

PivotPoint

ANO 05 | NÚMERO 18
SETEMBRO 2020

BRASIL

BALANÇO

1ª FEIRA VIRTUAL VALLEY REFORÇA O PIONEIRISMO DA EMPRESA E O OLHAR VOLTADO SEMPRE PARA O FUTURO

ENTREVISTA

OS OBJETIVOS E DESAFIOS DO SETOR NO BATE-PAPO COM O PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ

SUCESO NO CAMPO

IRRIGAÇÃO E TECNOLOGIAS VALLEY CONTRIBUEM PARA UMA DAS MAIORES SAFRÁS DA HISTÓRIA DO GRUPO CORURIPE



INOVAÇÃO

VALMONT SOLAR™ SOLUTIONS CHEGA AO MERCADO E REVOLUCIONA COM A APRESENTAÇÃO DE PIVÔ CENTRAL ACIONADO EXCLUSIVAMENTE POR ENERGIA SOLAR



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**

Presidente da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), Ricardo de Sousa Silveira, conversa com a PivotPoint sobre os objetivos e desafios do setor



12. **NOTÍCIAS BRASIL**

Confira 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 on-line que contaram com a participação da Valley nos últimos meses

20. **MUNDO VALLEY**

O balanço da 1ª Feira Virtual Valley, iniciativa que reforça o pioneirismo da empresa e o olhar voltado sempre para a inovação do futuro

24. **POR DENTRO DA FÁBRICA**

Os detalhes da Valmont Solar™ Solutions, que chegou ao mercado com um projeto inovador: um pivô central acionado exclusivamente por energia solar

28. **RE VENDAS**

Pivodrip completa 25 anos de fundação e celebra conquistas no mercado

33. No Campo



34. RESULTADO NA LAVOURA

Pivôs centrais Valley foram a solução encontrada para viabilizar a cultura de soja em Aceguá (RS)

38. MERCADO

Livro Ecofisiologia do Milho Visando Altas Produtividades destaca como a irrigação pode ajudar a potencializar as lavouras nacionais do grão

40. BRASIL AFORA

Produtor de Formiga (MG) adquire o primeiro pivô Valley e visa a aumentar produção de batata-doce branca

43. Grandes ideias



44. CASO DE SUCESSO

Irrigação e tecnologias Valley contribuem para uma das maiores safras da história do Grupo Coruripe, uma das principais empresas do setor sucroalcooleiro nacional

48. ESPAÇO IRRIGER

Com o manejo da irrigação, criatório tradicional de gado Nelore aperfeiçoou a produção de silagem para alimentação dos animais

52. ECONOMIA NO CAMPO

As soluções Valley que permitem o controle e monitoramento dos sistemas de irrigação a distância estão aumentando a produtividade e reduzindo os custos nas fazendas

56. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

No artigo técnico desta edição, Juliana Gracieli e Rannery Camargos mostram como a Irriganor vem utilizando as ferramentas de geotecnologias para promover melhor gestão das informações levantadas no Noroeste de MG

nota do editor



Jonas Proença
Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Esta edição da Pivot Point comemora o grande anúncio feito nos últimos meses pela Valmont, líder mundial em irrigação de precisão: a aquisição de ações majoritárias da empresa Solbras – Energia Solar do Brasil, referência nacional no setor de energia fotovoltaica e que se torna, a partir de agora, a Valmont Solar™ Solutions. Você vai conhecer os detalhes dessa nova solução Valley, que já chegou ao mercado com um projeto inovador: um pivô central acionado exclusivamente por energia solar, democratizando o

acesso à irrigação e oferecendo a produtores de todo o mundo a possibilidade de aumentarem sua produtividade.

O leitor também vai conferir um balanço de como foi a 1ª Feira Virtual Valley. Mais do que uma solução para o momento atual, a iniciativa da Valley reforça o pioneirismo da empresa e o olhar voltado sempre para a inovação do futuro.

Outra reportagem especial mostra como a irrigação e tecnologias Valley contribuíram para uma das maiores safras da história do Grupo Coruripe, uma das 10 principais empresas do setor sucroalcooleiro nacional.

Ainda nesta edição, o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), Ricardo de Sousa Silveira, fala sobre os principais sistemas de irrigação usados na lavoura de café, além dos objetivos e desafios do setor.

Confira, também, que os pivôs centrais Valley foram a solução encontrada para viabilizar a cultura de soja em Aceguá, no Rio Grande do Sul.

Uma excelente 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 Siamo

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

Liderança cada vez mais forte!

O momento atual pede mais união e trabalho em equipe. Nesse contexto, a Valmont passa a contar com mais uma integrante na sua família, movida pela energia, luz e calor do sol. A Valmont Solar Solutions é uma nova etapa da história da Valley, oferecendo soluções nunca antes vistas para o produtor irrigante brasileiro, consolidando ainda mais nossa liderança no mercado.

Enquanto isso, também estamos engajados na realização de ações digitais neste cenário tão desafiador para o Brasil e para o mundo. A necessidade dos dias atuais é de inovação – a mesma inovação que compõe, desde sempre, a identidade da Valley.

Assim, a nova edição da Revista Pivot Point traz relatos importantes sobre a contribuição da irrigação e da tecnologia a campo para manter o desenvolvimento das lavouras nacionais, mostrando, mais uma vez, que é o campo que alimenta o mundo.

É tempo de investir na tecnologia e no seu potencial para o futuro. Mais do que nunca, é necessário conectar o produtor às novas soluções – e, também, promover o contato entre as pessoas, mesmo que de forma digital.

Presencialmente ou a distância, conte sempre com a Valmont.

Boa leitura!

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

Tube 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

entrevista

Maior concentração de áreas de café irrigado é encontrada no cerrado mineiro

O presidente da ABIC, Ricardo de Sousa Silveira, falou sobre os principais sistemas de irrigação usados na lavoura de café, além dos objetivos e desafios do setor

RICARDO DE SOUSA SILVEIRA



O entrevistado desta edição é o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), Ricardo de Sousa Silveira. Fundada em 12 de março de 1973, a entidade disponibiliza para seus associados um completo banco de dados com estudos macroeconômicos, pesquisas de opinião e de mercado, além de diagnósticos setoriais; orientação jurídica; detalhado cadastro de empresas, marcas e produtos; informações estatísticas de produção e consumo; assessoria financeira e empresarial e informações sobre o desenvolvimento tecnológico.

Na entrevista, Ricardo de Sousa detalhou como o mercado de café vem se comportando. “O mercado de café cresceu muito nos últimos anos, um fluxo constante de lançamento de produtos, inovações, novas formas de preparo e de consumo da bebida”, destacou.

O presidente da ABIC também falou sobre os principais sistemas de irrigação usados na lavoura de café, mostrando que o sistema de pivô central é utilizado por cafeicultores empresariais, com predomínio de plantios superiores a 100 hectares. Confira:

PivotPoint: A pandemia de coronavírus causou dificuldades para vários setores. Como o setor do café no país tem enfrentado esse período?

Ricardo de Sousa Silveira: A indústria de café faz parte da lista dos serviços essenciais e manteve a sua operação, seguindo as orientações da Organização Mundial da Saúde (OMS). Nos locais de trabalho, as práticas sanitárias e medidas de proteção aos colaboradores e fornecedores foram reforçadas.

Quanto às vendas, o principal canal de distribuição se dá no varejo tradicional (supermercado, hipermercado e atacarejo), que se manteve aberto. Por isso, as indústrias de café não foram tão afetadas. Entretanto, as empresas que atuam exclusivamente no Food Service tiveram comprometimento nas vendas, devido ao período de isolamento social. Muitos investiram no e-commerce para compensar as perdas.

PivotPoint: Como vem se comportando o mercado nos últimos anos?

Ricardo de Sousa Silveira: Ao longo dos anos, a ABIC vem acompanhando, através de pesquisas encomendadas, o comportamento do consumo, tanto no mercado interno quanto externo. Observamos, também, as ondas do café, que começaram com a expansão do consumo. A segunda veio com o incremento da qualidade, desmistificando que café é tudo igual, e valorizando a importância da qualidade em toda a cadeia, dos produtores aos consumidores. Na terceira, o destaque foi para compreender os processos produtivos, os diferentes tipos de cafés, as diversas origens e, acima de tudo, manter o foco na qualidade e na sustentabilidade.

O mercado de café cresceu muito nos últimos anos, um fluxo constante de lançamento de produtos, inovações, novas formas de preparo e de consumo

“A indústria de café faz parte da lista dos serviços essenciais e manteve a sua operação, seguindo as orientações da OMS.”



da bebida. O consumidor também mudou, está mais atento, com acesso rápido à informação, o que o torna mais exigente. Os jovens estão consumindo mais café e estão mais interessados com o propósito da marca. Com isso, observamos que o mercado de café premium aumentou 300% nos últimos quatro anos. As categorias com maior valor agregado correspondem a 47% dos cafés certificados pela ABIC.

Apesar das preocupações com o impacto econômico, os efeitos sociais e o bem-estar das pessoas, os consumidores terão comportamentos novos e adaptados à nova realidade. Porém, o café sempre será um bom companheiro para superar crises. Hoje, no Brasil, temos cafés para todos os gostos e bolsos.

PivotPoint: Qual o maior entrave encontrado pelo setor? E os principais desafios a serem enfrentados?

Ricardo de Sousa Silveira: Aumentar a competitividade de pequenas e médias empresas. Estabelecer, também, programas de pesquisa e desenvolvimento para a área de inovação industrial destinada ao consumidor, com novas máquinas, novos produtos, novas formas de consumo, novas embalagens e esforços para ampliar as exportações do café torrado e moído, com ganhos de valor e de empregos.

PivotPoint: Quais as regiões do país que mais produzem café e por qual motivo? Qual a variedade mais produzida.

Ricardo de Sousa Silveira: De acordo com os dados do Censo Agropecuário 2017 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), havia 188.180 propriedades com cultivo da espécie *Coffea arábica* e 76.136 propriedades que cultivam *Coffea canephora* (conilon), em todo o território nacional. As

principais regiões produtoras são: Mogiana Paulista (Nordeste de São Paulo), Sul de Minas, Cerrado de Minas, Matas de Minas, Bahia, Paraná, Espírito Santo e Rondônia. Somente o estado de Minas Gerais é responsável por mais de 50% da produção nacional.

PivotPoint: Para que serve o Selo de Pureza ABIC?

Ricardo de Sousa Silveira: Com o intuito de garantir respeito e confiança para o cliente e, ainda, valorizar o trabalho de empresas comprometidas com a qualidade do produto final, a ABIC criou o Programa Permanente de Controle da Pureza do Café, mais conhecido como Selo de Pureza. Desenvolvido em 1989, o sistema de certificação é internacionalmente reconhecido e atesta que a mercadoria é pura e sem adulterações, oferecendo segurança alimentar e impedindo fraudes.

Ao comprar cafés que não possuem o selo de certificação da ABIC, o consumidor coloca a sua saúde em risco. Algumas empresas fraudam os seus produtos adicionando materiais estranhos à sua composição, antes do processo de torrefação. O pó, resultante da moagem do grão, possui cor e textura que torna imperceptível o reconhecimento de impurezas, detectadas apenas com aparelhos e métodos especiais. Escolher cafés com certificação significa consumir uma bebida sem nenhum tipo de adulteração.

PivotPoint: A irrigação é popular entre os produtores de café? Se sim, qual a forma mais popular?

Ricardo de Sousa Silveira: Sim. Os principais sistemas de irrigação usados na lavoura de café são a aspersão convencional, o pivô central, a microaspersão e, principalmente, o gotejamento. Os sistemas de aspersão convencional são



“Ao comprar cafés que não possuem o selo de certificação da ABIC, o consumidor coloca a sua saúde em risco.”

utilizados em regiões de relevo mais acidentado, enquanto o pivô central é utilizado somente em regiões planas. Já a irrigação localizada (microaspersão e gotejamento) é empregada em qualquer tipo de topografia.

PivotPoint: Sobre a utilização de pivô central em lavoura de café, em que região do país é mais comum? Qual o motivo?

