada

52. ESPAÇO IRRIGER

A Fazenda Sama comemora 10 anos de pivôs Valley, marcados desde o início pela consultoria da equipe Irriger, que ajudou a expandir os lucros e reduzir as despesas na propriedade

56. ECONOMIA NO CAMPO

A estiagem nas lavouras gaúchas está levando os produtores a recorrer às vantagens da irrigação por pivô central para garantir a produtividade no campo

60. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

O professor Dr. André Luís Teixeira Fernandes, relaciona o consumo de água ao cenário brasileiro da produção de alimentos, no artigo técnico desta edição

nota do editor



Jonas Proença
Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,
Esta edição da Pivot Point mostra o quanto é importante o setor agropecuário em momentos como o que vivemos. O agro não para nunca! Produtores e técnicos de diferentes regiões do país continuam se empenhando e produzindo alimentos para o mundo inteiro.

A valorização de toda a cadeia é tema de uma campanha, lançada pela Valmont em abril: Orgulho Agro. A ação visa estimular que as pessoas expressem seu orgulho por esse setor que tanto trabalha pelo Brasil.

Uma de nossas reportagens mostra um exemplo de como o setor continua tendo resultados expressivos: o Brasil deverá tornar-se o maior produtor de soja do mundo em 2020.

A Valley também não para. Em nossa inovadora 1ª Feira Virtual Valley, apresentamos os detalhes do Valley 365 – a recém-lançada e extremamente inovadora solução para a agricultura irrigada, que promete, mais uma vez, estabelecer o pivô central como o auge da tecnologia aplicada no campo, a serviço da produção e da missão nobre e essencial de alimentar um mundo cada vez mais populoso.

Ainda nesta edição, o presidente da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia, Celestino Zanella, detalha a irrigação no Oeste baiano — uma das regiões mais produtivas do Nordeste. E a estiagem nas lavouras gaúchas está levando os produtores a recorrer as vantagens da irrigação por pivô central para garantir a produtividade no campo

Uma ótima leitura!



EDITOR

Jonas Proença

COORDENAÇÃO

Cássia Parreira

JORNALISTA

RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL

Breno Cordeiro

Bruno Sousa

Faeza Rezende

FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamó

DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

COLABORADORES

André Fernandes

Valley Finance - Banco DLL

marketing@valmont.com.br

A Pivot Point Brasil é uma publicação quadrimestral e gratuita da Valmont Indústria e Comércio Ltda, destinada a seus revendedores, amigos e clientes para divulgação de ideias, opiniões, notícias, eventos e lançamentos. Todos os direitos são reservados e é proibida a reprodução sem autorização prévia. O conteúdo dos anúncios é de responsabilidade dos anunciantes e todas as opiniões e informações são de responsabilidade dos autores, e não refletem a opinião da Valmont Brasil. Todas as fotos são de divulgação, exceto as que possuem crédito específico.

palavra do presidente



Renato Silva
DIRETOR-PRESIDENTE VALMONT BRASIL

Orgulho Agro: mais forte do que nunca!

Mais do que nunca, o agronegócio brasileiro está em evidência. Mais do que nunca, o trabalho incansável do produtor para alimentar o mundo ganha importância social e econômica para o Brasil e para o mundo. Em um cenário de tantas incertezas, a confiança no setor está mais forte e ganha forma através da campanha da Valmont: Orgulho Agro.

Ao mesmo tempo que levantamos a bandeira da nossa admiração pelo setor, nós, da Valmont, nos dedicamos mais do que nunca para estarmos ao lado do produtor. Pela primeira vez, realizamos nossa Feira Virtual Valley e, em sua programação, lançamos nossa Revista Pivot Point, além de uma novidade revolucionária: o Valley 365, uma inovadora plataforma de gerenciamento de irrigação que agrega mais funções ao nosso pivô e marca o início de mais uma era no campo: a da Agricultura.

É tempo de se reinventar e nós estamos fazendo isso por você. Mais tecnologia em um momento que o mundo precisa - mais do que nunca - dos seus resultados. Apresentamos inovação que conecta você com a produtividade.

De forma remota, virtual ou nas assessorias a campo - com toda segurança que sempre pautou nossa história -, queremos estar mais próximos.

Conte sempre com a Valmont e o mundo conta com você.

Boa leitura!



 **IMBIL** [®]

Soluções em Bombeamento

Produtos voltados para o segmento de Irrigação, fabricados em ligas de ferro fundido/nodular, em materiais especiais, conforme a necessidade do Cliente.

Rua Jacob Audi, 690 | Itapira - SP | 13971-045
(19) 3843-9833 | ivendas@imbil.com.br
www.imbil.com.br

entrevista

Oeste baiano: polo de produção e potencial para a agricultura irrigada

CELESTINO ZANELLA



O presidente da Aiba, Celestino Zanella, esclarece o cenário da agricultura irrigada em uma das regiões mais produtivas do Nordeste

O entrevistado desta edição é o presidente da Aiba (Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia), Celestino Zanella. Entidade representativa da agricultura irrigada no Nordeste, a associação completa 30 anos em 2020, com uma rica história intimamente ligada ao potencial produtivo da região. Celestino destaca a importância da irrigação, enfatizando que "ela é o único caminho para garantir a segurança alimentar de uma população cada vez mais numerosa, além de ser um importante vetor socioeconômico, uma vez que gera emprego, renda e desenvolvimento nas comunidades onde ela está inserida". Confira:

Pivot Point: Este ano, a Aiba completa 30 anos. Durante essas três décadas, como evoluiu o cenário da agricultura irrigada na região do Oeste baiano?

Celestino Zanella: O progresso do polo produtivo do Oeste baiano confundeu-se com a estruturação da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba). Fundada em 1990, com 16 associados, a Associação figura hoje como a principal entidade do setor na região, reunindo mais de 1.300 produtores e representando grande parte da força de produção em aproximadamente 2,5 milhões de hectares plantados. A Aiba reflete o pioneirismo de agricultores oriundos do Sul do Brasil que apostaram nessas terras, até então improdutivas, e foi fundamental para a evolução do agronegócio na região, fomentando a atividade e defendendo os interesses coletivos da categoria junto aos poderes públicos municipal, estadual e federal.

Pivot Point: Qual é a presença do pivô central nas lavouras locais? Os produtores procuram muito essa forma de irrigação? Por quê?

Celestino Zanella: A atividade agrícola do Oeste da Bahia é majoritariamente de sequeiro. Dos cerca de 2,5 milhões de hectares, apenas 192 mil são irrigados, o que corresponde a menos de 8% do território plantado. Como estamos falando em agricultura de larga escala, outra técnica de irrigação, que não os pivôs, se torna inviável para grandes áreas.

Pivot Point: Qual é a representatividade da região para a agricultura brasileira?

Celestino Zanella: A estimativa é que este ano o Brasil colha 257 milhões de toneladas. Destas, 9 milhões serão colhidas em solo baiano. A Bahia é o prin-

“A Aiba reflete o pioneirismo de agricultores oriundos do Sul do Brasil que apostaram nessas terras, até então improdutivas, e foi fundamental para a evolução do agronegócio na região”



cipal produtor de grãos (soja, milho e feijão) do Nordeste. E é segundo maior produtor de algodão do Brasil. Sem falar que estamos geograficamente inseridos na última fronteira agrícola, denominada de Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia) e os números mostrados safra após safra têm consolidado a nossa participação no cenário nacional.

Pivot Point: Qual o maior entrave para a expansão da irrigação na região?

Celestino Zanella: A baixa capacidade de distribuição de energia elétrica. Sem esse insumo não podemos implantar mais pivôs. Por isso, a Aiba tem se reunido frequentemente com a Coelba e, também, tratado o assunto junto à Aneel, na tentativa de solucionar essa questão.

Pivot Point: Qual o potencial irrigante da região?

Celestino Zanella: Saberemos com exatidão ao final de uma pesquisa científica realizada por universidades públicas do Brasil e dos Estados Unidos, cujo objetivo é quantificar e qualificar o potencial hídrico do Oeste da Bahia, mensurando águas superficiais e subterrâneas. Esse estudo tem o apoio da Aiba, Abapa, Prodeagro, Sindicatos, Faeb e governo do Estado, por meio das secretarias do Meio Ambiente, da Agricultura, dos Recursos Hídricos, do Desenvolvimento Econômico e do Inema. Por ora, acreditamos que podemos ter mais de 1,2 milhão de hectares irrigados.

Pivot Point: Na região, a soja, algodão, milho e café compreendem as lavouras mais comuns. A soja, por exemplo, ocupa 65% da área total cultivada, correspondendo a 5% da produção nacional e 58% da safra nordestina. Como a irrigação - e,

particularmente, o pivô - contribui para esses números?

Celestino Zanella: Apesar de ser minoria, a área irrigada é responsável pela maior parte da produção agrícola do Oeste baiano, isso porque a produtividade nestas áreas pode ser até cinco vezes maior do que nas áreas de sequeiro. Além disso, a agricultura irrigada nos permite mais de uma safra por ano, enquanto a de sequeiro se limita ao ciclo das chuvas, e nós estamos situados em uma região com um período chuvoso bem definido.

Pivot Point: O Oeste da Bahia também é conhecido pelo algodão - a região é a segunda maior produtora de pluma em nível nacional. O que explica a ascensão da lavoura de algodão, e qual é o papel da irrigação nesse contexto?

Celestino Zanella: A região tem se destacado pela produção de algodão, tanto em quantidade quanto em qualidade. A nossa fibra é uma das melhores do mundo, graças às favoráveis condições climáticas e de solo. E a irrigação na cotonicultura, como em qualquer outra cultura, nos permite o aumento de produtividade e, conseqüentemente, de produção.

Pivot Point: Grandes eventos do agronegócio, como o Bahia Farm Show, são realizados na região. A visibilidade e a apresentação de tecnologias em feiras como essa influenciam a busca dos produtores por soluções inovadoras para o campo?

Celestino Zanella: Sem dúvida. A feira é a grande vitrine agrícola. É nela que o produtor vai conhecer as novidades para o segmento e adquirir os insumos para o campo, tanto em produtos quanto em serviços. E os crescentes números de visitantes e negócios registrados a cada edição refletem essa



“Nós acreditamos na autocapacidade e na livre iniciativa dos nossos associados em fazer seu próprio estudo de viabilidade econômica.”

busca por tecnologia. Contudo, além de tecnologia, o produtor busca conhecimento e pesquisa. Neste sentido, tão importantes quanto a feira são os eventos realizados pelas entidades do agronegócio, como Aiba, Abapa, Sindicatos e Fundação Bahia, a exemplo do Dia do Algodão, Passarela da Soja e do Milho, entre outros dias de campo, como Sementes Oilema e Agrorosário. Antigamente existia uma máxima que dizia que o destino de quem não estuda era a roça. Hoje, se não estudar, tem que ficar na cidade.

Pivot Point: Como a Aiba atua no sentido de estimular a agricultura irrigada na região? Existe a perspectiva do aumento da quantidade de produtores irrigantes?

Celestino Zanella: Sabemos da importância da agricultura irrigada para o aumento da produtividade sem ter que aumentar a área plantada. Entendemos que ela é o único caminho para garantir a segurança alimentar de uma população cada vez mais numerosa, além de ser um importante vetor socioeconômico, uma vez que gera emprego, renda e desenvolvimento nas comunidades onde ela está inserida. Neste sentido, a Aiba fomenta a atividade, embora a sua ampliação não dependa da associação, e sim dos órgãos ambientais responsáveis pela emissão de outorgas para captação e uso da água na agricultura. Acreditamos que, quando o estudo do potencial hídrico for finalizado e sanado o problema de energia na região, poderemos ampliar a área irrigada.

Pivot Point: Existe algum estudo da Associação que comprove a viabilidade do investimento?

Celestino Zanella: Nós acreditamos na autocapacidade e na livre iniciativa dos nossos associados em fazer seu próprio estudo de viabilidade econômica.

notícias | BRASIL



ALGODÃO EM ALTA?

A safra 2019/2020 já passou da metade, e a expectativa dos produtores e especialistas de mercado é positiva para o mercado. A previsão é que se repita o desempenho do setor da cotonicultura registrado em 2018/2019. Deverão ser colhidas 2,8 milhões de toneladas de algodão, com as exportações chegando até 1,95 milhão de toneladas. De acordo com a Anea (Associação Nacional dos Exportadores de Algodão), no segundo semestre de 2019, mais de um milhão de toneladas foram produzidas – chegando a 288 mil toneladas em um único mês, um recorde histórico.

Café supera ano passado



Até meados de fevereiro, a comercialização da safra de café 2019/2020 (julho/junho) já superava os 82%, um total de 5% acima do levantamento anterior, realizado em janeiro pela Safras & Mercado. O resultado mostra que as vendas estão em ritmo mais acelerado em relação à safra anterior – no mesmo período avaliado do ano passado, a comercialização fora calculada em 74%. Além disso, a média dos últimos cinco anos (79%) também fica abaixo do resultado atual.

Milho deve ultrapassar 100 mi. de toneladas...

A Companhia Nacional do Abastecimento (Conab) estimou que a produção total de milho em 2019/2020 deverá ficar em 100,48 milhões de toneladas – acima do cálculo anterior, que colocava a expectativa em 98,71 milhões, e do resultado observado na safra da temporada passada, de 100 milhões. No entanto, as exportações do cereal deverão sofrer uma queda em relação à safra anterior – 34 milhões deverão ser exportadas, contra as 41,17 milhões que foram vendidas em 2018/2019.



... ENQUANTO PREÇOS DO CEREAL CRESCEM 20%



O mercado brasileiro de milho encerrou o mês de fevereiro com preços 20% acima dos valores registrados no mesmo período do ano passado. A alta do preço deve-se ao recorde de exportações em 2019, somado à alta do dólar e à demanda interna, que está aquecida para a produção de ração e usinas de etanol. Especialistas defendem que a cotação deverá permanecer R\$ 10 por saca acima daquela verificada no início da colheita de 2019, se estabelecendo em R\$ 44.

Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1 A quarta Pesquisa de Estimativa de Safras (PES) referente à laranja 2019/2020 calcula que a produção do citro deverá chegar a 384,87 milhões de caixas de 40,8 quilos, ligeiramente abaixo da estimativa lançada em dezembro do ano passado.

2 O Rio Grande do Sul deverá colher cerca de 7 milhões de toneladas de arroz na safra 2019/2020, levando em consideração todos os 940 mil hectares plantados. A previsão mostra a alta produtividade das lavouras gaúchas no início do ano.

3 De acordo com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a safra de grãos da Bahia deverá alcançar 8,5 milhões de toneladas em 2020, 3,5% acima dos 8,2 milhões do ano passado.

4 O Estado de São Paulo responde por 55% da área plantada de cana-de-açúcar em nível nacional, representando 60% da produção de açúcar de todo o Brasil – são cerca de 18 milhões de toneladas produzidas. Se fosse um país, SP seria o terceiro maior produtor de cana do mundo.

notícias | AMÉRICA LATINA

Queda na produção de soja na Argentina

No início de abril, a Bolsa de Cereais de Buenos Aires reduziu a previsão de produção de soja da Argentina em 2019/20 para 49,5 milhões de toneladas. Até março, a projeção era de 52 milhões de toneladas. A queda em relação ao ciclo anterior é de 10,2%. A Bolsa de Comércio de Rosário, outra entidade que faz estimativas para a safra do país, também vem reduzindo mensalmente as estimativas de colheita para a safra 2019/2020.



Novos mercados para o arroz uruguaio



A pandemia da COVID-19 intensificou o fluxo de negócios de arroz uruguaio com a União Europeia (UE) e ativou o interesse de outros mercados de alto potencial, vitais para o complexo arrozeiro. O Uruguai não planta arroz transgênico e isso permite exportar para o velho continente. A informação foi divulgada por Alfredo Lago, presidente da Associação de Produtores de Arroz (ACA) do país.

A maior dos últimos 5 anos?



A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) previu, no fim do ano passado, que a América Latina terá, na safra 2019/2020, a melhor colheita de cereais dos últimos cinco anos, esperando a colheita de 276,5 milhões de toneladas. Se concretizada, essa quantidade representará um aumento de 14% em relação à média do período. O resultado otimista veio em decorrência da produção recordista de milho na América do Sul.

Falando em milho...

Ainda de acordo com a FAO, só o Brasil e a Argentina serão responsáveis pela produção de quase 160 milhões de toneladas de milho (100 milhões, para o Brasil, e 57 milhões, para a Argentina). O resultado fica 26% acima da média dos últimos cinco anos. No total, a América Latina deverá colher 169,5 milhões de toneladas do cereal. Com isso, a região deverá exportar 95,8 milhões de toneladas de cereais – 40% acima da média.



Giro Latino novidades do setor em 4 notas

1 O México deverá ter a maior produção de trigo da América Central, de acordo com as previsões da FAO. Serão colhidas 3,3 milhões de toneladas.

2 Ainda sobre o México, o país também deverá responder por 85% da produção de milho da região, chegando a 29,8 milhões.

3 Mesmo assim, o Uruguai apresenta uma produção recorde de milho na safra atual. São 816 mil toneladas do cereal a serem colhidas.

4 Por outro lado, a produção de milho chileno sofreu uma baixa, e a colheita deverá cair 20% em comparação à média dos últimos cinco anos, ficando em 973 mil toneladas – a menor quantidade da década.

SOLUÇÕES SENNINGER

BAIXA PRESSÃO E ALTO DESEMPENHO



i-WOB®2

Reconhecido mundialmente por sua alta performance: capacidade de aplicar água com uniformidade e grande raio de alcance, com padrão de gotas consistente, resistente ao vento e deriva. Opera com baixa pressão 6 - 15 psi, economizando energia e dinheiro.



LEPA BUBBLERS- Close Spacing

Aplicam água com eficiência, fazendo que 95-98% da água bombeada chegue até a zona radicular. Altamente eficaz para aplicação em regiões com deriva pelo vento e perdas por evaporação.

Pivô Central

20.

MUNDO VALLEY

Orgulho Agro: a nova campanha institucional da Valmot ressalta a importância do setor para o país

25.

POR DENTRO DA FÁBRICA

Valley 365 revoluciona o conceito de controle remoto do pivô central

28.

RE VENDAS VALLEY

Coopercitrus, revenda Valley responsável pelas regiões Centro, Norte e Oeste de São Paulo, implanta plataforma Campo Digital irrigada

aconteceu

Valley marca presença na Showtec

Em janeiro, a Copasul (Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense), revenda Valley na região do Mato Grosso do Sul, marcou presença na Showtec, a maior feira de agronegócio do Estado, realizada em Maracaju (MS). No estande da empresa, os visitantes conheceram tudo sobre as soluções de irrigação de precisão Valley – incluindo demonstrações práticas no pivô simulado montado no recinto e no painel Icon10 disponibilizado aos produtores interessados.

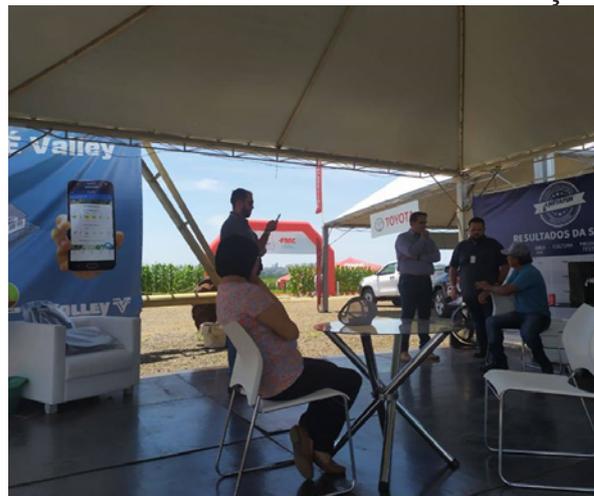


Circuito Irrigasul reúne produtores no RS

A Irrigasul, revenda Valley localizada em Dom Pedrito (RS), realizou em janeiro o “1º Circuito Irrigasul em áreas irrigadas”. Produtores de diversas cidades conheceram os manejos em áreas irrigadas em três propriedades que são referência na região. Palestras também foram realizadas. Um coquetel na Vinícola Guatambu foi oferecido aos participantes no encerramento do evento.



SUPERAGRO MOSTRA TENDÊNCIAS EM IRRIGAÇÃO



A Total Hidro, revenda Valley, participou da 6ª edição do Superagro 2020, em Londrina (PR). Organizado pela Agro100, o evento foi realizado em uma área que dispõe de um pivô central Valley de mais de cinco metros de altura. Reconhecido nacionalmente como referência técnica e comercial, o Superagro teve mais de 60 empresas expositoras, além de 5 mil visitantes. O estande da Total Hidro recebeu produtores, estudantes e consultores interessados nas novidades e projetos do setor.

Revendas da Valley representam setor de irrigação na Show Rural



Em fevereiro, a Valley participou da 32ª edição do Show Rural Coopavel, realizada em Cascavel (PR). Representada pelas revendas Total Hidro, Copasul e RVA Agro, a empresa teve um estande no evento e demonstrou em primeira mão as tecnologias Valley. A edição 2020 do evento movimentou R\$ 2,7 bilhões em negócios. A próxima edição do Show Rural Coopavel está marcada para os dias 1 a 5 de fevereiro de 2021.

Feiras movimentam setor no Rio Grande do Sul

A Valley participou da Expodireto Cotrijal, uma das maiores feiras do agronegócio internacional, em Não-Me-Toque, no Rio Grande do Sul, no mês de março. A empresa foi representada pelas revendas Irridrop, Infosafra, Irrigasul, SLC, Irrimink e Pivot Agro. A feira recebeu 256 mil visitantes e registrou R\$ 2,6 bilhões em comercialização. O valor é 10% supe-



rior aos R\$ 2,4 bilhões obtidos em 2019.

Também no Rio Grande do Sul, no município de Campo Novo, representada pela revenda Pivot Agro, a Valley marcou presença na edição deste ano da Expoagro Cotricampo. Realizada em fevereiro, a feira, que comemorou a sua quinta edição, reuniu especialistas, profissionais e produtores da região Sul para uma mostra de tecnologia e desenvolvimento do setor agrícola.

Abertura Oficial da Colheita do Arroz é realizada em Capão do Leão (RS)

A Valley participou em fevereiro da 30ª Abertura Oficial da Colheita do Arroz e Grãos em Terras Baixas, em Capão do Leão (RS). A empresa líder do setor de irrigação foi representada pelas revendas Irridrop, Irrigasul e Infosafra. No estande da Valley, as revendas atuaram juntas, demonstrando que o uso de pivô central pode proporcionar diversas vantagens aos produtores. O evento foi realizado pela Federação das Associações de Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), e teve o objetivo de desenvolver o setor orizícola, reunindo produtores, autoridades, entidades e empresas do setor.



Valley no Super Dia Agrosul



A Pivodrip Nordeste, revenda Valley no Oeste da Bahia, esteve na 10ª edição do “Super Dia Agrosul/John Deere”, que ocorreu em fevereiro, em Luís Eduardo Magalhães (BA). O evento foi realizado na Agrosul Máquinas. A Pivodrip, através da equipe comercial, apresentou os seus serviços e as principais novidades dos produtos Valley.



ORGULHO AGRO:

**O CORAÇÃO DO CAMPO
BATE MAIS FORTE!**



Valmont lança campanha valorizando o sentimento de Orgulho Agro, destacando a importância de produtores, empresários e técnicos que constroem a agricultura brasileira

A importância do setor agropecuário ganha ainda mais evidência em momentos como o que vivemos. Enquanto o mundo para, o agro continua trabalhando para levar alimento para a mesa das pessoas. Um projeto de humanidade, que consiste em dedicar uma vida a esse desafio que se revela cada vez mais exigente, ao passo que a população cresce e o mercado se torna mais competitivo. A valorização de toda a cadeia é tema de uma campanha, lançada pela Valmont em abril.

"Decidimos lançar uma campanha, envolvendo a comunidade, estimulando que as pessoas expressem seu orgulho por esse setor que tanto trabalha pelo Brasil", comenta Jonas Proença, Gerente de Marketing e Desenvolvimento de Rede. A princípio, a empresa tem investido em vídeos institucionais com o tema e posts em redes sociais, mas a meta é levar o Orgulho Agro para outras ações, que, em breve, serão divulgadas.

Todas elas com o foco em quem trabalha com gosto, semeando inovação e colhendo orgulho: o orgulho de ser agro! Por todo o Brasil, o que não falta são exemplos de profissionais do campo que têm histórias inspiradoras para contar, resultado de anos dedicados ao crescimento dos seus negócios — e, mais que isso, à contribuição para o desenvolvimento de um país inteiro e de todos os brasileiros.

Flávio Augusto Negrão de Moraes é



Produtor rural há 26 anos, Flávio Augusto Negrão de Moraes vive a agricultura desde cedo

um deles. Produtor rural há cerca de 26 anos, tudo em sua trajetória respira agricultura. Foi presidente do Sindicato Rural de Paraúna (GO) por oito anos, na cidade onde atua até hoje. Também foi presidente da Comissão de Irrigação da Federação da Agricultura do Estado de Goiás. Atualmente, é vice-prefeito de Paraúna. Tudo isso, sem abrir mão da liderança da Fazenda Santa Bárbara.

A propriedade estende-se por mais de 5 mil hectares, com lavouras de soja, milho, laranja e seringueira. Dessa área total, mais de 500 hectares são irrigados por pivôs Valley. As décadas de serviço ao campo revelam a alegria que ilumina a expressão do produtor.

"É muito prazeroso saber que produzimos alimento para a humanidade. O trabalho no campo é o meu sustento, minha vida, o que sempre fiz. Tenho 43 anos e plantei o meu primeiro pé de soja 26 anos atrás. O agro é o que eu vivo intensamente", compartilha.

Para Flávio, apesar dos entraves enfrentados pela profissão — principalmente, questões políticas, segundo conta — é importante enxergar o futuro com olhos de esperança. "Para os próximos anos, vejo melhoras para o agro, melhoras para o Brasil. Essa é a expectativa. Se não tiver expectativa, não adianta produzir. Por isso, vejo um futuro promissor", opina.

E, caminhando para concretizar esse futuro, o produtor deixa clara a satisfação e o orgulho de ser agricultor. "Me orgulho muito de estar produzindo e alcançando patamares de produtividade que não esperava. Nos orgulhamos de produzir cada dia mais, fazendo parte de uma história de que todos se irão lembrar", comemora.

No Paraná, a história se repete. Renato Bertocco, sediado em Planaltina do Pa-

"Ser produtor rural não é fácil. Temos várias dificuldades, como burocracia e a falta de incentivo para modernizar e procurar novas tecnologias, mas vejo que isso está melhorando. Produzir é fazer o que gosto, sinto que nasci para isso. É o meu objetivo de vida"



Renato Bertocco compartilha o sentimento de que nasceu para ser agricultor

raná, lidera a produção na Fazenda Duas Barras. O produtor iniciou o seu percurso na pecuária, e decidiu, em 2018, investir no primeiro pivô Valley para se arriscar na agricultura.

E, como acontece com quem se arrisca, o investimento deu retorno. "Ser produtor rural não é fácil. Temos várias dificuldades, como burocracia e a falta de incentivo para modernizar e procurar novas tecnologias, mas vejo que isso está melhorando. Produzir é fazer o que gosto, sinto que nasci para isso. É o meu objetivo de vida", diz.

