

# Pivot Point

IRRIGAÇÃO E CULTURA DO CAMPO • 2024 • ED 28



NO PAÍS LÍDER EM EXPORTAÇÕES DE AÇÚCAR, O ENCONTRO ENTRE IRRIGAÇÃO, CONECTIVIDADE E TELEMETRIA POTENCIALIZA AINDA MAIS A PRODUÇÃO SUCROENERGÉTICA

# TECNOLOGIA QUE AGREGA VALOR

## AGRISHOW 2024

As expectativas para a 29ª edição da maior feira do agronegócio latino

## GRÃOS EM FOCO

Análise das margens de rentabilidade do mercado sugere estratégias arrojadas

## DEMOFARMS

Conheça o projeto que está otimizando a conectividade de fazendas brasileiras





Nossa força  
movimenta  
o seu negócio.

# VER A PRODUTIVIDADE DOS NOSSOS CLIENTES É O QUE MAIS NOS ORGULHA.

Nosso trabalho movimenta e  
traz resultados para os produtores.



Procure o seu distribuidor Valley.





# ÍNDICE

## 06. NOTA DA EDITORA

## 07. PALAVRA DO PRESIDENTE

## 09. NOTÍCIAS BRASIL

As novidades que movimentaram o agronegócio nacional nos últimos meses

## 12. NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

Os acontecimentos que estão marcando a América Latina na irrigação e agricultura

## 14. ENTREVISTA

José Alves Júnior, Professor da Universidade Federal de Goiás, partilha sua experiência em Irrigação e Agroclimatologia e reflete sobre o enfrentamento dos desafios climáticos no agronegócio moderno

## MERCADO

# 19

## 20. OPINIÃO DE ESPECIALISTA

O Professor e Consultor em Agronegócios, Carlos Cogo, propõe uma análise do cenário econômico do mercado de grãos e faz prospecções para os próximos meses

## 23. A IRRIGAÇÃO EM NÚMEROS

Pautado em dados divulgados pela Agência Nacional de Águas, overview da área irrigada brasileira destaca potencial do país para ampliar ainda mais a irrigação e alavancar o setor agrícola

## 26. AGRISHOW

Saiba o que a 29ª edição da maior feira do Agronegócio da América Latina reserva aos produtores visitantes e conheça os detalhes da participação da Valley



## AGRO SEM FRONTEIRAS

# 31

## 32. GERGELIM IRRIGADO

Inovadora e potente, produção da oleaginosa no interior de Goiás tem êxito potencializado por irrigação e tecnologia

## 36. RESULTADO NA LAVOURA

Para fazer transição entre pecuária e agricultura, família de produtores do oeste baiano encontra na irrigação um aliado poderoso e produtivo

## 40. PRODUTORES QUE INVESTEM

Apostando na pecuária irrigada, produtor paraense garante salto produtivo de 1400% com rentabilidade e sucesso



## CONECTI VIDADE

# 43

## 44. MATÉRIA DE CAPA

Em Ulianópolis (PA), usina sucroalcooleira aumenta produtividade da cana em 60% com irrigação, conectividade e telemetria

## 48. DEMO FARMS

Vinte fazendas ao redor do país integram projeto que coloca soluções de conectividade no centro da produtividade agrícola

## 51. ECOSISTEMA DE SOLUÇÕES

Focado no suporte técnico e atendimento de demandas relacionadas à tecnologia, projeto implementado pela Valley reúne as necessidades do produtor em um único espaço



## MUNDO VALLEY

# 53

## 54. ENCONTRE UM DISTRIBUIDOR

Onde quer que você esteja, há um distribuidor Valley para atender às necessidades do seu negócio

## 56. REDE DE DISTRIBUIÇÃO

As histórias de sucesso e crescimento dos distribuidores Valley que recentemente assumiram territórios no Centro Norte, Triângulo Mineiro e Leste-Oeste paulista





## Caro leitor,

Com entusiasmo, trazemos até você a 28ª edição da Revista Pivot Point, repleta de insights, análises e histórias inspiradoras do vibrante universo do agronegócio. Nesta edição, seguimos aprofundando a discussão sobre os desafios climáticos enfrentados pela agricultura contemporânea. Em entrevista, o Professor José Alves Júnior, da Universidade Federal de Goiás, explora as soluções e estratégias para mitigar os impactos dos fenômenos emergentes e garantir a sustentabilidade das nossas lavouras.

Além disso, trazemos uma análise reveladora sobre a atual conjuntura do mercado de grãos, proposta pelo Professor Carlos Cogo. Em suas projeções, ele destaca a necessidade de estratégias arrojadas para driblar as atuais margens de rentabilidade do mercado. Um overview do crescimento da área irrigada brasileira ao longo das últimas cinco décadas também integra essa edição, ponderando as expectativas para o setor nos próximos anos.

Prepare-se também para uma imersão na 29ª edição da Agrishow, a maior feira do agronegócio da América Latina. Conheça as inovações, tendências e oportunidades que estarão em destaque neste importante evento para o setor.

Casos de sucesso grandiosos também estampam as páginas desta revista. Apresentamos histórias inspiradoras, de produtores ousados e inovadores, que abordam desde a transição entre pecuária e agricultura, até a potencialização do setor sucoenergético pela irrigação.

Você também terá a oportunidade de conhecer o Demo Farms, projeto audacioso que está implementando conectividade à irrigação em vinte fazendas ao redor do país. Descubra como a tecnologia está impulsionando a eficiência e a produtividade no campo. Por fim, celebramos as trajetórias de novas distribuidoras Valley, que passam a cobrir importantes territórios em Minas Gerais, São Paulo e Goiás.

Convido você a embarcar conosco em mais uma jornada de conhecimento e partilha de experiências, nesta edição da Revista Pivot Point. Que as histórias, reflexões e perspectivas apresentadas aqui inspirem e movimentem seu negócio.

*Boa leitura!*

**Cássia Parreira**

**"Trazemos até você a 28ª edição da Revista Pivot Point, repleta de insights, análises e histórias inspiradoras do vibrante universo do agronegócio."**



**CÁSSIA PARREIRA**  
Gerente de Marketing  
da Valmont Brasil

**M**ais do que nunca, é essencial reconhecer o importante papel dos agricultores na segurança alimentar global. Enfrentando desafios climáticos e variações do setor com resiliência e força, estes homens e mulheres representam verdadeiros guardiões da sustentabilidade, que garantem a subsistência e a nutrição do planeta, alavancam a cadeia produtiva do agronegócio e perpetuam o futuro das nossas gerações.

Neste cenário, aliada à força e à liderança dos trabalhadores, a irrigação emerge como uma ferramenta transformadora. Em meio aos efeitos de fenômenos climáticos complexos, a tecnologia garante às lavouras safras produtivas, conserva recursos hídricos e reduz o impacto ambiental, promovendo uma agricultura mais eficiente e sustentável.

A 29ª edição da Agrishow – evento que potencializa nosso setor e apresenta as tecnologias que estão transformando o modo de fazer agricultura – fortalece nossa missão de agregar valor aos negócios dos agricultores brasileiros. Participar desta história, desde a primeira edição, é motivo de orgulho para a Valley.

Esta edição da Revista Pivot Point destaca o compromisso inabalável dos agricultores e da Valmont com a construção de um futuro mais seguro, sustentável e abundante para todos. Que possamos aprender com as histórias de sucesso e inovação narradas aqui e continuar trabalhando juntos, para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que se apresentam.

Boa leitura, e que possamos todos contribuir para um agronegócio cada vez mais próspero e resiliente!

**Cristiano Del Nero**

**"Esta edição destaca o compromisso inabalável dos agricultores e da Valmont com a construção de um futuro mais seguro, sustentável e abundante para todos"**



**CRISTIANO DEL NERO**  
Diretor Presidente da  
Valmont Brasil



**EDITOR**  
Cássia Parreira

**COORDENADOR**  
Luiz Barbosa

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Faeza Rezende  
MTB: 12323/MG

**REPORTAGENS**  
Pedro Henrique Marino  
Daniela Miranda

**FOTOGRAFIA**  
Alex de Souza da Silva  
Talles Gabriel

**FOTO DE CAPA**  
Alex de Souza da Silva

**PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO**  
Siamo Studio

**COLABORADORES**  
Altair Pinsetta (Valley Experience), Arthur Luiz (Pivodrip MG), Daniel Amhaz, (Terraverde), Daniele Figueiredo Santos (Especialista em Estratégia e Planejamento de Marketing), Danielle Morais (Analista de Suporte de Tecnologia), Diego Pezzini (Gerente de Engenharia e Serviços), Felipe Spiezzi Raimbault (Gerente

de Desenvolvimento de Negócios), Jonas Proença (Diretor de Desenvolvimento de Rede), Luís Felipe Tomé (Pivodrip NE), Matheus Kleber (Gerente de Produto para a América Latina e o Caribe), Maurílio Palhari Júnior (Maqnelson Irrigação), Murilo Moura De Paula (LAND Irrigação), Sandro Rodrigues (Gerente Comercial Brasil), Vinicius Melo (Diretor Comercial Valmont Brasil)

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.

**VALMONT INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.**  
Av. Francisco Podboy, 1600 | Uberaba/MG, Brasil  
+55-34-3318-9000 | marketingbrasil@valmont.com

valleyirrigation.com.br | valleyirrigation | valley\_brasil  
company/valley-irrigation | ValleyIrrigationPortugues



## CIÊNCIA E ENGENHARIA SERVIÇOS QUE MOVIMENTAM O AGRONEGÓCIO.

Conte com o time de consultores Valley para aprimorar o desempenho de sua fazenda.



Conheça o Scheduling.



# 1

TERRITÓRIO  
NACIONAL  
MARÇO

## Dia Nacional da Agricultura Irrigada

Em março, o Governo Federal promulgou a lei Lei 14.830/24, que oficializa a comemoração em 15 de junho.

A iniciativa chega para destacar e promover a importante prática agrícola por meio de uma variedade de eventos – como exposições, seminários, palestras e outras ações destinadas a disseminar e valorizar a agricultura irrigada. O Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional (MIDR) desempenha um papel central na condução da Política Nacional de Irrigação (PNI), cujo propósito é impulsionar o desenvolvimento da agricultura irrigada por meio de uma abordagem colaborativa envolvendo organizações de irrigantes e diferentes esferas de governo. Além de coordenar a PNI, o MIDR é responsável pelo planejamento estratégico das áreas irrigadas no Brasil, buscando alinhar as necessidades dos produtores rurais com as políticas públicas e as parcerias governamentais. Nesse contexto, o Ministério já reconheceu a existência de 12 Polos de Irrigação em todo o país, distribuídos em diversos estados. A seleção dos polos é realizada mediante uma avaliação criteriosa, levando em consideração fatores como a presença de associações de irrigantes, a relevância da produção irrigada para a região e o potencial de expansão da produtividade.

**A INICIATIVA  
DESTACA E  
PROMOVE A  
IMPORTÂNCIA  
DA PRÁTICA  
AGRÍCOLA**





**MAIS ÁGUA**  
não equivale necessariamente a melhor desempenho das lavouras. A eficiência e a sustentabilidade demandam monitoramento e manejo adequado

## 2 | TERRITÓRIO NACIONAL

# CICLO COMPLETO

Estudos do IAC apontam que 90% da água da irrigação retorna ao meio ambiente

O Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) realizou seu primeiro encontro sobre água na agricultura em março. Durante o evento, a entidade apostou na partilha de informações científicas qualificadas para desmistificar a ideia de que a atividade agrícola é prejudicial aos recursos hídricos. Um dos estudos destacados pela instituição aponta que 90% da água utilizada na irrigação retorna ao meio ambiente por meio da transpiração das plantas. O IAC destacou ainda que mais água não equivale necessariamente a melhor desempenho das lavouras; a eficiência e a sustentabilidade demandam monitoramento e manejo adequado. Durante o evento, a pesquisadora e vice-diretora do IAC, Regina Célia de Matos Pires, destacou que a água é um insumo na agricultura irrigada, assim como os nutrientes em outras práticas culturais, e que, portanto, depende de métodos eficientes. O IAC tem estudado as demandas hídricas das culturas e indicadores de eficiência no uso da água, contribuindo com pesquisas nessa área desde os anos 1950.

3 | TERRITÓRIO NACIONAL  
MARÇO

## Plano de Ação para Irrigação 2024

Em março, a Comissão Nacional de Irrigação da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) delineou seu plano de ações para 2024 no setor de agricultura irrigada. O presidente da comissão, David Schimdt, destacou que os projetos prioritários incluem o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil, a adoção de modelos de gestão e tecnologias internacionais, e a promoção de boas práticas de gestão hídrica. A agenda abrange a aprovação de projetos para reservação de água, regulamentação da legislação de irrigação e estabelecimento do conselho nacional de irrigação, além de assegurar tarifas diferenciadas de irrigação e retomar os subsídios para atividades rurais. A assessora técnica, Jordana Girardello, ressaltou o trabalho para tornar os descontos na tarifa de energia mais seguros para os produtores. Outras prioridades incluem o apoio às federações de agricultura e pecuária em questões hídricas e a harmonização da Política Nacional de Recursos Hídricos com políticas estaduais, além da implementação de instrumentos de gestão, como a cobrança pelo uso de recursos hídricos.



## SP lidera geração própria de energia solar no país

SÃO PAULO

De acordo com um recente levantamento da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (AB-SOLAR), o Estado de São Paulo se destaca como líder na produção de energia solar no Brasil, com a maior capacidade instalada em telhados, pequenos negócios e terrenos. De acordo com o relatório, o estado possui mais de 3,8 gigawatts em operação, distribuídos em residências, comércios, indústrias, propriedades

rurais e prédios públicos. Mais de 396 mil conexões estão ativas, abrangendo todos os 645 municípios paulistas. Mais de 468 mil consumidores já usufruem dos benefícios da energia solar, incluindo redução na conta de luz e maior autonomia elétrica. Desde 2012, São Paulo atraiu mais de R\$ 19 bilhões em investimentos em energia solar, gerando mais de 114 mil empregos e arrecadando mais de R\$ 4,6 bilhões em impostos.

## UM SHOW DE TECNOLOGIA



Em março, a Valley participou do Show Safrá 2024, em Lucas do Rio Verde (MT). Promovido pela Fundação de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico Rio Verde, o evento anual representa um hub técnico e comercial focado na abordagem de tópicos tecnológicos e socioeconômicos relacionados ao agronegócio contemporâneo. Com o tema "Conectando os Mundos", a edição deste ano foi marcada por muita inovação, dinamismo e conectividade. A Valley foi representada pelo Grupo Irrigar, distribuidora oficial sediada em Sorriso/MT. O amplo estande da empresa foi um espaço de partilha de conhecimentos, suporte tecnológico e apresentação do portfólio de soluções em irrigação que podem contribuir com a rentabilidade dos produtores da região.

