

PivotPoint

ANO 05 | NÚMERO 19
DEZEMBRO - 2020

BRASIL

ENTREVISTA

UM RETRATO DOS DESAFIOS E
CONQUISTAS DO AGRONEGÓCIO,
PELAS PALAVRAS DO PRESIDENTE
DA COMISSÃO NACIONAL DE
IRRIGAÇÃO DA CNA

ORIGENS

DO PRIMEIRO PIVÔ À LIDERANÇA
DO MERCADO – A HISTÓRIA E O
LEGADO DO FUNDADOR DA VALLEY,
ROBERT DAUGHERTY

JOVEM IRRIGANTE

A NOVA GERAÇÃO DE PRODUTORES
BRASILEIROS JÁ CONHECE A
IRRIGAÇÃO COMO UMA PARTE
ESSENCIAL DA LAVOURA, CAPAZ
DE TRAZER MAIS SEGURANÇA E
AUMENTAR A RENTABILIDADE DAS
PROPRIEDADES



TECNOLOGIA PARA MAIS PRODUTIVIDADE

EM UM ANO DESAFIADOR, SOLUÇÕES INTELIGENTES
DA VALLEY TRAZEM MAIS PRODUTIVIDADE E
EFICIÊNCIA PARA OS CAMPOS BRASILEIROS E
RENTABILIDADE PARA O PRODUTOR



IRRIGAÇÃO INTELIGENTE É VALLEY

 VALLEYIRRIGATION.COM.BR

 [@ValleyIrrigationBrazil](https://www.facebook.com/ValleyIrrigationBrazil)

 [@valley_brasil](https://www.instagram.com/valley_brasil)

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



VALLEY 

06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

9. **ENTREVISTA**

Presidente da Comissão Nacional de Irrigação da CNA, Eduardo Veras, comenta os resultados obtidos nos últimos anos pelo setor e as metas para 2021



12. **NOTÍCIAS BRASIL**

Confira um resumo das notícias que movimentaram o mercado da agricultura brasileira nos últimos meses

14. **NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA**

As últimas notícias do setor agropecuário em diferentes países da América Latina

17. **Pivô Central**



18. **ACONTECEU**

Acompanhe os eventos on-line que contaram com a participação da Valley nos últimos meses e as novidades da empresa

20. **MUNDO VALLEY**

Do primeiro pivô à liderança do mercado: conheça os detalhes sobre as origens da Valley

24. **POR DENTRO DA FÁBRICA**

Retrospectiva 2020: confira as novidades apresentadas no decorrer do ano

28. **RE VENDAS**

Irridrop: a revenda gaúcha tem sido destaque tanto na comercialização de novos equipamentos quanto na assistência técnica especializada

33. No Campo



34. RESULTADO NA LAVOURA

Criador de gado descobre as vantagens do pivô central na cultura de grãos, no Noroeste do Paraná

38. MERCADO

Jovem irrigante: produtor em Minas Gerais aposta em irrigação para aumentar cada vez mais a produtividade da lavoura

40. BRASIL AFORA

Confira como a irrigação Valley contribui para a autossuficiência alimentar de um rebanho leiteiro no Sul de Minas Gerais

43. Grandes ideias



44. CASO DE SUCESSO

Confira como a irrigação Valley contribui para a autossuficiência alimentar de um rebanho leiteiro no Sul de Minas Gerais

48. ESPAÇO IRRIGER

Produtor no Espírito Santo destaca importância do trabalho oferecido pela Irriger para alcançar o verdadeiro potencial da lavoura irrigada

52. ESPAÇO ENERGIA SOLAR

Movida pelo sol, a Valmont Solar Solutions já comprova o seu potencial para normalizar o fornecimento de energia nas fazendas brasileiras

56. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

No artigo técnico desta edição, os detalhes sobre a viabilidade econômica da irrigação de feijoeiro comum por pivô central na época das águas em Goiás

nota do editor



Jonas Proença
Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,
Esta edição da Pivot Point mostra que, mesmo em um ano tão atípico para todos, a inovação segue como uma das principais características da Valmont, que voltou a surpreender com a criação de novas soluções que contribuíram de forma significativa para manter a roda da produção de alimentos girando a todo o vapor.

O leitor também vai conferir uma matéria especial sobre as origens da Valley. A criação da empresa remonta ao ano de 1946 e deve a sua existência a um homem:

Robert Daugherty.

Outra reportagem especial mostra como a nova geração de produtores irrigantes do Brasil valoriza a tecnologia como uma parte essencial de qualquer propriedade, conquistando mais sustentabilidade, segurança hídrica e, claro, uma rentabilidade em crescimento.

Ainda nesta edição, o presidente da Comissão Nacional de Irrigação da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Eduardo Veras, comenta sobre os resultados obtidos nos últimos anos para o setor e as metas para 2021.

Confira, também, que a Valmont Solar Solutions já comprova o seu potencial para normalizar o fornecimento de energia limpa, renovável e inesgotável nas fazendas brasileiras – contribuindo para uma agricultura mais sustentável e autossuficiente.

Uma excelente leitura e um 2021 produtivo para todos nós!



EDITOR

Jonas Proença

COORDENAÇÃO

Cássia Parreira

JORNALISTA

RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL

Breno Cordeiro

Bruno Sousa

Faeza Rezende

FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

COLABORADORES

André Fernandes

Valley Finance - Banco DLL

marketing@valmont.com.br

A Pivot Point Brasil é uma publicação quadrimestral e gratuita da Valmont Indústria e Comércio Ltda, destinada a seus revendedores, amigos e clientes para divulgação de ideias, opiniões, notícias, eventos e lançamentos. Todos os direitos são reservados e é proibida a reprodução sem autorização prévia. O conteúdo dos anúncios é de responsabilidade dos anunciantes e todas as opiniões e informações são de responsabilidade dos autores, e não refletem a opinião da Valmont Brasil. Todas as fotos são de divulgação, exceto as que possuem crédito específico.

palavra do presidente



Renato Silva
DIRETOR-PRESIDENTE VALMONT BRASIL

Inovação no DNA da Valmont!

Por meio da inovação tecnológica e do pioneirismo no mercado de irrigação de precisão, o mundo reconhece a Valley como líder de mercado. E, nesta edição da Pivot Point, relembramos o legado de Robert Daugherty, fundador da empresa. Uma história marcada pela perseverança e forte visão futurística.

Assim como fez em toda ao longo dos mais de 70 anos de história, a Valmont superou os obstáculos que apareceram em um ano totalmente atípico. Enfrentamos os desafios de uma pandemia e mostramos que, mesmo com tantos desafios, o Agro não para. A Valmont não para. Por você, produtor rural. Pelo nosso país. Pelo mundo que precisa de alimentos.

As novidades apresentadas no decorrer de 2020 pela empresa ressaltam as contribuições duradouras exercidas no contexto da evolução da irrigação e da agricultura tecnológica. É nos momentos de maior necessidade que surgem as soluções mais revolucionárias.

Esperamos um 2021 melhor para todos. Seguiremos criando soluções que contribuam de forma significativa para o agronegócio, que ofereçam mais segurança e produtividade para quem planta e mais benefícios para o consumidor final.

Presencialmente ou à distância, conte sempre com a Valmont.

Boa leitura!



A.R.I. - Fabricante Israelense de acessórios de proteção e controle hidráulico com mais de 40 anos de experiência na irrigação.

A qualidade dos produtos, a experiência da engenharia e os softwares da **A.R.I.** garantem a operação segura do seu pivo.

A linha completa de Válvulas de ar (Ventosas), Válvulas de controle, Retenção e Válvulas de pé com Crivo permitem uma sequência de soluções, da casa de bomba até o canhão final.

A subsidiária **A.R.I. Brasil** mantém estoques para fornecimento imediato de produtos e peças de reposição e oferece treinamento, seminários e assistência técnica para continuar a ser seu fornecedor número 1!



entrevista

“Ainda existe muito a se trabalhar para se obter o crescimento da agricultura irrigada no país”

Presidente da Comissão Nacional de Irrigação da CNA, Eduardo Veras, falou sobre os resultados obtidos nos últimos dois anos para o setor e as metas para 2021

EDUARDO VERAS



O entrevistado desta edição é o presidente da Comissão Nacional de Irrigação da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Eduardo Veras.

Seguindo uma proposta voltada para o futuro da agricultura nacional, Eduardo ressalta que desde a sua criação – há dois anos – a Comissão Nacional de Irrigação trabalhou principalmente para unir todos os esforços das entidades das regiões com uma presença forte da agricultura irrigada, buscando a solução dos principais entraves para o desenvolvimento desta atividade.

Sobre as metas para 2021, Veras revelou que a Comissão estará focada na busca pela normatização dos marcos regulatórios relacionados à prática da irrigação; na aprovação da Lei Geral do Licenciamento Ambiental e a efetiva execução das medidas estruturantes e incentivos coletivos ao uso da água para irrigação do Plano Nacional dos Recursos Hídricos; entre outros objetivos.

Eduardo também destacou que “ainda acontecerão recursos e liminares suspendendo a revogação da Conama 284, e que fazem parte do processo, mas a CNA e a Comissão continuarão trabalhando para garantir a segurança jurídica do irrigante”.

Pivot Point: A Comissão Nacional de Irrigação completou dois anos em 2020. Quais foram os destaques do grupo durante este período?

Eduardo Veras: Nestes dois anos, a Comissão Nacional de Irrigação trabalhou para unir todos os esforços das associações, sindicatos e federações das regiões onde a agricultura irrigada tem um papel fundamental, buscando a solução dos principais entraves para o desenvolvimento desta atividade junto aos poderes públicos, aos Comitês de Bacias e agências de água. A Comissão Nacional de Irrigação traz o posicionamento sobre o papel do produtor rural e a agricultura

irrigada no gerenciamento dos recursos hídricos no Brasil, e os riscos relacionados à escassez hídrica e à produção de alimentos, desmistificando alguns pontos, como a questão de volume de água, eficiência, dificuldade em obtenção de outorgas, pagamento pela água, disponibilidade e qualidade de energia elétrica, o papel do campo no ciclo da água e a reservação de água para irrigação.

Além disso, a tendência de aumento do consumo *per capita* de alimentos indica a necessidade do incremento das tecnologias de irrigação entre diferentes setores de produção agropecuária.

A Comissão também atua para o estabelecimento de trâmites e autorizações legais para intervenção em captação, consumo, uso e manutenção do ciclo hidrológico de maneira ágil e simplificada.

A revogação da resolução 284, do Conama, datada de 2001, que dispunha sobre o licenciamento de empreendimentos de irrigação, foi um grande marco para a Comissão. Ainda acontecerão recursos e liminares suspendendo a revogação e que fazem parte do processo, mas a CNA e a Comissão continuarão trabalhando para garantir a segurança jurídica do irrigante.

Pivot Point: A possível revogação de uma resolução do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) referente ao licenciamento ambiental para irrigação movimentou o setor. O que significaria essa novidade para o agricultor?

Eduardo Veras: A outorga é um ato administrativo mediante o qual o poder público outorgante (União, Estados ou Distrito Federal) faculta ao outorgado (usuário da água) o direito ao uso de recurso hídrico. No Brasil, existem rios de domínio federal e rios de domínio estadual. A outorga para uso de recursos hídricos é emitida pela ANA, pelos órgãos estaduais de meio ambiente ou agências estaduais de águas.

A Resolução Conama nº 284 considera a irrigação um instrumento dissociado da atividade agropecuária. Ao obrigar os governos estaduais a exigir o licenciamento ambiental para instalação

dos equipamentos de irrigação, essa resolução gera a demora na implementação de áreas irrigadas, e mesmo os produtores que já possuíam a outorga ainda precisavam licenciar a instalação dos equipamentos para a irrigação.

É comum a afirmação de que a agricultura irrigada é o maior usuário da água, porém, é importantíssimo ressaltar que o uso prioritário dos recursos hídricos, segundo a Lei nº 9.433/97 – que instituiu a Política Nacional de Recursos Hídricos e criou o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos –, é o consumo humano e a des-sedentação de animais. A resolução do Conselho Nacional de Recursos Hídricos – CNRH nº 16 – também assegura ser necessário manter “vazão mínima do corpo de água necessária à prevenção da degradação ambiental, à manutenção dos ecossistemas aquáticos”, além de garantir a vazão ecológica” – o que também é observado pela ANA nos processos de outorga, consoante a Resolução nº 833/2011.

O que é outorgável para os “usos múltiplos”, no qual se enquadram setores produtivos como a atividade agropecuária, é a “sobra de água” ou o excedente das prioridades estabelecidas em lei e da “vazão ecológica”. Desta forma, considera-se que a prática da irrigação utiliza a maior quantidade de água outorgada no país, mas isso representa somente 2,6% do total da vazão dos rios, excluindo o Rio Amazonas, que possui a maior vazão no território nacional.

Por outro lado, é importante destacar que a atividade agropecuária brasileira possui 66,3% do total de áreas com vegetação nativa no Brasil, sendo que 34% destas áreas encontram-se em propriedades privadas. Isso permite a manutenção equilibrada do ciclo da água, quer por sua extensão territorial e todo o processo de contribuição para as recargas de corpos hídricos subterrâneos, quer pela preservação de áreas de proteção ambiental.

Pivot Point: Hoje, o que o produtor precisa fazer para começar a irrigar? Quais são os passos do processo?

Eduardo Veras: Ao compararmos a do-

cumentação exigida para a emissão de outorga pela ANA e pelos órgãos estaduais, percebemos que há uma grande variação, tanto na quantidade quanto na qualidade das informações solicitadas.

Em todos os órgãos estaduais, o produtor que solicitar uma outorga deverá informar pelo menos os seguintes dados: documentos de identificação, Carta de Anuência do Proprietário do Imóvel, caso o proprietário não seja o requerente e o formulário ou requerimento preenchido. Os dados do projeto de irrigação e as culturas a serem irrigadas também são exigidos em todos os Estados e, em muitos casos, são tão complexos e detalhados que isso leva à necessidade do projeto técnico de irrigação.

Outras informações solicitadas costumam ser a eficiência do sistema de irrigação, a Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), o projeto de irrigação, um desenho com a delimitação da bacia hidrográfica (uma informação básica para a gestão e que deveria ser de competência do Estado), medição de vazão do manancial (dado que o Estado deveria prover aos usuários) e relatório fotográfico, planta de localização/situação contendo os limites da propriedade, o curso de água e a captação, além de uma declaração que não existe conflito pelo uso da água (se existe conflito, quem deveria saber é justamente o órgão estadual de gestão de águas).