E a realização pessoal é apenas uma peça do quebra-cabeça. Para Renato, o agro consegue ir ainda além disso. "Além de poder fazer o que eu amo, ainda tenho o prazer e o dever de alimentar as pessoas, do Brasil e do mundo. A sensação é de dever cumprido", conta.

Ao diversificar a sua atividade no campo, com a oportunidade de explorar tanto a pecuária quanto a agricultura, Renato desenvolveu uma visão aguçada sobre o cenário atual do setor e o seu futuro.

"Estamos sempre buscando novas opções e atividades, assim como fizemos com a instalação do pivô. A tecnologia e a capacitação da equipe são essenciais para trabalhar com inovação. Para o futuro, só vejo boas notícias. O Brasil tem uma excelente capacidade para produzir alimento bom e barato, bem como exportar para todo o mundo, de forma sustentável. O mundo está começando a nos ver com outros olhos", avalia.

Para quem é técnico, o cenário é de otimismo — mesmo com os entraves enfrentados rotineiramente pelo setor. É o que diz o engenheiro agrônomo e pesquisador, José Alves Júnior. Com Doutorado em Irrigação e Drenagem pela Univer-

sidade de São Paulo (USP) e Pós-Doutorado em Engenharia de Água e Solo pela Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), ele orgulha-se da presença do campo na sua vida desde o berço.

"O grande desafio, tanto para técnicos, quanto para produtores, é estabelecer a conectividade. Muitas regiões ainda sofrem com a falta de infraestrutura para realmente ingressarmos na Agricultura 4.0. Temos as máquinas inteligentes e os técnicos capacitados, mas não conseguimos, ainda, a conectividade necessária", comenta.

Mesmo assim, ao voltar os olhos para o futuro, José não deixa dúvidas: o único cenário possível é de crescimento — e muito!

"O futuro do agro no Brasil é o famoso caminho sem volta. Já somos grandes mas podemos ser ainda maiores. Sem dúvida, continuaremos a crescer muito nos mercados interno e externo. Temos áreas

para expandir e precisamos aumentar as produtividades médias de todas essas áreas. Desde a fruticultura até a olericultura passando pelas grandes culturas, e abrangendo os pequenos, médios e grandes produtores. A chave para isso é a transferência de tecnologia, que vai gerar mais produção de alimentos, *commodities* e energia para o país", avalia o especialista.

Assim, o Orgulho Agro é mais do que um sentimento; trata-se de um reconhecimento por um setor que alimenta e, mais do que isso, representa o potencial do Brasil e do mundo. Abrindo as portas para a inserção da tecnologia no campo, estamos presenciando um momento histórico na história da humanidade. "O agro é forte e continuará sendo forte por muito tempo", resume José Alves.



Engenheiro agrônomo e pesquisador, José Alves Júnior enxerga o futuro com olhos otimistas para o setor

Confiabilidade e produtividade
são essenciais.
Soluções inovadoras também.



Linha Completa em Automação para Irrigação

Investimos em tecnologia e inovação para oferecer um completo portfólio de soluções, com produtos que aumentam a produtividade de nossos clientes. Garanta o desempenho de seus processos com a confiabilidade de uma empresa 100% brasileira.

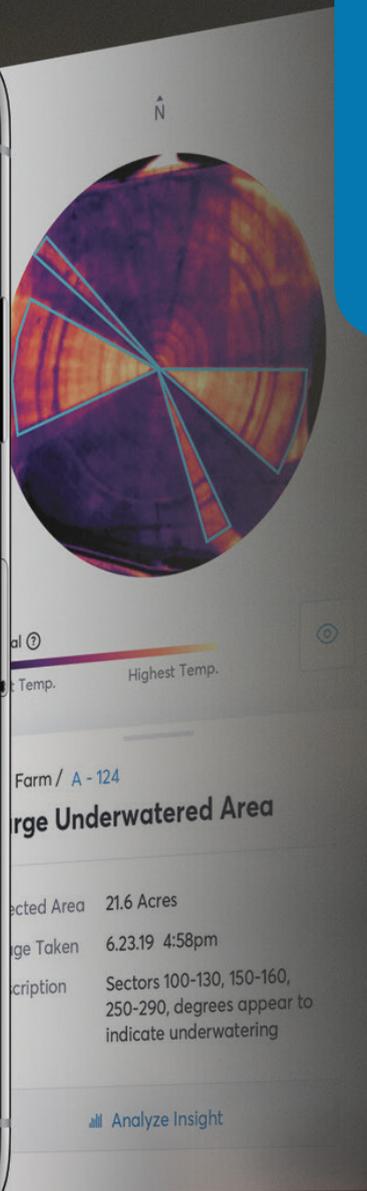
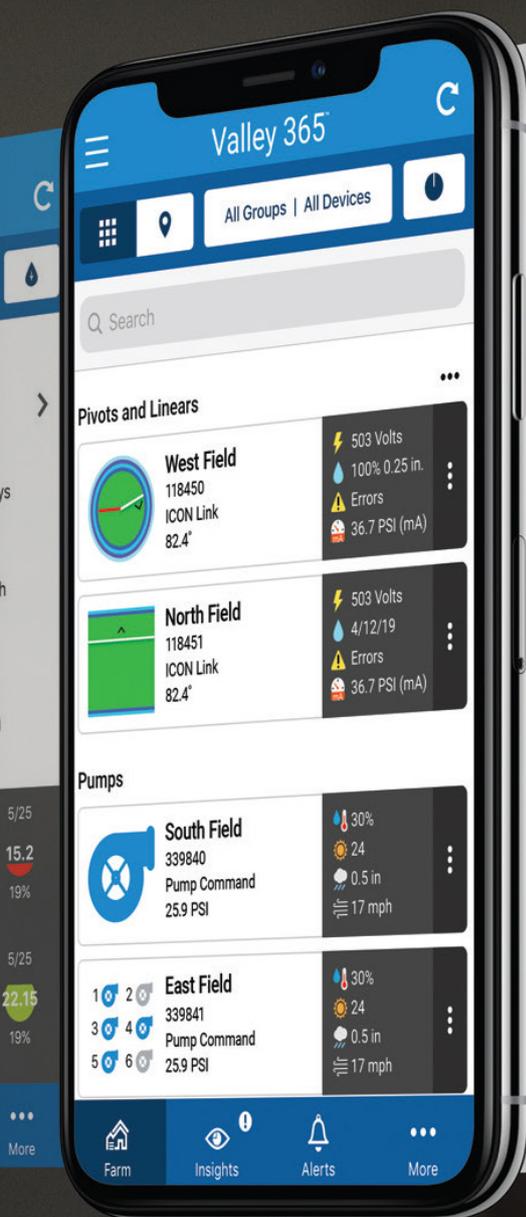


Transformando energia em soluções. www.weg.net





VALLEY 365: CHEGOU A REVOLUÇÃO DA IRRIGAÇÃO!



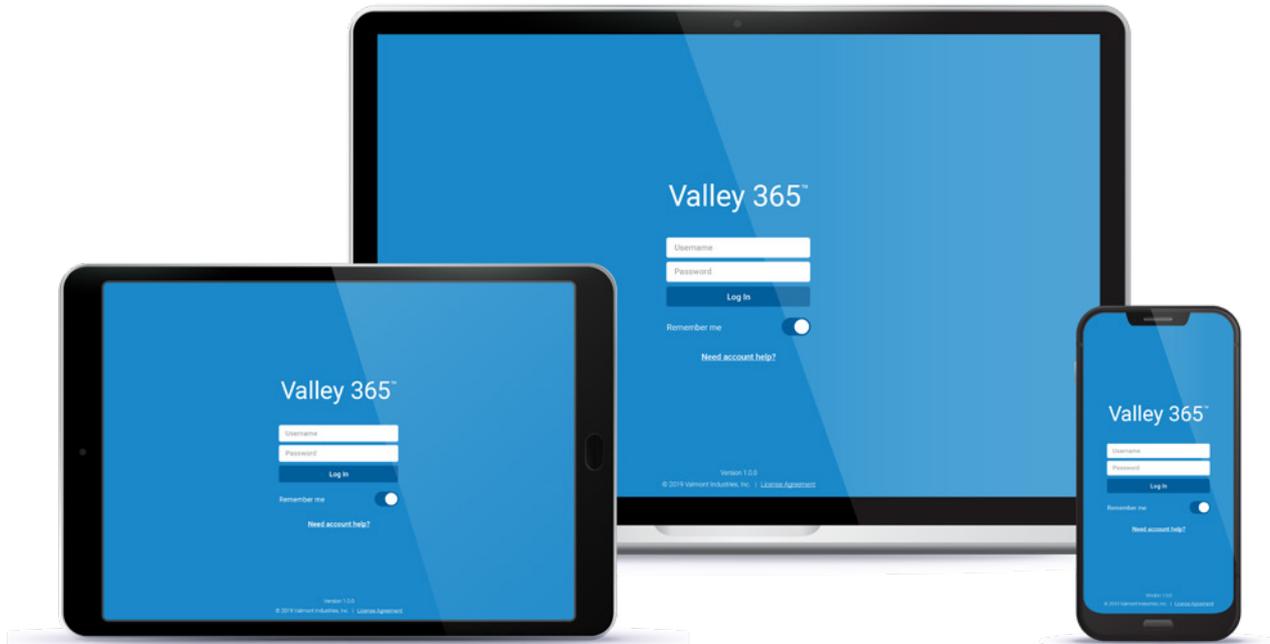
Muito além da aplicação de água. A nova plataforma de gerenciamento de culturas traz mais funções ao pivô central e a novidade se apresenta para marcar o início do futuro da Agricultura

O campo já deixou de ser um lugar distante da tecnologia. Hoje em dia, o produtor procura estar atualizado em relação às novidades que chegam até as lavouras – novidades que garantem níveis sem precedentes de produtividade, além de oferecerem segurança e controle para as mãos de quem planta.

Nesse contexto, a conectividade é a palavra-chave. Quem cultiva nunca teve tantas possibilidades como hoje – os equipamentos são desenhados para se comunicarem, permitindo obter retratos completos e detalhados das lavouras e abrindo as portas para diversas tomadas de decisão que, antes, eram impossíveis.

É o que se chama de Agricultura 4.0 – a quarta grande revolução da agricultura. Recentemente, conceitos como controle a distância, inteligência artificial e automatização tornaram-se parte do vocabulário diário do produtor. E a irrigação faz parte desse movimento, com soluções altamente tecnológicas que transformam o ato de fornecer água para as plantas em uma verdadeira ciência.

Mas, e se fosse possível dar um passo à frente? E se houvesse uma forma de se posicionar ainda além de um progresso que já se mostra ágil e veloz? Certamente, com o crescimento rápido das tecnologias, esse desafio não é uma tarefa fácil, mas é exatamente o que a Valley, líder global em agricultura de precisão, se propôs a fazer.



Surge, então, o Valley 365 – a recém-lançada e extremamente inovadora solução para a agricultura irrigada, que promete, mais uma vez, estabelecer o pivô central como o auge da tecnologia aplicada no campo, a serviço da produção e da missão nobre e essencial de alimentar um mundo cada vez mais populoso.

“Para definir o Valley 365, podemos começar afirmando que é um salto gigante. É possível entender o produto como a primeira migração para a Agricultura 5.0”, diz o Gerente de Vendas Técnicas América Latina, Vinícius Maia.

Trata-se de uma plataforma para gerenciamento integrado de culturas, desenhada para possibilitar a gestão de todas as tecnologias oferecidas pela Valley, em um só produto. “Como o nome indica, o Valley 365 é a única máquina do mercado que permanece na lavoura 365 dias por ano. A ideia é ampliar o que entendíamos como o conceito de irrigação, proporcionando mais funções ao pivô central, descreve Vinícius.

Outro grande diferencial é a personalização da plataforma. “O produtor é quem decide o que o Valley 365 pode fazer. Ele pode optar apenas pela plataforma de monitoramento, para ficar a par, a partir de qualquer lugar e em qualquer momento, do estado da sua lavoura. Ou pode, também, escolher todo o pacote de tecnologias de irrigação da Valley, ou, mesmo, todas as opções de

uma vez”, comenta.

O funcionamento do Valley 365 tem por base o armazenamento de dados em nuvem, possibilitando a integração de todas estas funções em uma interface intuitiva e fácil de usar. A plataforma reúne todas as funcionalidades das tecnologias AgSense, Irriger Connect, Irrigação de Taxa Variável (VRI) e Valley Insights, acessadas por meio de um login único.

Assim, além de aplicar a água, o pivô passará a ser dotado de outros equipamentos, como scanners, câmeras térmicas, sensores e outros dispositivos de irrigação de precisão. Por outras palavras, o produtor terá a oportunidade de reunir, em um só produto, um pivô central de irrigação que também é capaz de diagnosticar e relatar de forma completa as condições da lavoura – incluindo, por exemplo, a falta ou excesso de nutrientes e a presença de uma praga ou doença. Isso, claro, além de agregar as tecnologias de telemetria (controle a distância do sistema de irrigação) da Valley, e todos os serviços de irrigação de precisão que a empresa disponibiliza.

“Com o Valley 365, os produtores têm a combinação da nossa melhor tecnologia na ponta dos dedos”, diz Andy Carritt, Vice-Presidente de Desenvolvimento de Produto para Irrigação Valley, acrescentando: “Proporciona maior eficiência e conhecimento para a tomada de decisões de negócios mais inteligentes. Além disso, foi desenvolvido para apoiar

avanços futuros em termos de irrigação de precisão”.

Para facilitar a utilização, o Valley 365 foi estruturado de forma simples, dividindo as suas funções em cinco módulos: Prever e Planejar, Monitorar e Controlar, Insights e Análises e Otimizar e Aplicar. Assim, o produtor sempre saberá que funcionalidades acionar para determinado objetivo.