## GOTAAGOTA

MAIS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS

Com o objetivo de aumentar a área de irrigação em 100 mil hectares em 4 anos, **Rio Grande do Sul anuncia investimento de R\$ 213,2 milhões** em projetos de irrigação

Segundo a Confederação Nacional de Municípios, mais 2 mil cidades apresentaram **expansão no mercado de agronegócio** no início de 2024

Até o fim do 1º trimestre, **energia solar já acumula R\$12 bi em novos investimentos** em 2024

Com R\$ 25,8 bilhões em investimentos na região, **Nordeste supera 5 GW de energia solar** na geração distribuída

5 | LUCAS DO RIO VERDE  
MARÇO





# 1 DE RESÍDUO A RECURSO

 ARGENTINA

## ÁGUAS RESIDUAIS TRATADAS TEM POTENCIAL PARA IRRIGAR 500 MIL HECTARES DE MILHO

Em entrevista concedida ao veículo La Nación, no Dia Mundial da Água, o professor de Irrigação e Drenagem da Faculdade de Agronomia da Universidade de Buenos Aires (Fauba), Alejandro Pannunzio, destacou o potencial do reaproveitamento de águas residuais para fins agrícolas na Argentina. Segundo o especialista, 345 milhões de hectares são irrigados no mundo, representando 18% da área cultivável e cerca de 50% da produção total de alimentos. No entanto, a Argentina tem 2,4 milhões de hectares irrigados – o que representa apenas 5,5% da superfície cultivável do país. “O potencial de crescimento da área irrigada na Argentina é de seis milhões de hectares – de acordo com os parâmetros de anos atrás – ou consideravelmente maior, considerando o reaproveitamento de água, os processos de dessalinização, o uso de energias renováveis, os critérios de uso de água para irrigação complementar, etc.”, pontuou. Neste sentido, o Professor afirma que o aproveitamento de águas residuais, convertidas de resíduo a recurso, pode ser a fonte de água para a irrigação de 500 mil hectares de milho, o que evitaria, paralelamente, problemas biológicos e ambientais no país.

## GIRO LATINO

### NOVIDADES LATAM EM 4 NOTAS:

- Com campanha “El Campo Produce, Paraguay Crece”, agricultores do país batem recorde de produção de soja durante o período 2022/2023
- Venezuela estabeleceu um acordo com o Vietnã para trabalhar em projetos de cooperação na agricultura
- No Peru, Ministério de Desenvolvimento Agrário e Irrigação aprovou investimentos em 87 novos projetos agrícolas, que beneficiarão mais de 109 mil famílias rurais
- O Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura realizou um evento para discutir soluções para o uso da água nos países da América Latina e do Caribe

## 2

 COLÔMBIA

### Parceria consolida exportações

Em março, a Colômbia consolidou as relações comerciais com a China através de acordos estabelecidos entre o Ministério da Agricultura colombiano e membros da Administração Geral das Alfândegas da China. Entre os principais resultados, estão a abertura de mercados e a oferta exportável de produtos colombianos – como o limão, a carne de porco e o camarão. Também foram ratificados os compromissos para o envio de alimentos agrícolas e pecuários da Colômbia, e foi aprovada a construção de duas fábricas de exportação de carne bovina.

## 3

 BOLÍVIA


### US\$ 240 MILHÕES EM PROGRAMAS DE IRRIGAÇÃO

O Banco de Desenvolvimento da América Latina e do Caribe (CAF) aprovou, em março, um financiamento de US\$ 240 milhões para garantir a disponibilidade de água para o desenvolvimento social e a produção agrícola na Bolívia. Voltado para programas de irrigação, o crédito deve contribuir para o crescimento da área irrigada boliviana em cerca de 13.600 hectares, além de otimizar a produtividade e o uso eficiente da água, beneficiando cerca de 15 mil famílias em todo o país. A ser executado pelo Ministério do Meio Ambiente e das Águas, através do programa Barragens Resilientes, o financiamento contemplará a construção de sistemas de barragens através das correspondentes obras de armazenamento e regulamentação de água. Outros componentes do projeto preveem também os pré-investimentos em estudos técnicos, o fortalecimento institucional de entidades responsáveis pela manutenção dos sistemas e a formação de um centro nacional de monitoramento de barragens.

## 4

 MÉXICO

### Seca severa em regiões do país. Irrigação é aliada

De acordo com atualização publicada em março pelo Monitor de Secas do México, a seca já dura mais de seis meses em algumas regiões do país. A situação é mais latente em localizações do Norte e do Leste mexicanos, como Sonora, Durango, Sinaloa, Coahuila, Cidade do México, Chihuahua, entre outras. Embora chuvas e neve tenham ocorrido em vários pontos do país, a precipitação não tem sido suficiente para evidenciar uma melhoria nas zonas onde a seca é mais severa. À medida que a quantidade de água disponível para a agricultura é reduzida, o ciclo produtivo da agricultura mexicana sofre alterações. Com isso, a população pode enfrentar um considerável aumento dos preços de alimentos provenientes do setor primário. Em meio a essa conjuntura, os sistemas de irrigação têm desempenhado um papel ainda mais importante para os agricultores mexicanos no enfrentamento da seca.

## 5

 CHILE

### La Niña: agricultura chilena em alerta

Especialistas em climatologia do Chile anteciparam a chegada do fenômeno La Niña ao país em julho. Em entrevista à Plataforma de Informação da Indústria Frutícola Chilena, Patricio González, que integra o Centro de Investigação e Agroclimatologia da Universidade de Talca (CITRA), e Fernando Santibáñez, da Universidade de San Sebastián, projetaram um cenário climático que poderá ter consequências significativas para a agricultura e pode durar até três anos. Caracterizado por temperaturas mais frias no Oceano Pacífico, o La Niña tende a desviar os sistemas frontais para o sul do Chile, reduzindo as chuvas na zona central e aumentando o risco de geadas tardias. A baixa pluviosidade também pode resultar em caudais mais baixos no verão, agravando o estresse hídrico nas bacias e limitando a água disponível para irrigação. A falta de água deve afetar principalmente culturas que requerem alta demanda de água, como trigo, arroz, milho, mirtilo, uva e kiwi. Neste contexto, a agricultura chilena, que utiliza 80% da água do país, enfrenta um desafio significativo na gestão dos recursos hídricos.





COM FENÔMENOS COMO EL NIÑO E LA NIÑA,  
**A IRRIGAÇÃO  
 VEM COMO  
 UM SEGURO  
 AGRÍCOLA**  
 PARA O PRODUTOR RURAL”



ENTREVISTA.COM  
**JOSÉ ALVES  
 JÚNIOR**  
 Professor da  
 Universidade  
 Federal de Goiás

Os debates em torno dos fenômenos climáticos, seus impactos no cenário agrícola e as tecnologias e práticas emergentes têm ganhado uma relevância sem precedentes no agronegócio global contemporâneo. Diante dos desafios impostos pelas mudanças climáticas e da crescente demanda por alimentos, há uma urgência crescente em compreender e abordar os impactos desses fenômenos no setor agrícola. Nesta entrevista, José Alves Júnior – Professor da Universidade Federal de Goiás, com ampla experiência em Engenharia Agrícola e ênfase em Irrigação, Agroclimatologia e necessidades hídricas das culturas – oferece insights valiosos sobre essa interseção complexa entre clima, tecnologia e agricultura.

**Pivot Point:** Como você avalia o atual cenário climático do Brasil e do mundo?

**José Alves Júnior:** O clima sempre foi determinante na produção agrícola e pecuária, tanto no Brasil, como no mundo. Conhecer o clima – os períodos de chuvas e secas e os períodos quentes e frios – e compreender as limitações climáticas para um cultivo, seja ele qual for, sempre foi fundamental na agricultura e na pecuária. Por meio de estudos, temos observado e monitorado melhor as condições climáticas. Estamos conseguindo entender melhor os fenômenos. O fato é que temos tido, com bastante frequência, anos atípicos. Isso causa algumas alterações no calendário, na rotina do produtor rural. Esses fenômenos estão cada vez mais presentes, seja por uma influência dos ciclos naturais que ocorrem, ou por influência do próprio homem. O clima tem tido, com bastante frequência, esses períodos atípicos. Essas são situações que a gente observa em diferentes regiões do globo – algumas mais acentuadas do que outras – mas precisamos entendê-las para poder enfrentá-las e nos proteger. Criar mecanismos que nos protejam, assim como protejam o setor, que precisa ser sustentável, para que sigamos produzindo alimentos e energia para atender as demandas da sociedade.

**PP:** Enfrentamos atualmente fenômenos climáticos de alta magnitude, sendo El Niño e La Niña os exemplos mais atuais. De quais formas esses efeitos têm impactado a conjuntura do agronegócio nacional?

**JAJ:** São dois fenômenos que já estão se tornando frequentes, e temos aumentado muito nosso conhecimento sobre ambos, sobretudo os seus impactos na agricultura, que é o carro chefe do agronegócio brasileiro. São características bem emblemáticas, bem marcantes. O El Niño se caracteriza pela redução dos regimes de chuva na região Nordeste e Norte do Brasil. Isso causa significativas quebras de produtividade, déficit hídrico e estresse hídrico acentuados. No sul do Brasil, o efeito é de mais chuvas, que podem causar um excesso de água e, em alguns casos, alagamentos. Isso pode atrapalhar as colheitas, porque as plantas também não reagem bem. ☹

**“OS DOIS FENÔMENOS ESTÃO SE TORNANDO FREQUENTES E TEMOS AUMENTADO MUITO NOSSO CONHECIMENTO SOBRE AMBOS, SOBRETUDO OS SEUS IMPACTOS NA AGRICULTURA.”**





## "O MAIOR ÍNDICE DE VENDAS DE IRRIGAÇÃO OCORRE PARA AQUELES JÁ TÊM IRRIGAÇÃO. QUEM JÁ CONHECE A TECNOLOGIA, QUER MAIS."

Para as regiões Sudeste e Centro-Oeste, o impacto está principalmente nas fortes ondas de calor, que são algo muito ruim. As plantas têm uma tolerância, um limite superior e um limite inferior quanto à temperatura. Quando a temperatura é excessiva, ela também causa as quebras de produtividade e acaba influenciando, em partes, no regime de chuvas. Isso impacta os agricultores constantemente, porque nossa agricultura é, sobretudo, de sequeiro.

Quanto ao La Niña, o efeito é um pouco inverso – você tem o aumento das chuvas nas regiões Nordeste e Norte. Isso pode ser bom, desde que elas não venham em alta intensidade, causando desastres. A agricultura tem essa tolerância: precisa de chuvas ao longo do ciclo, mas não muito concentradas. No Sul, por outro lado, o La Niña traz a quebra de produtividade por falta de água. Em geral, o La Niña tem causado menos estragos, mas o fato é que são dois efeitos muito significativos, e quanto mais os estudamos, melhor para que a gente se proteja. Se está previsto um fenômeno desses para a próxima safra, para o próximo ano, precisamos nos proteger, nos apegar à ciência, nos unir e atender às recomendações e às janelas de plantio, para que consigamos passar por essa crise com o menor impacto possível.

**PP:** Qual tem sido o papel da tecnologia nesse contexto, desde a previsão dos fenômenos climáticos até o manejo para combate de seus efeitos?

**JAJ:** A tecnologia tem ajudado bastante o setor agropecuário a enfrentar as intempéries climáticas. Tanto nas previsões e estudos feitos para compreender o quão cíclicos são esses fenômenos, quanto para analisar o histórico de estragos ocorridos nas últimas vezes, para nos ajudar a nos proteger. O setor vai ganhando experiência de como lidar com essas situações, a tecnologia ajuda na fluidez da informação, que chega com agilidade ao produtor rural.

**PP:** Poderia nos falar sobre o papel da irrigação como uma ferramenta para mitigar os impactos negativos desses fenômenos na produção agrícola? Quais benefícios ela garante em meio a esse cenário?

**JAJ:** A irrigação, sem dúvidas, é uma grande tecnologia para isso. Hoje ela já se mostra muito viável, ela se paga. O maior índice de vendas de irrigação ocorre para aqueles que já têm irrigação. Quem já conhece a tecnologia, quer mais. A irrigação traz rentabilidade para a produção e é um dos principais seguros para o produtor rural, porque com ela, ele realmente consegue estabilizar a produção, garantir produtividade e agregar sustentabilidade.

Nos anos ruins de chuva, a irrigação passa a ter uma importância ainda maior. Por mais que tenhamos um período de chuva e um período de seca, no período de chuva há uma inconstância: os famosos veranicos, que roubam muito a produtividade – cerca de 20 a 40% da produção. O produtor se acostuma com isso, mas isso não pode ser normal. Um sistema de irrigação garante altas produtividades nos períodos de chuva, e, no período de seca, garante safras que não seriam possíveis devido à escassez de chuvas. Agora, com fenômenos como El Niño e La Niña, que intensificam a seca, hora em uma região, hora em outra, a irrigação vem como um seguro agrícola para o produtor rural.

É importante ponderar que quando o produtor já fez de tudo para aumentar sua produção, ele irriga para que alcance o último degrau da intensificação. Assim, a irrigação realmente se viabiliza. Para que você colha todos os benefícios da irrigação, você já deve ter preparado todas as outras coisas – um solo muito bem corrigido, uma adubação bem-feita, o uso de sementes e mudas de alta qualidade genética, um controle fitossanitário de qualidade... e então você irriga e atinge ao máximo a produtividade.

**PP:** Já temos as primeiras previsões referentes ao La Niña em território nacional no segundo semestre. O que podemos esperar da passagem do fenômeno pelo Brasil e como os produtores podem se preparar para enfrentá-la?

**JAJ:** De fato, para 2024, o La Niña já está previsto. Nós, enquanto setor, já estamos nos protegendo desse fenômeno, porque já sabemos que é característico esse aumento de chuvas nas regiões Nordeste e Norte, bem como uma seca mais intensa na região Sul. Nas regiões Sudeste e Centro-Oeste, esse efeito ainda é uma surpresa, então não dá para prevermos com exatidão. No entanto, nós, que militamos pela irrigação, defendemos que ela sempre é uma grande opção para resistir às possíveis irregularidades da chuva. Nessa região, que é uma das mais produtivas, tida como o “celeiro brasileiro”, precisamos da irrigação para nos proteger dessa inconstância e das secas mais intensas.

**PP:** Quais são suas perspectivas e previsões para o futuro próximo do agronegócio, considerando aspectos climáticos e as movimentações atuais do setor?

**JAJ:** Para o agronegócio brasileiro, a irrigação é a bola da vez. Nós já abrimos fronteiras agrícolas em todos

os aspectos: o relevo já foi limitante para mecanização agrícola, a correção da química do solo já foi uma fronteira e outro grande limitador foi a genética. Mas, hoje, a irrigação vem como uma tecnologia capaz de viabilizar a agricultura em regiões onde ainda não é possível, e aumentar a produtividade a ponto de tornar o negócio sustentável em vários pontos do Brasil, dadas as irregularidades climáticas.

Transformar uma safra e uma safrinha em primeira e segunda safras bastante produtivas e garantir a possibilidade de uma terceira safra só é possível com a irrigação, sobretudo na região Centro-Sul do Brasil. O investidor que realmente quer ter sustentabilidade na sua produção agrícola, seja de grãos ou de frutas, precisa ter, na irrigação, essa garantia. Faça as contas, faça um orçamento, coloque na sua planilha, e assim você vai ver que é viável. A Agência Nacional das Águas (ANA), divulgou, em 2023, um dado muito importante: temos um potencial de crescimento em 55 milhões de hectares irrigados. Isso daria para irrigar praticamente 80% de toda a nossa agricultura atual.

