

PivotPoint

ANO 07 | NÚMERO 21
ABRIL - 2022

BRASIL

Palavra de Especialista

O professor Everardo Mantovani, da Universidade Federal de Viçosa (UFV), assina artigo sobre Gestão de Recursos Hídricos e Agricultura Irrigada

Uma nova visão

Conheça o Valley Insights, ferramenta de captação de imagens que combina inteligência artificial e irrigação

NÚMERO 100!

Valley comemora a inauguração de sua centésima loja no Brasil e a consolidação de uma vigorosa rede comercial nacional



TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

DURANTE A AGRISHOW 2022, VALLEY APRESENTA AO MERCADO NOVAS SOLUÇÕES COM FOCO NA TECNOLOGIA



**FÁBRICA VALMONT BRASIL NO
MUNICÍPIO DE UBERABA-MG
EM PROCESSO DE AMPLIAÇÃO.**



sumário

6. NOTA DO EDITOR

7. PALAVRA DO PRESIDENTE

8. entrevista

Synara Aparecida Olendzki Broch, presidente da ABRHidro, pondera sobre o cenário atual do gerenciamento dos recursos hídricos



13. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

O professor Everardo Mantovani assina artigo sobre gestão de recursos hídricos e agricultura irrigada

18. NÚMERO 100!

Valley comemora marco histórico do lançamento da sua centésima loja no Brasil

23. SUCESSO DE NORTE A SUL

Inovação e foco no cliente consolidam o sucesso de revendas Valmont em diferentes vertentes

28. O olho que tudo vê

Com inteligência artificial, nova tecnologia de gestão de irrigação promete revolução nas lavouras



32.

Show de tecnologia

Confira os lançamentos apresentados pela Valley durante a principal feira do agronegócio da América Latina



36.

PANORAMA 2022

Líderes da Valmont compartilham visões sobre o mercado e traçam as perspectivas para este ano

41.

BATE-PAPO

O novo Presidente da Valmont Brasil, Cristiano Del Nero, fala sobre as ações da multinacional sob a nova gestão



47.

Corrida do ouro

Entenda a Lei 14.300, que tem potencializado os investimentos em energia solar



49.

ALÉM DAS USINAS

Conheça o portfólio de Soluções Solares do catálogo AgSolar by Valley

54.

NOVO POSICIONAMENTO

Valley apresenta ao mercado a nova identidade de sua exitosa plataforma de gestão de irrigação

Nota do Editor

EMILIANO BARRETO, DIRETOR DE MARKETING REGIONAL AMÉRICA LATINA E CARIBE



Bem-vindo à esta edição especial da revista Pivot Point! Assim como a equipe Valmont, a nossa revista começou o ano com o pé direito: comemorando a grande conquista da inauguração da loja número 100, novas tecnologias em irrigação para o agro e serviços de energia limpa da Ag Solar by Valley.

O pioneirismo e a capacidade de inovar da Valmont estão em evidência ao longo dessa edição:

Destaques para a entrevista com a presidente da Associação Brasileira de Recursos Hídricos (ABRHidro), Synara Aparecida Olendzki Broch, sobre a gestão eficiente dos recursos hídricos e a sua importância para um Agro mais sustentável e produtivo, além do artigo técnico do professor sênior da Universidade Federal de Viçosa (UFV), Everardo Mantovani, com uma análise sobre a agricultura irrigada.

Confira, ainda, como o trabalho realizado pelas revendas Valley está fazendo a diferença na rotina de cada vez mais produtores rurais, de Norte a Sul do Brasil.

Você também irá conhecer a história de sucesso marcante da família Mansur, que comanda a Agrotri Agropecuária e está colhendo resultados impressionantes graças à energia solar e à irrigação.

Veja tudo isso e muito mais nas páginas da nossa revista!



EDITOR

Emiliano Barreto

COORDENAÇÃO

Luiz Barbosa

SUPORTE

Hiago Cruz

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL
Breno Cordeiro
Pedro Marino
Raiane Duarte

FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

YUCA - Estúdio Criativo
yucabrasil.com.br

COLABORADORES

Jonas Proença
Diretor de Desenvolvimento de Rede e CX
Júlio Júnior
Analista de Customer Experience
Everardo Mantovani
Professor da Universidade Federal de Viçosa (UFV)

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

**CRISTIANO DEL NERO,
PRESIDENTE DA VALMONT BRASIL PARA IRRIGAÇÃO**



FOTO: DIVULGAÇÃO

Olá a todos! Meu nome é Cristiano Del Nero, sou o novo presidente da Valmont Brasil para Irrigação. É com muita alegria que assino, pela primeira vez, a Palavra do Presidente da revista Pivot Point.

Assumo a liderança da Valmont Brasil para Irrigação em um momento de grande efervescência do mercado e dos setores onde atuamos. Seja na irrigação, seja na energia solar, vivemos um momento de marcantes evoluções e caracterizado pelo surgimento de cada vez mais tecnologias e soluções para o produtor rural.

A cada dia, o Agro se torna um setor mais digitalizado e tecnológico, e a Valmont tem o orgulho de estar na vanguarda desse movimento. É a nossa missão contribuir para o crescimento de pequenos, médios e grandes produtores, unidos pelos objetivos de impulsionar a produtividade das fazendas com a sustentabilidade em primeiro plano.

Desde tempos pré-históricos, é a inteligência humana que permite o desenvolvimento de técnicas, ferramentas e tecnologias para responder aos desafios do dia a dia – e os tempos modernos não são diferentes. Na Valmont, a criação e o aperfeiçoamento de tecnologias a serviço do campo são os ideais que orientam a nossa atuação – e a prova do sucesso dessas soluções são os resultados comemorados por clientes em todo o mundo.

Tenho certeza que teremos muito a comemorar em 2022 e nos próximos anos. A força do Agro nunca foi tão evidente no nosso país e a irrigação e energia solar estão na linha da frente, registrando crescimentos sem precedentes à medida que mais e mais produtores têm acesso a essas soluções. São as histórias desses produtores que recheiam as páginas da nossa revista.

Desejo a todos uma ótima leitura!

GESTÃO EFICIENTE DAS ÁGUAS: assegurando a atual e as futuras gerações

A água é essencial para a manutenção da vida, logo, gerir de forma eficaz esse recurso deve ser sempre um dos objetivos da humanidade. Há quase 45 anos, a Associação Brasileira de Recursos Hídricos (ABRHidro) trabalha pelo avanço da gestão dos recursos hídricos. Atualmente, a ABRHidro é presidida pela doutora **Synara Aparecida Olendzki Broch**. Nesta edição da Pivot Point, dialogamos com a chefe da associação sobre gestão das águas. Broch é graduada em Engenharia Civil pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos e doutora em Desenvolvimento Sustentável pela Universidade de Brasília. A presidente da ABRHidro e professora universitária atua em Políticas Públicas, com ênfase em Planejamento e Gestão Integrada de Recursos Hídricos, Planejamento e Gestão Ambiental, Recursos Hídricos Transfronteiriços, Educação Ambiental e Direito Ambiental.

FOTO: DIVULGAÇÃO



**SYNARA
APARECIDA
OLENZKI
BROCH,
PRESIDENTE DA
ABRHIDRO**

PIVOT POINT: CONTE-NOS UM POUCO SOBRE A ATUAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO.

A ABRHidro é uma entidade que gera informações na área de recursos hídricos e que apoia a tomada de decisão para solução de questões setoriais e intersetoriais. Teve papel importante na construção da Política Nacional de Recursos Hídricos e contribui para o seu aperfeiçoamento por intermédio da participação em diversas instâncias de decisão do Sistema Nacional de Recursos Hídricos.

Formada inicialmente por engenheiros civis, ampliou seu quadro e ganhou a adesão de profissionais de diferentes setores da Água, como professores, técnicos e empresários, para a criação do Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos no Brasil, em 1997, onde está representada nos setores técnico e acadêmico. Atua também no Conselho Nacional de Recursos Hídricos e nas respectivas Câmaras Técnicas. Igualmente, está representada em Conselhos Estaduais de Recursos Hídricos, bem como em diversos Comitês de Bacias Hidrográficas.

PIVOT POINT: QUAIS TÊM SIDO AS PRINCIPAIS AÇÕES DA ABRHIDRO PARA AUXILIAR NO PLANEJAMENTO E GESTÃO DE RECURSOS HÍDRICOS?

Desde a sua fundação, a associação oferece à comunidade ligada à água fóruns para discutir as prioridades e estratégias para o desenvolvimento da gestão dos Recursos Hídricos. Sob sua responsabilidade estão vários eventos e simpósios técnicos e científicos, com abrangência regional, nacional e internacional e webnários, como o Programa Água em Pauta. Os encontros e simpósios promovidos pela ABRHidro são os mais expressivos eventos relacionados à água no Brasil. Para os conhecer melhor o que nossa Associação faz sugiro acessar nossa página (<https://site.abrhidro.org.br/>), nos acompanhar nas redes sociais, aplicativo e no nosso canal no Youtube.

Está comprometida com a produção e disseminação do conhecimento no domínio das ciências relacionadas à água e à tecnologia. Atualmente, é uma das mais importantes editoras de livros técnicos sobre Recursos Hídricos no Brasil, com mais de 70 títulos publicados e extensivamente utilizados por professores universitários, profissionais e gestores públicos. Também são publicados livros em formato digital, distribuídos gratuitamente aos associados. Desde 1978, ininterruptamente, a Associação Brasileira de Recursos Hídricos publica a RBRH – Revista Brasileira de Recursos Hídricos, ISSN 2318-0331, com abrangência internacional. Também publica, de forma contínua, a REGA – Revista de Gestão de Água da América Latina, periódico técnico-científico, em parceria com a GWP (Global Water Partnership).

PIVOT POINT: QUEM PODE SE ASSOCIAR À ABRHIDRO E QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS DE SER ASSOCIADO?

Pessoas físicas e jurídicas podem se associar à ABRHidro de maneira muito simples. É só acessar o nosso site (<https://site.abrhidro.org.br/associe-se/>) e fazer parte da maior comunidade hídrica do país.

Ao associar-se, você terá acesso a conteúdos exclusivos de forma gratuita, como livros, artigos de excelência, cursos e webnários. Terá grandes descontos nas taxas de inscrições dos eventos promovidos pela ABRHidro ou gratuidade; descontos na compra de livros; compor nossas comissões técnico-científicas que conduzem as linhas e temas das diferentes discussões de publicações; participar e promover eventos, cursos e webnários; nos representar nos colegiados do Sistema Nacional de Recursos Hídricos e sempre participar da gestão da ABRHidro.

PIVOT POINT: HOJE, O QUE PODE SER CONSIDERADA UMA GESTÃO EFICIENTE DAS ÁGUAS?

É a gestão que assegura à atual e às futuras gerações a adequada disponibilidade de água,

“OS ENCONTROS E SIMPÓSIOS PROMOVIDOS PELA ABRHIDRO SÃO OS MAIS EXPRESSIVOS EVENTOS RELACIONADOS À ÁGUA NO BRASIL.”

em quantidade e qualidade, para os seus múltiplos usos e que atua na prevenção contra eventos hidrológicos críticos (secas e cheias), garantindo a segurança hídrica.

PIVOT POINT: QUAL É O CENÁRIO DA GESTÃO DE RECURSOS HÍDRICOS NO BRASIL?

O Brasil é um país com dimensões continentais e características hídricas diversas que apontam diferentes cenários em relação aos aspectos legais, institucionais e de enfrentamento aos eventos hidrológicos críticos, que se evidenciam cada vez mais, o que conduz à necessidade de investimentos e eficiente operacionalização da infraestrutura hídrica.

A elaboração em fase final do Plano Nacional de Recursos Hídricos para o período de 2022-2040 pactua a definição de diretrizes e políticas públicas voltadas para a melhoria da oferta de água, em quantidade e qualidade, com vistas ao gerenciamento das demandas, considerando ser a água um elemento estruturante para a implementação das políticas setoriais, sob a ótica do desenvolvimento sustentável e da inclusão social, com base nos cenários que se vislumbram e na proposição de ações de curto, médio e longo prazo. Vale conferir e acompanhar as divulgações sobre o Plano, nesse sentido.



