

PivotPoint

ANO 08 | NÚMERO 25
MAIO - 2023

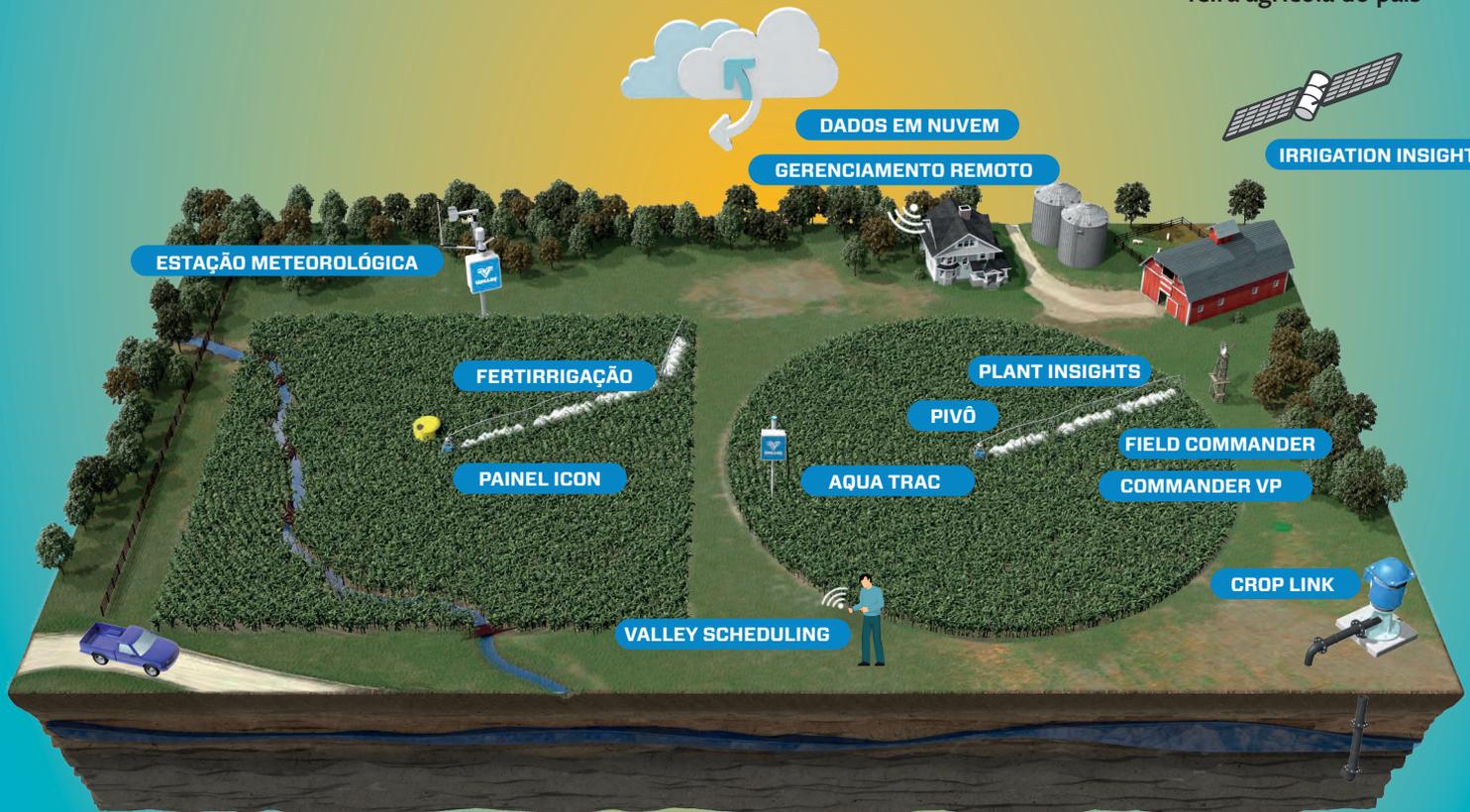
BRASIL

Conectividade

Para ampliar o acesso à internet no campo, Valley lança opções de conexão Ethernet e Satelital

Agrishow 2023

Novas tecnologias agrícolas e ações de sustentabilidade movimentam a maior feira agrícola do país



ECOSSISTEMA CONECTADO

CONHEÇA A FAZENDA DO FUTURO E ENTENDA COMO AS SOLUÇÕES VALLEY FUNCIONAM DE FORMA INTEGRADA

Nova usina solar

Usina fotovoltaica acessível e de pronta-entrega da Valley chega ao mercado



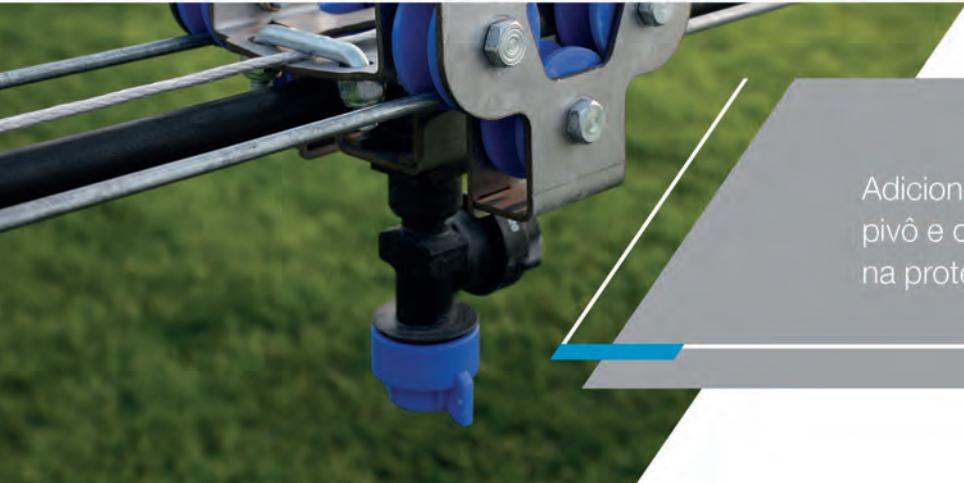


AccuRail™

TECNOLOGIA DE PULVERIZAÇÃO
AUTOMATIZADA DA VALLEY

Reduza o custo total de aplicação, pulverizando somente onde e quando for necessário, de um jeito mais tecnológico e sem amassamento.

Obtenha ganhos com uma pulverização mais precisa e eficiente.

A close-up photograph of the AccuRail technology, showing a blue nozzle and a metal arm assembly. A white line points from the text to the nozzle.

Adicione a tecnologia AccuRail™ ao seu pivô e conte com um braço direito na proteção da sua lavoura.

sumário

6. NOTA DO EDITOR

7. PALAVRA DO PRESIDENTE

08.

NOTÍCIAS BRASIL

As últimas informações sobre o mercado da irrigação e energia solar

10.

NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

Confira também como está esse cenário na nossa região

13.

ENTREVISTA

Nesta edição da PivotPoint, batemos um papo sobre agronegócio com Camila Telles, produtora rural, empresária e comunicadora



16.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Engenheiro Agrícola e Supervisor de Tecnologia, Tiago Lopes Garcia, faz uma análise sobre a evolução tecnológica no campo

18.

RESULTADO NA LAVOURA

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



21.

RESULTADO NA LAVOURA

Descubra como funciona uma fazenda do futuro com tecnologias integradas

TECNOLOGIA

27.

CONECTIVIDADE

O acesso à conexão remota é essencial para a agricultura. Pensando no produtor rural, Valley e Prospera abrem um leque de possibilidades



30. AGRISHOW

A maior feira de tecnologia agrícola do país recebe as principais inovações do segmento da irrigação e energia solar



36.
PROJETO FOTOVOLTAICO PADRÃO
Usina solar à pronta-entrega e com rápida instalação?
Agora é possível!

38.
CARBONO NEUTRALIZADO
Saiba mais sobre a neutralização de carbono,
promovida pela Valley, durante a Agrishow

41.
ACONTECE
Os principais acontecimentos do universo Valley

REDE DE DISTRIBUIÇÃO

47.
UNIMAQ
Em premiação anual, Unimaq é reconhecida como
distribuidora OURO



51.
PIVODRIP NE
Com atuação expressiva na Bahia, Pivodrip Nordeste
expande estrutura

Nota do Editor



FOTO: DIVULGAÇÃO

GUILHERME PARIZE, GERENTE REGIONAL DE MARKETING

Olá, caro leitor! A 25ª PivotPoint Brasil foi pensada para ir ao encontro das principais demandas do produtor rural e do futuro tecnológico do agronegócio. Com uma linguagem simples, organizamos uma série de reportagens e artigos inspiradores e informativos. Nesta edição, será possível conhecer um pouco mais sobre o atual desenvolvimento da agricultura de precisão, que se torna cada dia mais inteligente.

Além disso, também apresentamos os principais lançamentos da Valley para 2023, tais como: Valley AccuRail, Machine Diagnostic, Pump Command, Conectividade (Satelital e Ethernet) e a usina solar à pronta entrega. Soluções que trabalham de forma integrada e maximizam a produção, enquanto minimizam o uso de recursos. De maneira geral, são tecnologias que transformam a lavoura em um ambiente conectado e dinâmico.

A nova edição da revista é lançada durante a 28ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, a Agrishow. O melhor momento para o mercado agrícola e para o produtor rural investir em inovação. Em uma jornada tecnológica que já começou, a PivotPoint ainda aborda as iniciativas e eventos para fortalecer a rede de distribuição e o atendimento de excelência ao agricultor.

Tecnologia, sustentabilidade e confiança em uma marca referência: conheça o ecossistema Valley. Boa leitura!



EDITOR

Guilherme Parize

COORDENADOR

Luiz Barbosa

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Raiane Duarte

PROJETO GRÁFICO

YUCA - Estúdio Criativo

yucabrasil.com.br

COLABORADORES

Tiago Lopes Garcia

Supervisor de Tecnologia da Valmont

Amanda Barboza

Estagiária de Marketing Valmont

Leonardo Camargo

Pedro Henrique Marino

NaMídia Assessoria de Comunicação

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

Integrar tecnologias e transformar a agricultura brasileira é o principal objetivo da Valmont. Inovar em conjunto com o produtor, com base no que ele precisa, é uma meta em constante desenvolvimento. Com base na escuta ativa e com uma rede de distribuição abrangente, levamos soluções inteligentes para as mais diversas regiões do país e do mundo.

Em 2023, o principal evento do agronegócio brasileiro, a Agrishow, se lança com o tema: “Conectando pessoas e tecnologias”. Realizada pelas principais entidades do segmento agrícola, a feira é a mais importante exposição de tecnologia do Brasil e uma das principais da América Latina. Desta forma, o evento pauta quais serão as principais inovações que chegarão no mercado nacional e também internacional.

Alinhada a essa projeção, a Valmont apresenta um ecossistema de tecnologias integradas, que sairá da feira para o campo. Juntos, trabalhamos para oferecer soluções com a qualidade que o produtor rural já conhece. Por isso, separamos nesta publicação o que há de mais inovador no mercado de irrigação e energia solar.

Boa leitura!

ÁREA IRRIGADA

A perspectiva de expansão da área irrigada no Brasil é positiva. Estudos estimam que a agricultura irrigada deve crescer exponencialmente nas próximas duas décadas. Segundo o Atlas da Irrigação, a incorporação de 4,2 milhões de hectares de área irrigada está prevista para ocorrer até 2040, representando um aumento de 76% em relação à área atual. Este crescimento será acompanhado por uma menor expansão no uso da água (+66%), devido à implementação de métodos mais eficientes. O incremento representa aproximadamente 30% do potencial efetivo de irrigação e apenas 7% do potencial total. Segundo a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), áreas irrigadas produzem mais de 40% dos alimentos mundiais, mesmo sendo menos de 20% da área cultivada. O Brasil é um dos 10 países com maior área de irrigação, tendo os estados do Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Bahia com as maiores áreas irrigadas.