Desta forma, as informações que realmente são essenciais e deveriam ser informadas pelos irrigantes aos órgãos ambientais são: volume captado diariamente, turno de rega (em caso de captação direta sem reservatório) e o cronograma anual de irrigação com dados mensais.

Infelizmente, toda a análise desse complexo processo tem levado de seis meses a um ano – em alguns casos, a emissão da outorga já ultrapassou os quatro anos, inviabilizando qualquer projeto.

Pivot Point: Caso a revogação se mantenha, em quanto tempo seria reduzido o processo burocrático para o produtor irrigante se licenciar?

Eduardo Veras: Acredita-se que, com a revogação, o tempo para se obter a autorização de uso da água, no caso da outorga, possa se reduzir em até 50%, pois, ao tempo do trâmite para a obtenção e outorga, ainda se soma o tempo para o licenciamento do projeto de irrigação.

Deve-se ressaltar que, para atividades de captação e reservação de água, onde são previstas intervenções em área de preservação permanente, o licenciamento permaneceria como está.

Caso o produtor não saiba por onde começar, ele deve buscar o apoio das Associações de Irrigantes, dos Sindicatos Rurais e das Federações dos Estados. A CNA, em Brasília, através da Comissão Nacional de Irrigação, também está à disposição.

Pivot Point: Podemos esperar um crescimento da agricultura irrigada nesse contexto?

Eduardo Veras: Com certeza, mas ainda existe muito a se trabalhar para se obter o crescimento da agricultura irrigada no país. A previsão de crescimento potencial de área irrigada oscila entre 60 e 70 milhões de ha.

Levando em consideração somente a classe de aptidão mais elevada para a agricultura irrigada, o estudo da ESALQ/USP, que pautou a publicação do Atlas da Irrigação da ANA, demonstrou que o potencial de crescimento é maior que 5 milhões de ha, o que, num plano de 10 anos, por exemplo, refletiria em uma expansão de 500 mil ha por ano. Hoje, o país expande a área irrigada em cerca de 200 mil ha anuais.

Portugal, Espanha e Itália, por exemplo, que possuem volumes inferiores de vazão disponível de água quando comparados ao Brasil, levam em consideração toda a importância que a irrigação tem como fator de segurança na produção de alimentos e utilizam a irrigação em aproximadamente 40% do total de área agrícola.

No Brasil, 17% da área agrícola está equipada para irrigação; na Índia, 35% da área de produção agrícola é irrigada e, nos EUA, cerca de 25 milhões de ha são irrigados.



Pivot Point: Nesse cenário, o que significa a notícia para a produção de alimentos no Brasil? Haveria um aumento de produtividade em nível nacional?

Eduardo Veras: A expectativa é que, com processos de autorização mais rápidos e simplificados, a prática da irrigação aumente, ampliando a produtividade, evitando as perdas por falta de água e multiplicando o número de safras no ano, reduzindo a pressão fundiária para expansão de áreas agrícolas para produção de alimentos.

Para que a agricultura irrigada atinja todo o potencial descrito, é preciso rever alguns aspectos identificados de situações enfrentadas no âmbito da segurança hídrica e alimentar, do uso da água na agricultura irrigada e do sistema atual de gestão de recursos hídricos, bem como a proposição de ações intrínsecas a esses aspectos.

Pivot Point: Quais são as metas da comissão para 2021?

Eduardo Veras: Alguns percalços ainda precisam ser vencidos e o trabalho para 2021 estará focado na busca pela normatização dos marcos regulatórios relacionados à prática da irrigação, como um decreto que caracterize a reservação de água para fins de irrigação como de interesse social, considerando todos os impactos e aspectos desta atividade, e na aprovação da Lei Geral do Licenciamento Ambiental e a efetiva execução das medidas estrutu-

rantes e incentivos coletivos ao uso da água para irrigação do Plano Nacional dos Recursos Hídricos, atualmente previsto para se iniciar em 2021 em sua nova versão.

Buscaremos a normatização do reuso de água para o uso agropecuário, trazendo a segurança e o respaldo jurídico para o produtor.

A definição estruturada pelo CNRH, indicando aos Comitês de Bacias e Agências de Gestão de águas uma metodologia de cobrança pelo uso da água ao usuário irrigante que considere o valor de desconto pelo pagamento do serviço ambiental prEstado na conservação e manutenção do ciclo hidrológico e a presença garantida de um profissional especializado em agricultura para apoiar o desenvolvimento do Plano Estratégico Integrado de Investimento dos recursos advindos da cobrança pelo uso da água também está nas metas da Comissão.

E, para as questões estruturantes, trabalharemos para a manutenção das funções como a da Conta de Desenvolvimento Energético (CDE) e políticas de fomento de geração e comercialização de energia renovável por produtores rurais, e na aplicação simplificada e efetiva do Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (REIDI) e outras linhas de crédito, para aquisição de equipamentos de irrigação.

notícias | BRASIL

PRODUÇÃO DE GRÃOS DEVE SUPERAR 268 MI DE TONELADAS NA SAFRA 2020/21



A nova safra do Brasil deve superar em 4,2% o recorde obtido na temporada anterior. De acordo com o 1º Levantamento da safra de grãos 2020/21 divulgado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) no início de outubro, a produção está estimada em 268,7 milhões de toneladas, superando em cerca de 11 milhões de toneladas o recorde de 257,7 milhões de toneladas da última safra.

O estudo também aponta crescimento na área cultivada, na ordem de 1,3%. A expectativa é que nesta safra o plantio ocupe cerca de 66,8 milhões de hectares, o que corresponde a 879,5 mil hectares a mais. A produção de soja é estimada em 133,7 milhões de toneladas e mantém o Brasil como o maior produtor mundial da oleaginosa. A colheita total de milho deve atingir 105,2 milhões de toneladas, também a maior da série histórica – aumento de 2,6% sobre a anterior.

Brasil deve importar 6,5 milhões toneladas de trigo



O Brasil deve importar 6,5 milhões de toneladas em 2020/21. Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), em 19/20, foram compradas 7,179 milhões de toneladas. Os estoques ao início de 20/21 são estimados em 882 mil toneladas. A produção na temporada é projetada em 6,6 milhões de toneladas. Desta forma, a oferta é prevista em 13,982 milhões de toneladas. O consumo do país é estimado em 12,2 milhões de toneladas. Os estoques finais devem ficar em 1,032 milhão de toneladas.

Moagem de cana atinge 538 milhões de toneladas no Centro-Sul

A quantidade de cana-de-açúcar processada pelas unidades produtoras do Centro-Sul somou 36,85 milhões de toneladas na primeira quinzena de outubro. O valor representa uma queda de 2,05% em relação ao mesmo período de 2019. A despeito da moagem quinzenal, o acumulado da safra 2020/2021 atingiu 538,13 milhões de toneladas, registrando aumento de 5,06% sobre as 512,23 milhões de toneladas processadas em igual período do ciclo 2019/2020. “Entramos em um período de desaceleração no processamento de matéria-prima, visto o ritmo intenso da moagem dos últimos meses graças à estiagem”, analisa o diretor técnico da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), Antonio de Padua Rodrigues. “As consequências do prolongado período de estiagem devem começar a se refletir na produtividade da lavoura nos próximos meses”, acrescentou.



BRASIL EXPORTA 3,165 MI DE SACAS DE CAFÉ EM OUTUBRO



Conforme informações da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações brasileiras de café em grão em outubro chegaram a 3.165.797 sacas de 60 quilos no acumulado do mês até o dia 25, com 22 dias úteis computados (média diária de 197.862 sacas), com receita chegando a US\$ 392,452 milhões (média diária de US\$ 24,528 milhões), e preço médio de US\$ 123,97 por saca. A receita média diária obtida com as exportações de café em grão em outubro é 35,92% maior no comparativo com a média diária de outubro de 2019, que fora de US\$ 18,046 milhões. Já o volume médio diário embarcado é 30,93% maior que o de outubro de 2019, que teve o registro de 151.117 sacas diárias de média.

Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1 Em outubro, a moagem de cana 2020/21 do Brasil foi revisada pela USDA para cima: para 655 milhões de toneladas métricas (mmt), devido a condições climáticas gerais favoráveis na região de crescimento Norte-Nordeste. Além disso, a pandemia e as medidas de distância social impactaram negativamente o transporte de pessoas e mercadorias, reduzindo o consumo de combustível. Portanto, as usinas sucroalcooleiras têm desviado mais cana-de-açúcar para produção de açúcar (47,5% da moagem total da cana). As exportações totais de açúcar para 2020/21 são estimadas em 32,02 mmt, valor bruto, o maior volume de exportação já feito para o Brasil.

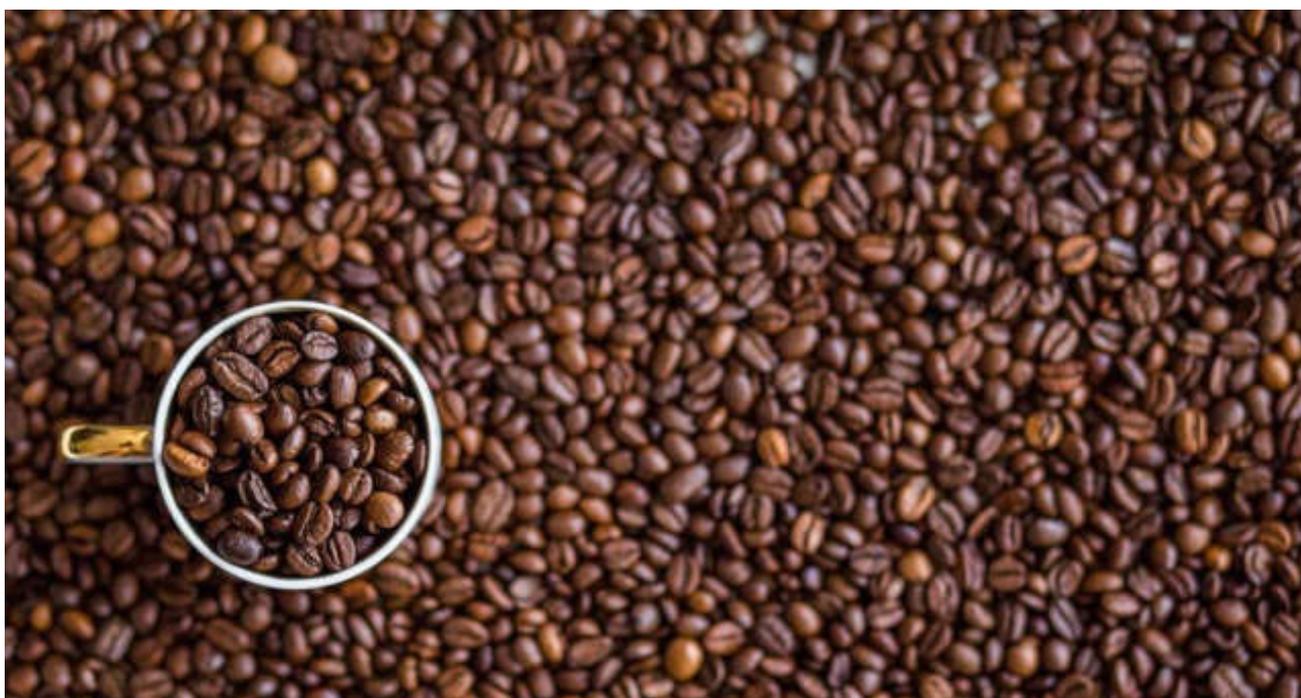
2 O Brasil já negociou a importação de 225 mil toneladas de arroz com tarifa zero, mais de 56% da cota de 400 mil toneladas aprovada pelo Comitê-Executivo de Gestão (Gecex) da Câmara de Comércio Exterior (Camex) até o fim de 2020. O governo federal tomou a decisão de zerar a Tarifa Externa Comum (TEC) sobre a importação de arroz de fora do Mercosul, como medida para conter a alta nos preços do produto no mercado interno.

3 O total de café exportado pelo Brasil no acumulado do ano, até setembro, foi de 30,491 milhões de sacas, representando leve queda de 0,6% em comparação com igual período de 2019 (30,675 milhões de sacas). A receita cambial no período cresceu 0,8%, de US\$ 3,835 bilhões para US\$ 3,867 bilhões, equivalente a R\$ 19,6 bilhões, um crescimento de 31,7% ante o período de janeiro a setembro de 2019. O preço médio no período foi de US\$ 126,80, aumento de 1,4%. Os números são do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (Cecafé).

4 O volume de etanol comercializado pelas unidades produtoras do Centro-Sul na primeira quinzena de outubro foi de 1,28 bilhão de litros. A participação das exportações foi reduzida em relação à quinzena anterior, visto que apenas 68,81 milhões de litros foram direcionados ao mercado externo e 1,21 bilhão de litros foram comercializados domesticamente. No mercado interno, a comercialização de hidratado foi de 863,11 milhões de litros, redução de 14% em relação ao mesmo período no ciclo agrícola anterior.

notícias | AMÉRICA LATINA

Safra de café da Colômbia deve ter valor recorde



A safra de café da Colômbia neste ano deve atingir um valor total recorde de 9 trilhões de pesos, o equivalente a 2,33 bilhões de dólares, disse em outubro o ministro das Finanças do país, Alberto Carrasquilla. O valor estimado representaria avanço de 23,3% na comparação com o ano anterior, quando a colheita gerou 7,3 trilhões de pesos.

“Esperamos que o valor (da colheita de café) vá atingir um recorde em 2020”, afirmou Carrasquilla, em apresentação durante a conferência anual da Associação Nacional de Exportadores de Café da Colômbia, realizada on-line.

Exportações podem chegar até 13,4 milhões de sacas



A Colômbia é o maior produtor global de café arábica lavado e o valor da colheita neste ano deve ser impulsionado por uma combinação dos preços internacionais favoráveis com a desvalorização do peso colombiano contra o dólar, segundo a Federação Nacional de Produtores de Café. As exportações da Colômbia devem atingir entre 12,7 milhões e 13,4 milhões de sacas de 60 quilos ao final de 2020, contra 13,6 milhões de sacas no ano anterior, disse o ministro, com base nas estimativas da federação de produtores.