PIVOT POINT: O AGRONEGÓCIO DEMANDA ÁGUA PARA PODER REALIZAR SUAS ATIVIDADES E CONTINUAR PRODUZINDO ALIMENTOS PARA UMA POPULAÇÃO CRESCENTE. O QUE O SETOR PODE FAZER PARA QUE OS RECURSOS HÍDRICOS SEJAM USADOS DE FORMA EFICIENTE, EVITANDO DESPÉRDÍCIOS?

O setor do agronegócio é o maior interessado em garantir água em quantidade e qualidade para possibilitar a sustentabilidade de suas atividades e tem seguido a boa fórmula para isso: capacitação de recursos humanos que atuam no campo, desenvolvimento e uso de tecnologias; manutenção dos ecossistemas que produzem e mantêm a água e muita resiliência para empreender continuamente.

PIVOT POINT: A TECNOLOGIA TEM SE MOSTRADO UMA GRANDE ALIADA DA AGROPECUÁRIA, NÃO SÓ NA OBTENÇÃO DE MAIORES GANHOS, MAS TAMBÉM PARA A SUSTENTABILIDADE. É CORRETO DIZER QUE O FUTURO DO AGRO BRASILEIRO ESTÁ NA TECNOLOGIA?

Não tenho dúvidas sobre isso, a tecnologia chegou no meio rural não só para a obtenção de melhores ganhos financeiros, mas também a preservação ambiental, no auxílio à diminuição do consumo de insumos, fertilizantes e pesticidas, otimização das etapas do processo produtivo no campo, o que significa menos lançamento de gás carbônico na atmosfera, independente da unidade territorial a que se aplica. Ainda, a tec-

A associação visa promover eventos que impulsionem o debate acerca da gestão da água. Em novembro de 2021, a associação realizou o XXIV Simpósio Brasileiro de Recursos Hídricos em Belo Horizonte



nologia no campo tem promovido a capacitação de recursos humanos com grandes perspectivas de emprego e renda.

PIVOT POINT: A VALLEY TEM INVESTIDO NO DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIAS QUE PRIORIZAM A SUSTENTABILIDADE NO CAMPO – COMO O PIVÔ CENTRAL MOVIDO A ENERGIA SOLAR E OUTROS EQUIPAMENTOS. NA SUA VISÃO, COMO ESSAS INICIATIVAS CONTRIBUEM PARA UM FUTURO PRODUTIVO E RESPONSÁVEL DO PONTO DE VISTA DA GESTÃO DA ÁGUA?

A boa tecnologia que venha a proporcionar o uso racional e sustentável da água com vistas à segurança hídrica será sempre ferramenta para a gestão da água.

PIVOT POINT: PARA QUE NOVAS TECNOLOGIAS SEJAM DESENVOLVIDAS, SÃO NECESSÁRIAS PESQUISAS. COMO A ACADEMIA ATUA PARA MELHORAR A UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS HÍDRICOS?

A academia atua para melhorar a utilização dos recursos hídricos no desenvolvimento das suas atividades de ensino, pesquisa e extensão com vistas aos objetivos do desenvolvimento sustentável. Quanto mais recursos financeiros do setor público e privado forem locados para a pesquisa, tanto mais teremos novas tecnologias, recursos humanos, procedimentos e melhorias para garantir o acesso à água e ao saneamento.

TECNOLOGIA WOBBLER®

IRRIGAÇÃO MECANIZADA / PIVÔ



XI-WOB™

Modelos: cinza, preto, azul
0,69 - 1,03 bar (10 - 15 psi)



I-WOB®2

Modelos: cinza, preto, azul, branco
0,41 - 1,03 bar (6 - 15 psi)



XCEL-WOBBLER™ TOP

Topo da tubulação
0,69 bar (10 psi)



A tecnologia Wobblerr® foi lançada em 1978 e se tornou um padrão do setor que permitiu o desenvolvimento de aspersores mais eficientes em termos hídricos e energéticos, incluindo nossos próprios aspersores que levam o nome Wobblerr. **Escaneie o código para ler mais.**

<https://www.senninger.com/pt/tecnologia-senningerr-wobblerr>

IRRIGAÇÃO AGRÍCOLA | Uma empresa da Hunter Industries

Saiba mais: Acesse [senninger.com/pt](https://www.senninger.com/pt)

Senninger®

Grandes ideias

// MESTRES DA IRRIGAÇÃO



RECURSOS HÍDRICOS E DESENVOLVIMENTO DA AGRICULTURA IRRIGADA



POR EVERARDO MANTOVANI
PROFESSOR SÊNIOR UFV

Agricultura irrigada vem, a cada ano, ampliando sua participação na complexa equação brasileira e mundial relacionada à segurança alimentar e à sustentabilidade. Tal destaque relaciona-se à possibilidade de produzir de forma segura safras contínuas através de uma rotação inteligente entre grãos e fibras, da produção de olerícolas e frutas sazonais, cana-de-açúcar, da pastagem e de culturas perenes como café e fruteiras, sem esquecer as atuações na área de esporte e paisagismo, importantes para desenvolvimento da sociedade, qualidade de vida e ações de turismo.

Estudos da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) indicam a necessidade de aumentar a atual produção de alimentos entre 60% e 70% até 2050, para atender à crescente demanda, em quantidade e qualidade, de uma população que se aproximará dos 10 bilhões de pessoas. Pelas limitadas condições para expansão da área plantada, a FAO estima

que 90% deste crescimento deverá vir do aumento da produtividade.

Ao planejar o crescimento e desenvolvimento da agricultura irrigada brasileira, faz-se necessário analisar quais fatores limitam ou podem limitar este processo. A lista pode variar regionalmente, mas diversos itens são, em geral, comuns e mais importantes, como a disponibilidade e acesso aos recursos hídricos, a energia (disponibilidade, preço e qualidade), a mão de obra qualificada, o custo elevado em geral e a necessidade de tecnologias de modernização de sistemas de irrigação e manejo para os pequenos produtores, entre outros.

Considerando a sua importância, vamos analisar a questão relacionada aos recursos hídricos, sua disponibilidade e gestão. Neste debate é importante, por um lado, reconhecer que este é o principal elemento que afeta o futuro da agricultura irrigada, em função da disponibilidade e da visão da sociedade sobre o tema, mesmo que, em determinado momento ou região, insumos como energia e equipamento possam impactar mais. Por outro, temos hoje consolidado o conceito de agricultura irrigada sustentável, onde o sistema de produção convive com a preservação do meio ambiente, sendo a água, a energia e a mão de obra tratados como insumos que exigem responsabilidade ambiental, social, econômica e estratégica.

Em sistemas de irrigação modernos, a aplicação de água é cada vez mais precisa, além de se



buscar a automação para garantir eficiência nos controles. O uso generalizado de sistema de manejo da irrigação em base técnica tem como cerne controles realizados de acordo com medidas do clima, do solo e da planta e, cada vez mais, com o uso maciço do sensoriamento remoto (satélite e vants), inteligência artificial e toda tecnologia moderna disponível. Estes avanços são fundamentais no debate sobre a disponibilidade e o uso dos recursos hídricos.

Se, por um lado, existe a preocupação com a disponibilidade da água, por outro existe a questão básica relacionada à necessidade de produzir alimentos, cada vez em maior quantidade e qualidade. Assim, para o desenvolvimento da agricultura irrigada, é necessário o acesso seguro aos mananciais superficiais e subterrâneos, de forma que o produtor rural possa captar, conduzir e distribuir a água de forma adequada para as plantas. Mesmo sabendo que apenas cerca de 0,1% da água aplicada sai da propriedade nos produtos comercializados e que cerca de 99,9% da água volta para a atmosfera através da evapotranspiração na sua forma mais pura e totalmente isenta de qualquer poluição, é necessário utilizar de forma adequada os recursos hídricos, pois, como não temos controle sobre onde a água retornará em forma de chuva, podem ocorrer desequilíbrios.

Desta forma, a agricultura irrigada tem sido o centro dos debates em muitos fóruns, pois, como comentado, por um lado é um dos instrumentos mais importantes para a produção intensiva com qualidade, quantidade e no lugar certo; por outro, a produção agrícola, seja de sequeiro (chuvas) ou irrigada (chuva mais irrigação), exige grandes volumes de água, sendo este um fator natural e parte do ciclo da vida da produção vegetal. É im-

portante, inclusive, ter em mente que a produção irrigada é mais eficiente no uso de água, medida pela comparação da produção por unidade de água utilizada (kg/m³), em função da maior produtividade, eliminação das perdas de safras pela seca e pelo uso de técnicas modernas de projeto, equipamentos e manejo da irrigação que otimizam o uso da água.

Como compatibilizar as diferentes demandas pela água? Como definir processos de uso da água que sejam entendidos por todos os envolvidos no sistema? Sem dúvida, a resposta não é simples, mas passa por obter, organizar e sistematizar as informações científicas relacionadas aos recursos hídricos. Apesar da existência da legislação e muitos estudos ao longo dos anos, o debate sobre os recursos hídricos, sua gestão, disponibilidade e adequação aos usos múltiplos, ainda é conduzido com grandes lacunas de informações, principalmente, técnico-científicas, que sejam sistematizadas de maneira ampla e de fácil acesso aos diferentes usuários. Particularmente, onde não há informações adequadas dos recursos hídricos, observa-se que, ao invés de análise técnica e objetiva, um debate em base ao “achismo” e ao “emocional”.

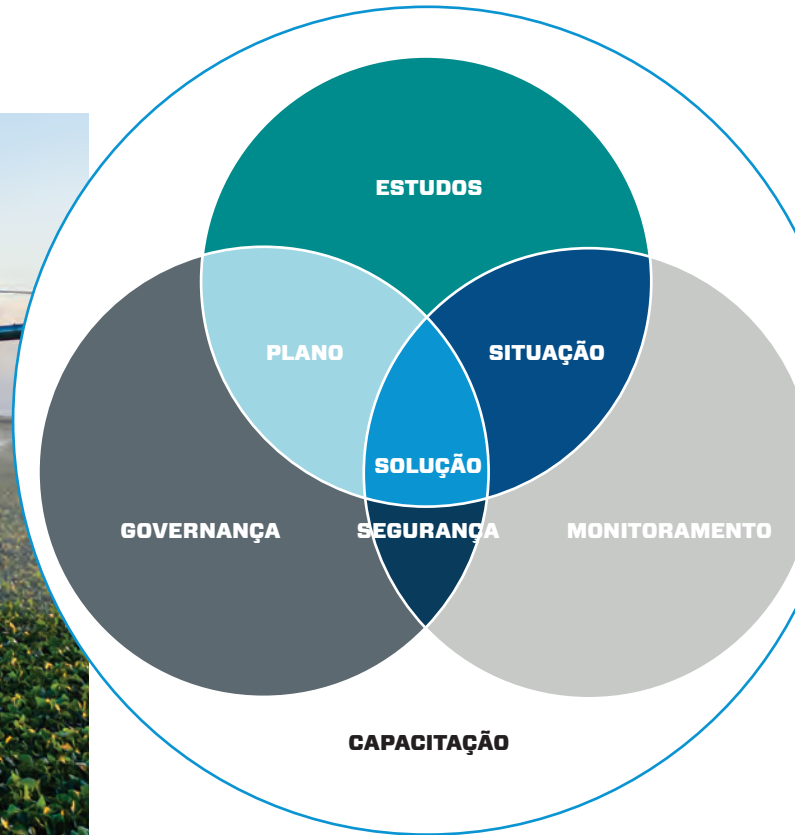
É imprescindível, também, desenvolver modelos integrados e eficientes de gestão que permitam uma distribuição adequada para os diferentes usuários, monitorando os diversos usos e a disponibilidade para gerar ações em tempo real, e que possam fazer frente a situações de risco, principalmente, devido à intensificação de fenômenos de concentração das chuvas causados pelas mudanças climáticas. Neste sentido, o potencial impacto ambiental relacionado à agricultura irrigada é a utilização de volumes de água acima do disponível no corpo d'água





utilizado (rio, aquífero, barragem etc.). Este risco é eliminado ou minimizado pelo fato de que a análise e concessão (outorga) estão definidas por um conjunto de leis e normativas federais e estaduais, como é o caso da Lei n. 9433, de 8 de janeiro de 1997, que institui a Política Nacional de Recursos Hídricos e cria o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos. Esta lei passou a ser conhecida como Lei das Águas e define a água como “...um bem de domínio público, um recurso natural limitado e dotado de valor econômico, sendo seu uso prioritário, em condições de escassez, para consumo humano e dessedentação de animais”.