As possibilidades são extensas e um dos aspectos mais brilhantes do novo produto é que ele deixa o dia a dia do produtor mais simples, apesar da grande quantidade de combinações que a plataforma é capaz de executar.

“Utilizar a quantidade correta de água nas lavouras no momento certo é a determinante mais importante quando falamos de produção agrícola. O Valley 365 oferece aos produtores a oportunidade de aproveitar dados ambientais e agrônômicos para usar seus equipamentos mais efetivamente. Estamos ajudando os produtores a simplificar as práticas de irrigação”, diz Len Adams, presidente do grupo Valley Irrigation.

Com a Valley, o produtor garante mais do que a atualização a respeito das novas tecnologias que estão invadindo o campo – ele assegura a sua posição na vanguarda da inovação, ficando um passo à frente do mercado e das tendências, 24 horas por dia, 365 dias por ano.

CORR PLASTIK

TUBOS E CONEXÕES

LANÇAMENTO

Tube Defofo Irrigação

DN 600

Certificação UL
acreditada pelo
INMETRO

Atende e Supera os
Requisitos da Norma
NBR ABNT



Conheça e Nova
Linha PEAD
Liso e Corrugado
de 50 a 1200mm

Tubo de pressão
para adutoras e redes
de água com PN60,
PN 80 ou PN 125



Fale com o seu revendedor e peça Corr Plastik.
A melhor solução em tubos e conexões do país.

facebook.com/corrplastik
instagram.com/corrplastik

linkedin.com/company/corrplastik
www.corrplastik.com.br

CORR PLASTIK
TUBOS E CONEXÕES
MAIO 2020 REVISTA PIVOT POINT VALLEY 29

COOPERCITRUS: TECNOLOGIA EM PRIMEIRO PLANO

A revenda Valley no Estado de São Paulo vem investindo fortemente nas possibilidades que a tecnologia viabiliza para os produtores locais – e já começou o ano inovando

São Paulo é um Estado muito representativo da agricultura irrigada – segundo o Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil (1985–2017), da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) e ANA (Agência Nacional de Águas), o Estado paulista responde por 12,9% da área equipada com pivôs no país – o quarto maior percentual nacional.

Sendo assim, é natural que a Valley se esforce para oferecer aos produtores irrigantes locais o máximo de assistência possível, garantindo um fornecimento de equipamentos e assessoria compatíveis com os resultados esperados pelos clientes.

É nesse contexto que a Cooper-citrus (Cooperativa de Produtores Rurais), revenda Valley responsável pelas regiões Centro, Norte e Oeste de São Paulo, busca a inovação e o desenvolvimento da irrigação por pivô de acordo com o padrão Valley.

Revenda desde 2015, a empresa tornou-se membro da família Valmont em uma época que viu a demanda pelo pivô central crescer exponencialmente.

“Estávamos com um projeto de planejamento para participar do mercado de pivôs, já que os cooperados já estavam cobrando esse tipo de equipamento. Recebemos





a visita da diretoria da Valmont, o que levou à efetivação rápida da parceria, motivada pela vontade de ambas as empresas e dos clientes”, conta o coordenador de irrigação da Coopercitrus, Rubens de Brito Mendes.

Com um quadro de 2700 funcionários, a Coopercitrus vem atuando, nos últimos anos, no sentido de popularizar e desenvolver a agricultura irrigada por pivô central, uma atividade que vem fazendo sucesso na região.

“É um segmento com boas perspectivas. A maioria dos produtores está consciente da importância da irrigação em suas lavouras no intuito de garantir a produtividade. Culturas irrigadas como café, citros e hortifrúti têm presença consolidada”, analisa Rubens.

E a Coopercitrus já entrou em 2020 com boas novidades que prometem movimentar ainda mais o mercado de irrigação: a empresa adquiriu a S&A, ganhando o potencial de aumentar o seu leque de clientes e estendendo a área de atuação para a região de Uberaba (MG), resultado que apenas foi possível graças ao expressivo crescimento da empresa.

“Com a nova aquisição, a cooperativa se fortalece ainda mais em soluções integradas e apoio técnico na área de irrigação por pivô central, permitindo que atendamos um maior número de cooperados e aumentando a consistência na atuação nas áreas de serviços e projetos de irrigação, conferindo mais destaque à empresa e à marca Valley”, enfatiza o coordenador.

E as novidades não ficam por aí. A empresa vem investindo de forma significativa em tecnolo-



gias na agricultura. Um exemplo é o Campo Digital, plataforma on-line onde os cooperados podem ter acesso remoto às tecnologias usadas nas suas fazendas, como drones, piloto automático em máquinas, de diversas especificidades e estações climatológicas.

As funcionalidades incluem a possibilidade de controlar os pivôs a distância – tecnologia chamada de telemetria, em que a Valley vem apostando recentemente como ferramenta para alavancar a irrigação na nova era da Agricultura 4.0.

“Com o avanço dessas tecnologias, a Coopercitrus contará com

“Com o avanço dessas tecnologias, a Coopercitrus contará com uma sala específica para monitoramento dos pivôs Valley, comercializados ou não pela revenda, para o cooperado que tiver interesse.”

uma sala específica para monitoramento dos pivôs Valley, comercializados ou não pela revenda, para o cooperado que tiver interesse. Isso facilitará a execução de serviços de assistência técnica aos clientes e ajudará na capacitação dos profissionais atuantes na empresa”, descreve Rubens.

Desta forma, a atuação da Coopercitrus deixa de ser a de uma revenda típica, indo além dos serviços esperados e auxiliando os produtores a darem o salto rumo à produtividade superior e ao controle completo das suas lavouras, fazendo o melhor uso possível da tecnologia e da conectividade.



COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

VALLEY

Produtor Rural, a CooperCitrus não para de inovar para lhe atender melhor. Por isso, a cooperativa ampliou a área de concessão Valley abrangendo mais de **120 MUNICÍPIOS**.



Novas Unidades:

- Guaira, SP;
- Uberaba, MG.

Projetos de irrigação, peças e assistência técnica com o padrão de qualidade CooperCitrus.
Oficina de solda, revisão de bombas e redutores de todos os modelos.

Guaira, SP

Av. Dr. João Batista Santana, 2411
Fone: (17) 3331-2052

Uberaba, MG

Av. Márcia Helena Moreira Silva, 285
Parque das Laranjeiras
Fone: (34) 3311-0045

Por que Pivô é Valley
e Valley é na CooperCitrus
CooperCitrus, Soluções Integradas,
Resultados Sustentáveis.

O pivô é apenas o começo!

Para deixar o produtor preparado para qualquer situação, sempre alcançando a produtividade máxima com os pivôs Valley, a empresa investe em serviços diferenciados de pós-venda, com visitas presenciais e consultorias técnicas. No Mato Grosso, a revenda Irrigar está colhendo ótimos resultados graças à iniciativa



A conexão com o cliente é prioridade para a equipe da Irrigar, revenda Valley na região Centro-Norte do Mato Grosso

A irrigação vai além da simples instalação de equipamentos para a aplicação de água nas lavouras. Como qualquer tecnologia, é preciso saber usar esses equipamentos, e não só - igualmente importante é possuir a visão de adequar a irrigação a cada situação, levando em consideração uma série de fatores e variáveis.

Essas variáveis são diversas. As condições climáticas, a bandeira de cobrança energética, a fase de cultivo de cada lavoura, o movimento do mercado... tudo isso influencia a utilização dos pivôs centrais. Considerando que é o ganha-pão do produtor que está em



jogo, percebe-se a importância - e o desafio - que as decisões relativas à irrigação representam nas fazendas.

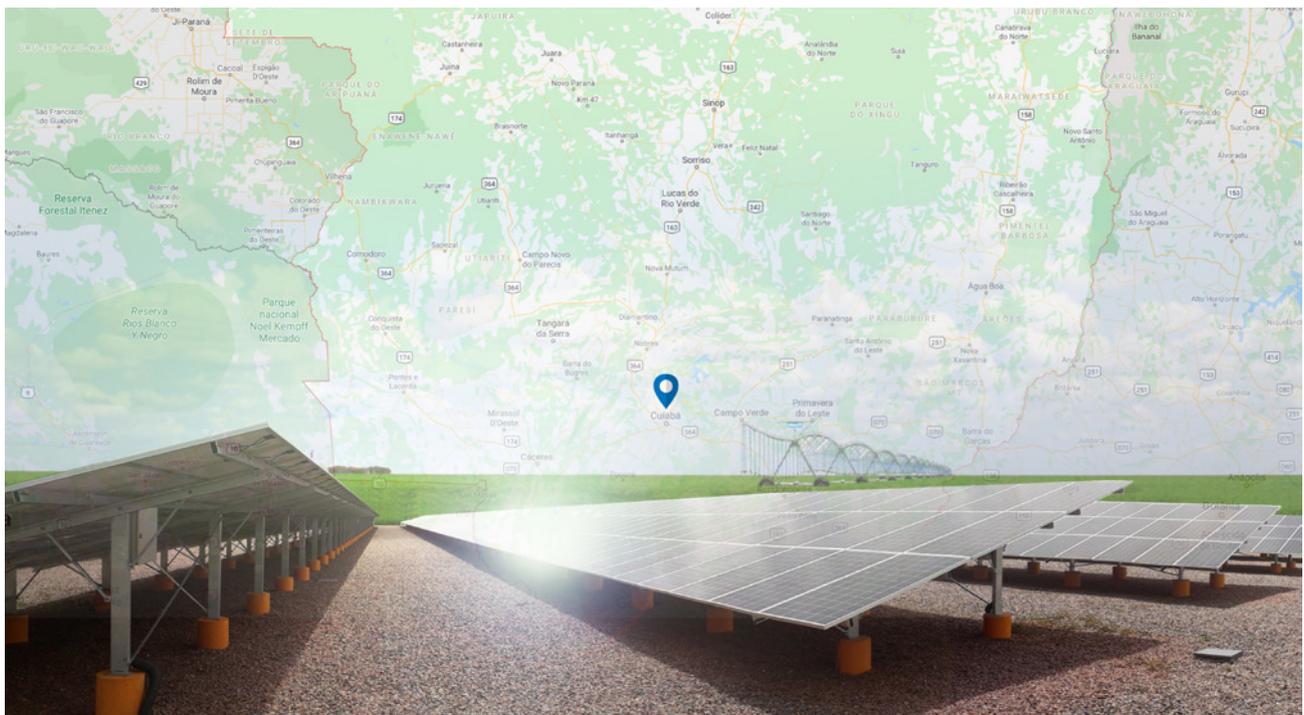
Pensando nisso, sempre focada no objetivo de auxiliar o produtor rural e facilitar a rotina no campo, a Valley desenvolve um pacote completo que se estende para lá da oferta dos melhores pivôs do mercado. A empresa oferece um serviço diferenciado de pós-venda, abrangendo a consultoria técnica e todo o acompanhamento personalizado que o produtor precisa para tirar o maior proveito do seu sistema de irrigação.

No Mato Grosso, a região Centro-Norte do Estado é atendida pela Irrigar, revenda local da Valley. Com mais de 20

anos de mercado, a empresa já instalou 270 pivôs na região, somando 35 mil hectares irrigados. Há seis anos, a Irrigar tornou-se representante da marca Valley, sediada em Sorriso e Lucas do Rio Verde.

De acordo com o diretor geral da Irrigar, Alei Fernandes, a irrigação é vista na região como uma forma de compensar a sazonalidade das safras, oferecendo a garantia da produção.

"A sazonalidade da safra agrícola não é ruim apenas para o produtor; ela prejudica também a economia como um todo, criando ciclos de circulação do dinheiro no comércio. A irrigação acaba com essa entressafra econômica e mantém o movimento constante de recursos no mercado, devido à possibilidade de antecipação de safra, a oferta do produto fora de época e, ainda, a possibilidade de





uma terceira safra", destaca Alei.

Nesse contexto, os produtores irrigantes enfrentam diversos desafios que representam entraves para a atividade. "A agricultura empresarial em larga escala, as discussões ambientais em âmbito nacional, particularmente, no MT, por fazer parte da Amazônia Legal, o caos no setor energético devido à expansão em todos os segmentos, os custos com trâmites ambientais e com insumos energéticos, que oneram a implantação de novos projetos, as políticas de crédito oscilante e os preços dos *commodities* são alguns problemas encontrados", descreve o diretor.

Para responder a esses obstáculos e garantir os melhores resultados para o produtor, protegendo as lavouras, a Irrigar disponibiliza mais do que a venda





A Irrigar tornou-se revenda Valley há seis anos

de pivôs - ela oferece um conceito de solução integrada. "Oferecemos consultoria personalizada para a propriedade e desenvolvemos o melhor projeto de irrigação a ser implantado, prestando todo o suporte, desde a outorga, processos de financiamentos e solicitações de energia, até a venda do equipamento, instalação, assistência técnica, gerenciamento e monitoramento do sistema em funcionamento", conta.

O acompanhamento dos sistemas de irrigação instalados em cada fazenda abrange, entre outras ações, visitas presenciais aos clientes, realizadas pela equipe capacitada da Irrigar.

Os profissionais técnicos da empresa passam por treinamentos constantes, incluindo aqueles obrigatórios segundo as Normas Regulamentadoras (NR), por

"A consultoria nos traz segurança e mais precisão para as nossas tomadas de decisão. O serviço permite organizar as informações relativas ao uso da irrigação em números, e a equipe apresenta esses números dispostos em planilhas."

meio de capacitações oferecidas pela Valley, tanto presenciais quanto a distância, graças ao programa Valley University. A Irrigar possui um quadro de cinco eletrotécnicos e quatro montadores habilitados, além de auxiliares.