FOTO: DIVULGAÇÃO VALLEY

ENERGIA SOLAR

Em fevereiro deste ano, a energia solar no Brasil ultrapassou a marca de 25 gigawatts (GW) capacidade. A informação é da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar). Conforme a associação, a energia solar corresponde a 11,6% da matriz energética do país. O levantamento considerou usinas solares de grande porte, sistemas de geração própria de energia em telhados, fachadas e pequenos terrenos. No início de março, o Brasil bateu recorde em geração instantânea de energia solar. O país produziu 6.044 megawatts (MW), o nível mais alto já alcançado pelo Sistema Interligado Nacional (SIN), segundo o Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS). Em cerca de 10 anos, os investimentos nesse tipo de fonte de energia somaram R\$ 125,3 bilhões e geraram mais de 750 mil empregos acumulados, além de evitar a emissão de 33,4 milhões de toneladas de gás carbônico (CO₂). Ainda de acordo com a Absolar, esse tipo de energia gerou R\$ 39,4 bilhões aos cofres públicos desde 2012.



CRÉDITO CONECTIVIDADE

Linhas de crédito baseadas em recursos do Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (FUST) começarão a ser destinadas a projetos de conectividade no campo já neste semestre. A declaração foi feita por Sibelle Silva, Diretora do Departamento de Produção Sustentável do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), durante evento realizado em março. O Conselho Gestor do fundo começa a se reunir novamente para falar sobre e o BNDES já trabalha na criação das linhas de crédito para a oferta de financiamentos ao mercado. Segundo ela, o crédito para conectividade rural está garantido. “Conhecemos a história do Fust, um fundo criado para instalar orelhões. Mas, agora será utilizado de forma transversal para conectar escolas, área rural, localidades”, falou. A declaração foi dada durante o primeiro AGROtic de 2023, evento realizado pelo Tele.Síntese em parceria com a ESALQ/Tec.



COMPETIÇÃO E INOVAÇÃO

A Associação Brasileira do Agronegócio (Abag) divulgou os dados da pesquisa “Visão da Inovação e da Competitividade do Agronegócio”. Dentre os principais desafios elencados estão: infraestrutura do país, efeitos das mudanças climáticas e regulações e políticas públicas. Já nas oportunidades, se destacaram: tecnologias 4.0, recursos financeiros, fator humano, questão ambiental e pontos organizacionais. Um ponto interessante evidenciado foi o engajamento de startups e grandes empresas, que é produtivo em diversos aspectos para o segmento. As organizações se mostraram, em relação ao último levantamento, realizado em 2020, mais abertas a parcerias para experimentação e desenvolvimento de projetos piloto, de forma a testar e escalar soluções com resultados em campo.

FOTO: FREEPIK



GOTA A GOTA

AS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS

- 1 Frente a estiagem e necessidade de irrigação, Governo do Rio Grande do Sul cria força-tarefa para agilizar pedidos de outorga de uso da água;
- 2 Programa projeta autossuficiência na produção de milho no estado de São Paulo em 7 anos, para gerar condições de atender a demanda paulista;
- 3 Governo de Minas Gerais recebe comitiva de diplomatas israelenses e apresenta quatro polos agrícolas;
- 4 Apenas 13% da energia solar gerada no Brasil é direcionada às áreas rurais, segundo a Absolar.



PAVILHÃO INTERNACIONAL

Em busca de novas tecnologias e técnicas, países dos cinco continentes marcaram presença no Brasil, durante a 23ª Expodireto Cotrijal. O Pavilhão Internacional, ao longo de cinco dias de evento, foi palco de “pitches”, espaços de apresentação de modelos de negócio. O coordenador da Área Internacional da Expodireto Cotrijal, Matheus Prato da Silva, expli-

cou que os países buscaram desde a agricultura de precisão até o maquinário agrícola. Representando a América Latina, estiveram presentes comitivas da Argentina, Uruguai, Venezuela, Peru, Colômbia e Panamá. Nesta edição, países da África se destacaram em número de participantes, Gana com a maior delegação, seguida da Nigéria.



GIGANTE FOTOVOLTAICA

A América Latina vem ganhando protagonismo na geração de energia renovável. Segundo um relatório da Global Energy Monitor (GEM), até 2030, a região deverá contar com cerca de um bilhão de painéis solares. Os pesquisadores destacaram que os projetos de energia solar e eólica em larga escala, que serão implantados, devem gerar mais de 319 gigawatts, o equivalente a cerca de 70% da capacidade regional de todas as fontes de geração de energia combinadas na atualidade. “Rica em recursos eólicos e solares, a América Latina tem o potencial de ser uma líder global em energia renovável”, diz o relatório da GEM, organização sem fins lucrativos, sediada nos Estados Unidos, que monitora o desenvolvimento da energia limpa. Os projetos, que incluem instalações planejadas e em construção, vão expandir em mais de 4,60% a produção de energia solar e eólica da região, destaca o estudo.

VALLEY ARGENTINA

O trabalho da Valley Argentina foi destaque em uma reportagem do Clarín, maior jornal de circulação do país, em março. A matéria destacou as últimas novidades apresentadas pela multinacional na ExpoAgro, como as soluções com Inteligência Artificial, telemetria, softwares de gestão e energia solar. “Voltar à ExpoAgro é reencontrar nossos amigos, distribuidores e clientes”, disse Leandro Díaz Mujica, Gerente Geral da Valley Argentina. Ao mesmo tempo, afirmou que “é a oportunidade que temos de continuar a estreitar laços e a partilhar novidades, como fazemos todos os anos”.



INVESTIMENTOS EM IRRIGAÇÃO

Para 2023, o Presidente do Chile, Gabriel Boric, anunciou um investimento de 189 milhões de dólares no desenvolvimento da irrigação e na ampliação da eficiência hídrica do país. A expectativa é que o capital ajude a combater a seca que assola, atualmente, cerca de 75% do território do país. Alguns territórios chilenos já somam 13 anos de escassez hídrica. Segundo o chefe de estado, os investimentos vão apoiar obras de drenagem e a implementação de projetos de irrigação de agricultores chilenos, com foco principal em mulheres, povos indígenas e na agricultura familiar do povo campesino. O plano inclui recursos da Comissão Nacional de Irrigação e do Instituto de Desenvolvimento Agrário do Ministério da Agricultura do Chile.



GIRO LATINO

INFORMAÇÕES DO SETOR EM 4 NOTAS

- 1 Seca extrema e ondas de calor atingem América Latina; segundo a Organização Meteorológica Mundial (OMM) essas condições já impactam a agricultura;
- 2 Com estiagem grave, a Argentina deve diminuir as safras em cerca de 28% em 2023;
- 3 De acordo com o último relatório da OMM, sobre o estado do clima na América Latina, a mega seca na área central do Chile dura mais de 13 anos e é a mais longa na região em pelo menos mil anos;
- 4 Um fator importante sobre a diminuição das chuvas é que a América do Sul enfrentou os fortes efeitos do La Niña.

Machine Diagnostics



**Otimize a durabilidade
e a performance do seu pivô**

O Machine Diagnostics é um recurso do Valley 365° que fornece informações detalhadas e alertas sobre falhas, necessidades de ajustes e demais mudanças no desempenho do pivô.



Você receberá alertas sobre:

- > Alinhamento das torres
- > Pressão dos pneus
- > Monitoramento individual dos motores
- > Pressão hidráulica

Procure o seu Distribuidor Valley.

valleyirrigation.com.br





entrevista

“O ÓBVIO
NÃO EXISTE!
PRECISAMOS
COMUNICAR
O NOSSO
DIA A DIA.”

IN

esta edição da PivotPoint, a reportagem conversou com [Camila Telles](#), produtora rural, empresária, comunicadora e defensora do agro brasileiro.

Formada em Relações Públicas com especialização em Marketing Estratégico, Camila documenta nas redes sociais suas vivências no campo e aborda, com conhecimento e seriedade, inúmeras pautas relevantes ao setor. Seus vídeos somam mais de 1 milhão de visualizações, atingindo também o público que não tem convívio direto com o segmento.

PIVOTPOINT: COMO O SETOR DE AGRONEGÓCIOS PODE EQUILIBRAR O AUMENTO DA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS COM A PRESERVAÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS, COMO A ÁGUA E O SOLO?

É importante deixar claro, desde o princípio, que mesmo figurando entre os maiores fornecedores mundiais de alimentos, o Brasil tem dois terços de seu território com a vegetação preservada. Ao todo, a agricultura ocupa 8% de todas as áreas brasileiras, de acordo com dados da Embrapa. Somando com a pecuária, as terras destinadas ao agronegócio representam cerca de 30% do país. A tecnologia será nossa principal aliada nessa ampliação. Precisamos produzir mais no mesmo espaço geográfico. Logo, precisamos contar com estudos, pesquisas e inovações que possam nos ajudar com isso

PIVOTPOINT: QUE TECNOLOGIAS EMERGENTES VOCÊ VÊ COMO PROMISSORAS PARA MELHORAR A EFICIÊNCIA E A SUSTENTABILIDADE DO AGRONEGÓCIO?

Agricultura de precisão, automação agrícola, biotecnologia, tecnologia da informação e energias renováveis.

PIVOTPOINT: DE QUE FORMA O SETOR PODE AJUDAR A COMBATER AS MUDANÇAS CLIMÁTICAS E SE ADAPTAR AOS SEUS EFEITOS?

Através de práticas agrícolas sustentáveis, como o uso eficiente da água, o equilíbrio entre fertilizantes/pesticidas naturais e químicos, o manejo de solo eficiente, o uso de fontes de energia renováveis, a redução da erosão e a prevenção da desertificação.

PIVOTPOINT: COMO VOCÊ VÊ O PAPEL DA AGRICULTURA REGENERATIVA NO FUTURO DO AGRONEGÓCIO? COMO ISSO PODE SER IMPLEMENTADO EM LARGA ESCALA?

Precisamos falar mais sobre ela! Mas, muitos produtores já fazem o necessário para que



“TEMOS QUE CAPACITAR CADA VEZ MAIS QUEM TRABALHA PORTEIRA ADENTRO, PARA QUE SEJAM AGENTES DA IMPLEMENTAÇÃO DE MEDIDAS QUE PROMOVAM A SUSTENTABILIDADE”

seja implementada em grande escala, pois, para isso, as práticas agrícolas são fundamentais. Estas incluem o uso de técnicas de conservação e rotação de culturas, o plantio de árvores e plantas em áreas previamente degradadas, o uso de compostos orgânicos ou de fertilizantes verdes, o uso de técnicas de irrigação eficientes e de sistemas agroflorestais.

PIVOTPOINT: QUE MEDIDAS VOCÊ ACREDITA QUE AS EMPRESAS DO AGRONEGÓCIO DEVEM ADOTAR PARA MELHORAR A TRANSPARÊNCIA E A RESPONSABILIDADE SOCIAL EM SUAS OPERAÇÕES?

Serem, de fato, transparentes. Se o consumidor quer mais informações, temos o dever de fornecer as mesmas. Sejam elas sobre o processo de produção, condições de trabalho, produtos utilizados, uso de água e energia, tratamento



de resíduos... E, para isso acontecer com tranquilidade, temos que capacitar cada vez mais quem trabalha porteira adentro, para que sejam agentes da implementação de medidas que promovam a sustentabilidade. Falando em dentro da porteira, a rastreabilidade não pode ser mais uma opção, e sim uma obrigação.

PIVOTPOINT: EM UM MUNDO CADA VEZ MAIS POPULOSO E URBANO, COMO O AGRONEGÓCIO PODE CONTRIBUIR PARA A GARANTIA DA SEGURANÇA?

O nosso setor já faz isso há anos. Vale destacar o Brasil, que nos últimos 40 anos, passou de importador de alimentos para exportador. Nosso desafio é produzir cada vez mais, utilizando o mesmo espaço geográfico, melhorando a eficiência, aproveitando melhor os recursos para aumentar a produtividade, aderindo

às práticas mais sustentáveis. Não podemos esquecer da logística da capacidade de armazenamento e distribuição dos alimentos, para que eles possam chegar às zonas urbanas com maior facilidade e acessibilidade.