Argentina aprova comercialização do trigo transgênico

A Argentina se tornou o primeiro país do mundo a aprovar a comercialização do trigo transgênico, após um desenvolvimento realizado no país, o quarto exportador mundial do cereal. “Trata-se da primeira aprovação no mundo para eventos de tolerância à seca no trigo. Para ser comercializado na Argentina, o evento deve ser aprovado no Brasil, o principal mercado histórico do trigo argentino”, informou a Comissão Nacional de Ciência e Tecnologia (Conicet). “Evento” é uma modificação genética que dá origem a um transgênico, uma planta que não se origina na natureza. Neste caso, é gerada por manipulação humana.



Bolsa reduz previsão de safra de trigo da Argentina



A safra de trigo 2020/21 da Argentina deverá atingir 16,8 milhões de toneladas, ante estimativa anterior de 17,5 milhões de toneladas, à medida que uma prolongada seca e registros de geadas afetam os rendimentos, disse a Bolsa de Cereais de Buenos Aires (BdeC) na penúltima semana de outubro. A Argentina é uma grande exportadora global de trigo e, embora chuvas tenham sido registradas em importantes áreas do país sul-americano, elas chegaram tarde demais para melhorar a produtividade na região agrícola central, indicou a BdeC em relatório semanal de cultivos.

Giro Latino

novidades do setor em 4 notas

- 1 Impulsionadas pela isenção de tarifas do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) as exportações de suco de laranja do México com destino aos Estados Unidos, derrubaram a liderança do suco brasileiro no mercado americano.
- 2 Um levantamento feito pela CitrusBR mostra que a participação do México no mercado dos EUA passou de 6% para 46%. No mesmo período, as vendas do Brasil recuaram 50,7%. Com isso, a participação brasileira, que era de 89% em 1993, caiu para 44% no ano passado.
- 3 O milho produzido nos Estados Unidos deve reconquistar participação de mercado na América Latina em 2021, com a menor concorrência de outros países exportadores, disse o Departamento de Agricultura dos EUA (USDA). A agência citou também que o produto norte-americano tem condições preferenciais de acesso a alguns mercados da região, como Colômbia, Peru e México.
- 4 “O milho dos EUA deve ficar competitivo por causa da ampla oferta disponível e da concorrência reduzida de outros exportadores, como Argentina, Brasil e Ucrânia”, disse o USDA em relatório.



 **IMBIL** [®]

Soluções em Bombeamento

Produtos voltados para o segmento de Irrigação, fabricados em ligas de ferro fundido/nodular, em materiais especiais, conforme a necessidade do Cliente.

Rua Jacob Audi, 690 | Itapira - SP | 13971-045
(19) 3843-9833 | ivendas@imbil.com.br
www.imbil.com.br

Pivô Central

20.

MUNDO VALLEY

Relembrando as origens da Valley e o legado do seu fundador, Robert Daugherty, em uma viagem pelo passado da empresa

24.

POR DENTRO DA FÁBRICA

Perto do fim de 2020, é importante relembrar os desafios enfrentados e as novidades apresentadas no decorrer de um ano sem precedentes em nível mundial

27.

RE VENDAS

Conheça a Irridrop, revenda Valley que vem se destacando no Rio Grande do Sul

aconteceu

Valley na Expointer Digital - Máquinas Agrícolas 2020

Entre os dias 29 de agosto e 6 de setembro, a Valley participou da Expointer Digital – Máquinas Agrícolas 2020, evento que antecedeu a edição digital de uma das principais feiras do agronegócio do Rio Grande do Sul, a Expointer.

De acordo com o gerente comercial da Valley, Vinícius Melo, a feira já representou, no passado, um marco para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Rio Grande do Sul, quando se lançou o programa Mais Água, Mais Renda e, apesar de ser um evento 100% digital, não perdeu a sua importância.

A Valley apresentou os melhores produtos e tecnologias de irrigação durante a feira virtual, com destaque para o Valley 365, o lançamento mais recente da empresa.

Além da apresentação de produtos, a Valley também disponibilizou, durante o evento, o Consórcio Valley, bem como as linhas de financiamento da empresa.



Irrigação é destaque durante a Agrishow Experience

A irrigação foi destaque na programação da Agrishow Experience, a edição digital da tradicional feira do agronegócio que movimentou o mercado em setembro. A feira virtual contou com uma série de webinários transmitidos ao vivo, com a participação dos principais nomes do setor, abordando temas desde máquinas e insumos até conectividade, passando pela tecnologia e, claro, pela irrigação.

No dia 17, o diretor-presidente da Valmont, Renato Silva, esteve presente na palestra sobre irrigação, moderada pelo professor sênior da UFV (Universidade Federal de Viçosa), Everardo Mantovani. Renato esclareceu dúvidas apresentadas pelos internautas que acompanharam o seminário on-line.

A Valley também contou com um estande virtual durante o evento, com a apresentação de alguns produtos do vasto e tecnológico portfólio da empresa, para produtores interessados em investir em soluções de irrigação.



Valley participa da Open Farm 2020

Em outubro, a Valley, líder mundial em irrigação de precisão, participou da Open Farm 2020 - Fazenda Conforto, um evento on-line e 100% gratuito voltado para o ensino sobre gestão e inovação do ramo da agropecuária.

O evento foi composto por diversas palestras sobre assuntos como gestão de negócios e sustentabilidade.

A Valley participou de dois blocos da transmissão ao vivo que a

iniciativa realizou: um deles sobre as tecnologias para gestão sustentável dos recursos naturais e otimização do rendimento da lavoura. O outro foi sobre a importância das soluções de irrigação, equipamentos agrícolas, tecnologia e serviços dentro da estratégia de integração lavoura-pecuária.

Foi um evento especial para quem buscava aprender mais sobre as técnicas e logísticas utilizadas nas maiores fazendas do país.

CNA discute uso de fontes de energia alternativa na irrigação

O uso de fontes de energia alternativa na irrigação foi tema de *live* realizada pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) no dia 1º de outubro.

O debate foi conduzido pela assessora técnica da Confederação, Vanessa Prezotto Silveira, e teve a participação do diretor comercial da Valmont Solar™ Solutions, Rui Saturnino Ruas, e do pesquisador em energia na Empresa de Pesquisa Energética (EPE), Daniel Coelho.

As fontes de energia renovável têm se tornado cada vez mais uma alternativa para o produtor reduzir a tarifa da conta de luz na propriedade rural. Segundo o diretor Rui Saturnino Ruas, o setor agropecuário tem potencial para fazer uso de “dois andares” na propriedade: a irrigação, para aumentar a produtividade ou produzir onde chove menos, e a produção de energia, para irrigar e também mover a propriedade.

“O Brasil ainda precisa de muita energia para crescer e alimentar o mundo. A solar, por exemplo, é um investimento seguro. No setor agropecuário, já são mais de 21



mil usinas de geração distribuída de fonte solar. Para investir em fontes renováveis, o produtor deve calcular a viabilidade técnica, financeira e regulatória, além de escolher a melhor alternativa”, disse Ruas.

Valmont faz parceria com AgTech Garage

Sempre engajada na missão de trazer mais inovação tecnológica para o campo, a Valmont, grupo líder no setor de agricultura de precisão, apresenta a sua parceria com o AgTech Garage, ingressando no ecossistema de inovação de um dos maiores hubs de startups do Brasil.

Com a parceria, a Valmont almeja desenvolver soluções cada vez mais criativas para o produtor rural – especialmente, aquele que aposta na irrigação para assegurar e maximizar a produtividade das lavouras, de Norte a Sul do país.

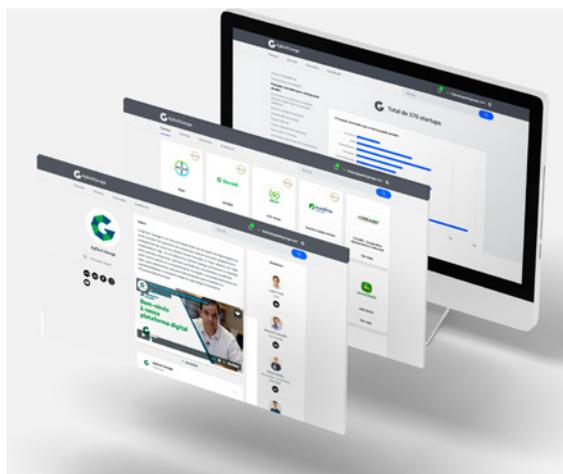
“Estamos sempre em busca de forças criativas para contribuir para o desenvolvimento de novas soluções Valmont, sempre respeitando os nossos princípios de excelência, e o Ecossistema de Inovação do Hub AgTech Garage é a oportunidade perfeita nesse sentido”, compartilha Renato Silva, diretor-presidente do grupo Valmont Brasil.

Um dos principais diferenciais do grupo Valmont é o desenvolvimento de pivôs centrais de irrigação da marca Valley, marcados pelo pioneirismo e

pelo uso de tecnologias diferenciadas que alavancam a Agricultura 4.0, por meio de equipamentos cada vez mais inteligentes e autônomos.

“O objetivo da Valmont é levar até ao produtor novas soluções que vão além do pivô central. Um exemplo é a telemetria – o controle remoto dos equipamentos – e a automação que não se limita ao sistema de irrigação, mas abrange toda a propriedade. O Valley Insights é capaz de diagnosticar problemas na lavoura para que o produtor possa agir de forma preventiva. Tudo isso para aumentar a eficiência e rentabilidade, sem deixar de lado a sustentabilidade”, explica o gerente de Vendas Técnicas América Latina da Valley, Vinícius Maia.

Assim, o contato direto e a parceria com um ambiente especialmente desenhado para permitir a inovação techno-



lógica de uma nova geração de soluções para o campo consolida uma oportunidade sem precedentes para o pioneirismo. São os primeiros passos da próxima etapa de evolução da agricultura de precisão, onde a tecnologia, a inteligência artificial e o controle na mão do produtor são protagonistas.

Do primeiro pivô à liderança do mercado: origens da Valley

Remontando à década de 40, a história da Valley está intimamente ligada à do pivô central – nesta seção especial, relembramos o legado de Robert Daugherty, fundador da empresa que se tornou a líder do setor de irrigação de precisão



Hoje, o mundo conhece a Valley como a líder do mercado de irrigação de precisão, uma posição conquistada por meio da inovação tecnológica e do pioneirismo no setor, cujo resultado se manifesta na produção de alimentos para milhões de pessoas ao redor do mundo.

Mas, como seria de se esperar de uma empresa com quase 80 anos de história, as suas origens são diferentes da Valley que conhecemos hoje.

A criação da empresa remonta ao ano de 1946 e deve a sua existência a um homem: Robert Daugherty. O mundo ainda se recuperava da guerra mais sangrenta da história da humanidade, e setores como a agricultura demandavam inovações para fazer as economias girar novamente, dando início a uma nova etapa da civilização ocidental.

Foi nesse contexto que Robert, após

completar o seu serviço na Segunda Guerra Mundial, atuando na Marinha norte-americana, na frente do Pacífico, iniciou um empreendimento a que deu o nome de Valley Manufacturing – o nome era uma referência à cidade onde a empresa fora fundada: Valley, Nebraska.

Nascido em Omaha, no mesmo estado, Robert sempre se descreveu como um “garoto da cidade”, mas já conhecia alguma coisa sobre agricultura. É que o seu pai, Robert Daugherty Sênior, era dono de uma das maiores empresas de comissionamento de gado da cidade, e ele, quando criança, já o ajudava na rotina de trabalho, acompanhando o pai em visitas a muitos agricultores da região.

“Eu cresci no Sul de Omaha, e ajudava o meu pai nos currais durante o verão. O meu trabalho era ir buscar o gado que fora designado para a empresa de comissionamento e trazê-lo do curral de

recebimento até o local onde os animais seriam exibidos e vendidos. Depois, eu levava o gado para ser pesado. Era um trabalho exigente para uma criança, mas eu gostava muito – e até ganhei um pouco de dinheiro”, lembraria Robert, anos mais tarde.

Foi assim que o jovem Daugherty começou a aprender sobre agricultura, mesmo sem atuar diretamente no campo. Eventualmente, ele criaria a Valley, uma empresa de peças já inserida no mercado do agronegócio. Porém, a entrada no mundo da irrigação só aconteceria em 1952.

“Por volta desse ano, a economia agrícola sofreu uma forte queda e fomos confrontados com um grande problema. Era necessário encontrar uma solução. Foi nessa época que conheci o Frank Zymbach”, diz.

Zymbach havia ficado conhecido re-



centemente pelo desenvolvimento de uma nova forma de irrigação para as lavouras – um equipamento nunca antes visto e que apresentava muito potencial.

“Quando conheci o Frank, eu não sabia absolutamente nada sobre irrigação. Tive a oportunidade de visitar uma fazenda que estava usando o produto desenvolvido por ele e percebi que havia uma excelente oportunidade ali. Depois de uns dois ou três dias de conversa, acabei comprando a sua pequena empresa. Com isso, tínhamos o direito de fabricar o seu produto. Ele o patenteou e concordamos em pagar royalties. E foi assim que nos envolvemos com o pivô central”, recorda Robert.

As primeiras experiências com o pivô não foram fáceis. O equipamento precisou de vários anos para ser aper-

“Sobre os nossos primeiros sistemas, me lembro de pensar: bom, seria ótimo se conseguíssemos fazer aquela coisa dar a volta e completar um círculo sem parar mais de quatro vezes! Na época, isso era muito difícil”

feitoado, de forma que pudesse oferecer confiabilidade e segurança ao cliente. Mesmo assim, Robert perseverou, acreditando que a nova forma de irrigação poderia se tornar uma solução para os problemas enfrentados pelos agricultores locais.

Na região do Midwest, que abrange o estado do Nebraska, as chuvas são inconsistentes e os solos são, muitas vezes, leves e sem retenção de umidade. Por isso, as lavouras precisam de irrigação para garantir um bom crescimento.

“O pivô tinha uma novidade incomum: era capaz de irrigar campos que não eram totalmente planos. Isso viria a tornar viáveis muitos terrenos que, até então, eram considerados inadequados para a agricultura.”

Lentamente, a equipe de Robert foi



evoluindo o conceito de pivô central, até chegar a um produto que era viável para ser comercializado em grande escala.

“Sobre os nossos primeiros sistemas, me lembro de pensar: bom, seria ótimo se conseguíssemos fazer aquela coisa dar a volta e completar um círculo sem parar mais de quatro vezes! Na época, isso era muito difícil”, conta Robert.