Sabemos que existem alguns entraves – é preciso ter energia elétrica, então temos um problema de infraestrutura sério nesse aspecto. Normalmente, a água está no ponto baixo. Temos que levá-la para o ponto alto, para atender as lavouras. Isso demanda energia, seja por combustão ou elétrica. Nós precisamos realmente aumentar a disponibilidade e a distribuição de energia do nosso país para que esse potencial de 55 milhões se viabilize e seja possível chegarmos por volta de 9 milhões de hectares. Atualmente, podemos chegar a 12 milhões, num futuro muito próximo. Esse crescimento acelerado, a curto prazo, já é bastante significativo. Mas, para isso, precisamos ter infraestrutura e desburocratizar e agilizar nas liberações, no entendimento da importância da reservação de água nas propriedades, nas construções de barragens. Os comitês de bacias precisam definir parâmetros para uniformizar e destravar o sistema de uma região hidrográfica, de uma bacia. Para expandirmos a agricultura irrigada, as Prefeituras e as Secretarias de Agricultura de cada município precisam saber o potencial de irrigação de cada município e, com isso, buscar estratégias para aumentar a agricultura irrigada individualmente – cada município atrelado a um Plano Estadual de Irrigação, atrelado a um Plano Nacional de Irrigação. É assim que enxergo o futuro para o agro brasileiro: aliado a essa ferramenta, que é fantástica. **PP**



# Modernize seu pivô e renda mais.

## AUMENTE A EFICÁCIA DO PIVÔ COM:

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



Procure o seu Distribuidor Valley.



# MERCADO

ANÁLISES,  
PERSPECTIVAS,  
ASPECTOS E  
NOVIDADES DO  
AGRONEGÓCIO

19



## P.20 OPINIÃO DE ESPECIALISTA

Carlos Cogo, Professor e Consultor em Agronegócios, examina o cenário econômico do mercado de grãos e destaca irrigação como *game changer*

## P.23 A IRRIGAÇÃO EM NÚMEROS

Dados divulgados pela Agência Nacional de Águas permitem uma visão geral da área irrigada brasileira

## P.26 AGRISHOW 2024

O que esperar da participação da Valley na maior feira do Agronegócio da América Latina





MARGENS DE  
RENTABILIDADE APERTADAS  
DOS GRÃOS EXIGEM

# ESTRATÉGIAS ARROJADAS

POR CARLOS COGO

A safra 2023/2024 foi marcada pela expressiva retração nos custos de produção dos grãos no Brasil. Essa retração aconteceu sobre uma base muito elevada, depois dos fortes aumentos registrados nas duas safras anteriores.

**H**ouve expressiva diminuição de gastos com insumos, especialmente fertilizantes e defensivos. Porém, após dezessete anos de lucratividade bruta positiva, temos um recuo na rentabilidade da soja no Brasil. O setor convive com um cenário de quebra de safra no Brasil, sendo mais do que compensado pelo crescimento da produção na Argentina, o que faz com que os preços da oleaginosa não subam. O segmento está produzindo menos e vendendo a preços mais baixos, o que impacta o fluxo de caixa dos produtores – sobretudo, dos mais alavancados. Nos últimos anos, em meio à disparada no preço das commodities, o setor agropecuário elevou o nível de endividamento para realizar investimentos. Agora, com o recuo nas cotações, parte do segmento enfrenta uma conjuntura desafiadora, com insumos ainda caros e eventos climáticos adversos, que afetam a colheita.

Deveremos ter uma alta dos preços domésticos da soja ao longo dos próximos meses, puxados não pelas cotações externas, mas, sim, pela melhoria dos prêmios nos portos brasileiros. No front externo, entretanto, o cenário segue sendo de pressão baixista nos médio e longo prazos, com aumento da área plantada nos Estados Unidos na próxima temporada 2024/2025, o que pode elevar ainda mais os já confortáveis estoques globais. O plantio nos Estados Unidos tem início em maio, e vamos observar uma recuperação na área destinada à soja em comparação ao

milho. Além disso, no primeiro semestre de 2025 – período de colheita da safra brasileira –, os prêmios no Brasil tendem a se tornar bastante negativos. O custo operacional efetivo (COE) da soja para a safra 2024/2025 em Mato Grosso – o maior produtor da oleaginosa no País – está projetado pela nossa consultoria em R\$ 5.662 por hectare. Diante de preços futuros da soja pressionados, a situação poderá seguir desafiadora para os produtores na próxima safra.

A margem bruta de rentabilidade da soja no Estado de Mato Grosso na safra 2024/2025 está estimada em 24,9%, com margem líquida próxima de zero, para uma produtividade média de 65 sacas de 60 Kg por hectare. O Ponto de Equilíbrio (PE) para a próxima safra, ou seja, o ponto no qual a receita da venda da soja se equipara aos gastos totais com a lavoura, subirá para 54,8 sacas por hectare, o patamar mais alto e desafiador das últimas duas décadas. Situações como essa podem se repetir por alguns ou por vários anos, exigindo uma postura arrojada por parte dos produtores, tanto na aquisição dos insumos, como na comercialização das suas colheitas. Esse cenário de margens apertadas poderá influenciar o investimento do produtor, como a manutenção ou queda da área destinada ao cultivo e menor investimento no pacote tecnológico, o que pode acabar comprometendo o rendimento da safra. O que pode alterar essa equação é a adoção da irrigação.



**CARLOS COGO**

Pós-Graduação em Agronegócios pela Universidade Federal do PR (UFPR)

Especialização em Análise de Mercados pela UFPR

Colunista e Comentarista do Canal Rural e do Canal do Criador

Professor convidado da Fundação Dom Cabral em Gestão em Agronegócios

Professor convidado na Escola de Negócios da ATITUS

Sócio-Diretor de Consultoria da Cogo Inteligência em Agronegócio

[www.carloscogo.com.br](http://www.carloscogo.com.br)



Com o equipamento de irrigação, é possível realizar mais safras em um mesmo ano agrícola, maximizando o uso da área cultivada. A irrigação ajuda a mitigar os efeitos do déficit hídrico, especialmente nos estágios críticos da cultura. Lavouras irrigadas podem apresentar produtividades até 60% superiores às lavouras sem irrigação. Comparado à vida útil da estrutura, o investimento em irrigação pode gerar retorno rápido, contribuindo para a rentabilidade da produção. A irrigação adequada favorece a absorção de nutrientes pelas plantas, o que impacta diretamente na produtividade da soja. A irrigação é uma estratégia para for-

necer a quantidade certa de água no momento adequado para maximizar a produção, reduzir custos ao produtor e driblar a dobradinha margens apertadas e preços deprimidos. **PP**

## LAVOURAS IRRIGADAS PODEM APRESENTAR PRODUTIVIDADES ATÉ 60% SUPERIORES ÀS LAVOURAS SEM IRRIGAÇÃO.

### A SOJA NO MATO GROSSO EM 24/25



**R\$ 5.662/HA**  
COE PROJETADO



**24,9%**  
MARGEM BRUTA DE RENTABILIDADE



**PRÓXIMA A 0**  
MARGEM LÍQUIDA



**65 SC DE 60 KG/HA**  
PRODUTIVIDADE MÉDIA



**54,8 SC/HA**  
PONTO DE EQUILÍBRIO

### MERCADO BR DE SOJA NOS PRÓXIMOS MESES

MELHORIA DOS  
PRÊMIOS NOS  
PORTOS  
= **PREÇOS  
DOMÉSTICOS  
EM ALTA**

### EUA NA TEMPORADA 24/25



**Aumento** da  
área plantada



**Elevação** dos  
estoques globais



**Recuperação** na área  
destinada à soja

### IRRIGAÇÃO NO CENÁRIO

- ➔ **Mais safras** em um mesmo ano
- ➔ **Mitigação** dos efeitos do déficit hídrico
- ➔ Produtividade até **60% maior**
- ➔ **Drible de margens apertadas** e preços deprimidos



# PROGRESSO EM PAUTA

Nos últimos 50 anos, a área irrigada brasileira se multiplicou mais de dez vezes. Com um potencial tremendo a ser explorado, o setor de irrigação brasileiro é impulsionado pelo mercado de pivôs centrais e pela missão de contribuir com a segurança alimentar global

**A**vastidão do Brasil é composta por um espetáculo de diversidade e potência. Com mais de 8,5 milhões de quilômetros quadrados de território, fauna e flora diversificadas, abundância de recursos hídricos e minerais e milhões de trabalhadores dedicados e apaixonados, o país é conhecido por suas riquezas. Do verde exuberante da Amazônia aos extensos campos do Cerrado, o Brasil se apresenta como uma nação de contrastes e promessas. ➔



Um dos maiores destaques de nosso país é o agronegócio, que movimenta todos os setores da terra tupiniquim e emerge como um pilar fundamental para o desenvolvimento econômico e social, abrindo caminhos para o futuro. Como revelam as páginas anteriores desta edição da Pivot Point, o agronegócio moderno apresenta ao produtor rural uma série de desafios e oportunidades que só podem ser vencidos com tecnologia, expertise e irrigação.

Em sua expansão, a agricultura irrigada permite que cada vez mais agricultores explorem ao máximo o potencial de suas terras, garantindo uma produção abundante, sustentável e constante. A irrigação coloca o produtor rural no controle do ciclo produtivo, longe da mercê dos fenômenos climáticos. Ao longo dos anos, o Brasil vem construindo uma história de crescimento e sucesso neste setor, transformando suas paisagens e impulsionando sua economia.

É possível examinar, nas últimas cinco décadas, um grande avanço da agricultura irrigada brasileira. Em 1970, a área plantada irrigada do país chegava a 800 mil hectares. Cerca de 50 anos mais tarde, dados indicativos da Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA) apontam um crescimento de mais de dez vezes, alcançando 8,2 milhões de hectares em 2022.

No entanto, segundo a Especialista em Estratégia e Planejamento de Marketing da Valmont para a América Latina e o Caribe, Daniele Figueiredo, este progresso, ainda que expressivo, representa apenas 10% do total da área em produção no Brasil. Este percentual revela o enorme potencial da área irrigada brasileira, que está a todo vapor.

## "O CRESCIMENTO DA ÁREA IRRIGADA NA ÚLTIMA DÉCADA ATINGIU A MÉDIA DE 200 MIL HECTARES POR ANO. ESSA EVOLUÇÃO É IMPULSIONADA, PRINCIPALMENTE, PELO MERCADO DE PIVÔS CENTRAIS"

**DANIELE FIGUEIREDO,**  
ESPECIALISTA EM ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO DE MARKETING DA VALMONT PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE

“Segundo boletim divulgado em 2023 pela ANA, o crescimento da área irrigada na última década atingiu a média de 200 mil hectares por ano. Isso significa que, a cada ano, a área irrigada cresce quase o equivalente a uma cidade de São Paulo (SP). Essa evolução é impulsionada, principalmente, pelo mercado de pivôs centrais”, pontua Daniele.

Também de acordo com dados da ANA, cerca de 72% da irrigação do Brasil é concentrada em 6 estados: Rio Grande do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Goiás, Bahia e Espírito Santo. Em Minas, o destaque são os pivôs, que o consagram como o estado com a maior concentração de equipamentos da categoria no país. O RS, por outro lado, tem uma grande concentração de irrigação por alagamento, principal método usado na produção de arroz.

“Embora os pivôs centrais representassem, em 2017, 21% do total da irrigação, sabemos que a representatividade aumentou bastante nos últimos anos. O relatório divulgado em 2023 pela ANA reforça que o grande crescimento em área irrigada, na última década,

veio de pivôs centrais. Algumas estimativas chegam a atribuir uma representatividade de mais de 25% para os pivôs, no total da área irrigada do país”, comenta Daniele.

Em seu boletim mais atualizado, que reporta os dados de 2022, a ANA destaca que o Brasil já conta com mais de 30 mil pivôs centrais, chegando a 1,92 milhões de hectares. Este avanço dos investimentos de produtores rurais em pivôs alavanca ainda mais as perspectivas para o crescimento geral da área irrigada. A estimativa da Agência é de que, em 2030, a área chegue a quase 11 milhões hectares.

À medida que observamos o crescimento da área irrigada brasileira, testemunhamos também a resiliência e a determinação de um setor que se mostra incansável na missão vital de alimentar o mundo. Cada pivô central erguido e cada hectare irrigado fortalece o compromisso do agronegócio brasileiro com a sustentabilidade, a inovação e a produtividade. A missão de agregar valor a este processo nos guia em direção a um futuro brilhante e repleto de oportunidades. **PP**

# A IRRIGAÇÃO EM NÚMEROS

## ÁREA PLANTADA IRRIGADA NO BRASIL



## DESTAQUES DA IRRIGAÇÃO BRASILEIRA



**Pivôs Centrais**  
Minas Gerais



**Alagamento**  
Rio Grande do Sul

## CRESCIMENTO ANUAL DA ÁREA IRRIGADA



Equivalente à 1 cidade de São Paulo por ano



# AGRISHOW 2024

## O EVENTO DO ANO!



29ª Agrishow deve superar a histórica edição de 2023. Com tecnologia, interatividade e dinamismo, Valley programa uma participação marcada por sucesso, boas experiências e valor agregado

**E**nvolve a exuberância de suas terras férteis e pelo murmúrio suave das águas que cortam seu território, Ribeirão Preto é lar de muitas riquezas brasileiras. Amplamente reconhecido como o “berço da cana-de-açúcar”, por seu setor sucroalcooleiro robusto e promissor, o município carrega também a alcunha de Capital Nacional do Agronegócio. A atividade agrícola na região é dinâmica e diversa, com altos níveis produtivos em múltiplas culturas.

Além de convergir resultados da produção de todo seu entorno e ser responsável pela formação de mão obra qualificada e pela oferta de uma série de produtos e serviços, Ribeirão Preto também é conhecida por outra característica fundamental: ser palco da maior feira do agronegócio da América Latina.

Desde sua primeira edição, realizada em 1994, a Agrishow se converte anualmente em um hub de tecnologia, desenvolvimento agrícola e oportunidades de negócios, no coração do estado de São Paulo. A feira, que tradicionalmente acontece entre os últimos dias de abril e os primeiros de maio, traz uma abundância de conhecimento e inovação aos produtores que estão terminando de colher a safra atual e se preparando para a próxima.

Ao longo das três últimas décadas, a evolução deste evento de importância global tem sido crescente. A edição de 2023 da Agrishow foi consagrada pelos organizadores como a maior da história. A feira movimentou mais de R\$13 bilhões em negócios gerados e intenções de compra. O número representa um aumento de quase 18% em relação à edição de 2022. Além disso, o público total, no ano passado, chegou a 195 mil

visitantes. A perspectiva é que em 2024 a Agrishow seja ainda maior e amplie sua magnitude.