A questão da disponibilidade hídrica preocupa todos. A sociedade está cada vez mais conectada com a situação em função da série de crises hídricas ocasionadas, principalmente, pela diminuição das precipitações pluviométricas efetivas (concentração das precipitações), mas também da má gestão em muitos casos. Para o produtor rural irrigante, o tema é de importância estratégica, pois, para viabilizar o alto investimento na estrutura de produção irrigada (projeto, infraestrutura elétrica e civil, equipamentos, mão de obra, etc.) é imprescindível ter informações seguras sobre a disponibilidade hídrica. Assim, é importante que tais informações estejam sempre atualizadas, pois alterações cíclicas ou permanentes podem trazer problemas. Estudos científicos que gerem informações fundamentadas são de extrema importância, pois



permitem a continuidade e a expansão da agricultura irrigada de forma sustentável.

Neste contexto, existem três pilares para o sucesso de um sistema de gestão dos recursos hídricos, que são: estudos da disponibilidade hídrica que permitam obter informações completas e integradas e das suas demandas; implantação de sistemas de monitoramento que permitam acompanhar a evolução da disponibilidade e sua utilização e, também, não menos importante, a governança, que é o processo que estrutura, organiza e prioriza o uso compartilhado dos recursos disponíveis, como explicitado na figura a seguir. Fecha toda a análise integrada, a capacitação para permitir o entendimento e atuação no setor.

Dentro desta perspectiva, diversas regiões com importantes áreas de agricultura irrigada têm potencializado e desenvolvido estudos com as premissas citadas na figura. Ações por iniciativa de associações de produtores têm trazido informações e grande debate, como é o caso do Oeste da Bahia, onde a AIBA (Associação de Produtores e Irrigantes da Bahia), ABAPA (Associação Baiana de Produtores de Algodão (ABAPA) e



seus parceiros desenvolveram uma importante agenda relacionada aos recursos hídricos no período de 2017 a 2021, cujo estudos foram de responsabilidade técnica da Universidade Federal de Viçosa (UFV) e do Instituto de Geociências da UFRJ e cujos principais resultados estão disponíveis no endereço aiba.org.br.

Estudo similar está sendo iniciado no Polo de Irrigação do Sul do Mato Grosso, por iniciativa da Aprofir (Associação dos Produtores de Feijão, Pulses, Grãos Especiais e Irrigantes de Mato Grosso) e com aporte de recursos do MDR (Ministério do Desenvolvimento Regional).

Concluindo, é importante que todo o setor de irrigação e da agricultura irrigada em geral saibam com clareza a importância da disponibilidade de informação e de gestão dos recursos hídricos e como eles impactam o presente e o futuro da agricultura irrigada e, assim, possam atuar de forma proativa e efetiva no setor, seja nos comitês de bacia, nos órgãos gestores da água, nas associações de produtores ou nos estudos e na comprovação do uso eficiente de água.

NESTE ESTUDO SÃO APRESENTADAS IMPORTANTES INFORMAÇÕES INTEGRADAS E FORMULADAS CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES RELEVANTES PARA O SETOR DE AGRICULTURA IRRIGADA, DESTACANDO:

- 01** O desenvolvimento de um sistema de gestão territorial, OBahia, disponível na web, com todas as principais informações do estudo (<http://obahia.-dea.ufv.br/>);
- 02** As áreas com agricultura irrigada do Oeste da Bahia são mitigadoras do efeito estufa, com taxa de acúmulo de carbono no solo (C) significativamente superior à agricultura de sequeiro;
- 03** Desenvolvimento de uma série temporal de mapas de área irrigada e a lâmina de irrigação aplicada em cada pivô (mm/mês) e da vazão média de irrigação (m³/s) e percentual de água utilizada nos limites disponíveis;
- 04** Ferramentas de previsão do início da estação chuvosa e das vazões mínimas anuais;
- 05** Recomendações sobre o potencial efetivo de crescimento da agricultura irrigada e local em que deve ocorrer em função da disponibilidade hídrica, que seria de 829.616 ha, com base nas vazões medidas no período 1978-2020, ou 620.341 ha, no caso de continuidade das reduções observadas nas vazões dos rios da região de cerca de 20%;
- 06** Em função da efetiva comunicação do aquífero Urucuia com os rios da região, recomenda-se que os recursos hídricos superficiais e subterrâneos sejam considerados únicos para efeito de cessão de outorga de uso da água em processo produtivo, o que inclui a irrigação;
- 07** Proposição e aprovação de um projeto piloto de monitoramento integrado dos recursos hídricos superficiais, subterrâneos e utilizados pelos diversos usuários, além de informações climáticas.

A Valley pelo Brasil

// POR DENTRO DA FÁBRICA // REVENDAS





FOTOS: DIVULGAÇÃO

INICIANDO O ANO DE 2022 DA MELHOR FORMA POSSÍVEL, VALLEY COMEMORA A INAUGURAÇÃO DA SUA REVENDA NÚMERO 100 NO BRASIL, CONSOLIDANDO UMA REDE COMERCIAL QUE SE ESTENDE A TODOS OS CANTOS DE UM PAÍS DE DIMENSÕES CONTINENTAIS E LEVANDO TECNOLOGIA, PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE PARA CADA VEZ MAIS PRODUTORES, DE NORTE A SUL

No início de janeiro, a cidade de Goiânia, que já é o símbolo da expansão da agricultura irrigada brasileira, recebeu uma novidade impactante. Em um momento marcado pelo aumento do desenvolvimento e diversificação de novas tecnologias para o campo, com foco em produtividade, eficiência e sustentabilidade, a Valley começou 2022 com a inauguração da sua loja número 100 no Brasil, em um Estado já conhecido pelas suas fortes contribuições para o Agro nacional.

A conquista não representa apenas um marco para a empresa líder do setor da irrigação, presente em mais de 100 países. Representa, também, uma boa notícia para o produtor rural brasileiro, que pode contar com uma rede de revendas em expansão constante, assegurando o acesso aos pivôs centrais Valley em qualquer canto do país.

A estrutura ampla e moderna da Valley abrange todas as regiões do Brasil

“A premissa básica da Valley é sempre oferecer um serviço de alta qualidade e uma experiência memorável aos nossos vendedores”, comentou o diretor de Desenvolvimento de Rede, Customer Experience e Administração de Vendas da Valley, Jonas Proença, na ocasião do evento de inauguração da loja. “Acreditamos que estar perto de nossos clientes permite que possamos responder a seus anseios e necessidades, no menor tempo possível e com a melhor qualidade.”

Jonas acrescenta que o crescimento da rede de revendas é o que possibilita a proximidade com o cliente, pela alta capilaridade e alcance da Valley em um país como o Brasil, de dimensões continentais. “Somos a marca com maior presença de campo na irrigação; são mais de 1000 profissionais preparados para atender a nossos clientes. Afinal, quando a planta precisa de água, ela não pode esperar!” , diz.

A centésima revenda da Valley é uma loja da Central Irrigação, empresa que faz parte da rede de vendedores da multinacional na região de Goiás, o Estado que abriga a revenda número 1 da Valley em volume de vendas. Nesse sentido, a inauguração da loja número 100 é parte da estra-



tégia intensificada e executada ao longo de 2021 de ampliar a presença da Valley em todo o país.

Além do número simbólico e marcante de 100 lojas inauguradas no Brasil, o momento também marcou a chegada do novo diretor presidente da Valmont Brasil para Irrigação – Cristiano Del Nero, que passou a ocupar o cargo de Renato Silva, em dezembro de 2021, após Renato assumir um novo desafio na Vice-Presidência Global de Pós-Vendas.

Assim, a nova loja da Central Irrigação foi a primeira revenda Valley visitada pelo novo diretor presidente. Para ele, trata-se de um marco e um sinal das novidades que 2022 terá para a empresa.

Pivô Central



A inauguração da 100ª revenda Valley foi primeiro evento presencial do novo diretor presidente da Valmont Brasil para Irrigação – Cristiano Del Nero

“Para mim, é muito importante ver a evolução que tivemos nos últimos anos e ver as lojas cada vez mais estruturadas e modernas. Estar perto dos revendedores é estar perto dos clientes. Eles nos trazem as tendências de mercado, as necessidades da região e dos clientes. Cada visita deste tipo é uma oportunidade de aprendizado maior que qualquer curso”, afirma Cristiano.

O vice-presidente da Valmont América Latina para Irrigação, Felipe Vieira, pontua que os revendedores podem ser entendidos como acionistas da marca. “Eles empenham seu capital financeiro e intelectual para vender os produtos Valley e estar em todos os cantos do Brasil é crucial para a nossa marca, pois nos traz a capilaridade necessária para atender os clientes de todo o país”, avalia.

E, por sua vez, cada revenda Valley assume, além dos produtos da empresa, os próprios valores que guiam a sua atuação: paixão; integridade; melhoria contínua e entrega constante de resultados – resultados esses que não se referem somente à revenda ou Valley, mas principalmente para os produtores. “É a nossa missão entregar, em qualquer parte do país, um equipamento bem dimensionado, com tecnologia embarcada e de qualidade e que entrega mais produtividade e, portanto, melhora o resultado do produtor”, explica Cristiano.

A inauguração da nova loja, em Goiânia, reuniu clientes, a diretoria da Valmont, fornecedores parceiros e a equipe da própria Central Irrigação. É o que conta o diretor, sócio e proprietário da revenda, Hugo Luiz Vocurca.

“A nossa loja está localizada no polo do agronegócio goiano – a Avenida Castelo Branco, em Goiânia. Estamos próximos dos principais pontos de vendas de insumos e máquinas do Estado. Além disso, a estrutura traz o conceito da Valley de interatividade com a tecnologia. Na loja, o cliente pode encontrar um pivô montado no show room, que permite que o produtor teste todos os comandos do equipamento e verifique em primeira mão as suas vantagens”, comenta Hugo.

Para Hugo, a parceria com a Valley é especialmente importante, considerando a filosofia de mercado da empresa e o esforço constante pelo desenvolvimento tecnológico. “Estamos muito felizes por fazer parte da rede de distribuidores Valley. É a maior empresa de irrigação do Brasil e do mundo; investe e foca no

mercado brasileiro e nos apoia no desenvolvimento e crescimento. Estamos particularmente empolgados com os investimentos da marca no Brasil – é isso que mostra o comprometimento com o produtor nacional”, avalia.

Vale ressaltar, também, que a proximidade ao cliente oferece mais vantagens. Além de permitir a aquisição de novos equipamentos, o ponto de venda também contribui para o acesso a peças de reposição, assistência técnica, lançamento de novas tecnologias, etc. A estrutura também é dotada da Central de Operações Valley, um espaço preparado para que a frota de pivôs Valley dos clientes da revenda possa ser monitorada por meio das tecnologias de telemetria.

“Dessa forma, a nossa equipe técnica consegue dar suporte ao cliente de forma remota, graças a essa ferramenta”, destaca Hugo. A revenda também se torna útil para a discussão técnica de projetos e reuniões de fechamento. “De fato, a loja é fundamental para o sucesso do negócio. Era um sonho nosso ter uma loja que tivesse a capacidade de atender bem nossos clientes e nossos colaboradores também”, finaliza o diretor comercial e também sócio e proprietário, José Oscar de Freitas.

A inauguração da centésima loja da Valley também foi comemorada pela Associação das Revendas Valley do Brasil (ARV). O diretor da associação, José Ary Lavor de Lima, destaca o impacto positivo para a agricultura irrigada, não só na região, mas para todo o país.