Mas a perseverança da equipe começou a ter resultados. A nova e revolucionária forma de irrigação começou a chamar a atenção de produtores em várias partes do mundo. A Valley começou a vender pivôs na Austrália, na Rússia, no México e no Canadá. E, quanto mais equipamentos eram vendidos, mais pessoas mostravam interesse em saber mais sobre o pivô central. Em 1954, a empresa somava apenas seis sistemas construídos. Em 1960, esse número saltou para mais de 50.

“Hoje em dia, temos tantos pivôs instalados, que é difícil imaginar o setor da irrigação sem eles. É uma sensação maravilhosa de ter feito algo importante pela humanidade, contribuindo para a alimentação de milhões de pessoas em todo o mundo. Isso, além de termos criado um negócio bom e lucrativo. É uma realização muito grande”, come-

mora o fundador da Valley.

E essa realização é validada por um mercado que reconhece a qualidade e o pioneirismo Valley mesmo depois de todas essas décadas. Hoje, a empresa é a líder do mercado mundial de pivôs centrais, respondendo pela maioria do mercado internacional, e o seu nome é sinônimo de tecnologia, evolução e resultados no campo.

Robert Daugherty faleceu em 2010, mas o seu legado permanece em cada volta que os pivôs Valley completam, em cada lavoura que cresce ao redor do mundo e em cada alimento que chega até a mesa do consumidor. A sua história, marcada pela perseverança, visão de mercado e inovação, está mais viva que nunca – e assim continuará enquanto houver irrigação e agricultura.

CORR PLASTIK

TUBOS E CONEXÕES

LANÇAMENTO

Tube Defofo Irrigação

DN 600

Certificação UL
acreditada pelo
INMETRO

Atende e Supera os
Requisitos da Norma
NBR ABNT



Conheça a Nova
Linha PEAD
Liso e Corrugado
de 50 a 1200mm

Tubo de pressão
para adutoras e redes
de água com PN60,
PN 80 ou PN 125



Fale com o seu revendedor e peça Corr Plastik.
A melhor solução em tubos e conexões do país.

facebook.com/corrplastik
instagram.com/corrplastik

linkedin.com/company/corrplastik
www.corrplastik.com.br

CORR PLASTIK
TUBOS E CONEXÕES

Sempre em frente: uma retrospectiva de 2020

Ao se aproximar do fim de um ano particularmente difícil para o mundo, a Valmont recorda as novidades apresentadas no decorrer de 2020 e ressalta as contribuições duradouras exercidas no contexto da evolução da irrigação e da agricultura tecnológica



Dizer que 2020 foi um ano desafiador não parece o bastante para ilustrar a realidade que o mundo enfrentou – e enfrenta – desde os seus primeiros meses. Uma grande parte da população mundial teve a sua rotina afetada por uma pandemia global, cujo impacto se tornou um fenômeno sem precedentes, comparável apenas à epidemia da gripe espanhola, um século atrás.

Nesse cenário alarmante, a nossa sociedade viu-se na obrigação de encontrar novos caminhos para sustentar

as atividades do dia a dia. Afirmamos a nossa capacidade de nos mantermos conectados face à necessidade de um firme isolamento social; fizemos uso da criatividade para manter as economias girando e, claro, ressaltamos a urgência de garantir o abastecimento de alimentos para milhões de pessoas em todo o mundo.

No entanto, mais do que nunca, os obstáculos deste ano evidenciaram o valor de algumas das características mais marcantes da nossa civilização: a

tecnologia, o seu progresso e a criação de ferramentas cada vez mais inovadoras, que permitiram contornar muitos dos prejuízos que se apresentaram com a propagação do coronavírus.

Com a inovação destacada no seu DNA, a Valmont não ficou fora dessa missão tão importante. Ciente da grande responsabilidade que recaiu sobre o setor do agronegócio neste momento de tensão mundial, a empresa voltou a surpreender com a criação de novas soluções que contribuíram de forma signi-

ficativa para manter a roda da produção de alimentos girando a todo o vapor.

“É nos momentos de maior necessidade que surgem as soluções mais revolucionárias”, avalia o diretor geral do grupo Valmont Brasil, Renato Silva. “Hoje em dia, a irrigação está se tornando um exemplo muito claro de como a agricultura está cada vez mais tecnológica e autônoma, trazendo mais segurança e produtividade para quem planta e mais benefícios para o consumidor final”, comenta.

E os produtores estão atentos para o potencial da tecnologia. A agricultura irrigada vem crescendo a cada ano, como comprovado por diversos estudos. O Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil, liderado pela ANA (Agência Nacional de Águas) e Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), revelou que a área irrigada por pivôs em nível nacional triplicou desde 2010, e é 47 vezes maior que a área ocupada pelos equipamentos em 1985. Em 2017, já era quase 1,5 milhão de hectares.

De acordo com o Censo Agropecuário de 2017, feito pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), mais de meio milhão de propriedades rurais brasileiras utilizam alguma forma de irrigação, representando um aumento de 52,6% entre 2006 e 2017, acompanhado por um crescimento de 47,6% da área irrigada em todo o país.

No caso dos pivôs Valley, o ano de 2020 trouxe excelentes resultados – que surpreendem mais ainda, ao se considerar o cenário conturbado em nível mundial. Durante o ano, as vendas de pivôs da marca registraram um recorde para a empresa. A Valley já soma cerca de 15 mil pivôs instalados em todo o Brasil



A criação da Valmont Solar Solutions, destinada ao desenvolvimento de produtos movidos pela energia solar, foi uma das grandes novidades do ano

“A tecnologia de irrigação de precisão brasileira, aliada à inovação que a energia solar pode proporcionar para as lavouras de todo o mundo, é um marco para o nosso setor. É o avanço da tecnologia, da produção de alimentos e da irrigação, rumo a um futuro mais eficiente, mais produtivo e mais sustentável”

– destes, 2 mil já contam com alguma conexão com tecnologias como a telemetria, o controle remoto dos sistemas de irrigação.

No primeiro semestre, comprovando que a inovação é uma marca do grupo, ocorreu a 1ª Feira Virtual Valley. O evento teve rodada de negócios, lançamento de produto e uma série de palestras técnicas.

“Vivemos um período sem precedentes. Um cenário que levou ao cancelamento de diversos eventos e exposições. E o setor estava sentindo falta desses eventos, porque são neles que os produtores têm a possibilidade de se atualizar em termos de tecnologia, adquirir equipamentos com condições comerciais diferenciadas e conferir os lançamentos de produtos. Reunimos tudo isso em nossa 1ª Feira Virtual Valley e foi um grande sucesso, com vendas expressivas”, destaca Renato Silva.

Ao longo do ano, a Valley participou de eventos e exposições que foram realizados de forma virtual, como Agrobrasil Digital, Encontro de Confinamento

e Recriadores da Scot Consultoria, CooperCitrus ExpoDigital, Expointer Digital, Agrishow Experience e Open Farm 2020 – Fazenda Conforto.

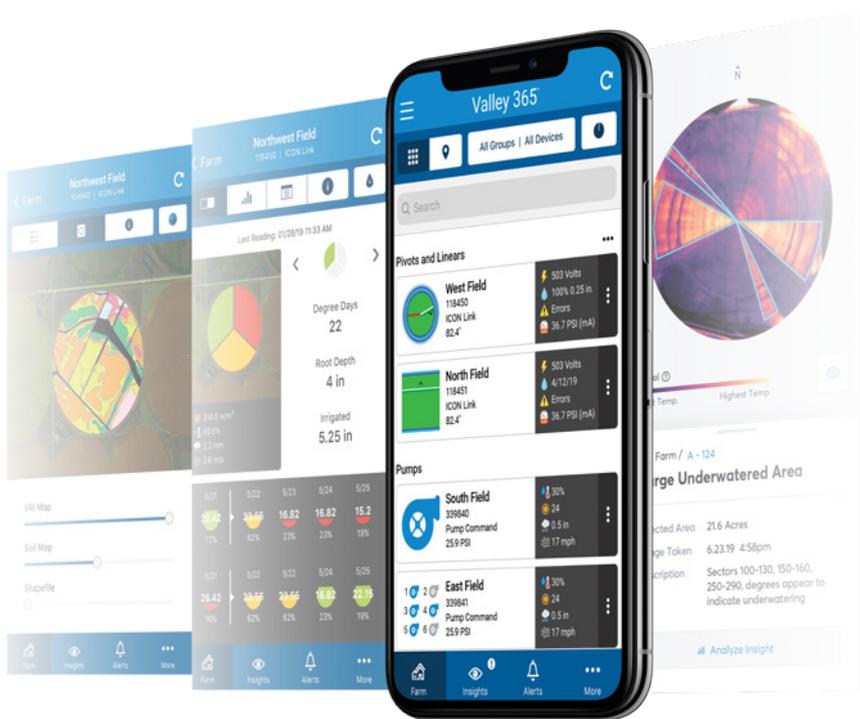
INOVAÇÕES. Também no primeiro semestre do ano, o mercado conheceu o Valley 365 – a nova e intuitiva ferramenta de gerenciamento integrado de culturas da Valley, capaz de reunir todas as tecnologias oferecidas pela empresa em um só produto. Assim, o pivô central Valley transforma-se em um equipamento ainda mais completo, desempenhando funções que vão muito além da irrigação.

Com o Valley 365, o pivô consegue diagnosticar e relatar de forma detalhada a situação atual da lavoura. O equipamento comunica-se diretamente com o produtor, informando sobre a falta ou excesso de nutrientes ou água em determinado ponto, ou mesmo a presença de uma doença ou praga.

A plataforma agrega, ainda, todo o potencial das tecnologias de telemetria da Valley – que possibilitam o controle e monitoramento remoto dos pivôs de irrigação, o que significa que o produtor consegue obter um relatório completo da sua lavoura a partir do *smartphone*, *tablet* ou computador, e ajustar o funcionamento do seu sistema de irrigação de acordo com a necessidade do momento.

Mesmo com o agravamento da pandemia do coronavírus, a Valmont não se limitou a este lançamento. Mais recentemente, a empresa anunciou um projeto totalmente novo, voltado para o desenvolvimento de tecnologias e produtos ligados à irrigação por pivô central que possibilitam uma eficiência energética e sustentabilidade nunca antes vistas: a criação da Valmont Solar Solutions.

Poucas semanas após anunciar a



A tecnologia e a conectividade dos sistemas de irrigação Valley segue fazendo a diferença no campo para milhares de produtores brasileiros

sua criação, a nova empresa do grupo já apresentou ao mercado um dos primeiros pivôs movidos a energia solar do mundo, abrindo portas para um futuro promissor para o catálogo de produtos oferecidos pela Valmont.

“A tecnologia de irrigação de precisão brasileira, aliada à inovação que a energia solar pode proporcionar para as lavouras de todo o mundo, é um marco para o nosso setor. É o avanço da tecnologia, da produção de alimentos e da irrigação, rumo a um futuro mais eficiente, mais produtivo e mais sustentável”, reforça o diretor da Valmont.

Além de proporcionar uma fonte de energia mais limpa, a Valmont Solar Solutions contribui ainda mais para a

versatilidade dos pivôs de irrigação Valley. Em locais de difícil acesso à energia elétrica ou com inconstância de fornecimento, por exemplo, os painéis solares apresentam-se como uma alternativa mais do que viável, oferecendo a redução de custos e, por isso, aumentando a rentabilidade das fazendas.

Com tantas novidades, mesmo em um ano que trouxe desafios imprevistos para o mundo inteiro, a Valmont volta a se consolidar como uma personificação do perfil inovador do agronegócio; uma representante de um setor que não para, independentemente dos obstáculos que possam surgir. Seguimos em frente, rumo a um 2021 melhor para todos! Mais do que nunca, o Agro continuará forte!

IRRIDROP EXCELÊNCIA EM VENDA E PÓS-VENDA



Gota a gota, a revenda gaúcha da Valley tem sido destaque tanto na comercialização de novos equipamentos quanto na assistência técnica especializada

A rede de revendas da Valley é o que permite a empresa alcançar todas as regiões do Brasil, oferecendo a melhor irrigação do mercado a produtores de Norte a Sul do país. Assim, é muito importante que as equipes que atuam em cada região incorporem os valores Valley de excelência, da prontidão do atendimento inicial à qualidade do serviço de pós-venda.

É nessa missão que a Irridrop se destaca. Eleita a melhor revenda Valley no serviço de pós-venda, durante a convenção Valley do ano passado, a empresa repetiu o feito



em 2020 – desta vez, o destaque foi em vendas de equipamentos de irrigação.

O desempenho impressionante da jovem empresa, criada há menos de cinco anos, chama a atenção pelo foco constante na entrega do melhor produto e do atendimento mais completo aos produtores irrigantes do Rio Grande do Sul. É o que explica o diretor comercial da Irridrop, Christopher Haselein Flores.

"Desde o início, a nossa proposta sempre foi a excelência em pós-venda, mas não deixamos de lado outros aspectos relevantes. Temos o maior estoque do Sul do Brasil em

peças. Estamos tão preparados em termos de equipamentos, que, além de atender a toda a demanda da região, ainda atendemos alguns clientes da concorrência", ressalta Christopher.

Na região coberta, que se estende desde a região das Missões até a fronteira Oeste do Estado, chegando até o município de Uruguaiana, a Irridrop soma cerca de 500 pivôs centrais Valley em funcionamento.

"Em 2020, registramos um boom muito grande na contratação de equipamentos novos. Foram mais de 55 novos pivôs, o que representa uma expansão de praticamente 10% do nosso parque em apenas um ano. E esse resultado foi alcançado apesar do contexto da pandemia que atravessamos desde o início do ano", avalia o diretor.

O crescimento expressivo do número de produtores interessados em se tornar irrigantes revela o espaço que a região ainda tem para a expansão da agricultura irrigada. Em São Luiz Gonzaga, onde fica a matriz da Irridrop, já são mais de 12 mil hectares irrigados. Mas, por exemplo, na região de São Borja, as possibilidades de crescimento ainda são muitas.

"Aproximadamente metade da nossa carteira de clientes consiste em produtores que estão adquirindo os seus primeiros sistemas de irrigação, ou aqueles que estão trocando equipamentos da concorrência por pivôs Valley. Isso nos deixa muito satisfeitos, é a comprovação de um trabalho diário bem feito e dedicado", complementa.