Ricardo de Sousa Silveira: A maior concentração de áreas de café irrigado é encontrada no cerrado mineiro, com predominância dos sistemas de irrigação por tubos perfurados a laser (tripa) e canhão (ou autopropelidos/carretéis enroladores). Nas regiões como o Oeste e Sul da Bahia, Nordeste de Minas Gerais e Leste de Goiás, o predomínio é da irrigação com a utilização dos sistemas pivô central e gotejamento. O sistema de pivô central é utilizado por cafeicultores empresariais, com predomínio de plantios superiores a 100 ha, e o sistema de gotejamento utilizado em propriedades pequenas e médias, complementando áreas de pivô central e em áreas de topografia imprópria para um sistema de aspersão mecanizado.

PivotPoint: O Brasil é o maior produtor e exportador de café do mundo. Que metas ainda podem ser buscadas pelo setor?

Ricardo de Sousa Silveira: Ser o maior consumidor mundial, ampliar as exportações do café industrializado e manter o compromisso com a segurança alimentar, garantindo, através dos programas de certificação, os níveis de pureza, qualidade e sustentabilidade oferecidos aos consumidores.

notícias | BRASIL



BRASIL MANTÉM PRODUÇÃO RECORDISTA DE SOJA...

O boletim de julho do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) manteve as expectativas altas para a safra de soja do Brasil, ao passo que a produção mundial sofre uma redução. Este ano, o nosso país deverá colher um total de 131 milhões de toneladas. Assim, o Brasil reafirma a previsão de se tornar, em 2020, o maior produtor de soja do mundo – ultrapassando os Estados Unidos, que deverão produzir 112,54 milhões. Face ao boletim anterior, de junho, a produção mundial de soja recuou de 362,85 para 362,52 milhões de toneladas.

...e exportações também crescem!



O aumento expressivo da produção da oleaginosa nacional, somado à valorização do dólar face ao real, levou ao aumento considerável das exportações de soja nos primeiros seis meses de 2020. No primeiro semestre, o Brasil exportou 60,3 milhões de toneladas – número que fica acima do valor registrado no mesmo período de 2019 em impressionantes 38%. Resultado: as exportações do agronegócio já agregavam, na primeira metade do ano, um saldo de R\$ 190 bilhões. Os dados são do 10º Levantamento de Grãos, da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

Mapa do Arroz Irrigado

O novo Mapeamento do Arroz Irrigado no Brasil, publicado pela ANA e Conab, revela o expressivo crescimento da irrigação na rizicultura. Em 2018, as lavouras brasileiras de arroz em sequeiro alcançaram uma mínima histórica de 482 mil hectares, enquanto as culturas irrigadas ultrapassam os 1,3 milhões de hectares. O nosso país responde por 76% da produção de arroz do Mercosul, registrando entre 10,4 e 12,4 milhões de toneladas nas últimas cinco safras. Com produtividade três vezes acima do sequeiro, o arroz irrigado representa 90% da produção brasileira.



TRIGO CONQUISTA MAIS ESPAÇO



Por falar em aumento de área, o trigo também expandiu as suas lavouras no Brasil. Ainda de acordo com o 10º Levantamento de Grãos, o cereal ocupa um total de 2,32 milhões de hectares, o que representa um aumento de 13,7% na área plantada. Esse crescimento levará, certamente, a um pulo da produção do trigo – calculado em, aproximadamente, 6,3 milhões de toneladas. O Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) atribui o aumento da área aos preços mais elevados do cereal nos mercados interno e externo.

Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1 A pandemia do coronavírus causou o fechamento, em algum momento, de mais de 95% do mercado de café para consumo fora de casa. Mesmo com o aumento do consumo em domicílio, a paralisação dos restaurantes e cafés deve levar à primeira queda anual do setor desde 2011.

2 Na região Centro-Sul, a moagem de cana-de-açúcar na segunda metade de junho alcançou o processamento de 42,93 milhões de toneladas – uma queda de 7,73% em relação ao valor registrado na mesma quinzena de 2019. Porém, o acumulado desde o início do ano ainda representa um aumento de 5,20%.

3 A Conab aumentou a previsão para a produção do arroz, mais uma vez. A companhia estima que a safra 2019/2020 alcance um total de 11,168 milhões de toneladas, um aumento de 6,5% em relação ao volume do ano passado. O resultado acontece mesmo com uma redução de 2,2% na área total plantada.

4 Após uma redução drástica do cultivo de algodão no Ceará, que chegou a ser o terceiro Estado com a maior produção no país, as lavouras mostram uma recuperação, após a ação do governo, Embrapa e o Instituto Federal do Ceará. Em 2018, a área plantada no Estado era de apenas 30 hectares. No ano passado, foram 800. Já em 2020, a plantação já ultrapassa os 2 mil hectares.

notícias | AMÉRICA LATINA

Queda da soja na Argentina...



Informações oficiais da Argentina dão conta que a safra 2019/2020 de soja resultou na produção de 49,6 milhões de toneladas da oleaginosa. A quantidade representa uma queda de 10% em relação à soja produzida na safra anterior. A causa apontada é a escassez de chuvas que se registrou no país, que provocou uma redução do rendimento por hectare nas lavouras.

... e no Uruguai.



A safra de soja uruguaia foi ainda mais problemática. O ministro de Pecuária, Agricultura e Pesca, Carlos Uriarte, revelou, no fim de junho, que a produção do país ficou aquém das expectativas, que haviam sido firmadas em 3 milhões de toneladas. Na realidade, a colheita ficou em 2 milhões, cotadas a um preço entre 300 e 310 dólares por tonelada.

Café colombiano deve alcançar 6,5 milhões de sacas



O Ministério da Agricultura da Colômbia revelou as previsões para a safra do café no primeiro semestre de 2020. A produção deverá somar um total de 6,5 milhões de sacas. Entre janeiro e maio, foram colhidas 4,7 milhões de sacas – resultado que ficou 12% abaixo do registrado no mesmo período de 2019. O café representa 25% do PIB da agricultura colombiana.

Feijão mexicano em crise

No início de julho, o governo mexicano anunciou que o país terá de importar 100 mil toneladas de feijão. É que a produção nacional sofreu uma queda intensa em decorrência da seca que se verificou no ano passado. As previsões não são boas para os produtores: a estiagem provocou uma redução de 31% na produção da leguminosa. No total, espera-se que a temporada 2019-2020 resulte em uma queda de 24% na colheita de feijão.



Giro Latino novidades do setor em 4 notas

1 No Paraguai, produtores de milho fazem as primeiras avaliações da safra: apesar de ainda estar longe de encerrar a colheita, o diagnóstico é de grãos de alta qualidade, mas baixos rendimentos – entre 3 e 4 mil kg por hectare.

2 O Instituto Boliviano de Comércio Exterior publicou um relatório que revelou que, entre os anos de 1999-2000 e 2019-2020, a produção agrícola nacional chegou a 278 milhões de toneladas, sendo que 2019 foi um ano recordista.

3 O mesmo documento informou que, em 2018-2019, o departamento de Santa Cruz respondeu por uma parcela de 71% da produção nacional, representando 12,4 milhões de toneladas.

4 A produção de milho na Argentina está prevista em 138 milhões de toneladas. Se o resultado se concretizar, a safra 2019/2020 representará uma redução de 5,7% em relação à colheita anterior.



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), Valvulas 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!



Pivô Central

20.

MUNDO VALLEY

Feira Virtual Valley: com programação 100% digital, primeira edição do evento da empresa destaca conectividade ao futuro

24.

POR DENTRO DA FÁBRICA

A criação da Valmont Solar Solutions representa mais um importante passo da empresa rumo à inovação

28.

RE VENDAS VALLEY

A revenda Pivodrip completa 25 anos de história no setor da irrigação mineira e baiana

aconteceu

Nova solução em energia solar Valley

Em junho, a Valmont anunciou a compra de ações da empresa Solbras - Energia Solar do Brasil, referência nacional no setor de energia fotovoltaica. Com a operação, a multinacional passa ser sócia majoritária no negócio. Os detalhes foram apresentados pelo geren-



te comercial da Valmont, Vinícius Melo, e diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Ruas, em live do programa Marcas e Máquinas Agro, apresentado por Frederico Olivi. Eles detalharam os diversos benefícios para a automação de sistemas de irrigação.

Valley na AgroBrasília Digital

Em julho, a Valley participou da edição da AgroBrasília, um dos maiores eventos do agronegócio nacional. Em função do isolamento social estabelecido em resposta à pandemia do coronavírus, a AgroBrasília foi uma exposição totalmente virtual, permitindo que produtores, empresas e especialistas de todo o Brasil tivessem acesso à rica e extensa programação do evento na palma da mão. Como expositora, a Valley teve uma plataforma digital onde os interessados esclareceram dúvidas diretamente com a equipe da empresa. Informações sobre os lançamentos mais recentes da empresa, como o Valley 365, a plataforma integrada para gerenciamento remoto de cultura, também foram repassados aos interessados.



Pivô acionado por energia solar é tema de live

O lançamento do pivô acionado só por energia solar foi tema de live promovida pelo Sistema FAEMG/SENAR/INAES em julho. Os detalhes foram apresentados pelo diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Ruas. Além da geração direta de energia para o pivô, o equipamento traz como grande inovação a potência alcançada, em larga escala. São 128 kw de pico, movimentan-

do 10 lances de pivô. Na propriedade, irriga 96 hectares, por 6 a 8 horas diárias.

Também participaram da live o presidente do Sistema FAEMG, Roberto Simões, e a vice-presidente de Geração Distribuída da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), Bárbara Rubim, que tratou da evolução do mercado e dos desafios a serem enfrentados pelos produtores rurais.



Lançado o Mapa de Áreas Irrigadas no DF

No mês de julho, a Agência Reguladora de Águas, Energia e Saneamento Básico do DF (Adasa) lançou, em evento virtual da Agro-Brasília, mais uma importante ferramenta de apoio ao gerenciamento dos recursos hídricos no DF. É o Mapa de Áreas Irrigadas no Distrito Federal. Imagens de alta resolução espacial, em diferentes épocas do ano, permitiram localizar áreas irrigadas de difícil identificação. De acordo com o estudo, dos 34 mil hectares de área irrigada, cerca de 15 mil hectares utilizam pivôs centrais. Os dados confrontados com o mapeamento de outorgas identificaram que dos 9.444 registros de concessão, 4.301 são para a irrigação, o que representa 46% das outorgas concedidas. O levantamento constatou ainda que aproximadamente 80% da área mapeada possui autorização de uso da água pela Adasa. O estudo representa um avanço importante na gestão dos recursos hídricos ao identificar e inserir



esses usuários no sistema e em ações para a regularização. Desta forma, o órgão regulador passa a ter melhores informações para garantir a segurança hídrica no DF. Segundo o diretor da Adasa, Jorge Werneck, o Mapa de Áreas Irrigadas no DF passa a ser o principal instrumento de planejamento e de execução de ações de fiscalização dos recursos hídricos e será considerado nos processos de concessão e revisão de outorgas.

Expo Digital destaca setor da irrigação

Na última semana de julho, a Valley participou da 21ª edição da tradicional feira da Coopercitrus, revenda da empresa de irrigação por pivô central desde 2015. O evento, antes conhecido como Feacoop, passou a chamar-se, a partir deste ano, de Coopercitrus Expo. A feira deste ano foi realizada de forma 100% digital, como resposta à pandemia do coronavírus. Apesar dos desafios, a Coopercitrus manteve a tradicional programação rica em conteúdo e conhecimento. Além de contar com um estande online na feira, a Valley promoveu uma participação ativa em todo o evento, com a oferta de produtos por meio do e-commerce, além de uma Sala de Irrigação, onde especialistas esclareceram dúvidas sobre os sistemas de irrigação Valley, negociação de atendimento, entre outros.



ECR 2020 traz tendências para o mercado

Em agosto, a Valley apoiou o ECR 2020 (Encontro de Confinamento e Recriadores da Scot Consultoria). Em formato digital, mas com o mesmo propósito dos últimos 13 anos, o evento trouxe informações precisas e relevantes para o mercado pecuário, além de promover encontros e interações entre os principais nomes do agronegócio. No evento, Vitor Alves e Carlos Augusto Ferreira falaram sobre “Irrigação para a produção constante e uniforme de volumoso”. “Recria embaixo de pivô” foi o tema apresentado pelo Prof. Luis Cesar Drummond e Carlos Augusto Ferreira





Feira Virtual Valley: o Brasil conectado ao futuro!

