

PivotPoint

ANO 08 | NÚMERO 26
NOVEMBRO - 2023

BRASIL



ESPECIAL TECNOLOGIAS INTEGRADAS

Série de matérias mostra na prática a adoção de estratégia inteligente de investimentos em integração tecnológica garantindo futuro mais lucrativo e sustentável

Uma nova era começa aqui!

VALMONT INAUGURA AMPLIAÇÃO DA FÁBRICA BRASILEIRA, MARCANDO UM NOVO CAPÍTULO PARA IRRIGAÇÃO NO MUNDO

SUCESSO NO CAMPO

Conheça o case da Cooperativa que investiu em energia solar e já prevê economia anual de R\$ 2 milhões, além de inúmeros benefícios ambientais



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






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 nozzle assembly, showing a blue nozzle tip and the metal frame of the irrigation system.

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

8. ENTREVISTA

Sandro Rodrigues, Gerente Comercial Brasil da Valley Irrigation, comenta o expressivo crescimento da área irrigada no país e a viabilidade do uso da tecnologia



12.

NOTÍCIAS BRASIL

As notícias que movimentaram o cenário brasileiro nos últimos meses

14.

NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

Saiba mais sobre o mercado dos nossos vizinhos latinos

16.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Uma análise sobre o futuro da agricultura irrigada no Brasil - Prof. Everardo Mantovani

20. RESULTADO NA LAVOURA

A trajetória de sucesso de uma propriedade em Minas Gerais que mudou o perfil produtivo, passando de pecuária para agricultura, com ajuda da irrigação



25. REPORTAGEM DE CAPA

Mais espaço; mais potência; mais tecnologia: uma ampliação para ficar na história da Valmont e do mercado



34.

ACONTECEU

Um giro pelos eventos que marcaram 2023 e mostraram as tendências tecnológicas para agricultura de precisão

38.

BRASIL AFORA

Estratégia inteligente de investimentos em tecnologias integradas (irrigação + energia solar) garante futuro mais rentável e sustentável para produtores gaúchos



44.

INFOGRÁFICO

Raio-x da fazenda tecnológica: por que a integração de sistemas trás tanta lucratividade para o produtor?

46.

CASO DE SUCESSO

Cooperativa investe em usina solar com capacidade de geração de mais de 4,8 milhões de kW/h por ano; estratégia representará uma economia anual de R\$ 2 milhões, além de inúmeros benefícios ambientais

50.

TECNOLOGIA A CAMPO

Propriedade gaúcha abre as portas para mostrar sucesso com incremento produtivo de 30% com irrigação e economia com energia solar para suprir demanda de toda fazenda

53.

MERCADO

Plano Safra apresenta ferramentas para o produtor brasileiro, que vê nas linhas de crédito possibilidades para grandes transformações porteira a dentro

56.

MAIS PERTO DE VOCÊ

Rede de distribuição Valmont mais forte com a atualização das áreas de atuação, aproximando ainda mais as tecnologias de irrigação e energia solar do produtor



Nota do Editor



LUIZ BARBOSA, COORDENADOR DE MARKETING

FOTO: DIVULGAÇÃO

Caro leitor,

Com entusiasmo, apresentamos a 26ª edição da Revista PivotPoint, que propõe mais uma envolvente jornada pelo cenário dinâmico e tecnológico do agronegócio. Nesta edição, mergulhamos em um projeto ousado e pioneiro que agrega novos alicerces ao setor agrícola nacional. Também nos aprofundamos na integração de tecnologias agrícolas, uma junção harmoniosa cujo sucesso é validado por resultados concretos no campo.

No coração desta edição, destacamos um caderno especial que apresenta a expansão da unidade industrial da Valmont em Uberaba (MG). Permeando o histórico da multinacional no Brasil e no município, desvendamos a evolução da marca ao longo das décadas e o impacto a nível municipal, estadual e global que essa ampliação reserva para o futuro do mercado.

Ao longo desta revista, você encontrará cases de sucesso de produtores que transformaram suas realidades através da aplicação estratégica da tecnologia, mostrando como a inovação na agricultura está enraizada na tradição e nas pessoas que a cultivam.

Aproveitando o sucesso do segundo semestre de um ano repleto de realizações, trazemos também um overview dos eventos que marcaram 2023 até o momento, reforçando a importância da conexão com agricultores e parceiros em todo o país.

Nossa edição não estaria completa sem abordar um tópico fundamental: o Plano Safra 23/24 e as linhas de crédito voltadas para irrigação e energia solar, que prometem impulsionar a agricultura moderna nesse biênio.

Por fim, convidamos você a explorar as páginas desta edição com a mesma paixão que nosso setor conduz o trabalho no campo. Boa leitura!



EDITOR

Luiz Barbosa

COORDENADOR

Luiz Barbosa

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Pedro Henrique Marino

PROJETO GRÁFICO

YUCA - Estúdio Criativo
yucabrasil.com.br

FOTOGRAFIAS

Talles Gabriel

COLABORADORES

Sandro Rodrigues
Gerente Comercial Brasil

Vinícius Melo
Diretor Comercial

José Adalberto Souza
Supervisor de TI

Elbas Ferreira
Gerente de Operações

Jonas Proença
Diretor de Desenvolvimento de Rede

Amanda Barboza
Estagiária de Marketing Valmont

Leonardo Camargo
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,
DIRETOR PRESIDENTE DA VALMONT BRASIL



FOTO: DIVULGAÇÃO

Em seu DNA, a Valmont traz o desenvolvimento de ferramentas inovadoras e promove a integração de tecnologias para irrigação agrícola no cotidiano do produtor rural. A validação dessas soluções transformadoras, no campo e na prática, se traduz em resultados concretos e casos de sucesso de agricultores de Norte a Sul do país.

Nosso objetivo central, proporcionar a melhor experiência tecnológica ao produtor, é cumprido apoiando o homem do campo em cada etapa de sua jornada agrícola. Através da sinergia entre sistemas de irrigação, energia solar e outras tecnologias inteligentes, estamos impulsionando a agricultura brasileira para níveis de eficiência e produtividade nunca antes vistos.

Para manter essa cadeia em constante movimento e evolução, a Valmont assume o compromisso de se atualizar para levar o melhor às fazendas brasileiras com ainda mais agilidade, autonomia e modernidade. A expansão de nossa planta industrial, que você conhecerá em detalhes de forma especial nesta revista, é a materialização dessa missão.

Ao longo desta edição, apresentamos também histórias e depoimentos de produtores que, com tecnologia inteligente e investimento assertivo, conquistaram maior rentabilidade e sustentabilidade em seus negócios. Convidamos você, leitor, a se inspirar com essas histórias de sucesso e descobrir como a integração tecnológica pode mudar a realidade do campo.

Em um cenário de efervescência do agronegócio nacional e global, acreditamos na integração entre expertise, estrutura e tecnologia, pavimentando um futuro sustentável e próspero para a agricultura brasileira. Que juntos possamos construir essa jornada, lavoura por lavoura.

Boa leitura!

A portrait of Sandro Rodrigues, a man with short dark hair, wearing a blue blazer over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark with the word "VALLEY" in large, blue, 3D-style letters.

entrevista

“É VIÁVEL? VOU TER RETORNO?” ESSAS SÃO PREOCUPAÇÕES DE QUALQUER EMPRESÁRIO, E O PRODUTOR RURAL NÃO É DIFERENTE.”

Construir uma base de dados e informações consolidadas, que destaquem o retorno produtivo e financeiro de um investimento, pode parecer um grande desafio. No entanto, a inovação e o dinamismo de profissionais visionários ajudam a materializar essas realizações. Graduado em Engenharia Agrícola e Ambiental e Mestre em Irrigação pela Universidade Federal de Viçosa, **Sandro Rodrigues** acumulou vasta experiência na agricultura irrigada ao longo das décadas. Com mais de 15 anos de bagagem na área comercial, ele atua desde 2021 como Gerente Comercial Brasil da Valley Irrigation. Em bate-papo com a Pivot Point, conta como um estudo desenvolvido recentemente por ele tem ajudado produtores dos quatro cantos do país a compreenderem a viabilidade da irrigação.

PIVOT POINT: O QUE CONSTITUI A VIABILIDADE DA IRRIGAÇÃO E COMO ESSE CONCEITO SE RELACIONA COM A AGRICULTURA CONTEMPORÂNEA?

Quando falamos em viabilidade econômica de um determinado projeto, queremos saber se haverá retorno financeiro, em quanto tempo esse investimento se paga e como ele se paga. O empresário, em qualquer investimento que vai fazer, – seja com recurso próprio ou utilizando um financiamento – está preocupado em responder a essas perguntas. É viável? Vou ter retorno? Em quanto tempo irei recuperar meu investimento? Entendo que essas questões são preocupações de qualquer empresário, e o produtor rural não é diferente.

É sabido que o sistema de irrigação possui um custo significativo, especialmente após o aumento de preço ocorrido nos últimos 3 anos, que atingiu suas principais matérias-primas, como aço, PVC e os componentes eletrônicos. Por outro lado, o custo da terra, dos insumos e maquinários também aumentaram consideravelmente nos últimos anos. Além disso, os riscos climáticos vêm se agravando ano a ano, com o aumento das temperaturas e maiores períodos de seca, inclusive em épocas e regiões que costumavam ter uma boa distribuição de chuvas. A técnica da irrigação é uma das principais, se não a principal técnica capaz de aumentar a produtividade e de propiciar a estabilidade da produção em meio às incertezas climáticas.

O estudo de viabilidade da irrigação consiste na análise econômica e financeira do projeto, avaliando-se o fluxo de receitas e despesas ao longo de um determinado período de tempo, de modo que possamos calcular os três indicadores mais recomendados para avaliação de investimentos: VPL (Valor Presente Líquido), TIR (Taxa Interna de Retorno) e Payback (Tempo de Retorno). Em suma, pode-se dizer que a análise de viabilidade econô-

mica irá comparar os possíveis retornos de um projeto e, com os resultados da análise, o proprietário terá melhores condições para decidir se vale a pena realizar o investimento.

PIVOT POINT: COMO SURTIU A INICIATIVA DE DESENVOLVER O ESTUDO PARA GUIAR OS PRODUTORES QUE BUSCAM ESSA SEGURANÇA AO INVESTIR EM IRRIGAÇÃO?

Em 2011, a Valmont adquiriu a Irriger, cujo principal negócio era a consultoria técnica no gerenciamento de irrigação, e já atuava na elaboração de projetos e planos diretores, com análise detalhada de cada propriedade, avaliando a disponibilidade de água e energia, bem como as condições do solo e clima, auxiliando os produtores a definir seus investimentos em irrigação.

A Valmont manteve essa linha de atuação e estruturou uma divisão de Ciências e Engenharia, focada em atender a demanda de serviços, aproveitando a bagagem já acumulada e incluindo novas ferramentas e soluções para auxiliar os produtores desde a fase de decisão da implantação dos projetos e, continuando ao seu lado, oferecendo tecnologias e serviços que contribuem para o melhor resultado possível que a irrigação é capaz de propiciar, garantindo lucratividade e sustentabilidade à agricultura Irrigada.

O histórico de quase 20 anos realizando a gestão de irrigação em todo o Brasil e em outros países, com resultados produtivos e do histórico de consumo de água e energia necessário para a produção de mais de 80 culturas comerciais, possibilita a realização de análises ricas para o embasamento de novos projetos a serem implantados em qualquer região, considerando as especificidades de solo, clima e demais particularidades de cada projeto.

A análise de viabilidade surgiu para aproveitar esse conhecimento e responder às demandas recebidas através de produtores que já

pensavam em adotar a irrigação, mas tinham dúvidas se deveriam investir. O estudo busca responder as dúvidas dos investidores de maneira técnica, calculando os indicadores financeiros para demonstrar a viabilidade de cada projeto.

PIVOT POINT: COM BASE NESSE SISTEMA, QUAIS DADOS E ASPECTOS INTERESSANTES PARA O PRODUTOR FORAM REVELADOS COM O ESTUDO?

As análises evidenciam muitos dados importantes, dentre os quais destaco o aumento de receita e da lucratividade e a redução de riscos que a irrigação possibilita. Esses fatores resultam em altas taxas de retorno para a grande maioria dos projetos, mesmo em cenários médios, sem considerar as perdas dos anos de seca, que podem ser evitadas com a irrigação.

O plantio em condições de sequeiro geralmente ocorre priorizando uma safra no período chuvoso, e parte dos produtores arriscam uma segunda safra em área parcial ou até mesmo em toda a propriedade, nesse caso geralmente é necessário extrapolar a janela ideal de plantio e ficar mais susceptível às estiagens.

Com a irrigação, se faz duas safras em toda a área, e ainda é comum realizar uma terceira safra no período do inverno, época em que os plantios só ocorrem com o emprego da técnica. Além disso, é possível adotar cultivos com maior valor econômico, como alho, batata e tomate, que não produzem bem no período chuvoso, e a produção em larga escala somente é viável no inverno, com o emprego da irrigação. Dessa forma, é muito comum se atingir em áreas irrigadas, o triplo da receita das áreas de produção de sequeiro, e ao se adotar cultivos de alto risco e valor agregado, o aumento de rentabilidade pode superar em mais de 20 vezes a receita do tradicional cultivo de soja ou milho em condições de sequeiro.

PIVOT POINT: PODE COMPARTILHAR CONOSCO ALGUM EXEMPLO QUE DESTAQUE A VIABILIDADE DA IRRIGAÇÃO?

Antes de entrar no exemplo, quero destacar que é praticamente impossível encontrar dois projetos exatamente iguais, que irão ter o mesmo custo de implantação e a mesma geração de receita ao longo dos anos. Assim, nossa recomendação é que seja realizada a análise de viabilidade de cada projeto, considerando todas as particularidades desse empreendimento. O primeiro passo é realizar a projeção de receitas, considerando os cultivos que poderão ser realizados e estimando-se as produtividades e os preços de comercialização dos produtos. No segundo passo, devemos considerar o investimento inicial do projeto e todas as despesas que ocorrerão em cada safra, sendo comum adotarmos o período de 15 anos para análise do fluxo de caixa e cálculo dos indicadores financeiros. É fundamental considerar cenários otimistas e pessimistas, além de detalhar ao máximo todas as operações e particularidades daquele projeto, para que o resultado represente bem o que poderá ocorrer na prática.

Dito isso, cito um estudo que representa bem a situação de muitos produtores do cerrado brasileiro. Uma fazenda que não possui irrigação, que no verão produz soja em condições de sequeiro, e na safrinha planta milho em 50% da sua área. Essa propriedade teve sua receita média anual estimada em 12 mil reais por hectare. Foi considerada uma produtividade média de 60 scs/ha para a soja, número que está acima da média brasileira, mas que vem sendo alcançada por muitos produtores do cerrado. Pelo mesmo critério, considerou-se a produção de 110 sacas de milho por hectare.

Essa fazenda decidiu implantar o sistema de irrigação, investindo 35 mil reais por hectares no projeto completo, incluindo equipamentos instalados e a infraestrutura de energia e reservação de água. Ressalta-se que esse

custo varia em função de muitos fatores, como distância da fonte de água e da rede de energia elétrica, a necessidade de construir ou não reservatórios de armazenamento, o formato da área a ser irrigada, o desnível desde a captação até a parte mais alta, entre outros.