Entre os produtores de São Luiz Gonzaga, o destaque vai para as lavouras de milho irrigado. "Contamos com uma safra de mi-

"Em 2020, registramos um boom muito grande na contratação de equipamentos novos. Foram mais de 55 novos pivôs, o que representa uma expansão de praticamente 10% do nosso parque em apenas um ano. E esse resultado foi alcançado apesar do contexto da pandemia que atravessamos desde o início do ano"

lho, plantado em agosto e colhido por volta de dezembro a janeiro, e acompanhado por uma safrinha de soja. Na rotação de culturas, temos lavouras de inverno, como trigo, aveia, azevém, canola, girassol e cevada."

Já em São Borja, o milho é menos expressivo em função do clima e das características do solo. Assim, o grão é substituído pela soja, além de sistemas produtivos de gado de corte. No inverno, o trigo, a aveia e o azevém voltam a aparecer – mas o diferencial da região é o arroz irrigado. "O arroz embaixo de pivô tem mostrado economias de água e energia. E o resultado impressiona – o produtor consegue colher o mesmo volume que o arroz inundado, mas com uma qualidade maior do grão", enfatiza Christopher.

Além do sucesso em vendas que se repete ano após ano, a Irridrop ainda está engajada na promoção da expansão da irrigação por pivô central. "Participamos do programa Pró-Milho, um projeto do go-



Sediada em São Luiz Gonzaga (RS), a Irridrop foi destaque nas vendas de pivôs Valley. Nota: imagem produzida antes da pandemia do coronavírus

verno estadual que pretende aumentar as áreas de milho irrigado no Rio Grande do Sul, contemplando medidas para facilitar o acesso à energia e ao licenciamento ambiental", comenta.

Acompanhado pela estiagem considerada fora do normal, que prejudicou lavouras em sequeiro nas safras do ano passado e de 2020, além dos preços favoráveis dos *commodities* como a soja e o arroz, os resultados desse projeto já deixam os produtores gaúchos otimistas.

"Conseguimos uma ampliação de em torno de 20 mil hectares irrigados no RS, o que representa o dobro da meta original do programa. Foram praticamente 300 equipamentos de irrigação vendidos, o que nos mostra sem dúvidas o po-



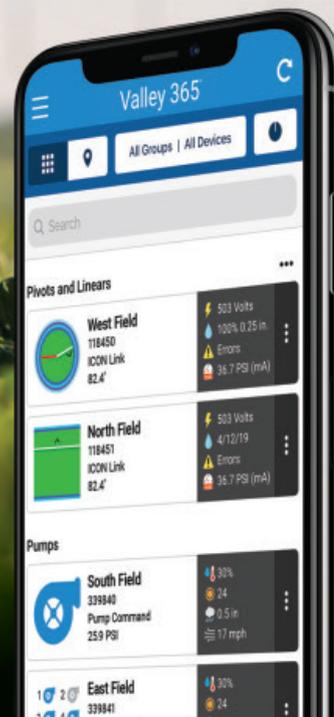
tencial da nossa região para uma disseminação ainda mais expressiva do pivô.

Sobre os destaques em comercializações e atendimentos em assistência técnica pós-venda, o diretor comercial da Irridrop é enfático: "Tenho certeza que é resultado direto do trabalho diário e incansável da nossa equipe. Começamos com quatro pessoas; hoje, somos 11, sem contar com os profissionais terceirizados. O motivo principal desse destaque é o atendimento continuado ao cliente, que vai muito além da simples venda de um equipamento – é essa atenção e a insistência em fazer com que o cliente Valley alcance a produtividade máxima que tornam a marca a melhor do mercado. E o produtor sabe disso", finaliza.



Valley 365™

GERENCIAMENTO REMOTO DE CULTURAS



GARANTA SEU AMANHÃ

O Valley 365™ é o melhor centro de comando que coloca você em controle 24 horas por dia, 365 dias por ano. Combinando as funcionalidades chave das tecnologias já existentes, como AgSense®, Irriger, Valley VRI e Valley Insights™* - o Valley 365 se torna uma plataforma única de gerenciamento remoto de culturas.

Não perca tempo. Garanta já o seu amanhã.

*O Valley Insights será lançado em apenas alguns países.

VALLEY 

valleyirrigation.com/365

NA1027

No campo

32.

RESULTADO NA LAVOURA

O criador de gado que encontrou no pivô a solução para obter mais eficiência na produção de feijão, no Paraná

35.

MERCADO

A nova geração de produtores brasileiros está optando por investir na irrigação desde cedo, consolidando uma estratégia produtiva baseada na tecnologia

38.

BRASIL AFORA

Graças aos pivôs Valley, um produtor de leite conquistou a autossuficiência alimentar do seu rebanho, no Sul de Minas Gerais

40.

MEU PRIMEIRO PIVÔ

A experiência do produtor que dá os primeiros passos na irrigação por pivô central, com boas expectativas de resultados

FEIJÃO IRRIGADO: SEGURANÇA NA LAVOURA PARA UMA RENTABILIDADE CRESCENTE!

Um criador de gado Nelore PO descobriu as vantagens do pivô central na cultura de grãos, no Noroeste do Paraná

Embora a irrigação seja uma ferramenta cada vez mais procurada por produtores brasileiros, algumas regiões do país ainda têm muito espaço para crescimento. Na região Sul, por exemplo, as condições climáticas mais amenas e uma cultura agrícola enraizada em tradições explicam a preferência dos produtores por sistemas de sequeiro – mas essa realidade está mudando.

Mesmo em regiões menos afetadas pela instabilidade das chuvas, a irrigação é capaz de oferecer aumentos de produtividade significativos. No Paraná, um Estado onde a agricultura irrigada ainda não é a norma, alguns produtores começam a quebrar o paradigma e estão descobrindo o verdadeiro potencial da tecnologia.

E esse processo está acontecendo até em propriedades que não têm a agricultura como atividade principal. É o caso do produtor Marcel Thuronyi, proprietário da Fazenda Ângelus, em Santo Antônio do Caiuá (PR).

Em atividade desde 1962, a propriedade é conhecida pela criação de touros e matrizes Nelore PO, que constitui o foco principal da equipe. Marcel explica que as lavouras cultivadas na fazenda incluem produtos em sequeiro e irrigados.

"A mandioca é cultivada como rotação de cultura e reforma de pastagem. Nas áreas irrigadas, o destaque é o feijão, além da soja e do milho. Em 2021, vamos dar início à lavoura de amendoim", descreve o produtor.

A área irrigada de 50 hectares é atendida por um pivô Valley. Um segundo equipamento já foi adquirido e tem previsão de instalação para fevereiro do próximo ano – isso ampliará as lavouras irrigadas para 77 hectares.





Gota a gota, a agricultura irrigada está se popularizando na região Sul do país

Segundo Marcel, a irrigação surgiu como resposta à necessidade de se reduzir o risco na plantação de grãos. "O Noroeste do Paraná é muito seco e quente, por isso justifica-se a irrigação nas culturas. Mesmo que o Estado não tenha a tradição de irrigar, como acontece em São Paulo e Minas Gerais, aos poucos, esse paradigma vem sendo quebrado. Notamos um aumento expressivo da área irrigada nos últimos meses e anos", específica.

Além de viabilizar as suas lavouras de feijão, soja e milho, a irrigação também trouxe crescimentos significativos na rentabilidade total da propriedade. "O rendimento por hectare aumentou, mostrando a eficiência e o valor que o sistema Valley agregou", conta. O rendimento da primeira safra de feijão irrigado, por exemplo, já impressionou o produtor – foram 50 sacas por hectare.

A Fazenda Ângelus é atendida pela Total Hidro Sopasto, da qual o sr. Marcel também é sócio. A revenda Valley é a distribuidora exclusiva dos pivôs da marca Valley para as regiões Norte e Noroeste do Paraná. "Um dos objetivos da empresa é mostrar aos produtores paranaenses que é possível alcançar altas produtividades em diferentes culturas irrigadas", acrescenta Marcel.

E ele fala por experiência própria: os resultados das primeiras safras irrigadas foram tão expressivos, que o segundo pivô já foi encomendado – e a equipe já trabalha com planos de incluir um terceiro equipamento até o fim de 2021.

"O pivô é a garantia de mais rentabilidade por hectare e a segurança de que não faltará água em nenhum momento. Para o produtor, essa garantia é muito valiosa e realmente faz a diferença no momento da colheita. O resultado é claramente visível e a nossa satisfação não podia ser maior", finaliza Marcel.

Confiabilidade e produtividade
são essenciais.
Soluções inovadoras também.



Linha Completa em Automação para Irrigação

Investimos em tecnologia e inovação para oferecer um completo portfólio de soluções, com produtos que aumentam a produtividade de nossos clientes. Garanta o desempenho de seus processos com a confiabilidade de uma empresa 100% brasileira.



Transformando energia em soluções. www.weg.net



JOVENS IRRIGANTES: INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA PARA UM CAMPO MAIS PRODUTIVO

Ativa e engajada, a nova geração de produtores irrigantes do Brasil valoriza a tecnologia como uma parte essencial de qualquer propriedade, conquistando mais sustentabilidade, segurança hídrica e, claro, uma rentabilidade em crescimento



Na propriedade de Carlos Eduardo, os pivôs Valley são essenciais: 100% das lavouras são irrigadas

Com a disseminação da agricultura irrigada, produtores jovens estão investindo cada vez mais na prática da irrigação, atraídos pelos resultados consistentes que impressionam em diversas regiões do país. Um investimento precoce na irrigação pode transformar a trajetória de uma propriedade, assegurando rentabilidades altas safra após safra.

Em Unaí, no Noroeste de Minas Gerais, região que constitui um dos maiores polos de agricultura irrigada da América Latina, a nova geração de produtores ir-



rigantes já confirma o valor que a tecnologia pode agregar à lavoura.

Aos 38 anos, Carlos Eduardo Vilas Bôas, da Fazenda São Carlos, localizada no município, não imagina a sua propriedade sem os pivôs Valley. O empreendimento familiar, fundado em 1987, conta com o sistema de irrigação da marca desde o início dos anos 90, após um investimento feito no intuito de salvar a safra de verão dos veranicos e garantir a safra de inverno com irrigação suplementar.

"A tecnologia no manejo da irrigação

possibilita usar a água de maneira mais racional e precisa para o desenvolvimento das culturas. Com isso, geramos a economia dos recursos hídricos, que podem atender a outros irrigantes e a empreendimentos diversos", sinaliza Carlos Eduardo, descrevendo as vantagens da irrigação.

Além da pecuária, a propriedade conta com lavouras de soja, milho, milho semente, milho para silagem, sorgo, feijão, trigo e café, e 100% da área da fazenda é irrigada. A opção pelos pivôs centrais em vez de outras tecnologias de irrigação veio como resultado da busca pela maior eficiência e segurança.

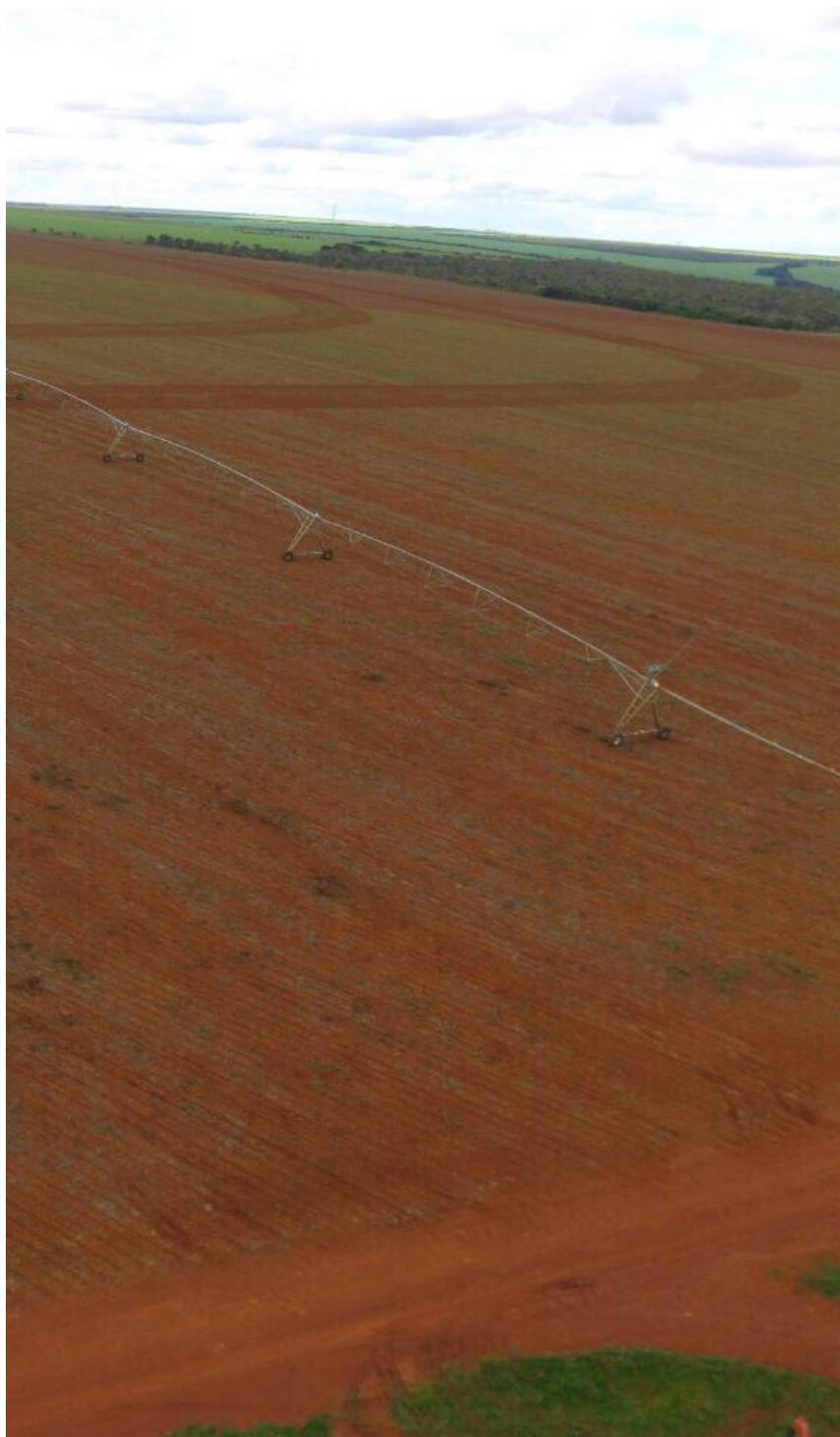
"Os pivôs são equipamentos eficientes e confiáveis para se trabalhar, além de serem versáteis com relação às possibilidades de culturas que podem ser irrigadas com eles. Optamos pela Valley por se tratar de uma referência no mercado nacional e com um histórico excelente de atendimento", conta Carlos.

