

# PivotPoint

ANO 06 | NÚMERO 20  
JUNHO - 2021

BRASIL

## ENTREVISTA

ESPECIALISTAS DA ANA DISCUTEM  
EXPANSÃO DA AGRICULTURA  
IRRIGADA BRASILEIRA

## NÚMERO 500

VALMONT SOLAR SOLUTIONS  
CELEBRA INSTALAÇÃO DE 500  
USINAS NO BRASIL

## RESULTADO COMPROVADO

PRODUTOR TORNA-SE 100%  
VALLEY APÓS AUMENTOS DE  
RENTABILIDADE COM PIVÔ  
CENTRAL

## ENERGIA SOLAR

DIRETO DA AMAZÔNIA: UM PROJETO PIONEIRO  
DE ALTA COMPLEXIDADE TRANSFORMA Balsa EM  
FÁBRICA DE PROCESSAMENTO DE AÇÁI MOVIDA  
PELA ENERGIA SOLAR VALMONT

Inovação é o que nos faz brilhar

#somos



# VALMONT SOLAR™ SOLUTIONS



500

É com muito orgulho que entregamos nossa usina de número 500. Para nós uma grande conquista, para esses 500 clientes uma grande solução e para o nosso planeta uma grande contribuição, pois através da energia solar é possível preservar nossos recursos naturais e diminuir significativamente as emissões de carbono no meio ambiente.

Estamos, mais do que nunca, preparados para novos desafios, conduzindo com intensidade nossos esforços na busca de um futuro sustentável, sempre levando as melhores soluções e energia de ponta, seja qual for o tamanho do projeto.

Desafios e inovação é o que nos motiva, é o que nos faz brilhar!

Usinas conectadas



500

Potência total



43 MWp

Árvores preservadas



2.500.000/ano

Redução de CO2



25.000 Ton. /ano

06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

## 9. ENTREVISTA

O superintendente de Planejamento de Recursos Hídricos da ANA, Sérgio Ayrimoraes, e o coordenador de Estudos Setoriais da agência, Thiago Fontenelle, retratam o crescimento da agricultura irrigada no Brasil

---



## 12. NOTÍCIAS BRASIL

As últimas novidades que movimentaram a agricultura nacional

---

## 14. NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

O que chama a atenção no setor em nível internacional

## 17. Pivô Central



## 18. ACONTECEU

Fique atualizado sobre as notícias que tiveram participação da Valmont, nos últimos meses

---

## 20. MUNDO VALLEY

A Valmont Solar Solutions comemora a instalação de 500 usinas no país e assina um projeto pioneiro – o primeiro pivô 100% movido a energia solar no Sudão

---

## 28. POR DENTRO DA FÁBRICA

A Valmont e o Ciitta unem forças para levar o conhecimento e a tecnologia a novas regiões de alto potencial de desenvolvimento

---

## 32. RE VENDAS

Saiba como a Pivô norte, revenda Valley na região Norte, se adaptou rapidamente às demandas do mercado

---

## 35. No Campo



## 36. RESULTADO NA LAVOURA

Após conhecer as soluções da empresa, a Fazenda Bandeirantes tornou-se 100% Valley e alcançou novos níveis de produtividade

---

## 38. MERCADO

O Rally da Safra destacou as lavouras baianas como as mais produtivas do país – saiba o que explica esse resultado e como a irrigação contribuiu

---

## 40. MEU PRIMEIRO PIVÔ

Conheça a história do produtor do Rio Grande do Sul que apostou na Valley para ingressar na irrigação

## 43. Grandes ideias

## 44. ESPAÇO IRRIGER

Em Minas Gerais, um produtor viu a rentabilidade da sua lavoura de cebola crescer 45% após a contratação da consultoria Irriger



## 47. ESPAÇO ENERGIA SOLAR

A incrível história da balsa-fábrica de açaí do grupo Bertolini, movida pela energia solar da Valmont

---

## 50. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Jonas Proença, Júlio Júnior e Everardo Mantovani assinam os artigos técnicos desta edição

# nota do editor



**Emiliano Barreto**  
Gerente de Marketing  
América Latina

Olá a todos! Eu sou Emiliano Barreto, o novo gerente de Marketing América Latina da Valmont. É um prazer assinar, pela primeira vez, a nota de editor da Pivot Point. Aproveito este momento para cumprimentar toda a equipe e, claro, os nossos estimados leitores!

A nova edição da Pivot Point traz muitas novidades e mostra as contribuições tecnológicas da Valmont a serviço de um campo cada vez mais produtivo e sustentável.

Na vanguarda da utilização de energia do sol, um segmento que apresenta grande potencial, a Valmont comemora o marco de 500 usinas solares instaladas no Brasil. Um forte

sinal do futuro sustentável da agricultura do nosso país!

E o destaque da energia solar não fica por aqui. A Valmont assina um projeto absolutamente pioneiro no Brasil – uma balsa transformada em uma fábrica flutuante de processamento de açaí. Movidada pela energia do sol, a fábrica, que navegará nos rios do Amazonas, também compõe um emocionante projeto social.

A inovação da energia Valmont vai ainda mais longe – o primeiro pivô 100% movido a energia solar do Sudão leva o nome da empresa.

E, é claro, a irrigação também ocupa o seu lugar de destaque nesta edição. Sempre em crescimento, as tecnologias Valley transformam lavouras e as vidas dos produtores, e você vai conferir um excelente bate-papo sobre a expansão da agricultura irrigada nacional, com especialistas da Agência Nacional de Águas (ANA).

Conheça, ainda, o produtor que se tornou 100% Valley após resultados que comprovaram que os pivôs centrais da marca eram os mais indicados para os seus objetivos.

Conheça estas histórias incríveis nas páginas da Pivot Point!



## EDITOR

Emiliano Barreto

## COORDENAÇÃO

Luiz Barbosa

## JORNALISTA

## RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

## REPORTAGENS

Banco DLL

Breno Cordeiro

Pedro Marino

## FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

## PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

## DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

## COLABORADORES

Jonas Proença

Diretor de Desenvolvimento de Rede e CX

Júlio Júnior

Analista de Customer Experience

Everardo Mantovani

Professor da Universidade Federal de Viçosa

(UFV)

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

No campo brasileiro, as palavras de ordem são tecnologia e inovação. Ambas representam a chave para o futuro da agricultura de precisão no nosso país e compõem os valores que orientam o trabalho de toda a equipe Valmont.

Em meio a um cenário mundial marcado pela incerteza, o Agro segue em movimento constante, se reinventando e se adequando às novas realidades. Na Valmont, não é diferente – a tecnologia e a inovação estão presente em cada solução entregue nas mãos do produtor e nas mentes de cada membro da nossa equipe.

A irrigação Valley, acompanhada pelo valor da consultoria Irriger, segue mostrando a sua capacidade de potencializar a produtividade das lavouras brasileiras, assegurando o movimento do setor mais importante da economia e garantindo a produção de alimentos para a população em meio a uma pandemia global.

Por sua vez, a Valmont Solar Solutions consolida-se como uma liderança no setor, trazendo sustentabilidade e ampliando o acesso à energia limpa. Mais um grande motivo de orgulho que comprova o diferencial Valmont e a sua importância para o futuro – e o presente – da agricultura de precisão.

# O MÁXIMO DE EFICIÊNCIA COM MAIS ECONOMIA

**VALLEY** 

boltdpropaganda

## VFD

- Maior eficiência em relação ao pivô convencional;
- Fácil de ser instalado, pois mantém um padrão de instalação semelhante ao sistema convencional;
- Proporciona menor manutenção nos componentes mecânicos de tracionamento das unidades motora;
- Uma inovação Valley que apresenta funções inteligentes como a variação de velocidade através de inversor de frequência que recebe o sinal de um sistema de alinhamento por meio de sensor indutivo (maior precisão e durabilidade).



### **Adquira já o seu Valley VFD!**

O líder da categoria em desempenho e qualidade.  
Disponível nas revendas oficiais Valley!

# entrevista

## ATLAS IRRIGAÇÃO: crescimento em evidência

O superintendente de Planejamento de Recursos Hídricos da Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA), Sérgio Ayrimoraes, e o coordenador de Estudos Setoriais da entidade, Thiago Fontenelle, abordam a expansão da agricultura irrigada

**SÉRGIO AYRIMORAES**



**THIAGO FONTENELLE**



Foto: Raylton Alves | Banco de Imagens ANA

A nova edição do Atlas Irrigação, publicado pela Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA) em fevereiro, traz um retrato completo do cenário da agricultura irrigada brasileira. A publicação evidencia o crescimento e a importân-

cia de um setor que alavanca a economia nacional, ao passo que se reinventa com inovações tecnológicas. A equipe Pivot Point conversou com o superintendente de Planejamento de Recursos Hídricos da ANA, Sérgio Ayrimoraes, e com o coorde-

nador de Estudos Setoriais da entidade, Thiago Fontenelle, que explicaram mais sobre os dados compilados no Atlas e ressaltaram que a agricultura irrigada vive um período de expansão sem precedentes no país. Confira a seguir:

**Pivot Point: De acordo com o novo Atlas Irrigação, lançado em 26 de fevereiro, a área irrigada do Brasil totaliza 8,2 milhões de hectares, com a previsão de aumentar em 4,2 milhões de hectares até 2040. O que significa esse aumento para o país e para o produtor brasileiro?**

Dos 8,2 milhões de hectares identificados, 2,9 milhões são de cana-de-açúcar fertirrigada com água de reuso e os demais 5,3 milhões de hectares são de áreas propriamente irrigadas com volume relevante de água de mananciais. Essa previsão até 2040 representa um aumento de 80% nessas áreas, o que é uma oportunidade para o produtor, pois há um ótimo potencial físico-hídrico disponível. Mas o Atlas Irrigação mostra que já há muitos polos de irrigação com capacidade de suporte limitada para expansão. Então, esse crescimento deve ser organizado e direcionado para áreas adequadas, trazendo segurança hídrica e econômica para o produtor.

**Pivot Point: O Atlas também pontua que o Brasil figura na sexta posição na lista dos países com as maiores áreas equipadas para irrigação, atrás apenas da China, EUA, Índia, Paquistão e Irã. Como esse ranking deve evoluir nos próximos anos?**

O Brasil tende a subir nesse ranking por possuir maior potencial físico-hídrico para a irrigação e ter uma economia agropecuária forte e com boa capacidade de investimentos. Os demais países líderes em irrigação já esgotaram seus potenciais ou esses tendem a ser inferiores ao nosso. Não se deve esperar, por outro lado, que esse crescimento acelere muito rapidamente, pois há uma complexidade técnica e legal, além de limitações econômicas, na implantação de áreas irrigadas.

**Pivot Point: A expansão da agricultura irrigada no Brasil tem se intensificado nos últimos anos. Essa tendência deve se manter na próxima década?**



“Estimamos que continuaremos crescendo cerca de 215 mil hectares ao ano, mesmo entendendo que há desafios”

Sim. Se hoje se fala que a última década foi uma nova “década perdida” para a economia brasileira, certamente não o foi para a agricultura irrigada, que teve o maior crescimento da história. Estimamos que continuaremos crescendo cerca de 215 mil hectares ao ano, mesmo entendendo que há desafios para manter esse patamar. Numa visão otimista, com estímulos e planejamento integrado, pode-se alcançar patamares de 300 a 350 mil hectares ao ano. A indústria de equipamentos, por exemplo, tem capacidade de atender essa demanda.

**Pivot Point: Em comparação ao crescimento do uso da irrigação, é possível saber como se comporta a utilização de fontes de energia renovável para essa finalidade (por exemplo, a energia solar)?**

Há uma carência de levantamentos mais abrangentes sobre esse tema, mas sabemos que o estímulo que o irrigante possui com a tarifa verde (desconto de até 90% na tarifa da energia elétrica em determinados horários) diminui a atratividade para investir em outras fontes. O produtor está atento e há ótimos projetos instalados e em concepção com energia solar, mas não em larga escala. Deve-se priorizar estímulos para esse tipo de fonte, em especial, projetos integrados, como a instalação de painéis solares nos reservatórios, onde o produtor pode ganhar também com a redução da evaporação do lago.

**Pivot Point: Sabe-se que, embora a agricultura irrigada represente uma parcela relativamente pequena da produção agrícola total do país, a modalidade responde por uma fatia considerável do volume produzido. Quanto relevante é a agricultura irrigada, nesse sentido?**

Há muitas lacunas sobre indicadores sobre a produção e a economia da agricultura irrigada. No Atlas Irrigação, apresentamos um levantamento inédito sobre o valor da produção ir-

rigada, que em 2019 foi de R\$ 55 bilhões. Estima-se que entre 7% e 9% da produção física da agricultura ocorra em áreas irrigadas, que agregam entre 13% e 15% do valor da produção pela possibilidade de produção de mais de uma safra no mesmo local e ano-safra e pela produção irrigada ter maior valor agregado (maior qualidade e culturas proporcionalmente mais rentáveis). Porém, é importante considerar a importância da atividade não apenas em indicadores, mas também pela sua importância estratégica na segurança alimentar da população (em volume e em preço), já que uma boa parcela dos produtos que consumimos é produzida sob irrigação.