Resultados na prática. No município de Vera (MT), o produtor Rodrigo Pozzobom comanda a Fazenda Jaçanã, um dos clientes da Irrigar, no cultivo de soja, milho, feijão, arroz e gergelim. A propriedade já conta com quatro pivôs Valley, em funcionamento há dois anos, e está em processo de instalação de outros dois equipamentos.

Desde o início, a empresa é acompanhada pelos serviços de consultoria técnica da equipe da Irrigar. Para Rodrigo, esse atendimento é tão importante quanto a implantação dos próprios pivôs de irrigação.

"A consultoria nos traz segurança e mais precisão para as nossas tomadas de decisão. O serviço permite organizar as informações relativas ao uso da irrigação em números, e a equipe apresenta esses números dispostos em planilhas. Assim, podemos visualizar de forma clara quais as decisões acertadas, saindo do que é empírico para o que realmente acontece na lavoura", avalia.

A autonomia do produtor é o grande objetivo do atendimento da Valley, e a equipe da Irrigar alcança essa meta depositando toda a informação nas mãos do produtor. Nas palavras de Alei: "Apostamos do conceito *Turn Key*, modelo eficiente que transfere ao produtor rural toda a segurança e agilidade na resolução de todos os gargalos para se tornar um verdadeiro irrigante. Acreditamos que essa medida faz uma diferença real nas fazendas dos clientes", observa.

O SOL ILUMINA E NÓS FAZEMOS O RESTO.



**PRODUTOR RURAL, VOCÊ TAMBÉM PODE
GERAR SUA PRÓPRIA ENERGIA**



A SOLBRAS é pioneira em energia solar fotovoltaica no AGRONEGÓCIO,
e está entre as maiores empresas do Brasil no setor.

Solicite uma análise enviando suas contas de energia para: propostas@solbras.com.br
ou acesse www.solbras.com.br



No campo

40.

RESULTADO NA LAVOURA

Brasil deve assumir a posição de maior produtor de soja do mundo, o que assinala boas notícias para a irrigação por pivô

44.

MERCADO

Com previsões de um ano seco, produtores do Rio Grande do Sul estão se voltando cada vez mais para o pivô central



40 anos de irrigação e parceria

A história da fazenda que é cliente 100% Valley há mais de quatro décadas, destacando-se por ter sido a primeira a instalar o pivô na região de Formiga (MG), em 1979

No final da década de 70, não havia pivôs centrais na região de Formiga (MG). O equipamento ainda era desconhecido por muitos produtores, que trabalhavam acostumados com o mesmo sistema de produção tradicional repetido por gerações.

No entanto, esse paradigma começou a ser quebrado graças à equipe da Fazenda Boa Esperança. Hoje comandada pelo senhor Pablo Beretens Guimarães, a propriedade fez história em 1979, quando o seu pai, José Beretens Ventura, instalou o primeiro pivô de toda a região – um equipamento da marca Valley.

Imigrante espanhol, José ganhou a vida no Brasil, destacando-se como pioneiro, além da instalação de pivôs, no



plantio da batata inglesa.

Pouco depois, Pablo assumiu a liderança da fazenda. Em 1981, ele instalou mais um pivô Valley. No ano seguinte, mais dois pivôs foram implantados e, finalmente, em 1983, os últimos três equipamentos foram montados na propriedade. Hoje, são seis pivôs Valley em funcionamento, atendendo a uma área de 450 hectares.

Desde essa época, a fazenda é acompanhada pela Valley – o serviço, hoje, está sob a responsabilidade da revenda Lavras Irrigação. O proprietário da empresa, José Antônio Alves Dias, atende pessoalmente a equipe, mas a sua ligação com a Fazenda Boa Esperança vai mais longe que isso.



“Em outubro de 1982, quando eu ainda era um estudante universitário, fizemos uma visita técnica à propriedade do pai do sr. Pablo. Foi nesse dia que eu vi, pela primeira vez na vida, um pivô central. Eu não fazia ideia que, 14 anos depois, ele viria a se tornar meu cliente”, relembra, sorridente.

E o mais impressionante ainda estava por vir. Hoje, em 2020, um dos pivôs originais instalados na fazenda ainda está em funcionamento, sem ter passado por nenhum processo de reforma. “Isso é uma prova viva da longevidade dos equipamentos Valley. Já são quase 40 anos de funcionamento, e o pivô ainda segue trabalhando”, destaca José Antônio.

Para o sr. Pablo, é difícil imaginar as suas lavouras sem os pivôs. Após uma vida inteira dedicada ao plantio irrigado, o olhar sobre a importância da atividade se desenvolveu. “A irrigação é uma garantia absoluta de colheita. Só não tenho mais pivôs instalados porque o espaço da fazenda não permite. Mas, faço questão de irrigar 100% das lavouras, e sempre utilizando os equipamentos e assessoria da Valley”, explica.

O produtor dedica dois pivôs à safra do café, que apresenta uma média de 50 a 55 sacas por hectare na colheita. Os demais quatro irrigam as lavouras de

milho, batata, feijão e soja – na última safra da oleaginosa, foram colhidas cerca de 100 sacas por hectare, contra 80 a 85 sacas registradas em outra propriedade do sr. Pablo, onde ela é cultivada em sequeiro.

Um novo território. Nos primeiros anos, a Valley já era a empresa pioneira no mercado regional. “Na verdade, a Valley era o mercado inteiro. Não havia concorrência, era uma tecnologia totalmente nova. Mesmo hoje, apesar de

haver outras empresas no mercado, não abro mão da Valley. O serviço é o melhor, o atendimento pós-venda é muito importante para nós e não há ninguém que o execute melhor”, avalia o produtor.

Com o passar dos anos, a agricultura irrigada deixou de ser apenas o ganha-pão da equipe – mais que isso, tornou-se parte fundamental da identidade do negócio, símbolo da produtividade superior das lavouras e a marca do pioneirismo, tanto da fazenda, quanto da Valley.

“Os pivôs Valley sempre nos deixaram muito satisfeitos, não tenho motivos para reclamar em todos estes anos, e nunca tive vontade de usar equipamentos de outra marca. Para mim, é a empresa que tem mais presença no mercado da irrigação, e isso diz muito”, pondera Pablo, demonstrando o valor da sabedoria acumulada no decorrer da carreira.

O que se pode aprender da história da Fazenda Boa Esperança é que o pioneirismo significa mais do que ser o primeiro a desbravar um território desconhecido – trata-se, também, de consolidar a presença nesse território e conquistar o seu espaço no decorrer das décadas. E essa missão é cumprida com muito sucesso pela equipe da Boa Esperança e, também, pelos pivôs Valley.



NÚMERO 1!



É oficial: tudo indica que 2020 será o ano em que o Brasil assumirá a posição de maior produtor de soja do mundo, superando até a produção dos Estados Unidos. A previsão da Conab, que movimentou o mercado e deixou produtores otimistas, também assinala boas notícias para a irrigação por pivô, que tem a soja como uma das principais lavouras

O ano de 2020 concluiu o fim do primeiro trimestre com notícias que prometem animar os produtores brasileiros: de acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o nosso país deverá se tornar, este ano, o maior produtor de soja do mundo, ultrapassando os Estados Unidos que, atualmente, ocupam a primeira posição no *ranking*.

Segundo a Conab, o Brasil deverá produzir algo em torno de 122 milhões de toneladas do grão, contra 100 milhões do país norte-americano. O resultado, se concretizado, representa um recorde histórico para a produção de soja brasileira.

Ainda de acordo com a companhia, a área total ocupada pelas lavouras nacionais de soja deverá chegar a 36,4 milhões de hectares na safra 2019/2020, representando um aumento de 1,7% em rela-





ção aos 35,8 milhões de hectares do ano passado.

Apesar de pouco expressivo proporcionalmente, o crescimento da área plantada é compensado por uma expectativa de alta na produtividade. Em 2020, o produtor brasileiro registrará em torno de 3.349 kg de soja por hectare – um total de quase 140 quilos acima dos 3.208 verificados na temporada anterior.

O recorde esperado vem contribuir para a consolidação do Brasil como o maior produtor da oleaginosa em nível mundial. Considerando a produção total de grãos em nível nacional, a quantidade deverá alcançar as 245,8 milhões de toneladas, 1,6% ou 3,9 milhões de toneladas a mais do que o resultado da safra 2018/2019.

Na última safra, o Mato Grosso foi o Estado com a maior produção do grão. Foram 32,455 milhões de toneladas, colhidas em 9,700 milhões de hectare, com produtividade média de 3.346 kg por hectare.

De acordo com o Agrostat (Estatísticas de Comércio Exterior do Agronegócio Brasileiro), a exportação de soja em grão somou 83,6 milhões de toneladas, gerando US\$ 33,2 bilhões, em 2018. A exportação de farelo chegou a 16,9 milhões de toneladas (US\$ 6,7 bilhões), enquanto o óleo de soja exportado ficou em 1,4 milhão de toneladas (US\$ 1,0 bilhão). Somando as três variedades, em 2018, o Brasil exportou a quantia de US\$ 40,9 bilhões.

O crescimento expressivo da produção de soja nacional pode ser explicado por uma soma de fatores, como descreve o coordenador de Culturas Perenes, Pecuária e Florestas Plantadas da Secretaria de Política Agrícola (SPA), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Sávio Rafael Pereira.

“O Brasil vem aumentando a área plantada de soja ininterruptamente há 12 anos. Nesse período, passamos de 19,2 milhões para mais de 30 milhões, uma média de 1,1 milhão de hectares somados a cada ano. Além disso, podemos elencar fatores relacionados à oferta e à demanda de soja, que ajudam a entender esse salto

ção grande na produção”, conta Sávio.

De acordo com o coordenador, do lado da oferta, encontram-se as condições favoráveis do clima nos últimos anos, o fator humano – o empreendedorismo e a capacidade tecnológica do produtor brasileiro – e a grande liberdade de mercado para negociar.

Por outro lado, em relação à demanda, verifica-se a crescente procura do mercado chinês pela soja, além do aumento da produção de milho nos Estados Unidos – uma vez que as indústrias de etanol e de carne americanas requerem grandes quantidades do cereal – que deixou a soja sem espaço para crescer.

“Também não podemos esquecer os investimentos recentes na infraestrutura, particularmente, no Centro-Oeste. No fim de 2019, tivemos o fim das obras de pavimentação em trechos da BR-163,

que veio facilitar muito o escoamento das safras agrícolas do Mato Grosso para o Pará, por exemplo. Além disso, houve um excesso de chuva nos Estados Unidos, que prejudicou ainda mais a produção de soja”, explica Sávio.

Ainda segundo o coordenador, a expansão da soja brasileira foi acompanhada pela consolidação de uma segunda safra de milho que não existia antes. “Nos tornamos o principal exportador de milho, impulsionados pelos produtores que passaram a usar a mesma área duas vezes. Se tiver um pivô central de irrigação, podem ser feitas até três safras!”, destaca.

Hoje, 60% da área plantada de soja no Mato Grosso é utilizada para a realização de duas safras. A maximização da reutilização do solo trouxe impactos significativos para aumentar a rentabilidade e produtividade de quem planta.

“Por fim, é preciso ressaltar o valor da tecnologia – como a irrigação, já mencionada. Os produtores que fazem a segunda ou terceira safra são os mais sofisticados do país. Isso é muito valioso”, avalia Sávio.

O resultado de tudo isso é visível: o Índice de Confiança do Agronegócio, calculado trimestralmente pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), alcançou o seu valor mais alto da história no 4º trimestre de 2019, ficando em 123,8 pontos – um total de 8,7 pontos acima do 3º trimestre e 8 pontos acima do recorde anterior, referente ao 4º trimestre de 2018.

Soja irrigada. E como vem se comportando a soja irrigada por pivô central? Conforme o Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil (1985-2017), publicado pela Agência Nacional de Águas (ANA) e pela Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), a soja é uma das lavouras mais comuns em propriedades irrigadas pelo pivô, acompanhada pelo milho, feijão e algodão.

O documento ressalta que o Brasil possui uma área de 1,5 milhão de hectares irrigados por pivôs centrais – um aumento colossal em relação aos 31 mil hectares registrados em 1985, primeiro ano contemplado pelo estudo.

A área irrigada por pivôs triplicou desde 2000 e, no decorrer de apenas sete anos, entre 2010 e 2017, somaram-se 625 mil novos hectares atendidos por essa forma de irrigação. As duas entidades apontam que o pivô é a alternativa que mais cresce entre produtores irrigantes – sendo que a maioria comanda lavouras de milho, feijão, cana-de-açúcar, algodão, café e, claro, soja.

Desta forma, é fácil perceber que o aumento da produção de soja caminha lado a lado do crescimento do uso do pivô central, já que a irrigação é uma das ferramentas que contribuiu para essa proliferação, e um dos fatores que ajudaram o Brasil a subir na lista dos maiores produtores do grão em todo o mundo, chegando, em 2020, à liderança absoluta.



Este ano, o Brasil poderá produzir 22 milhões de toneladas de soja a mais que os Estados Unidos, atualmente o principal produtor em nível mundial



A.R.I. - Um fabricante israelense de acessórios de proteção e controle hidráulico com mais de 40 anos de experiência na irrigação.

A qualidade dos produtos, juntamente com a experiência da engenharia e os software da **A.R.I.**, garante a operação segura do seu pivo.

A linha completa de Válvulas de ar (Ventosas), Válvulas de controle, Retenção e Válvulas de pé com Crivo permite sequência de soluções, da casa de bomba até o canhão final.

A subsidiária **A.R.I. Brasil** mantém estoques para fornecimento imediato de produtos e peças de reposição e oferece treinamento, seminários e assistência técnica para continuar ser seu fornecedor número 1!