Com o investimento em irrigação, muitos produtores passam a produzir 3 safras por ano, mas nesse exemplo foi considerado apenas 2,5 safras por ano. Considerou-se os plantios de soja (85 scs/ha) seguido de milho (180 scs/ha) em toda a área, e uma terceira safra com feijão em 50% da área (55 scs/ha). Assim, a receita anual da fazenda passa a ser de aproximadamente 30 mil reais por hectares, o retorno do investimento calculado (payback) foi de 3,8 anos, e obtivemos uma TIR de 21% e VPL de 57 mil reais, apontando ser um projeto de ótima viabilidade.

Por fim, gostaria de destacar que essa análise não considerou outros ganhos indiretos, como a valorização da terra, que ocorre com a implantação do sistema de irrigação. Além disso, foram apresentados os resultados de um cenário intermediário, considerando produtividades e valores de mercado médio. Esses resultados podem ser ainda mais atrativos se forem realizados cultivos de maior valor econômico como algodão e HF, ou ainda diante da ocorrência de elevação dos preços de mercado e de secas que resultem em grandes quebras de produção na área de sequeiro. Já vimos muitos exemplos de irrigantes que tiveram seu retorno pago no primeiro ano. Cito o caso de um produtor de feijão que obteve o retorno total do investimento em apenas uma safra de feijão, graças ao alto preço recebido pela venda naquele ano. Outro caso, recebemos o depoimento de um produtor da Bahia, que recuperou o investimento em apenas uma safra de algodão, considerando a diferença de produção da área irrigada de sequeiro, em um ano em que a seca reduziu drasticamente a produtividade da área sem irrigação.

PIVOT POINT: QUE PAPEL AS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E SUA INTEGRAÇÃO TÊM NA VIABILIDADE DA IRRIGAÇÃO?

Todas as tecnologias que compõem o pivô visam potencializar os êxitos do sistema de irrigação, possibilitando maior controle, rapidez e eficiência na solução de problemas e na tomada de decisões.

A plataforma Scheduling, por exemplo, tem auxiliado os produtores a incrementarem suas produtividades com o uso racional de água e energia. Alguns produtores chegam a economizar mais de 30% em relação aos irrigantes que não possuem a ferramenta de manejo da irrigação, utilizada para definir a quantidade e o momento ideal para acionamento dos sistemas de irrigação.

A linha de painéis inteligentes ICON, da Valley, é a mais tecnológica do mercado, contando com diversas opções de conectividade, permite o monitoramento e controle total das operações, tanto pela tela touchscreen do painel central do pivô quanto de forma remota, na tela de seu computador, tablet ou smartphone.

A solução Machine Diagnostics possibilita o monitoramento dos principais componentes do pivô, para que você possa maximizar o tempo de atividade do sistema. Será enviada um alerta diretamente para o seu dispositivo sempre que ocorrer algum problema com a máquina, como desalinhamento do pivô, algum pneu murcho ou a falta de pressão afetando a uniformidade de aplicação de água.

Essas são apenas algumas das tecnologias incorporadas pela Valley nos últimos anos, sempre buscando desenvolver soluções que potencializam o retorno dos investimentos. Sabemos que a irrigação é a tecnologia com maior capacidade de gerar retorno do capital investido, e as tecnologias vieram para permitir maior controle e garantir que os resultados sejam alcançados.

8º ENCONTRO INTERNACIONAL INOVAGRI

Em setembro, foi realizado o 8º Encontro Internacional Inovagri, como parte da programação do 32º Congresso Brasileiro de Irrigação e de Drenagem (CONIRD), promovido pelo Instituto Inovagri. O evento buscou fomentar o diálogo acerca do uso racional dos recursos hídricos na agricultura e destacar soluções eficientes, responsáveis e sustentáveis para o setor. A Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA), marcou presença no evento. Durante sua fala, o Diretor da ANA, Filipe Sampaio, evidenciou a base técnica fornecida pela instituição para acompanhamento e planejamento da expansão do setor, destacando a elaboração do Atlas Irrigação, importante documento para o cenário hídrico nacional. “Entre outros tantos números do setor, o Atlas Irrigação apresenta uma delimitação e um detalhamento de dados dos 28 Polos Nacionais da Agricultura Irrigada, que concentram 50% da área irrigada e 60% da demanda hídrica, constituindo-se em áreas especiais para a gestão setorial e de recursos hídricos em escala nacional”



FOTO: DIVULGAÇÃO



MAIS DE 1/4 DOS TRABALHADORES BRASILEIROS ESTÃO NO AGRO

Dados divulgados pelo Boletim de Trabalho do Agronegócio Brasileiro em setembro apontam que cerca de 27% dos postos de trabalho ocupados no Brasil são do agronegócio. Segundo o documento, cerca de 28,1 milhões de pessoas integram o setor atualmente. O setor que mais ofereceu oportunidades de trabalho, segundo o boletim, foi o de agrosserviços, que engloba as atividades de suporte à produção agropecuária. Esse mercado empregou quase 10 milhões de pessoas, uma escalada de 6,7% em comparação ao mesmo período de 2022. O segundo lugar é o segmento primário, composto por trabalhadores rurais em atividades como lavouras de cereais, algodão, cana-de-açúcar, café e pecuária. Mais de 8 milhões de pessoas integram, atualmente, essa área.



SOLAR DEVE SER A PRINCIPAL FONTE ENERGÉTICA ATÉ 2053

Uma análise da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar), divulgada em outubro, destaca a previsão de que nos próximos 30 anos a energia solar fotovoltaica deve se tornar a principal fonte energética do país em termos de potência. A atual capacidade instalada total do país, segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), é de 195,7 GW. Destes, 10,4 GW correspondem a fontes solares. Para os próximos anos, a Aneel autorizou novos projetos que somam 175 GW para conexão à rede. Quase 80% deles (135 GW) são solares fotovoltaicos. Em recente declaração, o CEO da Absolar, Rodrigo Sauiaia, apontou perspectivas positivas para o setor. “Nosssa expectativa é que, com o tempo, a fonte solar consiga avançar e subir nas posições de fornecimento de energia elétrica”.



FOTO: DIVULGAÇÃO

ESPÍRITO SANTO SE PREPARA PARA RECEBER 11º POLO DE IRRIGAÇÃO DO PAÍS

O extremo norte do estado do Espírito Santo sediará, muito em breve, o 11º Polo de Agricultura Irrigada do Brasil. Um grupo de trabalho foi formado, no final de setembro, para viabilizar a implementação do projeto. Participam dessa equipe representantes do Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional (MIDR), do governo do estado e de produtores rurais e irrigantes. Para efetivar a aplicação de recursos financeiros e solucionar entraves enfrentados diariamente no campo, as principais demandas dos produtores do norte capixaba serão ouvidas pelo time. A partir desse trabalho, o grupo visa definir políticas públicas que condizem com a realidade local. A perspectiva é que cerca de 30 municípios sejam beneficiados pelo Polo.

IRRIGAÇÃO LEVARÁ PRODUTIVIDADE AO SERTÃO BAIANO

No início de outubro, a Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (Codevasf) promoveu o lançamento do edital de licitação do Projeto de Irrigação do Vale do Iuiu, no sertão produtivo da Bahia. A iniciativa, que já vinha sendo defendida há mais de quatro décadas pela população do sudoeste baiano, abrange os municípios de Iuiu, Malhada e parte de Sebastião Laranjeiras. Com um investimento estimado em R\$1,8 bi, o polo de irrigação deve potencializar a viabilidade agrícola da região para o cultivo de grãos e fruticulturas. Os estudos iniciais indicam a possibilidade de irrigação de 51,7 mil hectares e destacam fatores promissores, como o clima favorável, a qualidade do solo e a possibilidade de captação de água do rio São Francisco.

GOTA A GOTA

AS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS

- 1 Segundo a Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais, no primeiro semestre, agronegócio mineiro alcançou US\$ 9,49 bilhões em exportações;
- 2 Com investimento de R\$ 39,9 milhões, um centro tecnológico para culturas de alto valor agregado está sendo projetado no Ceará para 2025;
- 3 Governos do MT, MS e GO solicitaram ao Ministério do Planejamento e Orçamento a inclusão no orçamento geral da união um aporte de 4,4 milhões destinados para estudos (60 MI) e investimentos (380 MI) na área de irrigação;
- 4 Segundo Mapeamento da Absolar, Brasil alcança o marco de R\$ 56 bi de investimentos em modelos de energia solar.

FOTOS: DIVULGAÇÃO



RECURSOS DA LEI DA IRRIGAÇÃO BENEFICIAM PRODUTORES CHILENOS

O Ministério da Agricultura do Chile e a Comissão Nacional de Irrigação (CNR) realizaram recentemente a entrega de recursos provenientes da Lei da Irrigação, aprovada em agosto. No total, são 20 bônus no valor de mais de 504 milhões de dólares, entregues a todas as organizações de agricultores da região de Valparaíso. Os recursos serão usados na preparação básica dos canais, com o objetivo de materializar os projetos a

tempo da estação de irrigação. As autoridades também inauguraram as obras da Barragem El Trapiche, que teve um custo total de 297 milhões de pesos chilenos, dos quais 253 milhões foram subsidiados pelo concurso 105-2021 da Lei de Irrigação. Com capacidade de 23 mil m³, a barragem beneficiará 109 famílias e abastecerá cerca de 242 hectares de produtores rurais da região.



PRODUÇÃO DE MILHO MEXICANA PODE SER SALVA PELA IRRIGAÇÃO

No México, a seca e a variação dos períodos chuvosos decorrentes das mudanças climáticas tiveram impacto direto na produção de milho ao longo da última década. Dados do Quinto Relatório do Governo apontam que nos últimos dez anos, embora o consumo nacional do grão tenha crescido 41,29%, a produção nacional do milho cresceu apenas 20,31%, destacando uma possível ameaça à segurança alimentar do país. Até o final de 2023, o Governo pretende produzir 27,9 milhões de toneladas do grão. Em entrevista ao Imagen Radio, a professora, pesquisadora e especialista em Economia Agrícola, Yolanda Massieu, destacou a irrigação como uma estratégia fundamental para driblar a situação emergencial do setor. De acordo com ela, além de potencializar os investimentos em irrigação, o agronegócio mexicano esteja atualizado quanto às técnicas e tecnologias de irrigação que agregam rentabilidade.

PLANO DE IRRIGAÇÃO VISA DOBRAR ÁREA IRRIGADA DA ARGENTINA

Uma verba de 394 milhões de dólares foi aprovada pelo Governo da Argentina para projetos de irrigação. O Plano Argentina Irrigada visa mitigar as perdas agrícolas causadas por uma seca histórica que agravou a crise econômica do país. O projeto tem o objetivo de dobrar a quantidade de terras agrícolas com sistemas de irrigação no país e faz parte de um plano mais amplo de desenvolvimento da irrigação, que prevê um investimento total de aproximadamente 2,066 bilhões de dólares em fundos públicos. Devido à dependência do setor agrícola, que é uma importante fonte de divisas para a economia argentina, o plano busca impulsionar a economia do país, a segunda maior da América do Sul, depois do Brasil.



MINISTROS DA AGRICULTURA FIRMAM AÇÃO COLETIVA PELA AGRICULTURA GLOBAL

Em outubro, os Ministros da Agricultura se reuniram na Conferência de Ministros da Agricultura das Américas, em San José, na Costa Rica, para discutir ações conjuntas que melhorem a sustentabilidade e troquem conhecimentos e experiências positivas. O lema da conferência, “Uma aliança continental para a segurança alimentar e o desenvolvimento sustentável”, foi pautado na promoção de alianças estratégicas que incluam os setores público e privado, viabilizando a cooperação técnica para construir uma agricultura mais produtiva e resiliente. A reunião também foi uma oportunidade para que os Ministérios apresentassem exemplos positivos de inovação sustentável no setor agrícola, que poderão inspirar ações e projetos em outros territórios geográficos.



GIRO LATINO NOVIDADES LATAM EM 4 NOTAS

- 1 Banco Interamericano de Desenvolvimento aponta que a Colômbia abriga 58% das startups agrícolas da região Andina e vive expansão do mercado agtech;
- 2 Com a seca, Uruguai tem queda de 27% na atividade agrícola; setor busca resguardo na irrigação;
- 3 USDA estima que Paraguai chegue a 10 milhões de toneladas de soja na próxima safra;
- 4 Informe de perspectivas da Associação Internacional de Fabricantes de Fertilizantes 2023-2027 aponta um recente reajuste no mercado de fertilizantes, fortemente abalado pela guerra entre Rússia e Ucrânia.

UMA NOVA ANÁLISE SOBRE O FUTURO DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL



POR EVERARDO MANTOVANI
PROFESSOR SÊNIOR UFV

Nos últimos anos, tivemos uma grande evolução na tecnologia da irrigação e na agricultura irrigada brasileira. Passamos da fase em que a irrigação representava a luta contra a seca e era considerada apenas uma obra hidráulica de aplicação de água para o conceito atual, amplo, sobre agricultura irrigada, onde a aplicação “inteligente” e eficiente da água cria uma “nova agricultura”.

Nesta nova fase, a irrigação que possibilita a agricultura irrigada representa um novo patamar de produção agrícola com segurança na produção de: hortifrutis e flores, café e cana-de-açúcar, na antecipação da primeira safra e em uma segunda safra de grãos e fibras com segurança e garantia de produção, além de uma possível terceira safra, fundamental para produção de proteína vegetal através de feijões e outros pulses, da cultura do trigo, que cada vez vem se destacando no cerrado brasileiro; de sementes de qualidade e também uma pastagem

irrigada capaz de dar suporte a uma elevada produção de carne por unidade de área, com ou sem integração lavoura-pecuária.

Assim, a agricultura irrigada permite de forma efetiva a intensificação da produção, aumento da produtividade, diminuição dos riscos de produção, otimização dos ativos da propriedade agrícola, geração de empregos e renda, proporcionando segurança alimentar com desenvolvimento social e econômico e compromisso com a sustentabilidade ambiental. Fatores como a mitigação do efeito estufa fazem parte, hoje, desse sistema de produção, que culminou na entrada da agricultura irrigada no programa ABC+ (Agricultura de Baixo Carbono) do MAPA, com metas importantes de mitigação do efeito estufa quando implantada em áreas de agricultura de sequeiro (intensificação) ou sobre áreas de pastagens tradicionais (expansão). Todo este panorama nos leva a reforçar o conceito de que a agricultura irrigada tem um grande potencial e é diferente do conceito de agricultura de sequeiro mais água. Neste entendimento, está inserido uma nova visão do futuro da agricultura irrigada brasileira.

Em 2016, no lançamento da revista Pivot Point (#1), escrevi um artigo com o tema “O FUTURO DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL”. Na época, chamávamos atenção para alguns fatos que continuam válidos, outros que sofreram alterações, e outros novos fatos foram incorporados.



Em relação à demanda de alimentos no mundo, a análise continua a mesma, ou seja, o mundo precisa ampliar a produção de alimentos para atender uma população crescente, que hoje atingiu 8 bilhões de habitantes e que deve chegar a cerca de 10 bilhões de habitantes em 2050, onde estudos da FAO indicam uma necessidade de expandir a produção de alimentos entre 60% e 70%, com 90% desse valor advindo do aumento de produtividade. Também converge para esta demanda de alimentos um estudo conduzido na Universidade de Wageningen (Holanda), onde uma análise de 57 estudos sobre a evolução da população mundial com projeção da segurança alimentar global até 2050 possibilitou a estruturação de cinco cenários representativos, relacionados à demanda global projetada por alimentos e população em risco de fome para o período até 2050. A conclusão é que a demanda global total por alimentos deve aumentar de 35% para 56% até 2050.