**Pivot Point: Quais as regiões com o maior potencial para a expansão da agricultura irrigada?**

Há potencial de desenvolvimento em polos de todas as regiões mas, em termos globais, o Centro-Oeste (principalmente, Goiás e Mato Grosso) se destaca por concentrar 35% do potencial total e 45% do potencial efetivo – esse último conceito explicita de forma mais precisa as potencialidades de curto e médio prazo no território brasileiro ao considerar áreas com aptidão ainda maior e condições mínimas de infraestrutura preexistente. Minas Gerais e São Paulo, no Sudeste, e Paraná e Rio Grande do Sul, na região Sul, completam o sexteto de Estados que somam cerca de 60% do potencial total e, aproximadamente, 85% do potencial efetivo. O Atlas Irrigação traz esses dados estimados por município.

**Pivot Point: Ainda no contexto da efervescência do setor irrigado, qual é a relevância do pivô central em relação às demais formas de irrigar?**

Os pivôs deverão continuar liderando a expansão da agricultura irrigada, sendo responsáveis por 50% da área

Os pivôs deverão continuar liderando a expansão da agricultura irrigada, sendo responsáveis por 50% da área adicional nos próximos 20 anos.

adicional nos próximos 20 anos. Caso ocorram condições mais favoráveis, com maiores taxas de expansão, essa participação tende a ser ainda maior.

**Pivot Point: De acordo com a publicação, o feijão, o milho, a soja e o algodão são as lavouras mais populares na agricultura irrigada por pivô central. Esse cenário deve se manter no futuro?**

As condições de mercado devem dar esse tom no futuro, mas não há tendência de alteração relevante em escala nacional, embora vejamos sinais de aumento da diversidade de culturas em pivôs centrais para pastagens, café e mix de culturas de ciclo mais curto, entre outras. Ainda não está claro se é uma tendência estatisticamente relevante ou se é efeito da nossa maior capacidade de observar essas características em imagens de satélite, mas há uma percepção no sentido de maior diversificação de culturas em pivôs.

**Pivot Point: A agricultura irrigada será importante para suprir a demanda crescente por alimento no Brasil e no mercado externo? Por quê?**

Certamente, pelos diversos benefícios à produção, tais como: o aumento da produtividade; a melhoria da qualidade dos produtos; a redução de custos unitários; a atenuação dos impactos da variabilidade climática e a otimização de insumos e equipamentos. A irrigação também é fundamental para o aumento e a estabilidade da oferta de alimentos e, conseqüentemente, para o aumento da segurança alimentar e nutricional da população brasileira – não só em termos de volume da produção, mas em termos de preços mais acessíveis. No contexto de mudanças climáticas a irrigação pode, ainda, ser tanto afetada negativamente em determinadas regiões quanto pode ser a principal medida mitigadora em outras. Precisamos estar atentos a esses cenários.

# notícias | BRASIL

## EXPORTAÇÕES EM DESTAQUE EM MG...



Os três primeiros meses de 2021 trouxeram boas notícias para o agronegócio mineiro. Foram US\$ 2,02 bilhões em receita gerada por exportações – um aumento de 15,2% em relação ao mesmo período de 2020. No entanto, o volume de produção sofreu um decréscimo de 0,3%, somando 2,1 milhões de toneladas de produtos comercializados para o exterior. O aumento do preço de certas commodities é apontado como uma das causas do comportamento do setor em Minas Gerais.

## ... e no resto do Brasil!

O cenário não surpreende apenas no Estado mineiro. O agronegócio em nível nacional bateu o recorde de exportações para o mês de março: foram US\$ 11,57 bilhões em receita. É a primeira vez que a rentabilidade do agronegócio brasileiro ultrapassa os US\$ 10 bilhões em março, em toda a série histórica, que teve início em 1997. De acordo com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), o valor exportado é 28,6% superior ao mesmo período de 2020, quando se calcularam US\$ 9,0 bilhões.



## Previsões recordistas

Apesar da crise vivida pela maioria dos outros setores da economia, desde o início da pandemia do coronavírus, o agronegócio continua registrando crescimentos acelerados em 2021. As previsões do Mapa dão conta que o Valor de Produção Agropecuária (VBP) deve registrar um aumento de 12,4% em relação ao ano passado. Se a expectativa estiver correta, o valor deve chegar a R\$ 1,057 trilhão, o maior já obtido desde 1989.



## CONAB OTIMISTA SOBRE SAFRA DE GRÃOS



Em abril, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) elevou a sua projeção para a produção de grãos nacional. A expectativa do órgão é que sejam colhidos 273,803 milhões de toneladas de soja, arroz e milho – 1,5 milhão a mais que o valor calculado em março e 6,5% mais alto do que o registrado na safra recordista de 2019/2020. A área plantada total também deverá crescer, chegando a 68,503 milhões de hectares – quase 4% a mais que o ciclo anterior.

## Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1 Dados do AgTech Garage apontam que o Brasil já conta com cerca de 300 startups voltadas para o agronegócio, mostrando o crescimento desses empreendimentos no setor.

2 A mesma pesquisa revela que a maioria das startups agrícolas do Brasil está concentrada em São Paulo, Minas Gerais e Paraná, focos da aplicação da tecnologia no campo.

3 As startups que movimentam o setor trazem soluções inovadoras em áreas como a agricultura de precisão, Internet das Coisas (IoT) e gestão agrícola, facilitando o dia a dia do produtor.

4 Este ano, o Intensive Connection, programa de potencialização do AgTech Garage, viu a quantidade de startups inscritas mais que dobrar em relação à edição de 2020 – foram 209 empresas.

# notícias | AMÉRICA LATINA

## Argentina: previsões para a safra de milho...

Em abril, a Bolsa de Cereais de Buenos Aires aumentou a sua previsão para a safra de milho 2020/2021. Antes calculada em 45 milhões de toneladas, a colheita poderá ser mais produtiva do que o esperado inicialmente, podendo chegar a 46 milhões. Mesmo com o aumento, o resultado ainda ficaria abaixo da safra anterior, quando foram colhidos 50 milhões de toneladas – número que, pela primeira vez em 20 anos, superou a safra de soja no país.



### ... e de soja

Por falar na oleaginosa, o quadro não é muito otimista para a safra no país vizinho. O mesmo boletim da Bolsa de Cereais de Buenos Aires mantém a expectativa da colheita de soja em 43 milhões de toneladas – bem abaixo dos 49,6 milhões registrados em 2019/2020. No entanto, a pesquisa também mostra que as condições climáticas estão mais favoráveis para as culturas de soja, o que poderá se refletir em bons resultados.

## Arroz sofre queda de produção no Paraguai

As condições climáticas atípicas estão prejudicando a safra de arroz no Paraguai. Os produtores da bacia do Rio Tebicuary, a mais importante do país, registram perdas de até 25% na produtividade do grão. Em nível nacional, a expectativa da Federação Paraguaia dos Produtores de Arroz (Feparroz) não é a melhor: espera-se que a safra deste ano resulte em 850 mil toneladas, 30% abaixo do 1,1 milhão colhido na colheita 2019/2020.



## Giro Latino novidades do setor em 4 notas

1 Um estudo do Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA) estima que a produção agrícola do México alcançará níveis nunca antes vistos em 2021 – US\$ 64,5 bilhões, mais de 10% acima do resultado do ano passado.

2 Uma publicação da Fundação Agropecuária para o Desenvolvimento da Argentina (Fada) calculou que o consumo interno anual de trigo é de 72 kg por pessoa e apontou que 59% da produção do cereal são exportados.

## México prepara-se para aumentar produção de feijão



Durante o Simpósio Nacional do Feijão para o México, a Secretaria de Agricultura e Desenvolvimento Rural do país anunciou as suas expectativas para a produção nacional da leguminosa – a meta é alcançar 1,6 milhão de toneladas anuais até 2024. Se concretizado, o resultado significaria um aumento de quase 50% em relação à atual capacidade produtiva de feijão pelo México. O país pretende, ainda, melhorar a qualidade do produto cultivado nas fazendas nacionais.

3 A América Latina concentra 16% das exportações agrícolas, 12% da produção agrícola e 24% da terra cultivável do mundo, além de 30% da água doce e 25% dos bosques do planeta. É o que noticiou a Agência Peruana de Notícias.

4 A Colômbia, quarto maior produtor de óleo de palma do mundo, está apostando cada vez mais na produção sustentável – o país já conseguiu reduzir as taxas de desmatamento associado à produção do óleo para 0,4%.

# Field Commander Pro

**VALLEY** 

boldpropaganda



## Controle absoluto? O Field Commander te mostra o caminho.

Transforme o seu smartphone, tablet ou computador em um painel de controle virtual e fique no comando dos seus equipamentos de irrigação de qualquer lugar do mundo!

O Field Commander utiliza o sistema GPS para monitoramento dos sistemas de irrigação, fornece informações em tempo real e ainda possui compatibilidade que abrange qualquer tipo de pivô, incluindo painéis antigos.

É a líder mundial em irrigação conectando você com o futuro do campo.



Consulte um revendedor Valley

[VALLEYIRRIGATION.COM.BR](http://VALLEYIRRIGATION.COM.BR)

---

# Pivô Central

**20.**

**MUNDO VALLEY**

Valmont Solar Solutions ultrapassa 500 usinas instaladas no Brasil, consolidando-se como referência nacional no setor

**28.**

**POR DENTRO DA FÁBRICA**

Parceria entre Valmont e Ciitta expande horizontes para o treinamento técnico em projetos de irrigação internacionais

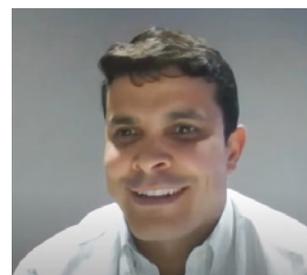
**32.**

**RE VENDAS**

Revenda Valley há cerca de um ano, a Pivô norte movimentou a região e leva a irrigação de precisão a cada vez mais produtores

# aconteceu

## Valmont presente no AGROtic



No início de maio, o diretor presidente da Valmont, Renato Silva, e o gerente de Vendas Técnicas América Latina, Vinícius Maia, participaram da edição deste ano do AGROtic, congresso digital voltado para as tecnologias de conectividade e produtividade no campo.

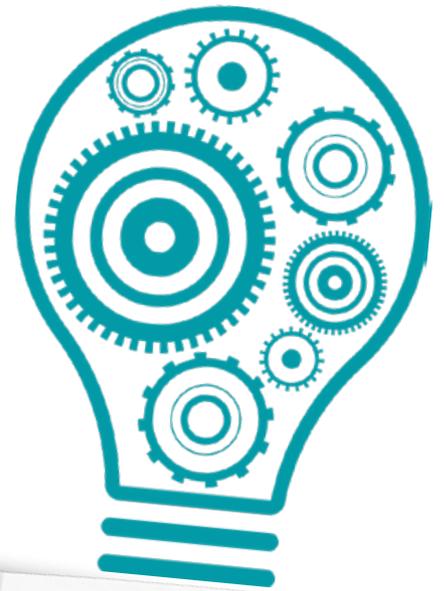
Os especialistas da empresa conduziram a live "O crescimento da irrigação inteligente", destacando o papel da irrigação na agricultura de precisão.

## Rede de revendas em crescimento



Cada vez mais produtores brasileiros têm acesso à irrigação Valley. A MS Equipamentos, localizada em São Gabriel do Oeste, no Mato Grosso do Sul, é a mais recente adição à rede de revendas Valley no país. Também em Mato Grosso, a Copasul, revenda Valley, inaugurou uma nova loja, ampliando a irrigação da marca em Ribas do Rio Pardo. Além disso, outra revenda – a SLC – também abriu um novo ponto de venda na cidade de Cruz Alta (RS).

# Engenharia em Foco



A Valmont está engajada no desenvolvimento e organização de materiais de marketing, promovendo uma divulgação mais assertiva dos seus produtos. O projeto Engenharia em Foco é uma recente iniciativa da empresa no intuito de aprimorar a comunicação com as revendas Valley. O projeto inclui a criação de informes sobre cada produto da empresa, permitindo que todas as revendas ofereçam informações completas sobre os equipamentos de irrigação, incluindo instruções sobre como melhor utilizá-los.



## Formação profissional

Em parceria com o Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), a Valmont promoveu um curso de soldador em Uberaba (MG). A iniciativa – totalmente gratuita – resultou na formação de 12 novos soldadores, preparados para ingressar no mercado de trabalho. O curso foi pensado como uma forma de fortalecer o setor industrial – incluindo a própria fábrica da empresa, localizada na cidade – e proporcionar oportunidades para profissionais em busca de capacitação.