“A abertura de mais uma loja da nossa rede de revendas representa crescimento e, principalmente, a confiança em nossos clientes, na

“É A MAIOR
EMPRESA
DE IRRIGAÇÃO
DO BRASIL
E DO MUNDO”



A loja de número 100 da Valley conta com uma Central de Operações - espaço voltado para a experiência do cliente com soluções tecnológicas

Valley e em uma agricultura irrigada forte em nosso país. Para o produtor brasileiro, a novidade significa a confiabilidade e suporte da marca líder no Brasil – uma marca que antecipa demandas, agiliza o suporte técnico e cria novas oportunidades de aplicação de suas soluções de forma sustentável”, comenta Ary.

Além de consolidar a rede nacional de revendas Valley, a ARV tem uma interface com o crescimento do mercado, atuando em áreas como o desenvolvimento de treinamentos, capacitações e divulgação das novas tecnologias da Valley, resultando em mais benefícios e soluções para os clientes, graças a um alinhamento direto, ágil e permanente com a empresa.

No coração do Agro. A chegada da loja número 100 da Valley em Goiânia não é coincidência. Goiás está entre os maiores Estados brasileiros quando o assunto é agricultura irrigada e cada vez mais produtores goianos investem na irrigação como parte essencial dos seus planos para o futuro. “A irrigação é cada vez mais procurada em Goiás, pois é uma tecnologia que permite estabilidade e aumento da produção agropecuária”, aponta Hugo.





A unidade está estrategicamente localizada na avenida Castelo Branco em Goiânia (GO)

E, quando o assunto é aumento da produção, o Agro goiano é referência nacional. De acordo com o Instituto para o Fortalecimento da Agropecuária de Goiás (Ifag), o Estado deverá fechar 2022 com um aumento de 3,5% do PIB (Produto Interno Bruto), bem acima da média prevista para o Brasil, calculada em 0,5%.

Em relação ao Agro especificamente, a tendência se mantém: enquanto o Brasil deverá registrar um aumento de 2,4% no PIB agropecuário, em Goiás o crescimento será de 3,0%. Além disso, as perdas registradas em 2021, quando o Estado registrou uma queda de 13,8% no volume produzido, deverão ser recuperadas este ano. A expectativa é que o Estado aumente a sua produção agropecuária em 21,3%, alcançando os 28,8 milhões de toneladas. A área plantada também deverá crescer em torno de 4,4%.

A Radiografia do Agro, documento elaborado pelo Governo de Goiás, também demonstra o crescimento da irrigação nas propriedades goianas. O Estado soma mais de 492 mil hectares irrigados, reunindo 8.191 fazendas.

Goiás também figura no topo dos rankings nacionais de produção de alimentos – ocupando o primeiro lugar na produção de sorgo, tomate e jabuticaba, o segundo lugar para a cana-de-açúcar, alho, girassol e pecuária de corte, e terceiro lugar na produção de soja, milho, feijão, palmito e pequi.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) também vislumbra boas notícias para Goiás. A previsão do órgão é que o VBP (Valor Bruto de Produção) estadual deverá alcançar R\$ 97,8 bilhões no fechamento de 2021, valor que mantém Goiás na sexta posição entre as UFs brasileiras. O número representa 8,8% do VBP nacional e um aumento de mais de 15% sobre o valor registrado no ano anterior.

Ainda em 2021, em meio a um cenário de incerteza e instabilidade econômica, Goiás despontou como um exemplo promissor para as exportações do Agro: entre janeiro e novembro de 2021, o Estado arrecadou US\$ 6,7 bilhões em vendas de produtos do Agro para o exterior, número que significa um crescimento de 10,9% face ao ano anterior.



Contamos com um time de mais de 90 especialistas em irrigação, com o propósito de proporcionar aos clientes equipamentos com telemetria embarcada

FOTOS: DIVULGAÇÃO

COOPERCITRUS: CONECTIVIDADE

Revenda Valley há sete anos, a Coopercitrus é responsável por atender as regiões Centro, Norte e Oeste do Estado de São Paulo. São mais de 2700 funcionários que trabalham, todos os dias, para fornecer aos produtores paulistas o que há de melhor em equipamentos de irrigação e assessoria técnica de excelência. A revenda contribui ativamente na popularização e no desenvolvimento da agricultura irrigada por pivô central, que cresce cada vez mais na região.

Hoje, a Coopercitrus é destaque em um aspecto essencial: a conectividade. O dia a dia contemporâneo no campo é potencializado pela tecnologia de inúmeras maneiras inovadoras. Os produtores acompanham esse movimento e investem, cada vez mais, em ferramentas de conectividade.

Em meio a essa transformação, a revenda encontrou uma grande oportunidade, com a conexão de equipamentos e a central de operações Valley. “A Coopercitrus tem, em seu propósito, oferecer aos cooperados soluções tecnológicas, para que o agricultor obtenha os melhores resultados com sustentabilidade”, comenta o Coordenador Comercial de Irrigação, André Luiz Rodrigues.

De acordo com ele, a revenda trabalha constantemente no desenvolvimento de estratégias para implementar a tecnologia e a conectividade em larga escala nas propriedades de seus clientes. Uma das chaves para esse sucesso é uma equipe de profissionais capacitados, dedicados e inovadores.



“Contamos com um time de mais de 90 especialistas em irrigação, com o propósito de proporcionar aos clientes equipamentos com telemetria embarcada, possibilitando o controle em tempo real, a segurança e o manejo adequado do projeto, gerando eficiência e alta produtividade”, pontua André.

Além de um staff técnico de primeira, a Coopercitrus conta com uma estrutura moderna e conectiva. A unidade comercial localizada em Uberaba (MG), dispõe de uma Sala de Telemetria. “Tem um grande diferencial, que é aumentar ainda mais a proximidade e a conexão entre a Coopercitrus e os cooperados. Em tempo real, obtemos informações relevantes sobre os projetos, possibilitando um suporte técnico e agrônômico adequado para cada momento. O objetivo é oferecer o suporte tecnológico em todas as fases da produção agrícola, gerando confiança e colhendo os melhores resultados”, conclui.

FOTOS: DIVULGAÇÃO



H2O AGROSOLUÇÕES: ENERGIA SOLAR

Fundada em 2016, a H2O Agrosoluções, localizada em Campo Novo do Parecis (MT), chegou ao mercado com o objetivo de impulsionar o setor da irrigação. Para isso, há seis anos, a empresa se compromete com o fornecimento de produtos e serviços de qualidade e diferencial comprovados através de soluções tecnológicas.

Com um crescimento exponencial e alta performance comercial, a H2O se consagrou como uma revenda Valley de sucesso. O êxito no desenvolvimento de projetos de irrigação por pivô central e sistemas lineares, na assessoria ambiental e no fomento da produtividade agrícola sustentável, motivou a equipe da revenda a abraçar novos desafios.

O ano de 2020 foi marcado não apenas pelo ingresso da Valmont no mercado da energia solar, como também pelo surgimento de novas perspectivas. As instalações solares fotovoltaicas nas fazendas, que oferecem ao produtor a oportunidade de rentabilizar ainda mais suas propriedades com sustentabilidade, construíram um novo nicho comercial para nossas revendas.

Mesmo em meio a esse panorama positivo, a adaptação a um novo mercado e a novas soluções tecnológicas apresentou desafios. Segundo a Gerente da H2O, Ana Cláudia Ubinski Moraes, o período de adequação demandou muito trabalho e dedicação. “Foi algo totalmente novo para a revenda. Desafiador, porém fascinante. Em nossa região, a eficiência energética ainda é falha, e por isso, nosso intuito sempre foi levar ao produtor a viabilidade no projeto. Os desafios foram superados em pouco tempo”, comenta.

Atualmente, a revenda se destaca na execução de soluções solares Valley, com números crescentes. Ana atribui os bons resultados ao envolvimento estratégico da equipe. “A partir da disponibilidade da energia solar em nosso portfólio e sabendo do anseio do produtor rural em melhorar a eficiência energética da sua propriedade, nosso time não mediu esforços para apresentar essa solução tecnológica e sustentável. Realizamos um trabalho focado em usinas de grande porte, onde contamos com a qualidade e confiabilidade Ag Solar By Valley, apresentando ao cliente a melhor solução personalizada”, comenta.

Aos olhos de Ana, a força da marca Valley é um fator que contribui diretamente no sucesso dos projetos. “Como diferencial, a Valley é referência no agro, e isso traz confiabilidade na entrega do projeto em todas as fases. A aceitação dos clientes é excelente”, diz.

Com base nas necessidades e na realidade específica de cada produtor, a H2O desenvolve e oferece projetos exclusivos aos clientes. De acordo com Ana, as soluções personalizadas têm como foco a garantia da satisfação do comprador. “Cada cliente tem particularidades. Tudo é levado em consideração, com o principal compromisso de identificar a demanda e propor uma geração confiável de energia, garantindo a entrega do estimado em projeto, superando as expectativas”, pontua.

E as perspectivas de crescimento não param por aí. Com foco na evolução constante, a gerente reitera que a equipe da revenda já tem metas traçadas para o ano de 2022. “Com as mudanças de legislação, temos um prazo curto neste ano para viabilizar projetos com menor payback, então estamos focados e confiantes em um ano recorde de vendas”, conclui.



PIVONORTE: GESTÃO DA IRRIGAÇÃO

A Pivonorte
leva soluções de
irrigação para
clientes em
quatro cidades

Hoje, a gestão da irrigação exerce um papel fundamental na otimização dos processos de agricultores ao redor do mundo. Trata-se de um método essencial para economizar energia, reduzir custos e aumentar a produtividade. Em pouco tempo, a Pivonorte, revenda Valley localizada no norte do Brasil, tornou-se destaque no que diz respeito ao gerenciamento inteligente de projetos de irrigação.

Com uma matriz, localizada em Paragominas (PA) e três filiais, em Araguaína (TO), Bom Jesus (PI) e Balsas (MA), a Pivonorte se destacou pelos bons resultados comerciais e pela rápida adaptação aos processos da Valmont, que ocorreu em 2020, quando a empresa se tornou uma revenda 100% Valley. Desde então, a equipe tem proporcionado resultados notáveis aos clientes por meio da junção de tecnologia, suporte especializado e conhecimento agrônômico, aliados ao banco de dados Valley.

Aos olhos de Thiago Falcão, Sócio-Administrador da Pivonorte, o êxito em projetos de ges-

tão de irrigação está diretamente relacionado à orientação dos produtores no que concerne à potencialização dos sistemas.

“Por se tratar de uma área ainda nova na agricultura e irrigação, encontramos muitos produtores que possuem os equipamentos para irrigação, mas não sabiam como utilizá-los corretamente. A gestão de irrigação era praticamente inexistente, uma vez que não havia controle dos dados agrometeorológicos, não havendo assim a irrigação de fato, mas apenas o molhamento. Com o manejo da Valley e o controle de custos, os produtores passaram a ter mais ciência do que de fato é e como fazer irrigação”, afirma.

De acordo com Thiago, o trabalho que vem sendo desenvolvido pela empresa tem obtido bons frutos e garantido a produtividade dos clientes. “Os resultados foram bastante promissores, tanto à Valley quanto aos seus clientes, uma vez que o início da produção de grãos e irrigação por pivô central na região ainda é bastante recente. Vê-se uma confiança maior dos produtores no serviço prestado, os quais acabam tendo os profissionais da Valley como peças importantes em suas produções e produtividades”, pontua.

O sócio-administrador reforça ainda que a evolução constante da agricultura e da irrigação trouxe ao mercado inovações que auxiliam no manejo de áreas irrigadas. No entanto, o bom funcionamento desses sistemas está ligado diretamente ao gerenciamento inteligente.

“Sem a gestão, todas essas tecnologias tornam-se apenas enfeites em um sistema de irrigação. A gestão de irrigação exige que tais ferramentas sejam utilizadas, para que assim o produtor consiga obter dados que auxiliem em sua atividade e no controle de seu custo-benefício. Além disso, ao armazenar dados e interpretá-los, a gestão gera um histórico da área, que evidencia ao produtor os erros e acertos cometidos, fazendo com que a cada safra ele tenha mais precisão em seus manejos e decisões”, conclui.