A Valley tem um extenso histórico de participações na Agrishow, que é um dos mais emblemáticos elementos do calendário de eventos anual da multinacional. Em todas as edições, um trabalho extenso de preparação e planejamento embala a participação da empresa na feira, incluindo até mesmo o desenvolvimento e a apresentação de novas soluções acerca do evento. Na edição deste ano, não será diferente.

Segundo Matheus Kleber, Gerente de Produto da Valmont para a América Latina e o Caribe, o foco da Valley para a edição de 2024 da Agrishow é mostrar ao produtor como as soluções da marca podem movimentar o negócio agrícola.

“A irrigação é um seguro para o produtor – seja para aumentar a produtividade através de precisão na agricultura, ou para, em último caso, garantir um mínimo de produção em anos de eventos climáticos extremos. Independente da forma como se vê o tema, a conclusão converge para um objetivo comum: irrigação e energia solar são formas de se fazer mais com menos. Todas as nossas iniciativas para a Agrishow têm um objetivo maior do que simplesmente explicar nossos produtos; buscamos demonstrar como nosso ecossistema de soluções agrega valor ao produtor”, explica.

Os produtores que visitarem o estande da Valley na feira participarão de uma experiência de realidade aumentada, que inclui um tour tecnológico por uma fazenda virtual. A equipe Valley irá guiar os visitantes pelas soluções e promover um raio-x virtual das soluções da empresa. ☺





“Essas ferramentas oferecerão uma perspectiva detalhada e interativa de nossas soluções, permitindo que os visitantes compreendam melhor como cada componente contribui para a eficiência e a produtividade em suas operações agrícolas. E, obviamente, teremos um pivô e uma usina solar montados em nosso estande, para melhor explicar aos visitantes da feira sobre nossas tecnologias”, pontua Matheus.

O Ecossistema de Soluções Valley abrange uma ampla gama de produtos e serviços, que visam otimizar a gestão agrícola do produtor. Ele abarca desde a gestão do manejo da irrigação, com o Scheduling®, até ferramentas avançadas de inteligência artificial, como o Irrigation Insights™ e o Plant Insights™, projetados para detectar falhas na irrigação e deficiências na cultura, respectivamente.

Além disso, o ecossistema também integra serviços de gestão de energia e outorga, diagnósticos de falhas de equipamentos, com o Machine Diagnostics, suporte técnico através da central Valley Tech + e um processo de entrega técnica eficiente com o Check Pivot. Segundo Matheus Kleber, todos esses serviços têm um ponto em comum: o foco no cliente. “Estamos comprometidos em fornecer soluções que atendam às necessidades específicas de cada produtor, garantindo assim uma experiência excepcional e resultados superiores em suas operações”, pontua.

### NOVIDADES

Além das soluções já consolidadas, a Valley apresentará ao mercado, durante a Agrishow, uma inovação ideal para clientes que não têm acesso à energia

elétrica e dependem de motores a diesel. “Introduzimos uma Motobomba, que opera com o mínimo consumo necessário para atender instantaneamente à pressão exigida. Quando há variações de terreno, o motor se ajusta automaticamente, acelerando ou reduzindo conforme necessário. Essa tecnologia não apenas reduz o consumo de combustível, proporcionando economia ao produtor, mas também gera redução de emissões”, comenta o Gerente sobre o lançamento.

Na Agrishow, a Valley também dará destaque à conectividade. “Nossas opções de conectividade são extremamente robustas e confiáveis. Não há nenhum pivô no Brasil que não possamos conectar, independentemente da cobertura da operadora, topografia ou condições de internet na fazenda.

© FOTO: Divulgação

## "É A OPORTUNIDADE DE CONVERSAR COM CLIENTES DE TODAS AS REGIÕES DO PAÍS E DE FORA, DIALOGANDO E DESCOBRINDO COMO PODEMOS SER, CADA VEZ MAIS, UMA SOLUÇÃO"

VINÍCIUS MELO,  
DIRETOR COMERCIAL DA VALMONT BRASIL

Dentro do nosso portfólio, oferecemos soluções para atender a todas essas necessidades, garantindo que todos os produtores tenham acesso remoto aos equipamentos”, pontua Matheus.

Outra novidade trabalhada durante a feira são os painéis inteligentes ICON® para lineares. Os painéis da linha, que são os mais modernos da Valley, agora foram adaptados para equipamentos que perfazem um movimento retangular ao longo do campo.

### DIFERENTES SETORES

O estande da Valley na Agrishow será composto por uma equipe completa, dedicada a assegurar a melhor experiência para os clientes e oferecer suporte aos distribuidores da marca. Além do Time Comercial e do Marketing, estarão presentes especialistas das equipes de Engenharia de Produto, Serviços, Valley Science, Engenharia de Aplicação e Soluções Agronômicas. Todos compartilham da mesma missão: garantir que os produtores obtenham o máximo retorno sobre o investimento ao optarem pelas soluções Valley.

“Como principal feira agrícola do país, a Agrishow nos consolida uma série de coisas. É nosso termômetro, em termos de venda, porque é um evento que possibilita negociações e é nosso momento de interação com os clientes. Ali, temos a oportunidade de conversar com clientes de todas as regiões do país e de fora, dialogando e descobrindo como podemos ser cada vez mais uma solução, em termos de tecnologia de irrigação, para os clientes. A expectativa do Time Comercial para essa edição é a melhor possível. Temos um cenário diferente – um ano desafiador, porém, já supera o ano de 2023 em termos de entrada de pedidos. O mercado está aquecido, e nós estamos indo para a Agrishow muito entusiasmados e prontos para garantir que nossos clientes saiam da feira com a confiança de que estão fazendo um investimento sólido em seu futuro agrícola”, partilha o Diretor Comercial da Valmont Brasil, Vinícius Melo.

As perspectivas também são positivas aos olhos do Time de Ciência e Engenharia da empresa, como informa o

Gerente Comercial, Sandro Rodrigues. “A divisão de Ciência e Engenharia da Valley estará à disposição para receber e conversar com os nossos clientes durante a feira. Estamos nos preparando para introduzir todas as nossas soluções, especialmente no que tange à Engenharia. Vamos apresentá-las in loco, mostrando inclusive resultados de sucesso – produtores que conseguiram atingir bons resultados e economizar mais de 20% de água com o manejo da irrigação, produtores que conseguiram produzir mais com nossas soluções, e muito mais”, destaca.

O Gerente de Desenvolvimento de Negócios, Felipe Spiezzi Raimbault, destaca a Agrishow como uma ótima oportunidade para o Time de Soluções Agronômicas mostrar aos produtores como o viés agrônomo está intimamente ligado ao sucesso de um sistema de irrigação.

“Hoje em dia, não basta apenas ter uma máquina de irrigação, que é o pivô central. O produtor precisa ter uma estratégia agrônoma bem definida para essa área irrigada. Áreas irrigadas têm altas expectativas de produtividade e rentabilidade. Portanto, o manejo precisa ser muito bem-feito nessas áreas. A Agrishow é o momento em que conseguimos mostrar como os produtos agrônomos interagem com esse ecossistema de irrigação. Queremos mostrar todas as novidades que viemos desenvolvendo ao longo do último ano. A Agrishow 2024 vai ser uma confirmação de tudo o que a gente desenvolveu a campo”, conclui. **PP**



# TRANSFORME DADOS EM AÇÃO.



## Plant Insights

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

## Irrigation Insights

Identifique rapidamente os problemas de irrigação e evite a perda de produtividade com o Irrigation Insights.



Procure o seu Distribuidor Valley.

# AGRO SEM FRONTEIRAS

CASES QUE  
INOVAM E  
TRANSPÕEM OS  
HORIZONTES DO  
AGRONEGÓCIO

31



P.32

## AGROTRI

Produção de gergelim no interior de Goiás tem êxito potencializado por irrigação e tecnologia

P.36

## FAMÍLIA SCATULIN

Com soluções de irrigação, produtividade no cultivo de grãos alcança ótimos níveis em Correntina (BA)

P. 40

## VP AGRO

Fazendas do grupo paraense seguem alcançando bons resultados na pecuária irrigada com tecnologia e inovação





# MILENAR, RESILIENTE E PRODUTIVO

No Norte de Goiás, família de produtores rurais tem gergelim como protagonista, garantindo crescimento produtivo de até 70% em área irrigada

**O** gergelim – uma cultura milenar, altamente valorizada nas tradições culinárias orientais – está ganhando um novo papel na agricultura brasileira. Conhecida por sua resistência à seca e fácil cultivo, a oleaginosa representa não apenas uma opção viável para a segunda safra, mas também uma peça principal em uma história de inovação, sustentabilidade e lucratividade.

Rico em óleos de alta qualidade, o gergelim é aplicado em uma vasta gama de produtos – desde alimentos, até cosméticos – que o tornam uma cultura altamente lucrativa. Para os produtores brasileiros, isso representa uma oportunidade de diversificar suas fontes de renda e reduzir a dependência de monoculturas, especialmente em regiões propensas a secas e outros desafios climáticos.

Além do apelo econômico, o gergelim oferece benefícios significativos como uma cultura de rotação, ajudando a quebrar ciclos de pragas e doenças, além de otimizar a saúde do solo. Sua adaptabilidade às condições edafoclimáticas do Brasil e a baixa necessidade de insumos químicos fazem dele uma escolha sustentável para o meio ambiente e para os produtores.

Na AGROTRI Agropecuária, a cultura do gergelim recebe uma nova vida através da irrigação, atestando que o antigo pode ser a chave para o futuro da agricultura moderna. Localizada em Bonópolis (GO), o grupo vem traçando essa trajetória desde o início dos anos 2000, quando o ex-deputado federal e empresário do setor de comunicações, Beto Mansur, decidiu investir no agronegócio como uma forma de diversificar as atividades econômicas de sua família. A aquisição de terras em Bonópolis, próxima à divisa com Tocantins,

marcou o início de uma nova era para a família Mansur, tradicionalmente ligada aos meios de comunicação.

Diretor da AGROTRI, Thiago Mansur, filho de Beto Mansur, abraçou a missão de desenvolver uma agricultura tecnológica, produtiva e sustentável. A empresa iniciou suas operações focando inicialmente na pecuária, mas logo expandiu suas atividades para incluir o cultivo de soja, sorgo, milho, feijão e gergelim.

De acordo com Thiago, a AGROTRI contempla cinco fazendas e abrange uma área total de 9.600 hectares, com 1.370 dedicados à irrigação por meio de 15 pivôs centrais Valley. Da área total, 3.000 hectares são destinados à agricultura, dos quais quase 1.200 são irrigados para agricultura, e há 170 dedicados à pecuária irrigada. Além desses, o grupo conta com aproximadamente 4.300 hectares destinados à pecuária de pastagem. ☺

**"NA IRRIGAÇÃO, TEMOS  
UMA PRODUTIVIDADE  
MÉDIA DE 800 A 900 KG  
POR HECTARE, ENQUANTO  
NO SEQUEIRO, TEMOS UMA  
MÉDIA DE 400 A 500 KG"**

**THIAGO MANSUR,  
DIRETOR DA AGROTRI**



Nesse ciclo agropecuário potente e constante, o gergelim se destaca das outras culturas. A decisão estratégica de dedicar 700 hectares ao cultivo irrigado de gergelim e 173 hectares ao sistema de sequeiro reflete o olhar visionário de Thiago, que reconhece o valor agrônomo e econômico desta cultura. "Na irrigação, temos uma produtividade média de 800 a 900 kg por hectare, enquanto no sequeiro, temos uma média de 400 a 500 kg por hectare. Ou seja, tenho um aumento de 60 a 70% na produtividade. Para se ter uma ideia, no ano passado, irriguei 120 milímetros da cultura durante 110 dias. Posso dizer que as melhores margens de lucro que tivemos nos últimos três anos foram com o gergelim, em comparação às demais culturas," destaca Mansur, evidenciando o sucesso dessa aposta.

Aos olhos do produtor, o gergelim é uma cultura com baixa demanda hídrica, baixo investimento e, conseqüentemente, baixo risco econômico. "Apesar de ser uma planta domesticada há milênios pelo homem, considerá-la como uma atividade comercial no Brasil - com colheita, padronização, irrigação e investimento em tecnologia - é algo recente, de aproximadamente dez anos para cá. É uma cultura que requer baixo investimento e tem baixa demanda hídrica, especialmente nesta segunda safra, plantada no início de fevereiro para ser colhida no começo de maio, o que permite o cultivo de feijão como terceira safra, para ser colhido no final de agosto".

O sucesso do gergelim irrigado se deve, em grande parte, à incorporação de tecnologias de irrigação de ponta, que permitem um uso mais eficiente da água, recurso cada vez mais precioso e escasso. "Através de sistemas como o pivô central, é possível distribuir água de maneira uniforme, garantindo que cada planta receba a hidratação necessária para um desenvolvimento saudável. Além disso, a irrigação controlada contribui para a sustentabilidade do cultivo, minimizando o desperdício de água e assegurando uma produção mais amigável ao ambiente", ressalta Thiago.

Apesar do baixo custo, o gergelim ainda enfrenta desafios específicos do ponto de vista agrônomo. "É um negócio muito novo, do qual se pode extrair muito mais. Adaptamos todo o maquinário, mas ainda



existem questões a serem superadas, como a altura variável das plantas, que faz com que, muitas vezes, se perca parte da produção na colheita. Quando dizemos que tivemos um retorno muito positivo nos últimos três anos, é porque houve demanda do mercado externo pelo gergelim brasileiro. E isso foi muito positivo", explica Thiago.

Com uma abordagem que privilegia a verticalização do uso do solo, Mansur exemplifica como a irrigação pode possibilitar até três safras anuais na região. "Sempre visualizei a propriedade em termos de metro quadrado. Acredito que a escala que buscamos desenvolver é maximizar o aproveitamento de cada metro quadrado da área, em vez de falar em hectares ou alqueires. Isso implica em uma verticalização



**O SUCESSO DO GERGELIM IRRIGADO** se deve, em grande parte, à incorporação de tecnologias de irrigação de ponta, como o uso pivô central, que distribui água de maneira uniforme

## "OS 15 PIVÔS DA VALLEY INSTALADOS NAS FAZENDAS GARANTEM O USO EFICIENTE DA ÁGUA E TAMBÉM PERMITEM UM CONTROLE MAIS PRECISO SOBRE O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DAS PLANTAS"

**THIAGO MANSUR,**  
DIRETOR DA AGROTRI

do uso do solo, e para tal, a irrigação é indispensável, pois com ela é possível obter até três safras anuais na minha região, enquanto nas áreas sem irrigação, consegue-se apenas uma cultura ou um ciclo de pastejo. Os 15 pivôs da Valley instalados nas fazendas garantem o uso eficiente da água e também permitem um controle mais preciso sobre o crescimento e desenvolvimento das plantas", completa Thiago.

A AGROTRI entende que o sucesso no agronegócio vai além da produtividade e rentabilidade. "Para continuar alimentando o mundo, é necessário extrair o máximo possível de cada metro quadrado. Não precisamos derrubar mais florestas ou desmatar o cerrado se formos capazes de otimizar a irrigação nas áreas já abertas, o que significativamente aumenta nossa produção. Portanto, é essencial repensar e adotar uma perspectiva mais objetiva sobre a irrigação e a construção de barragens, considerando o impacto desse acúmulo de água, pois onde há água, há vida", destaca o Diretor da propriedade.