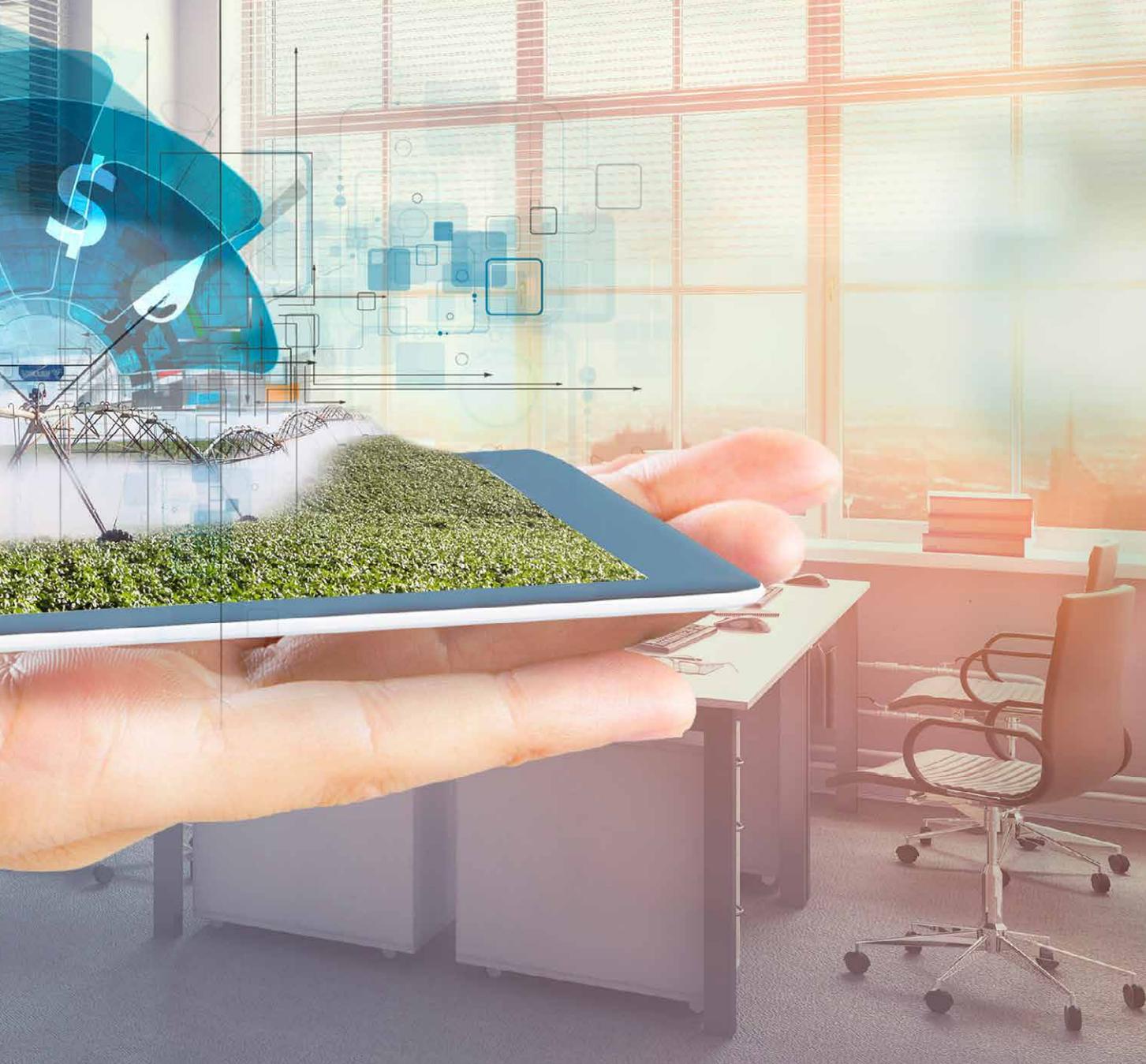
Mais do que uma solução para o momento atual, a iniciativa da Valley reforça o pioneirismo da empresa e o olhar voltado sempre para a inovação do futuro

O mês de julho foi marcado pela primeira edição da Feira Virtual Valley. Em meio à pandemia do coronavírus, que levou ao cancelamento de diversos eventos anuais do agronegócio – incluindo a Agrishow –, a Valley mostrou novamente a sua capacidade de inovação, com um evento 100% digital que deixou todos os participantes impressionados.



A iniciativa surgiu como uma solução com o objetivo de permitir a participação do maior número possível de pessoas – com as ações inteiramente virtuais, o público teve a possibilidade de participar a partir das próprias residências, tanto no ciclo de palestras que movimentou o evento, quanto na rodada de negócios com as vendas Valley de todo o Brasil.

Para o diretor-presidente do grupo Valmont Brasil, Renato Silva, a ação



foi uma oportunidade não só de oferecer uma solução perante o momento desafiador enfrentado pelo mundo, mas para exercer de forma criativa uma nova modalidade de feira, evidenciando a importância notória do agronegócio no contexto da pandemia.

"Foi uma forma inovadora de conectar a Valley, não só aos clientes, mas também a todos os produtores e interessados do setor em todo o Brasil. Procuramos reunir especialistas de mercado e apresentar as novidades que a Valley tem a oferecer para o produtor irrigante brasileiro", comenta Renato.

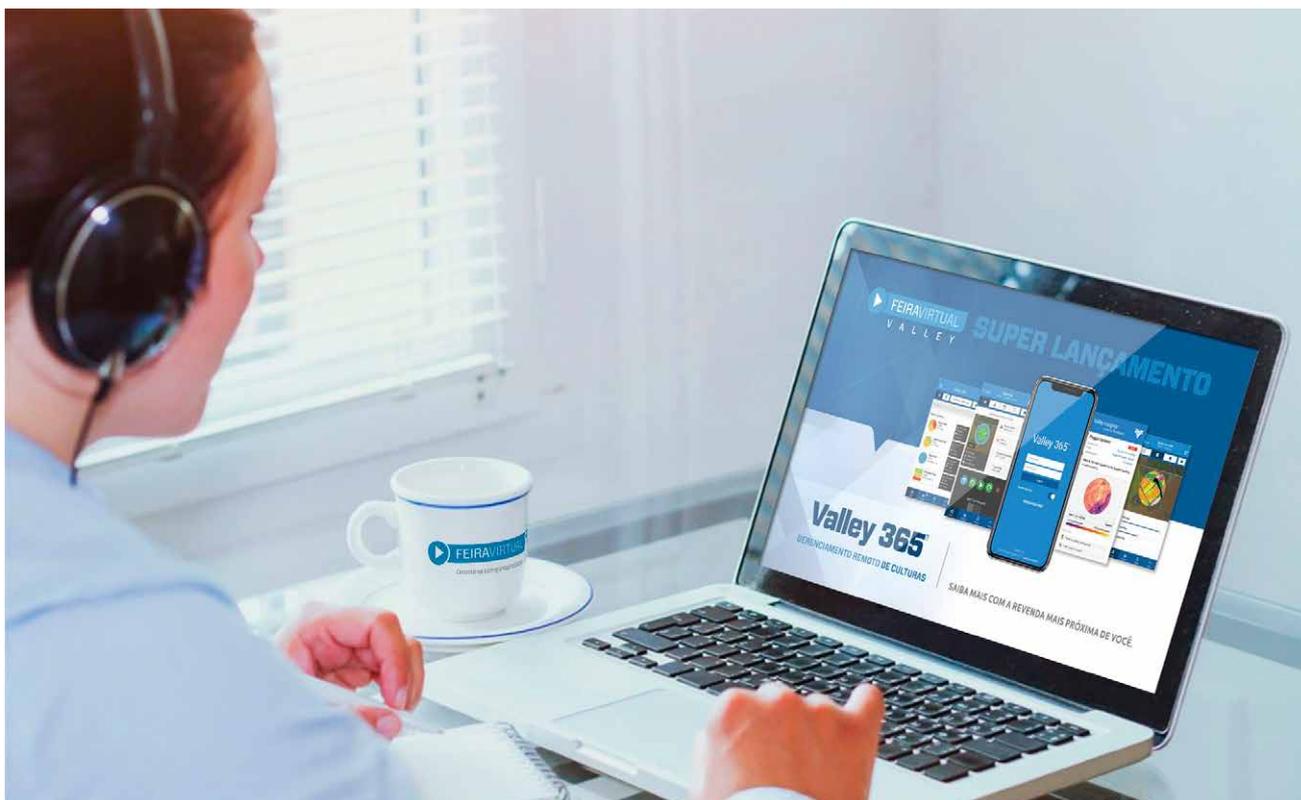
Na abertura da Feira Virtual Valley, Renato Silva participou de um bate-papo com o presidente da John Deere Bra-

sil, Paulo Herrmann, sobre a força do agronegócio do nosso país. Além disso, os participantes da live acompanharam em primeira mão o lançamento do Valley 365, a plataforma integrada da empresa, desenhada como uma solução completa e tecnológica que abrange uma variedade de produtos disponibilizados pela marca Valley, transformando o pivô em um verdadeiro centro de inteligência aplicada à irrigação.

Durante o resto da semana, as lives contaram com a presença do professor Everardo Mantovani, da Universidade Federal de Viçosa (UFV), que falou sobre Gestão Sustentável dos Recursos Hídricos; do presidente da Agrishow, Francisco Maturro, que abordou Como o

Agro se Tornou um Herói em Tempos de Crise e, por fim, o ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, que apresentou as Perspectivas para o Futuro do Agronegócio Brasileiro.

E, quando o assunto é o futuro, a Valley demonstrou que está preparada para ocupar a posição de liderança e pioneirismo na vanguarda das novas tecnologias relacionadas à agricultura irrigada. "A Feira Virtual Valley foi só um exemplo da transformação que a nossa empresa está trazendo para o mercado. A agricultura de amanhã é uma agricultura altamente tecnológica e inteligente, e é com esse objetivo que trabalhamos diariamente", revela o diretor.



RODADA DE NEGÓCIOS

A feira também foi uma oportunidade para desenvolver as relações entre os produtores, clientes e a equipe Valley. Além de contar com representantes capacitados para atender a quaisquer dúvidas, a empresa também promoveu uma rodada de negócios on-line, realizadas por meio de videoconferências.

Uma das vendas que comemoraram bons resultados durante a rodada foi a Irrivale, representante da Valley na região de Paracatu (MG) e Unai (MG). De acordo com o diretor da empresa, Hermes Bonfim Neto, a Feira Virtual Valley marcou um momento de grande importância para a região.

"A Valley soube aproveitar da melhor forma um momento em que o mercado estava em risco de paralisação. Os produtores estavam receosos com a questão da pandemia e ninguém sabia exatamente que consequências estariam por vir. Com o olhar voltado para o

futuro, a Valley comprovou que o agro desempenha um papel importantíssimo em momentos como este e, por isso, tivemos uma ótima efetivação de negócios", avalia Hermes.

O diretor ressalta que 11 produtores fecharam negócio com a Irrivale, apenas considerando os dias da rodada de negócios on-line. "Foi um resultado acima das nossas expectativas, o que consolidou a feira digital como uma opção muito positiva em questão do potencial para a comunicação instantânea entre o produtor e a empresa", diz.

No Estado vizinho, a Unimaq, atuante na região de Jaboticabal (SP), também registrou uma avaliação extremamente positiva da feira virtual. O coordenador sênior da empresa, Edgar Fagote Paulino, reforça o pioneirismo da Valley na realização do evento.

"Foi uma experiência interessantíssima. Vejo que a Valley foi pioneira e saiu

na frente do mercado com a iniciativa. Com a Feira Virtual, conseguimos efetivamente contornar a pandemia e consolidar uma conexão com todo o Brasil. Os clientes mostraram-se muito interessados nas palestras, com uma participação ativa em todas as ações", observa.