É muito claro que, para atender esse cenário de demanda crescente de produção de alimentos em quantidade e qualidade, somos cada vez mais

dependentes de soluções tecnológicas que permitam expandir a produção agropecuária necessária, envolvendo áreas de melhoramento, nutrição, controles fitossanitários etc. Mas, sem dúvida, a intensificação e a capacidade produtiva da agricultura irrigada no clima tropical, têm um destaque especial, integrando de forma exponencial o potencial das tecnologias de produção, onde o fator água é certamente o limitante principal.

Um fato importante que incorporamos na análise foi o necessário estudo realizado em 2020 (Atlas Irrigação 2021 da ANA) referente à análise territorial para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil, pelo Grupo de Políticas Públicas (GPP) da ESALQ/USP em parceria da ANA (Agência Nacional de Águas), o MIDR (Ministério da Integração e Desenvolvimento Regional) e a FAO. Estudo este que indicou um potencial de crescimento da agricultura irrigada de 53,42 milhões de ha, sendo metade denominada de intensificação em áreas de agricultura de sequeiro e a outra metade em expansão em áreas sob pastagem. O estudo também detalha

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL*

POTENCIAL DE CRESCIMENTO: 53,42 milhões de ha.

POTENCIAL EFETIVO A CURTO E MÉDIO PRAZO: 13,69 milhões de ha.

50% intensificação em áreas de agricultura de sequeiro.

50% em expansão em áreas sob pastagem.

**fonte: Atlas Irrigação 2021 da ANA*

as disponibilidades hídricas por estados brasileiros e mostra um potencial pequeno, com água subterrânea de 2,43 Mha, em função da dificuldade de análise pela falta de informação e, importante, um potencial efetivo a curto e médio prazo de 13,69 milhões de ha.

No artigo de 2016, citávamos uma área irrigada total da ordem de 5 Mha e chamávamos atenção, agora, em 2023 reforçamos: que todo desenvolvimento da agricultura irrigada, nos últimos 26 anos, se deu dentro da nova política nacional de recursos hídricos, criada com a lei federal n 9.433 de 08/01/1997, uma das mais modernas do mundo e condizente com o novo status da água, definido, em resumo, da seguinte maneira: “A água é um bem de domínio público, um recurso natural limitado e dotado de valor econômico, sendo seu uso prioritário, em condições de escassez, para consumo humano e desedentação de animais”. Também consolidamos nossa capacidade de implantar de forma sustentável novas áreas irrigadas, multiplicaram-se os grandes projetos em diversas regiões e, a eficiência do sistema de produção irrigada tornou-se rotina no agronegócio brasileiro. Ampliamos de forma significativa em quantidade e qualidade nossa capacidade industrial e de importação de sistemas de irrigação modernos e eficientes, a área comercial e de serviços profissionalizou e se capacitou tecnicamente para atender um mercado em forte crescimento, destacando também o

apoio técnico-científico de uma ampla rede de ensino, pesquisa e formação profissional em instituições federais, estaduais e particulares.

Todo este cenário vem permitindo planejamento, implantação e operação de áreas irrigadas de sul a norte do Brasil, sendo que atingimos 8,2 Mha em 2019 (Atlas Irrigação 2021 da ANA) e 9,2 Mha em 2022. Isso foi proporcionado pelo forte crescimento de 250 e 370 mil ha em 2020 e 2021, e com estimativa de 410 mil novos hectares irrigados em 2022 (CESEI/ABIMAQ). Isso torna ainda mais atuais alguns questionamentos relacionados ao nível de expansão da agricultura irrigada brasileira nas próximas décadas, ou seja, se, a partir de 1990 (2,5 Mha). Em 30 anos, conseguimos ampliar nossa área irrigada em cerca de 3,7 vezes, incorporando mais de 6,7 Mha? Quanto podemos planejar para o futuro? Quanto poderemos atingir nos próximos 30 anos, e assim, atingir o crescimento da produção de alimentos, fibras e bioenergia que o mundo tanto necessita até 2050?

Neste sentido, continuam válidas as três vertentes, a serem trabalhadas, já citadas no artigo de 2016, ou seja: (i) nossa capacidade de dialogar com a sociedade sobre a importância da nova agricultura irrigada para o aumento da produção agrícola no Brasil e no mundo e da sua condição atual de sustentabilidade hídrica; (ii) que o poder público crie programas de incentivo e que proporcionem melhorias na infraestrutura

“PARA ATENDER ESSE CENÁRIO DE DEMANDA CRESCENTE DE PRODUÇÃO DE ALIMENTOS EM QUANTIDADE E QUALIDADE, SOMOS CADA VEZ MAIS DEPENDENTES DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS QUE PERMITAM EXPANDIR A PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA NECESSÁRIA (...) INTEGRANDO DE FORMA EXPONENCIAL O POTENCIAL DAS TECNOLOGIAS DE PRODUÇÃO, ONDE O FATOR ÁGUA É CERTAMENTE O LIMITANTE PRINCIPAL.”

ra (gestão hídrica, energia e logística) e linhas de financiamento e, não menos importante, (iii) que todos os envolvidos no sistema de produção irrigada (sejam produtores, funcionários, empresários, industriais, técnicos, professores ou pesquisadores), tenham consciência e continuem a criar condições para uma agricultura irrigada sustentável, com uso eficiente da água, energia e outros insumos.

Por outro lado, a intensificação da produção (maior produção por unidade de área) que a tecnologia da irrigação possibilita, vem se tornando em um importante quarto elemento, ou seja: (iv) possibilidade de mitigação do efeito estufa pela maior captura do CO₂ quando comparada a culturas em condições não irrigadas (sequeiro e pastagem) e também pela preservação de áreas nativas pela menor necessidade de expansão da fronteira agrícola para aumentar a produção agropecuária brasileira.


Assim, cada vez vai ficando mais efetiva nossa capacidade de crescimento expressivo e sustentável em agricultura irrigada, com possibilidade de incorporar grandes áreas de forma sustentável e uma possibilidade que a cada dia vem se tornando mais factível: incorporar o potencial efetivo de 13,69 Mha, citados no estudo da ESALQ (Atlas Irrigação 2021 da ANA), nos próximos 30 anos. Seria necessário ampliar gradativamente o crescimento anual, gerando uma média de 450 mil novos hectares irrigados por ano. Este valor corresponde a um pouco mais do crescimento observado em 2021 e 2022 (CSEI-ABIMAQ).

A área irrigada acrescida até 2050 no país, somada à área atual, totalizaria cerca de 22 milhões de hectares, valor este de grande importância, porém ainda inferior aos 25 milhões de ha irrigados nos Estados Unidos, em condições semelhantes de área territorial. Representaria cerca de 30% da área total de agricultura de sequeiro no Brasil estimada para o mesmo período e, considerando que o potencial produtivo da agricultura irrigada não é muito, supor que com essa uma produção irrigada fosse similar à de sequeiro em quantidade, superando-a em: valor monetário e rentabilidade em função de produtos com maior valor agregado para o mercado e otimização dos ativos do sistema de produção.

A proposta apresentada pode ou não se tornar realidade, o mais importante é que ela possa se tornar uma importante meta para discussão, permitindo um debate capaz de promover o desenvolvimento da agricultura irrigada de forma compatível com o grande potencial sustentável de crescimento do setor e, assim, não comprometendo o futuro da agricultura irrigada no Brasil.

* PRESIDENTE DA ABID

(Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem), Consultor do IMAFIR (Instituto Mato-grossense do Feijão, Pulses, Grãos Especiais e Irrigação) e Professor Titular Aposentado da UFV (Universidade Federal de Viçosa)



DA PECUÁRIA DE CORTE PARA A PRODUÇÃO DE GRÃOS: UMA TRANSIÇÃO DE SUCESSO GUIADA POR MUITA TECNOLOGIA

EM MINAS GERAIS, PROPRIEDADE APOSTA EM IRRIGAÇÃO PARA DESBRAVAR UM NOVO MERCADO E COLHE GRANDES RESULTADOS

O dia a dia no campo apresenta, a cada safra, novas prioridades. Produtores se deparam constantemente com a necessidade de recalculá-la, ousar e inovar, incorporando novas soluções para transformar e impulsionar a produtividade, a sustentabilidade e a eficiência porteira adentro. Essa sinergia entre o conhecimento herdado e as inovações modernas abre caminho para um agronegócio mais resiliente e competitivo, capaz de alimentar o mundo de forma cada vez mais rentável, responsável e ágil.

Na vastidão do Alto São Francisco, no município mineiro de Várzea da Palma, encontramos um caso como esse, em que o tradicionalismo do agronegócio brasileiro se entrelaça com as inovações tecnológicas para garantir resultados crescentes. Desde sua fundação em 1985, a Recan Pedras tem trilhado um caminho de evo-

lução contínua, impulsionado pelo desejo de superar desafios e otimizar a produção no campo.

O grupo empresarial adquiriu a Fazenda Barra em 1990, com foco exclusivo na pecuária de corte. Durante quase três décadas, a criação de bovinos foi o carro chefe da equipe, que com dedicação e bom manejo, trabalhava para fornecer carne de qualidade e atender à demanda crescente em todo o país. Ao longo dos anos, no entanto, a Recan Pedras se lançou, com discernimento e informação, a novos desafios.

Em 2017, a Fazenda Barra abraçou uma transformação significativa: uma transição de grande porte, migrando suas atividades principais para a produção de grãos. Hoje, o foco da empresa é a produção e comercialização de cereais – em especial, milho e soja. Essa transformação apresentou novas demandas, e apostando em produtividade e dinamismo, a equipe



passou a investir ainda mais em tecnologia.

No mesmo ano em que iniciaram a produção agrícola, a Recan Pedras começou o desenvolvimento de um amplo projeto de irrigação. Com assistência da Pivodrip, revenda Valley da região, instalaram, inicialmente, dois pivôs, que supriam 144 hectares da área produtiva da fazenda. Ao longo dos anos, novos e mais ousados investimentos foram feitos.

O Coordenador de Telemetria da Pivodrip, Arthur Luiz, pondera sobre o papel da tecnologia e da consultoria em irrigação durante o processo de transição da Fazenda Barra. “Desde 2017, temos acompanhado o notável crescimento produtivo da Fazenda Barra e da Recan Pedras. A transição da pecuária de corte para a produção de grãos, com a implementação dos pivôs centrais, foi um marco significativo. A partir desse momento, a Pivodrip teve a satisfação de contribuir com essa evolução, fornecendo soluções de irrigação da Valley que permitiram otimizar o manejo hídrico e garantir uma irrigação precisa para as culturas de milho e soja. Esse acompanhamento contínuo, ao longo dos anos, tem sido uma parceria bem-sucedida, e estamos orgulhosos em fazer parte dessa jornada de sucesso”, comenta.

Com irrigação, produção de soja já alcançou 98 sacas/ha

Hoje, a Fazenda Barra conta com cinco pivôs, somando uma área irrigada de 320 hectares. Os resultados do projeto de irrigação passaram a ser validados por números cada vez mais surpreendentes, como conta Lucas José de Sá, Gerente Agrícola da Recan Pedras.

“Desde o primeiro ano, já começamos com altas produções. Hoje, a média da Recan está em 85 sacas de soja e 196 sacas de milho por hectare. Já são três anos consecutivos com essas médias. Com os dois pivôs mais antigos, tem quatro anos que temos produções superiores a 200 sacas de milho. Em 2023, conseguimos também tirar 98 sacas de soja por hectare”, comemora o produtor.

Lucas destaca também que a consultoria da Pivodrip tem sido um fator de grande influência nesses resultados. “Nós montamos os primeiros pivôs em 2017, quando a Pivodrip ainda estava apenas em Patos de Minas (MG). O pós-venda e a assistência sempre foram muito bons. Em 2019, a revenda veio pra Pirapora (MG), que está a 35 quilômetros da fazenda. Isso melhorou mais ainda o atendimento, que é nota dez. Na época da seca, em que estamos irrigando sempre, se dá algum problema no pivô, a gente liga e o atendimento é na hora, assistência imediata”, conta.





Ao longo dos últimos seis anos, para garantir bons resultados e o sucesso das operações, a equipe da Fazenda Barra passou a ver a tecnologia como um braço direito. Um bom exemplo disso é o fato de que, há mais de dois anos, passaram a contar com a Telemetria para tornar a vida no campo mais prática, produtiva e assertiva. Aos olhos de Lucas, os resultados são nítidos.

“A maior vantagem tem sido o manejo. Sou eu que monitoro os pivôs, faço as programações. Antes, eu tinha que ir, todo os dias, de centro a centro de pivô, programar eles e conferir. Hoje, pelo telefone, eu faço a programação. Quando dá o horário de ligar, eu confiro em casa se o pivô ligou ou não. Se houve alguma queda de energia, automaticamente eu já vejo pelo telefone, religo os pivôs. Quando dá algum problema, vejo a voltagem dos pivôs e já ligo para a companhia elétrica. Então a Telemetria nos trouxe conforto, agilidade no manejo de operações, e economia”, reflete Lucas.

Segundo Arthur Luiz, do ponto de vista técnico, a junção de soluções Valley se converteu em um ponto determinante para o crescimento produtivo da fazenda. “A integração de novas tecnologias no campo tem sido altamente posi-

Telemetria e rastreamento facilitam o manejo do sistema de irrigação da fazenda

tiva e impactante. A adoção dos pivôs centrais, a telemetria e outros recursos da Valley proporcionaram uma gestão mais eficiente da irrigação, trazendo resultados visíveis em termos de aumento da produtividade e da eficiência no uso de recursos naturais, como a água e a energia elétrica. A implementação das soluções tecnológicas permitiu à equipe da Recan Pedras aprimorar o controle das operações, e, assim, otimizar a produtividade das culturas de milho e soja”, diz.



“NOSSAS PRINCIPAIS EXPECTATIVAS COM A UTILIZAÇÃO DA FAMÍLIA INSIGHTS SÃO MELHORAR O MANEJO E TENTAR REDUZIR O CUSTO DE ENERGIA DIÁRIO. TENDO ESSES EQUIPAMENTOS, NÓS VAMOS CONSEGUIR APRIMORAR MAIS A IRRIGAÇÃO NOTURNA”

Com inovação e dinamismo como alicerces, a Recan Pedras se prepara para integrar mais tecnologias da Valley à rotina da Fazenda Barra. Trata-se da família Insights®, que oferece uma análise avançada dos dados de campo, fornecendo informações e recomendações valiosas para o manejo mais eficiente da irrigação. Baseado em inteligência artificial, as soluções usam imagens aéreas e de satélite para explorar virtualmente problemas de saúde da cultura relacionados à aplicação de água ou outros problemas da lavoura.

Em breve, a equipe realizará os primeiros testes com a tecnologia. De acordo com Lucas, a equipe está investindo na família Insights para, mais uma vez, integrar tradição a modernidade. “Temos que acompanhar as tecnologias, né? Tudo hoje é tecnificado, e nós queremos fazer esses testes para aperfeiçoar nossas operações mais ainda. Nossas principais expectativas com a utilização da família Insights são melhorar o manejo e tentar reduzir o custo de energia diário. Tendo esses equipamentos, nós vamos conseguir aprimorar mais a irrigação noturna”, comenta.

Arthur Luiz reforça que, de fato, as ferramentas permitirão um progresso na gestão hí-



drica da Fazenda Barra, adequando as práticas de irrigação às necessidades específicas de cada área cultivada. “Nossas expectativas em relação à implementação dessa solução são bastante positivas, pois esperamos que a Recan Pedras alcance níveis ainda maiores de produtividade, redução de custos operacionais e sustentabilidade agrícola. A Pivodrip está pronta para oferecer todo o suporte necessário para que a fazenda obtenha o máximo proveito dessa tecnologia, assim como fizemos com as soluções anteriores. Acreditamos que a implementação da família Insights será mais um passo importante no contínuo crescimento produtivo da fazenda”, afirma.