Ao verticalizar uma área, o uso de equipamentos é maximizado, a mão de obra se torna mais

especializada e bem remunerada, e os insumos integram sinergicamente. "Por exemplo, o solo enriquecido para o plantio de capim beneficia o cultivo subsequente de feijão, que por sua vez, prepara o terreno para a soja. Este processo intensificado resulta em benefícios mútuos. A irrigação não é apenas um meio de transporte de água de um ponto a outro; é, na verdade, uma ferramenta de aceleração, de verticalização e de intensificação do uso do solo, contribuindo para a preservação ambiental, ao final do dia. Afinal, quem irriga não está desmatando", finaliza Thiago.

A AGROTRI é exemplo nítido de que é possível alcançar altos níveis de produtividade e rentabilidade, respeitando o meio ambiente e promovendo a sustentabilidade. À medida que mais produtores começam a explorar o potencial desta cultura antiga, o gergelim promete desempenhar um papel cada vez mais significativo na agricultura brasileira. Através da combinação de práticas agrícolas tradicionais com tecnologias modernas de irrigação e gestão de culturas, o gergelim trilha os caminhos de uma cultura-chave no futuro da agricultura sustentável no Brasil. **PP**





# DO PAPEL AO PLANTIO

Família de agricultores integra projeto de irrigação às raízes de empreendimento agrícola e garante sucesso na transição entre pecuária e produção de grãos

**N**o fluido compasso do agronegócio moderno, onde a mudança é a única constante, os produtores rurais frequentemente se veem diante da necessidade de recalibrar seus negócios, traçar novas estratégias e embarcar em jornadas inovadoras. Para isso, é necessário coragem, discernimento e tecnologia.

No oeste da Bahia, um grupo protagonizou uma destas histórias. A Família Scatulin, outrora pecuarista, decidiu embarcar em uma jornada ambiciosa: migrar para a agricultura. No entanto, esta não seria uma transformação

comum. Desde o início, o pilar central do planejamento da transição foi a irrigação. Dos primeiros esboços à materialização, a agricultura irrigada foi um verdadeiro divisor de águas para o futuro da Fazenda Terra Morena, localizada em Correntina (BA).

"Antes mesmo de finalizarmos a aquisição da fazenda, a irrigação já era parte do nosso plano, e foi a melhor decisão que tomamos", conta Felipe Scatulin, que administra a propriedade ao lado dos pais, Antenor José e Marineia Pirani Scatulin, e do irmão, Antenor Neto.

Ao longo do tempo, os resultados falaram por si: de um projeto inicial que integrava 14 pivôs centrais Valley, a Fazenda Terra Morena expandiu para um atual sistema que inclui 27 equipamentos. O crescimento não é apenas numérico, mas reflete também um salto qualitativo na produtividade. Com uma média de 85 sacas por hectare e picos de 120 sacas em áreas específicas, a Terra Morena é um exemplo marcante do que se é possível alcançar através da combinação entre tecnologias de irrigação avançadas, manejo cuidadoso e uma visão clara de futuro.

À frente da Fazenda Terra Morena, Felipe Scatulin narra a jornada de transformação impulsionada pela insatisfação com a volatilidade do mercado pecuário em 2014. "A transição da pecuária para a agricultura foi uma ideia do meu pai. Cansado dos preços do gado, que estava girando, e de um mercado que estava incerto, ele resolveu vender a fazenda de pecuária com as porteiras fechadas – gado e tudo. Para ele, a melhor estratégia era sair da pecuária e ir direto para a agricultura irrigada. Ele entendeu que a irrigação garante segurança ao investimento e traz 100% de retorno em 2 ou 3 anos, porque com ela, não se depende do clima. Plantamos na época certa, colhemos na época certa e asseguramos uma produção estabilizada", afirma.

O produtor destaca também que a resolução de entrar no mercado de grãos com o auxílio da irrigação foi um movimento calculado, assegurado principalmente pela estabilidade proporcionada pelo pivô central. "Com ele, é possível manter uma tendência de aumento constante na produção, com menos oscilações. Isso torna a lavoura

mais segura. O principal benefício que encontramos na irrigação é justamente essa segurança, que nos permite planejar e executar investimentos com tranquilidade. Saber que haverá retorno – seja investindo em pivôs, silos ou reservatórios – garante a nossa produção. O objetivo de manter essa estabilidade e assegurar a produção anual foi fundamental em nossa decisão de incorporar pivôs na fazenda. Além disso, a irrigação nos possibilita a realização de mais de uma safra por ano e o manejo de diferentes culturas em diferentes épocas, o que é muito vantajoso", pontua.

A implementação do sistema de pivôs centrais embasou toda a delimitação do projeto de transição para o mercado agrícola. Segundo Felipe, tirar o projeto do papel e executá-lo exigiu uma série de preparativos e investimentos. "Posso afirmar que, em cerca de dois a três anos, os pivôs – instalados em área anteriormente coberta por cerrado – passaram por um intenso processo de preparo do solo, que incluiu limpeza, calagem e fertilização", destaca.

Ainda no segundo e terceiro anos de atividade, na produção de soja, milho, feijão e sorgo, a Fazenda Terra Morena passou a alcançar resultados que superavam as expectativas. Algumas áreas da

propriedade chegaram a render até 95 sacas por hectare. "Dos 14 pivôs do projeto inicial, quatro ou cinco superaram a marca de 90 sacas por hectare nos primeiros anos de implementação", comenta Felipe.

Este ano, com os 27 pivôs centrais em operação, a família celebra um de seus momentos mais produtivos, solidificando sua reputação como líder em produção de grãos e agricultura irrigada. "Estamos concluindo a colheita, esperando fechar com uma média de 82 a 85 sacas por hectare em toda a fazenda, o que, distribuído por 27 pivôs, representa 2.540 hectares irrigados. Esse resultado marca um dos melhores anos para nós, especialmente considerando que os pivôs estavam em novas áreas, que já produziram bem, trazendo otimismo", diz Felipe.

Segundo o produtor, a temporada marca a segunda colheita de soja e a primeira de milho nos 27 pivôs. As boas perspectivas para a safra são pautadas em resultados reais, especialmente após a equipe colher uma média de 120 sacas por hectare em uma área específica de 100 hectares, onde 30 alcançaram esta produtividade média. Em seu quarto ano, os 14 pivôs do projeto inicial, aliados aos 13 instalados recentemente, fixam a média de produtividade esperada pela Terra Morena em torno de ☺





**NOS PRÓXIMOS ANOS, A EQUIPE DA FAZENDA TERRA MORENA** planeja investir em 20 novos pivôs, cobrindo os 5 mil hectares de área produtiva com irrigação integral

85 sacas por hectare. “Trata-se de um excelente rendimento, principalmente por ser a segunda safra para muitos dos pivôs. A expectativa é que essa média continue a crescer, alcançando 90 sacas por hectare e, quem sabe, futuramente, 100 sacas por hectare, em todos os pivôs”, afirma Scatulin.

Toda essa produtividade é fruto de muita tecnologia e de uma importante parceria com a Pivodrip NE, distribuidora oficial da Valley na região. O Gerente Comercial da empresa, Luís Felipe Tomé, destaca os serviços técnicos que integraram o projeto de irrigação e os fatores que viabilizaram o sucesso da colaboração.

“O projeto foi desenvolvido visando sempre a facilidade de manejo e de irrigação, com foco nas necessidades do produtor. A primeira etapa incluiu um canal, que distribui a água por toda a área. Todos os pivôs têm o mesmo tamanho, o que simplifica significativamente o planejamento da irrigação e o manejo diário. Inicialmente, contávamos apenas com o bombeamento de água do rio para um reservatório no mesmo nível do canal, de onde a água é distribuída para todo o projeto. Posteriormente, adicionamos alguns poços, que também

despejam água no canal, garantindo que toda a água seja distribuída uniformemente pelos pivôs. Essa estrutura proporciona uma grande segurança, pois, em caso de problemas com uma fonte de água, há outras fontes que podem suprir a necessidade pelo mesmo canal, alcançando todos os pivôs”, explica.

A ampliação do projeto de irrigação da propriedade é uma das atuais prioridades da Família Scatulin, de acordo com Felipe. O objetivo é cobrir os 5.000 hectares de área cultivável com irrigação integral. “Estamos focados na expansão do armazenamento, com a construção de uma Unidade de Beneficiamento de Sementes para armazenar grãos, que tem previsão de conclusão para este ano. Em seguida, implementaremos mais pivôs da Valley – possivelmente, 20 novas unidades em dois anos, até alcançarmos 47 pivôs. Em três a quatro anos, esperamos ter a fazenda 100% irrigada, utilizando sempre equipamentos da

Valley, devido à sua automação e à facilidade de manejo através do Scheduling, que é de alta qualidade”, conclui.

### ENERGIA HÍBRIDA

Além de integrar tecnologias de irrigação no ciclo produtivo desde seus primeiros empreendimentos, a Fazenda Terra Morena também adotou uma abordagem pioneira ao implementar recentemente um sistema híbrido de energia, que combina fontes elétricas, fotovoltaicas e geradores a diesel para superar desafios de insuficiência energética. Com uma capacidade atual que inclui 2 MW provenientes da concessionária, 1 MW gerado por energia solar e 1,5 MW por meio de geradores a diesel, a fazenda redefine os parâmetros do uso de energia renovável no setor agrícola. Além disso, o sistema também é gerenciado por soluções avançadas de telemetria e monitoramento da Valley, garantindo eficiência e precisão. **PP**

© FOTO: Arquivo Pessoal

**VALLEY**

**Nossa força  
movimenta  
o seu negócio.**

## Saiba como conservar e aprimorar o seu pivô.

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

Você receberá alertas sobre:

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



Procure o seu Distribuidor Valley.





# DE 7 PARA 110@/ha

## UM SALTO DE PRODUTIVIDADE E TECNOLOGIA NO PASTO

Com pecuária irrigada, níveis produtivos de fazenda paraense ultrapassam crescimento de 1400% e garantem satisfação, rentabilidade e êxito

**N**o coração de Ulianópolis (PA), sob a liderança visionária do produtor Valério Pimenta, uma propriedade rural desafia as estatísticas tradicionais da agropecuária brasileira e redefine o potencial produtivo da terra com uma abordagem inovadora: a pecuária irrigada. A Fazenda Jamaica, do grupo VP Agro, atua na agricultura – com o cultivo de milho e soja em cerca de 3 mil hectares – e na pecuária, gerenciando aproximadamente 9 mil cabeças de gado na mesma extensão de terra.

Hoje, a fazenda vivencia uma revolução produtiva, especialmente na pecuária, graças à implementação de tecnologias de irrigação avançadas da Valley. Da área total da propriedade, de 6 mil hectares, 700 são irrigados. A irrigação é distribuída por dois pivôs centrais na pecuária e seis na agricultura.

Na esfera pecuária, o zootecnista da VP Agro, Jardson Caetano ilustra essa transformação com números impressionantes: a produtividade por hectare saltou de 7 arrobas para 110, com a taxa de lotação aumentando de 2 para 10 Unidades Animal

(UA) por hectare/ano. "Foi uma explosão de produtividade. A tecnologia do pivô nos proporciona escala, pois, com a oferta contínua de forragem durante todo o ano, mantendo homogeneidade e qualidade, produzimos gado o ano inteiro. Isso nos permite estabelecer um calendário fixo de abate semanal com o frigorífico, garantindo um fluxo de caixa essencial para a fazenda, um aspecto fundamental em qualquer negócio", destaca.

Segundo Jardson, o capim irrigado nas condições da Fazenda Jamaica produz 6 toneladas de matéria seca por ciclo de 12 dias de pastejo. "A proteína

bruta do capim é 18% de proteína e 62% de digestibilidade total de nutrientes, ou seja, é uma 'silagem de milho' que o animal vai comer ali, com a boca".

Os indicadores produtivos da Fazenda Jamaica apontam que em uma área de 100 hectares irrigados, em um período de 180 dias, o ganho de peso total foi de 144 kg, com lotação média 10 UA por hectare. Já na área de sequeiro, referente à safra 2022/2023, a lotação global foi de 1,12 UA e 1,59 cabeças por hectare. "O custo da arroba produzida e o desembolso por arroba é de R\$ 28,94. Na área de sequeiro, o custo da

**“NA ÁREA DE SEQUEIRO, O CUSTO DA ARROBA PRODUZIDA É MAIS ALTO DO QUE EM UMA ÁREA IRRIGADA”**

JARDSON CAETANO,  
ZOOTECNISTA DA VP AGRO





## “O GANHO MÉDIO DIÁRIO (GMD) GLOBAL, QUE NO SEQUEIRO É DE 358 GRAMAS POR DIA, AUMENTA PARA 957 GRAMAS NO IRRIGADO.”

JARDSON CAETANO,  
ZOOTECNISTA DA VP AGRO

arroba produzida é mais alto do que em uma área irrigada, devido ao custo fixo e à rotação de estoque dentro do meu rebanho e da minha área”.

No comparativo entre as áreas de sequeiro e as áreas irrigadas da VP Agro, especialmente em termos de produtividade, o que se destaca é a produção por hectare, com a rotação sendo de 1,12 no sequeiro e bem maior no irrigado. “O Ganho Médio Diário (GMD) global, que no sequeiro é de 358 gramas por dia, aumenta para 957 gramas no irrigado. Em termos de produção de arrobas por hectare, a produtividade global é de 7 arrobas no sequeiro, enquanto no irrigado fechamos praticamente em 100 arrobas por hectare”, afirma Jardson.

O proprietário da Fazenda Jamaica, Sr. Valério Pimenta, comenta que no aspecto financeiro, o desembolso por arroba produzida é de R\$188,94 no sequeiro, sendo mais barato no irrigado. O lucro por arroba é de R\$58 no sequeiro e

de aproximadamente R\$70 no irrigado, com a margem sobre a venda sendo de 37% no irrigado e de 23,71% no sequeiro. “Essa análise comparativa é o que nos levou a aumentar o número de pivôs na pecuária, devido ao seu potencial de entrega. Quase todas as nossas áreas de sequeiro, que eram utilizadas para lavoura, serão convertidas para a pecuária ou transformadas em áreas irrigadas dedicadas à pecuária”, conta.

Ao incorporar tecnologias de irrigação com os pivôs Valley e ao otimizar o uso do solo para a lavoura e pecuária, a fazenda redefiniu o que é possível em termos de produtividade agropecuária. Além de planos ambiciosos de expansão da irrigação, a fazenda visa também a evolução do setor. “O nosso olhar para o futuro foca na instalação de mais pivôs da Valley. Atualmente, ainda dispomos de capacidade para 900 hectares de pivô. Diante da baixa no mercado pecuário, planejamos fazer um investimento

significativo em pecuária, aproveitando a oportunidade para aumentar o nosso estoque de rebanho. Com isso, pretendemos instalar mais pivôs dedicados à pecuária e reduzir a área de pivôs utilizados na agricultura, a fim de concentrar maior número de rebanho dentro da nossa fazenda”, destaca Valério.