PIVOTPOINT: QUAIS SÃO OS DESAFIOS MAIS PREMENTES QUE OS AGRICULTORES ENFRENTAM ATUALMENTE E COMO ELAS PODEM SER ABORDADOS?

Hoje, podemos falar – além de pontos como mudanças climáticas, recursos naturais e proteção à propriedade – da comunicação e da desinformação que chega até as pessoas que não possuem um convívio direto com o nosso setor. Temos muitas ferramentas de agricultura de precisão, por exemplo, mas esquecemos de mostrar, de comunicar o que para nós parece óbvio. Então, trago aqui o que sempre digo nas minhas palestras: o óbvio não existe! Precisamos comunicar o nosso dia a dia.

PIVOTPOINT: DE QUE FORMA A TECNOLOGIA PODE IMPULSIONAR A EVOLUÇÃO DA RASTREABILIDADE E A QUALIDADE DOS ALIMENTOS AO LONGO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS?

Através do uso de sistemas de rastreamento, da digitalização dos dados e da tecnologia de código de barras. Assim os produtos poderão ser identificados, rastreados e monitorados ao longo de toda a cadeia de suprimentos, para garantir a qualidade e a segurança dos alimentos.

PIVOTPOINT: QUAL É O PAPEL DA DIGITALIZAÇÃO NO CRESCIMENTO DA EFICIÊNCIA E DA PRODUTIVIDADE NO AGRONEGÓCIO?

A digitalização pode ajudar a aumentar a eficiência e a produtividade no setor de várias maneiras. A tecnologia pode ser usada para melhorar a gestão de operações agrícolas, como o cultivo de terras, o manejo de rebanhos e a coleta de dados.



POR QUE VEMOS ATUALMENTE ALTOS INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA?

A partir dos anos 2000, a busca por tecnologia passou a ser intensa nos mais diversos setores e classes sociais, indo desde a busca por informações atualizadas até explorar o potencial da Inteligência Artificial, visando o cruzamento de dados. Tal fato ocorre hoje de forma acentuada, devido ao cenário provocado pela pandemia, cujas restrições determinadas pelos governos impuseram desafios a todos, favorecendo a reinvenção dos costumes nos meios de comunicação.

Nesse contexto, se deu início a uma corrida por inovações em vários segmentos, principalmente no campo econômico. Por exemplo, envolvida diretamente, a Valley promoveu o lançamento de mais de dezenove tecnologias nos últimos três anos. Soluções que contribuem para o crescimento dos negócios junto aos clientes, sendo alguns exemplos: Valley 365; pivô central com painel solar; X-Tec 343 e X-Tec 68; Conectividade via Satélite e Ethernet; Plant e Irrigation Insights; dentre outros.

Podemos afirmar que o processo de lançamento das soluções citadas levaria cerca de dez anos para serem desenvolvidas e implementadas. Mas a utilização das tecnologias disponíveis possibilitou essa implantação em três anos. Provavelmente a dinâmica experimentada durante o período da pandemia, por si só, não seria suficiente para explicar e, conseqüentemente,

propiciar tamanha mudança, não fosse a escassez da mão de obra qualificada, bem como a diminuição da idade média do produtor rural.

Assim, podemos concluir que o cenário atual ocorre devido ao conjunto de fatores inesperados, que culminaram nesse desempenho verificado. Contudo, apenas citá-los sem procurar esclarecer os acontecimentos históricos, seria insuficiente para contextualizar as mudanças aqui citadas. Um exemplo disso é a necessidade de mencionar o comportamento de saída das pessoas do campo para as cidades, que promoveu o acesso à escolaridade e à troca de informações inovadoras.

O êxodo rural no Brasil ocorreu de forma intensa durante o período de 1960 a 1980, gerando diversas conseqüências para os centros urbanos. Pode-se observar, segundo dados fornecidos pelo Censo Demográfico de 2010, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que a saída do homem do campo tem desacelerado nos tempos atuais, se compararmos com o censo anterior. Com dados levantados no ano 2000, constata-se que a taxa de migração anual campo-cidade era de 1,31%, já a última amostra registrou uma queda, indo para 0,65%. Vale destacar que essas porcentagens estão relacionadas ao total da população brasileira.

A evolução da população brasileira por situação de domicílio, entre 1950 e 2010 é inte-



Grandes ideias

ressante. Nota-se que a população totalizava 51,9 milhões de habitantes em 1950, sendo 18,8 milhões (36,2%) no meio urbano e 33,2 milhões (63,8%) no meio rural. A população rural continuou crescendo em termos absolutos até 1970, quando chegou a 41 milhões de habitantes, mas em termos percentuais caiu para 44,1% da população total. A partir de 1970, a população rural iniciou uma trajetória de queda absoluta e relativa, caindo para 29,9 milhões de pessoas, representando 15,7% da população total. A população urbana cresceu continuamente durante todo o período e chegou a 160,9 milhões de habitantes, segundo o censo demográfico de 2010, representando 84,3% da população total. Portanto, o Brasil é um país predominantemente urbano e com maior representatividade nas grandes cidades e regiões metropolitanas.

É a partir desse contexto que se pode demonstrar a importância do investimento em tecnologia no campo, cujo objetivo principal é suprir a carência de mão de obra. Em contrapartida, as pessoas que saíram da área rural à procura de novas oportunidades de trabalho e melhor qualidade de vida nas cidades, enxergam agora possibilidades no campo com o incremento das novas tecnologias.

No aspecto social, o agronegócio atua como um dos maiores empregadores do país, sendo responsável direta e indiretamente por um em cada três empregos. Além disso, a digitalização, conhecida como uso de tecnologias para modernizar, automatizar e melhorar a produção agrícola, tem tido forte influência no desenvolvimento da sustentabilidade.

A agricultura de precisão, segundo a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), é o conjunto de técnicas que permitem o gerenciamento localizado dos cultivos. Sendo assim, é possível o aumento do rendimento do solo e, portanto, maiores colheitas. No que se refere ao aspecto ambiental, dados coletados, transmitidos e processados

em tempo real melhoram a produtividade e a sustentabilidade, otimizando o uso de defensivos agrícolas e diminuindo o consumo de tempo e recursos.

Outro ponto importante sobre o crescimento da digitalização agrícola é que 43% dos produtores agropecuários possuem escolaridade de nível superior, segundo levantamento realizado pelo Departamento do Agronegócio (Deagro), Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

Nesse sentido, é interessante notar que a integração digital nas plantações brasileiras já é maior que nos Estados Unidos. A pesquisa da McKinsey & Company, mostra que no Brasil: 66% dos proprietários das fazendas têm menos



**“O USO DE
TECNOLOGIAS
PARA MODERNIZAR,
AUTOMATIZAR
E MELHORAR
A PRODUÇÃO
AGRÍCOLA PODE
ATUAR COMO UM
VÍNCULO SOCIAL,
VIABILIZANDO A
PERMANÊNCIA
DE PEQUENOS
AGRICULTORES
EM ÁREA REMOTA,
EVITANDO O
ÊXODO ÀS
GRANDES CIDADES”**

GRAU DE ESCOLARIDADE (EM %)



de 45 anos; a adoção de tecnologia é maior para aqueles que têm pelo menos o ensino médio completo; 34% dos fazendeiros já fazem transações digitais e 90% dos produtores afirmam que precisarão de mais certificados de sustentabilidade para poder vender sua colheita.

Além disso, o uso de tecnologias para modernizar, automatizar e melhorar a produção agrícola pode atuar como um vínculo social, viabilizando a permanência de pequenos agricultores em área remota, evitando o êxodo às grandes cidades, especialmente das novas gerações mais bem adaptadas com as tecnologias digitais.

Segundo o estudo “Profissões Emergentes na Era Digital”, realizado pela Agência Alemã de Cooperação Internacional em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), a utilização de ferramentas digitais na agricultura pode ser dividida em três estágios: (1) Pré-produção – destinada à pesquisa e à compra de insumos e à previsão do clima; (2) Produção – focada na agricultura de precisão que otimiza recursos e barateia custos produtivos; e (3) Pós-produção – direcionada para a venda dos produtos, propiciando um maior contato com consumidor final e promovendo a rastreabilidade da produção.

Levando em conta esse contexto, o estudo afirma que grandes produtores têm acesso e capacidade financeira para implementar essas tecnologias de forma muito rápida, quando comparado com outros setores industriais. Isso tudo graças a diversos elementos de alta tecnologia embargados nos maquinários. Por exemplo, o produtor pode utilizar aplicativos de clima com informações especializadas, como a Estação Climática Valmont, para planejar a lavoura, ou como o Valley Scheduling, que atua auxiliando na economia de água, incremento de produtividade e redução de doenças.

A pesquisa destaca que, dentre as principais tecnologias digitais emergentes no setor da agricultura estão os drones, pilotos automáticos, telemetria, pulverização e sensores. Vale salientar que todas essas tecnologias estão sendo adaptadas e aplicadas pela Valley da melhor forma possível para os produtores rurais.

Dessa forma, a Valley caminha junto com a era digital. Com os investimentos expressivos em tecnologia, a multinacional demonstra a importância do desenvolvimento de novas tecnologias e de propiciar maior conhecimento para os clientes sobre as soluções disponibilizadas, viabilizando assim a plena utilização do que é ofertado.

CIÊNCIA E ENGENHARIA

CONEXÃO
QUE GERA
DESEMPENHO



CONTE COM O SUPORTE VALLEY PARA APRIMORAR O DESEMPENHO DA FAZENDA

1 milhão de hectares monitorados
simultaneamente no mundo e a sua lavoura
também pode fazer parte dessa conexão.

Fale conosco!

valleyirrigation.com.br



Como as fazendas conectadas se transformaram no futuro da agricultura?

GRUPO JCN CHAMA ATENÇÃO PELA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E SUSTENTÁVEL APLICADA NAS PROPRIEDADES RURAIS



FOTOS: ARQUIVO PESSOAL

Resultado na lavoura

O agronegócio brasileiro passa por um rápido processo de evolução tecnológica. Com foco na automatização dos processos de produção e aumento da produtividade sustentável, empresários do setor investem cada vez mais em novas soluções. Mais do que ferramentas simplesmente operacionais, são tecnologias que trabalham em conjunto, impactando as várias frentes de produção.

É o caso do Grupo JCN, com propriedades em três estados as fazendas funcionam como um grande ecossistema. Com um extenso sistema de irrigação e energia solar, o grupo se destaca quando o assunto é uso de soluções integradas. Que tal conhecer um pouco mais sobre o projeto de agricultura de precisão do grupo e se inspirar no que há de mais inovador? Saiba mais abaixo:

FAZENDAS CONECTADAS

As fazendas do Grupo JCN estão distribuídas entre os estados do Mato Grosso (MT), Mato Grosso do Sul (MS) e São Paulo (SP). Sendo a sede administrativa localizada em São João da Boa Vista (SP). Cliente Valley há cerca de 5 anos, além dos pivôs centrais e placas fotovoltaicas, o sistema conta com tecnologias da multinacional agregadas. O projeto das fazendas engloba 13 pivôs com automação X-Tec, Drive Connect e Plataforma de Gerenciamento e 3,5 megas de energia solar.

No caso dos motores de acionamento Central X-Tec, eles aumentam a velocidade e potência da irrigação. Já a família de produtos Valley X-Tec possibilita que os agricultores apliquem protetores de cultivos de forma uniforme e com a concentração adequada, diretamente através do pivô. Os motores com acionamento Central X-Tec 343 permitem que os operadores se movam até 5 vezes mais rápido do que um pivô padrão, completando um círculo em um equipamento de 80 hectares em aproximadamente 2 horas.

A inovação e o controle da irrigação se tornam ainda mais evidentes através da plataforma



de gerenciamento, que possibilita integração entre as soluções Valley e permite que o manejo da lavoura seja feito a distância. Trazendo praticidade, ganho de tempo e maior eficiência, hoje o gerenciamento remoto é uma peça fundamental para o agronegócio.