# Valmont Solar™ Solutions celebra 500 usinas instaladas no Brasil

Após a incorporação no grupo Valmont, empresa com tecnologia nacional já produz 43 MWp e começa a sua expansão para o exterior



O setor nacional de produção de energia fotovoltaica está em expansão. A Valmont Solar™ Solutions, empresa com tecnologia 100% brasileira integrante do grupo Valmont, comemora o marco de 500 usinas conectadas, abrindo novos horizontes para produtores de todo o país, em um momento em que a marca dá os primeiros passos da sua expansão internacional.

A conquista das 500 usinas instaladas significa que, em nível nacional, a Valmont Solar™ Solutions se aproxima de uma potência total instalada de 43 MWp – um valor expressivo, de acordo

com o diretor de operações da empresa, Fábio Augusto Bonfante Mucin.

"As 500 usinas são uma conquista emblemática para nós, não só pelo número de unidades instaladas, mas pela quantidade de energia produzida no total, que é bastante impressionante, considerando que a maioria é composta por usinas de pequena escala", comenta.

As usinas da Valmont Solar™ Solutions cobrem uma grande extensão de Norte a Sul do Brasil. Em 2018, as maiores usinas em energia distribuída nos Estados de Santa Catarina, São Paulo, Paraíba, Mato Grosso e Mato Grosso do

Sul eram da empresa.

Além de registrar um aumento exponencial na capacidade de distribuição de energia para clientes Brasil afora, a marca também destaca os benefícios da produção de energia fotovoltaica no que diz respeito à sustentabilidade.

O presidente da Valmont Solar™ Solutions, Fábio Yanagui, destaca que as responsabilidades social, ambiental e econômica são partes essenciais do trabalho desenvolvido pela empresa.

"O grande benefício da instalação destas 500 usinas é a questão da sustentabilidade, somada à importância so-



Imagens - Usina do Grupo Chiodi, Rio Verde (GO)

cial: economiza-se água nas barragens e hidrelétricas e, ao mesmo tempo, o produtor deixa de gastar com a conta de luz e faz o uso do recurso financeiro em outras demandas", enfatiza.

A estimativa é que as 500 usinas respondam por uma produção anual de 59.721.208 kWh, segundo conta Fábio Mucin. "Levando em consideração essa produção de energia de forma limpa e sustentável, calculamos que, todos os anos, 24.728.678 kg de dióxido de carbono deixam de ser emitidos – quase 25 mil toneladas – o que equivale a 2.455.909 árvores que deixam de ser derrubadas", revela.

Em um prazo de 25 anos, isso significa que 553.922.572 kg (mais de 550 mil toneladas) de CO<sub>2</sub> serão evitados, representando mais de 55 milhões de árvores

"Somos uma empresa líder no mercado no segmento em que atuamos e estas usinas são estruturas de grande potência. Trata-se de um mercado de crescimento muito expressivo, cerca de 40 a 50% ao ano."

poupadas. No mesmo período, as usinas produzirão em torno de 1,338 bilhão de kWh de energia.

Segundo o presidente Yanagui, os olhos da empresa voltam-se, agora para o futuro. "Somos uma empresa líder no mercado no segmento em que atuamos e estas usinas são estruturas de grande potência. Trata-se de um mercado de crescimento muito expressivo, cerca de 40 a 50% ao ano. Por isso, contamos com boas perspectivas de mercado para os próximos 25 anos", comenta.

**Inovação, confiabilidade e expansão.** Ainda de acordo com Fábio Mucin, a Valmont Solar™ Solutions já começou a trabalhar em prol da expansão internacional da empresa. "Estamos presentes em 16 países e já contamos com projetos comerciais no Uruguai, Espanha e



Sudão, incluindo a distribuição de pivôs de irrigação Valley <sup>TM</sup> 100% movidos a energia solar", revela.

O diretor comercial da empresa, Rui Saturnino Ruas, enfatiza que o crescimento da marca revela uma maior confiança do público em relação à energia solar, à medida que os benefícios dessa modalidade se destacam face às formas convencionais de captação de energia elétrica.

"No início, muitos produtores tinham dúvidas, mas o processo está mais maduro. Hoje, a energia solar é conhecida como um investimento seguro e consolidado como algo que funciona e que realmente gera energia para quem produz", diz.

Rui descreve que o despontar da produção de energia solar contribui para a descentralização do setor que, até então, se encontrava concentrado nas mãos de poucas grandes empresas. "A energia solar permite que cada cidadão

se torne produtor da sua própria energia, e oferece uma real possibilidade de se economizar, já que se evitam muitos intermediários, tributos, taxas, etc. A acessibilidade também é um ponto-chave", considera.

As soluções em produção de energia solar viabilizam a instalação de fazendas em locais antes considerados inacessíveis. "Recentemente, instalamos um pivô movido a energia solar em um local onde a rede de energia elétrica estava prevista para chegar somente em 2024! A conquista das 500 unidades significa que cada vez mais produtores terão acesso a uma fonte de energia renovável, limpa e de muita produtividade", explica.

Com centenas de usinas instaladas no Brasil, a Valmont Solar <sup>TM</sup> Solutions está na vanguarda de um setor que não para de crescer. Segundo o Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE 2019-

2029) do Ministério de Minas e Energia (MME), a capacidade produtiva das usinas fotovoltaicas no país será quatro vezes maior em um prazo de até 10 anos.

**Irrigação.** O marco das 500 usinas acontece seis meses após a incorporação da marca pelo grupo Valmont, líder do setor de agricultura de precisão, conhecido pela produção, comercialização e assessoria técnica dos pivôs Valley <sup>TM</sup>. Com as novas soluções de energia solar, os equipamentos de irrigação passam a contar, também, com todos os benefícios desta tecnologia.

Os painéis solares da Valmont Solar <sup>TM</sup> Solutions captam a energia solar e a convertem em energia elétrica, que pode ser usada nas máquinas e estruturas das fazendas. A energia restante pode, ainda, ser armazenada e utilizada durante a noite ou em épocas do ano em que é gerada menor quantidade de energia solar.



**Você  
no  
comando!**

boldpropaganda

## Recursos incomparáveis à sua disposição

O CommanderVP oferece programação remota de funções do painel de controle e monitoramento de pivôs centrais e máquinas lineares, através de um conjunto completo e prático de recursos.

Os melhores resultados são alcançados quando você está no comando. Conte com as soluções inteligentes Valley na sua produção.



Disponível pelas revendas oficiais Valley



# PROJETO BRASILEIRO DE PIVÔ MOVIDO A ENERGIA SOLAR TRANSFORMA AGRICULTURA NO SUDÃO

Por meio da cooperação de especialistas brasileiros e sudaneses, projeto inovador resultou em uma solução sustentável e eficiente para o cultivo em condições adversas no deserto africano

O Sudão é o terceiro maior país do continente africano. Banhado pelo rio Nilo, o país tem a agricultura como sua principal atividade econômica – 80% da força de trabalho sudanesa atua no setor, que responde por cerca de 40% do PIB nacional.

Apesar do domínio do setor, o Sudão enfrenta obstáculos que dificultam a expansão da agricultura – especialmente o clima seco e quente do deserto, nas regiões central e norte do país, longe das margens do rio.

Como resultado, a maioria das culturas prospera na região sul, onde o clima tropical de florestas e savanas permite o cultivo de produtos como o algodão – o principal bem de exportação do país.

Como, então, superar esses problemas e promover o crescimento da agricultura em outras partes do território? A Valley Irrigação, empresa de Valmont, apresentou a solução – a instalação de uma usina fotovoltaica para alimentar o pivô central, fazendo uso da energia so-





O projeto pioneiro da Valmont poderá viabilizar a irrigação em outras regiões remotas

lar e eliminando a necessidade de conexão com a rede elétrica.

Através do trabalho da equipe da Valmont Solar Solutions, o projeto resultou no primeiro pivô Valley fora do Brasil que trabalha 100% através de energia solar – instalado no meio do deserto.

"A ideia deste projeto pioneiro é viabilizar a produção agrícola em locais onde isso foi considerado impossível. Com a ajuda da equipe da Valmont Solar Solutions, essa ideia pode ser uma realidade", afirma o presidente da empresa, Fábio Yanagui.

A Valley Irrigation, líder em agricultura de precisão, através da recém-formada equipe Valmont Solar Solutions, está se diferenciando mais uma vez, oferecendo uma solução que não requer baterias como fonte secundária de energia.

A luz solar é capturada e transformada imediatamente em energia elétrica, que, por sua vez, é usada para manter o pivô e a bomba funcionando.

"Se não fosse o pivô, não seria possível produzir naquele lugar, já que é uma área deserta e sem conexão com a rede elétrica", diz Yanagui, mencionando o projeto off-grid, ou seja, que funciona exclusivamente sem recorrer à rede elétrica.

O projeto tecnológico foi viabilizado pela Valley Irrigação e exigiu, sobretudo, cooperação internacional. Criado e desenvolvido pelo setor de P&D da companhia no Brasil, o pivô foi instalado pela equipe sudanesa, sob a supervisão de engenheiros de Dubai.

"O know-how da equipe da Valley no Brasil foi essencial para o desenvolvimento desse projeto", diz Fábio Mucin, diretor de operações da Valmont Solar Solutions. "O projeto de engenharia técnica foi criado no



Brasil e depois executado brilhantemente pela equipe de engenharia no Sudão", disse Fábio.

A grande importância do projeto é que ele pode abrir precedentes para uma revolução agrícola de precisão no país africano, abrindo portas para o desenvolvimento de outras soluções sustentáveis em outras regiões isoladas, ampliando o acesso a benefícios como a irrigação.

"Estamos expandindo os horizontes do que significa ter um pivô de irrigação. Não é apenas uma ferramenta para irrigar – essa nova solução está transformando o deserto em uma área arável e próspera para contribuir para a expansão da produção agrícola em regiões remotas e isoladas", conclui Fábio Mucin.



# SIMPLIFIQUE AS PRÁTICAS DE IRRIGAÇÃO

## O futuro não é incerto quando ele caminha ao seu lado

A líder mundial em irrigação investe cada dia mais em tecnologias para que você, produtor(a), fique no comando das operações agrícolas dos seus pivôs, sempre.

Com os dispositivos de controle e monitoramento remotos, Valley, conectados às plataformas de telemetria Valley365 e BS3, é possível controlar e monitorar pivôs, casas de bombas, monitorar dados meteorológicos, de umidade, temperatura e condutividade elétrica do solo, também chuva por pivô e muito mais.

Com a plataforma de gerenciamento de irrigação Irriger Connect complementando esse pacote operacional, o irrigante sabe o "quando" e "quanto" irrigar, realizando o manejo com precisão, com relatórios para sua análise, tudo em tempo real, (com acesso online) acessado online de seu computador, tablet ou celular via APP e com apoio especializado de consultores agrônômicos. Confie nas soluções tecnológicas Valley, feitas para trazer agilidade e comodidade nas tomadas de decisão. Reduza custos, potencialize seu tempo, incremente a sua produtividade e bem estar!

**Valley 365™**

**BaseStation3™**

**Irriger Connect**



**IRRIGAÇÃO  
INTELIGENTE  
É VALLEY**



Consulte um revendedor Valley

[VALLEYIRRIGATION.COM.BR](http://VALLEYIRRIGATION.COM.BR)

# Plantando tecnologia, colhendo aprendizado

A nova parceria da Valmont com o Ciitta abre novas portas para o desenvolvimento da agricultura de precisão em regiões de alto potencial de crescimento; empresa poderá oferecer treinamentos técnicos para a ampliação da irrigação e energia solar em nível internacional

A globalização da tecnologia está levando a produção de alimentos a novos patamares, mundo afora. A colaboração entre países, essencial para o compartilhamento de vivências e aprendizado, assume um papel protagonista nesse contexto, contribuindo para a consolidação de uma agricultura de perfil mundial.

Foi pensando nesse potencial para a colaboração internacional que foi criado o Centro Internacional de Transferência Tecnológica Agropecuária (Ciitta). O principal objetivo da entidade é fortalecer a agricultura em países em desenvolvimento, por meio do fomento de iniciativas de transferência tecnológica, focadas em pequenos e médios produtores, ajudando a disseminar técnicas modernas da agropecuária brasileira em outras regiões.

O intercâmbio tecnológico e cultural promovido pelo Ciitta estabelece uma relação entre o Brasil e países das



regiões da África e da América Latina e Central. Para que isso seja possível, o centro conta com a colaboração de diversas empresas especializadas em diversos setores ligados à agropecuária – abrangendo todas as fases envolvidas no setor, da produção ao processamento de alimentos e a sua comercialização.

Uma das parceiras mais recentes do Ciitta é a Valmont. Engajada no oferecimento de treinamentos especializados em irrigação e energia solar, a empresa pode-

rá aproveitar a proximidade com a sede do centro – tanto o Ciitta quanto a Valmont estão localizados em Uberaba (MG).