FOTOS: DARLEI JOSE FERRARI JUNIOR



PIVODRIP NORDESTE: MONTAGEM PADRÃO

Os bons resultados da Pivodrip também estão ligados ao time de colaboradores, que atuam alinhados à missão da revenda

Há mais de 25 anos no mercado, a Pivodrip tem como foco a oferta de soluções em irrigação, tendo em vista o melhor custo-benefício para o produtor. Consolidada como uma empresa referência no mercado da agricultura irrigada, a revenda tem ampla participação no mercado, estando presente nos municípios de Patos de Minas (MG) e Luis Eduardo Magalhães (BA).

Ao longo das últimas duas décadas, o grupo construiu sólidas relações comerciais e se tornou destaque em inúmeros quesitos. Um dos mais marcantes é o desempenho da Pivodrip Nordeste nos processos de Montagem Padrão Valley, que transformam tempo em satisfação do cliente. Entre as vantagens da técnica, des-

tacam-se a não utilização da mão-de-obra da fazenda, a segurança, a rapidez e a garantia de uma montagem que siga estritamente as recomendações do fabricante.

De acordo com Sérgio Zaggo, Sócio-Administrador da Pivodrip, a montagem padrão sempre foi uma prioridade para a equipe. “Desde 2014, quando nos instalamos no Oeste da Bahia, contando com o suporte da Valley, desenvolvemos e aprimoramos o método, de forma que hoje 100% dos nossos equipamentos são montados com esta tecnologia. Atualmente, dispomos de 5 equipes, cada uma delas apta a montar 50 lances por mês”, pontua.

De acordo com o gestor, a montagem padrão tornou-se um processo intrínseco ao desenvolvimento e aquisição dos projetos de irrigação por solucionar questões logísticas e ser a alternativa mais conveniente para os produtores que investem nas tecnologias.

“Depois de 8 anos da implantação, nossos clientes já não vislumbram a possibilidade de assumirem as responsabilidades pelo fornecimento de mão-de-obra braçal, caminhão munck e movimentação interna de materiais. Podemos dizer que o sistema se tornou literalmente ‘padrão’. Estamos notando também uma evolução bastante grande no treinamento, capacitação e qualificação dos nossos colaboradores, que a cada dia atingem novos recordes de tempo e qualidade”, afirma.

Aos olhos de Sérgio, a excelência nas etapas de instalação é um diferencial, mas está aliada à incessante busca por inovações, novos métodos e tecnologias para atender melhor os clientes.

“Neste momento, em que nos dedicamos a aprimorar nossos métodos de montagem padrão, já estamos estudando outras tecnologias e ferramentas para melhorar nossa eficiência e entregar mais valor aos produtores. Nós acreditamos que nossos clientes enxergam e reconhecem isso, e é o que nos faz acordar mais cedo e nos dedicar mais a cada dia. A inovação não pode parar”, conclui.

Conectando integridade e segurança à construção e instalação.

Como especialista em construção e instalação, você deve saber que construir o mundo requer uma combinação de coisas: talento, experiência, conhecimento de mercado e cuidado.

Na Prysmian, oferecemos aos nossos clientes mais do que cabos, fios e acessórios líderes mundiais: fornecemos soluções completas e prontas para enfrentar qualquer desafio.

Desde soluções de IoT de ponta para gerenciamento de bobinas de cabos – para que você acesse informações em tempo real sobre a localização de cada bobina – até cabos que proporcionam maior eficiência, máxima segurança e durabilidade incomparável. Até mesmo produtos impulsionados por tecnologia digital revolucionária para que você possa armazenar dados valiosos de sistemas de cabeamento na nuvem, contando com uma solução móvel sempre acessível.

Acima de tudo, a Prysmian está construindo as soluções de construção que você realmente precisa: para suas redes, para o planeta e para o nosso futuro.

Agrishow

// VALLEY INSIGHTS





Valley traz
inteligência
artificial ao
campo com

**Valley
Insights™**

FOTOS: DIVULGAÇÃO



SEU OLHO NA LAVOURA 24 HORAS POR DIA: CÂMERAS EMBARCADAS NO PIVÔ TRABALHAM DE FORMA INTELIGENTE POR MEIO DE DETECÇÕES E ANÁLISES

A tecnologia evolui para alavancar ganhos na produtividade, otimização dos recursos e da operação rural. Com intuito de potencializar os resultados dos produtores rurais, a Valley lança com exclusividade o Valley Insights™, ferramenta que visa prover uma variedade de relatórios e informações para o produtor. Inovadora no mercado agro, a solução é o principal lançamento da companhia no Brasil para 2022 e está sendo apresentada em primeira mão na Feira Internacional de Tecnologia Agrícola – Agrishow, em Ribeirão Preto-SP.



**VALLEY INSIGHTS™:
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
EMBARCADA NO SEU PIVÔ**

- Inteligência artificial para análise de imagens captadas por câmeras embarcadas no pivô.
- **Diagnóstico de campo:** fitossanidade, estande de plantas, plantas daninhas, deficiências nutricionais e outros danos à cultura.
- Monitoramento e inspeção da sanidade do campo e alertas sobre adversidades para garantir assertividade e agilidade na tomada de decisões.

A tecnologia escaneia a área de cultivo irrigado, via câmeras de alta resolução instaladas no pivô. Todas as informações capturadas são traduzidas em relatórios, que servem como parâmetro para a tomada de decisões fitossanitárias. Quanto ao acionamento do equipamento, seja de dia ou à noite, a seco ou irrigando, o Valley Insights™ entra em ação.

Gerados com base em inteligência artificial (IA), os relatórios são entregues ao produtor por meio da plataforma online, tanto via web quanto via dispositivos móveis, onde os dados são exibidos de forma dinâmica e intuitiva. Por meio dessas análises, é possível monitorar a sanidade da lavoura, viabilizando a celeridade na solução de problemas identificados para evitar o agravamento em larga escala.

“Os relatórios trazem muitas informações sobre a sanidade da área monitorada e o quão efetivas estão sendo as operações. Por exemplo,

As lentes do Valley Insights captam até 15 mil fotos por volta do pivô

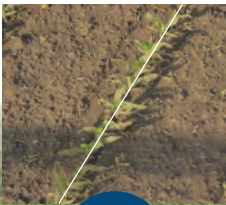
ao observar as variações no número de detecções em relação ao relatório anterior, quando detectamos a presença de ervas daninhas conseguimos concluir se a aplicação de combate foi eficiente ou não”, explica a Supervisora de Tecnologia da Valley, Emanuele Amendola.

Lançado inicialmente com foco em quatro culturas, sendo elas milho, algodão, batata e soja, o Valley Insights™ auxilia em melhorias operacionais e otimiza o trabalho na propriedade, uma vez que maximiza o número de amostragens do campo.

A Valley foca na sinergia entre ferramentas e soluções, fazendo com que elas dialoguem e se mantenham conectadas.

RECEBA RELATÓRIOS SOBRE LOCAIS DE SUA LAVOURA QUE PRECISAM DE ATENÇÃO

Emergência



Ervas daninhas



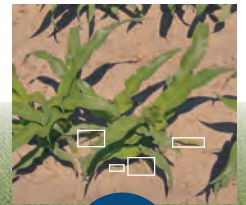
Pragas



Doença



Deficiência de Nutrientes



As imagens captadas são analisadas via inteligência artificial, filtradas e apresentadas nos relatórios

ABRANGÊNCIA E EFICIÊNCIA

A proposta do Valley Insights™, ao dispor câmeras no pivô, é revolucionária e potencializará a capacidade de levantamento e geração de dados agrícolas.

Emanoele explica o potencial de captação de informações do Insights em relação a outras tecnologias disponíveis no mercado. “O diferencial das câmeras instaladas no pivô é o número de imagens fornecidas, até 15 mil fotos por volta do pivô, que serão analisadas via inteligência artificial, filtradas e apresentadas nos relatórios”.

A especialista ainda ressalta que as tecnologias existentes hoje conseguem detectar apenas problemas de sanidade na plantação, mas não exatamente quais são os problemas. O Insights oferece imagens de alta resolução que ampliam a precisão do diagnóstico agrônômico.

Quanto ao suporte agrônômico e de hardware, os clientes contam com a consultoria especializada da Valley. A instalação é acompanhada por um especialista. Durante a operação, os clientes também têm o apoio da Central de Operações Valley para garantir o bom funcionamento da solução e de agrônomos para auxiliar na interpretação e na discussão dos relatórios junto ao produtor rural.



Um show de novas tecnologias na Agrishow 2022

FOTOS: MALONE AND COMPANY

DURANTE A PRINCIPAL FEIRA DO AGRONEGÓCIO DA AMÉRICA LATINA, A VALLEY APRESENTA NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Uma experiência cada vez mais incrível e tecnológica com a irrigação. É com essa meta que a Valley trabalha incansavelmente na busca pelo desenvolvimento de soluções que visam garantir mais resultados ao campo. Neste sentido, a Agrishow será o palco de grandes lançamentos em 2022 e promete surpreender o agricultor.

Durante a principal feira de agronegócio da América Latina, a Valley apresentará novos produtos e serviços que vão otimizar a produção rural em todos os níveis, marcados pela inovação e pela conexão. Segundo o Gerente de Engenharia e Serviços da Valley, Diego Funghetti Pezzini, as novidades vão ao encontro à tendência de que a irrigação tem se tornado ainda mais precisa, profissional e eficiente. Por isso, os lançamentos estão conectados ao ganho de autonomia, velocidade e redução de custos. “Todas as soluções que nós estamos lançando trazem o compromisso da Valley como fabricante em dispor de pacotes e de soluções



NOVA FAMÍLIA X-TEC

Um dos grandes destaques do portfólio é a nova geração de pivôs centrais de movimentação contínua, que entrará no mercado associado à família X-TEC. Essa família é composta por dois modelos, sendo eles o X-TEC 68 e o X-TEC 343, que proporcionam o dobro da velocidade chegando até 5 vezes, comparado ao sistema convencional. Ambos possuem inversores de frequência que proporcionam um avanço contínuo dos lances, ou seja, o produtor se beneficiará de uma maior velocidade de avanço na aplicação, maior vida útil dos componentes mecânicos dentre outros.

“O X-TEC 68 e X-TEC 343 permitem operações de quimição e fertirrigação mais eficientes de forma rápida e com lâminas menores. Além disso, somado ao pacote de soluções, foram agregadas proteções às caixas elétricas, que proporcionará uma maior durabilidade aos componentes”, explica Pezzini.

Vale destacar que, no processo de quimição, quando é identificado um problema de sanidade na cultura, é importante agir rápido para evitar a propagação do mesmo. Outro benefício que pode ser destacado com a utilização da família X-TEC, é a redução do amassamento da lavoura, pois o pivô percorrerá o seu próprio raio, evitando uma perda extra. Neste sentido, a Valley cria mais uma vertente de utilização para o equipamento.

GESTÃO DE ENERGIA E OUTORGA

A Valley, sempre preocupada com os princípios ambientais, sociais e de governança (ESG), agora passa a ofertar um serviço de gestão de energia e outorga. Por meio de parcerias, a empresa ofertará uma gestão apurada do consumo energético e de água dos equipamentos da fazenda, via hardware e software.

Analisando as necessidades dos clientes, a Valley oferecerá um monitor, instalado na fazenda, capaz de medir com precisão o consumo

tecnológicas que levam a uma maior eficiência e, como consequência, a uma maior produtividade e cuidados com as operações”, ressalta Pezzini.

Para marcar a apresentação dos novos produtos, uma mini-fazenda Valley foi montada na Agrishow. A estrutura foi planejada para trilhar uma jornada de conhecimento, que passa pela central de operações, produtos de irrigação e energia solar. A experiência é incrementada pela presença dos profissionais Valley e da conectividade real dos produtos, de modo que o cliente possa percorrer e entender a aplicação de todas as soluções e a conexão entre elas.