Segundo o proprietário e diretor da empresa, Kriss Corso, a Valley foi escolhida por ser uma empresa que transmite confiança e pela projeção global. “Temos uma confiança muito grande na Valley, pois é uma empresa gigante, não só conhecemos ela há muito tempo no Brasil, como também de outros países como os Estados Unidos e a Austrália. Vemos que a empresa é uma



referência global e que se alinha em tudo que procuramos trazer para o nosso negócio. Sempre buscamos parceiros que possam nos atender não só no Brasil, quanto fora. Procuramos olhar para os nossos projetos e para empresas que possam nos dar suporte de forma global. Dentro disso, conhecemos bastante os executivos Valley, eles nos passaram uma confiança, por terem planejamentos de médio a longo prazo. Isso, para nós, faz com que possamos investir de uma forma tranquila, sabendo que teremos suporte nos próximos anos.”

Sobre as usinas solares, Corso explica que o propósito do grupo de produzir de forma sustentável vem sendo aplicado desde a primeira usina, com capacidade de 1 MW, que foi implementada no Mato Grosso do Sul. Assim, com a energia solar, seria possível ser em parte auto suficiente e contribuir para as questões do meio ambiente. A partir disso, foi feito um estudo levando em consideração o consumo de energia

anterior, onde foi observado que nos últimos quatro anos antes da instalação da usina, a energia tinha subido 60%. A partir dessa informação, foi realizada uma curva de projeção futura e o payback começou a ser bastante atrativo.

Além disso, na época, começaram a surgir no Brasil linhas de financiamento para incentivar a geração de energia solar, com prazos de carência e taxas de juros interessantes, o que ajudou a viabilizar o projeto, que teve início no Mato Grosso do Sul e depois foi expandido para fazendas de outros estados.

A dificuldade para que a energia elétrica chegue em Mato Grosso é outro ponto destacado pelo gestor. Para sanar o problema, o Grupo JCN ampliou um pouco a demanda junto à concessionária e começou a gerar sua própria energia. Há ainda, um projeto para desenvolver uma mini-hidrelétrica dentro da propriedade, para poder expandir mais a demanda de energia junto à concessionária e assim ampliar o projeto de irrigação.



HISTÓRIA EXPANSIVA

O Grupo JCN foi fundado por Josué Corso Netto há mais de 40 anos, em 1979. Com uma área própria que ultrapassa 75.000 hectares, espalhados por três estados do país, a empresa atua no segmento agrícola, de alimentos, industrial e financeiro. Produzem algodão, soja, milho e café, além de atuarem na pecuária com gado de corte. Investimento em novas tecnologias, respeito à natureza e ao ser humano, aliados ao crescimento saudável, são umas das marcas do grupo: O objetivo final é alimentar o mundo.

A história do grupo começou no estado do Mato Grosso do Sul, com a aquisição da Fazenda São Paulo, em 1980. Em 1987, a segunda fazenda, nomeada de São Francisco, em São João da Boa Vista (SP), integrou o complexo. Já em 1992, a Fazenda Catléia, em Chapadão do Sul (MS) se uniu à empresa e em 1997 o grupo JCN se solidificou na produção e comércio de algo-

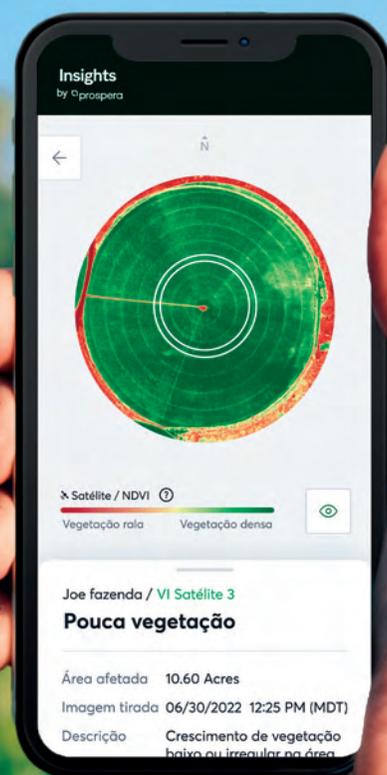
ção e inauguram a Algodoeira Catléia, também em Chapadão do Sul. No ano de 2003, houve a incorporação das fazendas Eldorado em Gaúcha do Norte (MT) e Reunidas em Paranatinga (MT). Já em 2017, o grupo agrega a Algodoeira Reunidas, na fazenda Reunidas.

Conforme o próprio Grupo JCN, o compromisso da empresa é o de alimentar o mundo de forma responsável, reduzindo o impacto ambiental e melhorando as comunidades em que vivem e trabalham. Pelo viés institucional, o grupo ainda destaca que é movido pela tecnologia, produtividade, sustentabilidade e alta qualidade.

Desta forma é possível traçar um paralelo entre as fazendas JCN e a Valley, pois ambas trabalham focadas em soluções inovadoras, com o intuito de otimizar a produção responsável, para que seja garantida ao consumidor final uma segurança alimentar.

Potencialize a eficiência da irrigação e eleve sua produtividade.

Descubra agora mesmo como prevenir perdas em sua plantação e maximizar seus resultados com a tecnologia avançada de monitoramento de irrigação Irrigation Insights.



Irrigation Insights
by prospera

Monitoramos sua área irrigada por pivô, enviando alertas para que você tenha a tranquilidade para agir com rapidez.

prospera.ag/irrigation-insights

Tecnologia

// CONECTIVIDADE





FOTOS: DIVULGAÇÃO

Conexão para todas as lavouras!

VALLEY LEVA UM PORTFÓLIO MAIS AMPLO EM SOLUÇÕES DE CONECTIVIDADE PARA FAZENDAS EM ÁREAS DE POUCA COBERTURA DE SINAL, OPORTUNIZANDO O USO DE NOVAS TECNOLOGIAS AGRÍCOLAS

A conectividade no campo é um fator determinante para que a agricultura seja ainda mais precisa e eficiente. Afinal, como utilizar tecnologias agrícolas se não há conexão à internet, ou se ela não é suficiente para tal? As mais inovadoras ferramentas do mercado, sejam elas plataformas de gerenciamento remoto da lavoura ou até mesmo de verificação da sanidade da cultura, demandam conexão à rede.

Para que mais produtores rurais do país tenham acesso à conexão, independente da região, a Valley expandiu seu portfólio de conectividade. Além das já existentes soluções GSM (Sistema Global para Comunicação Móvel), também conhecida como 2G, e a internet via rádio, a multinacional agregou mais duas opções ao catálogo: Ethernet e Satelital, que também, por sua vez, poderão ser estendidas ao modelo híbrido de funcionamento

Desenvolvida pela Valley e Prospera Technologies, as marcas anunciaram no início deste ano a disponibilidade de uma nova ferramenta de conectividade. A solução de conectividade remota por satélite de banda



larga é composta por dois elementos: uma placa filha Ethernet, que pode ser instalada em qualquer dispositivo AgSense novo ou existente e um terminal de satélite resistente a variações de temperatura e a intempéries. Desta forma, os agricultores irão experimentar o mesmo desempenho e eficiência daqueles que utilizam uma ligação celular, com 99,9% de tempo de funcionamento da rede.

Segundo o Gerente de Engenharia e Serviços da Valley, Diego Funghetti Pezzini, a concepção de conectividade considera muito a questão regional. “Por exemplo, nem todo local no Brasil tem acesso a GSM, então era preciso levar conexão via rádio. Mas, a rádio tem suas limitações também, de distância entre um pivô e outro, repetidora, terreno, aclive e declive, entre outros fatores. Sabendo que atualmente a demanda por pivôs e tecnologias agregadas está crescendo significativamente, tanto em áreas já irrigantes, como também em novas, notamos que essas

regiões carecem de cobertura de sinal. Por isso, nós trabalhamos, nos últimos anos, em soluções que possibilitam a conexão dos equipamentos agrícolas de uma forma efetiva e estável. Foi onde nasceram as opções Ethernet e Satelital”.

As soluções de conectividade se interligam ao Valley 365, que hoje é um dos pilares do negócio da Valley. A plataforma, disponível para smartphone, tablet ou computador, é capaz de monitorar e controlar pivôs, bombas e outros equipamentos conectados.

“Agora a família cresceu, abrangendo soluções via celular (GSM), Ethernet, Satelital, rádio ou até híbridas, e logamos conduzir todos os equipamentos ligados através delas em uma plataforma só com interface única, que é o Valley 365. Crescemos nossa família de conectividade, no entanto, nós garantimos que qualquer dispositivo que tenhamos no portfólio, seja uma estação meteorológica, sensor de umidade de solo, telemetria de painel, Plant Insights, entre

outros, consiga partilhar dessas mesmas pontes de conexão em uma mesma plataforma”, concluiu o Gerente de Engenharia.

A IMPORTÂNCIA DA CONECTIVIDADE PARA O MERCADO

Hoje, para que seja possível potencializar a produção agrícola e diminuir o uso de recursos excedentes é necessário tecnologia. Porém, essa demanda não está atrelada apenas aos objetivos individuais do produtor rural. Produzir de forma sustentável é uma missão global, pois com o crescimento exponencial da população mundial, garantir a segurança alimentar de todos passa a ser um objetivo conjunto.

O número de produtores que utilizam tecnologias agrícolas cresce dia após dia, contudo, muitos ainda enfrentam dificuldades para implantar ou melhorar seu processo produtivo com a agricultura digital devido a problemas ou falta de conexão em áreas rurais. Com um território do tamanho de um continente, o Brasil conta com muitas áreas remotas, quando o assunto é acesso à internet.

A pesquisa “Agricultura Digital no Brasil. Tendências, Desafios e Oportunidades” mapeou o uso de tecnologias no campo. Dos agricultores participantes, 84% utilizam pelo menos uma tecnologia digital em seu processo produtivo e 15,9% ainda não utilizam nenhuma dessas tecnologias.

Dentre as tecnologias digitais, destacam-se o uso de internet para atividades gerais ligadas à produção agrícola (70,4%); aplicativos de celular ou programas de computador para obtenção ou divulgação de informações da propriedade e produção (57,5%); aplicativos de celular ou programas de computador para gestão da propriedade e produção (22,2%). O estudo foi realizado através de uma parceria entre a Embrapa, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE).

INSIGHTS

Um outro exemplo de tecnologia que surgiu a partir do trabalho da Valley e da Prospera foi a família Insights, soluções que demandam conectividade e trabalho integrado. Lançada na edição de 2022 da Agrishow, a família chega na feira deste ano com mais robustez.

O Plant Insights e o Irrigation Insights são ferramentas voltadas para a verificação da irrigação e sanidade das culturas, impactando diretamente na rápida tomada de decisões. É como se a ferramenta fosse um grande olho que checa a lavoura: o Irrigation com uma visão ampliada e o Plant com uma visão bem aproximada.

Segundo o Vice-Presidente de Marketing da Prospera, Ben Geller, a família Insights é pautada na inovação e utiliza de mecanismos atuais, como a Inteligência Artificial. “O Irrigation Insights utiliza Inteligência Artificial, Machine Learning (aprendizagem de máquinas) e visão computacional para analisar as imagens de satélite e procurar problemas relacionados à irrigação. Os agricultores são alertados diretamente no seu dispositivo móvel. O Irrigation Insights ajuda a evitar problemas dispendiosos relacionados com excesso ou falta de irrigação e também a poupar insumos, além de assegurar a uniformidade das culturas e proteger os rendimentos”, explicou.

Já o Plant Insights monitora a saúde e o crescimento das culturas e, assim como no Irrigation, os agricultores são alertados para problemas encontrados diretamente no celular ou tablet. “O Plant Insights também utiliza Inteligência Artificial e aprendizagem de máquinas, além da visão computacional para analisar as imagens capturadas pelas câmeras, que estão acopladas no pivô central. Essas fotos são levantadas em cada giro que o pivô faz em torno da lavoura”.