Para o diretor de Desenvolvimento de Rede e Marketing da Valmont Brasil, Jonas Proença, o propósito do centro está alinhado aos projetos que a empresa desenvolve no sentido de expandir a sua presença, por exemplo, nos mercados africanos.

"Ao fornecermos equipamentos de irrigação e energia solar para clientes



africanos, é importante que essa atividade seja acompanhada pelo treinamento e capacitação relacionados à utilização desses equipamentos. A África é uma região que tem muito a se explorar no que diz respeito à produção tecnológica de alimentos e acreditamos que a Valmont e o Ciitta podem exercer um excelente trabalho juntos para cumprir esse potencial", comenta Jonas.

Além disso, o diretor destaca, ainda, que a Valmont poderá oferecer a sua

estrutura em Uberaba para o desenvolvimento de novos projetos, trazendo novas possibilidades para as iniciativas empreendidas pelo Ciitta.

"Dessa forma, podemos estreitar ainda mais a relação com o centro e contribuir de forma ágil e eficaz para o andamento de projetos que requerem treinamentos, por exemplo. É uma forma de colaborar para o desenvolvimento agropecuário e para a autossuficiência alimentar dos países africanos. Além disso, vale ressaltar

que a Valmont ocupa a liderança do setor de agricultura de precisão em nível internacional – temos confiança de que a tecnologia e soluções Valmont têm muito a contribuir nesses projetos", avalia.

**Inovação pelo desenvolvimento.** Existe muito espaço para a participação da Valmont dos projetos que visam ao crescimento dos sistemas produtivos na África. "A nossa participação terá relação com o treinamento voltado para a melhor utilização dos equipamentos de irrigação Valley e projetos que envolvam energia solar", aponta Jonas.

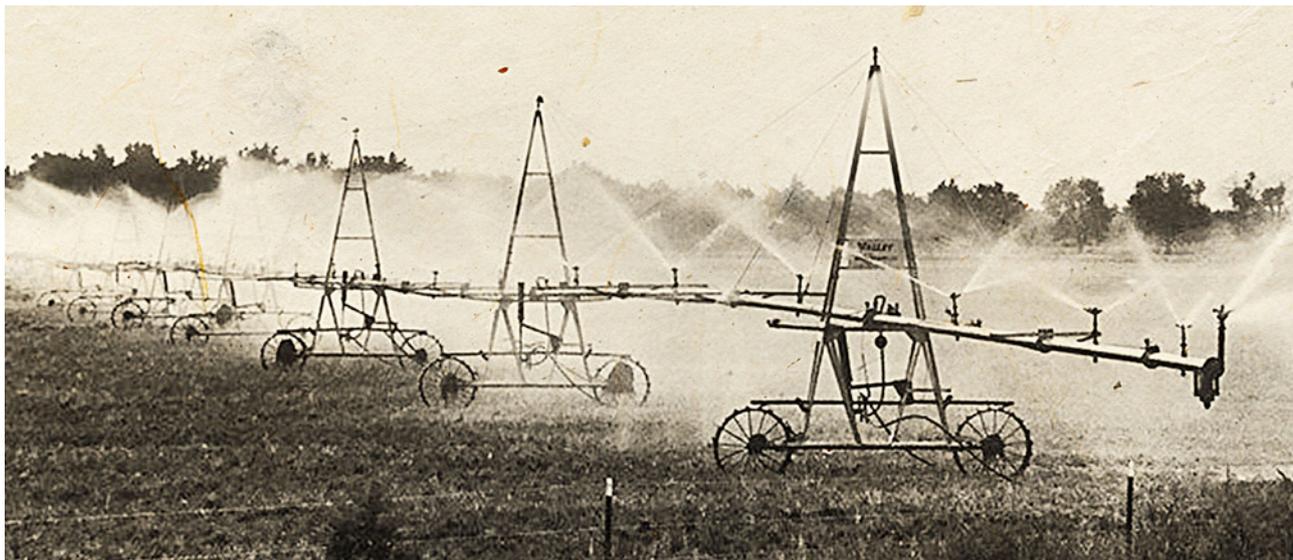
Um desses projetos poderá ter a Nigéria como alvo. O Ciitta é responsável pelo treinamento e qualificação de profissionais envolvidos no projeto Green Imperative – é o maior projeto agrícola em desenvolvimento no continente africano. Com perspectivas de gerar 5 milhões de empregos e movimentar até US\$ 10 bilhões em 10 anos, o Green Imperative está fazendo uso da tecnologia brasileira para transformar a realidade e o dia a dia dos produtores nigerianos.

"A irrigação será uma parte muito importante nesse contexto, por isso, a Valmont poderá contribuir para o fornecimento, não só da melhor tecnologia do mercado no que diz respeito à agricultura irrigada, mas também da capacitação que garantirá os melhores resultados na utilização dessa tecnologia", explica.

E o potencial não fica por aqui. A Valmont já deu os primeiros passos para a consolidação da sua posição na vanguarda do desenvolvimento da agricultura sustentável – recentemente, por exemplo, a empresa instalou um pivô central de irrigação movido 100% a energia solar no deserto do Sudão, demarcando o seu pioneirismo e capacidade para inovar.



## Conservando recursos e melhorando a vida



Em 2021, o grupo Valmont completa 75 anos de contribuições históricas para diversos setores. Seja no Brasil, onde o grupo é conhecido pelos pivôs centrais Valley, a consultoria em irrigação da Irriger e as soluções em energia solar da Valmont Solar Solutions, seja nos outros 21 países onde a empresa deixa a sua marca, em diversos outros segmentos industriais, é inegável que a história que teve início em 1946 é marcada pela inovação e pela tecnologia.

Em comemoração desta data tão importante para as mais de 10 mil pessoas que compõem a nossa equipe ao redor do mundo, o grupo Valmont deixa um recado, lançando um olhar sobre os 75 anos que se passaram e em preparação para as próximas conquistas que o futuro nos reserva:

Robert Daugherty fundou a Valmont Industries em 1946, com US\$ 5 mil e um sonho. Claro que, na época, não éramos conhecidos como Valmont; éramos a Valley Manufacturing, uma empresa focada em elevadores para propriedades rurais na região de Valley, Nebraska.

Então, em 1954, Daugherty obteve de Frank Zybach a patente para fabricar pi-

vôs centrais. Nos anos seguintes, os engenheiros da Valley melhoraram essa invenção e, assim, a empresa consolidou-se como uma líder global do setor. As pessoas da Valmont sempre foram sonhadoras e focadas em agir, planejar e construir. Hoje, empregamos mais de 10 mil indivíduos em 85 unidades produtoras, em 22 países, para ajudar a melhorar a vida em todo o mundo.

Transformando o nosso negócio e mantendo o nosso foco

Ao longo do tempo, temos diversificado o nosso negócio. Por meio dos nossos quatro segmentos primários – estruturas de suporte de utilidades, estruturas de suporte de engenharia, irrigação e revestimentos – perseguimos oportunidades para crescer, desenvolver soluções através da tecnologia inovadora, implementar práticas sustentáveis e manter a posição de liderança no mercado, dentro de indústrias dinâmicas.

– Conectamos o mundo por meio da tecnologia 5G, embelezamos espaços urbanos de formas eficientes do ponto de vista energético, deixamos as estradas mais seguras e ajudamos o tráfego a circular de forma mais eficiente.

– Asseguramos o fornecimento de energia em redor do mundo, transferindo-a da fonte ao cliente final, tornando as redes mais resilientes e resistentes a impactos ambientais.

– Desenvolvemos equipamentos de irrigação duráveis e tecnologias de conectividade para lavouras para maximizar a produtividade e otimizar a eficiência na utilização de água e energia.

– Providenciamos serviços de revestimentos que protegem contra a corrosão e melhoram a vida útil do aço e outros produtos metálicos.

E conseguimos cumprir tudo isso enquanto mantemos o nosso foco: conservando recursos e melhorando a vida. É o nosso mote mas, mais do que isso, é o nosso propósito. É o que orienta o nosso trabalho para avançar o mundo na direção da resiliência e prosperidade.

Com paixão pelos nossos produtos, serviços e clientes, atuamos com integridade e estamos sempre focados em melhorar, dia após dia... como fazemos desde o início.

É o 75º aniversário da Valmont, e a nossa história está apenas começando.



boldpropaganda



## APRIMORE O SEU PIVÔ CENTRAL COM A INTELIGÊNCIA VALLEY

O Valley ICON X™ é a forma mais simples de levar economia e tecnologia para as suas produções. Com a versatilidade de ser conectado de maneira remota ou diretamente no seu pivô central, o ICONX dispõe de um controle fácil e intuitivo que transfere os comandos para painéis já existentes, independente da marca, unindo todos os pivôs a uma única rede.

Modernize ainda mais a sua produção!

Disponível pelas revendas oficiais Valley



# PIVÔNORTE: UM ANO, MUITOS ÊXITOS

Em um ano, revenda nortista se adapta completamente aos processos da Valley e firma ampla carteira de clientes

ARQUIVO / PIVÔNORTE



Representar uma multinacional e adequar o atendimento de uma revenda aos padrões de uma grande marca, sem dúvidas, é um desafio a longo prazo. Entretanto, alguns casos de sucesso provam que, com uma equipe dedicada e estratégias precisas, o bom desenvolvimento de uma revenda pode ser imediato.

Um bom exemplo está localizado ao norte do país, onde uma empresa vestiu a camisa da Valley e embarcou na missão de comercializar pivôs centrais e prestar consultoria em irrigação para cultivos de médio e grande porte.

Desde o ano passado, a Pivô-norte, localizada na região considerada como uma nova fronteira agrícola brasileira, faz parte do time de revendas da Valley. De acordo com Thiago Francisco Monteiro da Silva Falcão, sócio-administrador da



“Para nós, a mudança representa grandes oportunidades de negócio. A Valley é uma marca referência em irrigação e em tecnologia, além de ser forte e consolidada”

revenda, a transição foi um passo decisivo para a história da Pivô-norte.

“Para nós, a mudança representa grandes oportunidades de negócio. A Valley é uma marca referência em irrigação e em tecnologia, além de ser forte e consolidada”, comenta.

Atualmente, a equipe efetiva da Pivô-norte conta com 25 profissionais subdivididos em três grupos. A Equipe Comercial conta com sete funcionários. O time técnico, por sua vez, reúne onze profissionais da área. Por fim, o setor Administrativo da revenda integra outros sete colaboradores.

A matriz da Pivô-norte é sediada no Pará, no município de Paragominas (PA). Além disso, a empresa conta com três filiais, cujas localizações também contribuem para a

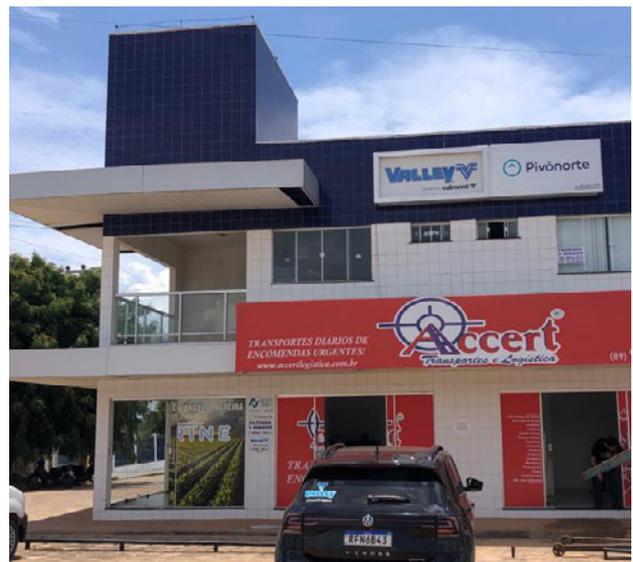
abrangência da atuação da Valley na região nordeste. Elas se encontram nas cidades de Araguaína (TO), Bom Jesus (PI) e Balsas (MA).

Atualmente, a Pivônordeste se destaca pela rápida adesão aos processos da Valley. Aspectos como identidade visual, adaptação das lojas e adoção das tecnologias da empresa foram habilmente desenvolvidos pela equipe nortista. “Foi desafiador, mas em menos de um ano, conseguimos padronizar quase todas as lojas. Estamos investindo pesado nas salas de telemetria, além de estarmos cumprindo com o programa de desenvolvimento das Revendas Valley”, afirma Thiago.

O representante também destaca os desafios presentes na missão de promover o bom desenvolvimento do mercado de irrigação na região norte. “Nosso maior entrave é o distanciamento dos grandes centros de produção e distribuição. Isso nos leva a altos investimentos em estoque para



“Alavancamos mais ainda nosso desempenho e tivemos a oportunidade de mostrar nossa força”





Da identidade visual à adoção das tecnologias, a revenda foi ágil na integração da Valley à sua marca

atender a demanda dos nossos clientes e outros irrigantes. Além disso, também tem a extensão territorial e a logística de peças e serviços. Precisamos sempre de mão de obra qualificada nesse nicho de mercado”, pontua.

