

PivotPoint

ANO 08 | NÚMERO 24
FEVEREIRO - 2023

BRASIL

Prospera

Conectividade, análise de dados e Inteligência Artificial. Conheça a Prospera, empresa Valmont.

Rede de distribuição

Valley fortalece rede de distribuição para que as soluções cheguem de maneira uniforme para produtores rurais brasileiros

JORNADA DA TECNOLOGIA

MERGULHE NO UNIVERSO DA INOVAÇÃO E SAIBA COMO FUNCIONA A JORNADA TECNOLÓGICA DA MULTINACIONAL - DA FÁBRICA AOS EVENTOS INTERNOS, DA REDE DE DISTRIBUIÇÃO AO CAMPO

Energia solar

Lei 14.300 impulsiona mercado de energia solar fotovoltaica e a Valley promove soluções para acompanhar a demanda



sumário

4. NOTA DO EDITOR

5. PALAVRA DO PRESIDENTE

06.

NOTÍCIAS BRASIL

As principais informações sobre agronegócio brasileiro

08.

NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

Saiba mais sobre o mercado agrícola dos nossos vizinhos latinos

10.

ENTREVISTA

Especialista no segmento AgTech e Inteligência Artificial, Philipp Schmidt-Holzmann - VP de Vendas Internacionais da Prospera, empresa Valmont - faz uma análise assertiva sobre o mercado



14.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Nesta edição, nosso parceiro especialista em irrigação, Everardo Mantovani, discorre sobre avanços na área

18.

RESULTADO NA LAVOURA

Com soluções Valley, cafeicultor mineiro supera desafios climáticos e atinge safra expressiva



22.

PRODUTORES QUE INVESTEM

O perfil mudou: agricultores voltam os olhos para novas tecnologias e otimizam manejo e controle da lavoura

TECNOLOGIA

26.

INOVAÇÃO E MERCADO

Entenda como as tecnologias agrícolas são projetadas, levando mais dinamismo para o campo

30.

NOVAS SOLUÇÕES

Com o objetivo de expandir a conectividade na lavoura, Valley investe em novas soluções e serviços

34.

ISRAEL

Berço da inovação e competitividade, Israel se destaca em número de startups e na projeção de novidades tecnológicas

36. CONVENÇÃO ANUAL

Valmont Brasil realiza Dealer Meeting 2023, na cidade de Tel Aviv, em Israel



38.

PROSPERA

Conheça a Prospera, maior empresa global de Inteligência Artificial integrada, adquirida pela Valmont em 2021

CRESCIMENTO

42.

PERSPECTIVAS PARA 2023

Área irrigada cresce no país e deságua no melhoramento da produção agrícola brasileira



46.

LEI 14.300

A mudança na legislação que revolucionou a energia solar: Veja como a Valley se preparou para acompanhar a demanda

48.

SOLAR

Empresários que investiram recentemente em energia renovável falam sobre as expectativas para o futuro

50.

EVENTOS VALLEY

Encontros presenciais marcam 2022 e promovem jornada imersiva de conhecimento para colaboradores e distribuidores

52.

REDE DE DISTRIBUIÇÃO

Totalmente alinhadas com a Valley, distribuidoras impulsionam tecnologia pelas regiões do país. Confira um pouco mais sobre o trabalho da Pivodrip NE

54.

AMOR PELA IRRIGAÇÃO

Juntos - na missão de alimentar o mundo - time Valley exala paixão pelo campo e irrigação



56.

IRRIGAÇÃO DE PASTAGEM

Pecuarista tem ganho médio de peso diário de até 900g, ao longo de todo o ano, com auxílio do sistema de irrigação

Nota do Editor



LUIZ BARBOSA, COORDENADOR DE MARKETING

FOTO: DIVULGAÇÃO

Olá, amigo leitor! Quando falamos em tecnologia, englobamos uma série de fatores e ferramentas. Na nossa rotina diária, a tecnologia é uma companhia constante. Ela nos acompanha na palma de nossas mãos. No campo, se faz presente otimizando ainda mais a produção agrícola.

A comunicação também se mostra uma ferramenta tecnológica, pois é propulsora de conhecimento. Nesta edição da PivotPoint, apresentamos as mais recentes inovações Valley e como elas são desenvolvidas pensando nos produtores rurais. Entre elas, estão as soluções de conectividade, plataformas de gestão de outorga e energia, entre outras. Além disso, proporcionamos um mergulho no universo da Prospera, uma das maiores aquisições da história Valmont.

A nossa jornada de desenvolvimento tecnológico, que visa melhorar ainda mais a experiência do cliente, é outro tópico desdobrado. No último ano, fortalecemos a concepção dos eventos, para que o time esteja cada vez mais unificado e focado no agricultor. Em 2023, seguimos impulsionando encontros entre os colaboradores e distribuidores, para globalizarmos o atendimento. Um exemplo disto, é o Dealer Meeting, evento anual que acontece em Israel. Claro, também trazemos nas páginas da revista, os resultados obtidos pelos clientes Valley.

Desejamos que a PivotPoint expanda sua visão sobre tecnologia e inovação. Ótima leitura!



EDITOR E COORDENADOR

Luiz Barbosa

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Raiane Duarte

PROJETO GRÁFICO

YUCA - Estúdio Criativo

yucabrasil.com.br

COLABORADORES

Amanda Barboza

Estagiária de Marketing Valmont

Everardo Mantovani

Professor da Universidade Federal de Viçosa

(UFV)

marketingbrasil@valmont.com

A Pivot Point Brasil é uma publicação quadrimestral e gratuita da Valmont Indústria e Comércio Ltda, destinada a seus distribuidores, 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

CRISTIANO DEL NERO,
PRESIDENTE DA VALMONT BRASIL PARA IRRIGAÇÃO



FOTO: DIVULGAÇÃO

A Valmont é sinônimo de tecnologia, assim como essa edição da PivotPoint. O assunto central da nossa revista é a inovação e como ela impacta na produção agrícola mundial. Mostramos que, em 2023, prosseguiremos desenvolvendo soluções transformadoras e as levando ao campo, conforme a necessidade do mercado.

Somos eficiência, precisão e inteligência e contemplamos soluções que vão além do pivô central. Com informações contextuais, dados estatísticos e depoimentos engajados, traduzimos um universo tecnológico nas páginas dessa PivotPoint.

Nesta edição, ainda trazemos um pouco mais sobre o país que abriga incontáveis start-ups e apresenta ao mundo diversos insights para potencializar novos produtos e serviços: Israel! Além de ser polo cultural e histórico, é ainda um motor de competitividade e inovação. Inclusive, será sede de um importante evento da nossa multinacional.

Em um panorama globalizado, a Valmont é protagonista no agronegócio e na corrida para garantir a segurança alimentar de todas as pessoas. Acreditamos que a tecnologia decifra questionamentos e, por isso, trouxemos mais sobre esse cenário para você, leitor.

Boa jornada imersiva!

PIB BRASIL

Calculado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP, em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o PIB do agronegócio brasileiro alcançou recordes sucessivos em 2020 e em 2021, com esse biênio se caracterizando como um dos melhores da história recente do agronegócio nacional. Porém, em 2022, o PIB do setor teve recuos sucessivos ao longo dos três primeiros trimestres do ano, acumulando queda de 4,28% de janeiro a setembro de 2022. Segundo pesquisadores do Cepea, o principal fundamento para esse cenário é a forte alta dos custos com insumos. De janeiro a setembro, o PIB do ramo agrícola caiu expressivos 5,69% e o pecuário 0,24%.

PIB AGRONEGÓCIO

Fontes: Cepea/Esalq-USP e CNA.



PIB do AGRO BR
(jan-set/2022 x jan-set/2021)

↓ 4,28% equivalente a **↓ R\$ 110 bi**

RAMOS:

PECUÁRIO **-0,24%** equivalente a **↓ R\$ 2 bi**

AGRÍCOLA **-5,69%** equivalente a **↓ R\$ 108 bi**



FOTOS: DIVULGAÇÃO



RANKING EXPORTAÇÃO

Soja e carnes lideram entre os produtos brasileiros mais exportados em 2022. Os dados são da Secretaria de Comércio Exterior, a Secex. Ao longo do ano passado, o Brasil embarcou para o exterior mais de sete milhões de toneladas na soma das carne de boi, frango e suína. Conforme especialistas, uma marca histórica. Só de carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, o crescimento em relação a 2021 foi de quase 50%, somando o valor exportado de US\$ 11,8 bilhões. Já o crescimento de exportação de aves foi de 27,8%, o que representa quase US\$ 9 bilhões. Quanto à soja, embora o fenômeno climático La Niña tenha prejudicado a produção agrícola no país e no mundo, a soja ainda foi um dos produtos brasileiros mais exportados em 2022. O valor total exportado foi de US\$ 46,7 bilhões, o que representa um crescimento de 20,8%.



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A Forbes Tech divulgou no início do ano, um artigo explicando porque 2023 será o ano da Inteligência Artificial (IA). Conforme o texto, em 2022, o assunto chamou atenção pelo ChatGPT - sistema de IA da OpenAI, que simula diálogos quase humanos - e também pelo aplicativo Lensa, que faz releituras de imagens através da IA. Já para 2023, as previsões e tendências seguem apontando a inteligência artificial como um dos destaques de tecnologia. De acordo com uma pesquisa recente da consultoria FrontierView, encomendada pela Microsoft, a IA pode contribuir para um crescimento de 4,2% do PIB brasileiro até 2030.



MENOR SAFRA EM 21 ANOS?

Conforme análise do cenário atual da cultura do arroz, o Brasil pode colher a menor safra em 21 anos, pois houve uma redução da área destinada à cultura. A redução de área foi causada principalmente pelos custos que, de acordo com a Federação das Associações de Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), aumentaram 60% nos últimos dois anos. No Rio Grande do Sul, que é o maior produtor do cereal, a queda foi de 10%, e agora o que preocupa são os preços pagos pela saca. Nesta safra, os produtores gaúchos semearam pouco mais de 862 mil hectares de arroz, com produtividade média de 8.226 kg/ha. A Emater estimou, no início de janeiro, que a saca de 50 kg foi negociada a R\$ 87,57, pequena alta em relação a semana anterior e ainda abaixo do valor esperado pelos produtores.



GOTA A GOTA

AS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS

1 O senador Carlos Fávaro foi nomeado como Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária. Ele ingressou na vida política após trajetória de trabalho no agronegócio.

2 A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) entregou o “Prêmio CNA Agro Brasil 2022” em homenagem e reconhecimento a profissionais que contribuíram para o desenvolvimento da agropecuária.

3 Segundo levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a colheita brasileira de café superou a marca de 50 milhões de sacas de 60 quilos na safra 2022/2023.

4 Em 2022, o Brasil exportou quase 980,4 mil toneladas de frutas, queda de 17% frente ao ano anterior, conforme a Secretaria de Comércio Exterior (Secex).



PECUÁRIA REGENERATIVA

Durante 2022, o crédito de carbono foi uma das grandes propostas para engajar o desenvolvimento sustentável na América Latina. Com vários programas desenvolvidos na região, chama atenção o South American Regenerative Agriculture (SARA), que já conta com 400 produtores cadastrados e presença em países como Uruguai, Chile e Paraguai. O programa visa levar pecuaristas do manejo convencional para o planejamento de pastoreio, o que promove regeneração da biodiversidade e sequestro de carbono no solo. A agricultura regenerativa consiste em melhorar a rentabilidade e a estabilidade do agronegócio a partir da recuperação dos processos vitais do ecossistema. A descarbonização, para gerar a certificação de redução de carbono ou crédito de carbono, por exemplo, é o processo de emitir menos gases de efeito estufa.



EFLUENTES

O uso de efluentes vem ganhando espaço na América Latina. Em Entre Ríos, Argentina, uma empresa agrícola ajustou o manejo de nutrientes nos cereais e conseguiu dobrar sua produtividade, a partir do uso de efluentes suínos. Os números surpreendem, principalmente em meio a uma forte estiagem que pulverizou o desempenho do trigo em todo o país e colocou em dúvida o andamento do plantio de grãos grossos. A empresa Los O'Dwyer SA, com sede na cidade de Arroyo Barú, em Entre Ríos, dedica-se à agricultura, pecuária e suinocultura. Desde 2011, eles iniciaram uma fazenda com 1.000 matrizes e trabalharam a questão dos efluentes, focados como mais uma unidade de negócios dentro do esquema da empresa.

AGRICULTURA NO MÉXICO

O governo mexicano anunciou que pretende ampliar a produção agrícola neste ano. Durante evento com embaixadores e cônsules, foi anunciada a meta de ultrapassar a produção agroalimentar do ano passado. Em 2022, o país produziu 297,2 milhões de toneladas, número que por sua vez já foi superior ao de 2021, apesar da pandemia, do conflito na Europa e dos efeitos das alterações climáticas. O Secretário Federal da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Víctor Villalobos Arámbula, revelou que o México procura agora ultrapassar 300 milhões de toneladas. Ele garantiu que a meta será atingida com auxílio dos programas prioritários implementados pelo governo mexicano, que tiveram impacto no aumento da produção alimentar e no desenvolvimento económico e social das comunidades rurais.



LEI DE IRRIGAÇÃO

Uma nova legislação poderá beneficiar pequenos agricultores no Chile. Uma proposta de reforma da lei chilena de promoção de investimentos, atualmente em discussão no Senado, subsidiaria até 95% dos custos de projetos de irrigação para pequenos agricultores e comunidades indígenas. O projeto de lei foi apresentado em março de 2021, mas os bônus foram incorporados como parte das modificações no segundo semestre de 2022. Se o Senado aprovar o projeto de lei, ele irá para a Câmara dos Deputados para uma análise mais aprofundada. A reforma também considera subsídios para projetos de irrigação que considerem eficiência hídrica, reúso de água, prevenção da degradação do solo, entre outros.



GIRO LATINO

AS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS

- 1 Projeções de safras de soja e milho da Argentina caem devido à seca, diz Departamento de Agricultura dos EUA (USDA)
- 2 A produção de óleo cru e gás natural no Peru alcançou uma média de 40.538 b/d e 37,6 MMm³/d, alta de 5,6% e 20,5%, respectivamente, em 2022 .
- 3 Gripe aviária pode impulsionar exportações brasileiras de carne de frango, neste ano, conforme levantamento da Rabobank.
- 4 Argentina fez a primeira exportação de gado vivo para o Chile no início de janeiro.

“A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL É A ÚNICA FORMA DE LIDAR COM SITUAÇÕES, CADA VEZ MAIS COMPLEXAS”

N

esta edição da PivotPoint, a reportagem conversou com **Philipp Schmidt-Holzmann**, Vice-Presidente de Vendas Internacionais da Prospera, empresa de tecnologias agrícolas, adquirida pela Valmont em 2021.