E a busca por excelência, produtividade e modernização é constante. Para o futuro, a equipe da Fazenda Barra planeja um total de 11 pivôs com telemetria instalados em seu projeto de irrigação, totalizando uma área irrigada de 853 hectares.

Esse pensamento avançado e ambicioso, aliado à parceria estratégica com a Valley e com a Pivodrip, tem proporcionado tamanho crescimento sustentável, agregando alta produtividade à responsabilidade ambiental. A cada dia, a Fazenda Barra se consagra como um exemplo inspirador de como a tecnologia é a chave para o sucesso no campo, impulsionando o agronegócio brasileiro rumo a um futuro mais produtivo e sustentável.



DE TODOS OS NOSSOS
RESULTADOS, VER A
PRODUTIVIDADE DOS
NOSSOS CLIENTES É O
QUE MAIS NOS ORGULHA.



Desenvolvemos soluções de forma personalizada, eficaz e tecnológica para que os nossos clientes produzam mais e melhor.

valleyirrigation.com.br



Expansão Industrial

// EXPANSÃO INDUSTRIAL // MEMÓRIA // IMPACTO E PERSPECTIVAS // DEPOIMENTOS



Expansão Industrial

FOTOS: ARQUIVO



COM INVESTIMENTO, TECNOLOGIA E INFRAESTRUTURA, VALMONT APRESENTA AO MERCADO A EXPANSÃO DE SUA PLANTA INDUSTRIAL E INICIA UM CAPÍTULO AINDA MAIS PRODUTIVO E INOVADOR

Na incessantemente mutável e dinâmica era do agronegócio contemporâneo, as atualizações e expansões integram a rotina das empresas que protagonizam o setor. Em meio à missão de fomentar o progresso em todas as esferas agrícolas, o olhar para o horizonte se torna imperativo. Imersas em tecnologia, empreendedorismo e ciência, as mentes disruptivas desafiam modelos, interrompem a estagnação e miram adiante, traçando jornadas promissoras rumo ao futuro.

Neste universo, a Valmont Industries construiu uma história notável, pautada na busca constante por expansão. Ao longo de mais de sete décadas, a disposição para se transformar de acordo com as demandas do setor foi a força motora para conquistas extraordinárias. Como multinacional líder do setor de irrigação agrícola, a empresa carrega, em cada um de seus

projetos e negócios, o legado de líderes ousados, cuja ótica revolucionária possibilitou uma consolidação ímpar no mercado. Há mais de 75 anos no mundo e mais de 45 no Brasil, a Valmont alia importantes valores tradicionais ao compromisso com a inovação disruptiva e constante.

Muito além de manter a empresa e suas operações no caminho contrário à letargia, este propósito com o crescimento rende à Valmont frutos grandiosos e duradouros. O mais recente deles é o projeto de expansão da unidade industrial da Valmont em Uberaba (MG). O empreendimento, que destaca o engajamento da empresa na vanguarda tecnológica, promete um impacto significativo no mercado agrícola, não apenas a nível local e estadual, mas com projeções em escala global.

Localizada estrategicamente no Distrito Industrial de um dos mais importantes municípios expoentes do agronegócio nacional, a planta in-

dustrial da Valmont é um espaço de desenvolvimento e empenho, onde nascem inúmeras histórias de sucesso. Ali, no coração do Triângulo Mineiro, são produzidos os mais modernos e eficientes equipamentos, soluções e tecnologias para sistemas de irrigação do mercado.

Segundo o Diretor Presidente da Valmont Brasil, Cristiano Del Nero, as perspectivas de uma ampliação deste importante espaço – onde matéria prima encontra mão de obra e conhecimento técnico – já faziam parte dos objetivos de longo prazo da empresa.

“A expansão já fazia parte de nossos planos e vinha sendo debatida há algum tempo. O projeto foi aprovado em 2021, quando passou a ser executado e implementado. Essa ampliação foi uma resposta à crescente demanda por sistemas de irrigação, visando alavancar a capacidade produtiva da nossa planta. Além disso, também buscávamos estabelecer a fabricação de um produto padrão internacional, semelhante aos que são fabricados em outras plantas”, explica.

Além do crescimento constante na busca por soluções de irrigação, a estratégia também pode contribuir para a expansão do setor de irrigantes em território nacional. De acordo com a Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA), atualmente, o Brasil tem cerca de 8,2 milhões de hectares de área irrigada. No entanto, o potencial do país pode chegar a 55 milhões de hectares, somente sobre áreas que já estão em uso. Em um cenário promissor, com uma equipe expert e infraestrutura avançada, as possibilidades são abundantes.

Um projeto de grandes proporções requer grandes investimentos. Para a reestruturação, ampliação e modernização de sua planta industrial, a Valmont fez um aporte de R\$ 60 milhões. O montante foi aplicado na compra de maquinário, na construção de um moderno armazém e na otimização de processos. Dentre os destaques, está a chegada de um mecanismo para a produção de tubos para pivôs. Além disso, o engran-

“A AMPLIAÇÃO VISA ATENDER UMA DEMANDA CRESCENTE POR SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO”

decimento da planta possibilitará a produção do pivô Valley 8120, mesmo modelo que é fabricado em outras plantas mundiais da multinacional.

O Diretor Presidente explica que após aprovação do projeto de expansão da planta, uma série de estágios para materializá-lo foi assumida por profissionais comprometidos e assertivos, que vestem a camisa da Valmont. Estas etapas importantes, como o orçamento, a aprovação dos investimentos com os acionistas, os estudos de viabilidade e a execução do projeto.

“É crucial destacar dois aspectos principais que integram o projeto. Trabalhamos na reconfiguração do layout da instalação, para acomodar novas máquinas e para agilizar nossos novos processos. Além disso, investimos em uma extensa operação de terraplanagem, destinada a nivelar e expandir o terreno da antiga fábrica. Com o intuito de gerar energia renovável, o complexo industrial também incorpora uma usina solar que fornecerá energia renovável à planta”, comenta.

Segundo Cristiano, todos esses avanços permitirão que ainda mais produtores invistam em irrigação e desfrutem de benefícios grandiosos que são garantidos por esses sistemas, como seguro-chuva, controle das janelas de plantio, garantia de produtividade, valorização imobiliária da propriedade, entre muitos outros.

Nas próximas páginas, você desvendará o impacto que essa novidade agrega a partir de 2023 para a Valley e suas operações, bem como para o mercado nacional e global de irrigação. Além disso, mergulhará nas memórias que reconstroem o histórico e a evolução da empresa no município de Uberaba, além de conferir depoimentos de colaboradores e lideranças.

Há 45 anos, berço do progresso

PERMEADA POR PIONEIRISMO, LIDERANÇA E COLABORAÇÃO, TRAJETÓRIA DA VALMONT EM UBERABA IMPULSIONA A INDÚSTRIA DE MAQUINÁRIOS AGRÍCOLAS E O SETOR DE IRRIGAÇÃO DESDE 1978

No sudeste brasileiro, a segunda maior cidade do Triângulo Mineiro cresce cada dia mais. Com quase 340 mil habitantes, comércio efervescente e um setor industrial em escalada, Uberaba ascende, ano após ano, como um dos mais promissores mercados do país. Sobre tudo, a terra das sete colinas, marcada por uma história de desenvolvimento e pioneirismo agropecuário, é uma verdadeira joia do agronegócio nacional.

As lavouras e alqueires uberabenses, onde povo e natureza se entrelaçam em uma dança ancestral, representam hoje um celeiro de prosperidade, inovação e resultados. Um lugar onde os sulcos da terra contam histórias de labor e dedicação. Onde os agricultores, com investimento, sabedoria e tecnologia, impulsionam a produção de commodities do país, garantindo lucro, progresso e segurança alimentar.

Segundo pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o município se tornou, em 2022, o 2º agronegócio mais rico de Minas Gerais. A Valmont, líder global do setor de irrigação, integra este time e constrói, há mais de quatro décadas, uma trajetória de avanço e produtividade na capital do Zebu.

Esta história começa em 1978, quando a multinacional norte-americana desenvolveu uma parceria com a Asbrasil, empresa brasileira que produzia tubos e conexões para irrigação convencional. Já existia o objetivo – na época, ainda embrionário – de estruturar uma filial da Valmont na América do Sul. A partir da conexão, a Asbrasil passou a fabricar pivôs em território brasileiro com concessão da Valmont. Mais tarde, o sucesso da parceria viria ocasionar a aquisição completa da empresa.

José Adalberto Souza, que é Supervisor de TI da Valmont e integra a empresa há mais de três décadas, se recorda bem da fusão. “Os meus 30 anos de empresa incluem o período em que trabalhei na Asbrasil. No ano de 1997, a Valmont comprou a Asbrasil e manteve todo o quadro de funcionários”, conta. De acordo com o prata da casa, foi possível notar, ao longo desta transição, uma evolução orgânica nas operações, na estruturação e na infraestrutura da empresa. Em especial, ele destaca seu setor.

“Naquela época, não existia um departamento de TI na empresa. Os recursos, tanto de sistemas, quanto de equipamentos, eram escassos. Os processos, em sua maioria, eram manuais. Aos poucos, foram sendo desenvolvidos novos programas e sistemas, que melhoraram bastante os controles. Dessa forma, tive a chance de participar dessa jornada de informatização, o que me ajudou muito a conhecer os processos da empresa. Aos poucos, foi sendo criada a área de TI, da qual acabei me tornando Coordenador”, explica.

Para José Adalberto, a chegada de novos colaboradores, com ainda mais experiência de mercado, possibilitou a estruturação dos processos da empresa. Durante sua trajetória em Uberaba, a Valmont sempre contribuiu fortemente para a geração de empregos e, conseqüentemente, para o desenvolvimento socioeconômico da região.

Antes da aquisição, a Asbrasil fabricava pivôs da série Valley 8000 e também comercializava produtos de irrigação provenientes de uma

empresa israelense. Quanto às operações da fábrica, o Supervisor conta que, antes da fusão, a maioria dos equipamentos eram obsoletos. À frente da empresa, a Valmont, movida pelo objetivo de expandir, atualizar e progredir, teve uma iniciativa semelhante à ampliação da unidade industrial executada em 2023.

“Ao assumir o controle da planta de Uberaba, a Valmont iniciou um processo de investimentos para modernização do parque fabril. Outras áreas passaram também a receber investimentos. No caso específico de TI, tivemos investimentos em servidores de arquivos, estações de trabalho, infraestrutura de rede e implantação de sistemas de gestão”, pontua.

Ao longo do tempo, os investimentos e a gestão inovadora, pautada na transformação e no desenvolvimento, possibilitaram uma consolidação exemplar, que projetou a Val-

1946 – Fundação da Valley Manufacturing nos EUA;

1954 – Fabricação dos primeiros pivôs centrais;

1956 – Surgimento da Asbrasil, primeira fábrica brasileira de equipamentos para irrigação;

1978 – Início da parceria entre Valmont e Asbrasil;

1977 – Aquisição total da Asbrasil;

- Evolução dos processos e departamentos da empresa;
- Investimentos nas operações fabris da Valmont;
- Aporte tecnológico e científico;
- Consolidação do mercado de irrigação e do setor de vendas;

2023 – Expansão da planta industrial em Uberaba (MG)

“ACREDITO QUE A VALMONT CONTRIBUI PARA O DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA, NÃO APENAS LOCAL, MAS EM TODO O BRASIL.”

mont adiante com segurança e sucesso. “Ano após ano, tivemos, felizmente, um crescimento constante. Exceto alguns poucos períodos de desaquecimento da economia – onde houve uma estabilidade econômica – o crescimento da empresa sempre foi ascendente. Essa evolução foi em todos os aspectos: investimentos na área fabril e na planta, na melhoria dos processos, na inovação, na capacitação de pessoal, na segurança do trabalho, no progresso das vendas, no faturamento e, conseqüentemente, no aumento da liderança de mercado”, diz o colaborador.

Hoje, na era do agronegócio tecnológico e sustentável, a Valmont inicia, com a expansão da unidade industrial, uma nova era de sucesso, que continuará sendo marcada pela colaboração, paixão e valorização de Uberaba e seu povo. Aos olhos de José Adalberto, que assistiu todas as evoluções e viveu mais de 30 anos desta história, o futuro reserva o melhor para a empresa, seus clientes e colaboradores.

“Acredito que a localização da planta da Valmont, em Uberaba, não poderia ser melhor escolhida. Essa é uma região onde a tecnologia na agricultura se desenvolve muito. Uberaba tem uma localização excepcional, abundância de mão de obra qualificada, grandes universidades e faculdades. Acredito que a Valmont contribui para o desenvolvimento agrícola não apenas local, mas em todo o Brasil. O mundo precisa do alimento produzido aqui, e hoje sabemos que o agronegócio movimenta a economia brasileira”, conclui.

Impacto e Perspectivas

Maior, mais moderna e produtiva

AMPLIADA E REESTRUTURADA, PLANTA INDUSTRIAL DA VALMONT VAI DOBRAR A PRODUÇÃO NACIONAL DE EQUIPAMENTOS, INTRODUIR FABRICAÇÃO DE NOVA SÉRIE DE PIVÔS CENTRAIS E POTENCIALIZAR MERCADO BRASILEIRO DE IRRIGAÇÃO

Na linha de frente do desenvolvimento agrícola e do setor global de maquinários para irrigação, a Valmont gera, por meio de suas operações, impacto diário. O êxito dos empreendimentos da marca é evidenciado não apenas pelo reconhecimento corporativo, mas principalmente pela repercussão positiva que as soluções tecnológicas desenvolvidas pela empresa agregam a pequenos, médios e grandes produtores ao redor do mundo.

Assim como em todas as estratégias e projetos executados pela Valmont, a expansão da unidade industrial brasileira visa maximizar este impacto. Alavancar o ritmo de produção da empresa garante, a longo prazo, um atendimento ainda mais assertivo à demanda por equipamentos de irrigação.

Na prática, o investimento multimilionário viabiliza a projeção de um aumento revolucionário no potencial produtivo da planta. De acordo com Cristiano Del Nero, Presidente da

Valmont Brasil para Irrigação, com a ampliação, será possível dobrar a capacidade de produção. Este incremento produtivo possibilitará uma maior disponibilidade de pivôs centrais no mercado e contribuirá para a agilidade na entrega de equipamentos aos clientes, que poderão ter seus sistemas de irrigação em funcionamento cada vez mais rápido.

Nesta perspectiva, Cristiano pondera sobre o impacto que a reinauguração agrega ao mercado e à Valmont. “Uberaba e Minas Gerais, no âmbito municipal e estadual, passam a contar com uma planta cada vez mais forte, testemunhando o fortalecimento contínuo da empresa, com destaque para sua maior capacidade produtiva e eficiência no trabalho. Em escala nacional, estamos atingindo a capacidade de suprir, exclusivamente com produtos de fabricação nacional, os números necessários para manter nosso já estabelecido grau de participação de mercado”, explica.

O líder também pondera sobre entraves e situações que poderão ser evitados com a nova infraestrutura, destacando as expectativas para o próximo ano e as evoluções operacionais conquistadas durante a execução da ampliação da indústria:

“Para atender à demanda de suprimento de 2023, precisamos recorrer à importação de produtos oriundos de nossa fábrica em Dubai, o que acaba desencadeando um complexo processo de importação e logística. Para o próximo ano, teremos plenas condições de abastecer o mercado brasileiro integralmente com a unidade industrial de Uberaba e ainda participar cada vez mais de mercados na América Latina. Naturalmente, cada novo empreendimento requer aprendizado e ajustes. Destaco que as mudanças de processos nos trarão avanços substanciais na área de expedição. Nossa meta segue sendo proporcionar uma experiência sempre aprimorada aos nossos clientes e distribuidores”, comenta.