Aos olhos de Thiago, a transição para a Valley otimizou o volume de vendas da revenda no último ano. “Alavancamos mais ainda nosso desempenho e tivemos a oportunidade de mostrar nossa força”, comemora.

Em seu recente período enquanto revenda Valley, a Pivô norte conquistou uma sólida carteira de clientes e atingiu resultados admiráveis. Os sócios-administradores Thiago Falcão e Eduardo Santos atribuem o sucesso à inovação e ao empenho dos colaboradores da empresa.

“Os resultados são fruto do arrojo comercial e de um trabalho de desbravamento das áreas que possuíam um grande potencial para o mercado de irrigação, mas não eram explorados. Nós ma-



peamos a região, montamos um trabalho estratégico com perfil produtivo de cada região, encontramos as demandas e necessidades do nosso público e oferecemos um trabalho técnico qualificado”, explica Thiago.

Em pouco tempo e em meio a situações atípicas, como a pandemia do coronavírus, a Pivô norte conseguiu se firmar como uma revenda destaque. A expectativa é que nos próximos anos, o desempenho seja ainda mais expressivo.

Para Thiago, o segredo do sucesso e da satisfação dos clientes está na parceria com uma empresa que lidera o setor. “A marca Valley possui grande peso no mercado e é referência. Por isso, a recepção dos clientes é de excelente aceitação. A acessibilidade e a assistência técnica de qualidade fazem com que nossos serviços sempre sejam requisitados, inclusive por clientes com produtos de outras marcas”, conclui.

---

# No campo

**36.**

## **RESULTADO NA LAVOURA**

Em busca de segurança e produtividade, propriedade aposta 100% nos equipamentos de irrigação Valley

**38.**

## **MERCADO**

Os recordes produtivos das lavouras de soja da Bahia e a sua relação com a irrigação

**40.**

## **MEU PRIMEIRO PIVÔ**

Produtor investe em dois pivôs Valley para estreiar na produção irrigada – e adquire o terceiro ainda antes de começar a irrigar

# RESULTADOS QUE FIDELIZAM: COMO O DESEMPENHO VALLEY CONQUISTA NOVOS CLIENTES



Graças à irrigação Valley, o produtor consegue colher três safras anuais

A importância do investimento em irrigação na atividade agrícola contemporânea é comprovada pelos constantes resultados produtivos do setor. No entanto, priorizar um investimento inteligente, aliado às tecnologias mais modernas do mercado, com o apoio de uma empresa líder no segmento, sem dúvidas, faz a diferença.

Localizada no município de Colômbia (SP), a Fazenda São Pedro, da Agropecuária Bandeirantes, se adequou aos projetos de irrigação ao longo dos anos. O grupo agropecuário foi fundado em 1972, pelo pai de Mohamad Riad

“Com a irrigação, você alcança um crescimento verticalizado.”



Perrone Sammour, que o comanda atualmente.

Em 1991, a equipe adotou a linha produtiva que viria a ser uma de suas maiores fortalezas: a cana-de-açúcar. Pouco mais de duas décadas depois, em 2015, as culturas de milho e soja também integraram o plantio da fazenda e vieram para ficar.

A Agropecuária Bandeirantes atua, nos dias de hoje, na produção de cereais e cana-de-açúcar, tanto em sequeiro, quanto irrigados. Segundo Mohamad, são irrigados 500 hectares de cana e 1.110 hectares de cereais. “Lidar com as

condições climáticas é um dos maiores desafios do produtor rural. Com a irrigação, você alcança um crescimento verticalizado. Na nossa região, você consegue fazer três safras de cereais irrigadas, enquanto na área de sequeiro, só é possível fazer uma”, afirma.

Em 2020, quando conheceu a Valley, Mohamad contava com 16 pivôs de outra empresa instalados na propriedade. Os resultados superiores e os diferenciais das tecnologias e serviços do Grupo Valmont chamaram a atenção do produtor e despertaram o interesse em tornar-se um cliente Valley.

Hoje, cerca de um ano mais tarde, a fazenda já conta com quatro pivôs Valley (dois em operação e dois em construção). Para Mohamad, os frutos da parceria são reforçados pela qualidade dos serviços da Valley. “Temos muita confiança no grupo. Além do pós-venda excepcional, o material é de extrema qualidade, não temos perdas por quebras ou intempéries”.

De acordo com o proprietário, a assistência das equipes das revendas regionais da Valley também tem sido essencial. “Recebemos acompanhamento da Coopercitrus sempre que preciso e, além disso, estamos integrando também com o monitoramento da Irriger”.

Mohamad destaca que o potencial produtivo das lavouras irrigadas foi amplamente fortalecido pelo equipamento da Valley. Os resultados são expressivos. “Com relação à cultura de cereais, a nossa margem de resultado na área de sequeiro é de 61 sacos de soja por hectare em média. Na área irrigada, atingimos uma média de 82 sacos por hectare. Além disso, você tem a garantia de que você vai colher. Garantia de que o que se investe na terra vai gerar resultado”.

“Nós planejamos trabalhar apenas com a empresa em todas as nossas demandas de irrigação. Fazemos integração lavoura/pecuária no estado de Goiás, onde nosso próximo investimento também será em irrigação”.

A cana-de-açúcar da Fazenda São Pedro também teve um grande incremento produtivo com a chegada dos pivôs. A produção, que em sequeiro é de 100 a 110 toneladas por hectare, atingiu a marca de 135 a 142 toneladas por hectare irrigado.

Os bons números motivaram Mohamad a voltar 100% de seu projeto de irrigação à Valley. “Nós planejamos trabalhar apenas com a empresa em todas as nossas demandas de irrigação. Fazemos integração lavoura/pecuária no estado de Goiás, onde nosso próximo investimento também será em irrigação”.

O produtor comenta ainda os planos para que, no futuro, a parceria não se limite apenas ao setor de irrigação. “Nós estamos com a intenção de trabalhar com a Valley também em energia solar. Estamos estudando a viabilidade e estimando o investimento. Planejamos uma planta solar fotovoltaica de cerca de 2MW, porque ter uma fonte de energia renovável e limpa é uma grande demanda nossa”, conclui.



# SOJA NA BAHIA: PRODUTIVIDADE EM CRESCIMENTO

Desafiando os obstáculos de uma safra marcada por irregularidades, o Estado nordestino alcançou a maior produtividade do país, de acordo com o levantamento do Rally da Safra



A 18ª edição do Rally da Safra, finalizada em abril, trouxe notícias surpreendentes para o mercado nacional de soja. O levantamento executado pela equipe de especialistas revelou aumentos da área total cultivada, bem como da produtividade e, até, no volume total de produção da oleaginosa.

O primeiro aspecto que chama a atenção é o aumento de 4,4% na área cultivada em relação à safra de 2019/2020 – estima-se que, no ciclo atual, as lavouras de soja ocupem um total de 38,6 milhões de hectares, uma diferença de 1,6 milhão de hectares sobre o registrado no ciclo anterior.



A produção total teve um crescimento ainda maior – o Rally apontou um volume produtivo de 137,1 milhões de toneladas, o que representa um pulo de 8% em relação ao ciclo anterior (uma diferença que ultrapassa os 10 milhões de toneladas face ao ano passado!).

E, se o volume total produzido cresceu proporcionalmente mais que a área cultivada, o significado é claro: aumentou, também, a produtividade média das lavouras, que passou de 57 sacas por hectare para 59,3. Esse número é 0,3 sacas acima do valor mais alto registrado até então, calculado em 2018.

Vale ressaltar que os crescimentos não foram uniformes – de forma geral, o Rally conclui que a safra de soja deste ciclo foi marcada por irregularidades na produção, dificuldades na mensuração destes resultados e, ainda, pela instabilidade climática. Na região Centro-Oeste, por exemplo, a safra apontou prejuízos – mas o crescimento da produtividade média ainda contribuiu para uma redução das perdas.

Talvez o Estado da Bahia seja o palco dos dados mais surpreendentes do levantamento. Entre todas as unidades federativas, a Bahia teve a maior média de produção do Brasil, alcançando impressionantes 67 sacas por hectare, um valor consideravelmente acima das 63,3 sacas registradas na safra passada. Na sequência, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Piauí figuram como as regiões com maiores aumentos produtivos.

Os resultados notavelmente positivos na Bahia contradizem os obstáculos mencionados acima. A produtividade média da soja no Estado nordestino chega a ultrapassar a maior marca anterior, de 66,8 sacas, apontada em 2018. Graças a esse

crescimento, o Rally da Safra calcula que a safra baiana deverá chegar a 6,9 milhões de toneladas – acima dos 6,2 milhões de 2019/2020.

**Irrigação.** Certamente, o crescimento dos investimentos em irrigação é um dos fatores que contribuem para o aumento produtivo da soja e outras lavouras, seja no Nordeste, seja em outras regiões do país.

Para George Ferreira Carvalho, o gerente comercial da Brasmáquinas, revenda Valley instalada em Guanambi (BA) e Bom Jesus da Lapa (BA), bem como Janaúba (MG), é visível uma mudança na mentalidade e no perfil do produtor.

"O novo produtor rural está se qualificando e melhorando a sua produção por meio de investimentos em tecnologia, qualificação profissional e qualificação em insumos. A irrigação, por exemplo, é cada vez mais aceita pelos produtores na região da Bahia, e eles estão cada dia mais engajados na busca pela irrigação de qualidade", comenta George.

Levando em consideração a instabilidade climática e a irregularidade das

chuvas, o gerente entende que a irrigação surge como uma resposta natural para garantir produtividades altas. "Para nós, é evidente que a irrigação é um dos fatores de sucesso, já que a nossa região não tem chuvas nos momentos mais adequados – nesse sentido, a irrigação vem para oferecer segurança à produção", diz.

No entanto, George ainda destaca que o pivô central de irrigação ainda tem muito espaço para crescer, na Bahia e outros Estados. Com a expansão da agricultura irrigada e a ampliação de investimentos nessas tecnologias, as produtividades da soja – e de outras lavouras – seguirão em crescimento.

Merece destaque, por exemplo, o lançamento do Profinor (Programa de Fomento à Agricultura Irrigada do Nordeste), realizado no fim do mês de abril pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa).

A iniciativa tem o objetivo de investir R\$ 900 milhões até 2024 para promover a expansão da irrigação na região, ajudando os produtores locais a superar as dificuldades hídricas.



# SEGURANÇA QUE SÓ A IRRIGAÇÃO VALLEY TRAZ!

Um produtor gaúcho apostou nos pivôs centrais Valley para compor o seu primeiro sistema de irrigação; após adquirir dois equipamentos, a credibilidade da marca o levou a investir no terceiro – ainda antes de começar a irrigar

A estiagem tem sido tema de destaque no Rio Grande do Sul. Nos últimos dois anos, produtores da região têm sofrido com perdas consideráveis nas lavouras, resultado da escassez de chuva. Como forma de resgatar os níveis de produção nas próximas safras, muitos agricultores estão procurando novas estratégias para contornar a situação.

A irrigação surge como uma solução cada vez mais atraente para os produtores gaúchos, já que assegura o fornecimento de água para as lavouras – mas, além deste benefício evidente, alguns irrigantes também comemoram outras vantagens, como a inserção de novas safras que turbinam o potencial produtivo das propriedades.

Inspirados por esses resultados, produtores locais estão procurando investir em sistemas de irrigação, na esperança de lidar com a seca e garantir novos patamares de rentabilidade no campo. Um desses produtores é Claudinei Lopes da Silva, proprietário da Granja São Valério, localizada em Santo Antônio das Missões (RS), que abriga lavouras de soja, milho e trigo.

Recentemente, o senhor Claudinei decidiu adquirir dois pivôs centrais da marca Valley – é a primeira vez que o produtor investe na irrigação da sua propriedade.

"O investimento nos sistemas de irrigação é parte da nossa estratégia para





implantar a agricultura de precisão nas lavouras. Após pesquisarmos sobre a melhor marca, ficou evidente que a Valley seria a opção mais indicada. Ficamos impressionados com a qualidade dos pivôs e os resultados que podemos alcançar com eles", comenta Claudinei.

O produtor ficou tão satisfeito com o potencial das tecnologias Valley que, ainda antes de terminar a instalação dos dois pivôs, ele já decidira adquirir um terceiro equipamento.

"Estamos confiantes que a irrigação Valley irá turbinar a nossa produção. Os pivôs serão uma forma de não só evitar os problemas que podemos ter com a estiagem, mas também aumentar a rentabilidade das áreas cultivadas. Isso me fez pensar em ampliar o investimento na irrigação, mesmo antes de começarmos, de fato, a irrigar", revela o produtor.