Geller ainda pontua que com o Plant Insights, os agricultores também podem tomar medidas corretivas relacionadas a quimigação (fertirrigação ou aplicação de defensivos agrícolas), a partir do dispositivo móvel, utilizando tecnologia de gestão e controle à distância. “A utilização de Plant Insights ajuda os produtores a contornar maiores despesas, identificando questões relacionadas à deficiência de nutrientes, pragas, ervas daninhas e doenças. Isso ajuda a fornecer uma aplicação orientada”.



Ecossistema Valley: Da Agrishow para todo o país!

SOLUÇÕES INTEGRADAS DE IRRIGAÇÃO E ENERGIA
SOLAR SÃO APRESENTADAS EM ESTANDE SUSTENTÁVEL
DURANTE MAIOR FEIRA AGRÍCOLA DO BRASIL

Conectar pessoas e tecnologias é a proposta da Agrishow 2023, a maior feira agrícola brasileira e uma das mais relevantes do setor a nível global. Focado em inovação, o evento é uma grande vitrine e pauta quais serão as novas soluções que irão ganhar espaço no campo. Desta forma, para tornar a agricultura ainda mais precisa e inteligente, a Valley, multinacional referência em irrigação e energia solar, preparou uma demonstração efetiva de seu portfólio.

Segundo o Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, Cristiano Del Nero, a exposição é um marco anual para o negócio. “Esperamos que o movimento seja 20% maior que o do ano passado e que as linhas de crédito estejam disponíveis para o setor, dessa forma movimentando toda a cadeia e gerando valor, tanto para o país como para nossa sociedade. Além disso, a Agrishow é a feira mais importante para a Valley, pois o nível dos clientes e a quantidade de agricultores é enorme. Assim, lançamos todas as nossas soluções nesta feira, que é responsável por cerca de 30% do nosso volume anual de vendas”.

Para o Diretor Comercial da Valley, Vinícius Melo, apesar dos desafios do mercado, o produtor rural entende a força das tecnologias de irrigação e energia solar, em benefício da produção. Pontua ainda que a demanda por essas soluções é crescente, por isso, as expectativas em relação à feira seguem altas. “Como a irrigação proporciona um dos primeiros fatores na tomada de decisão do agricultor e gera segurança para a lavoura, mesmo com as inseguranças geradas pelo mercado externo, ele consegue direcionar e capitalizar positivamente investindo em equipamentos de irrigação”.

“Nesse ponto do ano, o agricultor brasileiro já investiu, por exemplo, em insumos agrícolas e fertilizantes para a cadeia da próxima safra. A grande maioria já fez essas compras, porém, vemos que eles ainda têm a possibilidade de investir em soluções de irrigação e armazenagem. Agora é a hora dele cuidar do equipamento

e da produção que já foi planejada, para alcançar uma bela safra. Além disso, temos soluções para todas as demandas do produtor rural, seja para aquele que quer irrigar na quantidade e hora certa até para o que deseja detectar pragas e doenças na lavoura em tempo real”. O gestor complementa que o perfil do produtor que visita a Agrishow é arrojado e tecnológico. “Os agricultores estão buscando tecnologia para facilitar o monitoramento e gestão de seus processos”.

Dentre as principais atrações deste ano estão o AccuRail, Conectividade Ethernet e Satelital; Machine Diagnostics; Pump Command; Usina Fotovoltaica Padrão e a família Insights. Além desses destaques mencionados, a Valley também leva as já conhecidas soluções de manejo, serviço, gestão, controle e monitoramento, assim como as opções de energia solar on-grid, off-grid e híbridas.

Com um estande sustentável de mais de mil metros quadrados, a Valley projetou um espaço dinâmico e interativo, onde é possível conhecer um ecossistema cíclico. A apresentação é inovadora, mas consiste em um objetivo simples: demonstrar de forma usual como todas as soluções e serviços se conectam e trabalham de forma integrada. Para isso, as ferramentas foram reproduzidas em menor escala no espaço, contando com culturas plantadas, para que a demonstração seja feita de forma real. No ambiente, o agricultor também pode visitar o “escritório do futuro”, experiência de imersão em uma fazenda virtual.

O Gerente de Engenharia e Serviços da Valley, Diego Funghetti Pezzini explicou que: “No estande, transcrevemos de maneira funcional todo o nosso ciclo de soluções, começando pela conectividade, que é a telemetria do equipamento. Passamos para o manejo da irrigação, que é a gestão da água e da própria cultura. Entramos dentro das soluções de imageamento, que são o Plant e Irrigation Insights, inclusive com as câmeras dispostas para que o produtor

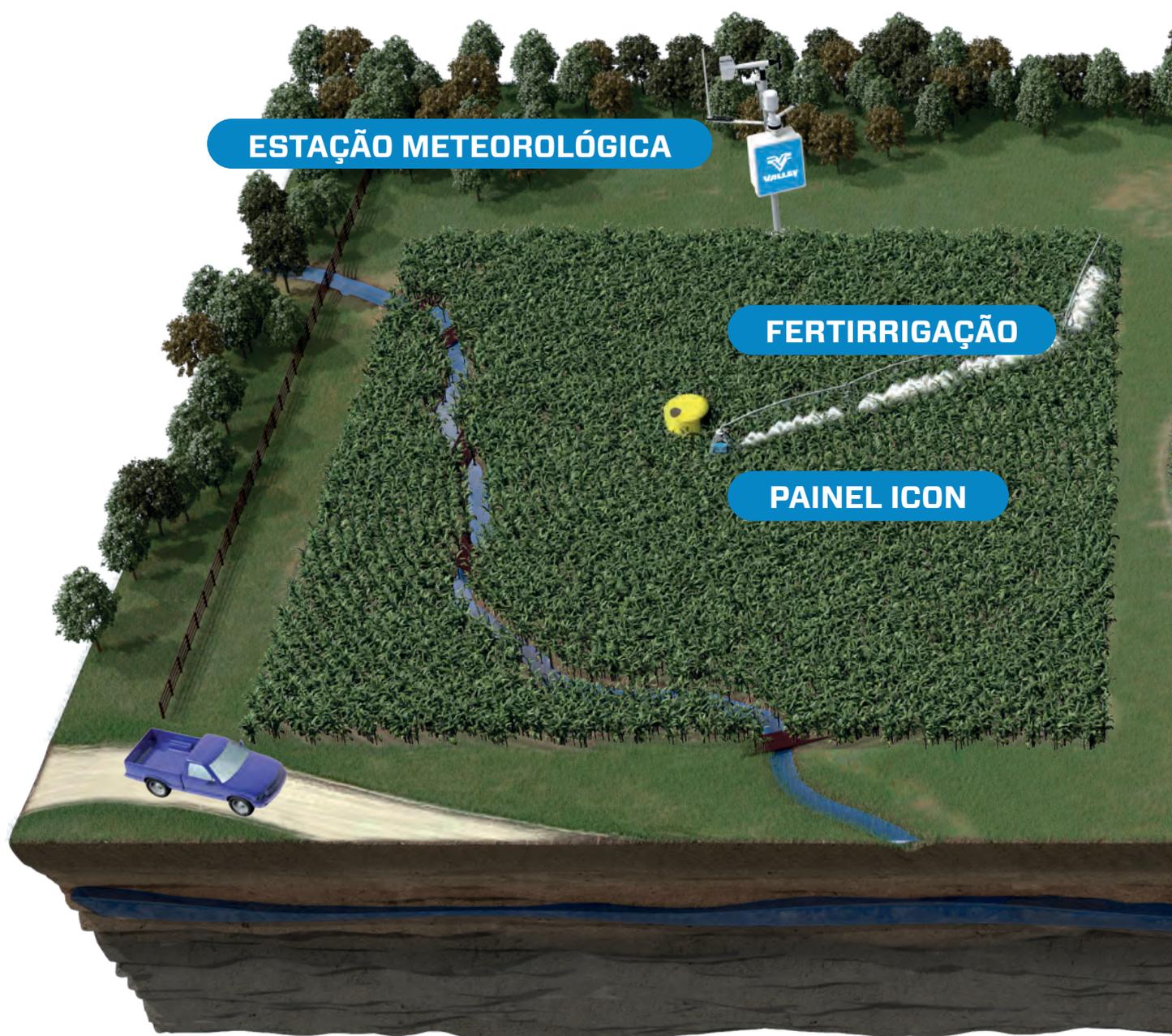




ESTAÇÃO METEOROLÓGICA

FERTIRRIGAÇÃO

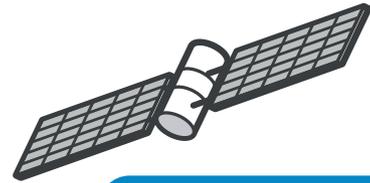
PAINEL ICON



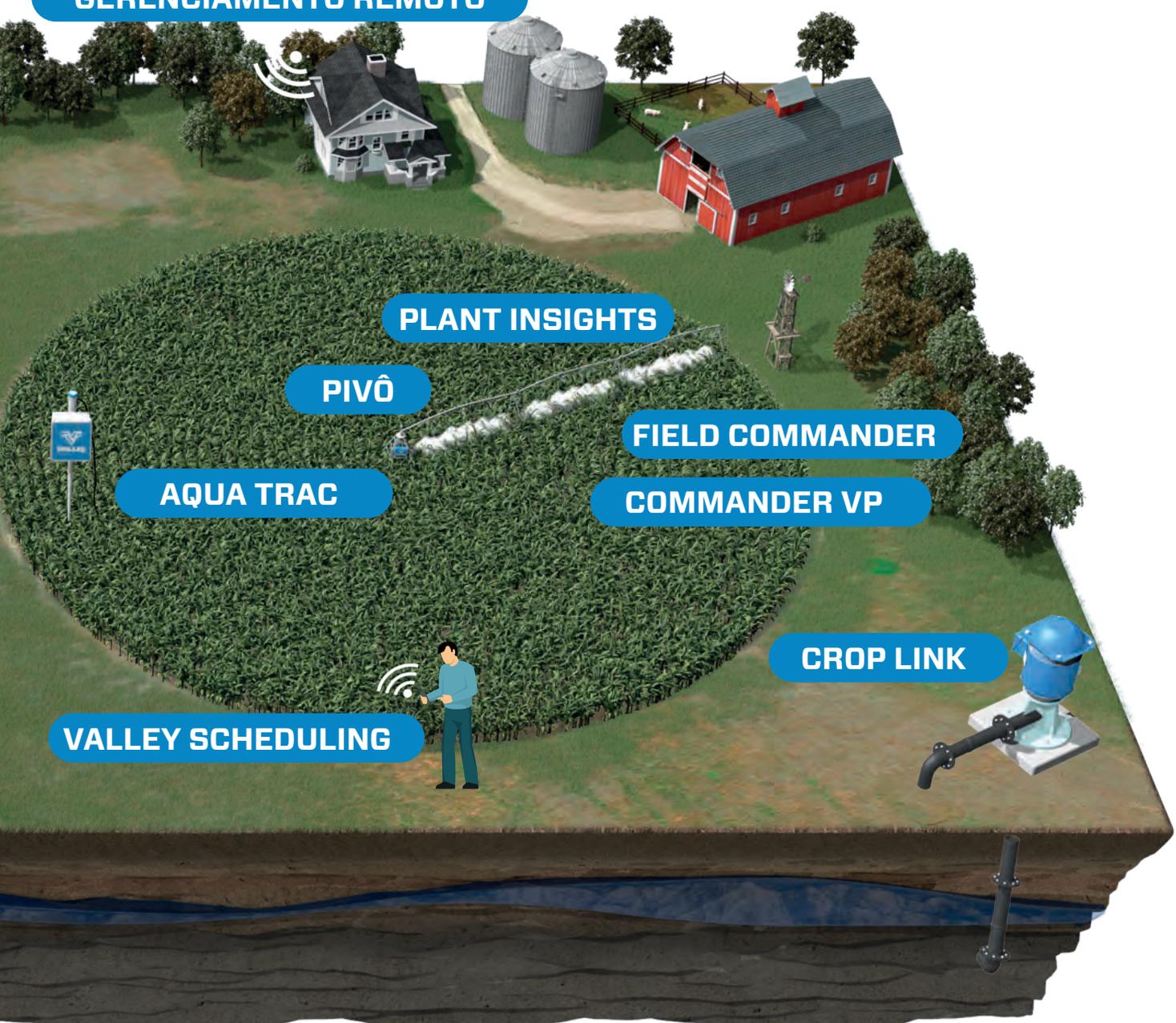


DADOS EM NUVEM

GERENCIAMENTO REMOTO



IRRIGATION INSIGHTS



PLANT INSIGHTS

PIVÔ

FIELD COMMANDER

AQUA TRAC

COMMANDER VP

VALLEY SCHEDULING

CROP LINK





possa ver como elas funcionam nas plantações. Depois, nos movemos para outro nível, que é o da irrigação de precisão, demonstrando a eficiência das aplicações. Também vamos apontar um novo negócio, que é o sistema Valley orientado a operações de quimigação, o AccuRail. Ainda abordaremos o diagnóstico de falha real, outro lançamento Valley. Além disso, claro, teremos a demonstração de serviços”.