INVESTIR EM IRRIGAÇÃO PARA ENFRENTAR A ESTIAGEM

Michel Pilecco, agricultor de Dom Pedrito, ampliou a área irrigada para garantir a produtividade em meio à escassez de chuva no Rio Grande do Sul



O ano de 2020 iniciou repleto de desafios para todos os setores da economia brasileira. Na agricultura, além dos impactos gerados pelo surgimento do coronavírus, há a soma de mais um agravante: a estiagem. Em períodos tão rigorosos, em que a falta de chuva contabiliza grandes prejuízos dentro das propriedades, os sistemas de irrigação trazem alívio aos agricultores que investiram em tecnologia para garantir resultados.

Michel Pilecco, produtor de soja em Dom Pedrito, no interior do Rio Grande do Sul, possui 36% da sua área irrigada.

“Foi uma surpresa muito positiva. O tempo entre a abertura do processo e a aprovação do crédito foi muito curto e essa agilidade me impressionou”.

Com apenas um pivô, apresentava uma média de 80 sacas de soja colhidas – número já expressivo se comparado às 35 sacas colhidas por produtores locais em áreas de sequeiro. No final de 2019, porém, investiu em um novo pivô central da Valley, o qual propiciará aumento na produtividade, superando as 90 sacas por hectare. “A rentabilidade da área irrigada, em comparação com a área de sequeiro, é 550% maior. Eu precisaria de cinco anos de colheita em área seca para chegar a este resultado que alcanço em um ano com a irrigação”, salienta.

TECNOLOGIA PARA MAIOR PRODUTIVIDADE

Entusiasta de tecnologia para o campo, Michel está sempre em busca de conhecimento para evoluir o negócio. Na fazenda, adota uma série de medidas para garantir a produtividade, dentre elas, o planejamento e gerenciamento total da irrigação. “Este novo pivô da Valley possui o painel Icon 10, que possibilita o controle remoto. Na maior parte das vezes, faço toda operação pelo celular. O aplicativo é muito simples e intuitivo. Além de ser possível o monitoramento em tempo real, o sistema também avisa em caso de problemas”, detalha. Os planos de irrigação ficam armazenados na plataforma e disponíveis para acesso, o que proporciona ainda mais assertividade no momento de decisão.

Entre os manejos realizados pelo produtor para garantir a melhor colheita, estão:

- Medida de correção do solo;
- Manejo biológico nas sementes;
- Plantio com taxa variável para garantir maior cobertura e planejamento;
- Monitoramento da irrigação.

PARCEIROS PARA O MELHOR NEGÓCIO

A aquisição do novo equipamento foi realizada junto à concessionária Irrigasul com financiamento pelo Valley Finance. Foi o primeiro negócio de Michel com o banco de fábrica da Valley. “Foi uma surpresa muito positiva. O tempo entre a abertura do processo e a aprovação do crédito foi muito curto e essa agilidade me impressionou. A rapidez da equipe do Banco e da Irrigasul possibilitou que, antes do final do ano, que foi quando começou a ficar mais séria a falta de chuva, eu já estivesse com o equipamento montado e pronto para irrigar”, declara. Para Pedro Oliveira, proprietário da Irrigasul, ao longo do tempo, consolidou-se uma parceria entre a concessionária e o Valley Finance. “Há uma série de vantagens em trabalhar com o banco da fábrica, pois, além de termos acesso ao sistema interno para anexar os documentos da operação, sem a necessidade de intermediários, também contamos com a assessoria es-



pecializada da Verônica Bohn, que nos atende na região”, comenta.

Para seguir superando as adversidades climáticas e gerando ainda mais ganhos na produção agrícola, Michel prevê a ampliação da área irrigada a partir da aquisição de novos equipamentos em curto prazo.

TRACTION IRRIGATION

||||| O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO PARA SUA SAFRA |||||



✓ Menor compactação do solo

✓ Excelente autolimpeza

✓ Composto especial

✓ Tração na medida certa

||||| LINHA
ESPECÍFICA
PARA |||||

||||| PIVÔ DE
IRRIGAÇÃO |||||

Disponível em todas as revendas Titan | Goodyear

 **TITAN**


SINCE 1890
GOODYEAR
FARM TIRES
MADE BY TITAN

www.titanlat.com.br • SAC 0800 723 2476 • (11) 99770-4496

Grandes ideias

50.

CASO DE SUCESSO

Com financiamento pelo Valley Finance, produtor no RS consegue investir em irrigação e enfrentar a estiagem

52.

ESPAÇO IRRIGER

Em Luís Eduardo Magalhães (BA), a Fazenda Sama é um exemplo do impacto da consultoria técnica na propriedade

MESMA ÁREA, MAIS PRODUTIVIDADE

No Rio Grande do Sul, produtor utiliza pivôs Valley como solução para aumentar o lucro, mantendo o mesmo tamanho da lavoura

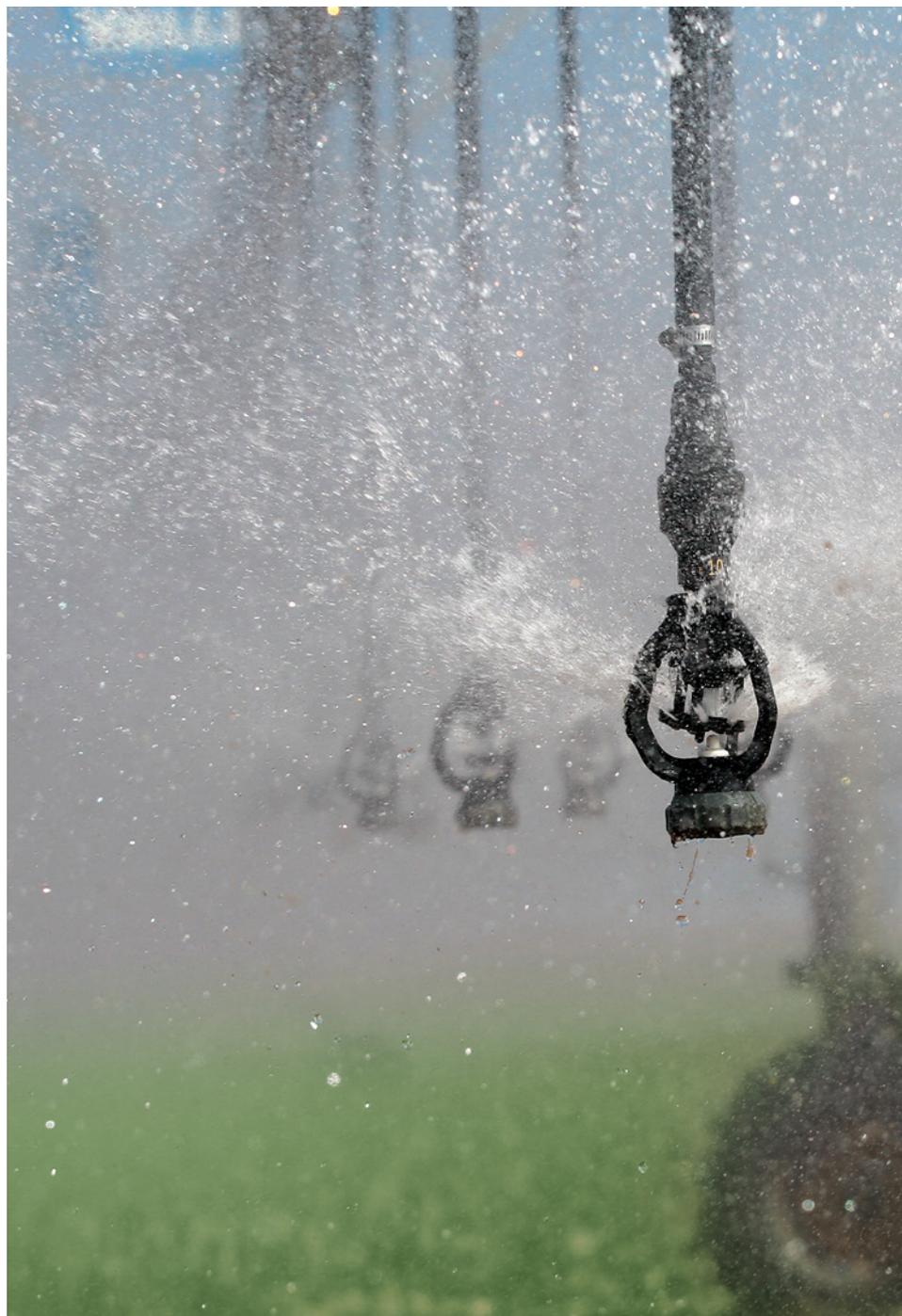
Impossibilidade de crescer a área plantada e o objetivo claro de aumentar a produtividade. A matemática é bem simples quando a equação recebe a tecnologia do pivô central. Foi o que aconteceu na Fazenda Boa Esperança, propriedade do produtor Lorinei Baiotto Pieniz, localizada em São Lourenço das Missões, distrito do município de São Luiz Gonzaga, no Rio Grande do Sul.

Irrigante há três anos, Lorinei investiu em dois pivôs centrais Valley no intuito de obter a garantia de produtividade que só a irrigação oferece. "O clima da nossa região é muito instável. Muitos produtores optam por investir em sistemas de irrigação para assegurar boas safras sem precisar depender da chuva", comenta Lorinei.

Os equipamentos adquiridos pelo produtor atendem a uma área de 140 hectares. Lorinei não se limita a apenas um tipo de lavoura - na propriedade, cultivam-se soja, milho, trigo, aveia, canola e girassol.

E, até agora, o pivô vem cumprindo as promessas de produtividade. Embaixo do pivô, a colheita de milho pode chegar até 240 sacas por hectare. Já no sequeiro, a quantidade colhida não passa de 135.

"Também tivemos bons resultados





com a soja safrinha, na última safra. Com o pivô, alcançamos 52 sacas por hectare, contra 30 sacas, nas áreas sem irrigação", ressalta o produtor.

No entanto, para Lorinei, os melhores resultados ainda estão por vir. Além da produtividade que já opera em níveis superiores, o produtor encontrou na irrigação de precisão a resposta para um problema permanente da fazenda. "Sempre quisemos expandir a área cultivada, mas a nossa região não possui mais espaço para ampliações. Em vez disso, planejamos investir na expansão do sistema de irrigação, levando mais pivôs para a fazenda e aumentando, dessa forma, a produtividade", revela Lorinei.

Com o plano engenhoso do produtor, viabilizado graças às tecnologias da Valley, a rentabilidade poderá ainda ser multiplicada além dos números já positivos que são registrados na propriedade de Lorinei, dando continuidade ao valor agregado pela irrigação.

"Com o estado competitivo do mercado e levando em consideração as despesas implicadas na atividade de qualquer fazenda, o produtor é pressionado a produzir cada vez mais em áreas menores. Para nós, a irrigação é uma forma de alcançar esse objetivo", avalia.

É mais um caso de sucesso, uma história de desenvolvimento por meio da tecnologia, da irrigação e de boas tomadas de decisão. A lavoura do sr. Lorinei mostra que ser Valley é estar à frente do mercado, com a garantia de boas colheitas, safra após safra.

Conhecimento técnico para controlar os custos e melhorar a produtividade

Dez pivôs Valley e 10 anos de consultoria Irriger. Este é o cenário da Fazenda Sama, propriedade do produtor baiano Jarbas Bergamaschi. Com o auxílio dos técnicos da empresa, as lavouras prosperam e a economia está em evidência



O manejo é uma parte essencial de qualquer sistema de irrigação. Isso significa que a aquisição dos equipamentos é apenas o primeiro passo para tirar todo o proveito da tecnologia, já que os melhores resultados são obtidos a partir de tomadas de decisões baseadas em informações completas e assertivas.

Para o produtor, esse problema pode representar um desafio intimidante – afinal, as variáveis envolvidas são diversas, desde a quantidade de água utilizada até o melhor horário para se irrigar, passando pelo consumo de energia e as particularidades de cada cultivar.

E é aí que entra em cena a Irriger.



Com uma equipe altamente capacitada e preparada, a empresa oferece o melhor serviço de consultoria técnica para a utilização otimizada dos pivôs Valley, entregando o total controle nas mãos do produtor irrigante.

O trabalho da Irriger é facilitar a vida do produtor, preparando-o para usar o sistema de irrigação para aumentar a produtividade da forma mais eficiente possível.

Em Luís Eduardo Magalhães (BA), a Fazenda Sama é um exemplo mais que adequado para mostrar o valor que a consultoria pode representar para o dia a dia na fazenda e para a rentabilidade de cada colheita.

Propriedade do sr. Jarbas Berga-

maschi, a fazenda conta com o auxílio da Irriger há mais de 10 anos. E essa ajuda é mais que necessária, já que a área irrigada possui a atuação de 10 pivôs Valley, que atendem a 1221 hectares, do total de 2102 ocupados pelo terreno.

Para Jarbas, a irrigação representa o elemento de segurança para as suas lavouras de soja, milho, sorgo e milho. "A irrigação é uma questão de segurança em relação ao risco climático, além de otimizar o uso das terras durante o ano inteiro. Sobre a consultoria, ela traz a vantagem do bom manejo, planejado de acordo com cada cultura e os equipamentos disponíveis na fazenda", explica.

"A irrigação é uma questão de segurança em relação ao risco climático, além de otimizar o uso das terras durante o ano inteiro."

O resultado desse trabalho, que já dura mais de uma década, tranquiliza o produtor sobre o uso do seu sistema de irrigação. "Temos a garantia de que não há uma irrigação em excesso nem em falta, o que torna todo o processo economicamente viável e, além disso, ambientalmente correto", avalia.

O técnico responsável pelo atendimento à Fazenda Sama é Igor Silva Santos. A longa duração do trabalho de consultoria permite a obtenção de dados precisos e completos sobre o desempenho da lavoura e, é claro, do sistema de irrigação Valley, conforme explica Igor.