A partir deste ano, a empresa introduz ao complexo industrial uberabense a produção do Valley 8120 – modelo mundial de pivô central da Valmont Industries. A série 8120 se destaca por ser de primeira linha, ainda mais durável,









“ESSE INVESTIMENTO ATRAVESSA HORIZONTES ALINHADO À NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO NO BRASIL”

precisa e responsiva. O pivô conta com os lances mais longos do setor, uma prospecção de vida útil ainda maior e resistência aos terrenos mais exigentes e às tensões de operação mais difíceis.

Quanto às exportações, Del Nero reforça que o potencial de vendas aos países vizinhos será definido pelo nível de demanda de produtos no mercado interno e, sobretudo, pela competitividade do mercado, que muitas vezes é atenuada por custos tributários e de transporte. No entanto, destaca um panorama animador. “Podemos mensurar que a planta uberabense venha a suprir as demandas da Argentina, do Paraguai, do Uruguai, e, talvez, do Chile”, conta.

Este olhar visionário, voltado para a evolução aliada à sustentabilidade denota o pioneirismo da multinacional, como elucida o Presidente: “Tanto em território brasileiro, quanto em outros países ao redor do globo, a Valmont assume papel de liderança e inovação no setor de irrigação. Assim, continuamos empenhados em introduzir soluções tecnológicas que tragam valor agregado aos agricultores e seus negócios, sempre pautados em nossos princípios fundamentais enquanto corporação. Além de oferecer pivôs de alta qualidade, com durabilidade e um ciclo de vida de até três décadas, estamos incorporando cada vez mais tecnologias avançadas em nossos produtos. Esse investimento atravessa horizontes alinhado à nossa estratégia de crescimento no Brasil, um mercado que se consagra, dia após dia, como um dos maiores do mundo.”

IMPACTO DA AMPLIAÇÃO DA INDÚSTRIA

-  Dobro da produção de lances por mês;
-  Fabricação da série Valley 8120 no Brasil;
-  Suprimento da demanda brasileira com produção nacional;
-  Agilidade e autonomia para o mercado de irrigação do país;
-  Exportações para Argentina, Uruguai e Paraguai;
-  Geração de novos postos de trabalho;
-  Manutenção dos níveis de quota de mercado da Valmont;
-  Crescimento contínuo e pioneirismo.

Palavras de peso

AMIGOS, COLABORADORES, E LIDERANÇAS DO SETOR PARTILHAM SEUS DEPOIMENTOS E COMENTÁRIOS SOBRE A GRANDIOSA EXPANSÃO DA PLANTA INDUSTRIAL DA VALMONT



“A expansão de nossa planta industrial é motivo de orgulho para todos que vestem a camisa da Valmont e fazem parte da história da empresa. Com esta iniciativa, estamos posicionando nossa marca para alcançar níveis ainda mais altos de excelência e inovação. Vejo um futuro promissor, no qual estamos bem equipados para atender às demandas crescentes do mercado global, mantendo nosso compromisso com a qualidade e sustentabilidade. Juntos, construindo um legado de produtividade, tecnologia e visão.”

Cristiano Del Nero

Diretor Presidente da Valmont Brasil



“Iniciei na Valmont em 1991, em São Bernardo do Campo, na matriz da Asbrasil. Em 1993, assumi o setor de Custos em Uberaba. A estrutura era muito diminuta e o escritório da Controladoria era dentro do Galpão do Almoxxarifado. Neste tempo, a empresa tinha 150 funcionários e nossa produção era de 100 a 150 lances por mês. Porém, nós já pagávamos royalties para a Valmont USA.

Em 1997, a Valmont fez a aquisição de 70% da Unidade de Irrigação de Uberaba. Com isto, ela já trouxe a automatização de muitos processos fabris. Com estas alterações na fábrica, nossa produção teve um novo patamar de produção, subindo para 250 lances mês.

Com a expansão atual, a Valmont fez muitas alterações: aumentou a expedição fisicamente, onde agora poderemos carregar três caminhões simultaneamente, construiu a área administrativa no segundo andar, sobre o prédio do restaurante, um novo estacionamento para funcionários e gestores, uma nova portaria e um segundo piso, onde se encontra a nossa Grife.

Com o investimento do 8120, nós fizemos um aterro muito expressivo, onde está o nosso pátio hoje. Foi construído também um novo prédio de almoxarifado e expedição, bem como um prédio para o sistema fotovoltaico. Também houve a compra de uma nova máquina de tubos, que irá colocar a Valmont Brasil em um novo patamar de exportação, já que agora o nosso produto será o mesmo fabricado nos Estados Unidos, abrindo possibilidade de exportação para o mundo.

Durante todo este tempo, houve diversas administrações, que foram evoluindo com a empresa, porque a Valmont Brasil saiu de uma empresa familiar (Asbrasil) para uma multinacional extremamente profissionalizada.

Eu adoro trabalhar nesta empresa. Todos os dias, de manhã, tenho vontade de ir para a empresa, porque aqui não somos tratados como números, mas sim como colaboradores, e dentro de cada cargo, temos a autonomia necessária para trabalhar.”

João Bezerra Montes

Coordenador Contábil

(Colaborador da Valmont há 30 anos)



“Este investimento para a expansão da unidade da Valmont em Uberaba é de grande importância. A aquisição feita pela Valmont foi o marco mais importante até o momento, pois desencadeou uma série

de outros eventos e gerou um crescimento ascendente. Podemos considerar que esta expansão, concluída agora em 2023, seja uma nova aquisição: a aquisição de uma empresa muito maior, que irá trazer muito mais riquezas a todos os que estão no entorno dela, principalmente à cidade de Uberaba. A expansão agregará vários benefícios aos clientes, como a diminuição do prazo de entrega dos equipamentos e produtos de melhor qualidade. Para a Valmont Brasil, certamente será a oportunidade de comercializar o equipamento para projetos no exterior, uma vez que ela irá fabricar o modelo comercializado globalmente pela Valmont.”

José Adalberto Souza
Supervisor de TI
(Colaborador da Valmont há 32 anos)



“Eu assisti e participei do crescimento da Valmont, ano após ano, com muita admiração. Sempre observando as mudanças – como na área da segurança, que é de extrema importância para a empresa. Vários investimentos que percebo no meu dia a dia. O RH teve um grande crescimento no quesito de valorização de pessoas: caminhadas, lanches, cuidados médicos etc. Avanços notáveis, também, na

comunicação. Agora somos mais conhecidos, há muito mais divulgação, além da participação em feiras no Brasil e no mundo.

Fico muito feliz, pois a empresa está sendo muito reconhecida, e tudo isso está ligado a uma cadeia de valores, como a paixão e o esforço gigante no desenvolvimento. Sou muito motivada a trabalhar, todos os dias, com muita alegria, e muito otimista.

Tenho certeza que essa expansão vai agregar muitos valores para nossa cidade e para nós mesmos. Poderemos vender mais, atender os produtores com mais agilidade, máquinas mais rápidas e grande economia de tempo.

Sou muito feliz aqui, e gosto muito de dizer a todos que ajudo a alimentar o mundo. Quando me perguntam se estou trabalhando muito, sempre respondo: ‘Sim, muito, pois o agro não para e nunca pode parar’. Sou muito grata à Valmont!”

Adna Mara Rosa
Analista financeiro
(Colaboradora da Valmont há 25 anos)



“A reinauguração da planta industrial da Valmont em Uberaba, que passou por uma grandiosa expansão e reestruturação, é digna de efusivos aplausos, uma vez que possibilitará otimizar as operações industriais da empresa e potencializar o mercado de irrigação brasileiro, aumentando a disponibilidade de peças e produtos para irrigantes em escala nacional e global. A planta vem atender a demanda por sistemas de irrigação, que está em franca expansão no nosso país. É verdadeiramente uma demonstração de coragem e fé no crescimento do mercado brasileiro. Parabéns a todos os envolvidos. Grandes empresas se fazem com grandes homens!”

Gino Paulucci Junior
Presidente do Conselho de Administração da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ)

Presença, inovação e conexões

GERENTE DE ENGENHARIA E SERVIÇOS DA VALLEY FAZ UM OVERVIEW DA PARTICIPAÇÃO NOS PRINCIPAIS EVENTOS DO AGRONEGÓCIO

Ao longo de 2023, a Valley, líder global em Irrigação de Precisão, reforçou sua posição de vanguarda no cenário agrotecnológico brasileiro fazendo o que faz de melhor: levando tecnologias disruptivas, soluções modernas e insights inovadores ao homem do campo. Para isso, percorreu os quatro cantos do Brasil marcando presença nas maiores feiras e eventos do setor.

Os principais eventos que a empresa integrou ao longo do ano, enquanto fábrica, foram o Show Rural Coopavel, em Cascavel (PR), a Expo-direto, em Não-Me-Toque (RS), a Innovar, em Ciudad del Este (Paraguai), o TecnoShow, em Rio Verde (GO), a Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), a AgroBrasília, no Distrito Federal, o Bahia Farm Show, em Luís Eduardo Magalhães (BA) e a Expointer, em Esteio (RS). Anualmente, estas feiras são grandes expoentes de tecnologia e conhecimento para o setor agrícola, além de representarem uma importante vitrine em lançamentos para o que há de mais moderno, ousado e transformador no mercado.

O Gerente de Engenharia e Serviços da Valmont, Diego Funghetti Pezzini, propõe uma análise geral do que esses momentos de integração, engajamento e exposição representaram, tanto para a empresa, quanto para seus clientes. Aos olhos dele,

esse cronograma de eventos possibilitou a consolidação de uma proposta estabelecida junto à rede de distribuidores Valley: uma jornada de integração de tecnologias e entrega de valor agregado, que é fortemente trabalhada pela empresa.

“A Valley pavimentou um marco importante, no qual expusemos, nas feiras, todo o portfólio de produtos envoltos ao nosso ‘ecossistema de soluções’. Essas tecnologias e ferramentas foram apresentadas, em todos os eventos, de forma intuitiva e palpável, para que o produtor pudesse olhar, entender, extrair as informações e tomar as decisões”, destaca.

A Agrishow – maior feira do agronegócio na América Latina e um dos pontos altos do roteiro de eventos traçado pela Valley ao longo deste ano – exemplifica bem essa perspectiva. “Trouxemos mais produtos e um estande disposto de forma mais abrangente. Conectado, pujante e repleto de experiências simulando o ecossistema de operações de uma fazenda. Quando você tem uma solução que não está apenas exposta fisicamente, mas que permite que o produtor interaja, esse contato tem muito mais impacto. Na Agrishow, praticamente todo o nosso estande era funcional, com todos os equipamentos operacionais. Mostramos, assim, a funcionalidade do nosso portfólio na prática, podendo amparar ainda mais os produtores e galgar ótimos resultados de vendas”, pondera.

Segundo o gerente, a presença nas feiras possibilitou a comercialização de pacotes de conectividade e de soluções ainda mais completas, indo muito além do pivô. Essa conquista, sem dúvidas, materializa uma mudança de abordagem da empresa que está em curso há algum tempo.

“Passamos a explorar o pivô como um porta ferramentas. Através de tecnologias integradas a ele, o produtor pode extrair informações da lavoura 24 horas por dia, operacionalizar a irrigação de forma automática e executar operações de quimigação além do escaneamento da lavoura via Plant Insights, que, por sua vez, extrai a sanidade

das culturas, identifica pragas e doenças, dentre outros serviços. Essas inovações e avanços, explorados em peso nos eventos, são o que tem nos levado a nos diferenciar ainda mais dos concorrentes: elevar o pivô a outro patamar”, explica.

De acordo com Pezzini, as feiras de 2023 foram um importante momento de venda de valor agregado por meio da compreensão, interatividade e aquisição de soluções que trazem valor ao negócio do produtor. “Fomos capazes de fazer essa leitura do ecossistema, prover todo o pacote e dar ao produtor a oportunidade de selecionar o que ele queria e da forma que queria”, destaca.

O gerente ainda pontua que os clientes que visitam as feiras para conhecer novidades e investir em tecnologias, em sua maioria, já são irrigantes e possuem soluções instaladas. Por isso, a equipe se dispõe a apresentá-los aos novos conceitos e lançamentos de forma interativa e dinâmica, visando as necessidades particulares e os potenciais de cada propriedade.

“Com o nosso suporte, eles conheceram o que já podem instalar nos seus equipamentos, ou adquirir via retrofit ou um upgrade, para deixar o pivô mais atualizado – seja com um painel inteligente, uma diferente forma de conexão ou uma tecnologia de diagnóstico de falhas, e assim, sucessivamente. Nós elevamos a régua de percepção do cliente e levamos mais soluções a serem embarcadas no equipamento que está ali 365 dias do ano. Em suma, houve uma forte aquisição de novos equipamentos e de pacotes de retrofit para os equipamentos já existentes”, diz.

Pezzini destaca ainda a forma como o calendário de feiras de 2023 posiciona a Valmont perante o mercado agrotecnológico e as perspectivas para o futuro. “Ao longo dos eventos do ano, ficou muito claro que o mercado espera isso de nós: que a Valley seja sempre a liderança em inovação e que traga sempre novidades atendendo as reais demandas do produtor. Vamos continuar nessa dianteira, levando o produtor a pensar diferente e caminhar conjunto nesse

“NÓS ELEVAMOS A RÉGUA DE PERCEPÇÃO DO CLIENTE E LEVAMOS MAIS SOLUÇÕES A SEREM EMBARCADAS NO EQUIPAMENTO QUE ESTÁ ALI 365 DIAS DO ANO.”

novo modelo de trabalho, potencializando a utilização do pivô central e usando todos esses dados em prol de uma melhor tomada de decisões na lavoura”, conclui.

INOVAÇÃO PREMIADA

Além de exercer valor transformador na interação com os produtores, o trabalho de desenvolvimento e inovação da Valley também foi reconhecido ao longo do cronograma de eventos do primeiro semestre de 2023.

A programação da Agrishow integrou a cerimônia do Prêmio Gerda Melhores da Terra, fomentado pela gigante multinacional produtora de aço. Em sua 35ª edição, a premiação reconheceu as melhores inovações do setor de máquinas e equipamentos agrícolas, bem como empresas de software com protagonismo no agronegócio.

Orgulhosamente, a Valley foi um dos destaques da premiação e recebeu os louros por um trabalho arrojado de inovação.

A grande revelação da Categoria Inovação Digital foi o Pivô Inteligente 5.0 Valley, apresentando às centenas de milhares de produtores que visitaram a feira uma tecnologia robusta e dinâmica, que promete revolucionar a agricultura irrigada. A solução também identifica na prática o real ecossistema de soluções Valley, a ser interconectado em um único portal de ferramentas, que é o Pivô Central Inteligente 5.0, único e exclusivo no mercado. Essa solução inovadora combina várias tecnologias desenvolvidas no Brasil, Argentina, Estados Unidos e Israel.

De olho na evolução!