Porém, para Edgar, o maior valor da feira é o aprendizado que ficou em relação à capacidade de se fazer negócios de forma digital. "Por não ser necessário um contato pessoal, o fechamento das negociações se deu de forma muito mais ágil e prática e o cliente sentiu-se valorizado. O mundo virtual é um caminho sem volta e, mais uma vez, a Valley é a pioneira nessa realidade", descreve.

A Unimaq registrou seis agendamentos para a contratação dos produtos da empresa, além de outros dois fechamentos definitivos de negócios, de produtores que adquiriram os seus sistemas de irrigação durante a Feira Virtual Valley.

EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE

boldpropaganda

A energia fotovoltaica traz diversos benefícios para a automação de sistemas de irrigação. Possibilita a redução do impacto ambiental, a economia de energia elétrica além de intensificar a qualidade da produção.

A VALLEY LEVA ATÉ VOCÊ SOLUÇÃO SOLAR EFICIENTE E SUSTENTÁVEL.

Procure a revenda Valley mais próxima de você e saiba mais.

 @valley_brasil

 @ValleyIrrigationBrazil

VALLEYIRRIGATION.COM.BR

VALLEY 

POR DENTRO DA FÁBRICA PIVÔ CENTRAL

PORTFÓLIO COMPLETO



Após adquirir ações majoritárias da Solbras, Valmont também passa a oferecer energia fotovoltaica

Agregando um forte componente tecnológico ao seu portfólio de soluções, a Valmont, líder mundial em irrigação de precisão, anunciou em julho a aquisição de ações majoritárias da empresa Solbras – Energia Solar do Brasil, referência nacional no setor de energia fotovoltaica e que se torna, a partir de agora, a Valmont Solar™ Solutions. Fornecendo energia fotovoltaica juntamente a pivôs centrais, essa mais nova solução Valley terá papel fundamental para os produtores que buscam atingir o máximo em produtividade.

Geraldo Afonso Dezena da Silva, diretor da Valmont Solar™ Solutions, acredita que a nova solução anunciada marca uma nova e importante fase. "Conseguiremos impulsionar o mercado e valorizar a importância da energia solar para o agronegócio e todos os setores da economia", declarou.

"A energia solar já é uma realidade estratégica, sendo fundamental em projetos que buscam a eficiência e a sustentabilidade. A Solbras é uma empresa brasileira com forte atuação no mercado local. Queremos levar essa expertise para os outros países da América Latina e, claro, em médio prazo, promover globalmente a tecnologia", destacou João Rebequi, vice-presidente da Valmont, responsável pela América Latina.

Como ressaltou João Rebequi, a energia solar já é uma realidade e com ótimas perspectivas de crescimento para os próximos anos no Brasil. O Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE) do Ministério de Minas e Energia prevê que o país saia dos atuais 5,5 GW de potência instalada de geração solar fotovoltaica para 20 GW até 2029.

"Aos poucos, todo segmento da atividade produtiva brasileira, que tenha espaço para fazer usina no barramento, ou seja, onde consome, vai migrar para autoprodução de energia. No momento que gero energia próximo do local que consumo, dei-

xo de ser consumidor, para ser 'prossumidor', ou seja, produtor e consumidor ao mesmo tempo. No meio do caminho, elimino tributos, transporte, etc. Dessa forma, surge um novo negócio no campo, cujo comprador da energia já existe, está dentro de casa”, destacou o diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Saturnino Ruas.

A energia fotovoltaica proporciona inúmeros benefícios para a automação dos sistemas de irrigação. Ela desempenha papel importante na redução do impacto ambiental, permitindo que o produtor economize energia elétrica e diminua a utilização de água.

“É grande o potencial econômico, eficaz e sustentável. A Valmont já incentivava a sua utilização, através da parceria com a Solbras e, agora, passa a entregar a tecnologia diretamente ao irrigante”, afirmou o dire-

tor-presidente da Valmont no Brasil, Renato Silva.

“Com um pacote completo de soluções, o produtor poderá produzir mais e de forma mais eficiente, mais sustentável. Vamos entregar uma energia mais saudável, melhor para o agricultor”, destacou o gerente comercial Valmont, Vinícius Melo.

Para oferecer o que há de mais avançado em energia solar fotovoltaica diretamente ao produtor, a rede da Valmont, que tem 80 pontos de vendas espalhados pelo país, tem papel essencial. “Toda nossa rede está capacitada para atender o cliente que deseja adquirir usina fotovoltaica. Não vendemos um sonho que não será concretizado. Queremos vender algo útil para o produtor, que ele possa ter um negócio mais sustentável e poupe recursos financeiros e naturais. Tudo para que ele

obtenha os melhores resultados na lavoura. Teremos soluções para todos os clientes, os que têm ou que não têm a eletricidade”, ressaltou Vinícius Melo.

De acordo com o diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Ruas, existem mais de 420 usinas fotovoltaicas instaladas e funcionando, sendo que 80% delas são de clientes ligados ao agronegócio.

O diretor destacou, também, que o cliente tem um acompanhamento total, desde o estudo de viabilidade financeira do projeto até o pós-vendas. “A Valmont Solar™ Solutions tem uma tecnologia de análise técnica de engenharia e financeira, que verifica a viabilidade de cada projeto. Nem todos os locais e atividades têm a aplicabilidade igual, já que fatores como a disponibilidade de sol, perfil de consumo, regime tributário e custos da energia são diferenciados em todo o país”.





PIVÔ ACIONADO SÓ POR ENERGIA SOLAR CHEGA AO MERCADO

Um projeto inovador foi anunciado! O pivô central acionado exclusivamente por energia solar chega para ampliar as áreas irrigadas, possibilitando o uso da tecnologia em locais sem acesso à rede elétrica.

“Estamos revolucionando o mercado, democratizando o acesso à irrigação e oferecendo a produtores de todo o mundo a possibilidade de aumentarem sua produtividade”, comemora o diretor-presidente da Valmont no Brasil, Renato Silva.

O piloto foi implementado em Perdiges, Minas Gerais, maior polo de irrigação do país, onde foi instalada uma usina fotovoltaica exclusivamente para a validação deste pacote tecnológico. Com potência de 128 kWp, o sistema alimenta um pivô capaz de irrigar 96,4 hecta-

res com uma média de 6h a 8 h/dia. Após mais de um mês em funcionamento com resultados satisfatórios, o projeto foi comissionado e a solução disponibilizada ao mercado no mês de agosto para toda a rede da Valley no Brasil e no mundo.

O diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Ruas, destacou a importância de um investimento como esse para o produtor rural. “Gerar e ter energia disponível é muito mais do que um direito, é uma grande oportunidade de negócio também. Todo ano o produtor planta, espera a chuva ou irriga (melhor alternativa) e encara o risco de pragas. Mas tem uma safra que pode ser colhida todo mês que é a safra de energia. E pode ser para sempre. É possível ganhar dinheiro com ela e ter energia disponível para avançar

em áreas remotas. Cada vez mais, com a crescente abertura de novas áreas, abrem oportunidades para irrigação. E o fator limitante, na maioria das vezes, é a energia. Por isso, a importância destes novos projetos de energia solar”.

Ainda segundo Rui Ruas, produtores rurais do exterior já demonstraram interesse em adquirir a solução inovadora da Valley. “Já temos pedidos de outros países para essa solução que construímos em Minas Gerais. Locais que precisam aumentar sua produção de alimentos, tanto para alimentar sua população quanto para aumentar sua competitividade econômica. O potencial dessa ferramenta de acabar com a fome no mundo é imenso”, ressaltou.

PIVODRIP: 25 ANOS DE PARCERIA VALLEY E MUITO SUCESSO NO CAMPO!



Iniciada como uma pequena empresa familiar, a revenda estabeleceu-se como uma referência para o mercado da agricultura irrigada em Minas Gerais e na Bahia

A longevidade é uma das marcas mais evidentes da credibilidade de uma empresa, em qualquer setor do mercado. Quando mais tempo de atuação, mais experiência a equipe tem e mais oportunidades a organização tem para mostrar os seus resultados e a sua capacidade de se destacar na região onde atua.

Entre as revendas da Valley, a história não é diferente. Recentemente, a Pivodrip, empresa atuante no setor de irrigação em Patos de Minas (MG) e Luís Eduardo Magalhães (BA), completou o seu 25º aniversário, consolidando-se em definitivo como uma referência no mercado da agricultura irrigada em dois Estados.

Como tantas histórias de sucesso de empresários brasileiros, a da Pivodrip tem origens



*Foto tirada antes da pandemia do coronavírus

simples e humildes. Nos meados dos anos 90, a empresa não passava de um sonho de Sérgio Zaggo.

“Eu trabalhava em uma empresa que já atuava no setor, movimentando cerca de 10 pivôs por mês. Era um mercado em ascensão, com muitas empresas novas no ramo. Ao mesmo tempo, as oportunidades ainda eram muitas, porque havia muitas áreas carentes de assistência”, relembra.

Depois de três anos trabalhando nessa fábrica, o sr. Sérgio resolveu abrir a sua própria empresa, aventurando-se no mundo do empreendedorismo e aprofundando a sua relação com a agricultura irrigada e com o pivô. Os primeiros anos revelaram-se desafiadores para ele e sua família.

“Não foram anos fáceis! Inicialmente, não tínhamos nenhum funcionário, era somente eu e minha família. A empresa funcionava em um quarto na nossa casa. Eu

“Sempre tivemos visão da pujança do mercado e sempre acreditamos no setor. Não houve um só ano em que não tivéssemos crescido, pouco que seja.”

fazia o trabalho de campo e a minha família cuidava do escritório. Aos poucos, as vendas foram acontecendo e os astros foram se alinhando em nosso favor”, comenta o empresário.

Depois de um tempo, Sérgio alugou um cômodo para expandir a empresa, de portas abertas para a rua. “Logo, o espaço ficou pequeno. Alugamos outro e mais outro, cômodos vizinhos. Com o tempo, até essa sede ficou pequena para comportar o nosso crescimento. Nesse momento, decidi continuar reinvestindo todos os recursos possíveis na construção da sede própria da Pivodrip”, conta Sérgio, enquanto um sorriso sincero toma conta do seu rosto, ao lembrar as primeiras marcas do sucesso definitivo da sua empresa.

Até hoje, esse prédio é a sede da Pivodrip em Patos de Minas. Todas as decisões da família Zaggo e da sua equipe em crescimento tiveram retornos positivos, superan-



Com mais de 80 funcionários, a Pivodrip comemora 25 anos de muito sucesso e resultados a campo *Foto tirada antes da pandemia do coronavírus



*Foto tirada antes da pandemia do coronavírus

do todos os obstáculos e fazendo a empresa florescer.

“Sempre tivemos visão da pujança do mercado e sempre acreditamos no setor. Não houve um só ano em que não tivéssemos crescido, pouco que seja. Sabemos que ainda temos muito a aprender e melhorar, ao mesmo tempo que reconhecemos muitas outras empresas de referência. Uma das chaves do crescimento é saber utilizar as melhores práticas”, compartilha Sérgio.

Desde o início, a Valley está



presente na história da Pivodrip. A empresa fora fundada como revenda da Asbrasil, marca depois adquirida pela Valmont. “A Valley tem os melhores produtos e a melhor rede do mercado. Somos líderes, o que traz uma enorme carga de responsabilidade. Quem compra Valley espera uma experiência diferenciada e cabe a nós levar isso para o nosso cliente. É a nossa missão!”, declara.

Em 2014, em função dos movimentos do mercado e dos resultados obtidos pela revenda, a em-

presa expandiu as suas atividades para um novo desafio: nesse ano, a Pivodrip iniciou a sua atuação em Luís Eduardo Magalhães, Bahia, no coração da região do Matopiba, no Nordeste.

“Com essa ampliação, triplicamos o nosso volume. De novo, seguimos o nosso princípio de reinvestir os ganhos no próprio negócio, adquirindo veículos, máquinas e equipamentos para a criação da primeira equipe de montagem padrão Valley e a construção da nossa sede própria na cidade”, diz Sérgio.

Nascia, então, a Pivodrip Nordeste, mais um exemplo das conquistas alcançadas pela equipe da revenda.