Com quase 20 anos de experiência na Europa, América do Norte e Sul, Oriente Médio e África, Philipp possui amplo repertório em gestão de P&L (demonstrativo de lucros e perdas), vendas, marketing, desenvolvimento de negócios em empresas agrícolas e robótica. Confira:



FOTO: DIVULGAÇÃO

PIVOTPOINT: PODE NOS DIZER PORQUE A VALMONT ADQUIRIU A PROSPERA?

A Valmont sempre acreditou que a tecnologia pode desempenhar um papel significativo ao ajudar agricultores a aumentar a produtividade da terra e operações de escala com uma força de trabalho reduzida, otimizando, ao mesmo tempo, a utilização de água, fertilizantes e pesticidas. Com a aquisição da Prospera, a nossa visão é criar a maior solução global e verticalmente integrada de gestão de campos e água na agricultura.

Ao adicionar as soluções baseadas na Inteligência Artificial (IA) da Prospera, Irrigation Insights e Plant Insights, ao nosso portfólio, a nossa rede de distribuidores da Valley tornou-se o único fornecedor de soluções de gestão de irrigação no mundo, que pode ajudar os produtores a detectar automaticamente problemas de irrigação e saúde das culturas. Além de transformar esses dados em ação, utilizando a automatização do monitoramento e controle remoto até ao ponto de girar ou bombear.

PIVOTPOINT: EM MENOS DE UMA DÉCADA, A PROSPERA PASSOU DE UM STARTUP AGTECH PARA UMA EMPRESA CUJA TECNOLOGIA ESTÁ SENDO UTILIZADA PARA AJUDAR A ALIMENTAR O MUNDO. A QUE ATRIBUI ESSE SUCESSO?

Da minha perspectiva, o nosso sucesso pode ser atribuído à combinação de visão, agilidade e escala estabelecida, quando a Valmont e a Prospera entraram em uma parceria estratégica em 2018. Essa parceria demonstrou o poder de combinar as capacidades da Prospera com os conhecimentos agrícolas e a liderança de mercado da Valmont.

Uma vez que as duas equipes lançaram em conjunto o Valley Insights, em 2019, era evidente que trabalhávamos muito bem. Encontramos, com sucesso, a forma mais rápida de dimensionar a entrega de soluções de tecnologias agrícolas impactantes para os produtores de todo o mundo.

Ser capaz de aproveitar um conjunto único de talentos tecnológicos em um local como Tel Aviv, em Israel [onde está a antiga sede da Prospera], para o desenvolvimento das nossas soluções de software, certamente também está no centro do sucesso.

PIVOTPOINT: FALANDO DE NOVAS TECNOLOGIAS E EXPANSÃO COMERCIAL, QUE AVALIAÇÃO PODEMOS FAZER DO TRABALHO DA PROSPERA DURANTE 2022?

A Valley tem sido uma líder incrível na tecnologia de irrigação há mais de uma década, ligando mais pivôs centrais a soluções de monitoramento e controle remoto do que qualquer outra empresa no mundo. No entanto, a nível internacional, continuamos a enfrentar desafios significativos. Hoje, fora da América do Norte, cerca de 8%, de todos os pivôs Valley, só estão ligados via GSM aos nossos serviços V365/AgSense. No Brasil, isso pode ser parcialmente explicado pela falta de opções de conectividade celular à internet.

Como resultado, nos concentramos em desenvolver novas soluções para ligar qualquer máquina em qualquer lugar, aproveitando as capacidades de internet nas propriedades agrícolas ou a comunicação por satélite.

Em segundo lugar, estamos formando a equipe de especialistas em tecnologia para apoiar e educar os nossos parceiros distribuidores sobre o nosso portfólio de produtos e serviços de AgTech. É importante mencionar que o nosso objetivo não é apenas ligar cada novo pivô central da Valley aos nossos serviços, mas também todos os pivôs centrais de gerações mais antigas. Essa tecnologia é levada aos agricultores através de um modelo de subscrição, que é a única forma viável de fornecer serviços e plataformas de qualidade aos agricultores.

PIVOTPOINT: COM BASE NESTA AVALIAÇÃO, QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS OBJETIVOS DA PROSPERA PARA 2023?

A vantagem de alinhar todos os produtos e serviços tecnológicos sob o guarda-chuva da Prospera, nos permite ficar de olho nessa esfera, para apoiar e impulsionar a agenda tecnológica da Valmont. Estamos concentrados no lançamento dos nossos dispositivos do Ethernet Daughter Card, que dão acesso à conectividade em áreas com fraca cobertura GSM, através da internet da fazenda ou de uma ligação via satélite.

Estamos também reforçando a nossa equipe comercial e técnica para apoiar a rede de distribuição e parceiros agrônomos, enquanto nos esforçamos para atingir os nossos ambiciosos objetivos de receitas recorrentes.

Finalmente, iremos lançar o Irrigation Insights e Plant Insights em uma escala muito vasta em todo o Brasil. A nossa fase experimental tem sido muito bem sucedida e esperamos que esses serviços sejam amplamente adotados este ano.



“AS NOSSAS
SOLUÇÕES
FAZEM
AVANÇAR A
PRODUTIVIDADE
AGRÍCOLA,
AJUDANDO OS
PRODUTORES
A FAZER MAIS
COM MENOS
RECURSOS”

PIVOTPOINT: COM O CRESCIMENTO DA POPULAÇÃO MUNDIAL, GARANTIR A SEGURANÇA ALIMENTAR PARA TODOS TORNA-SE UMA DEMANDA AINDA MAIS URGENTE. COMO A PROSPERA COLABORA COM ESSE GRANDE OBJETIVO GLOBAL?

A nossa missão desde o início tem sido a de construir tecnologias agrícolas para resolver o desafio mais fundamental da humanidade: como alimentar o mundo. Concentrando-se na análise e otimização de decisões, a nossa tecnologia recolhe, digitaliza e analisa grandes quantidades de dados para ajudar os produtores a controlar e otimizar a sua produção e sistemas de cultivo. Simplificando, as nossas soluções fazem avançar a produtividade agrícola, ajudando os produtores a fazer mais com menos recursos.

Utilizando a nossa base de dados científicos e de aprendizagem de máquinas, continuaremos a explorar formas de trazer mais certezas a uma indústria imprevisível. A nossa equipe acredita

que, à medida que a atual revolução agrícola se desenrola, a digitalização irá se tornar o motor da produção agrícola - para satisfazer as crescentes exigências da população e assegurar a sustentabilidade ambiental.

PIVOTPOINT: ATUALMENTE, A PRODUÇÃO AGRÍCOLA ANDA DE MÃOS DADAS COM O DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO. QUANDO FALAMOS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, O QUE ACHA QUE PODEMOS ESPERAR PARA O FUTURO?

O mais importante é manter o foco nos serviços que fornecem valor agregado aos agricultores. Todos teremos mais sucesso quando desenvolvermos e oferecermos tecnologias que facilitem o trabalho. Sabemos que os seres humanos têm limitações inerentes ao tratamento de muitas tarefas ou à análise de dados complexos. A Inteligência Artificial é a única forma de lidar com situações, cada vez mais complexas, em relação ao clima, ciclos de crescimento, doenças de culturas ou anomalias de irrigação. Esses serviços são os que, no final, farão a diferença para que os agricultores possam trabalhar de forma mais eficiente.

PIVOTPOINT: A UTILIZAÇÃO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMEÇA A GANHAR FORÇA NA AGRICULTURA. O QUE A PROSPERA ESTÁ FAZENDO PARA AJUDAR OS AGRICULTORES A PERCEBER OS BENEFÍCIOS DA IA?

Não tenho dúvidas de que estamos fazendo a coisa certa e fornecendo serviços que mudam, literalmente, o mundo da agricultura. A chave é que todos nós, na cadeia de comunicação (Prospera, Valley e os parceiros concessionários), continuemos a repetir a mesma mensagem. Estamos empenhados em tornar a vida dos agricultores melhor, fornecendo-lhes ferramentas para crescerem mais com menos. Não creio que alguém possa argumentar que esses objetivos não sejam nobres.

TECNOLOGIAS MUDANDO O PANORAMA DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL



POR EVERARDO MANTOVANI
PROFESSOR SÊNIOR UFV

Quando se fala em tecnologia, normalmente pensamos em sistemas complexos e de difícil aplicação em condições normais de campo. Tal percepção tem sido, a cada dia, abandonada pela capacidade de progresso atual. As tecnologias, por um lado, apresentam complexidade no processo de desenvolvimento e instalação, mas por outro, são de fácil uso no dia a dia.

Esta análise pode ser comprovada na ampla e completa tecnologia associada ao pivô central, que tem início na projeção de alto nível e fabricação. Além disso, segue com: processo de comercialização amplo, moderno e eficiente; instalação completa de sistemas com emissores, controladores e automação em geral; sistema de captação, adutora, reservatórios, canais e outras obras civis de apoio. O que culmina em uma operação simples, objetiva e de fácil entendimento.

A tecnologia, ao longo da história, assumiu papel fundamental para o avanço da

agricultura irrigada e está ligada a sistemas de irrigação modernos - que são muito eficientes na aplicação de água, no uso de energia e de mão de obra - utilizando níveis cada vez mais adequados de automação e controle. Associado a esse desenvolvimento, os sistemas de manejo da irrigação evoluíram, com visão holística, envolvendo as tecnologias integradas e uma prestação de serviço de alto padrão.

Acompanho desde 1982, ou seja, nos últimos 40 anos, o setor de irrigação e drenagem, que evoluiu para sistemas irrigados ou agricultura irrigada. Na década de 1970 e 1980, a disponibilidade de equipamentos de irrigação era muito limitada, totalmente inferior às tecnologias utilizadas em outros países da Europa e da América do Norte. A irrigação predominante no país era a de inundação na cultura do arroz, sulcos em culturas como fruteiras, feijão, milho, entre outros e alguns sistemas alternativos, como a corrugação na cultura do trigo no cerrado e uma aspersão convencional, muito limitada em disponibilidade de equipamentos e acessórios.

Haviam poucos fabricantes e poucos produtos, em um trabalho pioneiro de empresários visionários a quem devemos muito. Neste período, a grande “janela” para tecnologia, por parte dos produtores, técnicos, pesquisadores, professores e estudantes da área, eram as ações da Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem (ABID).



A ABID tem uma longa e importante trajetória de apoio e desenvolvimento da tecnologia de irrigação e drenagem no Brasil. Foi criada em 1972, com vistas a ampliar o conhecimento e a disseminação da irrigação no país, com ações continuadas. O estabelecimento, desenvolvimento e atuação da ABID, nos primeiros anos, foi fruto de um trabalho incansável de muitas pessoas, lideradas pelo Engenheiro Jader Fernandes de Carvalho (Diretor Executivo), Professor Edison Alkimim Cunha (Secretário Geral), Fernando Rodriguez (Diretor e Editor) e outros. Por muitos anos, esses profissionais conduziram os destinos da ABID, organizando, promovendo e consolidando a área de irrigação no Brasil, através de congressos (CONIRDs e outros eventos regionais), publicações (livros, revista ITEM e boletim informativo), mostras de equipamentos (MONIRDs), reuniões do setor e tantas outras ações.

Importante entender que a história da irrigação se confunde com a do desenvolvimento e prosperidade econômica dos povos. Pois, as principais civilizações antigas tiveram sua origem em regiões áridas, onde a produção só é possível gra-

ças à irrigação, demonstrando que ela sempre foi um fator de prosperidade e segurança.

No Brasil, a irrigação tem uma história mais recente que precisa ser conhecida. No livro “Breve Contribuição Para a História da Agricultura Irrigada no Brasil”, de autoria de Fernando Rodriguez, é possível ter uma ideia da evolução da agricultura irrigada no país e, como as tecnologias foram fundamentais para o alcance dos níveis atuais. A obra foi editada e lançada pela ABID, durante o XXXI CONIRD, em setembro de 2022, na cidade de Campinas (SP).

Em 15 capítulos, o autor faz uma descrição da trajetória da irrigação e do desenvolvimento regional, detalhando os antecedentes e a evolução da irrigação no Brasil. Destacando também a atuação da iniciativa privada, a irrigação no Sul do país, Oeste da Bahia, norte de Minas Gerais, Vale do São Francisco e outras regiões. O livro fecha com o tema cerrado e sua ocupação, que foi fundamental para o avanço da agricultura irrigada no Brasil.

Na agricultura irrigada moderna, as principais tecnologias devem estar relacionadas ao sucesso do empreendimento de irrigação que, por sua vez,

Grandes ideias

depende de vários aspectos. Dentre eles, podemos destacar a qualidade do projeto, equipamento, implantação e do manejo do sistema no campo. Considerando a situação atual da indústria, dos equipamentos disponíveis e das firmas prestadoras de serviços, verifica-se que os três primeiros pontos avançaram muito e estão ao alcance do irrigante, dependendo, é claro, do nível de investimento. Especificamente, destaca-se o sistema de pivô central, tecnologias de automação, equipamentos com velocidade contínua de giro, emissores e reguladores de pressão de alta precisão, painéis inteligentes, controle de giro automático, sistema de taxa variável e assim por diante.

Um ponto que exige maior cuidado, em função da complexidade técnica e operacional, é o manejo da irrigação. Isto é, a condução da lavoura irrigada, definindo-se de forma precisa as necessidades hídricas da cultura, bem como a lâmina e a hora mais adequada de realizar a irrigação. Aqui, também incluem-se os cuidados na avaliação, manutenção e ajustes no sistema de irrigação, controle efetivo da fertirrigação e muitos outros pontos na condução diária da cultura irrigada.

Assim, tem sido questionado, até quando sistemas de irrigação, cada vez mais modernos e precisos, serão manejados por usuários que não sabem ao certo a quantidade de água a aplicar e o tempo de irrigação. Esses fatores podem comprometer os resultados do investimento na implantação dos sistemas. Tem sido comum a observação de áreas com culturas irrigadas, com produtividade muito aquém das possibilidades, havendo grande variabilidade no campo. O que é resultado da utilização inadequada dos sistemas de irrigação e de problemas com a distribuição da água e dos nutrientes, o que caracteriza manejo sem embasamento técnico-científico.

Outro desafio atual é a conscientização de que agricultura irrigada não significa o mesmo que agricultura tradicional + água. É importante promover uma reavaliação de conceitos e definições quando se inicia a exploração de uma

cultura irrigada. Devem ser utilizados insumos de alto nível tecnológico, buscando-se otimizar a produtividade, com variedade, espaçamento, níveis de adubação, tratos fitossanitários, entre outros, mais adequados.