**Expansão.** Claudinei não está sozinho na sua decisão – ele representa uma nova tendência exercida pelos agricultores do Rio Grande do Sul, que estão mudando o perfil produtivo da região.

"A irrigação está em plena expansão por aqui", avalia Cristopher Hasilein Flores, o diretor comercial da Irridrop, a revenda Valley que atende Claudinei e outros produtores do Noroeste do Estado e da região das Missões.

"Tivemos quatro ou cinco anos seguidos de safras recordistas, mas, nos últimos dois anos, entramos em um ciclo marcado pela estiagem. Na nossa região, a irrigação é tipicamente complementar, já que temos médias de 1800 mm de chuva por ano. O problema é que a distribuição dessa chuva é irregular, o que torna a irrigação um fator de grande relevância", conta o empresário.

A nova tendência de investimento

em irrigação representa uma mudança no paradigma da agricultura gaúcha, que está se despertando cada vez mais para as possibilidades que a irrigação pode trazer. Não por acaso, o senhor Claudinei é o cliente de número 100 da revenda – é o resultado da expansão da agricultura irrigada na região.

"A nossa região está entre as poucas áreas do Estado que permite a existência de uma safra de milho em setembro ou outubro e uma safrinha em janeiro. Essa cultura extra alavanca o volume de produção das propriedades, e a irrigação é essencial para a sua existência", diz.

Cristopher revela, ainda, que a Irridrop tem registrado aumentos expressivos de produção nas lavouras dos seus clientes. "Mesmo com a estiagem, temos casos de produtores com rentabilidades acima das 200 sacas de milho por hectare. Na safrinha, alguns ultrapassam as 70 sacas. Na soja, os números também estão impressionando: alguns clientes estão colhendo mais de 100 sacas por hectare, tudo graças à irrigação Valley", ressalta.

Os dois primeiros pivôs adquiridos pelo senhor Claudinei entrarão em funcionamento já na próxima safra de milho. Já o terceiro, que foi adquirido mais tarde, será aproveitado a partir da safra de soja – desta forma, o produtor terá o retorno do seu investimento de forma ágil.

"Para nós, o momento é de comemoração. Não só pelos aumentos de produção dos clientes que apostam nos nossos produtos, mas também pelo crescimento da agricultura irrigada no nosso Estado. Esperamos a continuação do crescimento da nossa carteira de clientes, que já soma 100 nomes!", finaliza Cristopher.



---

# Grandes ideias

**44.**

## **ESPAÇO IRRIGER**

Com a consultoria Irriger, produtor rural mineiro aumentou a produtividade da sua lavoura de cebola em mais de 45%

**47.**

## **ESPAÇO VALMONT SOLAR SOLUTIONS**

Como a energia solar da Valmont contribuiu para o desenvolvimento de um projeto histórico no Amazonas, aliando tecnologia e sustentabilidade

**50.**

## **MESTRES DA IRRIGAÇÃO**

Jonas Proença e Júlio Júnior apresentam artigo sobre Customer Experience; professor Everardo Mantovani assina estudo sobre o potencial de crescimento da agricultura irrigada no Brasil

# Crescimento comprovado: o valor da consultoria Irriger

Para Vitor Alves, produtor de milho e mamão no Espírito Santo, a Irriger é “extremamente necessária” para alcançar o verdadeiro potencial da lavoura irrigada; com resultados acima da meta, ele fala sobre a concretização de um sonho

**N**a agricultura irrigada, o sucesso é mensurado em produtividade: quando uma nova tecnologia ou técnica de manejo é eficaz, a colheita reflete esse resultado. Uma lavoura adequada é aquela que cresce em produtividade e enfatiza a eficiência, ou seja, faz um uso otimizado dos recursos, seja água, energia, ou qualquer outro insumo.

Para alcançar essa eficiência, é necessário conhecimento. E é aí que entra a consultoria de irrigação. Além de fabricar e comercializar os pivôs centrais Valley, a Valmont também oferece ao cliente um pacote completo de assessoria técnica para garantir a melhor utilização dos equipamentos de irrigação – por meio dos serviços da Irriger.

A equipe de especialistas da Irriger tem sempre algo a ensinar para aumentar a lucratividade de uma propriedade. Foi isso que o produtor Rafael Moris Panicio, proprietário da Fazenda São Paulo, em Perdizes (MG), descobriu. Com 20 anos de experiência utilizando os pivôs Valley, Rafael contratou a consultoria em irrigação da empresa em maio de 2018, para melhorar a rentabilidade da fazenda familiar.

"No início, plantávamos somente a batata irrigada embaixo do pivô. Hoje, já contamos com sete pivôs Valley, que irrigam as lavouras de grãos e sementes de milho, soja, sorgo, feijão, trigo, cebola, cenoura, beterraba e batata", conta o produtor. A propriedade soma uma área total de 765 hectares – desdes, 415 são irrigados.





Rafael afirma que demorou para decidir contratar a Irriger. "Já havíamos tido experiências negativas com esse tipo de serviços e receávamos uma queda da produtividade. No entanto, na primeira safra após a chegada da Irriger, o resultado foi exatamente o oposto", diz.

No início, foi feito um teste para averiguar o resultado que a assessoria poderia trazer. A equipe aplicou variações do programa de irrigação em uma lavoura de cebola irrigada por um pivô Valley em quatro quadrantes com manejos diferentes.

"No primeiro quadrante, fizemos o manejo da irrigação padrão da fazenda. No segundo, aplicamos o manejo da Irriger em 60%. No terceiro, 80% e, no último, utilizamos apenas o manejo da empresa." Quando chegou a hora da colheita, os resultados falaram por si.

"O primeiro quadrante resultou em uma safra de 62 toneladas por hectare. O segundo, 78 toneladas. No terceiro, tivemos 80 toneladas por hectare e, no quadrante que contava apenas com o manejo da Irriger, a produtividade chegou a 92 toneladas por hectare", relembra Rafael.

A diferença de mais de 45% entre o primeiro quadrante e o último deixou claro que o manejo definido pela equipe Irriger seria capaz de aumentar significativamente a produtividade geral da fazenda, otimizando o uso dos recursos e tirando maior proveito de todas as lavouras.

E os benefícios não ficaram por aí.

Ainda de acordo com Rafael, a Irriger não contribuiu apenas para um aumento expressivo de produtividade – a assessoria da empresa também ajudou a valorizar a cebola da Fazenda São Paulo no mercado.

"Um dos problemas recorrentes que enfrentávamos na lavoura de cebola era a chamada 'cebola bicuda'. É um fenômeno que acontece quando a cebola se encontra em estresse hídrico: quando falta água em um determinado momento do cultivo, as raízes crescem em busca de partes do solo com mais água. Isso acaba deformando a cebola, que perde o seu formato arredondado, já que o bulbo é pressionado. Isso causa uma desvalorização do produto no mercado", explica Rafael.

Com a otimização da utilização da água, a equipe Irriger também conseguiu resolver esse problema, aumentando ainda mais a lucratividade da lavoura de cebola da propriedade.

Na última safra, o resultado voltou a impressionar. "Batemos o recorde e conseguimos colher 105 toneladas de cebola por hectare na qualidade tipo 3, um altíssimo padrão de qualidade, que superou as metas dos anos anteriores", comemora o produtor.

**Adaptação para crescer.** Os excelentes resultados obtidos graças à consultoria da Irriger levaram Rafael a implementar mudanças no dia a dia da fazenda. "A diferença na nossa propriedade é enorme. Hoje, 100% das áreas irrigadas têm o manejo Irriger. Ele tornou-se indispensável para o nosso sistema de produção", ressalta.

O consultor da Irriger que atende a propriedade, Murillo Pires, afirma a importância de fazer o melhor uso da tecnologia a campo.

"Nestes três anos de parceria, per-



cebemos que se trata de um produtor que possui a principal qualidade que um produtor rural precisa ter: o perfil tecnológico. Com o uso do sistema Irriger Connect, o produtor tem acesso à tomada de decisão mais fácil, no que diz respeito a lâminas de irrigação nas diferentes culturas presentes em cada pivô", descreve.

Ainda segundo Murillo, o acompanhamento periódico da equipe também apresenta muitos benefícios. "Semanalmente, nossa previsão de chuvas indica o momento certo de irrigar – ou, até mesmo, quando não irrigar. Mensalmente, o nosso controle de energia quantifica o custo produtivo das lavouras, bem como estratégias de economia de energia elétrica."

Por fim, o serviço de reengenharia de pivôs possibilita o conforto e a segurança de ter os equipamentos aferidos anualmente, garantindo a uniformidade e a precisão da irrigação.

No caso da cebola, a qualidade percebida pelo cliente final tem um efeito muito impactante sobre a sua valorização. Por isso, é de suma importância que o cultivo seja realizado da forma

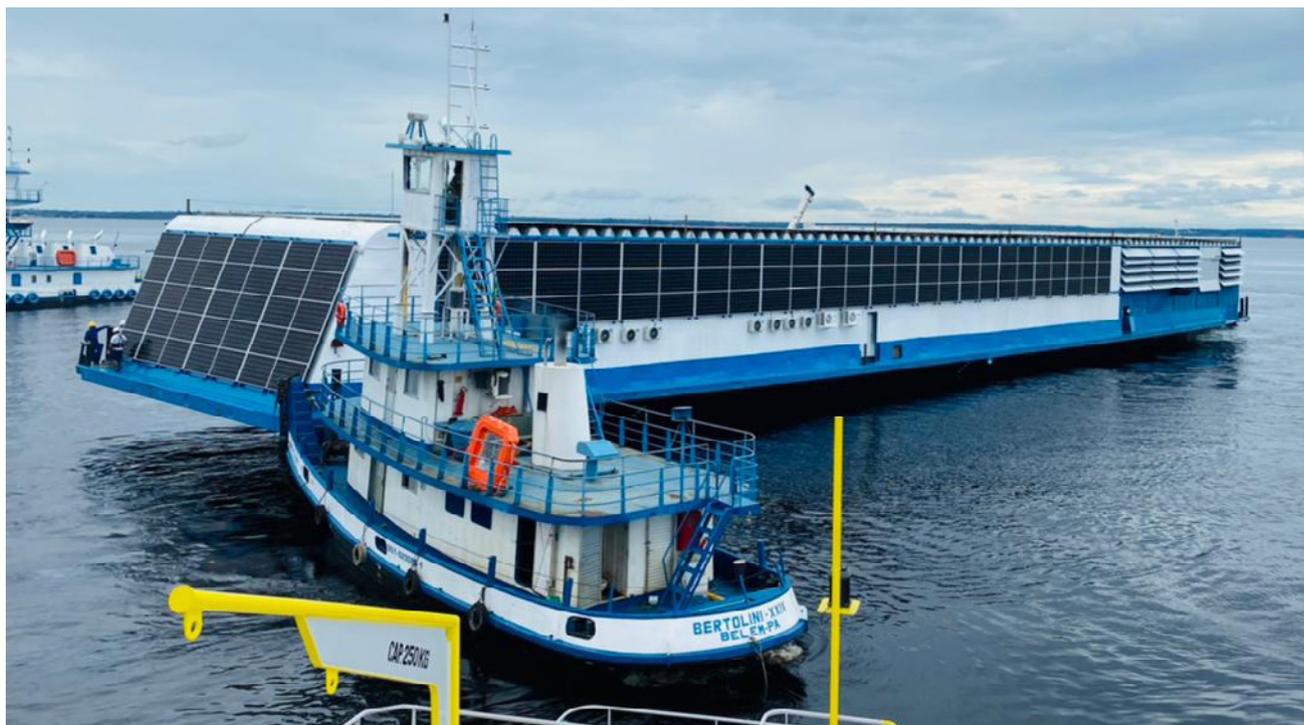
mais otimizada possível.

"É um produto de consumo direto, por isso os fatores como a aparência são tão relevantes. Além disso, podemos citar diversos outros benefícios do manejo de irrigação, como o aumento da eficiência na utilização da energia elétrica – os consultores Irriger avaliam as nossas contas de energia e buscam formas de aumentar essa eficiência, como irrigar no melhor horário, e se atentam para ajustes de demanda, erros de leitura, etc.", explica o produtor.

"É muito mais que o manejo da irrigação. É o manejo da propriedade como um todo: melhoramos o planejamento de entrada de máquinas nas lavouras nos dias em que não há irrigação, o manejo dos reservatórios, o uso de imagens de satélite NDVI que auxiliam na detecção de anéis de irrigação e falhas na lavoura, além de novas tecnologias, como as ferramentas de automatização da Valley. Sem dúvida nenhuma, a Irriger e a irrigação Valley são alguns dos principais pontos que influenciam o crescimento da nossa produtividade!", conclui.