Com a irrigação presente desde o início da sua carreira, Carlos Eduardo já sabe que ela fará parte do seu trabalho no futuro. "As rentabilidades têm crescido nos últimos anos e isso é ótimo, porque demonstra como os agricultores estão fazendo um trabalho muito profissional e responsável, fazendo o melhor uso dos recursos hídricos para produzir mais com menos", explica.

Além disso, o produtor enfatiza que o aumento do rendimento de cada lavoura, decorrente da maior eficiência do sistema de irrigação, ajuda a preservar as áreas naturais, já que evita a abertura de novas fronteiras agrícolas.

A irrigação suplementar também é uma prática popular na região, ajudando os produtores a conduzir as culturas de forma mais segura.

"Apesar de termos boas chuvas por





aqui, que vão de 1.200 a 1.800 mm, elas se concentram no período de novembro a abril. No restante do ano, temos a época de seca, quando é comum passar todo o período de maio a outubro sem uma gota de água caindo do céu. E, mesmo nas épocas chuvosas, temos veranicos que podem durar até 30 dias", afirma Carlos.

É por este motivo que Carlos e muitos outros produtores valorizam os investimentos em irrigação, evitando prejuízos e garantindo a produtividade em cada safra, estabilizando o empreendimento e gerando desenvolvimento.

"Eu sempre indico o uso do pivô central para os produtores rurais, por ser o investimento em equipamento agrícola que mais traz ganhos de eficiência na produtividade. No nosso caso, temos sido muito bem atendidos pela Irrivale, a revenda Valley da região. Além de ser comprometida com a implementação de um

"Apesar de termos boas chuvas por aqui, que vão de 1.200 a 1.800 mm, elas se concentram no período de novembro a abril. No restante do ano, temos a época de seca, quando é comum passar todo o período de maio a outubro sem uma gota de água caindo do céu. E, mesmo nas épocas chuvosas, temos veranicos que podem durar até 30 dias"

projeto bem feito, a equipe ainda oferece todo o acompanhamento de forma correta e pontual", descreve o produtor.

E a nova geração de irrigantes está mais que engajada na disseminação da tecnologia pelo setor produtivo. O grande polo de agricultura irrigada do qual Carlos Eduardo faz parte está representado pela Irriganor (Associação de Produtores Rurais e Irrigantes do Noroeste de Minas Gerais), uma entidade sem fins lucrativos formada por produtores para agilizar a sua relação institucional com o Estado e a sociedade civil.

"É por meio destas associações que o produtor conquista soluções relacionadas com as questões ambientais, logísticas, de segurança, tributárias e energéticas que o nosso setor enfrenta, além, é claro, dos melhores caminhos para o uso da tecnologia a serviço do campo, como a irrigação", ressalta Carlos Eduardo.

ÁGUA E LEITE

Como a irrigação Valley contribui para a autossuficiência alimentar de um rebanho leiteiro no Sul de Minas Gerais

A versatilidade da irrigação permite a sua utilização em diversos tipos de propriedade rural. Um sistema de irrigação pode contribuir diretamente para o aumento do volume e qualidade de produção de uma determinada cultura, mas o seu efeito também pode ser indireto, auxiliando em atividades que não constituem necessariamente o foco principal da fazenda.

É o que acontece, por exemplo, em sistemas de criação de gado. No intuito de aproveitar ao máximo o terreno que compõe a propriedade, aumentando a eficiência de todo o sistema e reduzindo simultaneamente os seus custos, muitos criadores apostam no plantio de pastagem – ou seja, o alimento dos rebanhos, que está, por sua vez, diretamente relacionado à produtividade que os animais são capazes de oferecer.

A equação é simples: quanto mais alimento os animais tiverem à disposição – e quanto maior for a qualidade desse alimento – mais o produtor consegue ampliar o volume de carne e/ou leite extraídos do rebanho. Além disso, em muitas situações, plantar e colher o seu próprio alimento torna-se uma opção mais financeiramente viável do que assumir uma despesa considerável para suprir essa necessidade.

Em Três Corações (MG), a equipe da Fazenda Cobiça descobriu em primeira mão a vantagem que a irrigação pode trazer para um sistema de produção pecuária.

Com mais de 1.200 animais em lactação e respondendo pela produção diária de mais de 45 mil litros de leite, a propriedade é conhecida pela sua história, marcada pelo crescimento impressionante da sua estrutura, rebanho e, claro, produção leiteira.

“Quando o meu irmão, Marcelo, assumiu a propriedade, em 1993, a produção era de somente 600 litros por dia,



O pivô Valley ajuda a Fazenda Cobiça a cultivar alimento para um dos rebanhos leiteiros mais produtivos do país



Além da produção de alimento, a tecnologia de irrigação Valley irá viabilizar a aplicação de fertilizantes produzidos no sistema de confinamento dos animais



com apenas 55 vacas em lactação”, recorda Marcílio Branquinho Pereira, um dos proprietários da Fazenda Cobiça.

Em 2000, a propriedade já se encontrava entre as top 100 produtoras de leite do Brasil, somando 4.300 litros por dia e 250 vacas em lactação. Dez anos depois, a equipe deu os primeiros passos no investimento no confinamento dos animais. Hoje, o local já conta com quatro barracões de confinamento.

A irrigação, segundo Marcílio, foi a

fase seguinte do desenvolvimento estrutural da fazenda.

“Há um ano, instalamos o primeiro pivô central Valley, para irrigar o nosso plantio de pastagem, em uma área de 13 hectares. Em breve, o segundo pivô será implantado, e a área irrigada será dobrada”, comenta.

A escolha pela Valley foi o caminho mais evidente para a equipe da fazenda, já que a revenda da marca na região, a Lavras Irrigação, já oferecia os seus ser-

viços para os sistemas de flushing e resfriamento dos animais.

“Sempre ficamos muito satisfeitos com a equipe da revenda e, para nós, o investimento nos equipamentos Valley foi uma decisão embasada na confiabilidade da marca”, conta Marcílio.

Com apenas um pivô central instalado, a produtividade da lavoura de pastagem já cresceu 30% – um resultado que deixou os irmãos Branquinho otimistas em relação à ampliação do sistema de irrigação.

“Na nossa região, o pivô central é cada vez mais popular, e agora sabemos exatamente o porquê. Vale ressaltar que o segundo pivô Valley não vai nos ajudar apenas no aumento da produção de pastagem – também vamos usar o equipamento para aplicar os fertilizantes orgânicos líquidos gerados no sistema de confinamento”, enfatiza o produtor.

É graças à tecnologia Valley que os pivôs podem ser transformados em ferramentas que são capazes de muito mais do que a simples aplicação de água em uma lavoura. Com a Valley, a Fazenda Cobiça resolveu dois problemas com uma solução, potencializando a sua própria produção de alimento para um rebanho leiteiro que se tornou um dos mais prestigiados do país e, ao mesmo tempo, viabilizando a aplicação do fertilizante natural que resulta do confinamento dos animais. Trata-se de um sistema desenhado para ser eficiente – e a irrigação Valley foi parte essencial na concretização desse projeto.

Projeto que tem todo o acompanhamento da equipe da Lavras Irrigação, revenda Valley. Reginaldo Coelho Rodrigues, engenheiro de projeto da revenda, destacou os resultados positivos dessa parceria com a Fazenda Cobiça. “Desenvolvemos projetos que possam atender exatamente as necessidades dos clientes. E foi exatamente isso que conseguimos na Fazenda Cobiça. Os clientes estão satisfeitos com o pivô Valley e com os resultados alcançados. Tenho certeza que é uma parceria duradoura.”

INVESTIMENTO=SEGURANÇA

Em busca de aumentar a rentabilidade, produtor Evandro Vilela adquire o primeiro pivô central Valley para a Fazenda Lagoa Alegre, em Cristais (MG)

O produtor Evandro Vilela Silva, conhecido como Evandro Bahia, realizou recentemente um investimento para ter mais segurança e aumento de produtividade em sua fazenda, denominada Lagoa Alegre, na região de Fernandes, em Cristais (MG). Com o apoio da Lavras Irrigação, revenda Valley, Evandro conseguiu crédito no Banco DLL e comprou o primeiro pivô central Valley para a propriedade.

Com a aquisição do equipamento, Evandro afirma ter solucionado um problema encontrado na região. “A falta de chuva causou alguns problemas anteriormente. Agora, com o pivô central Valley, a solução para a irrigação precisa foi encontrada”.

O pivô central, que terá a instalação concluída em breve, atenderá uma área de 52 hectares de cultivo de soja, milho e feijão. José Antônio Alves Dias, proprietário da Lavras Irrigação, vem acompanhando todo os passos do projeto para a instalação do equipamento na Fazenda Lagoa Alegre.

“É uma propriedade que tem uma topografia muito boa, com solo excelente. Além disso, a fazenda tem cerca de 2 km de beira de represa”.

José Antônio, inclusive, já prevê os próximos resultados de produção.

“Com o pivô central, o produtor poderá ter segurança para plantar a soja até mais cedo, no princípio de outubro, e terá produtividade de 90 a 100 sacos por

hectare. Na sequência, ele poderá cultivar o milho safrinha e alcançará menos 140 sacos por hectare. O equipamento ainda permitirá a terceira safra, que será de feijão, com produção de cerca de 45 a 50 sacos por hectare. Ou seja, a propriedade será altamente rentável, podendo ampliar os resultados no futuro”, detalhou José Antônio.

O produtor Evandro Vilela também está confiante que terá resultados expressivos a partir de agora. “Já conhecia e sabia dos resultados que os produtos Valley oferecem ao produtor. Com esse pivô central, acredito que haverá um aumento significativo na produtividade da minha fazenda”, afirmou.



As vantagens ao escolher os pivôs centrais Valley



Os pivôs centrais de alta qualidade da Valley duram mais, têm melhor desempenho e possuem o melhor valor de revenda do setor. Da torre central até o último lance, os engenheiros da Valley constroem e testam em campo cada pivô central.

O gerente comercial da Valley, Vinícius Melo, destaca algumas das vantagens importantes que o cliente tem ao adquirir pivôs centrais Valley. “O primeiro ponto de destaque é a segurança na produção: a partir do momento que tem o equipamento instalado, ela sabe que vai plantar e que vai colher. Ele não está dependendo mais da chuva. O segundo ponto de destaque é o aumento de produtividade. Com a irrigação por pivô, a gente conse-

gue aumentar em cerca de 35% ou até mais, dependendo da cultura, a produtividade. Simplesmente por colocar água na hora certa e na medida certa”.

O gerente comercial também aponta a sazonalidade de produção como outro destaque. “Com pivô central instalado, o cliente tem a opção de plantar quando ele quer, da maneira que ele deseja. Nos locais que têm vazão sanitário de soja ou de feijão, por exemplo, ele não depende de chuva para colocar as sementes no solo. Devido à essa sazonalidade de produção, o produtor que tem pivô central na propriedade consegue produzir em períodos em que muitos não estão produzindo, pois os que não têm o equipamento dependem de chuva.

Assim, o produtor que investiu em pivô consegue vender a produção a um preço maior nesses períodos”, explicou Vinícius Melo.

Por que escolher os Pivôs Centrais Valley?

- Supera todas as outras marcas em testes independentes;
- Confiado por mais produtores do que qualquer outra marca;
- Projetado e personalizado para atender às necessidades individuais de campo;
- Maior valor de revenda do setor;
- Maior vida útil da máquina no setor;
- A mais ampla e capacitada rede de revendedores do mundo;
- Técnicos certificados disponíveis para manter seu pivô em excelente funcionamento.



POR TRÁS DE CADA PIVÔ, UMA GRANDE HISTÓRIA

A Valley é líder mundial em irrigação de precisão. Conhecida pela inovação tecnológica, a empresa leva soluções pioneiras a serviço da produtividade no campo e contribui para nutrição do mundo de forma eficiente, responsável e sustentável. Com a Valley o agricultor enfrenta períodos de seca sem perder a produtividade e produz mais em menos área cultivada, além de poder contar com uma equipe capacitada e certificada distribuída em mais de 75 lojas ao redor do Brasil. Com mais de 70 anos de história, os pivôs Valley estão presentes em todo o mundo, fazendo a diferença no mercado, no cotidiano das fazendas e na mesa do consumidor.

Grandes ideias

44.

ESPAÇO IRRIGER

Acompanhado de perto pela equipe Irriger, o produtor Vitor Alves comemora a realização de um sonho após os resultados colhidos nas suas lavouras irrigadas

48.

ESPAÇO VALMONT SOLAR SOLUTIONS

Apresentada este ano, a nova proposta de inovação do grupo Valmont já começa a mostrar os seus primeiros resultados, movidos pela energia solar

52.