CONHEÇA OS PRINCIPAIS LANÇAMENTOS:

Confira os destaques apresentados na Agrishow, que logo estarão disponíveis em todas as distribuidoras Valley do país:

AccuRail. O Valley AccuRail é o grande destaque da empresa na edição deste ano da

Agrishow. A tecnologia consiste em um novo sistema, que é acoplado ao pivô central, para viabilizar as operações de quimigação, agregando mais valor ao equipamento. “O AccuRail traz muito em conta uma característica importante do negócio que é a quimigação, esse é um termo guarda-chuva, que engloba a fertirrigação e aplicação de defensivos agrícolas. Com o novo equipamento, vamos fazer todas essas operações via pivô central”, pontua Pezzini.

Com ele, o produtor rural passa a contar com uma solução de pulverização automatizada sem condutor, que traz uma série de benefícios para a lavoura. Dentre eles, estão a uniformidade e precisão; baixa deriva; utilização de doses mínimas de defensivos agrícolas e menos compactação e danos à cultura por amassamento. A solução ain-

da é ideal para fertilizantes foliares e para produtos de origem biológica, além de conseguir fazer as aplicações 24 horas por dia, sete dias por semana. Tudo isso otimiza a eficiência da quimigação e culmina na redução geral de custos.

Conectividade. As opções de Conectividade Satelital e Ethernet, que também podem ser dispostas de forma híbrida, chegam para solucionar o problema de algumas regiões do Brasil, que não têm cobertura celular suficiente e estável para ligar dispositivos agrícolas inteligentes. Leia mais sobre na página 27.

Machine Diagnostics. A tecnologia, propriamente nomeada, atua no diagnóstico remoto e preciso da máquina. Hoje, com a telemetria, o produtor rural consegue ser notificado quando o pivô central interrompe suas operações, mas essa notificação não detalha o motivo dessa pausa. Com o Machine Diagnostics, será possível saber o que causou a parada no sistema e em qual parte do equipamento isso aconteceu.

“Atualmente, nós entramos em uma esfera de analisar a máquina remotamente, o que é fundamental e está ligado à conectividade. A telemetria é o ponto fundamental para acessar o equipamento, portanto, a solução Ethernet e o Satelital vem para dar mais possibilidade de conectividade para áreas remotas, no entanto, na telemetria eu não consigo acessar a máquina. Agora, a partir do Machine Diagnostics será possível fazer isso. O primeiro passo é a conexão e o próximo é acessar a máquina remotamente nos mais diferentes lances. Hoje, a telemetria me permite ter a informação de que o pivô parou, porém se ele tem 15 lances, onde e por quê parou? Não sabemos, alguém tem que ir lá, percorrer e analisar o pivô. Com a nossa solução Valley chegamos a um nível mais avançado, pois o produtor terá a possibilidade de identificar onde o pivô parou e por qual motivo”.

Por exemplo, caso o problema seja referente ao alinhamento, o agricultor saberá qual é a torre desalinhada do seu equipamento. Além disso,



com o Machine Diagnostics será possível receber notificações de quando e qual pneu está perdendo pressão; saber o tempo de operação de cada unidade motora e verificar a pressão de água ao longo do equipamento. É escolher o que deseja monitorar com base em suas necessidades.

Pump Command. O Pump Command é um inovador sistema de controle eficiente do bombeamento, pois, a sustentabilidade e preservação da água é de suma importância na produção agropecuária. O equipamento proporciona eficiência na aplicação de água e economia de tempo e energia. Com duas versões, ele chega no mercado para que o produtor tenha a tranquilidade de ligar o pivô central, tendo a certeza que o Pump cuida do bombeamento. O Pump Command pode controlar até seis equipamentos ao mesmo tempo.

“Água é vida, controle da água é importante e fundamental, então estamos lançando um novo sistema de controle eficiente do bombeamento. Então este novo lançamento galga ainda mais nosso comprometimento em trazer economia de energia, eficiência na aplicação e economia de tempo”, finaliza o Gerente de Engenharia e Serviços da Valley.



Usina solar à pronta-entrega!

PARA DEMOCRATIZAR O ACESSO À ENERGIA SOLAR NO CAMPO, AG SOLAR DA VALLEY LANÇA USINA FOTOVOLTAICA DE PRONTA-ENTREGA

O Brasil caminha para se tornar uma referência mundial em energia renovável. No primeiro trimestre de 2023, o país registrou a maior produção de energia limpa dos últimos 12 anos, como apontam dados do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS). Com um cenário promissor, investimentos em energia sustentável também crescem em vários setores, incluindo o agronegócio.

Quando falamos de energias limpas e renováveis, é indiscutível o destaque da energia solar. Abundante e inesgotável, a luz do sol tem alta capacidade para alimentar grandes áreas e estruturas. Desta forma, as usinas fotovoltaicas reduzem drasticamente os custos com energia elétrica. Sendo assim, além de benéfica para o meio ambiente, a energia solar

é uma opção que gera economia financeira ao longo dos anos.

Porém o processo de concessão e instalação de uma usina solar é feito em etapas, e leva alguns meses para ser concluído. Projetos mais personalizados, que visam grande capacidade de geração de energia, também possuem custos maiores. Logo, a implantação de uma usina pode não ser tão atrativa para alguns produtores rurais. Com o intuito de democratizar o acesso à essa tecnologia e atender agricultores que desejam começar a investir em energia solar, a Valley lançou uma nova solução: Um projeto padrão para geração de 100 kWp.

A usina fotovoltaica é um projeto padrão, cuja proposta é ser entregue em um prazo reduzido. Com uma potência de 100 kWp, o produto conta

com um layout fixo de duas placas e requer uma área de 1.200 metros quadrados para ser instalado. A produção estimada depende da região, mas varia de 107.000 a 147.000 kWh/ano. Para se ter uma noção, a usina é capaz de produzir energia o suficiente para alimentar um pivô de tamanho médio, ou cerca de 40 residências por ano.

O Gerente de Contas Chave da Ag Solar da Valley, Murilo Risso, explica que hoje, por exemplo, para submeter um projeto de energia solar junto à concessionária, aprovar e instalar de fato a usina, a espera é de a partir de três meses. Esse período se estende conforme a complexidade da demanda. Com o projeto padrão, todo esse processo será otimizado.

“Iremos manter a usina completa no estoque, para garantir que seja um produto à pronta-entrega. O projeto é flexível, pois se adequa a vários tipos de consumidores. Além de ter um ótimo custo benefício, também é uma usina de fácil instalação, e que traz aos clientes a possibilidade de produzir sua própria energia, reduzir custos e se tornar menos refém das tarifas elétricas.”

Murilo esclarece que a ideia para criar o projeto padrão surgiu para suprir a demanda do produtor rural com agilidade e que também está atrelada ao cenário técnico do negócio. “Esse tamanho de usina entra no limite da conexão em baixa tensão. Toda e qualquer usina maior que a proposta desse projeto precisa entrar na alta tensão e com isso surgem alguns custos para serem cobertos, como cabine, medição em alta, transformadores, entre outros. A nova solução Ag Solar da Valley é uma usina no limite da baixa tensão, porém gera um volume interessante de energia”.

Um outro ponto analisado pela Valley ao criar a nova solução é que, por ser uma estrutura completamente padronizada, não é preciso investir tempo na personalização do produto, o que torna os trâmites junto à concessionária local mais rápidos, e a entrega, mais ágil. Além disso, com esse projeto há um grande ganho em logística. “Em resumo, o produtor vai receber em sua lavoura uma

solução barata e de rápida entrega, com qualidade e garantia Valley que ele já conhece”.

Em relação à receptividade, Murilo pontua que a expectativa é positiva. “A usina padrão é um projeto que estamos colocando bastante energia, acreditamos que vai facilitar muito, tanto para os nossos distribuidores, como para os clientes”.

O mercado de energia solar teve um estímulo imenso em 2022, devido à Lei 14.300. A Lei, conhecida como Marco Legal para Micro e Minigeradores de Energia, foi sancionada em janeiro do último ano e permitiu que as unidades consumidoras já existentes — e às que protocolaram a solicitação de acesso na distribuidora em 2022 — a continuação, por mais 25 anos, dos benefícios oferecidos pela legislação antiga. Isso gerou uma corrida por energia solar e, para atender a demanda, a Valley fez uma série de melhorias na estrutura de produção e atendimento.

“Tivemos um início de 2023 mais retraído, o que era esperado após a demanda expressiva do último ano. Porém, a partir de março, o mercado já começa a ter novamente uma grande demanda por usinas, principalmente por causa dos aumentos de energia que foram anunciados. Os clientes Valley logo perceberam que, mesmo após o prazo incentivado pela Lei, a energia solar se manteve viável. Acreditamos que esse panorama só tende a melhorar, porque a energia solar, além de trazer benefícios financeiros aos cliente, aumenta a segurança energética e também é ecologicamente correta”, concluiu o gestor.

Missão universal. Além de atender o produtor rural de forma prática e precisa, o projeto também caminha ao encontro dos esforços de sustentabilidade ambiental, social e de governança corporativa (ESG) da Valley. Um dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU), a serem atingidos até 2030, está diretamente ligado à energia limpa e acessível. Desta forma, ampliar o acesso às usinas fotovoltaicas é também trabalhar em prol de um futuro sustentável.





Carbono 100% neutralizado!

*AÇÃO DE SUSTENTABILIDADE
DESENVOLVIDA PELA
VALLEY BRASIL DURANTE A
AGRISHOW É PIONEIRA E DEVE
INCENTIVAR NOVOS PROJETOS*

Reinindo todos os setores conectados ao universo do agronegócio, a Agrishow é uma amostra do que há de mais atual no setor, sendo um grande vetor de disseminação de conhecimento, tecnologia, boas práticas — entre elas, as de sustentabilidade — e negócios para as empresas expositoras.

Os esforços para tornar a feira mais sustentável em 2023 foram incentivados pela organização da Agrishow, que se comprometeu em contribuir com o alcance das metas definidas pelos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU. A feira implementou uma série de iniciativas que visam atuar de forma consistente nas seguintes frentes: fome zero e agricultura sustentável; igualdade de gênero; indústria, inovação e infraestrutura; cidades e comunidades sustentáveis. Ao todo, são sete ações específicas promovidas ao longo dos dias de evento.

Quando o assunto é sustentabilidade, o grupo Valmont também é protagonista. Além de apresentar soluções sustentáveis para a agricultura, durante a Agrishow, 100% do carbono (CO₂), gerado no estande da Valley, será neutralizado. A iniciativa é a primeira do tipo a ser realizada en-



tre as unidades de negócios da Valmont no mundo, o que reforça a preocupação da multinacional com os pilares ESG (Ambiental, Social e Governança). Em seus mais de 75 anos, a Valmont tem como propósito “Conservar Recursos e Melhorar a Vida”. Desta forma, tem se destacado no mercado pela adoção de práticas mais conscientes e soluções inovadoras, que ajudam a economizar recursos naturais e reduzir o impacto ambiental.