Confira os principais lançamentos 2022 da Valley:

As novas soluções Valley entram no mercado para tornar a irrigação mais precisa, inteligente e conectada



de energia. Os dados gerados pelo monitoramento servirão de subsídio e resguardo para o produtor. Facilmente, acessado via App, o produtor acessa a plataforma e obterá em tempo real o status apurado quanto ao andamento do consumo de energia da propriedade.

Devido a grande demanda elétrica, baixa qualidade da infraestrutura e pouca mão-de-obra por parte da concessionária, se faz necessário o monitoramento contínuo do consumo elétrico na propriedade. Importante ressaltar que os valores de energia tem peso significativo no custo da irrigação. Muitas vezes, portanto, os agricultores têm observado que as cobranças de contas de energia não condizem com o real utilizado e querem, por sua vez, monitorar de acordo com o que foi aplicado”, explica o Supervisor de Tecnologia da Valley, Tiago Garcia.

No caso da gestão de outorga, por lei, é mandatória que o irrigante esteja de acordo com a legislação dos órgãos reguladores. Para tal, faz-se necessário solicitar autorização para a esfera responsável, seja em âmbito municipal, estadual ou federal; organizar a documentação; justificar a importância da utilização do recurso hídrico na fazenda e pontuar os cuidados ambientais que terão com a água. “A Valley traz com exclusividade um novo pacote de serviço que visa prover o monitoramento do consumo de água contínuo. Portanto, o hardware que, conectado ao hidrômetro, envia o volume captado para a plataforma de gestão hídrica, que por sua vez possui API com a plataforma do órgão ambiental”, conclui.

Expertise em monitoramento e repasse dinâmico de informações: Field Commander View oferece três versões

FIELD COMMANDER VIEW

O pacote de soluções Valley de monitoramento agora possui mais uma opção. Agora, o cliente tem à sua disposição mais um produto que traz um viés simples de monitoramento. O versátil Field Commander View atua no monitoramento do pivô à distância, com repasse de informações, extração de relatórios entre outros.

Segundo a Especialista em Aplicações de Água da Valley, Aline Oliveira, o Field Commander View não vai apenas permitir o monitoramento à distância do pivô. “Ele vai além, irá informar ao produtor rural se o equipamento está andando ou não, se está irrigando ou não e se está chovendo. O Field Commander View conta com três versões: completa, com transdutor de pressão e pluviômetro para registro da chuva; uma versão apenas com o transdutor de pressão e, por fim, a versão mais simples, com a unidade de monitoramento do pivô.”

Conforme a demanda do cliente, é possível ajustar e fazer a melhor configuração do equipamento. Todas as unidades do Field Commander View são compatíveis com o Valley 365 e Valley Scheduling, que enviam informações de irrigação para o time de especialistas que fazem a gestão da irrigação. Por fim, o Field Commander View não precisa ser ligado ao cabeamento de energia do pivô, pois ele tem uma placa solar independente que vai alimentar todo o sistema.

FOTO: DIVULGAÇÃO



VRI

O acionamento de válvulas e o controle de abertura também compõem uma das soluções Valley agora disponíveis no mercado. O VRI é um equipamento que conta com válvulas instaladas a cada saída de tubulação, com acionamento controlado. Desta maneira, é possível fazer a abertura e fechamento dessas válvulas, aplicando uma lâmina variável.

Outro ponto positivo do VRI é referente à aplicação de fertirrigação e quimigação, direcionando a aplicação para os pontos necessários. A tecnologia visa mitigar possíveis problemas na lavoura. O VRI, assim como as outras ferramentas Valley, se comunica com o Valley 365.

Com as tecnologias Valley, o produtor tem o controle de toda a sua lavoura na palma da mão

SOLID STATE

Além das citadas, outra solução que vem facilitar a vida do produtor em 2022 é o Solid State, equipamento instalado no pivô para resolver situações que o equipamento tem uma maior inércia proporcionando uma rápida frenagem em pontos de aclives e declives acentuados, esclarece o Supervisor de Engenharia Produto, Ronney Roosevelt da Silva.

Este é um produto exclusivo e patentado Valley, o que, mais uma vez, entrega uma solução tecnológica diferenciada ao produtor.

NOVAS CHAVES DE PARTIDA

Proteção e vida útil prolongada: as chaves de partida para acionamento dos motores de bombeamento são ótimas aliadas do produtor. A nova geração chega em 2022 com várias melhorias.

As chaves de partida instaladas em uma estação de bombeamento, são dimensionadas de acordo com a potência do motor. Dentre os modelos, são oferecidas: compensadora; soft starter e inversor de frequência.

“Estamos com uma nova geração que além da nova coloração vem dotada de novos dispositivos de proteção, deixando-a mais robusta, seja devido a alguma descarga elétrica, que venha pela rede de abastecimento de alimentação da chave, seja, em caso de algum surto, que venha através do cabo enterrado que está saindo do pivô”, pontua Ronney.

Além disso, visando atender aos clientes que já possuem a geração anterior, a Valley lança o Kit Retrofit, visando agregar proteções às chaves já existentes no mercado.

Por fim, lançamos uma chave adicional de proteção opcional, que é para a proteção da alimentação da chave inversora, exclusivamente, visando, portanto, aumentar ainda mais a proteção da mesma. Desta forma, cria-se uma série de barreiras para evitar o comprometimento das peças de maior valor agregado.

Por dentro da Fábrica

// PERSPECTIVAS 2022





Um ano, dois mercados e muitas perspectivas

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Em meio a tantos êxitos, chegou o momento de olhar para o futuro. O que 2022 guarda para a Valmont? Na liderança de dois importantes setores e em um ano de transição gerencial e retomada econômica, a empresa se posiciona para o desenvolvimento de novas estratégias e traça um horizonte ainda mais produtivo.

Em seu primeiro ano à frente da empresa, Cristiano Del Nero, novo Diretor Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, visa a uma gestão ainda mais alinhada à inovação e ao atendimento das demandas comerciais. “Será um ano de tirar do papel todos os planos elaborados nos anos anteriores e elevar a

satisfação dos clientes a outro patamar. Gosto de salientar também a questão da tecnologia, uma mudança importante, que veio para ficar e está sendo adotada por todo o setor. Entendo que neste próximo ano veremos um salto no uso de tecnologia, e estarei na liderança neste processo dentro da Valmont”, comenta. Aos olhos do diretor, o setor de irrigação brasileiro passa por um momento de transformação e as projeções são positivas. “Todos os envolvidos perceberam a importância da irrigação, que traz garantia de safra, ganho de produtividade e competitividade para o produtor. A área irrigada, que vinha crescendo cerca de 200.000 hectares, já em 2022 irá dobrar. Portanto, as

perspectivas são muito boas, e não vemos esses números diminuírem no curto prazo”, pontua.

De acordo com Cristiano, um dos principais fatores desse crescimento é a necessidade de produzir mais alimentos para o mundo. Segundo relatório da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), a grande demanda impulsionou o crescimento produtivo em 2021. A estimativa é que a produção de grãos tenha alcançado 2,82 bilhões de toneladas no ano passado, um crescimento de 1,9% em relação a 2020. “A irrigação permite dobrar essa produção sem derrubar nem sequer uma única árvore”, comenta Del Nero.

Para 2022, o planejamento da Valmont está centrado na expansão, no crescimento produtivo e na relação com os produtores e clientes. “Estamos investindo pesado no aumento de nossa fábrica, apostamos muito no mercado brasileiro e continuaremos investindo. Recentemente, inauguramos nosso 100º ponto de venda, mostrando mais uma vez nosso compromisso com o agricultor e com nossa presença por todo Brasil”, comenta Cristiano.

Ele também pontua que, atualmente, o maior entrave intrínseco no setor é a cadeia de fornecimento de matéria-prima e produtos eletrônicos. “Hoje em dia, os custos de modo geral, no setor produtivo, tiveram inflação acima da inflação da mão-de-obra. Isso tem impactado drasticamente os custos e os prazos de entrega”, diz. O gestor afirma que a estimativa é que mais de 10% de toda a área a ser irrigada no país esteja atrasada em decorrência de tais problemas na cadeia de suprimentos. No entanto, reforça que o setor já trabalha para driblar essas adversida-

des. “Superar esse desafio passa por ações mundiais que, aos poucos, estão sendo implementadas”, pondera.

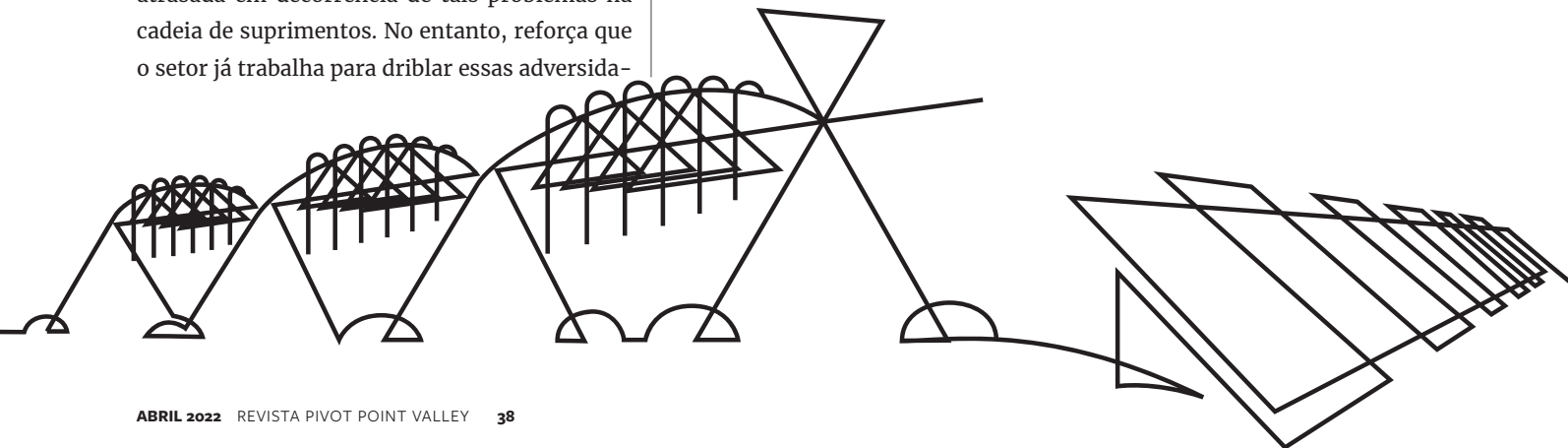
Para participar ainda mais no fomento das tecnologias de irrigação no país, a Valmont projeta para este ano inúmeras estratégias que envolvem participação e conhecimento. “Procuramos contribuir de várias formas, com parcerias dentro e fora do Brasil. Nossas parcerias com a Embrapa e com universidades têm o intuito de disseminar tecnologia e inovação, além de amadurecer essas tecnologias. Ainda no primeiro trimestre, assinamos um acordo de cooperação com a Universidade de Rio Verde (UniRV), a fim de passarmos conhecimento na área de irrigação para os estudantes da instituição. Até o fim do ano, assinaremos acordos semelhantes com mais três outras universidades”, conclui.