Assim, para se alcançar o êxito na agricultura irrigada, é fundamental o manejo adequado de todos os fatores que interferem no desenvolvimento da cultura. São necessárias pesquisas para angariar dados específicos sobre o cultivo irrigado, disponibilizando informações confiáveis aos técnicos e operadores de equipamentos de irrigação.



**ESPECIFICAMENTE,
DESTACA-SE
O SISTEMA DE
PIVÔ CENTRAL,
TECNOLOGIAS
DE AUTOMAÇÃO,
EQUIPAMENTOS
COM VELOCIDADE
CONTÍNUA DE
GIRO, EMISSORES E
REGULADORES DE
PRESSÃO DE ALTA
PRECISÃO, PAINÉIS
INTELIGENTES,
CONTROLE
DE GIRO
AUTOMÁTICO,
SISTEMA DE TAXA
VARIÁVEL E ASSIM
POR DIANTE.**

O cálculo da quantidade de água a ser aplicada e a decisão do momento de irrigar são influenciados pelo método de irrigação utilizado. O conhecimento adequado do funcionamento desses métodos é pré-requisito para o planejamento de um programa de manejo da irrigação. É importante considerar a forma com que o projeto foi dimensionado, suas limitações e possibilidades, sendo fundamental conhecer bem esses aspectos para implantar um plano de manejo operacional. E, lembrar sempre que, como interagem solo, água, clima, sistema de irrigação e fatores operacionais, é necessária tecnologia adequada para conseguir implantar um sistema eficiente de decisão.

A análise apresentada pelo Professor Elias Fereres, da Universidade de Córdoba na Espanha, em 1989, quando lá cheguei para fazer o meu doutorado, continua muito atual. Em um português muito claro, ele traçou em um quadro branco cinco círculos distribuídos em uma sequência circular e escreveu as palavras: clima, solo, planta, sistema de irrigação e fatores operacionais. Após apresentar e discutir o tema, a variabilidade e complexidade de cada um dos itens e suas interações, fez a seguinte pergunta: “Em um sistema complexo e variável de produção irrigada, qual é o nível necessário de tecnologias e qual o nível de precisão desejado em um sistema de manejo da irrigação?”.

Após aquela análise, venho trabalhando no desenvolvimento de tecnologias que possam permitir um manejo da irrigação em grande escala no Brasil. Inicialmente, na minha tese de doutorado e posteriormente na minha linha de pesquisa e orientação na Universidade Federal de Viçosa (UFV). Esses conhecimentos ajudaram a formar inúmeros profissionais e permitiram a criação da Irriplus - empresa graduada do sistema de incubadora de bases tecnológicas da UFV - e a Irriger, que após 6 anos de grande sucesso na área de manejo de irrigação, foi adquirida pela Valmont e, hoje se tornou o Valley Scheduling, plataforma de manejo da irrigação.

É interessante que a palavra tecnologia, que tem origem no idioma grego, é uma junção de “tekhne”, que significa técnica, arte e ofício, juntamente com o sufixo “logia”, ou seja, “estudo”, gere soluções que permitam o desenvolvimento de uma agricultura sustentável no Brasil.

Finalizando, gostaria de destacar uma frase do professor Elias Fereres, que sempre me chamou a atenção: “A água tem tanto valor que não tem preço, a chave de seu uso está em obter o máximo aproveitamento, sem incrementar as desigualdades econômicas, sociais e ambientais”. Para isto ser verdade, só com desenvolvimento e uso de muita tecnologia em nossos sistemas irrigados.





Produção além das
barreiras
climáticas

FOTO: FLICKR



"ESTOU MUITO SATISFEITO COM OS RESULTADOS OBTIDOS NAS LAVOURAS IRRIGADAS, O PIVÔ CENTRAL AJUDA MUITO!"

Sabemos que mudanças climáticas causam significativas consequências no campo, principalmente nos cafezais. Dessa forma, uma das grandes preocupações dos cafeicultores é conseguir produzir em meio a condições adversas. Hoje, contar com soluções tecnológicas e inovadoras na lavoura é uma maneira de assegurar a produtividade.

Durante o ano de 2022, cafeicultores brasileiros enfrentaram uma redução nos níveis de produção, devido uma série de adversidades no clima, como as geadas. Aqueles que conseguiram contornar esses problemas já haviam investido previamente em equipamentos e serviços que melhoram o uso de recursos e o manejo da lavoura.

O agricultor Edécio Natan é um desses exemplos. Ele conta com um sistema de irrigação e usina de energia solar para otimizar a produção nas suas propriedades. Proprietário da Fazenda Arara e da Fazenda 2 Irmãos - localizadas nas cidades mineiras de São Gonçalo do Sapucaí e Cristais, respectivamente - ele é cliente



Valley há 19 anos. “Estou muito satisfeito com os resultados obtidos nas lavouras irrigadas, o pivô central ajuda muito!”, contou o produtor.

Nas fazendas de Edécio, são cultivados o café, batata e milho, com destaque para as duas primeiras culturas. A lavoura irrigada de café conta com 300 hectares (ha) e, em 2022, a produção alcançou 60 sacas por ha, um valor muito superior ao sequeiro. Em relação à batata, a produção foi de 1.100 sacas de 50kg por ha, sendo duas áreas irrigadas, de 85 e 30 ha. Ao todo, as propriedades possuem oito pivôs centrais.

O amor pela vida rural e a meta constante de produzir alimentos para a população é o que move Edécio. “Vejo a terra como o começo de tudo que existe na humanidade. Minha história no agrogócio surgiu através do meu pai, que tinha uma pequena criação de gado. Acompanhei ele desde pequeno e tomei gosto pelo campo. Espero passar adiante o ofício para meus filhos, Natan Silveira e Davi Natan, pois eles já tem o necessário para começar, assim será mais fácil continuar.”

Para o futuro, a expansão do sistema de irrigação já está no planejamento da empresa. Em breve, mais dois pivôs serão instalados em uma terceira fazenda, localizada na cidade de Pouso Alegre (MG).

MAIOR PRODUTOR

Segundo o 4º Levantamento da Safra de Café 2022, disponibilizado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Minas Gerais (MG) seguiu sendo o maior estado produtor do grão, ultrapassando 22 milhões de sacas de café beneficiado. Atrás veio o Espírito Santo, segundo maior produtor de café no país, com uma produção de 16,7 milhões de sacas.

Minas é responsável por mais da metade da safra nacional, com uma área cultivada de cerca de 1 milhão de hectares. Segundo a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais (Emater/MG), os cafés do estado se distinguem pela diversidade de sabor e aroma devido, principalmente, às 11 variações de

Edécio vê nos filhos, Natan e Davi, a continuidade do negócio

clima, à altitude e aos sistemas de produção. As diferentes características permitem conquistar os mais diversos clientes do mercado nacional e mundial. As principais regiões produtoras são o Sul de Minas, Matas de Minas, Chapada de Minas e Cerrado Mineiro. É o produto agropecuário que movimenta o maior valor de embarques de Minas Gerais para o mercado internacional.

Ainda conforme a Emater-MG, dentre os desafios e proposições da produção cafeeira, está manter a eficiência no uso de recursos naturais, água e solo. Esse é um ponto que vem justamente ao encontro com os sistemas de irrigação Valley. O pivô central já se consolidou como uma estrutura funcional que traz eficiência e desempenho para a lavoura.

Cada pivô central é instalado conforme as necessidades do produtor rural, levando em consideração o solo, cultura, clima, entre outros fatores. Com viés inovador, ainda é possível agregar outras soluções ao próprio pivô para torná-lo ainda mais eficiente e preciso. Tudo isso alinhado à automatização da lavoura e ao gerenciamento remoto.

FOTOS: ARQUIVO PESSOAL



Lavoura
gerenciada
**na hora
certa!**

AGRICULTORES INVESTEM EM NOVAS TECNOLOGIAS PARA MELHORAR O MANEJO DA LAVOURA

O perfil do produtor rural brasileiro mudou. Visando maior produtividade, praticidade na gestão e redução de custos, o investimento em novas tecnologias passou a ser ainda mais valorizado. Hoje, o agricultor foca na modernização da lavoura, para que ela seja um ambiente inteligente e conectado.

O setor caminha rumo à quinta revolução, a agricultura 5.0, que propõe uma nova geração de modelos de produção agrícola. Em um cenário onde a inteligência artificial, robótica e ferramentas de controle remoto entram em campo, as fazendas brasileiras se transformam em ambientes digitais.

Totalmente voltada para o mercado, a Valley desenvolve soluções que atendem às novas necessidades do agricultor. Com soluções que vão além do pivô central, o portfólio conta com serviços e produtos que agregam funções ao maquinário e o tornam ainda mais eficiente, como por exemplo, as ferramentas de monitoramento remoto da lavoura irrigada.

Dia após dia, mais produtores aderem às novas soluções e, a partir dos resultados, expandem seu uso. Entre eles está Ezimar Macedo, agricultor mineiro que possui uma propriedade localizada na região de Entre Ribeiros, na cidade de Paracatu. Com cerca de duas décadas de existência, a fazenda conta com 410 hectares de lavoura irrigada. Ao todo, são sete pivôs Valley instalados em pleno funcionamento. Na fazenda, o foco é o cultivo de soja, milho para a produção de semente e feijão.



“Minha família sempre foi de produtores rurais, com pequenas propriedades. Assim, sempre fui criado na fazenda e meu pai sempre mexeu com pequenas lavouras. Eu me formei em uma Escola Técnica Federal de Uberlândia e comecei a trabalhar de forma especializada com agricultura. Mas, o amor pelo trabalho no campo sempre existiu”, conta Ezimar.

Cliente Valley há mais de dez anos, o primeiro passo de Ezimar foi investir em pivôs centrais para melhorar a produtividade. Porém, recentemente, para otimizar o sistema de irrigação e o trabalho de gestão, o produtor abriu as portas para telemetria. O controle remoto da irrigação



foi viabilizado pela instalação dos painéis ICON X e trouxe uma série de facilidades.

“Uma novidade que implantamos nos últimos pivôs foi a telemetria. Para mim, está sendo muito bom para termos um acompanhamento mais preciso da irrigação. Porque antes era preciso deixar apenas nas mãos dos funcionários e nunca tinha certeza se o sistema estava irrigando do jeito que precisava. Agora, com a telemetria, tenho um controle melhor, até quando estou na cidade consigo fazer o acompanhamento e fico sabendo mais rápido quando algum probleminha acontece. Para nós foi muito bom!”, explicou o produtor.

A fazenda é atendida pela Irrivale, distribuidora Valley na região. Segundo o Gerente Comercial, Franklin Carvalho, a telemetria veio para quebrar paradigmas na propriedade e está funcionando perfeitamente. “Hoje, o Ezimar consegue acionar o pivô à distância ou até mesmo monitorar a lâmina de irrigação, o sentido de giro do equipamento e o horário que o equi-

pamento foi ligado. O Ezimar é um proprietário que gosta de checar e acompanhar todas as etapas, desde o plantio até a colheita”.

“O agricultor já era um irrigante Valley e durante uma das negociações foram adquiridas três máquinas, onde o layout era uma máquina independente e duas conjugadas. Porém, essa função de alternar a máquina um ou dois seria através de registro, ou seja, abrir e fechar manualmente toda vez que tivesse que ligar um dos pivôs. Assim, um funcionário teria que ir até o centro do pivô para fazer essa manobra. Foi aí que entrou a telemetria”, contou Franklin.

SEGURANÇA E EXPANSÃO

Para Ezimar, investir em novas tecnologias se mostrou muito importante e ainda mais evidente após verificar de perto os benefícios. Ele explica que informações detalhadas são apresentadas e auxiliam na tomada ágil de decisão, impactando na produtividade final. “Agora, quanto aos produtos da Valley é a melhor marca



que tem no mercado. Eu particularmente gosto muito da empresa”, pontua.

A segurança e o conforto gerados pela telemetria fizeram com que Ezimar incluísse a expansão do sistema no planejamento da fazenda. “Quanto à produtividade, este ano, estamos muito esperançosos! O clima está ajudando bastante, chove e faz sol, o que as lavouras gostam. Eu quero comprar mais um pivô e também quero instalar telemetria nos três pivôs que ainda não tem”.

Além da eficiência no sistema de irrigação propriamente dito, o produtor rural também destaca a qualidade do time Valley. “O pessoal da unidade, da Irrivale, são muito prestativos, tudo que precisamos eles tem aqui ou quando não tem de pronta-entrega eles correm atrás. Estou sendo muito bem atendido por eles”, concluiu.

Um outro ponto importante é que a telemetria vem de encontro com uma deficiência energética da região de Paracatu, destaca Franklin Carvalho. “A irrigação na fazenda do cliente começa para valer a partir das 21h, logo, já demandaria tempo e alguém para acionar o equipamento manualmente. Com a telemetria já se ganha eficiência e praticidade. Além disso, se ele ligou o equipamento e a energia caiu e voltou, ou se o equipamento parou por qualquer outro motivo, Ezimar é informado na hora através da telemetria. O interessante é que ele não precisa mais disponibilizar o funcionário para ir a noite até o centro do pivô para abrir e fechar o registro”.

“O diferencial da telemetria da Valley é a qualidade e durabilidade das soluções, hoje nós temos essa consciência e o cliente também. O sistema de irrigação Valley trabalha condições climáticas adversas, como sol, chuva, poeira e também gera segurança nas operações. Todas as ações e comandos, mesmo feitos a quilômetros dos pivôs, não geram dúvidas quanto à execução. O cliente tem a segurança de que, no final da sua produção, o volume de água aplicado realmente é aquele apontado”, garantiu Franklin.

O Gerente Comercial da Irrivale comemora o processo de atendimento junto à Ezimar Macedo e os resultados obtidos. “Inicialmente, o cliente foi um pouco contrário à telemetria, mas apresentamos a ideia e colocamos um painel de teste na fazenda. Esse teste se converteu em venda, e a venda virou uma prospecção de painel e pivô. Vemos que a segurança foi retransmitida tanto é que o cliente adquiriu novas máquinas”.

Tecnologia

// INOVAÇÃO E MERCADO



Dinamismo e inovação

em prol do agricultor

FOTOS: DIVULGAÇÃO

*COM FOCO NO
PRODUTOR RURAL
BRASILEIRO, VALLEY
DESENVOLVE NOVAS
TECNOLOGIAS COM
BASE EM DEMANDAS
REGIONAIS*

Mais do que desenvolver novas tecnologias, a Valley cria soluções que estejam de acordo com as necessidades do produtor rural. Hoje, a multinacional possui uma Divisão de Ciência e Engenharia, com um time de engenheiros, programadores, equipe de suporte e consultores que atuam em campo. Todos trabalham em sinergia, levando conhecimento e soluções inovadoras aos clientes. O intuito é a melhoria contínua da produção agrícola e, garantir de forma sustentável, a alimentação de todos os brasileiros. Além de aumentar a rentabilidade dos produtores.