A VP Agro não se limitou a incrementar a produtividade; também adotou uma abordagem analítica para comparar a eficiência entre as áreas de sequeiro e as irrigadas. A diferença é marcante, não apenas em termos de produção — com o ganho médio diário (GMD) e a produção de arrobas por hectare drasticamente maiores nas áreas irrigadas — mas também em relação à rentabilidade, evidenciando o potencial da irrigação para revolucionar a pecuária.

O grupo também abraçou o desafio de recuperar áreas de pastagem degradadas, exemplificando a capacidade da inovação e da tecnologia de irrigação em promover uma agricultura mais sustentável. “A transformação das ‘áreas de baixão’ em terras altamente produtivas para a soja ilustra como a adoção de tecnologias avançadas, como os sistemas de pivô Valley, pode levar a ganhos substanciais em sustentabilidade e eficiência”, finaliza Pimenta.

O legado da Fazenda Jamaica, refletido em sua trajetória de crescimento e inovação, destaca o potencial da agricultura e da pecuária brasileiras quando ancoradas em tecnologia, gestão e uma visão sustentável do futuro. Este case não apenas inspira, mas também serve como um modelo replicável de como a integração entre diferentes setores agropecuários pode conduzir a avanços extraordinários em produtividade, sustentabilidade e rentabilidade. **PP**

© FOTO: Arquivo Pessoal

# CONNECTIVIDADE

TECNOLOGIA E  
CONEXÃO COMO  
PROTAGONISTAS  
DOS BONS  
RESULTADOS NO  
CAMPO

43



P. 44  
**PAGRISA**  
Usina do Pará investe em pivôs Valley com telemetria e abre espaço para conectividade e progresso tecnológico

P. 48  
**DEMO FARMS**  
Projeto disruptivo coloca conectividade no centro do ciclo produtivo de fazendas ao redor do Brasil

P. 51  
**ECOSSISTEMA**  
Entenda como o Ecossistema de Soluções Valley deve consolidar o suporte em tecnologias e soluções dinâmicas da marca





# A doce ENERGIA da tecnologia

No país líder em exportações de açúcar, o encontro entre irrigação, conectividade e telemetria agrega valor à produção de usina sucroalcooleira paraense

**A**no após ano, a rentabilidade e a versatilidade da cana-de-açúcar a consagram ainda mais como uma das commodities mais importantes para o agronegócio contemporâneo. Além de trazer doçura aos nossos paladares, a produção sucroalcooleira emerge como uma das grandes riquezas do setor agrícola brasileiro com seu potencial energético, por meio da produção do etanol. A força e a resiliência desse setor mantêm o Brasil sempre na dianteira, como o maior produtor de cana-de-açúcar e o maior exportador de açúcar do mundo, em uma jornada contínua rumo ao sucesso e à prosperidade.

No município de Ulianópolis, coração agroindustrial do Pará, uma usina sucroalcooleira está redefinindo os parâmetros de produção sustentável na cultura de cana-de-açúcar. Com um investimento estratégico em tecnologias de irrigação avançada fornecidas pela Valley, a PAGRISA se destaca como um modelo de inovação, eficiência e responsabilidade ambiental.

O grupo opera em uma vasta área – aproximadamente 20 mil hectares dedicados ao cultivo de cana-de-açúcar. A empresa possui uma infraestrutura industrial robusta, capaz de produzir diariamente 340 mil litros de etanol e 15 mil sacas de 50 kg de açúcar, além de gerar 20 Mw/h de energia. Com cerca de 1.800 colaboradores, a PAGRISA não só contribui significativamente para a economia local, como também se posiciona como líder em práticas de produção sustentável.

O Gerente Agrícola da usina, Wanderley Fialho, destaca os índices de produtividade nas áreas irrigadas com os pivôs da Valley. “São 13 pivôs Valley em uma área de 2.200 hectares. Com um sistema de irrigação implantado pela Valley, utilizando o sistema de pivô central, conseguimos aumentar significativamente a



**“COM UM SISTEMA DE IRRIGAÇÃO IMPLANTADO PELA VALLEY, CONSEGUIMOS AUMENTAR A LONGEVIDADE DO CICLO DA CANA-DE-AÇÚCAR.”**

WANDERLEY FIALHO,  
GERENTE AGRÍCOLA DA PAGRISA

longevidade do ciclo da cana-de-açúcar. Anteriormente, no cultivo de sequeiro, planejávamos cinco cortes; agora, com a irrigação por pivô, alcançamos de nove a doze cortes. Isso elevou a produtividade média de 70 toneladas por hectare (TCH) no sequeiro, para 105 TCH no sistema de pivô. Um ganho substancial, que traz sustentabilidade e viabilidade financeira excepcionais ao negócio”, afirma.

A decisão de adotar um grandioso sistema de irrigação foi resultado de um meticuloso processo de avaliação tecnológica e comercial. O Diretor-Presidente da PAGRISA, Marcos Zancaner, destaca que foi feito um levantamento de fabricantes e tecnologias disponíveis em pivôs, sendo a Valley uma das empresas escolhidas. “A Valley consegue fornecer a melhor solução, juntamente com o melhor custo-benefício. As melhorias se basearam na dosagem precisa de água ao longo do ciclo da cultura, resultando no aumento de produtividade e redução do custo do açúcar produzido”, completa.

A implementação da telemetria nos pivôs foi um grande diferencial para o ciclo produtivo Da PAGRISA, agregando conectividade, praticidade a êxito. “A telemetria possibilitou o acompanhamento em tempo real da gestão hídrica, garantindo ações rápidas da

gestão, otimizando muito a assertividade da irrigação. Aumentamos a produtividade da cana em 60%, acompanhado do açúcar produzido por hectare, garantindo uma lucratividade alta e a redução do payback dos investimentos”, ressalta Zancaner.

De acordo com Wanderley, os equipamentos da Valley vêm com tecnologia embarcada que garante segurança no monitoramento. “Isso permite uma irrigação mais precisa e eficiente, fazendo com que toda a equipe perceba que, através desse monitoramento e tecnologia, é possível otimizar o desempenho dos equipamentos. Resulta em menos interrupções e monitoramento em tempo real da aplicação. A eficiência produtiva aumenta, eliminando a necessidade de deslocamento manual para a irrigação, que além de consumir tempo, pode resultar em perda de água. A aplicação de água no momento certo reflete diretamente na produtividade agrícola. Com o sistema de monitoramento e telemetria, respondemos rapidamente a qualquer necessidade, o que tem trazido um aumento significativo de produtividade, especialmente em uma região com problemas de fornecimento de energia elétrica. A telemetria e o acionamento automático ajudam a mitigar esses problemas”, destaca. ☺





**COM A IRRIGAÇÃO POTENCIALIZADA** por sistema de monitoramento e telemetria, produtividade da Pagrisa, que antes tinha média de 70 toneladas por hectare, chegou a 105. Nas fotos, em sentido horário: O Diretor-Presidente da PAGRISA, **Marcos Zancaner**; o cultivo de cana-de-açúcar irrigado pelo pivô Valley; e **Wanderley Fialho**, Gerente Agrícola da usina



A PAGRISA optou também por equipamentos com revestimento interno dos tubos com o polietileno, que apesar de ter um valor maior de aquisição, garantiu maior longevidade do equipamento, bem como retorno em produtividade por mais tempo. Segundo Marcos, a tecnologia de irrigação é um fator decisivo para a resiliência e estabilidade da produção, especialmente em regiões suscetíveis a variações climáticas adversas. "É importante salientar que, em regiões onde existem ciclos de ocorrências de anomalias climáticas, onde ocorrem frustrações de safras, que comprometem a rentabilidade da empresa pela queda na produtividade, a irrigação entra como uma mitigação do risco, além de entrar como fator de verticalização de produtividade em uma mesma área", explica Marcos.

Considerando a participação da PAGRISA como uma das fazendas modelo selecionadas pela Valley para o projeto Demo Farms, Wanderley Fialho destaca: "Esta experiência tem nos apresentado um aspecto mais técnico do negócio, permitindo-nos avaliar a tecnologia de irrigação como um campo cada vez mais especializado.

Estamos explorando o potencial da conectividade e as capacidades embarcadas nas máquinas. Portanto, para nós, essa experiência é lógica; ainda estamos em uma significativa curva de aprendizado. Creio que temos muito a explorar ainda, mas, atualmente, nos sentimos muito confortáveis com tudo o que tem sido oferecido pela Valmont e com tudo o que temos implementado em nossa equipe. Posso afirmar que estamos muito satisfeitos em ser clientes da Valley, e é gratificante compartilhar esses momentos de sucesso, bem como fortalecer essa parceria contínua", finaliza.

Através de seu olhar disruptivo e ousado, coroado por uma virtuosa parceria com a Valley, a PAGRISA demonstra o potencial transformador das tecnologias avançadas de irrigação na cultura de cana-de-açúcar. Além de estabelecer novos padrões de eficiência e sustentabilidade a um setor já consolidado, a empresa reforça o papel da inovação como motor de desenvolvimento agrícola, produtividade e responsabilidade socioambiental no setor agroindustrial brasileiro. A trajetória da PAGRISA serve como inspiração para todo o setor, evidenciando como a integração de tecnologias avançadas e práticas sustentáveis pode resultar em uma agroindústria mais robusta, resiliente e rentável. **PP**



Conectar as inovações de hoje às possibilidades energéticas do amanhã.

**Prismian. Uma nova marca. Um novo tempo.**

Liderar o movimento em direção à produção de energias renováveis com soluções e cabos especializados, cada vez mais eficientes e sustentáveis. Esse é o nosso compromisso. **Vem transformar o futuro com a gente.**



# ALTA CONECTIVIDADE = ALTOS RESULTADOS

Implementado em 20 fazendas ao longo de 9 estados, projeto inovador eleva patamar da produção agrícola com soluções de conectividade que viabilizam o sucesso das operações de irrigação

**A** medida que novos dias despontam sobre os campos brasileiros, o agronegócio contemporâneo se alimenta de uma força oculta, que impulsiona as histórias de produtores de Norte a Sul. A tecelagem invisível da conectividade se desenvolve entre os sulcos das lavouras, como um elo que une homem, máquina e tecnologia em uma dança de eficiência e inovação. Abrir as porteiças para a conectividade e integrá-la ao ciclo produtivo oferece não apenas a promessa de uma agricultura mais inteligente e sustentável, mas a visão de um futuro onde cada semente plantada agrega valor máximo a uma cadeia global de progresso e prosperidade.

A missão de viabilizar o acesso e o domínio à conectividade é um desafio de grande importância para todas as empresas e entidades que integram o setor. Fiel ao compromisso de transformar os negócios de seus clientes e estar na vanguarda da tecnologia agrícola, a equipe Valley desenvolve estratégias

inovadoras e pioneiras. Uma das mais recentes é o projeto Demo Farms, que tem proposto a agricultores ao redor do país a implementação de produtos e serviços de conectividade.

Segundo o Técnico de Serviço de Campo, Pedro Henrique Fontes, essa história começou a ser construída no ano passado, durante a 28ª Agrishow, quando a Valley apresentou ao mercado a tecnologias de conectividade Ethernet, que passou a possibilitar a solução de entraves emergentes.

“Sabemos que hoje a conectividade móvel no campo ainda é extremamente limitada, o que afetava diretamente a usabilidade dos nossos dispositivos. Até este lançamento, a conexão dos pivôs se dava apenas por GSM (Sistema Global para Comunicações Móveis). Então, no começo de 2023, lançamos essa nova solução de conectividade, que utiliza a internet já instalada na própria fazenda para conectar os pivôs, e assim, permitir o controle do sistema onde quer que o cliente esteja”, explica.



De acordo com Pedro, o que motivou o desenvolvimento do Demo Farms foi o desafio de apresentar este pacote robusto de conectividade aos distribuidores Valley, proporcionando treinamentos e compartilhando conhecimentos em relação ao funcionamento da solução. Outra grande prioridade era demonstrar a confiabilidade e os benefícios da conectividade para os clientes que investiram no Ethernet, uma vez que a conexão GSM, ainda dominante, está presente em cerca de 80% dos dispositivos em campo. Estes objetivos levaram à formação de uma iniciativa que viria a converter fazendas dos quatro cantos do Brasil em verdadeiros exemplos de irrigação conectada.

Para materializar o projeto e tirá-lo do papel, a equipe formou uma força tarefa. “Junto dos distribuidores e do Time Comercial, tivemos toda uma etapa de seleção dos clientes que participariam do projeto, além de estudos de todos os cenários de campo possíveis. A partir disso, pudemos seguir para as instalações. Ao longo desse desenvolvimento, tivemos também um grande apoio do Time de Desenvolvimento dos Estados Unidos, que proveu suporte remoto e apoio presencial nas instalações, apoiadas também pela Divisão de Engenharia de Produto e pelo Time Técnico dos distribuidores”, destaca Pedro.

O compromisso de executar propostas disruptivas e inovadoras sempre está aliado a desafios. Com o Demo Farms, não foi diferente. Levar a solução para o campo foi uma tarefa repleta de aprendizado para a equipe. “Por se tratar de uma nova solução, tudo era realmente muito novo. O funcionamento, a resolução de problemas, as configurações e os cenários de aplicação foram fatores

que desenvolvemos bastante com a execução do projeto”, destaca.

Os esforços se converteram em êxito. Visando a abrangência de diferentes cenários de campo, o projeto foi implementado em 20 fazendas espalhadas pelo Brasil. Atualmente, as instalações estão em nove estados: Bahia, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Rio Grande do Sul e São Paulo

Aos olhos de Pedro, a recepção dos produtores que estão envolvidos no projeto foi extremamente positiva, marcada por envolvimento e colaboração.

“Além de buscarmos várias regiões diferentes, também buscamos diversos perfis de clientes. Desde aqueles que não tinham nenhum tipo de tecnologia, até fazendas com sinal GSM extremamente ruim, onde não era possível conectar os nossos dispositivos. Em todas as instalações, tivemos parte da equipe da fazenda nos apoiando e acompanhando todo o processo de instalação. Então, além de fornecer conectividade para os pivôs, também foi possível treinar os próprios clientes para operarem nossos equipamentos, no geral”, conta o Técnico.

Para os produtores das fazendas modelo que compõem o Demo Farms, a chegada do projeto já está apresentando resultados positivos e garantindo satisfação. Localizada em Lagamar (MG), a menos de 100 km de Patos de Minas (MG), a Fazenda Almas, do produtor Vicente Antônio Araújo, é um dos muitos cases de sucesso. Inicialmente, a fazenda, atendida pela distribuidora Pivodrip MG, contava exclusivamente com pivôs com painel standard. Com a implementação da conectividade no sistema, o uso da telemetria e a instalação ☺



**DADOS COLETADOS NO PROJETO DEMO FARMS** indicam um alcance de até 7.5km de distância entre o dispositivo mestre e o pivô, em terrenos planos

de dois Field Commanders, que são compatíveis com painéis analógicos da Valley e pivôs de outros fabricantes, a equipe está conseguindo transformar a forma de gerir a irrigação.