“Patos de Minas tem excelentes solos e um clima invejável. A diversificação é espetacular. Soja, milho, feijão, algodão, café, tomate, batata, cenoura, cebola, pecuária de corte e de leite, suinocultura, enfim, a lista é interminável. Onde houver disponibilidade hídrica, a irrigação é uma certeza. Já o Oeste da Bahia tem relevo e recursos hídricos que, por si só, são uma dívida. Aqui é o futuro, tenho certeza que ainda vamos crescer muito neste lugar, sempre de forma sustentável, com respeito à natureza”, avalia o empresário.

Entre os dois Estados, a Pivodrip conta com 80 colaboradores. Se forem levados em consideração os trabalhadores envolvidos nas obras Turn-Key, o número sobe para 200. Para o futuro, Sérgio não deixa dúvidas: a meta é mais crescimento!

“Precisamos crescer muito em telemetria e reforçar o nosso time de pós-venda. Investiremos pesado em meios de produção para entregar os projetos no modelo Turn-Key, que, acreditamos, é para onde se dirige o mercado”, aposta.



*Foto tirada antes da pandemia do coronavírus





 **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



No campo

34.

RESULTADO NA LAVOURA

Como a irrigação Valley potencializou a produtividade do sistema de integração lavoura-pecuária da Zuliani Agropecuária

38.

MERCADO

Novas pesquisas sobre a ecofisiologia do milho mostram potencial de produtividade ligado à irrigação

40.

BRASIL AFORA

A história do produtor mineiro que adquiriu o primeiro pivô Valley para turbinar a lavoura de batata-doce

INTEGRAÇÃO LAVOURA-PECUÁRIA COM IRRIGAÇÃO VALLEY

No Rio Grande do Sul, os pivôs centrais foram a solução encontrada para viabilizar a cultura de soja na propriedade da família Zuliani, que já se dedicava à lavoura de arroz e à criação de gado de corte

Em todo o Brasil, a Valley leva soluções para que o produtor alcance os melhores resultados na lavoura. E a irrigação por pivô central vem potencializando os ganhos dos clientes safra após safra. Em Aceguá, no Rio Grande do Sul, os pivôs Valley têm contribuído muito na produtividade de uma cultura que não era tradicional na região: a soja.

É o que aconteceu na Zuliani Agropecuária. Comandada pelo produtor Ricardo Zuliani e pelo seu pai, Hélio Zuliani, a propriedade é um exemplo dos resultados que a integração lavoura-pecuária pode trazer para os sistemas produtivos.

Tudo começou nos anos 1960, quando o sr. Hélio, descendente de italianos, se mudou para a região de Bagé, no intuito de iniciar a sua atuação no plantio de arroz irrigado. Após o sucesso com a agricultura, o produtor também passou a investir na pecuária – particularmente, na criação de gado de corte, uma das atividades mais características do Rio Grande do Sul.

Seis anos atrás, a verdadeira inovação foi concretizada, quando o sr. Hélio e Ricardo decidiram apostar no primeiro pivô central Valley. Graças à instalação do sistema de irrigação, a propriedade obteve as condições necessárias para somar mais uma cultura: a soja.

"Com o pivô, iniciamos o plantio de



O pivô Valley contribui para o sucesso do sistema de integração lavoura-pecuária praticado na propriedade dos Zuliani



Hélio e Ricardo comandam a Zuliani Agropecuária *Foto tirada antes da pandemia do coronavírus



soja com o objetivo de praticar a rotação com a lavoura de arroz que já desenvolvíamos na propriedade. Desde o início, a nossa meta é trabalhar esta rotação entre o arroz, a soja e a pecuária sem prejudicar ou priorizar nenhuma das atividades, mas procurando obter o máximo dos benefícios que esta integração permite", conta Ricardo.

Hoje, a fazenda conta com 220 hectares irrigados de soja, o que representa 30% das lavouras da propriedade. São três pivôs Valley que trabalham para compensar a já conhecida falta de água durante os verões gaúchos.

"É por isso que a cultura de soja é relativamente nova por aqui. Por causa da estiagem, muitos produtores acabam desistindo de plantar a soja, é uma cultura de alto risco, especialmente, se for feita sem irrigação. Felizmente, com o sistema Valley que instalamos, temos obtido resultados muito positivos", avalia o produtor.

Na última safra, por exemplo, a produtividade da soja embaixo dos pivôs chegou às 88 sacas por hectare – uma diferença significativa de quase três vezes acima da rentabilidade registrada nas áreas de sequeiro, onde foi colhida uma média de 30 sacas por hectare.

"O que vemos na nossa região é que cada vez mais produtores estão descobrindo o valor do pivô central. A venda deste tipo de equipamentos tem crescido bastante, porque a irrigação realmente viabiliza a instalação de novas lavouras nas propriedades. Sem o pivô, a cultura de soja na nossa região é praticamente inviável", considera.

Levando em consideração todo o rendimento do seu sistema de integração lavoura-pecuária, a equipe da Zuliani Agropecuária afirma que a lavoura de arroz irrigado rende aproximadamente 30% a mais do que a média estadual, enquanto a soja supera esse valor em 10%.

"Não existe uma fórmula mágica. É preciso saber utilizar toda a tecnologia disponível, da melhor forma possível, considerando a realidade do clima, do solo e do ambiente", pondera Ricardo.



Ricardo e Hélio são atendidos pela Irrigasul, a revenda Valley atuante na região de Dom Pedrito (RS). O proprietário da empresa, Pedro Alessandro de Oliveira, destaca os bons resultados obtidos pela equipe e como a irrigação Valley vem fazendo a diferença nas lavouras.

"Um dos momentos mais marcantes para o crescimento da fazenda foi a aquisição do pivô Valley mais recente, em 2017. Entre todos os produtores de soja que atendemos na região, a Zuliani Agropecuária foi a que registrou a maior produtividade, o que consolida o valor que o pivô pode agregar na produção", descreve Pedro.

Assim, além de viabilizar a soma de uma nova lavoura anual na fazenda, as tecnologias de irrigação Valley também contribuem para o aumento da produtividade, assegurando rendimentos altos e um retorno significativo dos investimentos de todo o sistema de produção.

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.

PESQUISAS SOBRE ECOFISIOLOGIA DO MILHO MOSTRAM VALOR DA IRRIGAÇÃO

O recém-publicado livro *Ecofisiologia do Milho Visando Altas Produtividades* destaca como a irrigação pode ajudar a potencializar as lavouras nacionais do grão; a obra reúne resultados de 15 anos de pesquisas a campo



Novas pesquisas estão desbravando as possibilidades de contribuição da irrigação para o desenvolvimento de lavouras em nível nacional. Recentemente, a equipe FieldCrops, em parceria com diversas instituições, lançou o livro *Ecofisiologia do Milho Visando Altas Produtividades*. A obra reúne os resultados de 15 anos de pesquisas a campo, no objetivo de auxiliar a cadeia produtiva do milho na obtenção de altas rentabilidades e na maximização da eficiência no uso de recursos nas lavouras nacionais.

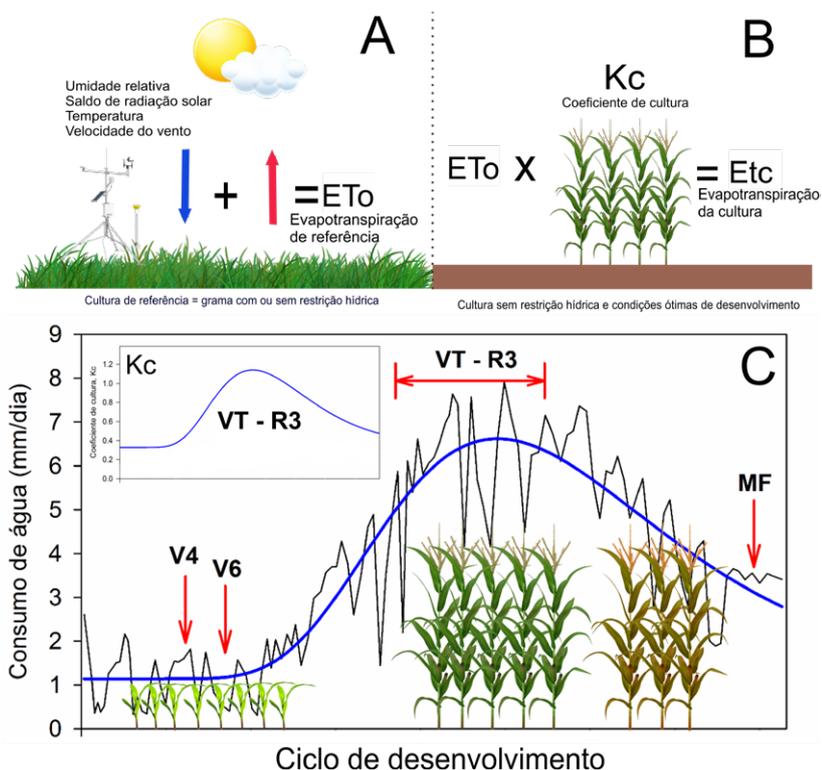
Um dos autores do livro é o professor

Alencar Junior Zanon, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Ele explica que a obra traz uma série de novidades a partir das observações realizadas no decorrer das pesquisas em lavouras comerciais.

"Os nossos dados revelam, por exemplo, uma escala fenológica detalhada, por meio de fotos de plantas de milho e a orientação das principais práticas de manejo que devem ser realizadas em cada subperíodo, visando a construir uma lavoura para altas produtividades", descreve.

Além do professor Alencar, o livro tem a autoria de Bruna San Martin Rolim Ribeiro, Nereu Augusto Streck, Eduardo Daniel Friedrich, Isabela Bulegon Pilecco, Alexandre Ferigolo Alves, Simone Puntel, Luiz Felipe Vieira Sarmiento, Ijésica Luana Streck, Victória Brittes Inklman, Mirta Teresinha Petry, Juliano Dalcin Martins, Mateus Possebon Bortoluzzi, Luís Henrique Loose, Gustavo Brunetto, Fábio R. Marin, Luis Alberto Silva Antolin, Christian Bredemeier, Andre Luis Vian e Luís Fernando Rodrigues de Oliveira.

Outras novidades incluem a indicação da densidade agronômica ótima, o índice de área foliar e os componentes de produtividade ideais para a obtenção de rentabilidades superiores; as principais exigências climáticas da cultura do milho, com destaque para a forma como a restrição de radiação solar em diferentes fases do desenvolvimento afeta a produtividade e a marcha de absorção e partição de macro e micronutrientes por estágio



Esquema ilustrativo da determinação da evapotranspiração de referência ET_o (A) e da evapotranspiração da cultura ET_c (B). O detalhe na figura C mostra o comportamento do K_c que explica o consumo de água durante o ciclo da cultura (C). A linha contínua (escura) representa a variação diária da ET_c , enquanto a linha contínua (azul) representa o consumo médio ao longo do ciclo. Os picos na curva de consumo (linha escura) evidenciam a flutuação nos valores diários da ET_c , durante uma estação de crescimento, enquanto a linha contínua (azul) ilustra o consumo médio durante o ciclo © (Banco de Dados do Sistema Irriga®).

de desenvolvimento e manejo nutricional a partir de ferramentas digitais.

A pesquisa apresenta, ainda, o potencial de produtividade do milho safrinha para o Brasil, as suas lacunas de produtividade e os principais fatores biofísicos e de manejo que causam essas lacunas.

"A ideia do livro é apresentar, em uma linguagem mais acessível que um artigo científico, os resultados obtidos em 15 anos de pesquisas em experimentos e lavouras comerciais de milho, focando nas soluções de problemas práticos. Com base em uma agricultura de processos, o livro apresenta a ecofisiologia da cultura do milho de forma ilustrativa e simples, para que todos possam compreender melhor a agronomia por trás da produção agrícola", esclarece o professor.