No núcleo da estratégia Valley está o produtor rural e a escuta, é o que explica o Gerente Comercial Brasil Valley Irrigation, Sandro Rodrigues. “Toda tecnologia que nós desenvolvemos é pensando no cliente, com foco na demanda dele, que ouvimos no campo. Nosso time de consultores faz visitas constantes às lavouras, aproveitam essa aproximação para escutar e entender as necessidades dos produtores e trazem essa demanda para dentro da casa. Nosso trabalho de desenvolvimento de tecnologias

é pautado em levar respostas para essas necessidades, que geralmente estão ligadas à ganhar tempo, trazer mais precisão para a irrigação, melhorar a uniformidade das aplicações, levar maior durabilidade para os equipamentos e claro, reduzir custos”.

Hoje, a equipe de Ciência e Engenharia da Valley é composta em sua maioria por técnicos agrícolas, tecnólogos em irrigação, engenheiros agrícolas e agrônomos. “Trabalhamos com esse conceito de ter profissionais que tenham conhecimentos amplos, não que o mesmo funcionário deva saber tudo, mas técnicos da equipe que se complementam. Quem está na parte de desenvolvimento de produto, possui conhecimentos voltados para como criar tecnologia, já quem está na parte de serviço e atendimento, precisa entender a aplicabilidade e usabilidade da solução para repassar ao cliente”.

Para melhorar ainda mais o atendimento, a Valley está investindo de forma expressiva em treinamentos presenciais e online. “Entendemos que os representantes e as distribuidoras são multiplicadores de conhecimento, treinamos eles para que atendam as necessidades dos produtores. Assim, esses produtores conseguirão extrair o máximo de todos os nossos dispositivos e soluções”, analisa o gerente comercial.

Rodrigues dá ênfase ao desenvolvimento de soluções que gerem redução de custos e incremento de receitas para os agricultores. “As soluções que nós trabalhamos têm o intuito de auxiliar nessa demanda, como por exemplo o Valley Scheduling, nossa plataforma de gerenciamento de irrigação, que foi desenvolvida para auxiliar os produtores a decidir o momento exato e a lâmina de irrigação necessária para maximizar a produtividade dos cultivos, gerando economia de água na aplicação. Temos comparativos e depoimentos de produtores com ganho médio superior a 20%, e em alguns casos chegando até 50% de economia de água”, pontua.

O gerente também destaca duas ferramen-

tas de otimização do uso da água e de energia que atualmente estão à disposição do produtor rural. Em 2022, a Valley lançou esses dois projetos pilotos, voltados para a gestão de energia e de outorga, que durante 2023 serão comercialmente fortalecidos.

“A gestão de energia conta com um medidor, que colocamos na propriedade em paralelo ao medidor da concessionária. A partir daí iremos conferir se a medição está certa ou se existe algum erro, pois muitas vezes encontramos falhas na medição da concessionária e às vezes o produtor está pagando por uma quantidade que não usou. Também verificamos a incidência de energia reativa, demanda utilizada e realizamos a conferência do percentual de uso em cada horário tarifário, pois existem os de energia mais cara e mais barata e às vezes o horário no medidor está diferente”, explica Rodrigues.

Outro exemplo de solução para redução de custos e conservação dos recursos naturais é a gestão de outorga, que colabora não só com o produtor rural, mas também com os órgãos ambientais. “A ANA (Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico) e os órgãos de competência estadual estão solicitando agora que os produtores coloquem um medidor da outorga, que monitore em tempo real o quanto de água estão captando dos poços, rios e reservatórios hídricos, ou seja, para verificar quanto os usuários têm captado em relação ao volume outorgado. Nós colocamos o equipamento ligado no hidrômetro ou no horímetro da bomba, mostrando em tempo real o quanto está sendo utilizado de água em cada captação. Ressalta-se que a gestão é de suma importância para garantir o direito dos usuários e gera informações reais para auxiliar as decisões dos órgãos ambientais, seja para novas concessões, quanto para justificar eventuais pedidos de revisão de outorga”, explicou Sandro.

O gestor completou que a gestão de outorga é uma ferramenta que traz transparência para a captação de água e que serve como uma via

de mão dupla. “Há muitos lugares em que a gestão de outorga é coletiva, logo o que o vizinho está usando gera impacto, assim quanto mais informações, melhor é para todos. Além disso, os órgãos não querem monitorar apenas para coibir, mas sim porque dependem desses dados para ter uma noção real do que cada um está captando. Em casos onde o produtor faz o manejo correto da irrigação e ainda está captando mais, quer dizer que há necessidade de se analisar novamente aquela outorga. Os órgãos ambientais e as empresas como nós estão aqui para gerar informações para contribuir com todo o setor.”

“Estamos trabalhando também em soluções para ajudar o produtor a monitorar a sanidade e desenvolvimento da lavoura e a definir o momento certo para aplicar os fertilizantes, herbicidas e defensivos. Temos o Irrigation Insights, solução que utiliza imagens satelitais e o Plant Insights, com imagens de alta qualidade, obtidas através de câmeras acopladas no pivô, que trazem maior agilidade para a tomada de decisão de aplicação. Com essas soluções, o produtor pode economizar uma aplicação, gerando economia financeira e reduzindo impactos ambientais, ou, ao contrário, identificar a necessidade e definir por realizar uma aplicação para controle de pragas ou doenças, o que irá garantir a sanidade da cultura e gerar incremento de produção e qualidade dos produtos”

Em 2022, a receptividade dos produtores rurais em relação às novas tecnologias lançadas foi muito positiva, eles se mostraram abertos para testar os projetos pilotos e agora para expandir seu uso. “O produtor dificilmente compra um produto novo sem conhecer, primeiro nós fazemos testes em determinadas áreas, depois o próprio produtor visualiza os resultados e investe na expansão, inclusive ajudando a divulgar para os vizinhos. Com todas soluções buscamos seguir por esse caminho, fazer demonstrações na fase inicial para que a solução se prove eficaz e o produtor dê o próximo passo”, completa.

O DINAMISMO TROPICAL

O tamanho territorial e o clima tropical brasileiro são fatores que impactam diretamente no desenvolvimento de novas tecnologias. Aqui, a produção demanda dinamismo e rapidez. Sendo assim, a Valley também atua para atender cada região do país conforme suas demandas específicas. Todo o trabalho é personalizado, levando em consideração as diferenças de cada região do Brasil, país de extensão continental.

A gestão de irrigação, por exemplo, é feita a partir das informações locais, a partir das amostragens de solo em cada propriedade e das variáveis climáticas, monitoradas por estações meteorológicas e pluviômetros estrategicamente distribuídos na área a ser monitorada. Já os testes e validações das novas soluções são feitos em múltiplos locais para que sejam identificadas as características e diferenças de uma região para outra, para que a tecnologia seja adaptada da melhor maneira. Outra frente de atuação parte do serviço em si, os consultores já ficam responsáveis por determinadas regiões, onde recebem treinamentos focados. Vale destacar que, os consultores e distribuidores são geralmente daquela região, eles já tem bagagem e conhecimento local.

Outro fator importante que impacta diretamente nos sistemas de irrigação e na forma de desenvolvê-los é a conectividade. Em comparação com outros países, como os Estados Unidos e Europa, a Valley Brasil enfrenta o desafio de atender locais com menos conexão de internet, usando rádios ou sistemas híbridos.

“Nos Estados Unidos eles não têm problemas de conectividade, esse seja talvez o nosso maior desafio. Mas, em relação aos cultivos, ganhamos em dinamismo. Lá se faz um cultivo no ano, aqui a maioria das áreas irrigadas fazem duas ou três safras anuais. Nossos equipamentos e soluções estão prontos para acompanhar a rotação rápida de culturas, atendendo a soja de verão, um milho “safrinha” e um trigo ou feijão de inverno, por exemplo”, explica Sandro Rodrigues.

“Esse é um dos nossos diferenciais, claro que temos mais problemas com pragas e doenças do que os EUA ou Europa, onde o frio auxilia no controle. Existem nesses países épocas do ano onde você praticamente não produz, mas do ponto de vista de pragas e doenças elas são reduzidas, diferente do Brasil, onde as enfrentamos o ano todo. Aqui desenvolvemos soluções voltadas para várias culturas e é mais dinâmico por causa do nosso número de safras.”

De modo geral, o Brasil não perde em nada em termos de tecnologia e inovação, temos aqui todos os produtos de ponta utilizados em outros países.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Conectando
tecnologias,
multiplicando
eficiência

NO SÉCULO XXI, A PRODUÇÃO AGRÍCOLA AGREGA TECNOLOGIAS DE GERENCIAMENTO REMOTO E SE TORNA MAIS ASSERTIVA

Conexões movimentam o mundo e o transformam em um ambiente globalizado e tecnológico. Na Valley, a conectividade começa nos profissionais que trabalham em sinergia no desenvolvimento de novas tecnologias e chega nas lavouras de todo o país, para viabilizar o funcionamento das soluções mais inovadoras do mercado.

As ferramentas e serviços que auxiliam o produtor rural em todas as etapas da produção surgem em um ambiente de imersão, pesquisa e, claro, mão na massa. O trabalho da área de Ciência e Engenharia da Valley é realizado de forma dinâmica por uma gama ampla de profissionais, distribuídos em todas as regiões do Brasil, que trabalham de forma integrada e sinérgica entre si. São profissionais das mais diversas áreas, que atuam de forma conjunta e próxima.

Hoje, o incentivo de criação é ainda maior, pois o setor de engenharia é global, ou seja, desenvolve aqui produtos e serviços tanto para o mercado nacional quanto co-participam em projetos mundiais - reflexo este da qualidade e avanço da equipe. Todo esse trabalho, fundamentado na conexão, caminha juntamente com o objetivo final da divisão: garantir o pleno funcionamento e a conectividade efetiva no campo, para que as soluções integradas à irrigação desempenhem perfeitamente.

O Gerente de Engenharia e Serviços da Valley, Diego Funghetti Pezzini, explica que: “Em 2022, durante a Agrishow, lançamos um pacote com 19 soluções, o que gerou um impacto extremamente relevante em nosso portfólio e consequentemente para os nossos clientes. Agora,

estamos focados em soluções de conectividade e já ampliamos esse nosso catálogo, sendo ele o maior do mercado, onde, disponibilizamos agora possibilidade de conexões via GSM, Rádio, Híbridas e atualmente agregamos a nossa família a conexão Satelital e Ethernet”.

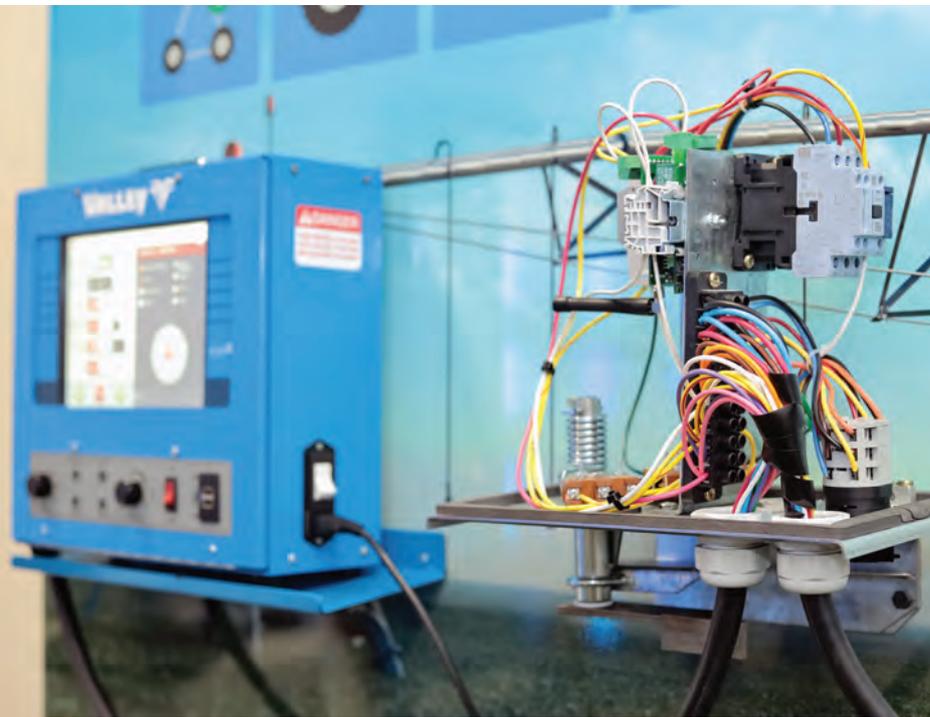
A meta é ultrapassar barreiras regionais e assim levar o pacote de soluções integradas Valley para qualquer canto do Brasil, inclusive em áreas que não tenham cobertura de sinal, entretanto que possam ser atendidas através de rádio ou satelital, ou através da comunicação com dispositivos via ethernet, levando os dados diretamente para a nuvem. Assim, o cliente pode selecionar a alternativa ou ferramenta que melhor atende suas necessidades.

“Além disso, também temos nossa parceria com a Trópico, que está associada à conectividade e que passa a levar a conexão dos nossos equipamentos via rede privada de comunicação. Na Trópico, a solução 4G, LTE e de 250 megahertz, onde temos nosso protocolo de comunicação aliado ao deles. Significa que em qualquer área que eles tenham cobertura nós podemos conectar nossos dispositivos”, pontua Pezzini.

Outro ponto destacado pelo gestor e que vem gerando muitos resultados positivos é o Plant Insights e Irrigation Insights: soluções que visam detectar problemas de sanidade na lavoura, para que a tomada de decisão seja rápida e eficaz. O Plant Insights e o Irrigation Insights capturam imagens da plantação, o primeiro via câmeras acopladas ao pivô central e o segundo via imagens de satélite.

QUIMIGAÇÃO E FERTIRRIGAÇÃO

Outra meta da Valley para 2023, é direcionada a conexão de funções, para tornar o uso do pivô central ainda mais abrangente. Essa solução é o AccuRail: novo sistema que será acoplado ao pivô central, para potencializar as operações de quimigação, agregando mais encargo ao equipamento.



“Previamente, fizemos um pré-lançamento e em 2023 iremos dar mais um ênfase ao nosso projeto de quimigação, na introdução dessa solução, que não é somente um software. O projeto do AccuRail vem de uma composição de diferentes sistemas e que no final converte para uma solução completa. O novo sistema AccuRail é acoplado ao pivô central e faz a operação de aplicação defensivos ou fertirrigação, aproveitando a utilização do pivô.”

O gerente completa que, para que isso seja possível, o equipamento vai ser dotado de um painel inteligente, que irá decidir de forma setORIZADA, através de mapas de prescrição, como será a aplicação desses produtos e insumos. Esse vai ser o principal propósito do AccuRail, entretanto, ele também trabalha conectado à outras soluções Valley, como por exemplo, a família X-TEC”.