SEJA A NÍVEL OPERACIONAL OU SETORIAL, ENQUANTO PROTAGONISTA OU INTEGRANTE, VALMONT BUSCA ATUALIZAÇÕES, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PARA ATENDER MELHOR O CLIENTE FINAL



Com foco e determinação em cumprir com excelência as expectativas do homem do campo, a Valmont investe constantemente no aprimoramento dos profissionais que integram sua rede de atendimento e distribuição. As atualizações, a modernização dos processos e a troca de experiências promovem o crescimento e a inovação como pilares fundamentais para boas relações comerciais. Este compromisso com o desenvolvimento interno reflete o compromisso da empresa em construir, a cada nova interação, uma relação próspera, satisfatória e fidedigna com seus clientes.

Essa missão é ilustrada precisamente pela realização do Arena After. Entre os dias 23 e 27 de outubro, a Valley reuniu seus principais players em Uberlândia (MG), para o evento, que integra as áreas de Aftermarket (peças de reposição) e Aftersales (serviços pós-venda). O evento contou com a participação de cerca de 200 pessoas, sendo 150 integrantes da sólida rede de distribuição da empresa e 50 membros do time interno da Valmont, dentre colaboradores e executivos.

Segundo o Gerente Regional de Aftermarket da Valmont para o Caribe e América Latina, Marinho Antunes Jr., o principal objetivo do evento era fortalecer a ideia de interdependência entre esses dois setores. “Estamos fazendo essa junção para mostrar à nossa rede de distribuição que não existe serviço sem peças e não existem peças sem serviços. Não é que sejam coisas complementares – são vitais. Um não vive sem o outro. Nós queremos, cada vez mais, promover trabalhos de qualidade em parceria. Por isso, nosso público-alvo foram os proprietários e diretores das empresas que integram nossa rede de distribuição, bem como os líderes dos departamentos de peças e de serviços”, explica.

O Arena After contou com uma programação repleta de treinamentos especializados e palestras estratégicas que visavam aprimorar as operações dos negócios da Valley relacionados a peças de reposição e serviços. O conteúdo abordou com profundidade o alinhamento de negócio e as estratégias de bom atendimento, visando, sobretudo, otimizar o impacto positivo da rede, o fortalecimento da marca e a satisfação dos clientes.

“Eventos como esse contribuem para tornar nossa rede de distribuição cada vez mais forte. Temos, com convicção, o melhor produto do mercado, porém, sem dúvidas, o ponto forte da nossa marca é nossa rede de distribuição. Portanto, quando tornamos nossa rede de distribuição ainda mais bem alinhada, bem treinada e focada nos mesmos objetivos estratégicos, nós, enquanto fábrica, estamos tornando a marca cada vez melhor. Quem é premiado com isso é o cliente, que tem um produto premium, um serviço de alta qualidade e um pós-vendas que não deixa na mão”, pondera Marinho.

ACOMPANHANDO AS NOVIDADES DO SETOR FOTOVOLTAICO

Em outra perspectiva – enquanto integrante de peso do setor de energia solar – a Valley também busca estar em crescente atualização para fortalecer a projeção e a execução de obras de energia fotovoltaica, bem como aprimorar o atendimento direto ao cliente final. Entre os dias 27 e 29 de agosto, a empresa foi represen-

FOTO: ARQUIVO PESSOAL

Visita na Intersolar foi marcada pela atualização tecnológica e pela interação com outros players do setor



“QUEM É PREMIADO É O CLIENTE, QUE TEM UM PRODUTO PREMIUM, UM SERVIÇO DE ALTA QUALIDADE E UM PÓS-VENDAS QUE NÃO DEIXA NA MÃO”

tada por integrantes do departamento comercial, setor de compras e engenharia da Ag Solar na 10ª edição da Intersolar South America, em São Paulo (SP).

Reunindo toda a cadeia produtiva solar fotovoltaica, dentre fabricantes, fornecedores, distribuidores e outros players, a principal feira do setor solar da América Latina é um evento referência para o mercado de energia e mobilidade elétrica brasileiro. A visita ao evento foi, para a equipe Ag Solar, uma oportunidade de contato com as principais novidades do mercado e tendências em tecnologia.

“Foi uma visita muito produtiva, com diversos novos produtos apresentados, novos painéis, sistemas de baterias, sistemas híbridos, inversores ainda maiores e mais modernos, entre outros. Também foi possível estreitar o laço com grandes empresas, a fim de melhorar a qualidade e reduzir os custos dos projetos oferecidos”, pontua Murilo Risso, Gerente Comercial da Ag Solar Valley.

Aos olhos do gestor, a busca da Valmont pela atualização tecnológica e por um bom posicionamento no setor destacam a missão de acompanhar e liderar a implementação de novas tecnologias no mercado agro. “A soma dos fatores: marca forte e reconhecida, time qualificado e entrega de qualidade é o que nos diferencia e garante ao produtor rural a segurança necessária para contratar os nossos serviços”, conclui.

Brasil afora

// CASE DE SUCESSO NO RIO GRANDE DO SUL



PRODUTORES GAÚCHOS INVESTEM EM TECNOLOGIAS INTEGRADAS COM FOCO EM AGRICULTURA RENTÁVEL E SUSTENTÁVEL

EM UMA DAS REGIÕES DE MAIOR DESTAQUE DO AGRONEGÓCIO NACIONAL, FAZENDAS INVESTEM NA JUNÇÃO DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA GARANTIR UM FUTURO MAIS PRODUTIVO

A busca por maior produtividade e eficiência no mercado agrícola gaúcho é constantemente impulsionada pelas demandas climáticas e de mercado. A oscilação de chuvas e temperaturas ao longo das estações cria desafios que exigem técnicas avançadas de manejo e planejamento.

Nesse contexto, a agricultura irrigada se torna uma estratégia valiosa, permitindo a gestão precisa dos recursos hídricos para atender às necessidades das culturas em momentos cruciais de crescimento e produção. A interação entre o clima temperado e a agricultura irrigada estabelece uma parceria fundamental para assegurar colheitas abundantes e a sustentabilidade das operações agrícolas na região.

Em face desses benefícios evidentes, os produtores da região estão redobrando seus investimentos em sistemas de irrigação e tecnologia agrícola avançada. Reconhecendo a importância crucial de fornecer água no momento certo e na quantidade adequada, eles adotam práticas que vão além da dependência direta do clima e possibilitam o controle fino da distribuição de água.

A cerca de 300 quilômetros da capital do Rio Grande do Sul, no município de Fortaleza

dos Valos, uma propriedade tem registrado um grande crescimento produtivo como resultado de uma série de investimentos em tecnologia nos últimos dois anos.

Gerenciada pelos produtores Fernando e Ângela Molinari, a Agropecuária Terra Santa é, desde 2011, uma empresa familiar focada na produção de grãos e cereais, com destaque para soja, milho, trigo e aveia. De acordo com o produtor, os principais objetivos da família Molinari sempre foram a produção com sustentabilidade, a conservação do solo com boas práticas agronômicas, a rentabilidade e as altas produtividades.

CELEIRO NACIONAL

A região Sul do Brasil é conhecida por ser um expoente da produção de grãos, com destaque especialmente para a soja e o milho, que ocupam vastas áreas de lavouras sulistas. Dados do 3º Levantamento da Safra de Grãos, divulgado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), apontam que em 2022, o Paraná e o Rio Grande do Sul foram responsáveis pela colheita de mais de 8 milhões de toneladas de trigo, cerca de 86% de tudo o que foi produzido no país. Além disso, a pecuária também tem um papel significativo na economia regional, especialmente na produção de carne bovina e suína.

Para alcançar essas metas, a equipe da Agropecuária Terra Santa investiu, desde o início, em ferramentas tecnológicas. Logo após a aquisição da propriedade, o produtor adquiriu o primeiro equipamento de irrigação: um sistema autopropelido com carretel e aspersor. Esse maquinário trouxe resultados positivos. No entanto, a inata postura de liderança do agricultor gaúcho levou Fernando Molinari a continuar a busca por soluções que potencializassem ainda mais a produção da fazenda.

Quando a Agropecuária Terra Santa completou 10 anos no mercado, um novo e grandioso projeto de irrigação foi desenvolvido. “Em 2021, adquirimos o pivô central, perfazendo um total de 90% da área irrigada entre os dois sistemas. Nosso objetivo principal com esse investimento era a segurança de produtividade, garantindo a rentabilidade da empresa”, pontua.

Aos olhos de Fernando, a chegada do pivô central Valley representou a materialização de um propósito que esteve nas raízes da Terra Santa desde sua fundação. “A irrigação sempre

“EM 2021, ADQUIRIMOS O PIVÔ CENTRAL, PERFAZENDO UM TOTAL DE 90% DA ÁREA IRRIGADA ENTRE OS DOIS SISTEMAS. NOSSO OBJETIVO PRINCIPAL COM ESSE INVESTIMENTO ERA A SEGURANÇA DE PRODUTIVIDADE, GARANTINDO A RENTABILIDADE DA EMPRESA”



Há três anos, a família Molinari conquistou avanço na produtividade de grãos com irrigação eficaz

foi uma meta, estabelecida desde o início, na aquisição da propriedade”, complementa.

Segundo o produtor, conhecer e confiar nas tecnologias Valmont foi um importante processo na definição do projeto de irrigação. “A escolha da Valley foi baseada na qualidade do equipamento. O início dessa parceria se deve à SLC, que tem uma equipe de vendas eficiente e está situada na região, facilitando a assistência técnica”, explica.

O pivô central instalado na propriedade cobre uma extensão de 38 hectares. De acordo com Fernando, desde sua instalação, foi possível registrar um notável aumento na produtividade dos grãos e cereais, driblando desafios climáticos e atingindo um ótimo desempenho na última safra. “O fato de o sistema oferecer água em abundância garantiu excelentes resultados produtivos de milho e soja safrinha, mesmo com a forte estiagem que enfrentamos nos últimos 2 anos”, diz.

O produtor conclui evidenciando a tecnologia e a irrigação como fatores fundamentais para prosperar com sustentabilidade e assertividade na região. “O maior desafio da agricul-



tura é agregar valor às propriedades, devido aos altos custos de investimento perante a instabilidade econômica do país. A maior oportunidade de superá-lo é a irrigação, para o aumento de produtividade, e consequentemente, a rentabilidade com segurança”.

DE OLHO NO FUTURO

A 18 quilômetros do município de Coxilha (RS), outro exemplo de inovação e investimento em soluções sustentáveis representa bem a força e a liderança que marcam o agronegócio gaúcho. Na vanguarda do agronegócio, a Fazenda Butiá, do grupo Sementes Butiá, trilha, há mais de 70 anos, um caminho marcado por inovação e compromisso com a qualidade.

Fundada em 1950 pelo agricultor Pedro Bertagnolli, a empresa familiar estabeleceu-se, de geração em geração, como um símbolo de transformação no setor. Nas primeiras décadas, o foco era a criação de animais. Em 1976, Ronald Bertagnolli, um dos filhos do fundador, deu início à graduação em Agronomia e passou a implementar alguns conceitos inovadores na

Usina fotovoltaica suprirá demanda elétrica do sistema de irrigação da Fazenda Butiá

propriedade. Foi nessa época que começaram a produzir sementes.

“Desde sempre, buscamos redes de inovação para ressignificar o agronegócio. Trabalhamos com sementes de trigo de primeira geração e sementes de soja como multiplicadores. Meu tio, Paulo Fernando Bertagnolli, trabalha como Geneticista na Embrapa, então posso dizer que temos muita convicção em nosso trabalho, no que fazemos e por que fazemos. Além de sermos todos apaixonados pela agricultura e pelas inúmeras possibilidades que a atividade nos proporciona, nos mantemos sempre em linha com o que existe de mais moderno no mundo. O próprio conceito de sustentabilidade faz parte do nosso dia a dia desde a fundação da empresa”, conta a Diretora Administrativa da Sementes Butiá, Manoela Bertagnolli.

A Fazenda Butiá conheceu as soluções e tecnologias da Valley através de uma parceria preexistente com a SLC Máquinas, que é distribuidora Valley na região. “Entendemos que o nível de tecnologia da Valley se assimilava ao nosso conceito de inovação. Sendo associada à marca SLC,



tivemos confiança em fazer o negócio. A Valley oferece modernidade e tradição, o que valorizamos em nossa empresa”, pontua.

Segundo Manoela, a irrigação é um investimento previsto na pauta há muito tempo. Quando entenderam que poderiam contar com a expertise da SLC, a gestão da Butiá decidiu que era o momento certo de investir na área, com o objetivo de otimizar a produção da propriedade e alcançar resultados mais assertivos.

A partir dessa definição, um grandioso projeto de irrigação passou a ser desenvolvido, e está saindo do papel. Serão 8 pivôs centrais, resultando em 380 hectares irrigados na propriedade, voltados para a produção de sementes. A Diretora explica que as expectativas, com o uso da irrigação, não se restringem apenas à produtividade:

“A produção de milho deve aumentar. A de soja, em anos de estiagem, também. Mas a importância da irrigação na nossa propriedade se deve ao fato de minimizarmos o efeito climático

Aos olhos de Manoela Bertagnolli, sustentabilidade é um dos pilares do sucesso da Fazenda Butiá

“A IDEIA É SER AUTOSSUFICIENTE EM GERAÇÃO DE ENERGIA, E PELO TAMANHO DA PLANTA, ALCANÇAREMOS ESSE OBJETIVO”

no momento certo em que a semente precisa de água. E para sermos mais assertivos e garantirmos ainda mais qualidade para quem usa nossa semente. Isso gera muita segurança”, diz.

Além disso, o investimento em irrigação vem acompanhado de uma outra importante aposta para a Sementes Butiá: a energia solar. A constante busca por uma produção sustentável e rentável motivou a equipe a fomentar a integração de tecnologias no campo e viabilizar a instalação de uma ampla usina de painéis fotovoltaicos.

“A energia solar segue na esteira dos nossos princípios de melhor uso dos recursos, aliado ao fato de termos a geração de energia suficiente para tocar o investimento da irrigação sem sacrificar a demanda das cidades em nosso entorno. A ideia é ser autossuficiente em geração de energia, e pelo tamanho da planta, alcançaremos esse objetivo”, conta Manoela.

No momento, a equipe se prepara para o início das operações das novas soluções, tanto de energia solar, quanto de irrigação. As expectativas e perspectivas são promissoras, e segundo Manoela, a equipe já começará a colher os resultados de todos esses investimentos na próxima safra.

Ao apostar em inovação e na fusão de tecnologias de ponta, a Fazenda Butiá se destaca como um exemplo de visão e determinação no agronegócio. Dessa forma, não apenas se mantém à frente do mercado, mas também desbrava uma jornada segura em direção a resultados promissores.

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



Bem vindo à fazenda ~~do futuro~~ do presente!



A INTEGRAÇÃO DE FERRAMENTAS E SOLUÇÕES MODERNAS PARA ALAVANCAR A PRODUTIVIDADE NO CAMPO SE CONSAGRA, SAFRA APÓS SAFRA, COMO A CHAVE PARA O SUCESSO NO AGRONEGÓCIO. A FAZENDA TECNOLÓGICA VALLEY É UM MODELO DE SINERGIA E INTEGRAÇÃO TECNOLÓGICA QUE GARANTE PRODUTIVIDADE, AUTONOMIA, VELOCIDADE E ECONOMIA. CONFIRA AS TECNOLOGIAS QUE COMPÕE ESSE ECOSISTEMA REVOLUCIONÁRIO:

ESTAÇÃO METEOROLÓGICA

Permite o total monitoramento do clima, um dos fatores cruciais na produção agrícola. Conta com sensores que acompanham as variáveis climáticas, gerando dados sobre precipitação, temperatura, umidade relativa, entre outros. Seu software exclusivo é integrado ao Scheduling.