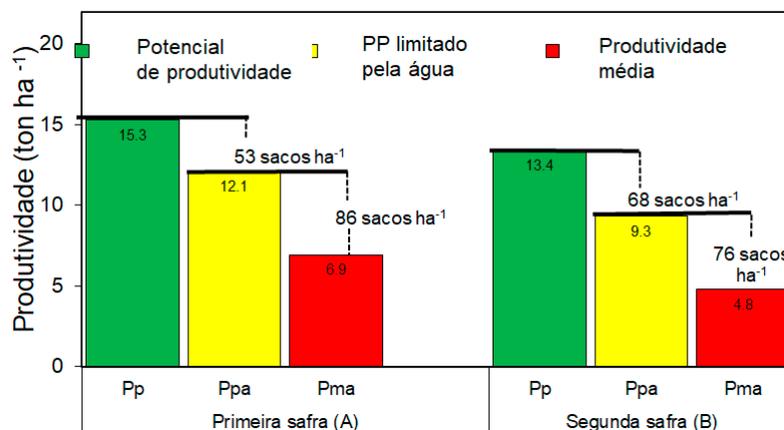
A importância da publicação também se estende à irrigação. O Brasil registra uma

crescente demanda por sistemas de irrigação, independentemente da escala de produção, já que a água é o principal fator limitante da produtividade do milho nacional.

Assim, as pesquisas realizadas nos últimos 15 anos poderão ajudar a concretizar um maior potencial para as lavouras brasileiras de milho irrigado – incluindo as culturas embaixo do pivô.

"Considerando que houvesse água suficiente para irrigar todas as áreas semeadas com milho no Brasil, o potencial de aumento de produção seria de 16,1 e 62,6 milhões de toneladas na primeira e segunda safras, respectivamente. O livro Ecofisiologia do Milho Visando Altas Produtividades aborda assuntos essenciais para o planejamento e manejo das lavouras, incluindo comparações entre culturas com e sem irrigação", conta.

Além de a irrigação resolver a deficiência hídrica das lavouras de milho, o pivô central surge como uma solução ainda mais completa, uma vez que permite a aplicação da fertirrigação. A prática possibilita um maior funcionamento das doses e a utilização de fertilizantes em estágios mais avançados do ciclo da cultura, o que resulta na maior eficiência no uso de nitrogênio e maior produtividade de grãos.



Potencial de produtividade, potencial de produtividade limitado por água, produtividade média atual e lacunas de produtividade no Brasil. Os valores dentro das barras representam a média de todos os Estados brasileiros.

Meu Primeiro Pivô

Em busca dos melhores resultados, produtor Márcio Tiago, de Formiga (MG), adquiriu o primeiro pivô Valley e visa a aumentar produção de batata-doce branca

Prolongar o período da colheita e ter batata-doce branca com ainda mais qualidade. Alguns dos objetivos do produtor Márcio Tiago Carvalho Gomes, que adquiriu recentemente o primeiro pivô central Valley para a Fazenda Laranjal, em Formiga, no Centro-Oeste de Minas Gerais.

“O plantio de batata-doce exige muito na questão hídrica. Não precisaremos esperar mais as chuvas, pois agora temos o equipamento necessário para suprir as necessidades do plantio de batata-doce. O pivô proporciona um produto com ainda mais qualidade e faz com que a produção aumente. Será essencial em questões estratégicas da nossa produção, um grande diferencial. Queremos aumentar a produção, mirando chegar em 30 a 35 toneladas por hectare”, ressaltou o produtor.

Em uma área de plantio de 98 hectares, o pivô central será responsável pela irrigação de 65 hectares. A escolha de um pivô Valley se deu por uma experiência anterior.

“Já sei o que o pivô central Valley pode proporcionar. Já havia trabalhado em uma outra área com um equipamento Valley e gostei muito do resultado. Atendeu muito bem durante o período que faltou chuva. Foi uma ótima e agradável surpresa”, contou Márcio Tiago.

Todo o projeto do primeiro pivô central para a Fazenda Laranjal foi realizado pela Lavras Irrigação, revenda Valley no Centro-Oeste mineiro. “Já conhecíamos o Márcio Tiago, ele sempre contou com a nossa assistência. Em determinado momento, sugerimos que devia adquirir um pivô central. Ele nos procurou e ajustamos o projeto, conforme o



O primeiro pivô da propriedade deixou a equipe animada com a expectativa do aumento da produtividade



conjunto motobomba existente”, explicou José Antônio Alves Dias, proprietário da Lavras Irrigação.

José Antônio citou alguns dos benefícios que o produtor passou a ter graças ao pivô central, que entrou em operação no mês de agosto. “O equipamento da Valley irá proporcionar uma condição de produção mais uniforme, um produto de melhor qualidade por causa da distribuição de água, com menor consumo de energia. Além disso, o cliente terá facilidade na questão operacional e de mão de obra. O projeto caminha para instalação de mais dois pivôs centrais na área”.

Márcio Tiago destacou que o atendimento realizado pela revenda Valley foi primordial durante todo o projeto. “Senti muita confiança já no primeiro contato. A equipe da Lavras Irrigação sabe o que está vendendo. Tive um atendimento muito eficiente”, ressaltou o produtor, que também terá o apoio do consultor da Irriger, Bruno Nunes, para consolidar a im-

portância de um bom manejo do sistema de irrigação, com o objetivo de garantir os melhores resultados possíveis.

Sobre a irrigação na área atendida pela Lavras Irrigação, o proprietário José Antônio fez um balanço dos últimos anos. “A região era pouco explorada pela agricultura, áreas nobres estavam com eucalipto. Nos últimos quatro anos, entrou a soja na safra e milho safrinha. A região é bem abastecida por água e com topografia suave, solo profundo e com raras presenças de pedras. Aos poucos, tem começado culturas diferentes, sendo algumas delas a batata-doce e o trigo. A irrigação é a única forma de garantir uma boa segunda safra e ainda permite a terceira”, explicou José Antônio.

Márcio Tiago afirmou que a busca dos produtores da região por pivôs Valley cresce de forma rápida. “Quem adquire um pivô central Valley acaba comprando outro na sequência”, afirmou o produtor rural.



O produtor Márcio Tiago é atendido pela equipe da Lavras Irrigação - Foto tirada antes da pandemia do coronavírus

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



Grandes ideias

44.

CASO DE SUCESSO

Saiba como a irrigação Valley contribuiu para uma das maiores safras da história do Grupo Coruripe

48.

ESPAÇO IRRIGER

Com a consultoria técnica da Irriger, criador tradicional de gado Nelore aumentou a produção de silagem para a alimentação do rebanho

52.

ECONOMIA NO CAMPO

O desenvolvimento das tecnologias de telemetria está deixando marcas cada vez mais visíveis no campo

USINA CORURRIPE: QUASE UM SÉCULO DE CRESCIMENTO

Como a irrigação e tecnologias Valley contribuíram para uma das maiores safras da história do Grupo Coruripe, uma das 10 principais empresas do setor sucroalcooleiro nacional

A Usina Coruripe representa uma das 10 maiores empresas do setor sucroalcooleiro em nível nacional. Com quase 100 anos de história, o grupo é uma referência absoluta no mercado. Este ano, um novo recorde foi quebrado pela empresa, com a moagem de mais de 3,4 milhões de toneladas de cana-de-açúcar.

Para a obtenção desse resultado, a tecnologia assumiu um papel de extrema importância – incluindo, é claro, a irrigação. Os pivôs Valley fazem parte dessa história, já que unidade matriz em Coruripe (AL) conta com 11 equipamentos lineares da marca, que contribuem ativamente para a produção expressiva que faz do grupo um dos principais do setor em todo o Brasil.

As demais unidades da usina localizam-se em Iturama (MG), Campo Florido (MG), Limeira do Oeste (MG) e Carneirinho (MG).

A coordenadora de Irrigação e Topografia do Grupo Coruripe, Sandra Maria da Silva, relata a participação dos sis-



temas de irrigação na atuação diária da empresa.

"Hoje, a Usina Coruripe em Alagoas possui 84,29% das suas áreas irrigadas, representando quase 26 mil hectares. O uso da irrigação resulta em ganhos no preparo do solo, tratos culturais, longevidade do canal e, claro, o aumento da produtividade", conta.

No verão, a irrigação bem planejada contribui para compensar as condições climáticas mais secas. Aproximadamente mil hectares de canal são viabilizados durante o período de estiagem, o que representa 20% do plantio anual, considerando inverno mais verão. Isso contribui diretamente para o crescimento da rentabilidade.

E esse crescimento não deixa a desejar. "Nas últimas quatro safras na unidade de Coruripe (AL), alcançamos um ganho de 32,95% da quantidade de toneladas colhidas por hectare irrigado, em comparação às lavouras em sequeiro. Considerando apenas a última safra, o percentual sobe para 54,11%. São números que falam por si. É inegável e notória a necessidade de irrigar, principalmente, no Nordeste. Não há como sobreviver às adversidades climáticas sem o suplemento hídrico", avalia Sandra.

Os pivôs lineares Valley são utilizados em regiões com necessidade de lâminas de irrigação maiores, uniformes e regulares, que permitem não só o melhor resultado, mas também a longevidade do canal.

Mais tecnologia. A irrigação Valley está prestes a dar o próximo passo nas propriedades do Grupo Coruripe. Para



Produtividade recorde: irrigação Valley contribuiu para resultados nunca antes vistos na usina

“É inegável e notória a necessidade de irrigar, principalmente, no Nordeste. Não há como sobreviver às adversidades climáticas sem o suplemento hídrico.”

setembro deste ano, a equipe prepara a instalação da tecnologia BaseStation3, a solução de telemetria da Valley, ou seja, o controle remoto dos pivôs de irrigação, em seis dos 11 equipamentos.

"Essa novidade permitirá alcançar níveis de controle das informações ainda melhores e poderemos agir com mais imediatez, atingindo a excelência nos dados e, conseqüentemente, extraindo resultados cada vez melhores e reduzindo, ainda, os custos operacionais", conta a coordenadora.

O manejo de irrigação dos canais da Usina Coruripe revela como cada etapa do sistema de produção da empresa é cuidadosamente planejada, com resultados que comprovam a eficácia das tecnologias empregadas. Em 2016, a empresa recebeu o título de bicampeã de



produtividade de tonelada de cana por hectare (TCH), com a superação de 14 milhões de cana moída.

As cinco unidades da usina compreendem a atuação de mais de 9.400 colaboradores e o grupo responde por um faturamento anual de R\$ 2,4 bilhões. Todos os anos, são contados mais de 20 milhões de sacas de açúcar. A produção anual de energia chega a 680 mil MWH, o suficiente para abastecer uma cidade de 568 mil habitantes durante um mês.

No Nordeste, a Usina Coruripe é aten-

didada pela Asbronor, revenda Valley localizada em Recife (PE). Além da instalação dos 11 equipamentos Valley, a empresa oferece toda a assistência técnica e o desenvolvimento das soluções de telemetria que serão instaladas em breve.

"Com os lineares Valley e com a adição das tecnologias de telemetria, a usina continuará atuando com uma irrigação eficiente e de baixa pressão, com um maior controle e monitoramento, garantindo resultados ainda melhores e com um menor custo operacional", ex-

plica o representante da revenda, José Ary Lavor de Lima.

José Ary explica que a irrigação é um dos pilares que sustenta os resultados impressionantes do grupo. "Recentemente, a Usina Coruripe obteve uma das maiores safras da sua história. Esse crescimento deverá continuar, sempre de forma sustentável e com respeito ao meio ambiente, bem como aos seus colaboradores e fornecedores. A Asbronor e a Valley sentem orgulho por fazer parte desta história de sucesso", comemora.

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.



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

Conhecimento e tecnologia a serviço do campo

Com o manejo da irrigação oferecido pela Irriger, criatório tradicional de gado Nelore aperfeiçoou a produção de silagem para alimentação dos animais



Plantio de silagem com o auxílio da irrigação Valley e consultoria Irriger, a produtividade na Fazenda Cachoeira 2C ficou 40% acima da média regional

Quando o assunto é pecuária, um dos pilares necessários para a atividade é a boa nutrição dos animais. Assim, assegurar um fornecimento consistente de alimento deve ser uma das principais preocupações dos criadores, já que uma alimentação de qualidade é um dos fatores mais importantes para manter uma produção eficiente de leite ou carne.