A nova geração de pivôs centrais de movimentação contínua da família X-TEC, os modelos X-TEC 68 e X-TEC 343, proporcionam o dobro da velocidade, chegando até 5 vezes, comparado ao sistema convencional de avan-

ço dos lances. Quando da quimigação, o equipamento poderá avançar mais rapidamente ou mais lentamente, de acordo com a necessidade, com isso, o produtor rural vai usufruir também dos benefícios da família X-TEC, diretamente ligadas a operacionalização do AccuRail.

Atualmente, as operações de quimigação são feitas - em grande parte - com um pulverizador, que precisa ingressar várias vezes na lavoura, compactando o solo e levando a amassamento das plantas por onde cruza, gerando, assim, perdas na cultura e por consequência reduzindo a produtividade lograda. O pivô central é um equipamento que já está instalado e que conta com o próprio rastro. Dessa maneira, o AccuRail vai potencializar a utilização do pivô, reduzindo custos para o produtor com maquinário e produto, ganhando celeridade nas aplicações e tendo um número menor de passadas na lavoura e, logo, um menor amassamento na cultura.

Há ainda o fator sustentabilidade, pois a aplicação através do pivô central é ainda mais precisa, nos estágios corretos e nos locais exatos que demandam insumos, defensivos ou fertirrigação. A agricultura de precisão não objetiva uma aplicação massiva, mas sim incisiva e direta, trazendo benefícios diretos como um todo.

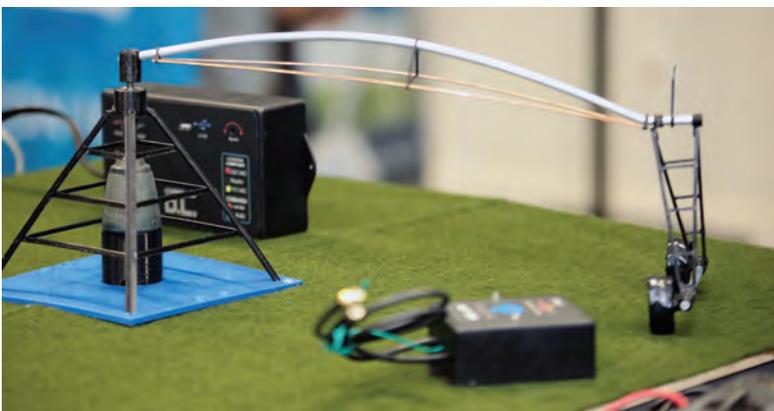


Além disso, a Valley também está caminhando para 2023 com maior robustez nos equipamentos, principalmente no que tange a sistemas elétricos, associados a problemas de oscilação de energia. Desta forma, a empresa vem agregando dispositivos de proteção, tanto nas chaves de partida quanto nos painéis, para minimizar queimas de componentes vitais do equipamento, evitando paradas consequentes desses distúrbios e proporcionando maior tempo de operacionalização.

PACOTE COMPLETO, RESULTADO ABSOLUTO

A respeito da receptividade do produtor rural em relação às soluções lançadas em 2022 e o que eles esperam para 2023, Diego Pezzini pontua que coincide com a perspectiva tecnológica da Valley.

“Nós tivemos a clara percepção de que o pacote que colocamos no mercado foi o que fez a diferença, o cliente da Valley em si não olha somente para a conectividade, ou para uma solução específica, ele olha o pacote como um todo e para os resultados que deseja obter. O que mais chamou a atenção é toda essa integração de soluções, que nos vem levando a subir a patamares ainda maiores. O produtor está caminhando junto conosco, nós projetamos, instalamos e cuidamos da lavoura dele desde a primeira safra, monitorando todo o sistema,



trazendo benefícios já na aquisição inicial. O cliente fica cada vez mais confortável e seguro de que a Valley não é apenas fabricante de pivôs centrais, ela é uma multinacional de soluções e serviços, que entrega na operacionalização da irrigação os mais diversos serviços tais como gestão de outorga e energia elétrica, manejo da irrigação além do portfólio de serviços de energia solar. Queremos atender o produtor rural em todas as vertentes”, conclui.

Conheça Israel: berço da inovação

COM EXTENSA LISTA DE STARTUPS, ISRAEL DEBUTA EM COMPETITIVIDADE E CRESCE EXPONENCIALMENTE EM TECNOLOGIA

A produção agrícola global caminha com um objetivo cristalino: alimentar a população mundial. Através do desenvolvimento impulsionado nas últimas décadas, ficou claro que a tecnologia é a mão que supre a produtividade, seja ela agrícola ou pecuária. Fora do agronegócio, a tecnologia - a aplicação prática do conhecimento científico em diversas áreas de pesquisa - também movimenta todos os segmentos de mercado.

No desenrolar dessa história, novos protagonistas surgiram, entre eles está Israel, lar de startups, grandes empreendimentos e de produtores que ultrapassam barreiras climáticas. O país é consideravelmente pequeno em questão territorial e é possível passear de carro de uma extremidade a outra. Inclusive, quando falamos de Israel é corriqueiro pensar sobre o deserto, o Mar Morto, o rio Jordão e sobre os aspectos religiosos da Terra Santa. Porém, além de ser um país rico em história e cultura, a região também passou a se destacar pela difusão de novas tecnologias.



FOTOS: DIVULGAÇÃO



O país é um bom exemplo da missão da Valmont: conservar recursos e melhorar a vida. A multinacional, que é líder de mercado nas indústrias que atende, visa criar toda infraestrutura e tecnologia vital para o avanço contínuo da produtividade agrícola. Recentemente, a Valmont adquiriu a Próspera, gigante israelense de soluções agrícolas [Leia mais na página 38].

Apesar dos escassos recursos naturais - com o deserto ocupando 85% de seu território - Israel desenvolveu intensamente sua agricultura e indústria, exportando e importando tecnologia nessas áreas. Além dos instrumentos criados para contornar as limitações de água, Israel também é um polo de soluções baseadas em Inteligência Artificial (IA), robótica e outros

projetos para o desenvolvimento de culturas e ganho de produtividade.

Um dos grandes impulsionadores da inovação em Israel foi o ex-presidente do país, Shimon Peres, cujo trabalho segue vivo através do Peres Center for Peace and Innovation. O centro sem fins lucrativos atua na difusão de projetos israelenses e incentiva a cooperação regional, liderando uma ampla gama de programas.

Segundo a Start-Up Nation Central, o ecossistema de inovação tecnológica israelense é o motor que aquece a economia do país, empregando mais de 10% da população e representando 54% das exportações. Os ambientes inóspitos do país e uma grave falta de recursos nos primeiros tempos de Israel forçaram o país a ser criativo, ágil e auto-suficiente, atributos que - de acordo com a Start-UP - entranharam-se no DNA da nação, resultando em uma rede próspera de empresas inovadoras e atividades de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento).

A Start-Up Nation Central é uma organização sem fins lucrativos que trabalha para identificar setores tecnológicos com alto potencial de crescimento e ajudá-los a entrar em evidência. A ONG colabora mutuamente para trazer benefícios tanto para os parceiros israelenses quanto internacionais, dos setores público e privado.

Outra empresa que visa fortalecer a revolução tecnológica e competitiva é a Innovation Israel. O grupo se apresenta como um “catalisador de pesquisas que através da inovação une academia, iniciativa privada e órgãos governamentais”. Conforme a Innovation, Israel tem o maior número de startups per capita do mundo, incluindo mais de 2.000 que foram fundadas na última década. Mas, o país também abriga mais de 350 centros de P&D de algumas das maiores corporações multinacionais do mundo, como Microsoft, Apple e Google.

A Visual Capitalist desenvolveu o ranking “Os Países Mais Inovadores do Mundo em 2022”, onde destacou a atuação de Israel. Como



o mais bem classificado da região (Oriente Médio e Ásia Central), Israel (#16) é o único país do mundo que gasta mais de 5% do PIB em P&D. É líder mundial em pedidos de patentes e exportação de serviços de tecnologia da informação e comunicação (TIC). A título de contexto, a densidade de start-ups per capita do país é 16 vezes maior do que a da Europa.

CULTURA E TURISMO

Quando o assunto é turismo, Israel reforça a imagem de país caloroso, com o clima abençoado pelo sol. Uma das cidades israelense, que vem chamando a atenção de muitos viajantes é Tel Aviv! Com o slogan “aqui não temos inverno”, fica situada na costa do Mar Mediterrâneo e é dona de uma beleza singular. Tel Aviv é a maior área metropolitana de Israel e ganha espaço como um centro de inovação, cultura e criatividade. Com as lindas praias da cidade, cenário cultural diversificado, culinária de alto nível e vida noturna vibrante, há sempre algo para ver e fazer no local.

Tel Aviv é a cidade com mais edifícios Bauhaus do mundo, mais de 4.000. Esses edifícios, construídos na primeira metade do século XX, formam a região conhecida como a Cidade Branca de Tel Aviv, declarada Patrimônio da Humanidade pela Organização das Nações Unidas de Educação, Ciência e Cultura (UNESCO).

Dealer Meeting 2023: Uma Jornada da Tecnologia

*JUNTOS, CONSTRUINDO O FUTURO - LEMA DA
CONVENÇÃO ANUAL DA VALMONT BRASIL - EVIDENCIA
A BUSCA CONSTANTE PELO DESENVOLVIMENTO
TECNOLÓGICO DA MULTINACIONAL*

Em fevereiro, a Cidade Branca de Tel Aviv, localizada em Israel, recebe o time Valmont Brasil para o “Dealer Meeting 2023 - Uma Jornada da Tecnologia”. A convenção reúne distribuidores brasileiros, gestores e representantes do time global. O intuito é fortalecer ainda mais a rede de distribuição e o desenvolvimento de soluções, em prol dos produtores rurais.

Realizado entre os dias 12 a 17 de fevereiro, o Dealer Meeting 2023 conta com programação intensa e imersiva. A convenção abre diálogo sobre o futuro dos negócios, apresenta resultados alcançados em 2022 e traz reconhecimento para os distribuidores de melhor performance. A Valmont promove o Jantar de Premiação do Programa de Desenvolvimento de Revendedores Valley (PDRV).

Com dinamismo, o Dealer Meeting 2023 abre espaço para discussões em torno do desenvolvimento de negócios, em busca de oportunidades para o mercado brasileiro. A oferta de tecnologia da multinacional está cada vez mais estabelecida e a rede de distribuição alinhada ao que há de mais moderno nesse quesito, proporcionando ao cliente acesso ao futuro, no presente.

O evento acontece em Israel, pois o país é o atual berço da tecnologia e Inteligência Artificial (IA), para o agronegócio global [Leia mais na página 34]. Além disso, também é o país onde a Prospera - empresa de tecnologia agrícola que integra a Valmont - foi criada. Conforme o Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, Cristiano Del Nero, o evento fomenta e potencializa o negócio como um todo.

“Israel foi escolhido como país sede do encontro, pois é protagonista em inovação e tecnologia, características que a Valmont valoriza imensamente. Nossa Jornada da Tecnologia é constante e procuramos otimizar o trabalho dia após dia. Desta forma, o evento engaja e reconhece a rede de distribuidores e os projeta para o futuro”, explicou o presidente.

O Dealer Meeting dá sequência aos eventos promovidos em 2022 [Leia mais na página 50], que foram estrategicamente pensados para unificar a rede de colaboradores e distribuidores.

Felipe Vieira, Vice-Presidente de Irrigação Valmont para América Latina e Caribe, reforça o papel do Brasil - enquanto pioneiro no avan-

FOTO: ALEXEY BOGOSLAVSKY



ço tecnológico para o mundo - e a relevância da convenção para o desenvolvimento agrícola. Pontua que as condições de produção brasileiras são as mais favoráveis possíveis e que há potencial para crescer ainda mais de forma sustentável. “O Dealer Meeting é uma importante oportunidade de agregar conhecimento e expertise para o mercado latino-americano”, conclui.

O RECONHECIMENTO

A Premiação do Programa de Desenvolvimento de Revendedores Valley é uma forma de celebrar, valorizar e reconhecer as melhores performances obtidas através do programa. O prêmio elenca vencedores nas categorias Ouro, Prata e Bronze, de acordo com resultados avaliados ao longo do ano anterior. Segundo o Diretor de Desenvolvimento de Revendedores da América Latina, Jonas Proença, 2022 foi um ano de resultados expressivos.

“O PDRV é composto por vários processos de avaliação, onde selecionamos os indicadores que são mais importantes para a empresa, sejam eles relativos à treinamentos e capacitação da equipe, atendimento ao cliente, vendas, assistência técnica de campo, reposição de peças e pós-ven-

das, estrutura e identidade, entre outros. Assim, o principal objetivo da premiação é o reconhecimento, não meramente premiar, mas incentivar e reconhecer o distribuidor. O que sempre pregamos é que o programa tem que ser visto como uma ferramenta que vai ajudar o distribuidor a se organizar e estruturar melhor. No final, se atingir um determinado nível, será premiado e, inclusive, incentivamos que re-Invista no próprio negócio.”

Ainda conforme o gestor, o PDRV é sólido e possui uma metodologia já consolidada, onde a evolução anual ocorre não apenas individualmente, mas de maneira coletiva. “Nós, enquanto gestores, temos cobrado esse engajamento e temos tido retorno. Em todas as reuniões, seja com a associação dos distribuidores, ou até mesmo com a distribuidora, temos evidenciado a importância do programa para o nosso negócio e é notório que eles têm entendido e colocado isso em prática”, pontuou o diretor.

“O programa está há muito tempo dentro da rede de distribuidores e tem amadurecido e passado por melhorias. Comparando 2022 com os anos anteriores, nós tivemos uma evolução considerável e de maneira geral, o volume médio de alcance das metas tem aumentado. No Brasil, os distribuidores são conceituados e destaque em organização em relação ao restante do mundo, pois tem forte posicionamento de marca, identidade visual, processos e gestão.”

JORNADA

Durante os dias de Dealer Meeting 2023 - Uma Jornada da Tecnologia, os participantes da convenção visitam empresas e startups israelenses, para verificar como as soluções criadas no país são projetadas e desenvolvidas. Uma incursão ao ecossistema de inovação de Israel para conhecer as principais invenções, modelos, projetos e demos do período recente. Ademais, durante os horários livres, o time conta com uma programação cultural, que inclui visita à Cidade Velha de Jaffa e Jerusalém.