INFOGRÁFICO

O Brasil supera a marca histórica dos 7 gigawatts de potência operacional da fonte solar fotovoltaica

52.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Pesquisadores da Escola de Agronomia da UFG, Embrapa Arroz e Feijão e Instituto Federal de Brasília apresentam estudo sobre a viabilidade econômica do feijão irrigado por pivô central

Realização de um sonho

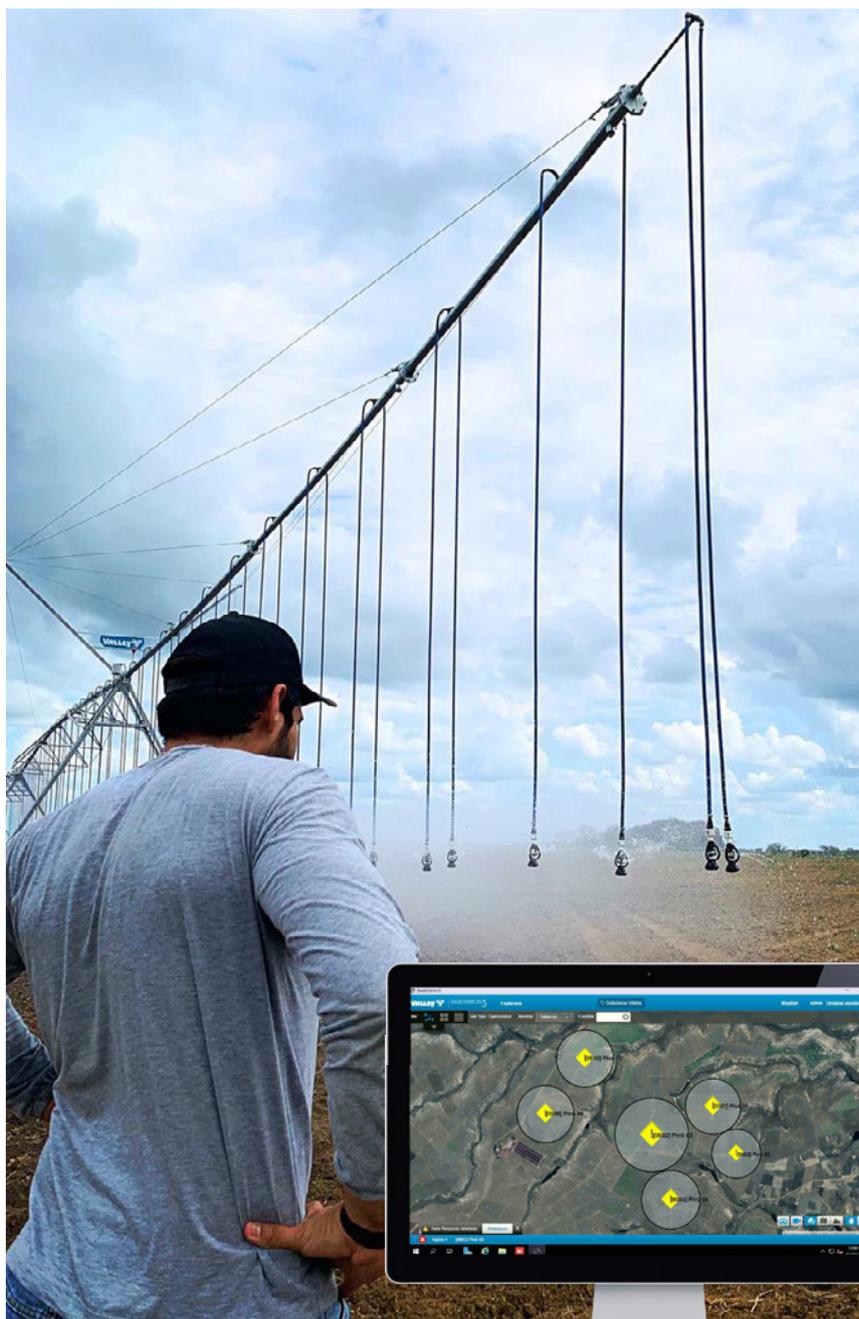
Para Vitor Alves, produtor de milho e mamão no Espírito Santo, a Irriger é “extremamente necessária” para alcançar o verdadeiro potencial da lavoura irrigada; com resultados acima da meta, ele fala sobre a concretização de um sonho

O manejo do sistema de irrigação pode ser um obstáculo intimidante para produtores menos experientes. Afinal, saber utilizar o equipamento da melhor forma e nos momentos e locais mais adequados pode fazer uma grande diferença nos resultados que serão colhidos mais tarde.

É por isso que a Valmont, além de oferecer os pivôs centrais de irrigação Valley, também disponibiliza para o produtor irrigante um serviço completo de consultoria técnica, por meio da equipe da Irriger, com o intuito principal de orientar e auxiliar o agricultor no sentido de maximizar não só a rentabilidade da sua lavoura, mas também a longevidade dos próprios equipamentos de irrigação.

Esse acompanhamento técnico tem início desde o primeiro dia de irrigação na propriedade, o que significa uma grande vantagem para quem está começando a irrigar. Foi o que aconteceu com o produtor Vitor Alves, da NA Agropecuária, sediada em Montanha (ES). Investido no plantio de milho e mamão, Vitor conta que sempre sonhou com a instalação de um sistema de irrigação para potencializar os resultados na fazenda.

“A nossa região é desafiadora para a produção de grãos. Estamos 100 metros acima do nível do mar e geograficamente próximos dele, o que muitas vezes acaba prejudicando as lavouras. Desde cedo pensamos em recorrer a um sistema de irrigação para garantir o fornecimento de alimento para o gado que criamos. A meta inicial, com



a instalação dos primeiros pivôs Valley, era de 140 sacas por hectare, mas já sonhávamos com alcançar as 150”, recorda o produtor.

E os sonhos de Vitor seriam concretizados – na verdade, superados: já na primeira safra irrigada, o rendimento ultrapassou as 170 sacas por hectare, impressionando a equipe e confirmando que a irrigação Valley fora o bastante para contornar os problemas geográficos enfrentados pela propriedade.

“Com as produções acima do esperado, aceleramos a expansão do sistema. Em um ano e meio, já estamos com 10 pivôs Valley”, enfatiza o produtor.



O acompanhamento constante da equipe Irriger contribui para a maximização dos resultados obtidos com os pivôs Valley. *Foto tirada antes da pandemia do coronavírus



“Com as produções acima do esperado, aceleramos a expansão do sistema. Em um ano e meio, já estamos com 10 pivôs Valley”

Mas, para Vitor, a aquisição do equipamento de irrigação foi apenas o início. “Assim que compramos os primeiros pivôs, já contratamos os serviços da Irriger, já que não tínhamos qualquer conhecimento sobre agricultura irrigada. Foi graças a esse serviço que conseguimos resultados tão expressivos na primeira safra – para nós, foi muito surpreendente, porque somos uma empresa familiar que nunca tinha irrigado sequer um pé de feijão no copinho de algodão!”, brinca Vitor.

As orientações sobre o manejo adequado do sistema, somadas ao conhecimento de campo sobre as melhores

maneiras de se utilizar o pivô no local em questão, sob as condições climáticas e de solo específicas da região, trouxeram resultados imediatos para a fazenda.

“Como se não bastasse, a Irriger também nos ajudou muito de forma indireta. Por exemplo, foi com o conhecimento da equipe que conseguimos rever três anos de cobranças irregulares de consumo de energia. Somando isso aos resultados acima do objetivo inicial, é o que nos dá força para crescermos mais rápido e venceremos, juntos, os desafios”, avalia.

As visitas da equipe técnica da Irriger acontecem mensalmente na propriedade, mas o atendimento não se resume a esses momentos. Ainda de acordo com Vitor, a equipe está sempre disponível para atendimentos remotos, com um suporte on-line completo e eficaz. “As plataformas são muito intuitivas e nos dão condições para trabalhar de forma autônoma e ágil.”

Considerando as vantagens conquistadas para a sua propriedade, Vitor pretende dar continuidade à ampliação do seu sistema de irrigação Valley. “O nosso alvo agora é chegar às 200 sacas de milho por hectare, o que esperamos conseguir em breve, com a estabilização do nosso solo. Não vejo a Irriger como algo meramente interessante para o produtor. Para nós, é uma parte extremamente necessária para uma gestão eficiente de todos os processos da lavoura”, conclui.





ENERGIA SOLAR: ECONOMIA E EFICIÊNCIA NO CAMPO

Movida pelo sol, a Valmont Solar Solutions já comprova o seu potencial para normalizar o fornecimento de energia limpa, renovável e inesgotável nas fazendas brasileiras – contribuindo para uma agricultura mais sustentável e autossuficiente

A energia é um dos aspectos mais fundamentais de qualquer sistema de produção. Seja com ou sem irrigação, uma propriedade rural precisa dela para funcionar, garantindo o desenvolvimento das atividades cotidianas na fazenda.

Dependendo da região do Brasil onde nos encontramos, a fonte e o acesso à energia variam – afinal, cada local conta com as suas características próprias. Em alguns locais, a energia elétrica é de fácil



acesso. Em outros, mais isolados ou distantes, fazê-la chegar à propriedade é um desafio.

Os valores cobrados pelo consumo de energia elétrica também variam de região a região. Diminuir esse gasto é objetivo de diversos agricultores.

Foi com esse objetivo que o produtor Pedro Cláudio de Azevedo Júnior, proprietário da Agropecuária 7 Manga, localizada na zona rural de Rio Verde (GO),



Sustentável e econômica, a energia solar impressionou a equipe da Agropecuária 7 Manga, em Rio Verde (GO)

resolveu investir em energia fotovoltaica, se tornando o primeiro cliente da empresa no município. Quatro módulos de energia solar foram instalados na propriedade.

“Nosso consumo de energia sempre foi muito alto, por isso começamos a trabalhar com energia solar. Gastávamos de R\$ 15 a R\$ 20 mil com energia por núcleo. Percebemos que com esse montante que gastávamos já teríamos o suficiente para financiar o projeto de energia fotovoltaica. Atualmente, os gastos com energia

zeraram praticamente”, explicou Pedro Azevedo.

Em 150 hectares, a Agropecuária 7 Manga tem cerca de três núcleos para produção de ovos, em parceria com a BRF. São cerca de 120 mil aves alojadas. A propriedade ainda tem 400 cabeças de gado, 700 cabeças de ovelhas e um haras com 100 equinos.

As quatro usinas de Pedro estão funcionando sem interrupção há três anos. Com a eficiência energética decorrente do

sistema de energia solar, a equipe evitou derrubar uma floresta com aproximadamente 36 mil árvores – representando uma estimativa de redução de 759 mil kg de emissões de dióxido de carbono. A economia no consumo de energia é de 15 mil a 20 mil kWh em cada núcleo por mês.

Além da diferença marcante feita pela tecnologia, Pedro Azevedo também ressalta a eficiência da equipe da Valmont Solar Solutions. Para ele, a atenção aos detalhes é mais um diferencial da atuação da empresa. "Tenho um exemplo que mostra essa preocupação da empresa com o cliente: uma vez lavei apenas um módulo da usina de energia solar. Eles ficaram preocupados, pois observaram de forma remota que uma das usinas estava produzindo mais que as outras. Imediatamente, me procuraram para identificar qual era o motivo", considera.

Desde o início, o caráter atencioso foi

"A economia no consumo de energia é de 15 mil a 20 mil kWh em cada núcleo por mês"

um fator que fez a diferença para o produtor. "Quando estávamos analisando os projetos de diversas empresas, o da Valmont foi o único que atendia aos nossos altos padrões de exigência. A equipe foi capaz de demonstrar claramente o elevado custo-benefício que o sistema de energia solar poderia trazer para a nossa propriedade. Dessa forma, optamos por este sistema", considera.

Pedro finaliza, destacando mais diferenciais dos serviços: "A assistência técnica pós-venda e o monitoramento oferecidos pela Valmont Solar Solutions são fundamentais. A equipe avisa qualquer problema. Eles estão sempre atentos e prontos para atender os clientes".

O testemunho de Pedro revela o nascimento de mais um negócio de alto valor para o campo: a produção de energia limpa, renovável e inesgotável.





Painéis Icon.
Painéis inteligentes.

VALLEY

ICON™
VALLEYIRRIGATION.COM

MARCA HISTÓRICA

Brasil ultrapassa 7 gigawatts de potência operacional da fonte solar fotovoltaica

A energia solar fotovoltaica já é uma realidade estratégica, pois reduz o custo de energia elétrica da população, aumenta a competitividade das empresas e desafoga o orçamento do poder público, beneficiando pequenos, médios e grandes consumidores.

Em novembro, de acordo com a Associação Brasileira de Energia Solar (ABSOLAR), o Brasil ultrapassou a marca histórica de 7 gigawatts (GW) de potência instalada, impulsionada pela

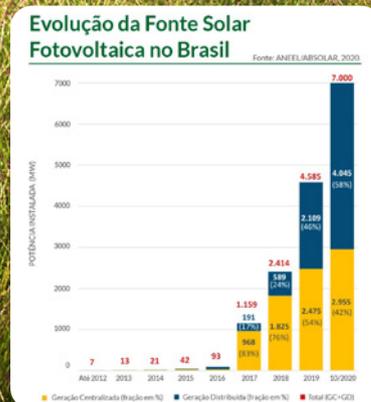
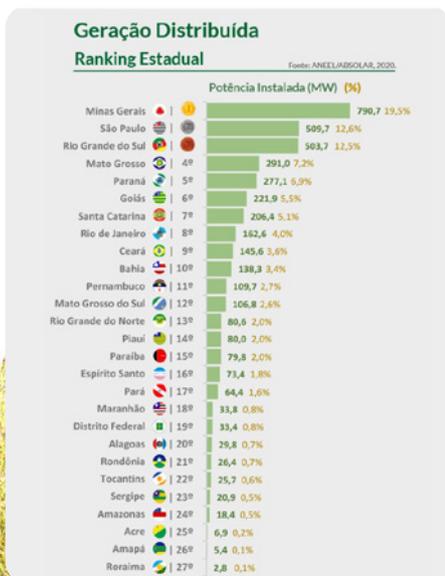
geração distribuída em residências, comércio, área rural, indústria, entre outros. O segmento acumula investimentos de R\$ 35 bilhões desde 2012, com geração de 210 mil empregos.

Segundo a ABSOLAR, os consumidores residenciais e o setor de comércio e serviços representam 76% do total dos empreendimentos de geração distribuída solar fotovoltaica, seguidos dos consumidores rurais (13,2%).

Cada vez mais o consumidor brasi-

leiro escolhe esta fonte de energia limpa, sustentável e competitiva. Com um pacote completo de soluções, a Valmont Solar™ Solutions oferece ao produtor rural uma fusão de tecnologia, produtividade e sustentabilidade. É a solução solar eficiente para quem produz em áreas sem acesso à rede elétrica. A energia fotovoltaica faz com que a automação do sistema de irrigação ganhe mais benefícios e, desta forma, reduz o impacto ambiental.

Fonte: ABSOLAR



Benefícios da Fonte Solar Fotovoltaica ao Brasil



Mais de **7,0 GW** operacionais desde 2012.



Mais de **R\$ 35,4 bilhões** em novos investimentos privados.



Mais de **210 mil** novos empregos gerados.



Mais de **R\$ 10,4 bilhões** em arrecadação de tributos.



Mais de **1,1 milhão de toneladas** de CO₂ evitadas.

O Mercado Fotovoltaico no Mundo

Quais países investiram mais em energia solar fotovoltaica em 2019?