A solução Ethernet vem funcionando perfeitamente nos dois pivôs da Fazenda Almas nos quais foi instalada. Extremamente satisfeito, o produtor explica os fatores que o motivaram a integrar o Demo Farms e conta que planeja dar sequência à evolução conectiva de suas propriedades.

“Eu tinha um projeto de aproximadamente 24 pivôs, que se estendia por três municípios. A ideia de automatizar tudo isso foi o que me levou a aceitar o convite para fazer parte do projeto. Quando dependemos de uma mão de obra humana, no âmbito operacional, acabamos perdendo eficiência. Então, com esse sistema, fica muito mais fácil administrar. Com a ajuda do Departamento de Ciência e Engenharia da Valley, conseguimos alinhar a conectividade ao manejo pelo Scheduling, para acompanhar e ter um resultado melhor. Ao invés de precisarmos de pessoas indo até os pontos, para ligar e ajustar as operações, fazemos tudo pelo celular. Assim, sempre temos um maior aproveitamento do tempo. Isso nos motivou a também implementar a solução nas outras fazendas. Vamos dar início a um novo projeto, bem maior, em Buritis (MG). A ideia é já investir em todos os equipamentos com essa mesma tecnologia”, destaca Vicente Antônio.

Além do notável progresso nas fazendas que integram o Demo Farms, os resultados comerciais também indicam que cada vez mais produtores estão se atentando às novas possibilidades de

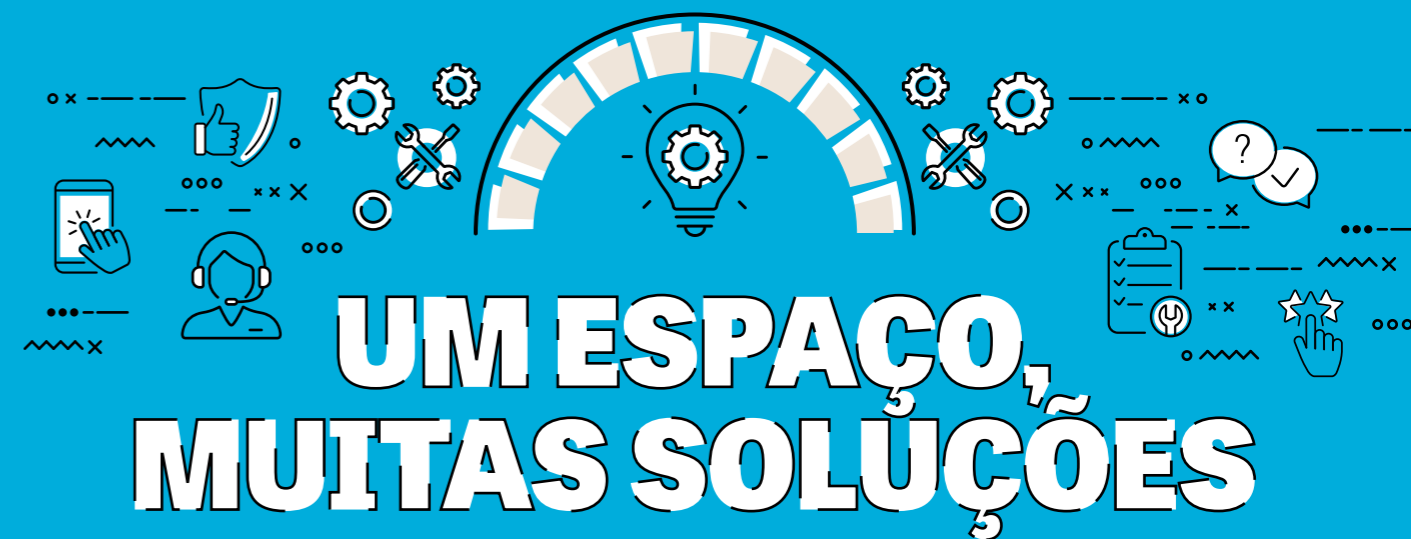
conectividade. “Em outubro, durante o último Arena After – evento interno que reuniu toda a rede de distribuidores, em prol do fortalecimento dos setores de pós-vendas e peças de reposição – apresentamos os cases de sucesso das Demo Farms. Até novembro, estávamos em uma linha constante de vendas dessa tecnologia. Em dezembro, tivemos um crescimento de 103% comparado ao mês anterior. Acredito que esse salto seja fruto dos êxitos dos cases que apresentamos à rede. Hoje, somente nesse primeiro quarter de 2024, vendemos aproximadamente 40% do total comercializado no ano passado. O incremento é de mais de 180 dispositivos conectados à solução. Entre eles, dispositivos de monitoramento de pivôs, estação meteorológica

e controle de bombeamento”, informa Pedro Fontes.

O Técnico de Serviço de Campo destaca ainda que os resultados positivos assistidos pela equipe ao longo da execução estão possibilitando descobertas interessantes e fundamentando as perspectivas para o futuro do Demo Farms. “Com as fazendas demo, observamos que, em terrenos planos, podemos alcançar até 7.5km de distância entre o dispositivo mestre e o pivô. Para um futuro, pretendemos fazer uma substituição no módulo de rádio, adaptando para um ainda mais potente, que irá permitir um ganho de 20% no alcance, além de também um desempenho melhor em terrenos com morros, vegetação etc.”, conclui. **PP**

**“QUANDO DEPENDEMOS DE MÃO DE OBRA HUMANA, ACABAMOS PERDENDO EFICIÊNCIA. ENTÃO, COM ESSE SISTEMA, FICA MUITO MAIS FÁCIL ADMINISTRAR.”**

**VICENTE ANTÔNIO,**  
PRODUTOR DA FAZENDA ALMAS



## UM ESPAÇO, MUITAS SOLUÇÕES

Visando um suporte técnico eficiente e integrado, Valley implementa projeto que facilita e otimiza o atendimento das demandas do produtor, agregando valor para os clientes e para a rede de distribuição

**A**gregar valor às operações agrícolas e proporcionar uma experiência positiva ao produtor rural é um dos pilares fundamentais para o sucesso da implementação de novas tecnologias nas lavouras. No atual mercado das soluções agrícolas, não basta apenas oferecer inovações de ponta; é crucial garantir que essa tecnologia seja acessível, intuitiva e capaz de gerar valor tangível e rentável para a operação e gestão agrícola. Na era da agricultura digital, compreender as nuances e necessidades das demandas individuais de cada produtor é o único caminho para a eficiência e a produtividade.

Em face ao compromisso contínuo de prover uma assistência excepcional aos seus clientes, a Valley está sempre desenvolvendo novas estratégias. Uma das mais recentes, cuja execução está a todo vapor, é o Ecossistema de Soluções Valley. Essa nova estratégia marca uma virada de jogo no suporte e pós-venda de toda a rede de distribuição Valley.

Pautado no objetivo de oferecer um suporte técnico integral, aliado ao monitoramento e à geração de dados inteligentes, o projeto vem estabelecendo um novo padrão de atendimento na

indústria de tecnologias para irrigação. Danielle Moraes, Analista de Suporte de Tecnologia da Valley, destaca a importância fundamental desse projeto para a empresa e seus clientes. “Consideramos o suporte como parte integrante de um produto ou serviço. A jornada do cliente não finaliza com a aquisição de um produto Valley. Ela continua com nosso suporte no pós-venda, que potencializa a experiência do agricultor”, destaca.

O Ecossistema de Soluções consiste em um espaço físico estratégico, integrado dentro das lojas dos distribuidores oficiais da Valley. Unindo tecnologia, expertise e dinamismo em uma mesma sala, esse ambiente abriga uma equipe multidisciplinar dedicada a fornecer suporte técnico aos clientes em todas as suas necessidades. “O fato é que o cliente não pode ficar desamparado. Nosso objetivo, com o Ecossistema, é prestar suporte e atendimento relacionados a todas as soluções de tecnologia Valley, seja um produto ou um serviço”, comenta Danielle.

Uma das características mais marcantes do Ecossistema de Soluções é sua capacidade de oferecer suporte ativo, não apenas reativo. Isso significa que a equipe está constantemente monitorando os dados gerados pelos





dispositivos instalados nas propriedades dos clientes, para identificar problemas potenciais antes mesmo que o produtor os perceba. "Quando o cliente aciona o serviço de suporte, a partir do monitoramento, os agentes que integram o Ecosistema de Soluções analisam os dados, identificam alertas de possíveis problemas e já antecipam isso ao cliente, antes que a situação tome proporções maiores. Esse monitoramento é um ganho grande no que diz respeito à geração de valor", pontua a Analista.

Quatro tecnologias fundamentais integram o escopo inicial do Ecosistema de Soluções, para abranger amplamente as demandas de suporte dos clientes. O Scheduling e o 365 são dois pilares fundamentais neste processo, e sua poderosa junção está presente no Ecosistema. Focado no manejo da irrigação, o Scheduling, de forma resumida, fornece informações sobre quanto e quando irrigar, com base em dados de solo, clima e cultura. O 365, por sua vez, é a plataforma que permite o acompanhamento e o monitoramento remoto dos dispositivos e equipamentos de irrigação em campo, possibilitando a execução de ações à distância, como, por exemplo, acionar um pivô para irrigar com base nas informações fornecidas pelo Scheduling.

Outros dois serviços que compõem o ecossistema são focados no Suporte e pós-venda. O primeiro deles é o Blip, um serviço parceiro da Valley. "Trata-se da nossa atual ferramenta de atendimento e suporte. O Blip tem seu espaço no painel central do Ecosistema, que nos permite o acompanhamento e monitoramento dos atendimentos do dia. A ferramenta apresenta o total de tickets abertos ao longo do dia, destaca quantos tickets já foram fechados, quantos estão em atendimento, se tem algum cliente em fila de espera para ser atendido, e apresenta também outras métricas associadas ao atendimento de suporte. É uma tecnologia usada pela Valmont Brasil para uma melhor realização e gestão dos atendimentos", explica Danielle.

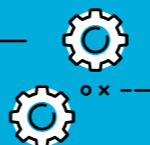
Com foco nas demandas da rede de distribuidores, o Valley Check Pivot também tem grande

importância dentro do Ecosistema. De modo geral, a plataforma visa melhorar a qualidade de atendimento ao cliente com relação ao pós-venda. "A Entrega Técnica é a primeira etapa no processo de pós-venda. A partir do Valley Check Pivot, o distribuidor tem informações sobre as Entregas Técnicas: aquelas que já foram realizadas, quantas estão pendentes e quantas ainda não foram iniciadas. Conforme essas tarefas são executadas, as informações são atualizadas automaticamente na plataforma, de forma a auxiliar as tomadas de decisão relacionadas a esse processo. Do ponto de vista comercial, ressaltamos, junto aos nossos distribuidores, que a Entrega Técnica é a última etapa da venda realizada, porém a primeira etapa para próxima venda".

A implementação do Ecosistema já está em pleno andamento. Os distribuidores Valley já possuem um espaço dedicado ao projeto, trazendo suas características principais. Já existem feedbacks iniciais fortemente positivos, com clientes destacando a utilidade e a eficácia do suporte oferecido no Ecosistema.

"Esse projeto representa uma mudança significativa na forma como nos relacionamos com nossos clientes. Estamos comprometidos em proporcionar uma experiência que supere as expectativas do nosso cliente, do início ao fim. Nesse caminho, estamos dando um passo a mais no desenvolvimento de iniciativas relacionadas ao suporte técnico. Estamos em processo de lançamento do Valley Tech+, que é o novo serviço de atendimento integrado e personalizado de suporte. Podemos dizer que o Valley Tech+ é uma melhoria do que já existe, e ele também irá integrar o Ecosistema de Soluções Valley", adianta Danielle.

O Ecosistema de Soluções Valley está preparado para revolucionar o suporte ao cliente e elevar os padrões de excelência no mercado de tecnologias para irrigação. Com sua abordagem proativa, foco no cliente e integração de tecnologias inovadoras, a Valley reafirma seu compromisso com a satisfação e o sucesso dos produtores rurais em todas as etapas de sua jornada.



# MUNDO VALLEY

TUDO SOBRE A  
LÍDER GLOBAL  
EM IRRIGAÇÃO  
E TECNOLOGIAS  
AGRÍCOLAS

53



## P.54 ENCONTRE UM DISTRIBUIDOR

Onde quer que você esteja, há um distribuidor Valley para atender às necessidades do seu negócio

## P.56 REDE DE DISTRIBUIÇÃO

Conheça as trajetórias e perspectivas de quatro novas distribuidoras Valley





# ENCONTRE O DISTRIBUIDOR

Entre em contato com o distribuidor Valley mais próximo de você e desenvolva seus projetos de irrigação conosco



DISTRIBUIDOR	CIDADE	UF	ENDEREÇO	GERENTE	TELEFONE	E-MAIL
PIVODRIP NORDESTE	Luís Eduardo Magalhães	BA	Rua Laci Marcio Hendges, 355, Jardim Imperial	Luis Tomé	(77) 99841-0586	luis.tome@pivodrip.com.br
CENTRAL	Goiania	GO	Av. Castelo Branco, nr. 4180, Qd. 20, Lt. 11, Setor Rodoviário	Hugo	(62) 99607-2136	hugo@centralirrigacao.com.br
INOVA IRRIGAÇÃO	Belo Horizonte	MG	Rod BR 040, 344, Km 531, California	Ricardo	(31) 99978-7064	ricardo@irrigabel.com.br
IRRIVALE	Paracatu	MG	Marginal, 940 - Primavera	Hermes	(31) 99328-4797	hermes.bomfim@irrivale.com.br
LAVRAS	Lavras	MG	Rua Violeta Soares Batista da Silva, 166 - Ouro Verde	Jose Antonio	(35) 99979-1251	joseantonio@lavrasirrigacao.com.br
MAQNELSON	Uberlândia	MG	AV. Paulo Roberto Cunha Santos, 2505 - Roosevelt	Maurilio	(34) 99953-2901	mauriliojunior@maqnelsonirrigacao.com.br
PIVODRIP MINAS	Patos de Minas	MG	Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 1770, Ipanema	Marinho	(34) 99818-6782	marinho@pivodrip.com.br
PIVOTEC SG	São Gotardo	MG	Rod MG 235, Km 90,55, SN, Zona Rural	Alexandre	(34) 99924-5354	alexandre.tanaka@pivotecirrigacao.com.br
COPASUL	Naviraí	MS	Rua Marte, 65, Centro	Claudio	(67) 99230-3449	furukawa@copasul.coop.br
LAND IRRIGAÇÃO	Três Lagoas	MS	Avenida Dr. Eloy M. Chaves, 956º loja 12	Iago	(67) 99861 2353	iago.castro@landirrigacao.com.br
MS EQUIPAMENTOS	São Gabriel D'Oeste	MS	Av Marechal Floriano 862 - Bairro Centro	Rafael	(67) 98169-3335	rafaelsouren@msequipamentos.com.br
H2O	Campo Novo do Parecis	MT	Rod. BR 364 - KM 886, Margem Direita	Benedito	(65) 98108-0016	benedito.anjos@h2oagrosolucoes.com.br