Prospera



FOTO: DIVULGAÇÃO

Prospera: A Inteligência Artificial no agro

ADQUIRIDA PELA VALMONT, A STARTUP ISRAELENSE SE TRANSFORMOU NA MAIOR EMPRESA GLOBAL DE IA INTEGRADA VERTICALMENTE NA AGRICULTURA

Através de uma percepção visionária, a Valmont sempre esteve alerta aos novos negócios em potencial. Com um olhar analítico, a multinacional enxergou em uma startup israelense a oportunidade de tornar o agronegócio ainda mais inteligente. Jovem e revolucionária, a Prospera Technologies foi criada em 2014, com o intuito de desenvolver soluções agrícolas e chamou a atenção de grandes empresas.

Alinhada com a missão da Valmont, a Prospera logo se tornou uma parceira estratégica no desenvolvimento de novas tecnologias, agregando Inteligência Artificial. A história das duas empresas se cruzou de fato em 2018, quando começaram a colaborar em conjunto e, em 2021, a Prospera integrou o escopo de empresas da Valmont. A aquisição da Prospera foi uma das maiores da história da Valmont e a maior F&A (Fusões e Aquisições) de uma startup israelense naquele ano. Ao todo, a operação movimentou U\$300M.

CRIANDO INSIGHTS

Atualmente, as equipes de cientistas da computação, engenheiros e agrônomos da Valmont e da Prospera trabalham em estreita colaboração. O objetivo é oferecer ao produtor rural as tecnologias mais abrangentes, avançadas e úteis no campo, que os permitam tomar decisões informadas, eficientes e científicas.

Segundo Emanuele C. Amendola, que é Gerente de Produtos de Campo da Prospera na Valmont, a relação entre o Brasil e Israel é de cooperação mútua. “Ambos os times trabalham juntos para que os produtos globais também sejam utilizados como soluções para as demandas do mercado agropecuário do Brasil”, explica a profissional.

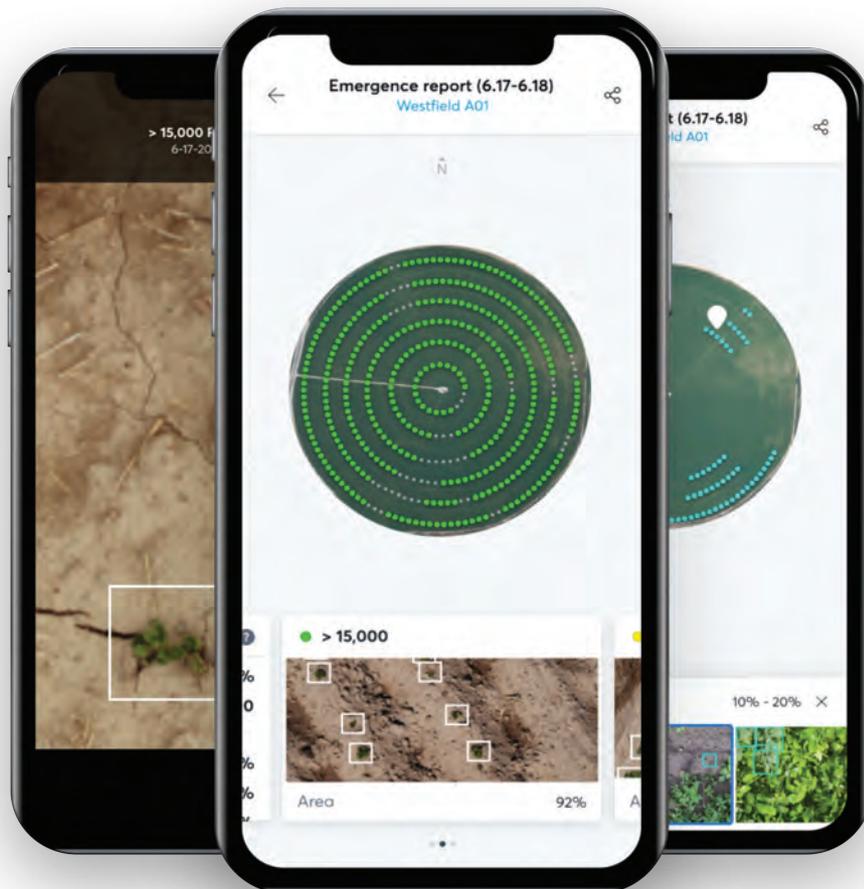
“A primeira solução desenvolvida pela Prospera e implantada no Brasil foi o Plant Insights. Nesse produto nós trabalhamos em parceria também com produtores brasileiros, entendendo as necessidades fitossanitárias, cujo agricultor deve ter maior atenção no campo. A Valmont Brasil montou um time de dedicação exclusiva para auxiliar a Prospera nas ações e demandas de desenvolvimento de produto”. Hoje, a equipe Valmont Brasil, que representa a Prospera, tem atuação na América Latina.

“Desde o primeiro pivô equipado com o Plant Insights no Brasil até agora, a evolução foi muito grande. Além de uma versão em Português, a plataforma ganhou novos tipos de relatórios sobre a fitossanidade da cultura. Também já está disponível para os produtores do Brasil o Irrigation Insights, que visa o monitoramento e rápida identificação de problemas na uniformidade da irrigação”, acrescentou a gerente.

Para o futuro, a perspectiva é positiva: “Com o aumento da interação entre os times Valley e Prospera podemos esperar soluções agrônômicas cada vez mais inteligentes e amigáveis, para facilitar a tomada de decisão do produtor rural”, finalizou Emanuele.

Conforme o Técnico de Serviço de Campo, Pedro Henrique Fontes, a aquisição da Prospera pela Valmont trouxe para a América Latina uma tecnologia avançada, que agrega benefícios. “O principal diferencial é entregarmos a melhor experiência possível para o nosso cliente. A sincronia dos times garante para o produtor rural um atendimento completo, permitindo que as soluções sejam usadas da melhor forma possível. Além de ter toda uma linha de produtos, que atende as mais diversas necessidades dentro da agricultura irrigada por pivôs centrais”, destacou Pedro.

O profissional acrescenta que as tecnologias desenvolvidas pela Prospera viabilizam mudar e otimizar todo o processo de cultivo irrigado, gerando economia de gastos, tempo e operações.



“Dentro do nosso portfólio, estamos direcionados principalmente para o controle remoto de pivôs e bombeamento. Assim, o produtor tem a possibilidade de controlar seus equipamentos sem sair de casa. Por outro lado, estamos em constante desenvolvimento de produtos e serviços, que irão ajudar também no controle da lavoura, não só do pivô, ou seja, identificando pragas e plantas daninhas. Um exemplo disso é o Plant Insights, que permite um melhor uso de defensivos agrícolas. Portanto, queremos entregar um pacote completo para os nossos clientes, que não englobe somente o controle da irrigação, mas também o controle da sanidade de suas lavouras, gerando ainda mais valor para as nossas soluções e o negócio.”

A HISTÓRIA DA PROSPERA

Fundada em 2014, a Prospera rapidamente atingiu uma escala de expansão e nos anos seguintes começou a entrar no mercado de outros países. Em 2018, firmou a parceria estratégica com a Valmont, com o intuito de transformar o pivô central em uma ferramenta autônoma de gerenciamento de cultivo. No ano que sucedeu, lançou o Valley Insights, que foi muito bem recebido.

Irradiando reconhecimento, em 2020, foi nomeada “Pioneira em Tecnologia do Fórum Econômico Mundial” e, em 2021, foi adquirida pela Valmont, tornando-se a maior empresa global de IA integrada verticalmente na agricultura.

A startup surgiu a partir de um questionamento: “Por que campos vizinhos, com condições de cultivo idênticas, podem produzir rendimentos tão drasticamente diferentes?”. A indagação se mostrou muito pertinente, pois, logo começaram a surgir respostas, que não só colaboraram para responder uma dúvida pessoal, como poderiam impactar inúmeros produtores rurais.

Mais do que auxiliar agricultores, a Prospera mirou também no consumidor final, para resolver o desafio mais fundamental da

humanidade: como alimentar o mundo. Com a ciência de dados e conhecimento de máquinas, foram pensadas soluções para digitalizar a produção, trazer mais segurança na tomada de decisões e consequentemente potencializar a produção sustentável.

A otimização da agricultura com dados é extraordinariamente complexa. Há um grande número de parâmetros a serem considerados – suas interações variam e são difíceis de prever. Para enfrentar esses desafios, a Prospera desenvolveu internamente algumas das tecnologias de Inteligência Artificial mais avançadas do mundo.

São feitas análises de imagens de campo para identificar pragas e doenças, monitoramento das atividades agrotécnicas e coleta de dados de rendimento. São utilizadas técnicas de Deep Learning para resolver problemas multidimensionais de planejamento e otimização de atribuições em conjuntos de dados massivos. E, extraem insights de várias fontes de dados, que são harmonizadas em uma estrutura avançada de Big Data.

O setor de inovação tecnológica para o agro está em uma posição vantajosa para se beneficiar da crescente conscientização sobre o clima e as tecnologias relacionadas à sustentabilidade. Esse cenário viabiliza desbloquear oportunidades de crescimento, oferta de valor agregado e recursos mais precisos para tomada de decisão. Dando assim, espaço para novas soluções de monitoramento e dados em tempo real, por meio de inteligência artificial.

As soluções da Prospera visam: detecção precoce de pragas e doenças; detectar problemas de irrigação de campo a partir do espaço; rever rendimentos e saber exatamente quando replantar; conduzir tratamentos de colheita mais eficazes; prevenir a deficiência nutricional da cultura precocemente e colaborar para que o produtor entenda sua área com mais inteligência (IA).

Crescimento

// PERSPECTIVAS 2023



FOTO: DIVULGAÇÃO

Recorde:

Área irrigada em constante expansão!

*INVESTIMENTOS
EM IRRIGAÇÃO
CRESCEM NO
BRASIL E PRODUTOR
RURAL VOLTA OS
OLHOS PARA AS
TECNOLOGIAS DO
SEGMENTO*

Irrigação é garantia de produtividade, além das barreiras climáticas. Irrigar de forma precisa e inteligente é transformar a lavoura em um organismo digital e conectado. Em 2022, o produtor rural passou a investir ainda mais em soluções de irrigação, focando também em tecnologias além do pivô central. A Valley, líder mundial em irrigação, acompanhou o crescimento do setor, registrando recordes em vendas, desenvolvimento de novas tecnologias e claro, impactando diretamente no aumento da área irrigada no país.

Perspectivas 2023

O Gerente Comercial Brasil Valley Irrigation, Sandro Rodrigues, destacou o crescimento expansivo do setor. “Para 2023, uma das nossas principais metas segue sendo acompanhar o crescimento do mercado. A irrigação saiu do patamar em que crescia 150 a 200 mil hectares por ano e agora está crescendo na casa de 400 mil hectares/ano, com isso, o time tem que se preparar para conseguir atender a demanda”, explicou.

Para o Diretor Comercial da Valley, Vinícius Melo, a atuação da empresa em 2022 foi massiva, porém, dentro dos importantes princípios de ESG (Governança Ambiental, Social e Corporativa). “O ano de 2022 foi recorde! Estamos dobrando de tamanho, falo isso com a felicidade de um crescimento saudável e não com soberba. Investimos muito na expansão da empresa, estamos dobrando a produção e temos conseguido atender o mercado, que também está muito

aquecido. O agricultor está cada vez mais estruturado, mais profissional e mais preparado, temos que evoluir juntos para lhes atender da melhor forma possível. Vivemos um momento de bons preços das commodities agrícolas e estamos conseguindo entregar os equipamentos da melhor forma possível”.

“Quando citamos todo esse crescimento, estamos mirando em águas superficiais, os rios e lagos por exemplo, porém ainda existem as águas subterrâneas que tornam esse potencial maior. O Brasil normalmente vem crescendo em irrigação nas áreas que já são abertas e em áreas que já tem lavouras implantadas, então é como se estivéssemos construindo a cada dia um segundo andar dentro da fazenda em níveis de produção. Em termos de sustentabilidade é um negócio fantástico!”, pontua o diretor.

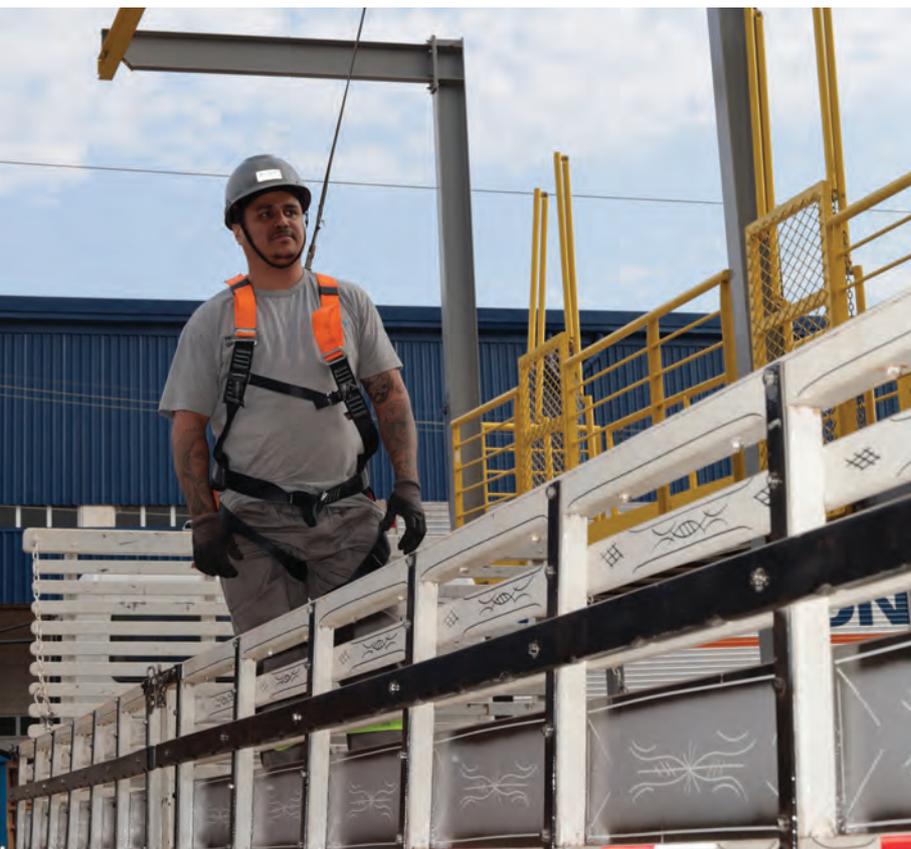
Hoje, existem cerca de 8 milhões de hectares irrigados no Brasil e com aproximadamente 28 mil pivôs instalados, existindo ainda um grande potencial de expansão.

Em relação às culturas, em 2022, é possível destacar os grãos e a pecuária. Os grãos seguem liderando em termos de crescimento, porém, a irrigação de pastagem ganhou um espaço até então novo. Aproximadamente 5% das vendas de irrigação da Valley foram destinadas à pecuária, um número expressivo, pois anteriormente esse mercado não representava nem um por cento (1%) de vendas.