É neste contexto que alguns pecuaristas apostam na irrigação para a produção de silagem, utilizada como alimento para os seus rebanhos. Além de garantir um fornecimento constante de nutrição para os animais, a irrigação também passa a reduzir os custos

com a alimentação.

A Fazenda Cachoeira 2C, criatório tradicional da raça Nelore de bovinos em Sertãoópolis (PR), é uma destas propriedades. Há três anos, os irmãos Gustavo e Gabriel Garcia Cid investiram em dois pivôs centrais Valley, na iniciativa de potencializar a produção de silagem. Para Gabriel, a decisão trouxe resultados muito impactantes.

"O nosso objetivo era garantir uma boa safra de silagem, independentemente das chuvas. Conseguimos não só superar esse obstáculo, mas também obter uma rentabilidade superior. Na última safra, por exemplo, a nossa produção ficou 40% acima da média da região", revela o produtor.



A aquisição dos pivôs Valley se deu por meio da Total Hidro, revenda da marca localizada em Paranaíba, no Paraná. Na verdade, a venda dos dois equipamentos de irrigação marcou o início da trajetória da empresa enquanto revenda Valley, segundo recorda o sócio Leandro Friedrichsen.

"Procuramos a melhor marca do mercado para atender ao cliente, e foi assim que nasceu a nossa história com o Gabriel e com a Valmont. Depois da venda desses pivôs, passamos por treinamento e nos tornamos definitivamente uma revenda Valley", relembra Leandro.

Mas, a presença da Valmont na fazenda não acabou por aí. Com o obje-

"O nosso objetivo era garantir uma boa safra de silagem, independentemente das chuvas. Conseguimos não só superar esse obstáculo, mas também obter uma rentabilidade superior."

tivo de otimizar o sistema de irrigação Valley, os irmãos Garcia também contrataram os serviços da Irriger, cuja consultoria técnica em irrigação faz a diferença para o melhor aproveitamento dos pivôs Valley.

"A Total Hidro nos ofereceu o apoio da Irriger, para nos auxiliar na utilização inteligente da energia e da água na irrigação do milho para silagem, para otimizar os resultados da produção", conta Gabriel.

O consultor da Irriger que atende a Fazenda Cachoeira 2C, Bruno Batalha, explica como a assessoria técnica da empresa vem contribuindo para a otimização do uso da água e para a maximização da produção e economia de



energia na propriedade.

"O manejo de irrigação da fazenda é baseado no cálculo diário da evapotranspiração das culturas em função dos dados climatológicos locais, apoiados nas imagens de satélite fornecidas pelo sistema Irriger. Graças a esse sistema, já foi possível melhorar o uso do horário reservado ao irrigante em 10%. O ajuste da demanda contratada diminuiu em R\$ 0,17 por cada kWh, com um uso efetivo da irrigação, acima de 90%", explica.

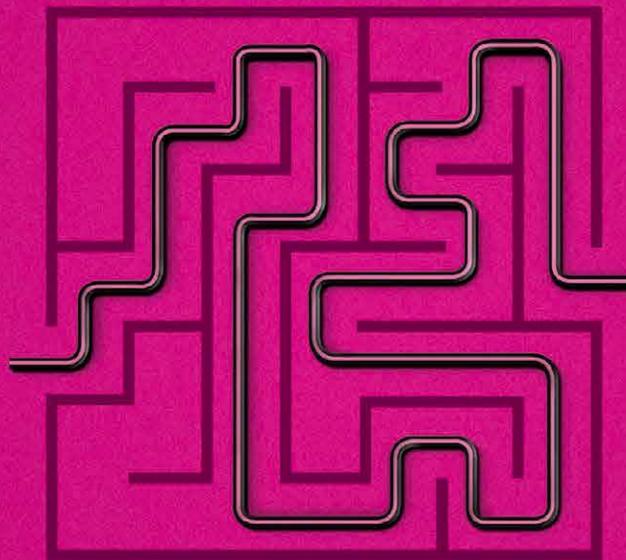
Com as visitas mensais da equipe Irriger à propriedade, somadas ao uso eficiente da tecnologia para um manejo planejado e adaptado para as reais necessidades da fazenda, os resultados são excelentes: a diferença de produtividade entre as áreas de produção em sequeiro e as culturas irrigadas é de, no mínimo, 20%, chegando até 100% em alguns casos.

Assim, a atuação da Irriger na Fazenda Cachoeira 2C vem consolidando a importância de um bom manejo dos sistemas de irrigação, com o objetivo de garantir os melhores resultados possíveis.

"O trabalho da Irriger na região tem auxiliado tanto os irrigantes mais novos quanto os mais experientes, no sentido do uso racional da água, com as consequentes economias de energia e maximização da produtividade. O nosso sistema permite a uniformidade da irrigação e a equipe é capaz de orientar e organizar as faturas de energia com a melhora da performance e a redução de custos desnecessários", finaliza.



br.prysmiangroup.com
facebook.com/PrysmianGroupBrasil



GSette
EASY

**Deixa tudo
mais fácil**

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

Prysmian
Group





Telemetria: Controle absoluto sobre a irrigação

As soluções Valley que permitem o controle e monitoramento dos sistemas de irrigação a distância estão aumentando a produtividade e reduzindo os custos nas fazendas; produtores de Minas Gerais e da Bahia compartilham as suas histórias de sucesso

A telemetria, ou seja, o controle remoto dos pivôs centrais, é uma das marcas tecnológicas mais evidentes da agricultura irrigada contemporânea. Se a tecnologia existe para facilitar o cotidiano das pessoas, então a telemetria cumpre esse objetivo com louvor, simplificando a atuação diária nas fazendas e contribuindo para o aumento da eficiência geral das propriedades.

A possibilidade de controlar – e, ainda, monitorar – os sistemas de irrigação significa que o produtor não precisa se deslocar até o pivô para iniciar ou interromper o seu funcionamento, sempre que começar a chover de forma inesperada, por exemplo. Esteja onde estiver, é possível saber imediatamente em que condições o



equipamento está operando, e ajustar o funcionamento conforme a situação.

Assim, é fácil perceber as vantagens desta tecnologia aplicada ao pivô central. Em todo o Brasil, produtores vêm conhecendo como a telemetria ajuda a otimizar toda a lavoura, não se limitando apenas ao que diz respeito à irrigação em si.

Um deles é João Emílio Rocheto, da Fazenda Água Santa, em Perdizes (MG). A vasta propriedade conta com 62 pivôs Valley, que trabalham em uma área que totaliza 10 mil hectares plantados.

João Emílio trabalha com irrigação desde os anos 80, quando decidiu investir em um sistema de irrigação por aspersão convencional. Em 1995,



ele adquiriu o primeiro pivô Valley e, a partir daí, os equipamentos da marca passaram a ter uma presença constante nas suas lavouras.

"Na nossa região, a batata é plantada no inverno, já que precisamos de baixas temperaturas para obter boas produtividades. Como o inverno aqui não tem chuvas, a irrigação é uma necessidade. Já nas culturas de verão, de soja e milho, irrigamos em momentos como veranicos ou em antecipação dos plantios de agosto e setembro", conta o produtor.

É graças à irrigação que a fazenda alcançou a variedade de culturas. "Sem os pivôs, teríamos que plantar apenas as culturas de verão e a safrinha. A irrigação permite o nosso plantio de batatas no inverno", diz.

E a produtividade também se beneficia muito dos equipamentos. Ainda segundo João Emílio, o trigo, também plantado no inverno, alcança rendimentos de 20 a 50 sacas por hectare, no sequeiro, mas ultrapassa as 100 sacas embaixo do pivô.

Na Fazenda Água Santa, 26 pivôs Valley contam com o BaseStation3, e outros 14 possuem o AgSense – ambos produtos de telemetria da marca. Somados, esses equipamentos representam 63% dos pivôs usados na propriedade – e a previsão é instalar estas soluções em mais pivôs.

"A grande vantagem é a facilidade de operação. O fato de podermos controlar o equipamento remotamente facilita muito para os operadores. Também usamos a telemetria muito à noite, o que evita a necessidade de ter um operador a noite inteira no campo. A qualquer momento, podemos checar o estado da lavoura e da irrigação pelo celular", comenta João.



A equipe da Fazenda Sambaíba registrou aumentos notáveis de produtividade com a irrigação e as soluções de telemetria. Foto tirada antes da pandemia do coronavírus

Além disso, a tecnologia também facilita os trabalhos de pulverização das lavouras. "Antes, o técnico tinha de se deslocar ao campo para verificar se o pivô já não estava na área a ser pulverizada. Agora, basta acessar pelo celular para saber quais locais estão sendo irrigados", acrescenta.

A equipe ficou tão impressionada com a tecnologia, que decidiu instalar os produtos em todos os pivôs centrais da propriedade. "A partir do próximo ano, todos os equipamentos que ainda não possuem a tecnologia passarão a estar conectados", revela.

Além disso, o sistema de telemetria da Fazenda Água Santa está ligado ao

Irriger Connect, a plataforma oferecida pela Irriger, empresa do grupo Valmont, que permite o monitoramento e análise da irrigação de toda a lavoura, oferecendo dados importantes ao produtor.

Ainda em Minas Gerais, o coordenador de campo André Luiz Rabelo acompanha a Fazenda Sambaíba, de Luiz Fernando Gonçalves, em Santa Fé de Minas. Com plantios de eucalipto e soja, no sequeiro, e soja, milho, milho semente, feijão e sorgo irrigados, ele usa a irrigação Valley há dois anos.

São 364 hectares irrigados com projeto em expansão, atendidos por três pivôs Valley, todos equipados com o BaseStation3.

"Com a telemetria, o pivô vai além de um simples sistema de irrigação. Torna-se um produto de alta tecnologia, cuja automação via rádio nos ajuda muito no dia a dia. É muito prático, já que podemos verificar como está a irrigação a partir do smartphone, notebook ou tablet", avalia André.

Atendido pela revenda Irrivale, o coordenador mostra-se impressionado com a quantidade de informações que o BaseStation3 agrega ao cliente – as funcionalidades do produto não se limitam a informar se o pivô está em funcionamento ou não.

"Consigo ver a posição do pivô, via GPS, observar a lâmina de água que está sendo aplicada, a direção em que a irrigação está sendo feita e, ainda, detalhes como a pressão de trabalho e a voltagem", descreve.

Como resultado da telemetria aliada ao inversor de frequência que estabiliza a lâmina de água e consumo de energia, para melhorar o desempenho da motobomba, somada às já diferenciadas soluções de irrigação Valley, a produtividade das lavouras embaixo do pivô registrou um crescimento expressivo nos últimos dois anos. O milho semente, por exemplo, superou as expectativas da equipe, alcançando 273 sacas por hectare. A soja irrigada apresentou, na última safra, uma média de 77,9 sacas – com alguns locais apontando até 89,1 sacas por hectare.

No entanto, não é só no Sudeste que a telemetria está fazendo a diferença. Na Bahia, o produtor Romeu Franciosi, um dos administradores das fazendas Santana e São José, na região de Luís Eduardo Magalhães, também enumera os benefícios.





Na Fazenda Santana, encontram-se 20 pivôs Valley em funcionamento, somando 9.800 hectares irrigados. Já na Fazenda São José, nove pivôs atendem a uma área de 2.560 hectares.

Segundo o produtor, o investimento em irrigação veio como uma necessidade no contexto da região e do seu sistema de produção.

"Na Bahia, a cada dez anos, dois a

quatro são marcados pela estiagem, o que prejudica muito as lavouras em sequeiro. Por isso, decidimos investir nos pivôs para assegurar a produtividade, pelo menos, com uma irrigação complementar, com lâminas entre 4 e 6 milímetros", explica Romeu.