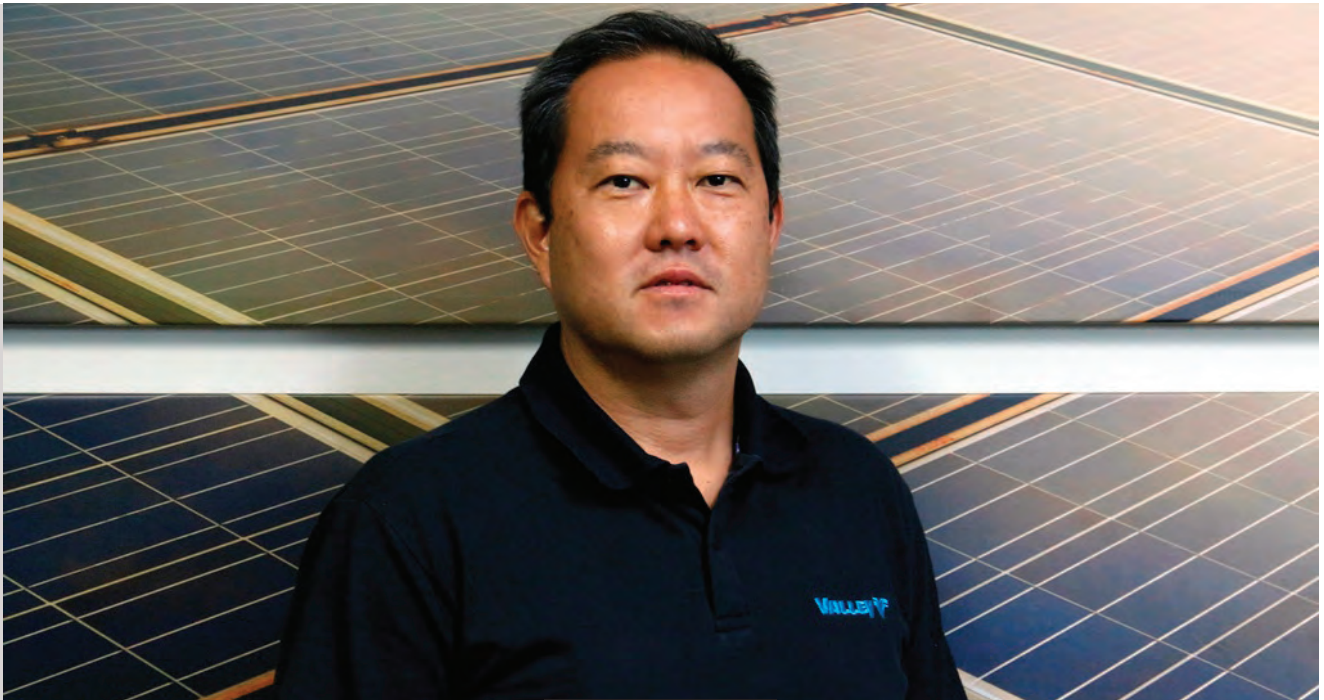
SOLAR

No tocante da energia solar, as perspectivas para o novo ano também são grandiosas. De acordo com o Diretor Presidente da Valley Solar, Fábio Yanagui, o mercado das renováveis está em escalada, impulsionado pela validação da lei 14300/22, sancionada em 7 de janeiro.

“Será um ano de muitas negociações devido à implementação dessa lei. O mercado solar já é um setor de bastante potencial, e com essa regulamentação, 2022 promete ser um ano ainda mais próspero para nós”, pontua.

Para a Valmont, a força que vem do sol promete abrir muitas portas ao longo de 2022. O





Fábio Yanagui pontua que 2022 é um ano marco para a energia solar

planejamento da equipe está centrado na expansão comercial e no crescimento a nível global. “Seguindo a nossa tendência, a perspectiva é que tenhamos um ano de crescimento exponencial no nível de faturamento no mercado nacional. Além disso, estamos ampliando muito a nossa abrangência, não só no Brasil, como no mundo. Hoje temos uma divisão trabalhando no mercado americano e no mexicano. Além disso, já estamos atuando na Europa, no Oriente Médio e na América Latina”, afirma.

A equipe solar também se prepara para executar estratégias e propostas para viabilizar ainda mais a geração de energia nos empreendimentos e propriedades rurais brasileiros. “Temos muitos projetos pioneiros. Alguns no sistema off-grid, projetos híbridos, entre outros. Há alguns que ainda não podemos divulgar, mas é certo que em 2022 vamos ter bastante novidades no que diz respeito à geração de energia”, diz Yanagui.

Para o diretor, o mercado solar atual não conta com entraves significativos, em especial graças ao amplo acesso à tecnologia. No entan-

to, os processos de importação podem enfrentar possíveis limitantes. “A disponibilidade de módulos fotovoltaicos, que são importados, pode ser um desafio em função da alta demanda que deve ocorrer esse ano. Devido à crise mundial, a disponibilidade de containers também pode afetar o mercado”, pondera.

Fábio também destaca que a alta demanda por energia solar é positiva não apenas do ponto de vista comercial. “É uma tendência positiva que temos visto. O público tem procurado não só em virtude da economia financeira, mas também devido à visão socioambiental, que é muito interessante”, comenta.

Tendo em vista um ano de muito trabalho, desenvolvimento e expansão, Yanagui reitera o compromisso da Valmont em contribuir para o fomento e popularização da energia solar ao redor do globo. “Hoje, temos uma rede com 100 pontos de distribuição, e a maioria já é aderente também da energia fotovoltaica. Além disso, temos linhas de crédito que facilitam o acesso do público para esse tipo de produto”, conclui.

EXCELÊNCIA OPERACIONAL, inovação e experiência do cliente

P

Presidente da Valmont Brasil fala sobre a excelência da jornada do cliente, desafios e oportunidades do setor, além de revelar novidades e planos para a empresa. Trabalhamos para que realmente seja entregue uma solução diferenciada, para que o cliente, no final das contas, fique muito à vontade com o que comprou e muito certo de que foi o melhor negócio que fez.

Inovação, excelência operacional e estreito relacionamento com o cliente são a tríade que faz da Valley a melhor amiga do produtor. O mercado de irrigação e energia solar estão aquecidos. O agricultor busca, cada dia mais, otimizar a produção e interligar as ferramentas utilizadas. Para oferecer a melhor experiência customizada, a Valley trabalha constantemente na entrega de soluções mais assertivas e tecnológicas. O novo Presidente da Valmont Brasil para Irrigação, **Cristiano Del Nero**, traça um panorama das ações da multinacional, que vão desde a ampliação da estrutura física e do atendimento até a lapidação do posicionamento social e ambiental. Confira:

FOTO: DIVULGAÇÃO



PIVOT POINT: O SENHOR CHEGA À VALMONT EM UM PERÍODO ESTRATÉGICO. 2022 É UM ANO MUITO AGUARDADO COM O PROJETO DE AMPLIAÇÃO DA FÁBRICA BRASILEIRA A TODO VAPOR. O QUE PODEMOS ESPERAR COM A INAUGURAÇÃO DESTA OBRA EM TERMOS DE VOLUME DE PRODUÇÃO E DO PROCESSO PRODUTIVO COMO UM TODO?

Esse investimento é muito significativo. Estamos falando em mais de R\$ 50 milhões. O grande objetivo é, realmente, aumentar a capacidade da fábrica e tornar a nossa unidade apta a exportar produtos para outras unidades da Valmont pelo mundo. Com relação à expansão, em quantidade, é quase dobrar a capacidade de produção. Inclusive, entraremos no mercado de venda de tubos. Isso é um ponto que ainda não havíamos anunciado: é uma novidade para o leitor Pivot Point.

Além da própria expansão da unidade fabril, temos expandido nosso quadro de engenheiros, tanto para pivôs quanto para a área de tecnologia. Eles estão desenvolvendo vários softwares e atualizações. Muita coisa, que antes era feita na matriz, nós já conseguimos realizar aqui no Brasil. Isso mostra a confiança externa no país, o interesse dos Estados Unidos em investir aqui e a liberdade de podermos trabalhar focados nas demandas do agricultor brasileiro.

PIVOT POINT: ESSA HABILITAÇÃO DA FÁBRICA PARA EXPORTAÇÃO ELEVA A UNIDADE BRASILEIRA A OUTRO PATAMAR?

Sem dúvidas! A Valmont decidiu ter três grandes centros de tecnologia e de fabricação: um na matriz nos Estados Unidos, outro em Dubai (nos Emirados Árabes) e o terceiro aqui no Brasil. Assim, cada fábrica vai atender ao mercado regional. Dubai vai ficar com Europa, Oriente Médio e África, já o Brasil com toda América Latina. Mas, sempre que houver esse casamento de capacidade produtiva, ou necessidade de complementação, a nossa fábrica vai estar apta para fornecer para outras regiões.



Ou seja, vamos imaginar que houve uma grande demanda da África. A Valmont não vai depender só da fábrica de Dubai para poder fornecer. Nós poderemos usar o mesmo produto fabricado aqui no Brasil para exportar para a África. Hoje em dia isso não é possível, pois os produtos são diferentes. Sendo mais específico, tecnicamente falando, o comprimento do tubo é diferente. O tubo brasileiro é menor que o do tubo da máquina americana. Mas com essas mudanças na planta fabril, estamos estabelecendo um padrão global: o pivô está ficando mais internacional, nós estamos ficando mais internacionais.

PIVOT POINT: A AMPLIAÇÃO DA FÁBRICA NÃO É A ÚNICA NOVIDADE. PRESIDENTE, O SENHOR ASSUME NO MOMENTO EM QUE A EMPRESA INAUGURA A SUA 100ª LOJA, PREPARA

GRANDES LANÇAMENTOS PARA O MERCADO E TEM CONSOLIDADO SEU PAPEL NO MERCADO DE ENERGIA SOLAR. COMO O SENHOR AVALIA ESSE CENÁRIO?

Estamos apostando muito no Brasil, que vive um momento de desempenho fabuloso dentro da companhia. As fichas e os olhos estão voltados para nós. O mercado brasileiro de irrigação continua crescendo e a nossa carteira de pedidos está com volumes recordes. Ao mesmo tempo, a energia solar também passa por um crescimento exponencial, algumas leis mudaram e vão mudar ao longo dos próximos anos. Isso vai fazer com que haja uma procura gigantesca ainda em 2022. Tínhamos um galpão em São João da Boa Vista, no interior de São Paulo, e agora estamos mudando para um galpão extremamente maior. Essa ampliação significativa de espaço é justamente para dar conta da demanda. A parceria

“SOMOS MUITO PREOCUPADOS COM A EXPERIÊNCIA QUE O CLIENTE TEM COM OS NOSSOS PRODUTOS. TEMOS UMA ÁREA CHAMADA DE CUSTOMER EXPERIENCE, QUE CUIDA JUSTAMENTE DISSO”

com a Canadian Solar também é muito produtiva, eles são um grande parceiro.

PIVOT POINT: DIANTE DESSE MAR DE OPORTUNIDADES, QUAIS SÃO OS DESAFIOS?

Os desafios estão ligados à cadeia de suprimentos, pois temos muitos materiais importados. Hoje, ainda mais com o cenário geopolítico na Rússia e na Ucrânia, há muitas dúvidas sobre o que pode acontecer nessa cadeia de suprimentos. São questões de embargos, posicionamentos da Otan, da ONU, ou seja, ainda são grandes desafios a serem vencidos. Temos as placas solares 100% fabricadas na China, logo, o custo do frete cresce muito em função do aumento do petróleo, há a dificuldade de transladar nos mares.

Também temos desafios na cadeia de suprimentos para a parte dos equipamentos de irrigação, porque importamos dos EUA. No entanto, o que mais observamos neste caso, é a inflação dos metais de modo geral, visto que já subiu um pouco, de novo, o minério de ferro. Isso acaba acarretando um aumento no custo de produção do aço. Não esperamos nada como o que aconteceu de dezembro de 2020 para 2021, quando houve um acréscimo de mais de 100%, mas estamos de olho, bem atentos ao que está acontecendo para ga-

rantirmos o fornecimento. O preço também está subindo em função de uma certa escassez de produção. Algumas fábricas e usinas de aço na China não estão funcionando, então isso acaba afetando o mercado. Todavia, para os próximos três meses, estamos seguros de abastecimento de aço.

PIVOT POINT: DIANTE DESSAS OPORTUNIDADES E DESSES DESAFIOS, PARA A SUA GESTÃO, QUAIS SÃO SEUS PLANOS E METAS? QUAL SERÁ A MARCA DO CRISTIANO DEL NERO FRENTE À VALMONT?

Tenho alguns planos bem ambiciosos, principalmente no sentido de produção, fornecimento e crescimento da empresa. Somos uma marca que tem mais da metade do mercado e pretendo aumentar ainda mais esse market share, mas com foco em oferecer um produto diferenciado. Nosso produto é reconhecido por possuir uma qualidade superior, nossos projetos por serem muito bem elaborados, e a nossa tecnologia pela robustez, confiabilidade e alto padrão.