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

O Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, Cristiano Del Nero, destacou que o ano de 2022 foi incrível e que consolidou ainda mais a satisfação do agricultor em relação às soluções de irrigação e seus resultados evidentes. “Acreditamos que o ano de 2023 vai ser ainda melhor, a expectativa é fantástica!”, comemora.

“O agricultor realmente está investindo na fazenda, ainda mais quando olhamos o preço da terra no Brasil, que subiu consideravelmente.





Logo, esse produtor está tendo que extrair mais da mesma terra que já possui. Isso é interessante também pois não demanda investimentos em novas áreas, que em grande parte são áreas que às vezes seria preciso derrubar árvores. Dessa forma, conseguimos com a irrigação aumentar a produtividade e consequentemente diminuir o desmatamento”, analisou Del Nero.

O presidente ainda acrescentou que o trabalho sustentável também pode ser feito em outra frente. “Em contrapartida, também temos no Brasil um grande número de áreas já degradadas. Vejo aqui um grande ponto que poderíamos focar enquanto país e setor, pois estamos falando em mais de 30 milhões de hectares que poderiam ser facilmente recuperados e transformados em lavouras irrigadas. A irrigação faz parte desse processo de recuperação e nós estamos preparados, além de que gostaríamos muito de participar desse atendimento,

Presidente Cristiano Del Nero, durante evento de alinhamento estratégico com a equipe Valley

transformando as terras que estão paradas em espaços produtivos.”

Vinicius Melo complementa que a Valley, além de se pautar na sustentabilidade, também impulsiona os seus stakeholders a fazerem o mesmo. “O crescimento sempre tem que ser sustentável, caso contrário não é um crescimento saudável. Em termos de sustentabilidade, a irrigação em si já é um processo que traz sustentabilidade para dentro do negócio. É um incremento de produção dentro da fazenda e conseguimos sempre ter bons resultados com isso. Agora, se formos olhar para o crescimento dentro do negócio, nós estamos crescendo de forma sustentável e, inclusive, nossa capacidade de produção também tem que acompanhar isso, os fornecedores têm que ter um crescimento sustentável e toda a cadeia em si precisa nos dar suporte para que possamos atender o cliente e o ambiente da melhor forma possível”, concluiu.



*AG SOLAR CRESCE
EXPONENCIALMENTE
PARA ACOMPANHAR
DEMANDA CRIADA
PELA LEI 14.300*

No último ano, a energia solar se transformou em um recurso de ouro para o produtor rural brasileiro. Impulsionada pela Lei 14.300 e pelos benefícios de se protocolar o pedido de “Parecer de Acesso” ainda em 2022, a energia solar foi alvo de uma demanda até então nunca vista.

O mercado foi fortemente aquecido pela nova legislação e cresceu cerca de 52%, porém, para a Valley o ano de 2022 foi puramente revolucionário. A empresa se aproximou de um crescimento de 100% em relação ao ano anterior. A procura por projetos de energia solar explodiu e para acompanhá-la, a multinacional expandiu sua estrutura física e seu corpo técnico para conseguir atender a todos com excelência.

“O mercado tinha uma expectativa de um ano muito aquecido, devido à Lei 14.300. A expectativa do mercado era dobrar, porém o mercado em si não dobrou como esperado, ele cresceu aproximadamente 52%. Entretanto, nós dobramos em relação à 2021”, explicou o Diretor Presidente CALA Ag Solar, Fábio Yanagui.



Segundo Yanagui, esse feito esteve ligado à capilaridade da Valley, que conta com mais de cem pontos de vendas e atendimento espalhados por todo território nacional. O gestor ainda destacou o crescimento do corpo de colaboradores, em torno de 50%, o investimento financeiro em estrutura e a mudança para uma área quase 10x maior que a anterior. A ampliação da equipe de tecnologia foi ainda mais significativa: “Praticamente triplicamos o quadro de engenharia, isso entre projetistas, engenheiros e designers”, revela.

“O ano de 2022 foi bastante importante e um fator interessante é que estamos caminhando para 800 usinas Ag Solar, já rumo a mil usinas instaladas em 2023. Tudo isso é possível porque trabalhamos com pioneirismo, tanto em relação à tecnologia quanto aos princípios de Governança Ambiental, Social e Corporativa (ESG). Esses são nossos pilares para atingirmos o foco final, que é o nosso cliente.”

Sobre o fluxo de procura por novos projetos, o grande pico da demanda foi no segundo e terceiro trimestre de 2022. “No quarto semestre já não houve tanta procura, pois não tínhamos mais tempo para conseguir novos pareceres de acesso, que é o mais importante e o cliente final sabia

dessa inviabilidade de conseguir a tempo, até o prazo de 06 de janeiro de 2023”, explica Yanagui.

Agora, o próximo passo da Valley junto aos clientes que já têm o Parecer de Acesso é a instalação da usina, pois a partir do documento, há um prazo de até 12 meses para que essa instalação seja feita.

“Para o ano de 2023, continuamos com o foco no mercado agrícola, que está em nosso DNA, oferecendo o melhor para os nossos clientes. E, destaco ainda a relevância econômica e ambiental da implantação de usinas solares, mesmo após a nova Lei. Em relação à irrigação, no ano passado tivemos, inclusive, uma grande procura por usinas solares que irão alimentar os sistemas da lavoura irrigada. Quando iniciamos nossas operações, esse segmento representava apenas 5%, porém, em 2022, já posso dizer que quase 40% das usinas negociadas foram voltadas para suprir ou ajudar na irrigação”, conclui.

LEI 14.300

O marco legal para micro e minigeradores de energia (Lei 14.300/2022) foi sancionado no começo do ano passado. A legislação permitiu que unidades consumidoras já existentes — e as que realizassem o protocolo da solicitação de acesso na distribuidora em 2022 — a continuação, por mais 25 anos, dos benefícios hoje concedidos pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) por meio do Sistema de Compensação de Energia Elétrica (SCEE).

EFICIÊNCIA SOLAR

A Valley Irrigação também oferece ao mercado soluções solares agrícolas, com um pacote completo de serviços avançados. O trabalho de excelência da Valley, que o produtor rural já conhece e que há décadas assegura confiança. Sendo assim, a Valley utiliza o sol para potencializar o agronegócio, maximizando a eficiência e sustentabilidade através do serviço Ag Solar by Valley.

Um futuro limpo e economicamente viável

EMPRESÁRIOS QUE INVESTIRAM EM ENERGIA SOLAR E TIVERAM USINAS FOTOVOLTAICAS INSTALADAS EM 2022 FALAM SOBRE AS EXPECTATIVAS A CURTO E LONGO PRAZO

Atentos ao mercado e ao aquecimento gerado pela Lei 14.300, produtores rurais brasileiros se voltaram rapidamente para as usinas fotovoltaicas. Os claros benefícios de se protocolar o pedido de “Parecer de Acesso” atraíram novos investidores ainda em 2022.

SOL E FARTURA

Ronaldo Varaldo foi um dos agricultores que optou pela energia solar e que, rapidamente, pediu o “Parecer de Acesso”. Com a Valley, duas usinas foram implantadas na Fazenda Fartura Agropecuária, no segundo semestre do ano passado. A fazenda, que fica localizada em Altinópolis, no Estado de São Paulo, cultiva principalmente a soja.

Cliente Valley há mais de 40 anos, a Fazenda Fartura conta com um sistema de irrigação que engloba 175 hectares. “Decidi investir em energia solar com a Valley, primeiro pela confiança na marca, pois nós já conhecíamos e porque a empresa passou a trabalhar com energia solar. Além disso, pensando também na economia, porque hoje a energia elétrica está cara e a energia solar, além de ser sustentável, é mais econômica”, contou Ronaldo.

O proprietário da fazenda ainda acrescenta que a mudança na legislação impactou totalmente na decisão de investir em energia solar e que não hesitou em dar início ao projeto. Hoje, a Fartura conta com duas usinas, uma para ali-

mentar os pivôs do sistema de irrigação e outra para as residências da propriedade.

Agora, a expectativa do produtor é para acompanhar os resultados futuros. “De maneira geral, é um investimento de médio a longo prazo. Agora, a curto prazo, dentro de um ano, pretendo analisar o quanto reduziu na conta de energia e quanto de energia a usina está gerando. Nós adquirimos a usina com um financiamento e ela foi instalada por volta de agosto”.

Outro fator que o produtor destaca é que a energia solar gera menos impactos ao meio ambiente. “A partir do momento em que você vira

Na Fazenda Fartura, a usina fotovoltaica alimenta o sistema de irrigação Valley da propriedade



FOTOS: DIVULGAÇÃO



um agropecuário, você também se torna uma empresa. Então, automaticamente é necessário mudar hábitos dentro da fazenda. Há vários fatores que nós alteramos, devido a necessidade de se gerir bem. Você precisa se adequar e de uma maneira geral isso acaba ajudando o meio ambiente. Existem condutas da época do meu pai que já não fazemos mais. Dessa forma, acredito que essas novas soluções ajudam muito sim”, explica.

Falando em outras épocas, a jornada da Fazenda Fartura começou com o pai de Ronaldo, o senhor Sebastião Varaldo. Com uma longa história, o negócio passou de pai para filho e, hoje, o atual proprietário da fazenda visa alinhar toda a tradição repassada com a inovação atual do século XXI.

“Hoje, o que tento passar para os meus filhos é o princípio de não perder a essência da história do meu pai, mas colocando a modernidade, que é do meu tempo, nas futuras gestões que vierem. Ou seja, quero que eles deem continuidade, mantendo a tradição do passado, mas com um toque de modernidade, pois também precisamos evoluir”, concluiu.

Voltada para o segmento de materiais de construção, a Sardeli Olaria e Extração de Areia também decidiu investir em energia solar

FUTURO LIMPO

Os produtores e irmãos Silvio e Silvane Sardeli também são a segunda geração na história da empresa da família. Nomeada de Sardeli Olaria e Extração de Areia, a propriedade fica localizada em São João da Boa Vista (SP) e assim como a Fazenda Fartura, também conta com uma usina fotovoltaica recém instalada.

A empresa atua no ramo de materiais de construção, com a areia propriamente dita e tijolos, além de possuir um espaço para pecuária. A Sardeli foi fundada em 2001, pelo pai dos irmãos, José Olindo Sardeli.

Conforme Silvane, a decisão de se investir em energia solar foi tomada após dois pontos serem analisados. “Por ser uma forma de usar o meio ambiente a nosso favor e por impactar na diminuição de custos. Por se tratar de uma empresa na zona rural, na fazenda com cultura para o gado, usa-se irrigação, o que consome grande parte da energia”.

Assim como Ronaldo, Silvane e Silvio estão satisfeitos com o atendimento Valley. “Recebemos uma mão de obra qualificada e agora estamos tendo um pós-vendas de qualidade”, avalia a empresária.

“Estamos no primeiro mês de utilização da usina [dezembro/2022] e a expectativa para termos economia nos gastos é a melhor”, explica. Com uma poética sustentável e uma visão estratégica, Silvane finaliza que: “Pensando a longo prazo, é o futuro sendo desenhado de forma limpa”.

UMA JORNADA DE SINERGIA!

EVENTOS VALLEY MOVIMENTAM 2022 E TORNAM A REDE DE DISTRIBUIÇÃO AINDA MAIS CAPACITADA E VERSÁTIL

Para o time de colaboradores e distribuidores Valley, o ano de 2022 foi uma grande jornada de conhecimento. Para tornar a equipe ainda mais alinhada com os objetivos da empresa - e mais qualificada para atender o consumidor final - foram promovidos uma série de eventos imersivos. Capacitar, instruir, engajar, alinhar estratégias e ouvir feedbacks estiveram entre as metas dos encontros, que movimentaram a empresa e contaram com ampla participação. Em 2023, os eventos já começaram e seguem sendo realizados com maestria.

AFTERMARKET MEETING

FOTOS: THIAGO ZANUTIMTONIO



Em agosto do ano passado, foi promovido o segundo Aftermarket Dealer Meeting, em Ribeirão Preto (SP), cidade estratégica que abriga o Centro de Distribuição. O evento foi dedicado aos distribuidores Valley, contando com uma participação massiva dos profissionais técnicos e comerciais. Toda a diretoria da Valmont Brasil esteve presente, bem como o Vice-Presidente

e Gerente Geral Internacional para Irrigação, Darren Siekman e o time global de Aftermarket Valmont.

O tema central do encontro, o aftermarket, conhecido como mercado de reposição, foi escolhido por representar um importante segmento da irrigação. O setor exerce um papel fundamental, já que corresponde ao comércio de peças de reposição, que são essenciais

SCIENCE & ENGINEERING MEETING



Em outubro, foi a vez de focar nos representantes de todo o país, com o Science & Engineering Meeting. Também realizado em Ribeirão Preto, o evento teve como intuito o alinhamento de estratégias, além da apresentação das novas tecnologias da Divisão de Ciência e Engenharia. Para o Gerente Comercial Brasil da Valley, Sandro Rodrigues, o encontro foi um sucesso e colaborou com a projeção para 2023. Mais de 70 colaboradores e representantes estiveram presentes e foram apresentadas inovações e procedimentos para que o time atenda sempre os clientes da melhor forma possível. Ou seja, o foco foi mostrar como os agricultores podem extrair todos os benefícios das tecnologias Valley, produzindo sempre mais com menos recursos.

para reparos, substituições e upgrades de pivôs centrais e diversas outras tecnologias que integram um projeto de irrigação. Segundo Marinho Antunes Jr., Gerente de Vendas de Aftermarket para Caribe e América Latina, o Aftermarket Dealer Meeting integrou o escopo estratégico da empresa, tendo como foco a capacitação, o aprendizado e a integração de todas as partes.



AFTERSALES MEETING

Com um formato diferente, o Aftersales Dealer Meeting veio com uma proposta circular, de criar ambientes colaborativos para a troca de experiências. Promovido em dezembro, ainda em Ribeirão Preto, o evento foi focado na apresentação geral das soluções e serviços Valley. Com uma participação massiva de toda a rede brasileira, desde o operacional ao comercial, e de representantes CALA (Caribe e América Latina), o Aftersales Dealer Meeting ainda contou com a presença de fornecedores e distribuidores.

Os participantes foram divididos em grupos menores, para po-

derem transitar entre as onze salas temáticas multifuncionais construídas. Cada espaço foi focado em um assunto específico, sendo eles: painéis, chaves de partida, Valley Scheduling, serviços, bombas e canais, 8120, quimigação, solar, melhorias, conectividade e power-train. O Gerente de Engenharia e Serviços da Valley, Diego Funghetti Pezzini pontuou que a missão geral da jornada, que foi conduzida durante cinco dias, foi capacitar todos os envolvidos no trabalho da Valley para que andem em uníssono. Cerca de 200 profissionais estiveram presentes e fizeram parte da iniciativa de sucesso.