# SOBRE AS ÁGUAS DO AMAZONAS

Criativa, ousada e tecnológica: a balsa-fábrica do grupo Bertolini, movida pela energia solar da Valmont, é um marco para a sustentabilidade, a eficiência energética e a produtividade, unidas a bordo de um projeto pioneiro no Brasil



Os painéis fotovoltaicos com tecnologia Valmont cobrem toda a estrutura da balsa-fábrica

Para que uma ideia inovadora se realize, é necessário o conhecimento de especialistas capazes de colocar essa inovação em prática, concretizando ações que fazem a diferença e inspiram outros a fazer o mesmo. No coração do Amazonas, tecnologia e criatividade uniram-se em um projeto ousado, pautado na sustentabilidade e na produtividade.

Trata-se de uma fábrica da Transportes Bertolini, empresa do Amazonas com 40 anos de história no setor de transportes rodoviários e hidroviários, que soma mais de 1500 carretas e 250

balsas em circulação.

A fábrica, destinada ao processamento de açaí, está instalada sobre uma balsa que navegará pelas calhas dos rios Solimões, Japurá, Juruá, Purus e Madeira. Para que a fábrica-balsa tivesse a energia necessária para funcionar, a empresa voltou o olhar para o céu.

"A fonte de energia foi um dos primeiros desafios que precisamos superar", conta o assistente da presidência da Bertolini, Fábio Gobeth. "Rapidamente, percebemos que a energia solar seria a forma mais viável de alimentar o proje-

to, tanto pela sua eficiência, quanto pela sustentabilidade que ela oferece."

Ao optar pela energia solar, era preciso encontrar uma empresa que tivesse o conhecimento necessário para assumir um projeto desta complexidade. Foi então que a Valmont Solar™ Solutions entrou em cena.

"A nossa pesquisa revelou que a Valmont é a única empresa nacional com o know-how para empreender um projeto tão único", relata Fábio.

A Valmont Solar™ Solutions é o ramo mais recente do grupo Valmont, líder do



setor de agricultura de precisão, conhecido também pela fabricação, comercialização e assessoria técnica dos pivôs centrais de irrigação Valley, inseridos no desenvolvimento de soluções com ênfase na tecnologia de ponta, capaz de transformar fazendas em propriedades inteligentes, revolucionando o dia a dia no campo e expandindo os horizontes do setor.

Os desafios técnicos de uma fábrica instalada em uma balsa exigiam uma equipe de profissionais de diversas especialidades – como captar e usar a energia? Como fornecer água limpa para a linha de produção? O que fazer com os rejeitos da fábrica, de forma a assegurar a sustentabilidade do sistema?

Todas estas perguntas foram respondidas ao longo da elaboração do projeto. Após cinco meses e um investimento na ordem de R\$ 20 milhões, a balsa está nas últimas fases do desenvolvimento e tornou-se um exemplo do potencial da tecnologia 100% brasileira da Valmont Solar™ Solutions, como conta o presidente da empresa, Fábio Yanagui.

"O projeto é extremamente complexo. É uma indústria inteiramente construída sobre uma balsa, totalmente *off-grid*, ou seja, sem ligação à rede elétrica, baseada na energia solar gerada em painéis e no seu armazenamento em baterias. É um projeto pioneiro no país", descreve.

A fábrica funciona com um projeto



híbrido de captação, conversão e armazenamento de energia, de acordo com o engenheiro do projeto, Fernando Vacilotto. Ele explica como a balsa obtém a energia necessária para as suas atividades.

"Os painéis solares captam a energia solar e a convertem em energia elétrica, que será usada para alimentar toda a balsa. Os painéis e os geradores a diesel, também instalados, fornecem a energia restante para baterias, capazes de armazená-la para uso posterior. É o maior projeto de baterias B-Box do mundo", ressalta o engenheiro.

A fábrica tem a capacidade de processar 20 toneladas de frutos e 12 toneladas de polpa congelada por dia – um passo necessário, já que o açaí é um fruto altamente perecível. A polpa congelada é armazenada em uma câmara frigorífica a -25°C, com capacidade para 300 toneladas. A balsa em si possui a capacidade para 1700 toneladas de carga. Com 79x18 metros e uma altura de seis metros, a área total construída soma 2 mil metros quadrados.

**Sustentabilidade.** Mas o caráter inovador da balsa-fábrica Bertolini não fica por aqui. Fábio Gobeth explica que a unidade conta, ainda, com a sua própria Estação de Tratamento de Efluentes (ETE), com capacidade para tratar 15 mil litros de rejeito por hora.

"A água, proveniente dos rios, é usada em todos os processos da fábrica, da



linha de produção à limpeza, aos banheiros e à cozinha. E, depois de usada, toda a água é tratada e devolvida ao rio com uma qualidade superior à que tinha antes de ser captada", afirma.

A limpeza da água é possível graças a filtros especiais, importados de Israel, e à própria estrutura da balsa. "A qualidade e a segurança da água são grandes preocupações da nossa parte. Por isso, instalamos também um laboratório microbiológico a bordo, para garantir que a água cumpra todos os requisitos. Os filtros que usamos são usados pela ONU para o tratamento da água em regiões remotas da África", destaca Fábio.

Um outro exemplo da sustentabilidade a bordo da balsa é o aproveitamento do próprio fruto do açaí. "Apenas 15% do fruto é aproveitado. Os restantes 85% são caroço. Em vez de serem descartados, esses caroços serão queimados em uma caldeira instalada na balsa. O resultado dessa queima é 2% de cinzas e 98% vapor de água, que é, então, usado em diversos processos, como o amolecimento do fruto, a assepsia das linhas de produção, bem como limpeza em geral e pasteurização", relata.

**Projeto social.** Além de ser um exemplo de pioneirismo e responsabilidade ambiental, fazendo uso de uma fonte renovável de energia limpa e tratamento de águas fluviais, a balsa-fábrica também integra um importante projeto social para as comunidades ribeirinhas da região.

Ainda segundo Fábio Gobeth, o processamento de açaí da fábrica aumentará a renda da população ribeirinha em até 300%.

"Um dos problemas enfrentados na indústria de açaí é que ele precisa ser processado em até 18 horas após ser colhido da árvore. Como o transporte nesta região é feito somente por meio dos rios, isso inviabiliza a logística entre a fonte e as fábricas. Com a fábrica instalada sobre uma balsa, isso deixa de ser um problema", conta, revelando a solução engenhosa para a questão da acessibilidade.

Além de doar gelo para as comunidades, permitindo que elas armazenem alimentos, a Bertolini comprará o fruto do açaí diretamente destas populações (além de outros produtos regionais), eliminando a necessidade de um atravessador.

"Além disso, a fábrica criará 50 empregos diretos. Com tudo isso, a renda para as comunidades será de R\$ 5 milhões por ano, além de contribuímos para a conservação da floresta amazônica"

sador. Estima-se que a ação beneficiará 5 mil famílias – especialmente, aquelas mais distantes, onde a logística impede a comercialização do açaí.

"Além disso, a fábrica criará 50 empregos diretos. Com tudo isso, a renda para as comunidades será de R\$ 5 milhões por ano, além de contribuímos para a conservação da floresta amazônica", avalia Fábio.

O engenheiro Fernando Vaciloto acrescenta que o projeto abre portas para a instalação de outras fábricas no local para a produção de outros bens, como castanhas, óleos, cosméticos e farmacêuticos.

"É um projeto realmente inovador, que alia a geração de renda para uma população carente à sustentabilidade em vários níveis: o uso da energia solar; o tratamento das águas dos rios e a conservação da floresta", finaliza.



# POTENCIAL DE CRESCIMENTO DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL

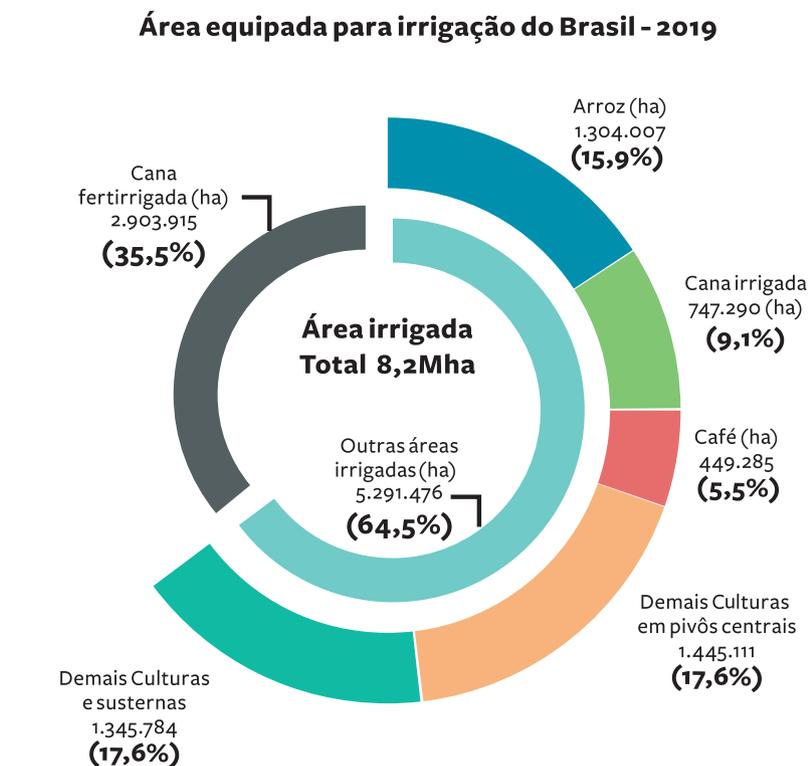
**Everardo Mantovani**

PROFESSOR DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA (UFV)

Na agricultura tropical, os ciclos de produção são definidos pela disponibilidade hídrica, onde o processo de produção está acoplado à ocorrência das chuvas, que nem sempre se dá de forma regular, no momento e na quantidade certa. Neste contexto, a agricultura irrigada se coloca como uma opção importante para intensificar a produção e ampliar a produtividade de uma determinada área, dependendo da capacidade de investimento, disponibilidade de energia e, principalmente, da disponibilidade hídrica superficial e subterrânea. Se, por um lado, existe a preocupação com a disponibilidade da água, por outro, existe a questão primordial da necessidade de produzir alimentos cada vez em maior quantidade e com maior qualidade.

No Brasil, estima-se uma área irrigada de 8,2 milhões de ha, correspondendo a cerca de 10% da área cultivada, sendo 5,3 milhões de ha (64,5%) irrigados com água de mananciais e 2,9 milhões de ha (35,5%) com fertirrigação, principalmente, com vinhaça (subproduto da produção de álcool) na cultura da cana-de-açúcar, como apresentado na figura a seguir.

O crescimento de 1,5 milhão de hectares em 1980 para os 8,2 milhões atuais intensificou-se a partir do 2000, já em vigor da lei 9433 de janeiro de 1997, que instituiu a nova política nacional de recursos hídricos, e pode ser justificado pela grande demanda e ações de produtores, expansão efetiva da disponibilidade de sistemas de irrigação pela indústria e revendas do setor, além de uma maior disponibilidade de informações técnicas



**Fato 1:**

A indústria e a distribuição comercial de sistemas de irrigação têm se expandido no Brasil de forma muito ampla e técnica nos últimos anos, com planos de expansão bem consolidados para o futuro. Os resultados dos levantamentos de expansão de área irrigada da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação (CSEI/ABIMAQ) são apresentados anualmente e permitem uma visão do setor industrial e comercial. Os resultados indicam que, nos últimos cinco anos, a área irrigada brasileira cresceu, em média, 215.495 ha, com os sistemas mais eficientes e com mais tecnologias embarcadas ocupando quase 80%, sendo 98.300 ha com pivô central e 70.055 ha, com irrigação localizada. Estas estimativas são mais precisas para as irrigações fixas por pivô central e a irrigação localizada, mas são importantes para subsidiar o planejamento de crescimento do setor.

obtidas por uma rede ampla de pesquisa e treinamento relacionada à irrigação e à agricultura irrigada.

Neste período, houve um amadurecimento do setor como um todo em relação à importância da sustentabilidade ambiental na agricultura irrigada e de um planejamento estrutural para atingir seu potencial de crescimento e produção, sendo que este último envolve necessariamente os gestores públicos, os comi-

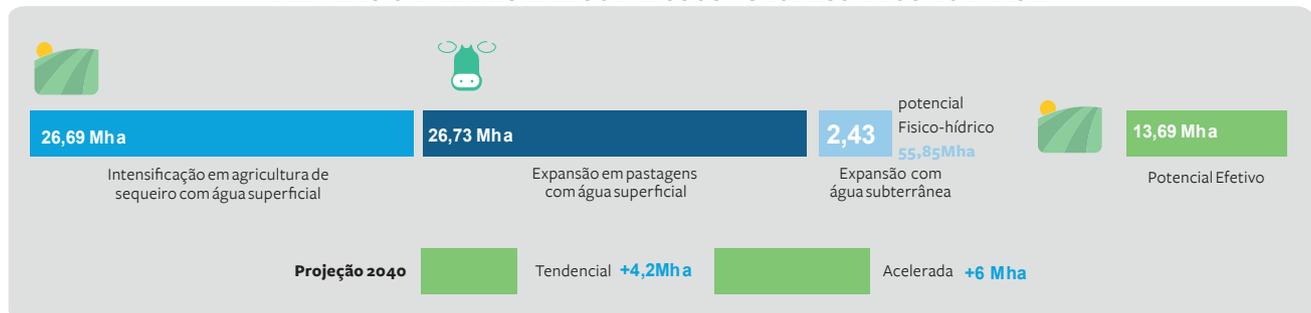
tês de bacia, os produtores e suas associações e as empresas do setor, com o suporte das informações técnicas e científicas. Neste planejamento, a pergunta básica é: onde podemos e queremos chegar em relação à área irrigada brasileira?