A neutralização de carbono é uma prática relevante para as empresas e organizadores de eventos, que buscam reduzir suas emissões de gases de efeito estufa e compensar seus impactos ambientais. A realização de qualquer atividade corporativa ou em eventos, seja de pequeno ou grande porte, resulta nas emissões de CO₂ na atmosfera, contribuindo para o agravamento do aquecimento global.

“A preocupação da Valley com o meio ambiente não se restringe apenas aos seus produtos, mas também se estende para suas ações e presença em eventos, como a Agrishow. O estande da marca foi construído de forma modular, com o uso de energia renovável e a reciclagem de resíduos, onde 100% do carbono gerado será neutralizado”, explicou Luiz Barbosa, Coordenador de Marketing da Valley.

Atualmente, existem várias formas de compensação do CO₂, feitas através de consultoria especializada, tais como: projetos de reflorestamento, geração de energia renovável, recuperação de áreas degradadas, manejo florestal, recuperação de nascentes, entre outras. A Valley Brasil conquistou o Selo CO₂ Neutro da Eccaplan Consultoria em Sustentabilidade, por compensar cerca de 51.000 kg de CO₂, o equivalente a 51 créditos de carbono, apoiando projetos ambientais certificados de agricultura regenerativa.

A Valley apoia o projeto Terrus Carbon Coffee: Soluções da Natureza e Café do Brasil. O projeto é de gestão e estoque de carbono do solo, realizado em Minas Gerais, dentro dos biomas Mata Atlântica e Cerrado. O Terrus Carbon Coffee tem



como proposta trazer uma tecnologia: um novo sistema de identificação e divisão de talhões, eliminando a subjetividade do profissional no processo de testagem para a preparação de plantio de café. Assim, o projeto agrega maior precisão na identificação do solo, redução na quantidade de amostras necessárias no processo de teste e possibilita o mapeamento de locais com potenciais de emissões de gases para estocar carbono.

MAIS SUSTENTABILIDADE E MAIS RESULTADOS

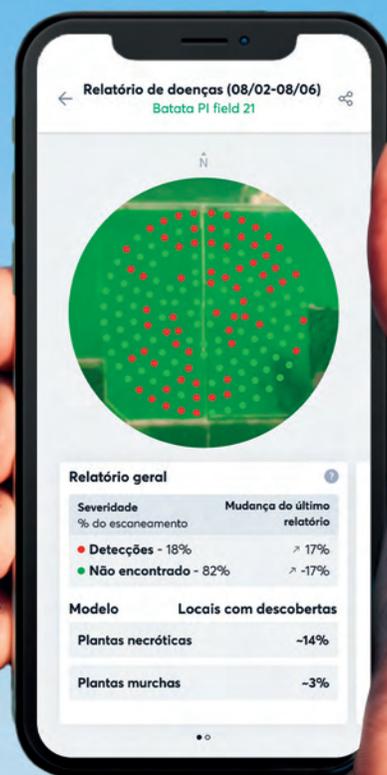
Nos últimos 40 anos, a produção agrícola cresceu mais de 5 vezes. O Brasil segue como líder no uso de energias renováveis. A tecnologia aumentou a produção com mais de uma safra na mesma área — o que pode ser ainda mais potencializado com o uso da irrigação.

A adoção de tecnologias agrícolas tem colaborado para o desenvolvimento das fazendas de forma significativa. A participação da Valley na oferta de novas soluções de conectividade, Inteligência Artificial, gerenciamento remoto, energias renováveis, entre outras, tem levado ao campo inúmeras possibilidades de potencializar a produtividade, com assertividade e dinamismo. O produtor rural passa a ter acesso a dados capazes de serem traduzidos em informações, e por fim, tomadas de decisões rápidas, que em muitos casos podem garantir a produtividade da lavoura.

“Agricultura e sustentabilidade são temas que caminham juntos, afinal, o setor agrícola é responsável por grande parte da produção de alimentos em todo o mundo. A adoção de práticas sustentáveis é importante para o setor do agronegócio, e empresas como a Valley têm um papel fundamental nesse processo. Ao adotar soluções inovadoras e conscientes, a agricultura sustentável busca crescer mais, alimentar mais e usar menos. Práticas que o agronegócio brasileiro ajuda a construir, para um futuro mais responsável e consciente para todos nós”, concluiu o Coordenador de Marketing.

Transforme seu pivô em uma máquina completa de gerenciamento de produção agrícola.

Seu pivô pode ir muito além da irrigação. Com Plant Insights você poderá detectar e receber informações críticas de suas lavouras evitando danos imprevistos e assim garantindo uma produção de maior qualidade e quantidade.



Plant Insights
by  prospera

Obtenha insights e análises importantes específicas para cada cultura sobre emergência, ervas daninhas, pragas, doenças e deficiências nutricionais.

prospera.ag/plant-insights



Referência no **BRASIL E AMÉRICA LATINA**

DIÁLOGO COM AMBOS OS LADOS: VALMONT REFORÇA ALINHAMENTO ESTRATÉGICO COM O TIME GLOBAL E TAMBÉM ESTREITA LAÇOS COM OS CLIENTES

Avner Applbaum
junto com
gestores durante
visita ao Brasil

Para a Valmont, o primeiro trimestre de 2023 foi de mobilização e entusiasmo, reforçando seu papel de referência em irrigação e energia solar. Com uma série de eventos, visitas e encontros, houve um grande empenho em estreitar a comunicação com a rede de distribuição e o produtor rural.

Em janeiro, abrindo o ano com maestria, a equipe brasileira recebeu Avner Applbaum, Vice-Presidente Executivo e Diretor Financeiro (CFO) da Valmont Global. No mês de fevereiro, o alinhamento estratégico também foi fortale-



cido durante o Dealer Meeting 2023 - convenção anual da Valley Brasil, promovida em Israel, país expoente em tecnologia e inovação.

Durante os primeiros meses do ano, além de fortalecer a rede de distribuição em todo território nacional, em consonância com o trabalho mundial da Valmont, o time brasileiro também se dedicou ao diálogo direto com o produtor rural. Com participação em importantes feiras agrícolas do país, o ecossistema de soluções integradas foi apresentado em muitas ocasiões. Em destaque, as feiras: Coopavel, Expodireto e TecnoShow.

FOTOS: DIVULGAÇÃO



O CFO da Valmont conheceu a Pivodrip Nordeste, distribuidora Valley que atua na Bahia

ALINHAMENTO GLOBAL

O CFO Avner Applbaum visitou fazendas clientes, distribuidores e dependências da Valley Brasil. Com uma intensa troca de experiências entre gestores, a liderança trouxe uma visão do mercado internacional para o Brasil, além de conhecer de perto o atual trabalho do país, assim como a projeção brasileira na América Latina e Caribe (região CALA).

O Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, Cristiano Del Nero, destacou que a visita trouxe mais visibilidade para o trabalho bra-

sileiro e que o objetivo principal foi entender o mercado e os clientes. “A Valmont pretende investir cada vez mais no país e é importante que o principal executivo da empresa conheça as pessoas e o mercado como um todo, e nada como uma visita presencial para entender um pouco mais. Foi uma verdadeira imersão no Brasil!”

Sobre o que foi visto aqui, Cristiano destaca que Avner recebeu muito bem o que foi apresentado. “Ficou nítida a presença de tecnologia no campo e, em termos de irrigação, foi notável a enorme evolução. Isso só mostra o quão acertada foi a decisão de comprar a empresa Prospera, que nos trouxe todo um time de especialistas e know-how tecnológico, dando um salto na nossa oferta de valor para o agro brasileiro. Ele ficou maravilhado e impressionado, principalmente com o alto nível de compro-



metimento e profissionalismo da nossa rede de distribuidores e dos nossos clientes. Ficou também muito impressionado com os times de cada localidade. O nível do nosso time de finanças foi destaque em seus comentários e isso traz tranquilidade na hora de aumentar os investimentos no país”.

Felipe Vieira, Vice-Presidente de Irrigação para a Valmont CALA reforçou a importância da visita para a regional. “Para a América Latina foi um prazer receber o CFO, Sr. Avner Applbaum. Tivemos a oportunidade de mostrar in loco os nossos planos e desafios para o crescimento de cada um dos nossos negócios e das diversas áreas da empresa. Nós ouvimos dele as linhas mestras globais da empresa e tivemos a chance de levá-lo a um dos nossos principais distribuidores de irrigação e a uma propriedade rural para ouvir um grupo de clientes. Recebê-lo em nossa região nos deu a oportunidade de discutir qual é o potencial de crescimento e alinhamento das prioridades”.

Ainda conforme Felipe Vieira, a visita também reflete a crescente expansão da região CALA dentro da própria empresa. “CALA é uma parte de um todo maior. Somos uma, dentre vá-



rias engrenagens de uma única empresa. Desta forma, as regiões abastecem o corporativo com insights, informações e análises de mercado. O corporativo, junto com os executivos regionais, discute e traça os caminhos estratégicos para o futuro. Depois, o time regional foca na execução. Trabalhamos cada vez mais globalizados e alinhados. O exemplo disso é que hoje, em termos organizacionais, estamos com uma estrutura matricial que fica focada em estarmos alinhados com as estratégias globais”, concluiu.

Em termos de energia solar, a visita do CFO também foi muito produtiva para o Brasil e para a região CALA. É o que explica o Diretor Presidente Ag Solar CALA, Fábio Yanagui. “Foi bastante positiva a vinda do Vice-Presidente Executivo e Diretor Financeiro, pois ele pode ver o potencial que tem o mercado brasileiro e entender mais a fundo a força do setor fotovoltaico, voltado para o agronegócio. Além disso, Avner também teve a oportunidade de conhecer a nova instalação da Ag Solar, que fica localizada na cidade de São João da Boa Vista (SP)”.

O gestor reforça que o Brasil continua sendo um mercado referência em desenvolvimento e implantação de tecnologia agrícola para a América Latina e para o restante do mundo, com ampla participação em projetos com outros países e também locais. Em relação à América Latina, Yanagui cita como exemplo os empenhos voltados para a Argentina. “O mercado argentino deve receber bastante foco, devido às oportunidades que nós temos lá. Já estamos exportando alguns projetos do Brasil para a Argentina, como também a parte de usina em si”, pontuou.

Ainda conforme Yanagui, ainda na visita do CFO, houve um grande diálogo sobre as metas para 2023 e, assim como nos últimos anos, a expectativa é para que seja um período de crescimento da empresa. “Esse é um ano em que esperamos continuar crescendo, estamos indo rumo a alcançar mil usinas Ag Solar conectadas na rede de energia brasileira”, concluiu.



CONTATO COM O PRODUTOR

Além do contato com o time global e CALA, a Valley Brasil também tem desempenhado grandes esforços para estreitar as relações com os agricultores brasileiros. As primeiras feiras agrícolas do último trimestre foram de grande relevância e otimizaram o diálogo e a apresentação do portfólio.

A temporada de feiras agrícolas no Brasil começou com a Coopavel, realizada entre os dias 06 a 10 de fevereiro, na cidade de Cascavel (PR) e, em sequência a Expodireto - Cotrijal, promovida em Não-Me-Toque (RS), de 06 a 10 de março. E ainda, a TecnoShow, que aconteceu entre 27 e 31 de março, em Rio Verde (GO).

O Diretor de Marketing Regional CALA, Emiliano Barreto, reforçou que, além do Brasil, a Valmont tem atuado nos principais eventos do agronegócio em toda a América Latina e Caribe, o que permite analisar diferentes realidades regionais: “Isso fortalece nosso entendimento sobre os mercados locais e consequentemente nos ajuda a desenvolver





produtos e serviços cada vez mais aderentes à cada região”.

“As feiras são importantes ocasiões de contato com nossos clientes, além de potenciais novos irrigantes e produtores interessados na energia solar para as suas operações. Nesses eventos, trazemos lançamentos, novas tecnologias e ouvimos atentamente as necessidades deles. Também conseguimos demonstrar nossas soluções de forma integrada, permitindo ao público em geral melhor entendimento sobre como a marca Valley gera ganhos importantes em produtividade agrícola, com uso mais inteligente da água e energia”, concluiu.