DISTRIBUIDOR	CIDADE	UF	ENDEREÇO	GERENTE	TELEFONE	E-MAIL
IRRIGAR	Sorriso	MT	Av. Idemar Riedi, 13122 - Verdes Campos	Diogo	(66) 99996-5509	diogo@grupoirrigar.com
PRODUTIVIDADE	Primavera do Leste	MT	Rua Rio de Janeiro, 5297, sala A, Chacaras Fontana	Renato	(66) 99996-7576	renato@produtividademt.com.br
MAQCAMPO	Balsas	PA	Rodovia Pa 256 Nº 779 BAIRRO: Nova Conquista	Eduardo	(91) 9186-6952	eduardo.santos@pivonordeste.com
ASBRANOR	Recife	PE	Rua Professor Julio Oliveira, 58, Bairro Caxangá	Ary	(81) 99974-5996	ary@asbranor.com.br
TOTAL HIDRO	Paranavaí	PR	Av. Distrito Federal, nº 1310, Centro	Leandro	(44)98821-8682	leandro@sopasto.com.br
INFOSAFRAS	Pelotas	RS	Avenida Fernando Osorio, 6279	Henrique	(53) 98127-1627	henrique@infosafras.com.br
IRRIDROP	São Luiz Gonzaga	RS	Rua Sepé Tiaraju, 2425 - Pavilhão 2 - Bairro Paz	Cristopher	(55) 99611-7774	crisopher@irridrop.com.br
SLC MAQUINAS	Cruz Alta	RS	Rod. BR 158, Km 195 nº 1000 - Bairro Brum	Alexandre	(55) 99619-9292	alexandre.schmidt@slcmaquinas.com.br
GERMEK	Casa Branca	SP	Brasil Irrigação - Rodovia SP 340, km 237	Amauri	(19) 99775-6138	amauri@germek.com.br
TERRA VERDE	Piracicaba	SP	Av. Dr Alexandre Guimaraes dos Santos, 200 - Dois Corregos	Flavio	(19) 99644-9111	flaviorodrigues@terraverdeagro.com.br
UNIMAQ	Palmital	SP	Av. Anchieta, 354, Centro	Edgar	(43) 99184-1806	edgarfagote@grupounimaq.com.br
EXPERIENCE	Guairá	SP	Av Dr. Joao Batista Santana, 2411	Altair	(16) 98136-7552	altair.pinsetta@valmont.com



# CADA VEZ MAIS PERTO DE VOCÊ!

Conheça os distribuidores Valley que assumiram, com força e dinamismo, a cobertura de importantes regiões do agronegócio: o Centro Norte, o Triângulo Mineiro e o Norte de São Paulo



SEDE: GUAÍRA (SP)

## EXPERIENCE

Enquanto um dos mais antigos polos de irrigação de São Paulo, a região norte paulista sempre representou um importante reduto para agricultura irrigada. Há mais de duas décadas, a Valley já abrangia a região por meio da atuação de um distribuidor na cidade de Guaíra (SP). Com o intuito de estar ainda mais perto dos produtores dessa região de alto potencial, a Valley lançou uma novidade - a Valley Experience, uma loja própria onde os produtores seguirão tendo acesso ao que há de mais inovador em irrigação de precisão.

“Depois de uma análise da área irrigada por pivô, tivemos a oportunidade de investir na região norte de São Paulo, que conta com um imenso parque, repleto de oportunidades, tanto no que diz respeito a reformas de pivôs antigos, quanto a upgrades, como a telemetria, por exemplo, que oferece tecnologia de ponta dominada pela Valley. Nesse cenário, podemos ajudar os agricultores a manejar melhor seus equipamentos”, explica Altair José Pinsetta, Gerente de Operações de Irrigação da Experience.

No momento, a equipe se prepara para assumir uma cobertura que começa na Alta Mogiana – divisa com Minas Gerais – e avança até o norte do estado de São Paulo, em divisa com o Mato Grosso do Sul, margeando o Rio Tietê e o Rio Grande. Para o futuro, o time Valley Experience planeja expandir o empreendimento para mais dois pontos de vendas, consolidando mais ainda sua presença no território.

O quadro de profissionais da Experience é marcado – da Equipe Comercial à Equipe Técnica – pela extensa experiência em irrigação, e em especial, com produtos Valley. “Creio que, com nossa estrutura e os profissionais que temos, nossa região tem muito a ganhar em novas tecnologias e facilidades para o dia a dia dos irrigantes. Temos o objetivo de entregar a melhor experiência possível, tanto em aquisição dos equipamentos mais modernos e robustos do mercado, quanto em assistência técnica especializada, com know-how para todos os tipos de serviços”, finaliza Altair.



SEDE: PIRACICABA (SP)

FILIAIS: ARARAS, BRAGANÇA PAULISTA, CASA BRANCA, JAÚ,  
LENÇÓIS PAULISTAS, MOGI DAS CRUZES E TAUBATÉ (SP)

## TERRAVERDE

A história da Terraverde remete à fundação da Agropecuária Três Irmãos, realizada em 1989, pelos irmãos Defilippi. A empresa iniciou suas atividades no agronegócio com o cultivo de cana-de-açúcar e café, além da produção pecuária. Realizando um trabalho sério e comprometido com o desenvolvimento do agronegócio regional, o grupo cresceu e expandiu suas atividades para o segmento de máquinas agrícolas, com a concessão da marca John Deere, uma das líderes globais em fabricação de maquinário agrícola.

A partir dessa reestruturação, a Terraverde foi fundada, em outubro de 2003. As duas décadas que se seguiram foram marcadas por uma verdadeira consolidação e capilarização dos negócios da empresa em todo o estado de São Paulo. Com bons negócios, ampliações e o surgimento de novas filiais, a Terraverde passou a abranger múltiplos territórios, como as regiões central e metropolitana do estado, o Alto Tietê, o Vale do Paraíba e a macrorregião de Campinas.

Em 2023, durante as celebrações de 20 anos de fundação, a Terraverde oficializou sua entrada no mercado da irrigação e firmou a parceria com a Valley. “Somos uma empresa comprometida com a inovação e a oferta de soluções que impulsionem o agronegócio de maneira sustentável. Nesse contexto, a irrigação apresenta total relevância. A grande sinergia entre as necessidades de



nossos clientes, a oferta das mais modernas soluções em irrigação e o suporte técnico especializado é a grande motivadora dessa parceria. Como resultados, podemos citar a elevada e crescente procura por projetos de irrigação, peças de reposição e assistência técnica”, comenta o Gerente de Operações da empresa, Daniel Amhaz.

Ele também conta que a Terraverde é líder de mercado em sua área de atuação. Com a visão de ser o distribuidor mais relevante para o Agronegócio, a equipe atua com excelência em produtos e serviços. Embora a parceria seja recente, os negócios efetivados, as projeções para o futuro próximo e as características da região garantem a certeza do sucesso e da longevidade da parceria, além da certeza de que o produtor rural paulista será o maior beneficiado com a oferta das soluções de irrigação.

“A Terraverde oferece os melhores equipamentos, com soluções de alta tecnologia e um pós-venda de excelência, desempenhando suas ações comerciais e de assistência técnica sempre atenta à qualidade do serviço prestado e comprometida com a satisfação dos produtores. Os clientes têm mostrado grande entusiasmo e receptividade com a chegada da Irrigação em nosso portfólio de soluções. O padrão de excelência Terraverde, aliado ao peso da marca Valley e ao suporte de fábrica que temos recebido dos Times Comercial e de Engenharia da Valmont, transmite aos clientes a segurança necessária à implementação dos projetos”, destaca Daniel. ↻

EQUIPE DA  
TERRAVERDE



SEDE: TRÊS LAGOAS (MS)  
FILIAIS: CASSILÂNDIA (MS) E ARAÇATUBA (SP)

## LAND IRRIGAÇÃO

A parceria entre Land Irrigação e Valley teve início em 2020, na Costa Leste do Mato Grosso do Sul. Ao assumir a gestão das fazendas do grupo familiar Land, o empresário e produtor rural Murilo Moura de Paula identificou na irrigação o caminho para viabilizar a agricultura da região. Acreditando na irrigação por pivôs centrais como um grande potencializador econômico, ele iniciou um projeto com dois pivôs. Ainda nos primeiros meses após a implantação, percebeu a importância de se trabalhar com uma marca líder de mercado, aliada ao suporte de uma distribuidora capacitada.

A partir dessa visão, Murilo teve a oportunidade de apresentar, como produtor, o objetivo do projeto agrícola e suas expectativas para a equipe Valley, que enxergou no grupo Land um potencial parceiro. Assim, consolidou-se uma relação de parceria e confiança, e a Land Irrigação tornou-se uma distribuidora de equipamentos de irrigação guiada pela visão de um produtor rural.

Operando de forma inicial em 16 municípios do Borsão Sul Mato-grossense, a Land foi responsável pela participação em mais de 60% dos pivôs implantados na região nos primeiros 2 anos após sua fundação. A incidência de pivôs centrais na região quase duplicou nesse período, sendo a Land o motor propulsor para esse crescimento.

Com o trabalho sério e profissional, sempre em busca de contribuir para o desenvolvimento do agronegócio regional, a empresa cresceu significativamente em menos de quatro anos, ampliando seu corpo técnico e seu portfólio de serviços. Em 2023, novas oportunidades surgiram, e a distribuidora expandiu sua área de atuação mais ainda. Desta vez, para a região Noroeste de São Paulo, com a inauguração de uma filial na cidade de Araçatuba (SP), no início de 2024. Atualmente, a Land Irrigação abrange 44 municípios. Em sua área de cobertura, a equipe presta todo o suporte que os irrigantes precisam para alcançar sucesso nas atividades agropecuárias.

“Com visão de produtora, a Land se preocupa em trazer e implantar as melhores soluções em tecnologia disponíveis no mercado, focando no fornecimento de



DESDE QUE SE TORNOU DISTRIBUIDORA VALLEY, A LAND foi responsável por 57% dos equipamentos comercializados em sua região de atuação do Mato Grosso do Sul

Telemetria, na automação dos pivôs e no suporte em manejo aliado às equipes de Agrônomos Especialistas Valley Science & Engineering, na plataforma Scheduling, no Irrigation Insights e no Plant Insights”, destaca Murilo Moura de Paula.

Desde que se tornou distribuidora Valley, a Land foi responsável por 57% dos equipamentos comercializados em sua região de atuação do Mato Grosso do Sul. Aos olhos de Murilo, os aspectos que contribuem para esses resultados estão intrínsecos nos princípios da empresa.

“A Land Irrigação tem conquistado a confiança dos clientes por meio de uma abordagem pautada no melhor suporte técnico que ele poderá receber, através de uma equipe extremamente capacitada para isso. Prezamos muito por atender às necessidades dos produtores, e esse cuidado que temos com eles tem sido um dos fatores de fidelização decisivos para novas vendas. A Land não comercializa pivôs; ela é focada na satisfação dos seus clientes e na solução das suas dificuldades ao operacionalizar um projeto de irrigação”, conclui o CEO.



SEDE: UBERLÂNDIA (MG)  
FILIAIS: PATROCÍNIO, ARAXÁ, UBERABA, ITUIUTABA (MG) E PINHEIROS (ES)

## MAQNELSON IRRIGAÇÃO

Há mais de seis décadas, o Grupo Maqnelson escreve uma história de pioneirismo na mecanização da agricultura brasileira, atuando no mercado de maquinários agrícolas desde 1958. Com uma trajetória extensa e de muitos êxitos, o grupo se mantém em constante atualização e desenvolvimento para cumprir com o propósito de apresentar aos agricultores soluções que potencializem o trabalho no campo. Foi esse compromisso que motivou, há um ano, a abrangência de um novo mercado.

“O grupo Maqnelson tem, em seu DNA, a missão de servir o cliente de maneira cada vez melhor. Pensando nisso, decidimos entrar no ramo da agricultura irrigada. Com o início de suas operações em março de 2023, a Maqnelson Irrigação chegou com o propósito de oferecer ao cliente uma solução completa, na qual ele pode confiar em uma única empresa, e ter, em um único lugar, tudo aquilo que precisa para sua produção. Desde então, estamos construindo uma empresa dentro de um grupo consolidado, que tem 65 anos de existência. Até o momento, já conseguimos atingir grande parte da região onde atuamos”, destaca Maurilio Palhari Júnior, Gerente de Operação da empresa.

Desde sua fundação, a Maqnelson Irrigação é uma distribuidora Valley. De acordo com Maurilio, a parceria nasceu do desejo de melhor atender os clientes que confiassem seus projetos à empresa. “A escolha da Valley se deu pois ela é a líder de mercado, a melhor empresa de irrigação do mundo. Uma empresa sólida e tecnológica, que está sempre à frente dos seus concorrentes. Tudo isso chamou nossa atenção. A Valley tem todas as características que a Maqnelson procura em seus parceiros. São duas empresas que acreditam muito em tecnologia e em agregar valor ao cliente, trazendo soluções que ajudam no dia a dia da operação. Já temos resultados bastante significativos de vendas, de serviço, de estrutura, e sempre estamos alinhados com a expectativa do fabricante e do distribuidor”, diz.

Em 2023, a distribuidora atingiu o número esperado de vendas proposto por ambas as partes para o primeiro ano de empresa. Embora tenha sido um período de estruturação, a equipe alcançou um volume de vendas importante para manutenção do negócio e para consolidar o empreendimento e sua evolução. “A Maqnelson tem uma participação importante no mercado do Triângulo Mineiro, e a Valley mais ainda, quando falamos em pivôs. É uma empresa sediada no Triângulo, e que sempre teve a região como uma de suas principais praças. Portanto, viemos trabalhando para manter essa participação no mercado e expandi-la”, pontua o Gerente.

Segundo Maurilio, os níveis de satisfação e de atendimento são altíssimos, especialmente dos produtores que já buscam por tecnologias inovadoras e produtos de alta performance. “A recepção dos nossos clientes é muito boa, porque passamos confiança, credibilidade, e damos ao produtor a segurança de que ele está investindo em um produto de altíssima qualidade, de um fabricante sério e de um distribuidor que atende as expectativas. Quando o assunto é a prestação de serviços, então, a receptividade é ótima. Isso vem trazendo muitos frutos bons para nossa atuação e nossos resultados”, finaliza. PP







# DIMINUA OS RISCOS CLIMÁTICOS COM A VALLEY.

Com tecnologia aplicada, os produtos Valley intensificam a produção e produtividade da lavoura, irrigando onde, quando e na quantidade que a cultura precisa, minimizando os riscos de prejuízos dos fenômenos climáticos.



Procure o seu distribuidor Valley.

Nossa força  
movimenta  
o seu negócio.











 [valleyirrigation.com.br](http://valleyirrigation.com.br)

 [valleyirrigation](https://www.youtube.com/valleyirrigation)

 [valley\\_brasil](https://www.instagram.com/valley_brasil)

 [company/valley-irrigation](https://www.linkedin.com/company/valley-irrigation)

 [ValleyIrrigationPortugues](https://www.facebook.com/ValleyIrrigationPortugues)