OPEN TECH

A jornada de capacitação da Valley é constante e contínua. Para começar 2023, a multinacional promoveu o Open Tech, evento que foi dividido em dois momentos, realizados em Goiás e no Paraná. O encontro foi voltado para os proprietários e também representantes dos times comerciais da Rede de Distribuição Valley Brasil. Divididos em dois grupos, o primeiro participou do evento na cidade de Caldas Novas (GO), entre os dias 19 e 20 de janeiro, já o segundo foi promovido em Foz do Iguaçu (PR), entre os dias 26 e 27 do mesmo mês. Segundo o Gerente de Vendas de Aftermarket para Caribe e América Latina, Marinho Antunes Jr, o principal objetivo do evento foi focar nas oportunidades relacionadas às tecnologias Valley e seus efetivos resultados.





Um trabalho em consonância!

*COM FOCO NO
PRODUTOR RURAL,
A VALLEY VISA
FORTALECER AINDA
MAIS A REDE DE
DISTRIBUIÇÃO,
ENGAJANDO TODO O
TIME NA PROPAGAÇÃO
DE NOVAS SOLUÇÕES*

Na Valley, o foco em tecnologia se dá de ponta a ponta, desde o escritório da Divisão de Ciência e Engenharia até as distribuidoras, que estão instaladas em todo país. Entre elas está a Pivodrip Nordeste (NE), unidade localizada em Luís Eduardo Magalhães (BA), que é destaque em inovação. Quando o assunto são novas soluções, a distribuidora está sempre atenta ao mercado e ao que a Valley está desenvolvendo.

Conforme o Sócio-Administrador da Pivodrip NE, Sérgio Zaggo, a procura na Bahia por novas tecnologias é crescente e a multinacional acompanha essa demanda de forma exemplar. “Quando o assunto é transferir informações para a rede de distribuição, a Valley tem uma das estruturas de maior competência do mercado. É extremamente capilarizada, são mais de cem pontos de vendas, isso dá um contingente enorme de profissionais gabaritados dedicados ao segmento. A Valley consegue fazer com que as novidades cheguem de forma estruturada e em condições de serem assimiladas por todo esse montante de colaboradores”.

O gestor explica que as informações chegam até a distribuidora por diversas frentes: boletins, cursos online, reuniões presenciais, visitas dos técnicos da Valley às unidades e também visitas dos técnicos das distri-

FOTOS: DARLEI JOSE FERRARI JUNIOR



buidoras às instalações da multinacional. Sérgio Zaggo ainda destaca os eventos promovidos em 2022, realizados com o intuito de fortalecer ainda mais a rede e que foram sucesso absoluto entre os participantes.

“Participamos de vários encontros, um dos últimos, o Aftersales Meeting, realizado em Ribeirão Preto, foi voltado para as soluções de automação. Foi uma semana inteira de trabalhos, com várias salas montadas, cada uma com uma tecnologia, onde as equipes visitaram todos esses ambientes, recebendo informações e orientações, principalmente sobre telemetria, automação e as novas tecnologias que estão chegando agora, como o Insights”, contou.

Sobre essas as novas soluções, Zaggo pontua que as que mais têm chamado a atenção dos clientes Pivodrip NE são o Valley Insights e Plant Insights. “Eu tenho certeza que o produtor rural está mais interessado em investir em novas tecnologias”.

Quando o assunto são metas almeçadas com o uso de tecnologias, também houve um grande avanço. “Eu diria que agora, o grande objetivo é a busca pelo controle total da lavoura. O produtor deseja ter conhecimento para que consiga detectar quando algo está saindo fora do esperado e, assim, atuar o mais rápido possível. Claro, ele quer au-

mento de produtividade e redução de custos, isso é normal e já faz parte do negócio. Porém, o empresário quer enxergar, ali dentro do escritório, o que está acontecendo no campo. Muitas fazendas já têm centrais de operação Valley, com foco total no controle e gestão da irrigação”.

É evidente que os produtores brasileiros caminham em busca de progresso agrícola, em uníssono com as soluções propostas pela Valley. Desta forma, a estreita comunicação entre empresa e distribuidoras, faz com que os produtores rurais tenham um acesso rápido e assertivo às novas tecnologias. Na Pivodrip NE, a demanda é tamanha que em breve haverá uma expansão estrutural.

“O mercado, principalmente onde está a Pivodrip NE, possui um potencial enorme e é muito promissor. No oeste da Bahia há possibilidade de triplicarmos a área irrigada, acredito que em cerca de dez anos, o que vai permitir a venda de vários equipamentos novos. Mas, nós temos sempre que lembrar que esse não é um negócio estático, ou seja, quando você instala um pivô, não significa que, porque já foi vendido, a oportunidade de negócio acabou. Pois, ele demanda peças, assistência e pode ter tecnologias agregadas. Então, a partir do momento que você tem um parque de máquinas instalado, isso se torna uma oportunidade ininterrupta para nós do mercado”, avaliou.

“Nós temos muitos planos para 2023, agora estamos construindo uma nova unidade, que vai funcionar no local conhecido como Rosário. Será uma loja muito bem estruturada, com peças, técnicos para assistência e equipe comercial para projetos. Iremos oferecer um apoio imenso para a região, que é muito grande.”

Além disso, segundo Sérgio Zaggo, as metas deste ano englobam também investimentos na equipe de atendimento à demandas de energia fotovoltaicas, nos programas de revisão preventiva e na apresentação dos serviços e soluções em feiras da região, como a .Agro Rosário [realizada em março] e Bahia Farm Show [realizada em junho].

Amor pela irrigação

FOTOS: JEAN M. RODRIGUES

Unidos por uma paixão: o campo!

O amor pelo agronegócio está atrelado à importante missão de garantir alimento para todos. A dedicação ao desenvolvimento agrícola vai muito além de apenas auxiliar o produtor rural na modernização da lavoura. Colaborar com esse progresso é viabilizar a comida no prato da população e a segurança alimentar.

Assim, o amor pelo trabalho no campo une gerações, passando de família para família, contemplando desde agricultores e pecuaristas até agrônomos. Na Valley, do comercial ao pós-vendas, todos trabalham com entusiasmo para que a irrigação seja mais tecnológica, precisa, eficiente e sustentável.

O CASAL

Apaixonado por irrigar e transformar diariamente a agricultura brasileira, Carlos Magno

APAIXONADOS
PELO AGRO
E PELA
IRRIGAÇÃO,
PROFISSIONAIS
REGISTRAM
MOMENTOS
FAMILIARES
IMPORTANTES
NA LAVOURA

é um dos representantes Valley. Filho de produtores rurais e ligado ao campo desde a infância, ele sempre soube que queria trabalhar nesta área. Se graduou em Agronomia no ano de 2017 e, posteriormente, também desenvolveu o mestrado na área. Atualmente é proprietário da Hídrica Consultoria em Irrigação, representante Valley desde 2019, que atende a região Norte do Espírito Santo e Sul da Bahia.

Carlos é casado com a Bióloga Mari Morais e, no começo de 2022, receberam a notícia de que a família iria crescer, pois estavam aguardando um bebê. Focados em registrar este momento importante em um local que fosse significativo, eles decidiram fazer um ensaio de fotos em uma lavoura irrigada.

“O ensaio foi realizado em setembro de 2022, na Fazenda Esplanada, localizada no município de Montanha (ES). De propriedade do sr. Nilson Alves e seu filho, Vitor Alves. Eles foram nosso primeiro cliente no Espírito Santo e gentilmente autorizaram. As fotos foram feitas em dois pivôs, um de milho e outro de soja. A ideia de fotografar em uma fazenda surgiu porque gostaríamos que fosse em um local bonito e que representasse o campo”, contou o representante Valley. Ele explica ainda que Mari apoiou logo de cara a ideia para as fotos e que rapidamente marcou o ensaio com o fotógrafo Jean M. Rodrigues.

A história do casal é longa e antiga: “Nos conhecemos ainda na infância, pois estudávamos na mesma escola. Anos depois nos reencontramos e começamos a namorar. Estamos juntos há 10 anos. Sou Agrônomo e ela é bióloga. Ela é professora e sempre me apoiou para atuar na área da irrigação”.

Mari deu à luz a uma linda menina chamada Sofia, que nasceu no dia 03 de novembro de 2022.

O AFILHADO

Igor Silva Santos também engloba o time de apaixonados pelo agronegócio e pela irrigação. Representante de Ciência e Engenharia Valley,



ele afirma que, sem dúvidas, trabalhar com irrigação é uma das suas paixões e que quer envolver as próximas gerações nessa atividade.

“Eu sempre tive gosto pelo agro! Após me formar em Viçosa (MG), em Agronomia, fiz mestrado em irrigação e me tornei consultor. É muito gratificante ver o tanto que a gente pode ajudar o nosso cliente, o produtor rural, a produzir mais e a gerir melhor o seu recurso hídrico, economizando água e energia”, explicou.

Assim como Carlos, Igor também apresenta esse universo, com muita alegria, para as novas crianças dessa década. O afilhado de Igor, Bento Ferreira Boneli, tem cerca de um ano e meio e já tem um contato natural com o campo.

No início de novembro passado, Igor levou Bento para tirar algumas fotos em uma fazenda na cidade de Luís Eduardo Magalhães (BA). Além disso, o fofo foi calçado de Grife Valley, com a bota da marca.

“A ideia surgiu quando fiz uma visita à fábrica Valmont, em Uberaba (MG), onde vi a botinha e lembrei dele na hora. Assim que colocamos no pé do Bento, levamos ele na fazenda para tirar as fotos, pois ficou muito bonita. Sem dúvidas a gente vai mostrando para a criança o quão nobre é a atividade da agricultura no Brasil”, explicou.

Irrigação de pastagem

FOTOS: ELIZA TIROLI



Irrigação de pastagem: a nova aposta do pecuarista

REBANHO EM PASTO IRRIGADO NO ESTADO DE SÃO PAULO TEM GANHO MÉDIO DE PESO DIÁRIO DE ATÉ 900G, AO LONGO DE TODO O ANO

Irrigar já faz parte da jornada diária do agricultor brasileiro. Agora, a irrigação também passa a ser reconhecida pelos pecuaristas. Com os olhos voltados para a produtividade, os investimentos em irrigação de pastagem têm crescido de forma expressiva. Produtores inovadores buscam garantir uma alimentação de qualidade para o rebanho durante todo o ano.

É o caso do pecuarista Philippe Duraes Teixeira Leite, gestor da Fazenda Fortuna, localizada em Planalto do Sul (SP). A propriedade é voltada para o gado de corte em semi-confinamento e em 2020 investiu em um projeto de irrigação Valley. Hoje, a fazenda possui 56 hectares de pastagem irrigada e além do pivô central, utilizam o sistema AgSense, Gerenciamento Remoto de Irrigação, e a consultoria da empresa.

“Na época, decidimos investir em irrigação de pastagem, pois a escolha mais viável em termos de economia e manejo seria implantar esse sistema, ao invés de aumentar os arrendamentos da propriedade”, explicou o gestor da Fortuna.

Atualmente, o número de animais no pasto irrigado varia de acordo com a época do ano e a categoria animal, indo de 110 U.A (Unidade Animal) até 550 U.A. “Em relação à suplementação alimentar do rebanho, no sistema de pivô é utilizada somente mistura mineral, haja visto que há um desempenho isonômico durante todo o ano, não havendo necessidade de suplementação proteica”, explica Philippe.

A propriedade utiliza um sistema de rodízio que visa o ponto ideal de colheita da capineira, respeitando a altura de entrada no piquete e al-

tura de saída. O foco é sempre o melhor ponto nutricional. Já sobre a média de ganho de peso do rebanho, o pecuarista pontua que no sistema, dependendo da lotação, varia de 750g a 900g por dia, o ano inteiro.

Philippe pontua que trabalhar com a irrigação de pastagem é um aprendizado. “Depois de resolver várias questões referentes à energia e a água, posso dizer que ajuda. Vale destacar que ainda assim devemos fazer a correção do solo e dependemos da temperatura e irradiação solar, ou seja, do clima”. Sobre as metas para o futuro, ele explica que o objetivo é conseguir manter a lotação máxima no verão, pois a arroba no pasto é a mais barata, mesmo com sistema de irrigação.

A propriedade é atendida por Giovanni Pogliash, Representante Comercial Valley Ciência e Engenharia, que atua no oeste de São Paulo. “A consultoria Valley na propriedade é focada na alta produção de massa da pastagem, para um bom pastejo, conforme a troca de piquetes que a fazenda faz. O trabalho intercala adubação e irrigação, sendo um manejo eficiente para a economia de energia e água”, analisa Giovanni. O projeto e o sistema de irrigação da propriedade foram adquiridos na Unimaq, distribuidora Valley da região.



O sistema de irrigação de pastagem proporciona alta eficiência e conectividade na palma da mão do produtor, pois ele consegue gerenciar, pelo próprio celular, o pivô central, irrigando com uniformidade. “O principal diferencial das soluções e da consultoria Valley é a segurança e a garantia de que o projeto desenvolvido é conduzido como planejado anteriormente. Esse sistema tem uma ótima longevidade!”, concluiu o representante.

TÉCNICA EM EXPANSÃO NA AMÉRICA LATINA

Conforme Vinícius Melo, Diretor Comercial da Valley, a irrigação de pastagem ganhou um espaço até então novo, durante o ano de 2022. Aproximadamente 5% das vendas de irrigação da Valley foram destinadas à pecuária, um número expressivo, pois anteriormente esse mercado não representava nem um por cento (1%) de vendas.

A busca do pecuarista por irrigação de pastagem não foi uma tendência vista apenas no Brasil, como também na América Latina. Em entrevista à PivotPoint Latino América, o Doutor em Nutrirrigação de Pastagem e Uso Sustentável de Efluentes, Luís César Dias Drumond, que também é consultor Valley, reafirmou o crescimento no uso da técnica.

“Acredito que a irrigação de pastagem pode ser uma das áreas que mais vai crescer na irrigação aqui na América Latina de uma maneira geral. As pessoas estão despertando para isso e a carne é uma proteína animal nobre, não tem espaço para carne cair tanto de preço, ela não flutua como os grãos. Muitos pecuaristas agora já estão cientes que precisam trabalhar o fator limitante que é água e que não tem outra maneira de trabalhar sem ser irrigando. Vejo um futuro muito promissor para irrigação de pastagem!”



Na esquerda, o representante Giovanni Pogliash e na direita o produtor Philippe Leite.







Encontre o distribuidor Valley mais próximo de você e conheça nossas soluções.

www.valleyirrigation.com.br/encontre-um-revendedor