"Sempre colhemos safras muito boas - a cada ano que passa, só melho-



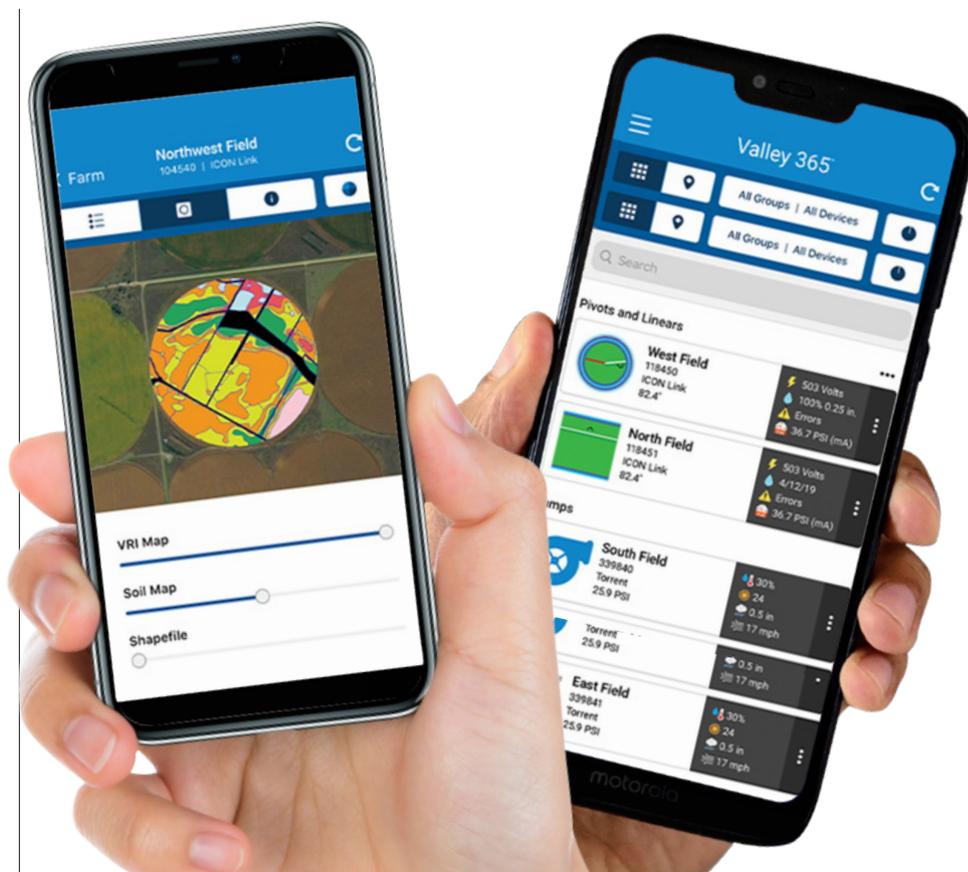
Na Fazenda Sama, a Irriger oferece o serviço de consultoria em irrigação há mais de uma década

ra. Temos contribuído muito com imagens de satélite que mostram o estado das lavouras como um todo. Também já realizamos estudos que retratam a economia possível de acordo com diferentes horários de irrigação, entre outras ações", comenta.

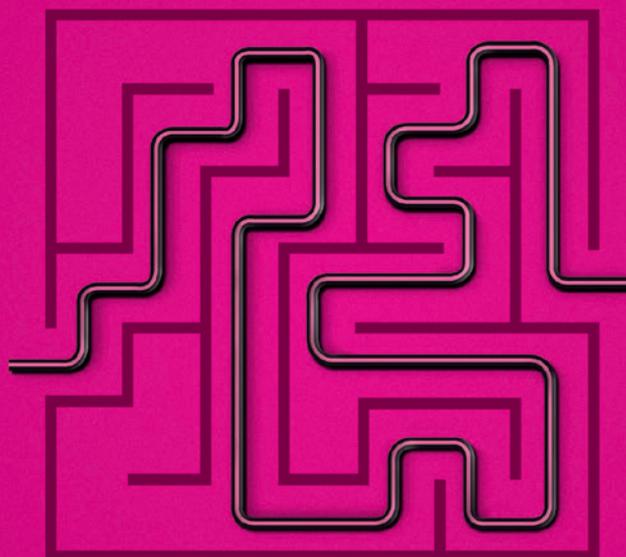
Além disso, a equipe Irriger também desenvolve visitas periódicas à propriedade, onde os técnicos realizam a avaliação das culturas, do solo e dos equipamentos, orientando o produtor sobre as possíveis correções e ajustes a serem feitos.

"É uma troca de informações muito rica, que fica mais completa conforme o tempo do atendimento. É claro que o resultado também depende do produtor. No caso da Fazenda Sama, a equipe executa um manejo muito eficiente, aumentando a área irrigada com precisão. Todas as decisões da fazenda são tomadas de forma técnica, entre os proprietários e os consultores. No decorrer de 10 anos, esses dados foram sempre levados em consideração para garantir a melhor irrigação", descreve Igor.

E o progresso não para. Para o sr. Jarbas, ainda é possível melhorar a eficiência dos pivôs nas lavouras. "Queremos diminuir os custos com a irrigação, trazendo mais eficiência e economia para todo o sistema produtivo. A consultoria da Irriger ajuda na eficácia do planejamento da gestão da irrigação, utilizando o conhecimento técnico para controlar os custos e melhorar as margens dos talhões irrigados", considera.



br.prysmiangroup.com
facebook.com/PrysmianGroupBrasil



GSette
EASY

**Deixa tudo
mais fácil**

Ideal para **máquinas**
e **sistemas de automação**
para o agronegócio.

Prysmian
Group





O COMBATE À ESTIAGEM GAÚCHA

Com previsões de um ano seco, produtores do Rio Grande do Sul estão se voltando cada vez mais para o pivô central – mesmo em regiões mais chuvosas do Estado

Que a estiagem é uma grande inimiga da produtividade, todo mundo já sabe. Também conhecida é a segurança que a irrigação pode proporcionar para lavouras que sofrem com a inconstância das chuvas, garantindo o abastecimento de água de forma adequada para assegurar um rendimento acima do normal.

Essa realidade vem sendo comprovada na região Sul do Brasil, onde o pivô vem se popularizando cada vez mais. Os dois últimos anos foram marcados por uma seca que deixou muitos produtores incertos sobre o que esperar das suas colheitas, levando muitos a procurar uma solução mais permanente e imediata.

Na região de Pelotas (RS), a Valley é representada pela revenda Infosafras. Para o diretor da empresa, Henrique Levien, a expectativa climática para a próxima safra não é muito diferente. “Acredito que a seca não vai dar tré-

guas”, diz ele, acrescentando: “Este ano, a estiagem poderá ser mais global, sem se limitar ao Sul. Tivemos períodos de mais de 60 dias sem chuva, isso prejudicou muito os produtores. Algumas lavouras de soja morreram por falta de água, assim como o milho. Foram perdas muito grandes”.

Porém, aqueles produtores que investiram em sistemas de irrigação – em particular, o pivô central – conseguiram escapar dos efeitos nocivos da estiagem, resgatando a produtividade e comprovando um excelente retorno do investimento realizado.

“Quem irriga está tranquilo. Claro que é preciso saber usar o sistema, saber quando irrigar e por quanto tempo, mas a partir disso, a produtividade fica sempre em níveis altos. Na nossa região, estamos em uma fase de transição, em que os produtores estão optando cada vez mais pela soja irrigada,



e vêm percebendo que a irrigação é uma necessidade”, avalia Henrique.

Um desses produtores é Gabriel Fernandes. Proprietário da Estância Santa Maria, em Pedras Altas (RS), juntamente à sua mãe, Maria Eulalie, e seus dois irmãos, Sérgio e André, ele já adquiriu seis pivôs Valley, que atendem a uma área de 700 hectares. Desse terreno, 80% é ocupado pela lavoura de soja – o restante é destinado ao capim sudão, usado como pastagem para pecuária.

“As minhas lavouras são 95% irrigadas, por isso, aqui a seca passou longe. Todos os anos percebemos a inconsistência das chuvas, é muito anormal um ano em que chove de forma consistente. É por isso que decidimos investir no pivô. Ele ajuda a compensar a falta de água. As nossas últimas 11 safras foram realizadas embaixo do equipamento”, revela Gabriel.

E os resultados não deixam a desejar. A média da lavoura de soja da propriedade foi de 67 sacas por hectare, chegando até 78, em alguns locais. A colheita, de acordo com o produtor, ficou acima da média da região. “Meus vizinhos, que não usam irrigação, ficaram na média de 40 sacas por hectare”, conta.

Sobre a importância da irrigação, Gabriel é enfático: “Para o produtor, o pior é não saber quanto vai colher”.

Ainda no Rio Grande do Sul, outra revenda Valley, a Irridrop, localizada na região de Missões (RS), vem registrando a mesma realidade. O sócio-proprietário da empresa, Cristopher Haselein Flores, destaca que a irrigação vem sendo viabilizada na região nos últimos anos, o que vem ajudando os produtores interessados em investir.

“Desde 2013, o governo federal vem



“O produtor tinha, de certa forma, se esquecido da irrigação, e acabou sentindo os efeitos da estiagem”

facilitando a emissão das outorgas precatórias, necessárias para a aquisição do pivô central. Além disso, os juros a 2,5%, definidos na mesma época, serviram para alavancar a irrigação de forma muito significativa. Mesmo assim, alguns produtores optaram por não usar a irrigação, uma vez que o nosso índice pluviométrico chega a 2 mil milímetros

por ano, normalmente”, retrata.

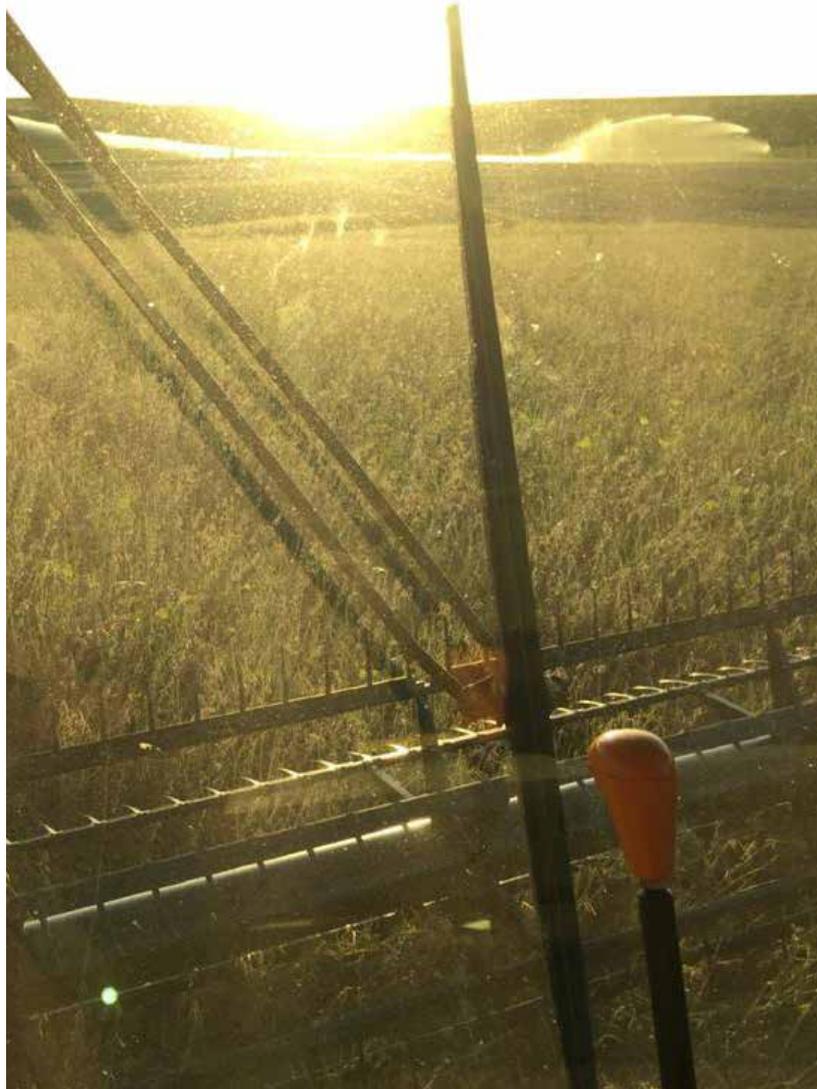
Por esse motivo, Christopher acredita que a estiagem das últimas safras teve um impacto muito grande nas lavouras locais. “O produtor tinha, de certa forma, se esquecido da irrigação, e acabou sentindo os efeitos da estiagem, mesmo que a nossa região não tenha sido a mais afetada. Registramos propriedades com 20, até 18 sacas de soja por hectare, que estavam acostumadas a colher até 80”, exemplifica Christopher.

O resultado não poderia ser outro: a Irridrop registrou um aumento notável da procura pelo pivô central, apontado como uma das soluções mais viáveis para combater a seca. “Não se trata apenas de ter uma segurança em anos menos chuvosos. O pivô também possibilita que o produtor tenha até três safras na fazenda, e nenhuma outra forma de irrigação pode oferecer esse benefício”, destaca.

Em São Luiz Gonzaga (RS), na região noroeste do Estado, o produtor Vagner Comparsi é um exemplo de como a irrigação pode fazer a diferença, mesmo quando a seca não se faz presente. Na sua propriedade, as lavouras contam com impressionantes 17 pivôs Valley, atuantes em uma área de aproximadamente 830 hectares.

“Começamos a irrigar em 2008, e nunca mais paramos. A inconsistência das chuvas sempre foi um problema, o que nos levou a comprar o primeiro pivô. Hoje, plantamos soja e milho”, conta.