FERTIRRIGAÇÃO

O AccuRail é um sistema acoplado ao pivô central que permite que o equipamento seja usado para fertirrigação e aplicação de defensivos. Com essa tecnologia, seu pivô ganha ainda mais funcionalidades e sua lavoura fica protegida com a quimigação.

PAINEL ICON

A família de painéis inteligentes ICON dispõe de funcionalidades que agregam praticidade e controle para os pivôs centrais. O ICON10, mais recente geração, tem a maior tela touch, interface intuitiva e é compatível com diversos sistemas de telemetria.

DADOS EM NUVEM

Todas as informações, relatórios e dados relevantes de sua plantação são armazenados na nuvem com o 365! Isso permite um fácil compartilhamento de dados entre os dispositivos conectados na sua propriedade e integra segurança a todos os processos.

GERENCIAMENTO REMOTO

Pivôs, bombas, umidade do solo e outros equipamentos podem ser monitorados de qualquer lugar do mundo! O portfólio de soluções de gerenciamento de irrigação remota inclui os dispositivos AgSense e o 365, que permitem o acesso a todos os dados da lavoura para colocar as informações para trabalhar para você.

IRRIGATION INSIGHTS

Complementando a família Insights, essa tecnologia capta imagens da sua lavoura via satélite. Com o auxílio de algoritmos de inteligência artificial, essas informações também são transformadas em relatórios detalhados sobre a demanda de irrigação das culturas.

**PIVÔ**

Os sistemas de irrigação por pivô central garantem a eficiência hídrica e produtividade da lavoura, minimizando o desperdício de água e otimizando a distribuição de recursos. Com diferentes modelos para atender diferentes demandas, a Valley tem os pivôs mais confiáveis e duráveis do mercado.

PLANT INSIGHTS

Voltado para a verificação da sanidade das culturas, o equipamento captura imagens da plantação através de câmeras acopladas ao pivô. Esses dados são convertidos em relatórios que dão subsídio à tomada de decisões e à solução de problemas com agilidade.

FIELD COMMANDER

Mesmo à distância, é possível ter um monitoramento eficaz do pivô. O Field Commander permite o repasse de informações e a extração de relatórios, atualizando o produtor sobre a operação do sistema e sobre o status da irrigação. É compatível com o 365 e o Scheduling.

COMMANDER VP

Montado na torre central, ele fornece gerenciamento remoto completo e operações do sistema de irrigação através de seu computador ou smartphone, conectado ao 365. É controle, velocidade e informação na palma da sua mão!

AQUA TRACK

Esta tecnologia permite a conexão a sondas e sensores de umidade do solo, determinando o teor de umidade, a temperatura e a salinidade do solo. Aliado ao Scheduling, o Aqua Track garante um monitoramento do status de água na terra e gera uma previsão de irrigação de 7 dias.

CROP LINK

Hardware que permite o manejo e monitoramento de todos os seus dispositivos agrícolas em uma única plataforma: 365. Seu centro de controle tecnológico.

SCHEDULING

Englobando software, hardware e serviços especializados, a plataforma de gerenciamento de irrigação da Valley fornece recomendações assertivas, pautadas na coleta e na análise de dados. Dessa forma, permite um manejo eficaz e informa ao produtor quando, onde e quanto irrigar.



Energia para construir um
**amanhã
mais verde**

VISANDO UMA EVOLUÇÃO ECONÔMICA E AMBIENTAL, COOPERATIVA INVESTE EM GRANDIOSO PROJETO FOTOVOLTAICO EM NÃO-ME-TOQUE (RS)

FOTO: DIVULGAÇÃO



A necessidade de adotar tecnologias modernas e sustentáveis como pilares fundamentais na viabilização das operações agrícolas é um aspecto fundamental do mercado contemporâneo. Em um mundo em constante evolução, empresas tradicionais e históricas se dedicam nessa busca por inovação para não apenas fortalecer suas estruturas, mas posicioná-las como agentes de transformação, capazes de aliar história e modernidade em prol de um futuro mais eficiente e sustentável.

Desde sua fundação, há mais de 65 anos, a Cotrijal, Cooperativa Agropecuária e Industrial situada em Não-Me-Toque/RS, vem trilhando um caminho de inovação e comprometimento com o desenvolvimento da agricultura no Sul do país. Em quase sete décadas de história, a organização tem promovido, por meio do cooperativismo, a união de produtores em busca de objetivos comuns, impulsionando o compartilhamento de conhecimento e a troca de experiências, contribuindo para o desenvolvimento sustentável das comunidades rurais e aprimorando a eficiência das operações agrícolas na região.

Com um olhar voltado para o futuro e uma visão de responsabilidade ambiental, a Cotrijal embarcou recentemente em uma jornada que não apenas redefine sua abordagem energética, mas também estabelece um novo padrão de sustentabilidade para o agronegócio regional: a implementação de um grandioso projeto de energia solar e a construção de uma usina fotovoltaica para suprir o consumo elétrico da cooperativa.

De acordo com Laides Porto Alegre, Superintendente de Operações da Cotrijal, a iniciativa foi norteada por uma série de objetivos. “A motivação por trás da implementação do projeto abrange tanto aspectos ambientais quanto econômicos. Em março de 2022, quando iniciamos os estudos em relação à construção de uma grande usina solar, nosso foco era atender a demanda por energia elétrica do maior número possível de unidades da cooperativa, reduzindo

gastos e utilizando uma fonte limpa para contribuir com a redução de emissões de gás carbônico. Isso foi possível pois tivemos experiências promissoras com projetos anteriores de geração de energia fotovoltaica, em menor escala. Isso contribuiu para darmos um passo maior em direção a diversificação e autossuficiência energética na nossa cooperativa.”

Para a execução desse projeto visionário, a Cotrijal buscou um parceiro de confiança. A escolha da Valmont e das soluções Ag Solar da Valley foi pautada em princípios importantes. “Por se tratar de um projeto robusto, buscamos no mercado uma empresa capaz de contribuir em todos os aspectos, desde a elaboração até a execução. O amplo portfólio da Valley chamou nossa atenção, justamente por sua experiência na construção de grandes usinas fotovoltaicas. Ou seja, a credibilidade e a confiabilidade da Valmont foram fatores decisivos. Além disso, o custo-benefício, o atendimento diferenciado e um prazo de entrega que se encaixava em nosso cronograma também contribuíram para dar andamento ao nosso projeto”, pontua Laides.

O escopo do projeto impressiona por sua magnitude e visão de longo prazo. Foi desenvolvida uma usina fotovoltaica projetada para uma capacidade de 3.256 kWp, com uma estrutura que conta com 10 inversores e um total de 5.520 placas solares. A usina ocupará uma área de 35 mil m² ao lado do Parque da Expodireto Cotrijal, tradicional feira de negócios agropecuários da cooperativa. Além da localização estratégica, o terreno e o posicionamento da estrutura foram escolhidos para que as placas tenham maiores períodos de incidência solar.

“Estamos otimistas em relação à capacidade da usina e os possíveis retornos que ela nos dará. A expectativa é de que ela gere mais de 4,8 milhões de kW/h por ano e abasteça 19 unidades da Cotrijal, entre elas o Parque da Expodireto e a Unidade de Beneficiamento de



Sementes da cooperativa. Isso representará uma economia anual de R\$2 milhões no custo da energia consumida pela nossa cooperativa. Além disso, há os benefícios ambientais proporcionados pela redução de emissões de gás causadores de efeito estufa, um acompanhamento que pretendemos fazer ao longo dos anos”, destaca o Superintendente.

Aos olhos de Laides, o projeto foi executado de forma promissora e está superando todas as expectativas da equipe da cooperativa. “A usina será entregue dentro do prazo, sem grandes imprevistos ao longo da construção. A qualidade oferecida pela Valmont se reflete em cada detalhe, desde a escolha dos materiais utilizados até



a expertise da mão de obra e o suporte técnico excepcional. Diante desse resultado, estamos contentes e entusiasmados com a perspectiva de ver a usina operando em pleno funcionamento a partir de outubro de 2023”, conta.

No que tange à colaboração com a Valmont, a equipe salienta os aspectos positivos que têm contribuído para uma parceria gratificante. “A Valmont nos atendeu com profissionalismo desde o primeiro contato. Ao iniciarmos a elaboração do projeto, a equipe foi solícita e atenta a cada detalhe. Os estudos preliminares realizados pela equipe foram essenciais para definições importantes, contribuindo para a construção de um projeto com maior potencial energético. Destacamos a qualidade e rapidez do suporte técnico, principalmente na etapa de liberação do projeto junto a concessionária de energia. Além disso, a facilidade de ter um canal direto com a equipe da Valmont, que prestava uma assistência eficiente e pontual, contribuiu muito para o bom andamento do projeto”.

As expectativas relacionadas aos resultados do projeto são altas, mas a equipe tem olhos no futuro, e, segundo Laides, tecnologia e inovação estão sempre nas perspectivas da cooperativa. “Não descartamos a possibilidade de investir em projetos futuros que contribuam para a autossuficiência energética da cooperativa. Estamos sempre em busca de novas tecnologias, que contribuam para o desenvolvimento da Cotrijal e agreguem valor ao negócio”, conclui.

À medida em que pavimenta sua jornada rumo a uma energia mais sustentável, rentável e autossuficiente, a Cotrijal ilustra como o agronegócio pode se tornar um catalisador para a adoção de soluções que beneficiam tanto a economia quanto o meio ambiente. Iniciativas atuais e arrojadas, como a do projeto em Não-Me-Toque, representam categoricamente a realidade contemporânea, onde agricultura e a tecnologia se unem em harmonia, abrindo caminho para um amanhã mais verde e próspero.

ECONOMIA E PRODUTIVIDADE DE MÃOS DADAS

EM QUATRO ANOS, PROPRIEDADE GAÚCHA ALCANÇOU INCREMENTO PRODUTIVO DE 30% COM IRRIGAÇÃO NA PRODUÇÃO DE GRÃOS E PASSOU A SUPRIR DEMANDA ENERGÉTICA DE TODA FAZENDA COM ENERGIA SOLAR

O sol brilha forte nos campos de Ronda Alta (RS), e com ele, uma visão de sustentabilidade e produtividade floresce. Em uma propriedade que tem encontrado os caminhos para o êxito na integração entre irrigação e energia solar, o investimento em soluções tecnológicas já é compreendido como uma nova etapa do processo agrícola, fundamental para elevar os resultados e a receita.

Há mais de três décadas, Altemir Fracaro mergulhou no mundo do agronegócio, dando continuidade ao legado de sua família. Desde 1988, aplicou muito trabalho, liderança e inovação no trabalho diário da propriedade. Hoje, a Agrícola Fracaro é reconhecida pelo cultivo de soja, milho, trigo e feijão. O segredo para os bons resultados e pela consolidação da empresa ao longo dos anos, no entanto, vai além da tradição: é a busca por inovação e sustentabilidade nas operações.

Foi há cerca de quatro anos, na preparação para a safra 2019/2020, que o produtor voltou seus olhos para uma das primeiras perspectivas que transformaria completamente o ciclo produtivo da fazenda. Para garantir a segurança de seu negócio e alavancar a produção, passou a estudar a instalação de um sistema de irrigação na propriedade. Na execução desse projeto, contou com a tecnologia da Valley, líder mundial em irrigação de precisão, e com assistência da excelente equipe da SLC Máquinas, distribuidor oficial Valley que abrange 2/3 do Rio Grande do Sul.

Inicialmente, Altemir investiu na instalação de um pivô central. No entanto, ao longo das últimas safras, os resultados foram tão positivos

que a equipe já conta, atualmente, com um segundo pivô em processo de instalação na propriedade. Dos 300 hectares da propriedade, 115 serão irrigados – quase 40% de toda área produtiva da fazenda.

“O principal benefício que temos identificado é o incremento da produção. Dependendo do ano, podemos chegar a 30% mais produtividade, com os mesmos gastos de implantação da cultura. Além disso, com irrigação, a qualidade do produto final é bem superior quando comparada a um ano com déficit hídrico, como notamos principalmente no feijão”, pontua.

Segundo o produtor, a seleção de quais culturas serão irrigadas é feita com base em uma série de variáveis. “Depende de vários fatores, como o cenário atual do mercado, os preços, a rotação de culturas, entre outros”.

Durante a implementação do projeto solar, a equipe pôde contar com o suporte da SLC Máquinas e da equipe Ag Solar



IRRIGAÇÃO + SOLAR = SUCESSO

Para manter a rentabilidade do negócio em escalada, Altemir Fracaro passou a enxergar os investimentos em inovações tecnológicas como um fator determinante para os bons resultados da fazenda. Com um projeto dinâmico, grandioso e promissor, a Agrícola Fracaro adotou a energia solar como parte fundamental de sua estratégia de sustentabilidade e eficiência energética.

Esse novo empreendimento foi resultado, mais uma vez, da parceria de sucesso entre Agrícola Fracaro e Valmont. “Também escolhemos a Valmont para executar o projeto fotovoltaico devido ao histórico de confiabilidade desenvolvido em nossos negócios com a empresa, assim como a SLC”, comenta o produtor.

As motivações para implementar o projeto de energia solar visavam atender diferentes aspectos prioritários para a equipe Fracaro, como destaca o agricultor: “Nosso principal objetivo era a economia de energia nas nossas operações.

Painéis solares instalados na Agrícola Fracaro tem garantido economia e sustentabilidade



“O PRINCIPAL BENEFÍCIO QUE TEMOS IDENTIFICADO É O INCREMENTO DA PRODUÇÃO. DEPENDENDO DO ANO, PODEMOS CHEGAR A 30% MAIS PRODUTIVIDADE, COM OS MESMOS GASTOS DE IMPLANTAÇÃO DA CULTURA. ALÉM DISSO, COM IRRIGAÇÃO, A QUALIDADE DO PRODUTO FINAL É BEM SUPERIOR QUANDO COMPARADA A UM ANO COM DÉFICIT HÍDRICO, COMO NOTAMOS PRINCIPALMENTE NO FEIJÃO”

Por outro lado, buscávamos investir também na preservação do meio ambiente e na gestão de nossos recursos”, aponta.

Com capacidade de produção de 72,38 kWp, a usina, instalada no solo com painéis nacionais, cobre não apenas as necessidades energéticas dos sistemas de irrigação da propriedade, mas também gera energia para a sede e para a unidade de armazenamento da fazenda. Agora, os raios de sol representam mais potência e rentabilidade para a Agrícola Fracaro.

Embora seja um projeto recente, a instalação do projeto já tem convertido resultados notáveis, e o produtor já tem os olhos no futuro: “Está dando o resultado esperado. A usina está produzindo conforme o planejado, e às vezes, até mais. Estou muito satisfeito com o investimento, e com planos de ampliar, caso seja necessário. Recomendo, a quem tiver dúvida, que vale cada centavo investido em energia solar com empresa séria”, enfatiza.



“COM CAPACIDADE DE PRODUÇÃO DE 72,38 KWP, A USINA, INSTALADA NO SOLO COM PAINÉIS NACIONAIS, COBRE NÃO APENAS AS NECESSIDADES ENERGÉTICAS DOS SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO DA PROPRIEDADE, MAS TAMBÉM GERA ENERGIA PARA A SEDE E PARA A UNIDADE DE ARMAZENAMENTO DA FAZENDA. AGORA, OS RAIOS DE SOL REPRESENTAM MAIS POTÊNCIA E RENTABILIDADE PARA A AGRÍCOLA FRACARO.”