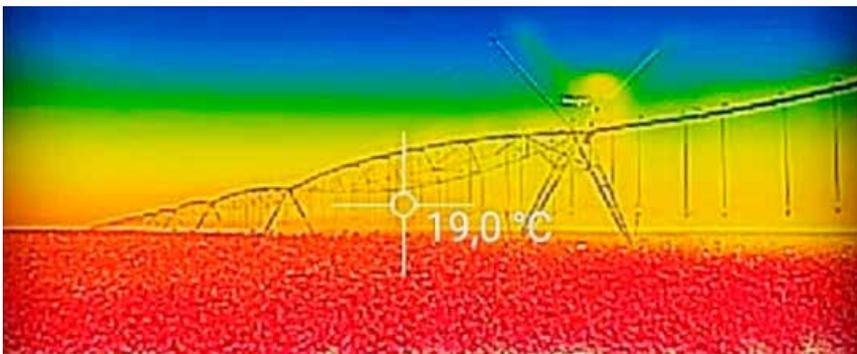
Mesmo sendo complementar, a rentabilidade das lavouras com irrigação é muito significativa. Entre as áreas

de sequeiro e as culturas irrigadas, a diferença é de mais de 20 sacas por hectare, o que comprova o valor que a irrigação pode somar à propriedade.

Em relação à telemetria, a escolha dos produtos Valley ocorreu após a busca pelas soluções mais funcionais e avançadas. "Chegamos a instalar produtos de outra marca, mas o sinal dependia da internet e era muito instável. Por isso, desistimos desse sistema e instalamos o BaseStation3 em todos os pivôs das duas fazendas. Como ele não requer o acesso à internet, é muito mais confiável", comenta o produtor.

Romeu descreve que, graças à telemetria, os pivôs são colocados em funcionamento sempre no horário de pico. Por volta das 18h, os equipamentos são desligados e, às 21h, a irrigação é retomada. O controle é todo feito a partir do escritório da fazenda, onde todos os dados do sistema são monitorados – incluindo a velocidade e a orientação do pivô.

"É uma tecnologia muito útil, porque, em caso de estiagem, não podemos perder um minuto de irrigação. Antes da automação, tínhamos muitos problemas. Os pivôs passavam grande parte da noite parados, mesmo com uma equipe de 15 operadores. Agora, são necessários apenas quatro – dois durante o dia e dois à noite. Isso significa que, além do aumento da produtividade, o BaseStation3 ainda proporcionou uma redução de custos na nossa propriedade", finaliza Romeu.



GEOPROCESSAMENTO APLICADO NA AGRICULTURA IRRIGADA:

o papel da Irriganor na geração e gestão de informações geoespaciais no Noroeste de Minas Gerais



Juliana Gracieli R. de Oliveira

BIÓLOGA, ANALISTA AMBIENTAL, ESPECIALISTA EM BIOTECNOLOGIA, MESTRANDA EM ESTUDOS RURAIS PELA UFVJM. PÓS-GRADUANDA EM GEOPROCESSAMENTO.



Rannery Camargos dos Santos

"PÓS-GRADUANDO EM GEOPROCESSAMENTO, BACHAREL EM CIÊNCIAS AGRÁRIAS, GRADUANDO EM AGRONOMIA, ESTAGIÁRIO NA IRRIGANOR.



A Revolução Tecnológica mudou a vida dos seres humanos, mudou o mundo e isso não é mais novidade para nenhum de nós. Estamos submersos num contexto que, onde quer que vamos a tecnologia estará nos surpreendendo de alguma forma. Somos totalmente dependentes das novas tecnologias, onde a comunicação e os serviços diversos ganharam novas formas de atuação. A internet é essencial e quase imperceptível, sendo notada quando não se tem acesso à mesma, causado uma espécie de “crise de abstinência”. Do pedido de uma comida a uma reunião por videoconferência, do curso de graduação à distância ao controle de irrigação dos pivôs centrais em uma propriedade rural, ela está presente.

Com base em dados históricos, a exposição das sociedades na superfície terrestre do globo se mostrou de forma

relevante para determinar o uso e ocupação, organização e desenvolvimento de comunidades e/ou grupos. Se voltarmos no tempo, em meados de 1960 as cartas cartográficas, mapas de forma geral e documentos eram gerados de forma analógica, impossibilitando que dados mais precisos pudessem ser levantados e acurados, não fornecendo produtos com riquezas de detalhes, considerando também o longo período de levantamento destes dados, o que tornava um estudo muito moroso, salientando assim as várias limitações para a época.

Porém, a partir de 1970, com o surgimento da aerofotogrametria, sensoriamento remoto, tecnologia da informática, surgiu o Geoprocessamento. Com o Sistema de Informações Geográficas (SIG), Sensoriamento Remoto e Sistemas de Posicionamento Global por Satélite (GPS), temos um novo cenário



tanto para levantamento de informações, quanto para tratamento das mesmas, reduzindo de forma considerável os custos, tempo, melhoria dos dados coletados em campo, principalmente no que tange aos recursos naturais e à agricultura de irrigação por pivô central e também à forma como esses dados são expostos, graças ao avanço tecnológico.

É neste âmbito que a Irriganor, Associação dos Produtores Rurais e Irrigantes do Noroeste de Minas Gerais, entidade sem fins lucrativos, com 456 associados distribuídos em 12 municípios do Noroeste de Minas Gerais e 4 municípios do Norte de Minas, com sede em Unaí (MG), vem utilizando das ferramentas de geotecnologias para promover uma melhor gestão as informações levantadas em toda a região Noroeste de Minas Gerais, municípios do Norte de Minas próximos geograficamente à região Noroeste no que tange principalmente à área irrigada por pivôs centrais. A Irriganor é uma associação que surgiu após uma crise hídrica ocorrida em 2014/2016 no Ribeirão das Almas, no município de Bonfinópolis de Minas (MG), o que trouxe uma reflexão sobre a problemática e comprometimento da agricultura irrigada ali. É uma entidade que busca a conservação dos recursos hídricos visando garantir o fornecimento de alimentos, além da promoção da segurança alimentar pelos produtores rurais, valorizando o potencial e a importância das áreas irrigadas do Noroeste de Minas Gerais para a produção de alimentos não só do Brasil, mas para o mundo.

A Irriganor é uma associação com pouco mais de 3 anos de criação e no ano de 2019 viu a necessidade de come-



çar a mapear os pivôs centrais de todos os seus associados, porém a demanda se expandiu, entendendo que era fundamental conhecer todo o potencial e avanço da área irrigada do Noroeste de Minas Gerais de forma a contribuir para uma melhor gestão dos recursos hídricos, além de contribuir também para a resolução de conflitos em área declaradas de conflito, comuns em nossa região. No período compreendido entre julho de 2019 e janeiro de 2020 foi concluído o levantamento de todo o Noroeste de Minas por pivôs centrais pela Irriganor, um trabalho árduo, dispendioso, mas que hoje é possível graças às ferramentas de geoprocessamento que temos disponíveis, e o que é mais interessante, sem sair do escritório físico. A interpretação visual de imagens de satélites é de extrema importância para levantamentos ligados à agricultura irrigada, expansão, potencial agrícola e concentração em determinado corpo hídrico.



Figura 1: Levantamento por pivô central no Noroeste de Minas Gerais.

De acordo com dados publicados pela Agência Nacional das Águas (ANA) e Embrapa em 2019, referentes a informações coletadas de 1985 até 2017 da área irrigada considerando os municípios de Unai e Paracatu, por serem os mais pujantes no Noroeste de Minas Gerais, a área irrigada era de 65.930 e 65.555 hectares, respectivamente.

Estudos realizados pela Irriganor e finalizados em janeiro de 2020 verificaram um avanço expressivo em hectares irrigados nestes dois municípios, a saber, Unai com aproximadamente 73.920 hectares irrigados e 828 pivôs centrais e Paracatu, com aproximadamente 71.000 hectares irrigados com 1.051 pivôs centrais.

Na figura 2, é possível verificar o aumento expressivo da área irrigada no município de Unai de 2017 para 2020 de 12,11% e considerando o mesmo período em Paracatu houve um aumento de 8,3%.

Conhecer a espacialização e distribuição da área irrigada dos produtores rurais é essencial para o trabalho que a Irriganor vem entregando para seus associados, conforme pode ser visualizado na figura 3. Os conhecimentos levantados são extremamente importantes e muito ainda será preciso evoluir com os mesmos, visando a obter o máximo de informações que possibilitem a união dos produtores rurais promovendo maior representatividade da classe no cenário brasileiro, subsidiar ações para uma agricultura irrigada mais sustentável, atuar na melhor gestão dos recursos hídricos de modo a garantir que esse recurso natural seja garantido a todos.

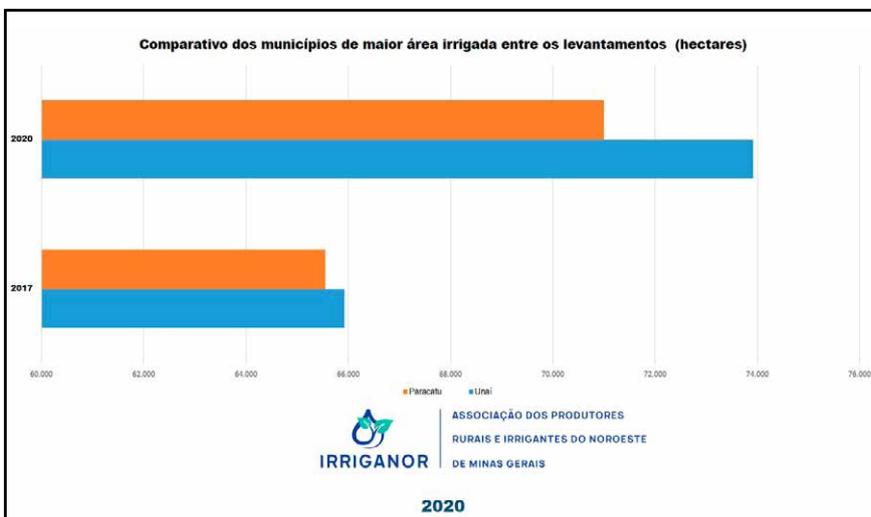


Figura 2: Comparativo de aumento das áreas irrigadas para os municípios de Unai e Paracatu entre 2017 e 2020. Fonte: Irriganor, 2020.

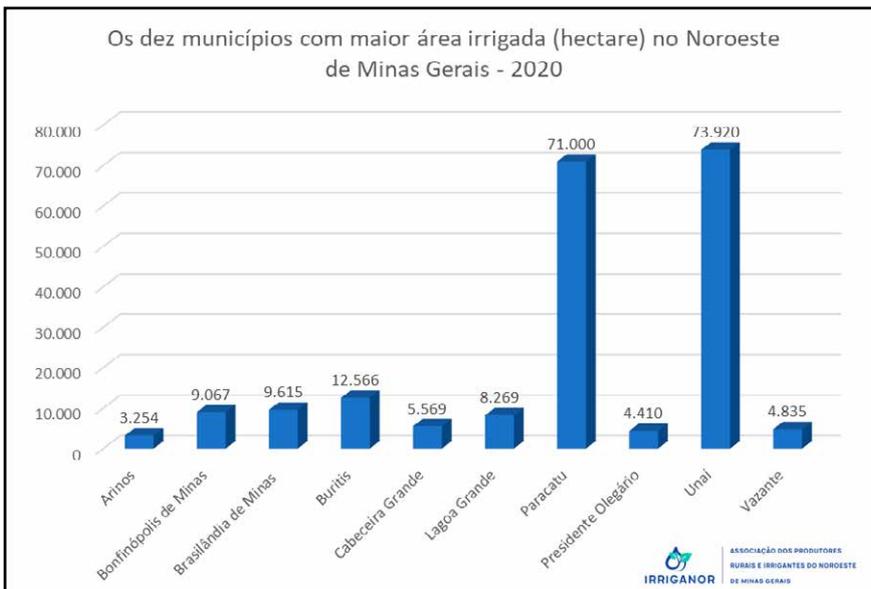


Figura 3: Municípios com maior área irrigada no Noroeste de Minas Gerais. Fonte: Irriganor, 2020.

1 – ANA & Embrapa. Levantamento da agricultura irrigada por pivôs centrais no Brasil (1985 - 2017) / 2. ed. Brasília: ANA, 2019. Disponível em: www.snirh.gov.br > Usos da Água



Painéis Icon.
Painéis inteligentes.

VALLEY 

ICON™
VALLEYIRRIGATION.COM