Em anos mais chuvosos, a safra de milho chega a 150 sacas por hectare – no ano passado, a sorte com a chuva levou à colheita de 190 sacas no sequeiro. Um resultado muito positivo mas que, mes-



“As minhas lavouras são 95% irrigadas, por isso, aqui a seca passou longe.”

mo assim, fica abaixo da produtividade embaixo do pivô. “Na mesma safra, conseguimos 220 sacas por hectare na área irrigada. Isso, sem falar que ainda tivemos uma segunda safra devido ao pivô. Essa segurança é o que nos leva a dar prioridade ao pivô, com seca ou sem”, completa o produtor.



PIVOT POINT VALLEY

EMERGENCY STOP

DANGER PELIGRO

CAUTION

ATTENTION
OWNER/OPERATOR
INFORMATION
DO NOT REMOVE

ÁGUA PARA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS



Prof. Dr. André Luís Teixeira Fernandes,

PRÓ-REITOR DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO DA UNIVERSIDADE DE UBERABA, SÓCIO-PROPRIETÁRIO DA C3 CONSULTORIA E PESQUISA, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ENGENHARIA AGRÍCOLA (SBEA)

A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação divulgou dados recentemente que indicam que o mundo terá que produzir 70% mais alimentos até 2050 do que produzimos hoje. Além da necessidade do aumento na produção de alimentos, é necessário também o crescimento na produção de alimentos para os animais e para os biocombustíveis.

Nesse contexto, o Brasil ocupará um papel extremamente relevante, por vários fatores, dentre os quais se destacam: localização geográfica (maior incidência de luz solar), agricultura com excelente nível tecnológico, água disponível, entre outros.

O aumento na produção de alimentos e biomassa está associado diretamente ao aumento do consumo de água. Com o aumento da demanda hídrica, a competição entre os usuários e o crescimento da escassez hídrica, a agricultura irrigada tem um grande desafio pela frente: melhorar a eficiência no uso da água e da energia.

O ambiente agrícola, segundo Rodrigues; Domingues; Christofidis (2017), está cada vez mais dinâmico e restritivo quanto às decisões sobre como utilizar o solo e a água e como otimizar a utilização de insumos para a maximização da produção e minimização dos impactos.

Também temos que considerar que, cada vez mais, um número maior de fatores inter-

Países com maiores áreas irrigadas do globo



Posição	País	Área Irrigada (milhões de ha)	% da Área Irrigada/Cultivada
1	Índia	59	30
2	China	54	32
3	EUA	22	10
4	Paquistão	18	78
5	Irã	7,5	39
6	México	6,5	21
7	Brasil	6,0	8
8	Indonésia	4,8	34
9	Tailândia	4,7	16
10	Rússia	4,6	2

Quadro 1 – Países com maiores áreas irrigadas do globo



fere na produção agrícola e que estão fora do controle do produtor, como intempéries climáticas, logística, formação de preço e demanda pelos produtos.

Estudos do Instituto Agrônomo de Campinas indicam que de todos os fatores que causam perdas de produção na agricultura, os relacionados ao déficit e ao excesso de água representam mais de 50%.

No mundo, 18% de toda a área cultivada é irrigada, produzindo 40% de todo o alimento do planeta. No Brasil, irrigamos apenas 8%, apesar de termos as maiores reservas superficiais e subterrâneas do globo. No Quadro 1 constam os 10 países com as maiores áreas irrigadas do mundo.

Por que essa discrepância em relação a alguns países do mundo, como China e Índia, que irrigam mais de 50 milhões de hectares? Ou comparando-se com o Paquistão, que irriga 78% da sua área? Podemos citar alguns fatores, como a legislação ambiental restritiva, a dificuldade de financiamento, a disponibilidade, qualidade e custo da energia elétrica, a desigual distribuição dos recursos hídricos no País, falta de incentivo à pesquisa, assistência técnica insuficiente, infraestrutura complementar,

entre outros fatores.

Existe uma forte conexão entre água, energia e alimentos. Ferroukhi et al. (2015) estimam que a demanda por energia será cerca de 80% maior em 2050 e, por água, de 55%. Destacam a relação intrínseca entre água, alimento e energia, ressaltando que 15% da água retirada dos mananciais tem sido utilizada em produção de energia, e que o agronegócio utiliza, em média, 30% da energia produzida e 80% da água.

Com estes dados, podemos concluir que a agricultura irrigada consome (gasta) quase a totalidade dos recursos hídricos do País? Mas, como explicar estes dados quando irrigamos apenas 8% da área agrícola total?

No Brasil, a porcentagem média da água retirada para irrigação em relação ao total retirado representa 54%, o abastecimento humano, 25% e a indústria, 17%. Porém, nossa agricultura e pecuária podem ser consideradas de sequeiro. A agricultura de sequeiro depende apenas da água da chuva. Ou seja, hidrológicamente, ela apresenta um comportamento similar ao de qualquer vegetação nativa e não interfere na re-

dução da disponibilidade hídrica.

Se contabilizarmos, conforme já dito, todas as outorgas (em torno de 54% do total se destinam à produção de alimentos), onde a irrigação é utilizada como técnica de aplicação de água, esse número parece grande, mas em valores absolutos, comparado com a vazão média natural de longo período, é muito pequeno, representando menos de 0,5% (RODRIGUES; DOMINGUES; CHRISTOFIDIS, 2017).

A maior parte da água absorvida por uma planta é perdida na forma de vapor pela superfície das folhas, processo este conhecido como transpiração. A transpiração das plantas chega a valores superiores a 98% do total da água que absorvem. Do restante, a maior parte fica retida nos tecidos vegetais e somente uma porção muito pequena (< 0,2%) é utilizada na fotossíntese. Portanto, não há efetivamente um “gasto de água”. A água está de passagem pelas plantas, por diferença de potencial e, ao passar pelas mesmas, permite a produção de folhas, flores e frutos, que são os nossos alimentos e fibras. Em termos qualitativos, também aí as plantas têm um papel fundamental na natureza. Mesmo utilizando águas de menor qualidade para irrigar as plantas (por exemplo, águas com dejetos), as plantas aproveitam os nutrientes dos dejetos e devolvem a água pura à atmosfera pela transpiração (LIMA; BARATELLA, FERNANDES, BUCEK, 2017).

Portanto, a irrigação se constitui em uma técnica extremamente interessante do ponto de vista ambiental, na medida em que permite uma produção de alimentos muito superior (na média, 3,5 vezes) que a agricultura de sequeiro ou, de forma similar, que permite a mesma produção numa área agrícola muito menor.

É IMPORTANTE RESERVAR A ÁGUA DENTRO DAS PROPRIEDADES?

Sem nenhuma dúvida é imprescindível a reservação da água que precipita todos os anos nas propriedades rurais brasileiras. Na média, chovem todos os anos no Brasil quase 1.800 mm (ou 1800 litros de água para cada metro quadrado de solo). É claro que existem locais de precipitações acima de 2.500 mm (como a região Amazônica, por exemplo), e outros com menor índice pluviométrico (como a região semi-árida nordestina, com pouco mais de 900 mm anuais), mas na grande maioria das regiões agrícolas do Brasil podemos contar com, pelo menos, 1.500 mm, todos os anos.

Devemos considerar que a maior parte deste volume de chuva deva ficar retido nas propriedades. Para isso, podemos construir reservatórios e/ou barragens e também melhorar as práticas de produção que maximizem a infiltração da água nas propriedades.

BARRAGENS E RESERVATÓRIOS

Grande parte da água para irrigação no Brasil provém de fontes superficiais, principalmente de rios, cuja vazão está diretamente relacionada à precipitação nas regiões. Nas estações secas, a vazão é reduzida. Uma forma de armazenar a água nas épocas de maior precipitação é a construção de barragens ou de reservatórios. Segundo Rodrigues et al. (2008), as barragens são essenciais para viabilizar a prática da irrigação, pois armazenam o excesso de água durante a estação chuvosa para suprir o déficit na seca.

No Brasil, estima-se que existam 300 mil barragens (MENESCAL et al., 2004). O grande problema para que se aumente o número de barragens no Brasil é a restrição da legislação ambiental. Quais seriam as vantagens e desvantagens na construção de barragens?

No Quadro 2, é possível comparar as vantagens e desvantagens da construção de barragens.

• Prós	• Contras
- Regularização de vazão	- Alto custo
- Reservatório de água	- Burocracia/licenças
- Atenua cheias	- Estudo ambiental complexo
- Agricultura, pecuária, piscicultura	- Instabilidade de terrenos
- Recarga subterrânea	- Eutrofização
- Elevação lençol freático	- Migração de peixes
- Lazer	- Aumento perdas evaporação
- Microclima mais ameno	- Perda de áreas agrícolas
- Valoriza propriedade	(relação ≈ 1/10)

Outra forma que alguns produtores têm adotado é a construção de reservatórios enlonados para armazenamento da água de chuva. Porém, tem um custo para a sua implantação, dependendo da cultura que se deseja irrigar, do período que se deseja ter o armazenamento de água, dos materiais utilizados na implantação, além de outros fatores. No Quadro 3, podem ser visualizados alguns cálculos para armazenar água em reservatórios enlonados para irrigação de café, considerando um consumo horário de 1 m³/ha, em 21 horas de irrigação diárias, pelo sistema de gotejamento.

Área	Dias de armazenamento	Volume de armazenamento (m ³)	Dimensões (m)	Custo (R\$)	R\$/ha
10ha	20 dias	4.200	25x25x8	35.000,00	3.500,00
	30 dias	6.300	28x28x8	44.000,00	4.400,00
	40 dias	12600	40x40x8	90.000,00	9.000,00
20ha	20 dias	8.400	35x35x8	58.000,00	2.940,00
	30 dias	12.600	40x40x8	90.000,00	4.500,00
	40 dias	25.200	55x55x8	170.000,00	8.470,00
50ha	20 dias	21.000	50x50x8	140.000,00	2.800,00
	30 dias	31.500	65x60x8	213.400,00	4.370,00
	40 dias	63.000	90x90x8	456.600,00	9.072,00
	120 dias	126.000	125x125x8	875.000,00	17.500,00

Quadro 3 – Dimensões e preços de reservatórios enlonados para a cultura do café, conforme tamanho da área, dias de armazenamento e cultura a ser irrigada.



Figura 1 – Exemplo de reservatório enlonado, com 22 m de profundidade

Na Figura 1, pode ser visto um reservatório em plena construção, em Minas Gerais, que terá capacidade de armazenamento de 1.250.000 metros cúbicos de água, com custo estimado de R\$ 7,5 milhões.

Um ponto positivo na legislação é o que foi aprovado pela Lei 12.797/13, que determina que as obras de infraestrutura de irrigação, inclusive os barramentos de cursos de água que provoquem intervenção ou supressão vegetal em Área de Preservação Permanente (APP), poderão ser consideradas de utilidade pública para o

Licenciamento Ambiental, facilitando a sua aprovação.

Enfim, a agricultura irrigada ocupa apenas 18% da agricultura do mundo, mas produz 40% do alimento. A importância do setor fica evidente se levarmos em consideração a limitação física para o crescimento da agricultura de sequeiro, sempre na pressão por produção cada vez maior de fibras e alimento. Porém, para que este crescimento seja possível, devem-se adotar estratégias técnicas, políticas, sociais e ambientais para que este crescimento seja sustentável.

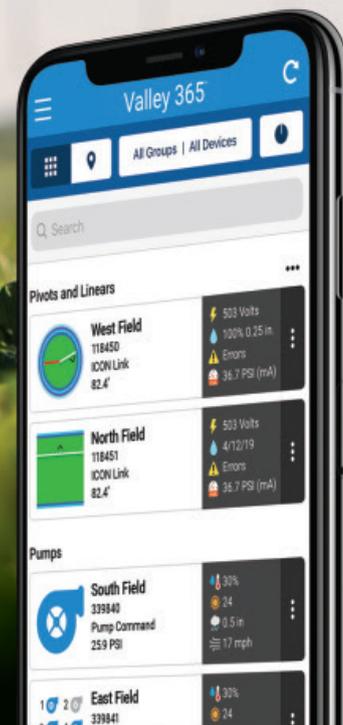
- RODRIGUES, L.N.; DOMINGUES, A.F.; CHRISTOFIDIS, D. Agricultura irrigada e produção sustentável de alimentos. In: RODRIGUES, L.N.; DOMINGUES, A.F. (Org.) Agricultura irrigada: desafios e oportunidades para o desenvolvimento sustentável. Inovagri: Brasília, 2017, 327p.
- FERROUKHI, R. et al. Renewabe energy int the water, energy & food nexus. Abu Dhabi: IRENA, 2015, 124p.
- RODRIGUES, L.N. et al. Aspectos legais a serem considerados na construção de pequenas barragens. Item: Irrigação e Tecnologia Moderna, v.80, p.53-55, 2008.
- MENESCAL, R.A. et al. As barragens e as enchentes. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE DESASTRES NATURAIS, 1, 2004, Florianópolis. Anais...Florianópolis GEDN/UFSC, 2004, p.932-942.
- LIMA, G.M.; BARATELLA, R.; FERNANDES, A.L.T.; BUCEK, E.U. Pelas tramas da cidadania: os recursos hídricos em nossas mãos. Uberaba: Universidade de Uberaba, 6op., 2017. Disponível em: <<https://sga.uniube.br/aulas/ftp/livros/projeto-cartilha-agua/index.html#books/capa>>. Acesso em 04 out.2019.

Valley 365™

GERENCIAMENTO REMOTO DE CULTURAS



GARANTA SEU AMANHÃ



O Valley 365™ é o melhor centro de comando que coloca você em controle 24 horas por dia, 365 dias por ano. Combinando as funcionalidades chave das tecnologias já existentes, como AgSense®, Irriger, Valley VRI e Valley Insights™* - o Valley 365 se torna uma plataforma única de gerenciamento remoto de culturas.

Não perca tempo. Garanta já o seu amanhã.

*O Valley Insights será lançado em apenas alguns países.

VALLEY 

valleyirrigation.com/365