Neste sentido, contribuindo para o desenvolvimento de uma proposta ampla para o crescimento da agricultura irrigada brasileira que considere o potencial e a sustentabilidade, vamos

**Fato 2:**

Um estudo recém-lançado referente à análise territorial para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil, realizado pelo Grupo de Políticas Públicas (GPP) da USP/ESALQ, em parceria com a ANA (Agência Nacional de Águas), o MDR (Ministério do Desenvolvimento Regional) e a FAO, indicou um potencial de crescimento da agricultura irrigada de 53,42 milhões de ha, sendo metade denominada de intensificação em áreas de agricultura de sequeiro e a outra metade, em expansão em áreas sob pastagem. O estudo também detalha as disponibilidades hídricas por Estado e mostra um potencial com água subterrânea de 2,43 milhões de ha e, importante, um potencial efetivo em curto e médio prazos de 13,69 milhões de ha. A fonte também é o Atlas Irrigação 2021 da ANA.

Especificação	Pivô central	Localizada	Carretel autopropelido	Aspersão convencional	Total
Total 2016-2020	491.500	350.275	74.500	161.200	1.077.475
Média 5 anos	98.300	70.055	14.900	32.240	215.495
% do total	45,6%	32,5%	6,9%	15,0%	100%

**ÁREA ADICIONAL IRRIGÁVEL SOBRE USOS AGROPECUÁRIOS NO BRASIL****Fato 3:**

São amplamente divulgados os estudos da agência FAO da Organização das Nações Unidas (ONU), responsável pelas questões de alimentação e agricultura e que busca liderar esforços para a erradicação da fome e combate à pobreza. Estudos esses que indicam a necessidade de aumentar a atual produção de alimentos entre 60 e 70% até 2050. Estes percentuais de crescimento são necessários como forma de atender à demanda crescente da população que, segundo estimativas, irá superar os 9 bilhões de pessoas até essa data. Dadas as condições limitadas para a expansão da área plantada, a FAO estima que 90% deste crescimento deverá vir do aumento da produtividade.

apresentar e analisar três fatos aparentemente independentes, mas que, em conjunto, podem ajudar a definir os rumos deste crescimento, estabelecendo uma perspectiva mais adequada para o setor. Considerando somente o ritmo de crescimento médio atual (Fato 1), o potencial efetivo levantado de 13,69 milhões de ha (Fato 2) seria atingido em 63 anos, ou seja, por volta do ano 2084, o que parece demasiado. Seria um horizonte muito longo para uma importante e necessária expansão do setor.

Ao incluir nesta análise o Fato 3, so-

bre a necessidade de produção de alimentos para o futuro apresentada pela FAO, é possível ter uma indicação adequada de tempo para atingir e ocupar o potencial efetivo, que recordando, prevê todo o crescimento em áreas de agricultura de sequeiro (intensificação) e pastagem (expansão). Assim, este ano de 2050, quando se espera que a produção de alimentos atual (60 a 70%) tenha sido ampliada de forma significativa, pode se tornar o objetivo através da meta de irrigar as novas áreas com efetivo potencial de curto e médio prazo.

Assumindo esta meta, seria neces-

sário crescer em média 450 mil ha nos próximos 30 anos para se atingir os 13,69 milhões de ha de potencial efetivo. O planejamento poderia consistir em um aumento gradativo do crescimento anual, gerando nos próximos 30 anos uma média anual de 450 mil novos hectares irrigados. Este valor corresponde a um pouco mais do dobro da área média de crescimento anual apresentada pela CSEI-ABIMAQ nos últimos cinco anos (Fato 1), atingindo-se, assim, o potencial efetivo de 13,7 milhões de ha (Fato 2) em 2050 e auxiliando de forma efetiva no atendi-

mento da demanda de alimentos, fibras e agroenergia dos próximos 30 anos (Fato 3).

A área irrigada acrescida até 2050, somada à área atual, totalizaria cerca de 22 milhões de hectares, valor este de grande importância, mas ainda inferior aos 25 milhões de ha irrigados nos Estados Unidos em condições semelhantes de área territorial e também inferior à Espanha de forma proporcional, já que, tendo uma superfície de 506 mil km<sup>2</sup> – similar ao Estado de Minas Gerais – possui 4 milhões de ha irrigados, o que corresponderia, proporcionalmente, a 68 milhões de ha relativa à área brasileira.

Esta área irrigada de 22 milhões de ha representaria 30% da área total de agricultura de sequeiro (73,9 milhões de ha), considerando que a irrigação possibilita a produção intensificada (plantios contínuos em rotação) e maior produtividade (cultivares mais produtivos e sem déficit hídrico). Não é muito supor que uma produção irrigada fosse similar à de sequeiro em quantidade, com possibilidade de superá-la em valor monetário e na rentabilidade em função de produtos com maior valor agregado para o mercado e otimização dos ativos do sistema de produção.

Seria isso possível? Tudo indica tratar-se de um caminho possível, considerando a situação atual, ou seja:

Por último, é importante ressaltar que possuímos uma das maiores disponibilidades hídricas do mundo. Este último ponto, no entanto, será discutido em um próximo artigo.

A proposta apresentada pode ou não se tornar realidade. O mais importante

- Elevado potencial de área irrigada brasileira, em função, principalmente, da disponibilidade hídrica;
- Indústria de equipamentos moderna e bem estabelecida e com grande capacidade de ampliação da produção e distribuição atual;
- Potencial energético crescente com uso das fontes alternativas de energia, destacando-se a energia solar fotovoltaica;
- Uma base técnica muito segura nas áreas de formação de pessoal, pesquisa e desenvolvimento operacional;
- Capacidade de investimento;
- Clima tropical em grande parte do país que permite produções contínuas;
- Outros.

“Um erro que não devemos cometer é limitar as perspectivas e comprometer o futuro do desenvolvimento da agricultura irrigada”

é que ela possa ser analisada, tornando-se uma importante meta para o país ou auxiliando na definição de outra mais adequada. Um erro que não devemos cometer é limitar as perspectivas e comprometer o futuro do desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil, um país com tanto potencial sustentável de crescimento no setor.



# CUSTOMER EXPERIENCE (CX): UMA FILOSOFIA



**Jonas Proença**  
DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO  
DE REDE E CX



**Júlio Júnior**  
ANALISTA DE CUSTOMER  
EXPERIENCE

## 10 REGRAS PARA GARANTIR O SUCESSO DO CLIENTE



Customer Experience (CX) ou Customer Success têm sido expressões modernas usadas para medir o nível de satisfação do cliente no relacionamento com as empresas. Mas o que exatamente significam esses conceitos? Como o próprio nome já define: Experiência ou Sucesso do Cliente são permeados por todas as ações e interações, diretas ou indiretas, que a empresa tem com seu cliente e que, ao longo do tempo, vão consolidar o nível de satisfação (ou insatisfação) que esse cliente gera com o produto e ou serviço recebido. Por isso, o CX não pode ser entendido apenas como uma responsabilidade de um departamento ou grupo específico dentro das organizações; ele precisa fazer parte da

cultura organizacional da empresa. Deve ser entendido e praticado em todos os níveis da organização e todos os colaboradores devem ter ciência dos impactos de suas atividades na entrega de uma experiência positiva ao seu cliente, de maneira que o mesmo alcance o sucesso esperado.

Para se garantir uma experiência positiva ao cliente, um passo fundamental é mapear e entender a jornada desse cliente durante a relação com a empresa; desde o momento em que ele inicia seu processo de aquisição, até a instalação e utilização do bem ou serviço. É importante que a empresa faça um mapeamento completo e honesto dessa jornada, evidenciando os pontos

onde o cliente precisará de um suporte mais próximo e uma resposta mais rápida (chamamos de dores do processo). Uma vez identificados esses pontos, é preciso evidenciá-los no mapa, definir ações para mitigar essas vulnerabilidades e fazer com que todos os envolvidos nesse processo específico tenham ciência disso e estejam atentos para agir de maneira a oferecer uma experiência agradável ao seu cliente nesse momento. Nos processos identificados como 'dor', é importante que o cliente se sinta acolhido, perceba esse suporte e, principalmente, tenha a resposta e a resolução almejada em tempo aceitável. O segredo é 'não gerar trabalho' ao seu cliente; agir proativamente e não deixá-lo perceber

nenhuma dificuldade.

Pode parecer simples, mas é mais complexo do que imaginamos. Não existe uma regra predefinida; as interações são dinâmicas e os anseios dos clientes mudam a todo o momento. Garantir sempre uma experiência positiva ao cliente é muito desafiante e é um exercício diário. Por isso não podemos contar apenas com nossas boas percepções de atendimento e empatia: é preciso criar indicadores que nos auxiliem a monitorar e corrigir as rotas sempre que necessário. Esses indicadores, inevitavelmente, passarão por pesquisas de satisfação constantes com os clientes; além, claro, de outros indicadores internos que deverão sempre ser monitorados (níveis de reclamação de clientes; prazo de entrega; etc). No livro *Customer Success* (Dan Steinman, Lincoln Murphy e Nick Mehhta), os autores enfatizam e incentivam as empresas que buscam elevar o nível de satisfação de seus clientes a outro patamar, indubitavelmente, a entender o que é o sucesso para seu cliente. Sem esse primeiro passo, a organização não conseguirá ajudar seu cliente a ter o sucesso almejado.

Entendido isso, a empresa deve se comprometer em oferecer o produto certo ao seu cliente (nunca 'vender por vender'), pois um produto mal dimensionado ou mal direcionado, além de causar uma experiência muito negativa ao cliente, ainda gera custos desnecessários para a empresa nas correções e ajustes de rota.

Outro ponto importantíssimo é estar sempre próximo do seu cliente; manter contatos periódicos e procurar ouvi-lo com frequência. Essa aproximação dará mais tranquilidade e confiança na rela-



ção e isso facilitará a criar um ambiente de aprendizagem mútua. O cliente entenderá as possíveis limitações da empresa, contará suas potencialidades e oportunidades e, seguramente, manterá uma relação de fidelização muito maior.

Venda boa e saudável é aquela feita pela segunda, terceira vez, em diante, pois é sinal que a empresa suplantou as expectativas que o cliente gerou na primeira compra e garantiu que ele voltasse a comprar seu produto e ou serviço. Por isso, é importantíssimo que a empresa entenda as métricas de sucesso de seu cliente e crie indicadores que auxiliem a monitorar esse alcance. Quanto mais se entende o desejo do cliente, maior a chance de garantir o sucesso do mesmo.

Para alcançar o Sucesso do Cliente, é imprescindível que todas as áreas estejam, incessantemente, pensando em como contribuir para isso:

**Produto/Serviço:** que atributos nosso produto tem que ajudarão nossos clientes a alcançar seus objetivos?

**Vendas:** qual o perfil de cliente ideal para nossa empresa?

**Marketing:** qual mensagem se alinha com o CX?

**Finanças:** que métricas refletem sucesso e valor para nossos clientes?

**Diretoria:** o que define sucesso do cliente com o uso de nossos produtos e serviços?

Customer Experience é uma filosofia! Tem que estar em todas as ações da empresa; seja nos processos internos e, muito mais, nos processos externos e contatos com o cliente. Não existe um único caminho ou uma única regra, mas o fundamental é o profundo conhecimento de seu cliente e de como fornecer o êxito que ele busca em seu produto e ou serviço.

**VALLEY** 

# AQUA TRAC

PRO



## MONITORE COM PRECISÃO SUA LAVOURA

O **Aqua Trac Pro** é um equipamento muito versátil que funciona com energia solar e baterias internas.

A ele se podem conectar sensores de umidade/temperatura/conductividade elétrica do solo e um pluviômetro digital.

Monitore, gereencie, extraia dados e relatórios com precisão através da plataforma de telemetria **Valley 365**.

Disponível com conectividades **GSM 3G/2G**, rádio\* e **satelital**.



Consulte o seu revendedor Valley.

\* rádio UHF com interface para conexão via GSM 3G/2G

[VALLEYIRRIGATION.COM.BR](http://VALLEYIRRIGATION.COM.BR)