A integração entre energia fotovoltaica e irrigação entrega autonomia e economia ao produtor rural

E quando o assunto é seriedade, Altemir destaca o compromisso, a dedicação e a disponibilidade que integram o suporte técnico oferecido por toda a equipe SLC. “Estão sempre à disposição quanto a funcionários e peças, sempre que é preciso”, declara.

A harmonia entre energia solar e irrigação é evidente na Agrícola Fracaro. Em meio às férteis lavouras de grãos, o futuro se mostra brilhante e sustentável. A história de Altemir Fracaro atesta que a adoção de tecnologias agrícolas verdes, como energia solar e irrigação eficiente, não apenas impulsiona a produtividade, mas constrói um exemplo inspirador de como a inovação pode florescer no coração do agronegócio, criando um cenário promissor para a agricultura do amanhã.

PLANO SAFRA 23/24: PERSPECTIVAS E OPORTUNIDADES

COM LINHAS DE CRÉDITO VOLTADAS PARA IRRIGAÇÃO E ENERGIA SOLAR, PROGRAMA DE FINANCIAMENTO DO GOVERNO FEDERAL APRESENTA POSSIBILIDADES GRANDIOSAS AO PRODUTOR RURAL

Nos bastidores do cenário agrícola, um fator essencial e muitas vezes determinante para o sucesso dos produtores rurais se revela. No coração do agronegócio, onde a inovação e a tecnologia florescem, as linhas de crédito desempenham um papel crucial. Em ampla perspectiva, além de uma oportunidade individual para cada produtor, o acesso democrático a capital para investimentos contribui diretamente para o impulsionamento do agronegócio brasileiro.

Essas ferramentas financeiras capacitam os agricultores a investir em projetos de expansão, modernização e sustentabilidade, alimentando tanto a produtividade de suas lavouras, quanto o crescimento econômico do país. Na era da informação e da tecnologia, torna-se indispensável analisar a jornada que une o campo à disponibilidade de crédito, explorando como essa relação fortalece a base do setor agrícola e abre caminhos para um futuro promissor.

Para os produtores que já se atentaram ao potencial produtivo e transformador da agricultura irrigada, os financiamentos representam a chance de tirar os planos do papel. Ao disponibilizar recursos financeiros para investimentos em sistemas de irrigação eficientes, essas linhas de crédito viabilizam a aquisição de equipamentos modernos e tecnologias avançadas, permitindo que os agricultores me-



Dez diferentes programas integrantes do Plano Safra contemplam projetos e investimentos em energia solar

lhorem a gestão hídrica, aumentem a produtividade e garantam maior sustentabilidade para suas atividades agrícolas.

No fim de junho, o Governo Federal apresentou o Plano Safra 2023/2024. Durante o biênio, o programa destinará R\$364,22 bilhões para crédito rural, apoiando os pequenos, médios e grandes produtores que se enquadram nas diretrizes do programa. O valor, que reflete um crescimento de cerca de 27% em relação à edição anterior, inclui um montante de R\$2,37 bilhões reservados para o Programa de Finan-

ciamento à Agricultura Irrigada e ao Cultivo Protegido (ProIrriga), que viabiliza a aquisição e implantação de sistemas de irrigação.

O Diretor Comercial da Valley, Vinícius Melo, destaca a relevância do Plano Safra para o setor. “A disponibilização de crédito pelo Plano Safra para o ProIrriga é muito importante para a Valmont, assim como para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil. Nas mãos do agricultor brasileiro, o financiamento é uma ferramenta muito importante, de fomento à irrigação. Trata-se de um investimento direto na propriedade, e o impacto dessa aquisição de equipamentos é muito grande em todos os setores. Se analisarmos o impacto social disso, estamos criando empregos não sazonais, já que a irrigação precisa de manejo o ano inteiro. Com isso, otimizamos também o uso dos maquinários que já existem na fazenda. Plantam-se mais safras numa mesma área, melhora-se a sustentabilidade do negócio e produz-se mais num mesmo território”, explica.

Quanto ao montante destinado à agricultura irrigada na nova edição do ProIrriga, Vinícius faz uma ressalva. “Em números, esses valores ainda estão muito aquém ao que o mercado precisa. Tivemos um aporte de R\$2,3 bilhões. No entanto, como Câmara Setorial de Irrigação e ABIMAQ, a Valmont, ao lado de outras empresas, pleiteou pelo menos R\$10 bilhões. O recurso que virá é muito importante, mas será escasso e muito disputado. Então, para nós, é importante que o agricultor aproveite essa oportunidade de maneira ágil e consiga fazer seus investimentos e compromissos, financiando equipamentos de irrigação Valley”, pontua.

De acordo com Vinícius, um dos diferenciais do ProIrriga é a taxa de juros prefixada, de até 10,5% ao ano. Comparados à taxa Selic, que em agosto atingiu 13,25%, os juros do ProIrriga são mais atrativos e acessíveis. Esse aspecto, aos olhos do Diretor, garante a possibilidade de grandes realizações para o setor da agricultura irrigada nacional.



Para Vinícius Melo, Diretor Comercial da Valmont, as linhas de crédito são determinantes na formação de fazendas cada vez mais sustentáveis

Nessa perspectiva, os destaques do Plano Safra não se restringem apenas à irrigação. Além dos recursos destinados ao ProIrriga, o programa também oferece uma série de linhas voltadas especificamente para a modernização da produção agrícola, abrangendo, inclusive, projetos de energia solar.

“É muito importante que o BNDES disponibilize várias linhas de crédito diferentes, para realmente se adaptar ao pequeno, médio e grande produtor. O ProIrriga é uma delas, mas

FINALIDADE	2022/2023	2023/2024	VARIAÇÃO
Custeio e Comercialização	215,27	272,12	26%
Investimento	71,89	92,1	28%
Total Plano Safra	287,16	364,22	26,80%

a irrigação também pode ser financiada pelo ModerAgro, por exemplo, que visa a modernização de sistemas de fazendas. Temos ainda a grande possibilidade de tornar as fazendas cada vez mais sustentáveis em um contexto geral, com a nossa solução Ag Solar, que conta com um portfólio de produtos voltados à produção de energia. Seja vinculada à rede, gerando energia para injetar em um sistema on grid, ou em um sistema totalmente off grid, que vai abastecer o pivô ou qualquer outra funcionalidade da fazenda, nós temos a possibilidade de fazer projetos e trabalhar nesse sentido, com linhas de crédito próprias ou vinculadas a linhas de crédito que vão financiar o projeto como um todo”, explica.

Os financiamentos em energia solar podem ser pleiteados em dez diferentes programas que integram o Plano Safra: RenovAgroDemais, RenovAgroAmbiental, RenovAgro Recuperação/Conversão, Inovagro, Prodecoop, Procap Agro, Pronamp, Investimento Empresarial, Juros Controlados Não Equalizados e Juros Livres. Ao todo, são mais de R\$92 bilhões em recursos programados para todas essas linhas.

MUITO ALÉM DO FINANCIAMENTO

Transcendendo as relações comerciais e financiamentos, a Valmont busca assumir o papel de parceira estratégica para os produtores rurais nessa jornada.

Com uma abordagem focada no cliente, a empresa se empenha em compreender as par-

“NAS MÃOS DO AGRICULTOR BRASILEIRO, O FINANCIAMENTO É UMA FERRAMENTA MUITO IMPORTANTE, DE FOMENTO À IRRIGAÇÃO. TRATA-SE DE UM INVESTIMENTO DIRETO NA PROPRIEDADE, E O IMPACTO DESSA AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS É MUITO GRANDE EM TODOS OS SETORES”

ticularidades e desafios de cada produtor rural, proporcionando soluções personalizadas que atendam às suas necessidades específicas. Segundo Vinícius, o time Valmont oferece todo suporte necessário para facilitar o acesso dos produtores rurais às linhas de crédito e ao upgrade de seus sistemas de produção.

“A rede de distribuição Valley está apta a realizar todos os trabalhos que visam facilitar a vida do agricultor para conseguir o crédito voltado à aquisição de equipamentos. De financiamento tradicional a consórcios, ou até mesmo CPR (Cédula de Produto Rural), permuta, barter... temos várias opções para oferecer ao agricultor. Sempre digo que o importante é fazer o contato conosco – seja com nossa rede de distribuidores ou com supervisores comerciais que estão no campo – e trazer suas necessidades. Nosso trabalho é ajudar. Somos facilitadores para auxiliar no processo de aquisição de crédito”, pondera.



VALMONT APOSTA NA ATUALIZAÇÃO DA REDE DE DISTRIBUIDORES PARA AMPLIAR ABRANGÊNCIA NO MERCADO

DESCUBRA COMO A MULTINACIONAL ESTÁ EXPANDINDO PARCERIAS E ÁREAS DE ATUAÇÃO PARA SEMEAR UM FUTURO FÉRTIL NO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

A cada ano, o Brasil protagoniza uma eferescente e dinâmica transformação. O cenário é o agronegócio, um pilar inabalável da nossa sociedade. A ferramenta, por sua vez, é a tecnologia, que ajuda produtores rurais a reescreverem, diariamente, suas histórias. Hoje, mais do que nunca, a capilaridade e a inovação estão transformando o agro de maneiras surpreendentes. Trata-se de um movimento que supera as fronteiras convencionais, atingindo novos espaços e levando não apenas soluções, mas conhecimento, eficiência e sustentabilidade.

Neste contexto veloz e inteligente, a Valmont se destaca como pioneira, tomando como compromisso desbravar horizontes, conectar-se com novos territórios geográficos, fechar parcerias de sucesso e moldar a construção de um agronegócio concebido por verdadeira inovação e tecnologia. Seja no campo digital ou na interação porteira adentro com clientes em potencial, a empresa se dispõe a ampliar não apenas safras e colheitas, mas toda indústria.

Um reflexo desse movimento é a recente adesão de novos distribuidores das tecnologias



Valley para irrigação por pivô central e energia solar. Anunciada em setembro, essa nova estrutura na rede de distribuição é fruto de parcerias com empresas líderes, de valiosa participação no mercado de maquinário agrícola nacional. A novidade fortalecerá ainda mais a presença da Valmont no Triângulo Mineiro, no Centro-Norte e no Leste-Oeste de São Paulo. Além de otimizar a produtividade dos clientes da marca, essa expansão deve difundir soluções sustentáveis no campo, agregando rentabilidade e economia aos produtores que investirem no renomado portfólio tecnológico da marca.

A reestruturação busca viabilizar uma distribuição mais eficiente, garantindo soluções de alta qualidade e suporte técnico especializado aos clientes, aprimorando o atendimento e fortalecendo a capilaridade da marca no mercado. Aos olhos do Diretor Presidente da Valmont Brasil, Cristiano Del Nero, as perspectivas referentes à atualização da rede de distribuição são excelentes: “Estamos confiantes em anunciar essa estratégia de expansão na região de São Paulo, em parceria com os distribuidores a Maqnelson e a Land Irrigação, bem como a entrada dos novos parceiros, Tracbel e Terra-verde, que fortalecerão nossa presença no mercado agrícola brasileiro”.

Trabalho da Land Irrigação é referência em atendimento e orientação tecnológica ao cliente

Há 20 anos, a equipe Terraverde oferece equipamentos de alta tecnologia a seus clientes



O Diretor de Desenvolvimento de Rede da Valmont, Jonas Proença, acrescenta: “Acreditamos que os novos distribuidores agregarão benefícios significativos, tanto para a Valmont, quanto para nossos valiosos clientes, permitindo-nos oferecer soluções ainda mais ágeis e personalizadas para os agricultores dessa região estratégica.”

ATUALIZAÇÕES

Os distribuidores Maqnelson e Land Irrigação, atuais parceiros da Valmont, passarão a atender parte dos municípios da região do Triângulo Mineiro, em Minas Gerais, e Oeste de São Paulo, respectivamente, ampliando sua área de cobertura. Com um histórico de compromisso com a qualidade e excelência no atendimento, as equipes de ambos os distribuidores destacam a satisfação em continuar oferecendo as tecnologias inovadoras da Valley aos clientes.

“Com mais de 50 anos de história de sucesso e uma grande penetração no mercado do Triângulo Mineiro, nossa empresa é altamente reconhecida e respeitada entre os produtores locais, e nos comprometemos a trazer agilidade, cordialidade e um excelente serviço. Estamos empolgados em continuar nossa parceria com a Valmont e em oferecer as tecnologias inovadoras da marca para nossos clientes”, pontua Bruno Merola, CEO da Maqnelson.

Sob a mesma perspectiva, Murilo de Paula, Diretor da Land Irrigação, ressalta os valores da empresa que se conectam à missão da Valmont:



“Nosso compromisso em oferecer um excelente atendimento ao cliente e nossa orientação tecnológica têm nos permitido realizar um trabalho excepcional no Mato Grosso do Sul, proporcionando mais produtividade e rentabilidade aos agricultores. Estamos empolgados em aplicar todo o conhecimento profundo que temos da região e dos clientes na nova área proposta pela Valmont, levando nosso know-how para maximizar o sucesso nessa parceria.”

Desde 1967, Grupo Tracbel ajuda a potencializar a produtividade de produtores rurais com tradição e inovação

“OS NOVOS
DISTRIBUIDORES
AGREGARÃO BENEFÍCIOS
SIGNIFICATIVOS,
PERMITINDO-NOS
OFERECER SOLUÇÕES
AINDA MAIS ÁGEIS E
PERSONALIZADAS PARA
OS AGRICULTORES”

Com a atualização da rede, dois novos distribuidores Valley chegam para fortalecer ainda mais o mercado no estado de São Paulo. Tracbel e Terraverde, reconhecidas pela experiência no setor agrícola e sólida reputação, agora fazem parte da rede de distribuição, levando as tecnologias da marca para as regiões Centro-Oeste e Centro-Leste de São Paulo, respectivamente.

O CEO do Grupo Tracbel, Luiz Gustavo Rocha, destaca uma trajetória pautada no trabalho e na inovação, que será fortalecida pelo portfólio tecnológico da Valley. “A Tracbel Agro tem uma longa história de sucesso no mercado agrícola, e estamos animados em fazer parte da rede de distribuição da Valmont. Nossa equipe está empenhada em levar as tecnologias avançadas da marca Valley a novos clientes e em fornecer soluções de alta qualidade para os produtores da região”.

Aos olhos de Eduardo Cunali Defilippi Filho, Diretor Executivo/CEO da Terraverde, a parceria também representa uma importante oportunidade. “A Terraverde é uma empresa comprometida com a inovação e com a oferta de soluções que impulsionem o agronegócio. Estamos en-



tusiasmados em trabalhar com a Valmont e em fornecer suporte técnico especializado para os agricultores locais, contribuindo para o desenvolvimento sustentável da região.”

A proximidade dos distribuidores com os produtores da região permitirá uma maior disponibilidade de peças de reposição e suporte técnico, otimizando a experiência do cliente e contribuindo para a eficiência das operações agrícolas. Com isso, os agricultores poderão acessar com facilidade as tecnologias avançadas e obter soluções sob medida para suas necessidades específicas.

Com convicção, a Valmont visa, na expansão estratégica de sua rede de distribuição, um

pilar fundamental para consolidar sua posição no mercado agrícola brasileiro. Mais do que uma estratégia comercial, essa expansão representa um compromisso fundamental com a missão da empresa: impulsionar o desenvolvimento sustentável do agronegócio nacional. Ao fortalecer sua presença em novas regiões, a Valmont não apenas amplia seu alcance, mas garante a produção contínua de alimentos de qualidade não apenas para o Brasil, mas para o mundo. É uma jornada em direção a um futuro onde inovação e sustentabilidade se entrelaçam para moldar um mercado mais eficiente, ético e produtivo para todos.

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 