Capacidade adicionada:

	1ª China	30,1 GW
	(2) União Europeia	14,0 GW
	2ª EUA	13,3 GW
	3ª Índia	9,9 GW
	4ª Japão	7,0 GW
	5ª Vietnã	4,8 GW
	12ª Brasil	2,1 GW

Capacidade instalada acumulada:

	1ª China	204,7 GW
	(2) União Europeia	137,7 GW
	2ª EUA	75,9 GW
	3ª Japão	63,0 GW
	4ª Alemanha	49,2 GW
	5ª Índia	42,8 GW
	16ª Brasil	4,5 GW

Fonte: ABSOLAR, 2020. | IEA PVPS, 2020. | IRENA, 2020.

Fonte: ABSOLAR

VALLEY

**VALMONT SOLAR™
SOLUTIONS**

VIABILIDADE ECONÔMICA DA IRRIGAÇÃO DE FEIJOEIRO COMUM POR PIVÔ CENTRAL NA ÉPOCA DAS ÁGUAS EM GOIÁS

A produção de feijão irrigado durante o período de chuvas traz estabilidade de produção entre as safras

**LUDMILLA FERREIRA JUSTINO (1), JOSÉ ALVES JÚNIOR (1), RAFAEL BATTISTI (1), ALEXANDRE BRYAN HEINEMANN (2), CAIO VINICIUS LEITE (3), ADÃO WAGNER PÊGO EVANGELISTA (1), DERBLAI CASAROLI (1)

1) Escola de Agronomia, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, GO, 74690900, Brasil

2) Embrapa Arroz e Feijão, Rodovia GO-462 km 12 Zona Rural, Santo Antônio de Goiás, GO, 75375000, Brasil

3) Instituto Federal de Brasília, Rodovia DF-128, km 21 Zona Rural, Brasília, DF, 73380900, Brasil

O feijão é um alimento que está presente todos os dias na mesa do brasileiro, sendo uma importante fonte de proteína. Sua produção é feita na época de chuvas e também da seca. Uma pesquisa observou que o déficit hídrico durante o período chuvoso pode levar a perdas de 34% na produtividade potencial, o que pode ser corrigido com o uso do pivô central durante o período de chuvas. A irrigação é utilizada para suprir as demandas da planta em curtos períodos de falta de água, os chamados veranicos.

A pesquisa foi realizada pela Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás, Embrapa Arroz e Feijão e Instituto Federal de Brasília, com a coordenação do professor José Alves Júnior. O professor explica que, apesar de as safras da seca (período do inverno em Goiás) apresentarem produtividades mais elevadas que as do período chuvoso, há conflito pelo uso da água devido à alta demanda da cultura e baixa oferta nos mananciais de água, como rios, principalmente no entorno de Goiânia. Por outro lado, a irrigação no período das chuvas eleva a produtividade do feijão, utilizando menos água para irrigação que as safras da



seca e do inverno, durante um período do ano em que os rios apresentam maior disponibilidade de água.

O estado de Goiás produziu 367 mil toneladas na safra 2017/2018, incluindo as safras das águas, da seca e do inverno. A safra das águas ocorre com plantios de novembro a dezembro, a da seca de janeiro a fevereiro, e a de inverno de maio a junho. Mesmo com as perdas, a irrigação não costuma ser utilizada no período de chuvas. A pesquisa foi desenvolvida para região de Santo Antônio de Goiás (GO).

Com os resultados obtidos, verificou-se que o uso de irrigação por pivô central para o cultivo do feijão apresentou retorno econômico similar ao do período seco durante as semeaduras do período chuvoso (outubro a dezembro), gerando estabilidade de produção de alimento entre os anos de cultivo, utilizando-se água para irrigação em um período do ano em que os rios apresentam maior oferta. O aumento de produtividade alcançou, em média, 500 kg/ha, representando um aumento de 27%, valores que podem dobrar em safras com baixa quantidade de chuvas. Por outro lado,

uma garantia de preço mínimo de venda do produto é de extrema importância para a viabilidade de implantação desse sistema produtivo.

O objetivo deste estudo foi avaliar a viabilidade econômica da irrigação do feijoeiro comum (Pérola) na safra das águas, como forma de mitigar possíveis quedas na produtividade, ocasionadas pelos veranicos (Figura 3). As simulações de produtividade do feijoeiro foram realizadas para a época das águas nas condições de manejo sem irrigação e irrigado quando a água retida no solo atingia níveis de 70, 50 e 30% da capacidade máxima (capacidade de campo), em cinco datas de semeadura (01/11, 15/11, 30/11, 15/12 e 30/12). Para a região analisada, verificou-se o aumento da produtividade em função do aumento do nível de reposição de água no solo (1.648, 1.672, 1.829, 2.210 kg ha⁻¹ nas condições sem irrigação, 30%, 50% e 70%, respectivamente) e a redução com o atraso da semeadura de novembro para o fim de dezembro (Figura 2). A condição de reposição de água no solo à 70% foi a mais indicada para a redução do risco de quebra de produtividade, demonstrando viabilidade econômica nas quatro primeiras datas de semeadura, enquanto a condição não irrigada apresentou maior retorno econômico que a condição irrigada a 70% quando a semeadura for realizada na primeira quinzena de novembro. Portanto, o uso da irrigação na safra das águas se justifica pela redução do risco climático e da variabilidade de produtividade e dependendo da condição de manejo e data de semeadura, demonstra viabilidade econômica.

CONCLUSÕES

- 1) O uso de irrigação do feijoeiro na safra das águas reduz o risco de quebra de produtividade causado por veranicos para qualquer nível de reposição de água via irrigação;
- 2) O manejo não irrigado é viável desde que a semeadura ocorra na primeira quinzena de novembro (Tabela 1);
- 3) A condição de manejo da irrigação do feijoeiro com reposição de água quando a água retida no solo atingia 70% da capacidade de campo na safra das águas é viável, desde que a semeadura ocorra entre 01/11 e 15/12 (Tabela 1);
- 4) A aquisição de um pivô central para complementar a demanda hídrica do feijoeiro na época das águas não é viável nas condições de manejo de irrigação quando se aguarda a água retida no solo atingir 50% e 30% da capacidade máxima (Tabela 1);
- 5) Variações no custo de produção, de instalação do pivô central e de venda do produto, bem como considerar o sistema produtivo da área com outras culturas, podem alterar os níveis de viabilidade econômica e alternativas de planejamento de manejo e de instalação do sistema;
- 6) A viabilidade econômica e produtividade de todas as condições diminui à medida que se atrasa a semeadura do feijoeiro na época das águas.

O estudo completo foi publicado no periódico internacional Agricultural Water Management e pode ser acessado na íntegra no link: (<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378377419308637?via%3Dihub>).

Condição	Custos no ano 1	Receitas	VPL	TIR	PayBack	B/C
Não irrigado (01/11)	R\$ 253.801,84	R\$ 256.200,00	R\$ 140.930,88	113,91%	1,0	1,1
70% (01/11)	R\$ 621.708,84	R\$ 324.730,00	R\$ 238.455,59	23,36%	6,0	1,1
50% (01/11)	R\$ 618.067,46	R\$ 270.209,33	R\$ -168.648,55	3,87%	19,0	0,9
30% (01/11)	R\$ 617.952,46	R\$ 257.245,33	R\$ -254.843,73	-1,87%	31,0	0,9
Não irrigado (15/11)	R\$ 253.801,84	R\$ 241.850,00	R\$ 25.338,99	30,65%	4,0	1,0
70% (15/11)	R\$ 620.827,42	R\$ 316.558,67	R\$ 179.194,56	20,43%	6,0	1,1
50% (15/11)	R\$ 618.412,45	R\$ 266.788,67	R\$ -192.058,06	2,46%	22,0	0,9
30% (15/11)	R\$ 617.952,46	R\$ 245.158,67	R\$ -355.896,50	-	31,0	0,8
Não irrigado (30/11)	R\$ 253.801,84	R\$ 227.915,33	R\$ -86.907,31	-	31,0	1,0
70% (30/11)	R\$ 620.904,09	R\$ 312.298,00	R\$ 142.548,82	18,67%	7,0	1,1
50% (30/11)	R\$ 618.182,46	R\$ 258.244,00	R\$ -262.677,15	-2,21%	31,0	0,9
30% (30/11)	R\$ 617.914,13	R\$ 233.296,00	R\$ -450.688,55	-	31,0	0,8
Não irrigado (15/12)	R\$ 253.801,84	R\$ 225.428,00	R\$ -106.943,24	-	31,0	0,9
70% (15/12)	R\$ 621.172,42	R\$ 307.752,67	R\$ 103.773,51	16,83%	7,0	1,0
50% (15/12)	R\$ 618.182,46	R\$ 254.417,33	R\$ -297.173,21	-6,03%	31,0	0,9
30% (15/12)	R\$ 617.914,13	R\$ 229.632,67	R\$ -479.642,66	-	31,0	0,8
Não irrigado (30/12)	R\$ 253.801,84	R\$ 202.248,67	R\$ -293.657,03	-	31,0	0,8
70% (30/12)	R\$ 621.670,74	R\$ 285.912,67	R\$ -75.766,71	8,48%	12,0	1,0
50% (30/12)	R\$ 618.144,13	R\$ 230.841,33	R\$ -483.171,47	-	31,0	0,8
30% (30/12)	R\$ 618.527,45	R\$ 205.468,67	R\$ -671.703,38	-	31,0	0,7

Tabela 1. Indicadores financeiros para uma área total de 70 hectares de feijão (Pivô Central) dos manejos não irrigado e reposição da irrigação à 70%, 50% e 30% da capacidade de campo e datas de semeadura em 01/11, 15/11, 30/11, 15/12, 30/12.

VPL: valor presente líquido, TIR: taxa interna de retorno; Payback: é o tempo que se leva para retornar o capital investido no projeto, B/C: relação benefício custo. Obs: VPL negativo, a relação B/C menor que 1,0 e Payback superior a 19 anos, demonstram inviabilidade econômica.

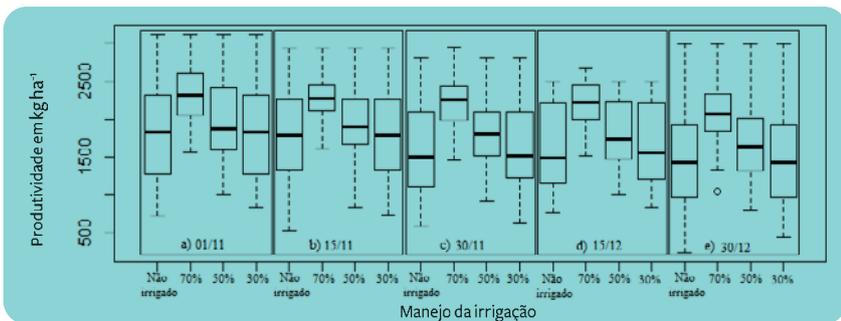


Figura 2. Produtividades simuladas (kg ha⁻¹), nos quatro manejos de irrigação (Não irrigado, 70%, 50% e 30%) e cinco datas de semeadura (a) 01/11; b) 15/11; c) 30/11; d) 15/12; e) 30/12).

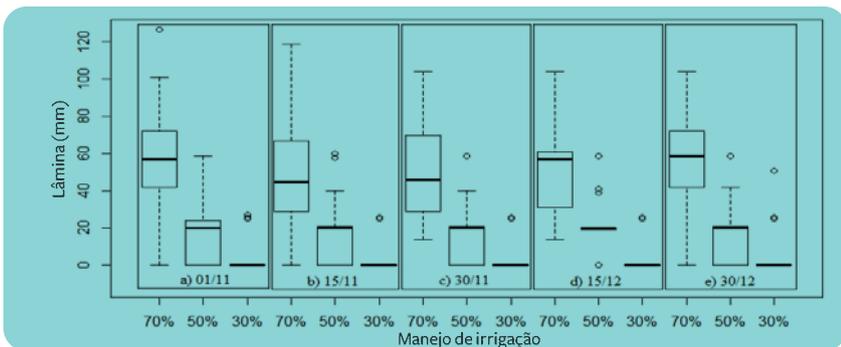
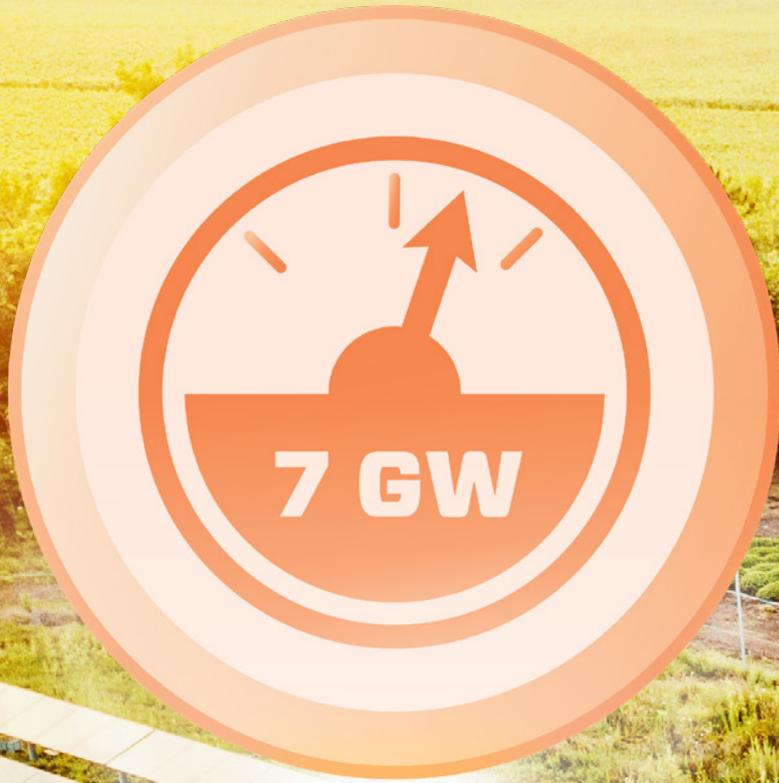


Figura 3. Lâminas hídricas necessárias simuladas para 30 anos nos manejos irrigados (70%, 50% e 30% da capacidade de campo) e cinco datas de semeadura (a) 01/11; b) 15/11; c) 30/11; d) 15/12; e) 30/12).



 VALLEYIRRIGATION.COM.BR

 @ValleyIrrigationBrazil

 @valley_brasil

 valmontbrasil

O BRASIL ACABA DE ATINGIR

7 GW

DE SOLAR FV
NO TOTAL, O QUE
REPRESENTA UM
INVESTIMENTO DE
35 BILHÕES

VALLEY 

**VALMONT SOLAR™
SOLUTIONS**

VALLEYIRRIGATION.COM.BR