O Gerente Regional de Marketing, Guilherme Parize, também ressalta que: “Os nossos esfor-



ços estão concentrados em mostrar todas as soluções que temos, o ecossistema Valley, de uma forma simples, fácil e sempre intuitiva. Por isso, nas feiras, mostramos a tecnologia na prática e como funciona. Desta forma, o nosso cliente consegue perceber o benefício que essas soluções trazem para a propriedade e para as atividades dele de uma maneira efetiva”.

Conheça a Usina Padrão

AG SOLAR



Usina solar à pronta-entrega para atender a sua fazenda.

Economize dinheiro e maximize a sua produtividade com a energia fotovoltaica.

Instalação 40% mais rápida com o padrão Valley de qualidade e durabilidade.

- > Projeto padrão com geração de 100 kWp;
- > Presença em mais de 100 pontos de vendas pelo Brasil;
- > Processo simplificado junto às distribuidoras.

Fale com o Distribuidor Valley mais próximo.

valleyirrigation.com.br/solar

VALLEY 

Rede de Distribuição

// UNIMAQ // PIVODRIP NE



Jornada
da Tecnologia
APLICANDO INOVAÇÃO
Build-Ready 2023

Cada dia mais forte: uma rede de distribuição de excelência

TRABALHO DE EVOLUÇÃO JUNTO ÀS DISTRIBUIDORAS, E CONSEQUENTEMENTE JUNTO AO CLIENTE, É CONSTANTE E IMPACTA NA OTIMIZAÇÃO DA AGRICULTURA BRASILEIRA

A revolução do agronegócio brasileiro não se resume apenas ao desenvolvimento de novas tecnologias, mas também em como essas inovações chegam aos produtores rurais. Em todos os estados do país é um processo fundamental levar soluções dos grandes centros de distribuição até o campo.

Desta forma, um dos focos da Valley Brasil é justamente o fortalecimento da rede de distribuição, para que todos os agricultores possam ter acesso às melhores ferramentas do mercado e com um atendimento de excelência. O alinhamento de estratégias se dá em todos os níveis hierárquicos e setores, para que todos possam caminhar em sintonia.

Os processos de preparação, qualificação e treinamento das equipes são constantes para que haja uma evolução sempre crescente. Para tornar isso possível, a relação com as mais de cem lojas distribuidoras do país é estreita e assertiva. Além disso, o enriquecimento da rede de distribuição se dá em eventos e reuniões.

Um dos mais recentes destaques foi o Dealer Meeting 2023, convenção anual realizada na cidade de Tel Aviv, em Israel, no início deste ano.



Dealer Meeting foi realizado em Israel e fortaleceu ainda mais a rede de distribuição

O evento uniu importantes objetivos da Valley: conhecer as principais invenções, modelos e projetos israelenses, elencando assim novas oportunidades para o mercado brasileiro, além de homenagear e reconhecer as melhores atuações da rede de distribuição, que já se engaja, dia após dia, no melhoramento da agricultura.

Durante a convenção, foi promovida a premiação do Programa de Desenvolvimento de Revendedores (PDRV). O programa é uma ferramenta valiosa usada pela multinacional ao decorrer do ano para aprimorar o trabalho junto à rede de distribuição. O PDRV é composto por vários processos de avaliação, pautados em indicadores que são 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-vendas, estrutura e identidade, entre outros. Quanto à premiação, o principal objetivo não é meramente apenas premiar, mas sim incentivar e engajar a equipe para o ano seguinte.

INCENTIVO PARA EVOLUÇÃO

Atuando no estado de São Paulo, a Unimaq é uma distribuidora oficial Valley, com lojas em Taquarituba, Palmital, Paranapanema e Tibagi/PR. No PDRV, a atuação do time Unimaq foi positivamente reconhecida, sendo classificada como OURO pelo trabalho exemplar realizado em 2022. Segundo o Gerente Corporativo, Edgar F. Paulino, os resultados foram alcançados a partir de esforços conjuntos e da vontade de superar os números de 2021, indo totalmente ao encontro do propósito de incentivo do programa. Desta forma, o time conseguiu dar um show de reformulação e iniciativa.

“Em 2021, não conseguimos os resultados esperados, então reunimos a equipe, juntamos os coordenadores, as pessoas que realmente respondiam por cada indicador do PDRV e linkamos o que cada um deveria fazer. Para incentivo, decidimos que todos esses coordenadores iriam ter um prêmio final, caso o resultado fosse positivo. Atribuo nosso sucesso ao trabalho coletivo, esse foi um ponto importantíssimo em 2022”, contou.

“A Valley está trazendo uma nova roupagem para o programa, que está mais efetivo e com

Distribuidores brasileiros, gestores e representantes do time global estiveram presentes na convenção anual

objetivos claros, o que nos ajuda muito. Há um acompanhamento dos representantes Valley junto às distribuidoras e estão todos alinhados. Vejo que a fábrica está aumentando e a cobertura da rede também, seja em vendas ou aftermarket, por exemplo. E, não enxergo outro caminho para o crescimento e fortalecimento que não tenha essa nossa proximidade.”

O gestor também destacou que, em relação à convenção anual, o evento em Israel foi extremamente atual, indo de encontro com as necessidades do produtor rural. “Foi muito voltado para a tecnologia, desde das apresentações aos palestrantes. É recompensante trabalhar representando uma marca que está alinhada com o desenvolvimento tecnológico futuro. Pois, sabemos que a tecnologia veio para ficar e vai evoluir cada vez mais e rapidamente”.

DA REDE DE DISTRIBUIÇÃO PARA O PRODUTOR RURAL

O Estado de São Paulo, assim como o Brasil, cresce em área irrigada e em otimização dos sistemas de irrigação. Edgar pontua que, hoje, o agricultor procura por tecnologia e por aumento de produtividade em áreas já existentes.

“Durante a pandemia, aconteceu uma inversão do êxodo rural, muitos filhos de produtores, que trabalhavam em outros segmentos e localidades, voltaram para casa. Como a agricultura não parou, eles viram ali uma oportunidade de capitalizar ainda mais o negócio e muitos voltaram a trabalhar efetivamente com os pais. Com isso, houve um rejuvenescimento do produtor e esse rejuvenescimento vem ao encontro das tecnologias. As novas gerações são mais sedentas por inovação, o que casa muito com o foco da Valley”, explicou.

Outro ponto que gerou uma maior busca por novas soluções que aumentassem a produtividade foi o preço da terra, que saltou nos últimos anos. “Os produtores buscam verticalizar a produção, o que é possível com a irrigação de precisão”.

AG SOLAR

Energia renovável com
a durabilidade da Valley.[®]

Aumente a eficiência e economize com a Valley[®] Irrigation.

Valley, referência global em irrigação, oferece soluções de energia solar customizadas para alimentar suas operações agrícolas, proporcionando ao seu negócio um novo nível de independência energética.

Do projeto à instalação e ao monitoramento, a Valley cuida de tudo.

Dê um passo em busca de um futuro sustentável na geração e uso de energia. Procure um Distribuidor Valley.

valleyirrigation.com.br/solar

VALLEY 

Rede de distribuição

De olho em todas as etapas da irrigação

*PIVODRIP NORDESTE
EXPANDE ESTRUTURA DE
ATENDIMENTO NA BAHIA E SE
DESTACA DESDE O PROJETO
ATÉ O AFTERMARKET*

Rede de distribuição



Conhecer a região, o clima, as principais culturas e claro, as necessidades específicas de cada produtor rural é essencial para a projeção de um sistema de irrigação eficiente. Porém, acompanhar esse projeto após a instalação e atuar de forma participativa na manutenção também é fundamental para o bom funcionamento da estrutura. Desta forma, a Valley incentiva a rede de distribuição a investir em todas as frentes da agricultura irrigada.

Um exemplo de engajamento e resultado é a Pivodrip Nordeste, distribuidora que vem ampliando seu escopo de atuação. “Hoje, a nossa distribuidora Pivodrip Nordeste oferece uma gama de soluções e serviços atrelados à venda dos equipamentos de irrigação. Não só o projeto

tradicional, mas também a execução das obras, atendimento de campo e acompanhamento pós-venda. A Pivodrip vem investindo muito no negócio: não só em máquinas e equipamentos, mas investimentos em pessoas qualificadas”, esclareceu o Diretor Comercial da Valley, Vinícius Melo.

O gestor ainda pontua que a atuação e ampliação de estrutura da Pivodrip é mais do que necessária, tendo em vista a grande demanda por tecnologia agrícola da região. “Pelo volume que eles têm, atualmente a Pivodrip consegue vender o projeto, as tecnologias Valley e também consegue executar as obras de campo, ou seja, ela conclui todo o processo. Esse é um grande diferencial, porque estamos falando de

uma área de atuação com muito potencial, que é a Bahia. Na Bahia não se vende um equipamento, se vende um grande projeto de irrigação. Mesmo se for para executar uma obra que visa irrigar mil ou dois mil hectares, por exemplo, a Pivodrip está pronta”, disse.

Atualmente, a Pivodrip Nordeste está adquirindo novos maquinários, contratando mais gestores e também profissionais de campo para atuar desde a montagem até a manutenção periódica. Ou seja, um sistema de negócio muito mais robusto para atender o cliente. Conforme o Sócio-Diretor da Pivodrip, Hugo Zaggo, as melhorias estão sendo feitas para que seja possível acompanhar a demanda expoente do mercado.

“A nossa região está em franco crescimento, já é uma área que tem uma demanda muito alta e essa demanda só tem crescido. Nós vemos o pós-vendas como um fator que vai trazer satisfação para o cliente, pois além de comprar ele vai conseguir montar o equipamento com qualidade e com a rapidez que os projetos exigem. Além disso, fidelizamos o cliente com o nosso pós-venda e manutenção. Então a ampliação da

Pivodrip surgiu a partir disso. É uma maneira de nos fortalecer na região frente à concorrência, pois não há nada similar”. Zaggo ainda conclui que os investimentos no negócio são extensos e que a expectativa é colaborar com o crescimento da região, mantendo a Pivodrip Nordeste como referência no mercado.

Ainda conforme o diretor, na parte administrativa, foram contratados mais um coordenador de montagem e assistência técnica e também um gerente para o departamento de pós-vendas. “Nós também estamos levantando a sétima equipe de montagem padrão Valley. Fora isso, estamos organizando uma equipe específica para fazer manutenção preventiva”.

Dentre as novidades da Pivodrip Nordeste, há também a implantação de uma nova base no distrito do Rosário, em Correntina (BA), onde a empresa já atua. O objetivo da instalação é atender, de forma ainda mais eficiente, as demandas de projeção, montagem, pós-vendas e energia solar dos produtores da região. Nessa perspectiva, Hugo Zaggo destaca a energia solar como um segmento promissor.

“Tem uma demanda muito grande e uma curiosidade por parte do produtor rural, pois alguns ainda não conhecem como funciona na prática um projeto de implantação de energia solar. Também existe bastante concorrência, empresas de pequeno, médio e grande porte. Porém, entendemos que a marca Valley é um diferencial, pois o cliente já conhece a multinacional. O produtor sabe como é o trabalho da Valley e da Pivodrip, já confia nas duas empresas, logo, quando oferecemos energia solar, agregamos mais um diferencial competitivo para a gente.”

Por fim, o gestor pontua que todos os empenhos estão atrelados a capacitação geral das equipes. “Nós estamos investindo (em profissionais), mas a Valley também está investindo muito em treinamentos, capacitações novas estão sendo ofertadas e nós nos esforçamos ao máximo para participar de todos”, concluiu.



FOTOS: DIVULGAÇÃO PIVODRIP NE



MODERNIZE SEU PIVÔ E FAÇA A SUA LAVOURA RENDER MAIS

Melhorias que deixam seu pivô mais eficiente

Reduza os custos de operação e
aumente a produtividade com:

- › Novos aspersores
- › Modernização de painéis
- › Chaves de partida mais eficientes
- › Substituição de tubos da parte aérea



Procure o seu Distribuidor Valley.

valleyirrigation.com.br







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

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