Qual é a minha marca? Ela estará ligada à mudança de patamar na irrigação como um todo, pensando muito mais na irrigação como um serviço, do que simplesmente como um equipamento. Em vários mercados, já mudou a forma de consumo. Por exemplo, a questão da locadora de filmes versus o streaming. Hoje, cada vez mais, buscamos o serviço. Espero, na minha gestão, conseguir fazer essa mudança de mercado dentro da irrigação: que o agricultor comece a pensar mais em comprar os serviços da irrigação do que comprar um pivô em si. Isso é uma mudança cultural, que levará um tempo e terá restrições agronômicas e financeiras, porém é um plano audacioso e interessante.

Dentro desses sistemas e de serviços de irrigação, entendemos que o pivô pode ser um aliado do produtor, não só para irrigar, mas também para fazer outras funções. Queremos agregar para o produtor, aproveitar a estrutura do pivô e trazer outros serviços para dentro das fazendas.

“TRABALHAMOS PARA QUE REALMENTE SEJA ENTREGUE UMA SOLUÇÃO DIFERENCIADA, PARA QUE O CLIENTE, NO FINAL DAS CONTAS, FIQUE MUITO À VONTADE COM O QUE COMPROU E MUITO CERTO DE QUE AQUILO FOI O MELHOR NEGÓCIO QUE FEZ.”

PIVOT POINT: OUTRA MUDANÇA DE PARADIGMA TEM SIDO O PÓS-VENDA. A VALMONT TEM PRIORIZADO, ALÉM DAS VENDAS, O ACOMPANHAMENTO AO CLIENTE. O QUE PODEMOS DESTACAR DESSA ABORDAGEM?

Entendemos que a irrigação não é uma compra específica, ela é uma jornada, que começa na decisão de irrigar. É preciso verificar se você vai ter água, energia e a planicidade necessárias. Depois, até o produtor ter a irrigação funcionando, muitas vezes, pode-se levar até três anos. Por isso, ele tem que começar a pensar o mais breve possível nesse investimento.

Nosso time entra em campo assim que essa decisão é tomada, e, durante toda a jornada, está junto com cliente, para entender quais são as necessidades deste agricultor, como ele enxerga a tecnologia e o que pode ser feito para melhorar a produtividade. Após a instalação do pivô, tem todo um acompanhamento, com ações preventivas e manutenções.

É o que costumo dizer: existe um tripé. Todas as empresas têm bases. No nosso caso, temos a excelência operacional, inovação e relacionamento com o cliente. Como enxergamos isso? Excelência operacional, precisamos ter aqui na fábrica, com os melhores processos e melhores custos. Na parte de inovação, temos um time gigantesco de engenharia. A terceira parte é o relacionamento com o cliente, no dia a dia com ele. A nossa rede está ficando cada vez melhor e mais forte. Temos investido tanto no desenvolvimento, quanto na própria questão visual e na compreensão da fazenda e do produtor.

PIVOT POINT: UMA REDE QUE TAMBÉM É CADA VEZ MAIOR, NÃO É?

Com certeza, estamos ampliando! A nossa capilaridade também é um diferencial. Temos tido alguns casos muito interessantes, de regiões que não tinham lojas, mas após abriremos unidades, o agricultor começou a notar que pode irrigar. A partir do momento em que há um engenheiro agrônomo qualificado do nosso time, o agricultor começa a pensar sobre a irrigação e aí começa a jornada.

Isso é importante porque a partir do momento que tem irrigação, o agricultor que planta uma safra pode plantar duas, em alguns casos até três. Estamos dobrando a área plantada sem derrubar uma árvore. É fundamental a irrigação no Brasil como um todo, porém, hoje em dia, ainda irrigamos proporcionalmente muito pouco em relação a outros países, como os Estados Unidos, a China, a Índia e o Paquistão. Temos um mercado gigantesco para explorar, temos o benefício de sermos o país que tem a maior quantidade de água doce.

Quando digo explorar, vale lembrar que a água que é utilizada na irrigação não é desperdiçada e nem contaminada. Essa água simplesmente permanece em seu ciclo de evaporação, condensação, precipitação, infiltração e transpiração. Não se fala em desperdício de água, e

sim na utilização. Estamos usando a água dentro do próprio ciclo que ela tem. Precisamos conservar a natureza e notamos que agricultores estão preocupados em ter cuidados com a terra e seguir a legislação ambiental brasileira.

PIVOT POINT: PODEMOS FALAR EM AGREGAR TECNOLOGIA E NOVAS FUNÇÕES AO PIVÔ?

Não é só o pivô, mas sim o sistema de irrigação. O pivô é o braço que vai girar, depois existem outras etapas, das quais também iremos cuidar para o agricultor. Atualmente, os clientes têm responsabilidades perante os órgãos ambientais, como a de informar quanta água estão utilizando nos equipamentos. Nós já temos essa informação, assim como temos outras informações meteorológicas.

Existem clientes Valley que têm uma gama de informações meteorológicas sobre o microclima, através dos nossos equipamentos. Podemos até utilizar esses dados para ajudar universidades ou empresas a entenderem melhor o clima daquela região. Estamos justamente fazendo uma plataforma de sistemas de meteorologia que vai poder conversar com outras plataformas e imputar dados daquele microclima de determinada região, onde os sensores estão instalados. Isso é muito interessante e ajuda a desenvolver a agricultura de maneira mais ampla.

A Valley não pensa só no nosso espaço. Estamos preocupados com tudo que podemos agregar, desde informações para universidades,

“ENTENDEMOS QUE A IRRIGAÇÃO NÃO É UMA COMPRA ESPECÍFICA, ELA É UMA JORNADA, QUE COMEÇA NA DECISÃO DE IRRIGAR.”

quanto para os órgãos ambientais e para o próprio cliente. Somos abertos, temos várias parcerias com universidades e outras instituições, justamente para pensarmos no todo, na agricultura de uma forma geral.

PIVOT POINT: PARA FINALIZARMOS, AO LONGO DE NOSSO BATE-PAPO, O SENHOR USOU MUITAS VEZES PALAVRAS FORTES E IMPORTANTES PARA A EMPRESA COMO INOVAÇÃO CONTÍNUA, PREOCUPAÇÃO COM O QUE SE ENTREGA AO CLIENTE E COM O SEU RESULTADO. A EMPRESA ESTÁ, CADA VEZ MAIS, INVESTINDO PARA CONSOLIDAR ESSE SEU POSICIONAMENTO NO MERCADO?

Somos muito preocupados com a experiência que o cliente tem com os nossos produtos. Temos uma área chamada de Customer Experience, que cuida justamente disso. O cliente tem que ter uma experiência prazerosa ao utilizar nosso produto, precisa ficar feliz com o que está recebendo, tanto do ponto de vista da comunicação conosco, quanto da utilização das máquinas. Estamos nos posicionando realmente como a marca que entrega mais valor. É quase como se o pivô fosse um amigo do produtor, assim como a Valley. Entregamos tecnologia que supera a expectativa.

Na AgSolar by Valley, a mesma coisa. Entendemos que o agricultor precisa de energia, e, por isso, entregamos uma solução customizada para cada propriedade. Nós vamos olhar, vamos analisar junto ao cliente se ele pretende aumentar a produção e o uso da energia no futuro, o quanto mais pretende investir na fazenda e quais áreas estão disponíveis. Trabalhamos para que realmente seja entregue uma solução diferenciada, para que o cliente, no final das contas, fique muito à vontade com o que comprou e muito certo de que aquilo foi o melhor negócio que fez. Nos importamos com a experiência do agricultor. Ele tem que ficar feliz: esse é o objetivo!

Soluções Solares

// LEI 14.300 // ENERGIA SOLAR





Benefícios e desafios para o mercado de energia solar:

Entenda a Lei 14.300

FOTOS: DIVULGAÇÃO

2022 é o ano da energia solar, que foi impulsionada pelo marco legal para micro e minigeradores de energia. Sancionada em janeiro, a Lei 14.300 impacta diretamente nas unidades consumidoras do agronegócio. A Valley, sempre atenta ao mercado, se preparou para comportar essa nova demanda, que cresceu visivelmente já nos primeiros meses do ano.

O marco legal permite às unidades consumidoras já existentes — e às que protocolarem solicitação de acesso na distribuidora em 2022 — a continuação, por mais 25 anos, dos benefícios hoje concedidos pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) por meio do Sistema de Compensação de Energia Elétrica (SCEE). Essa lei também define as regras que prevalecerão após 2045 e as normas aplicáveis durante o período de transição.



Para os produtores rurais, este período representa uma ótima hora para investir em energia limpa. Aqueles que protocolarem o pedido de “Parecer de Acesso” na concessionária até 6 de janeiro de 2023 estará na regra atual de compensação de energia, ou seja, toda energia consumida será compensada pela energia gerada. Porém, isso não quer dizer que investir em energia solar após essa data será inviável, mas sim que os benefícios são mais atrativos em 2022.

O Diretor Comercial da Ag Solar by Valley, Rui Saturnino Ruas, elenca diversos benefícios ocasionados pela Lei e destaca, principalmente, a segurança jurídica que ela oferece para aqueles que optarem pela energia solar fotovoltaica. “Além disso, outro ponto a ser destacado, é que a Lei cria uma janela de oportunidade, pois, quem aprovar usinas este ano, assegura o direito adquirido até 2045 de transitar energia na rede sem custos”, explica.

Procura por usinas solares cresceu e se tornou “corrida do ouro”

Esse período de vacância de 12 meses criou uma demanda exponencial no mercado, apelidada pela Valley de “Corrida do Ouro”. Para poder atender os clientes em tempo adequado, a multinacional lançou frentes de trabalho técnico, estrutural e financeiro. “Realmente os clientes estão aderindo e comprando. O volume de vendas em março foi recorde absoluto”, revela Rui. Vale ressaltar, que devido aos trâmites burocráticos, não é aconselhável postergar o projeto de energia solar para os últimos meses do ano.

Além de oferecer o projeto e instalação de usinas solares, em parceria com a Canadian Solar, a Valley analisa individualmente cada demanda e o cliente conta com a garantia do produto e serviço, consultoria, suporte burocrático e planejamento em tempo hábil, conforme o marco legal. Inclusive, aqueles que não conseguirem protocolar o pedido de “Parecer de Acesso” esse ano, serão informados sobre o que mudará a par-

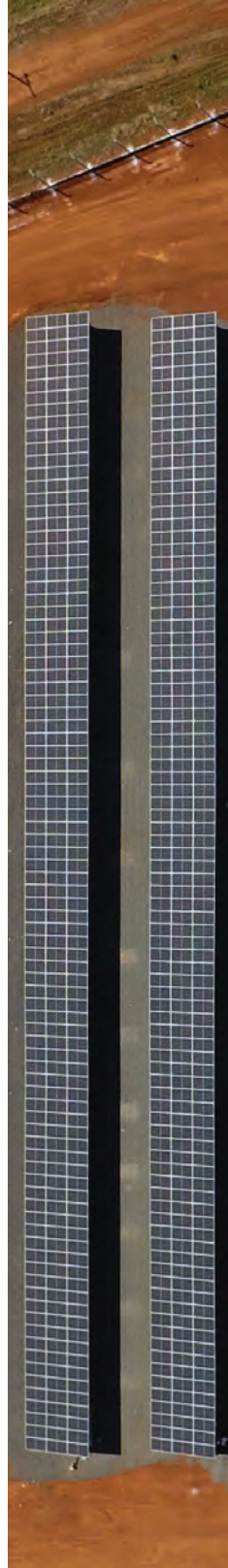
tir de 2023. “Ano que vem precisaremos olhar caso a caso para compreender a viabilidade. No entanto, a maioria permanecerá viável, mas, se você tem um ganho recorrente até 2045, por que não exercer agora? Por isso falamos Corrida do Ouro”, explica o diretor comercial.

“Outro benefício que ficou definido é que em 18 meses deverão ser analisados quais são os ganhos que uma usina pode gerar para o sistema de energia do país. Isso se torna uma espécie de compensação para as novas usinas que forem implantadas e até para as que já existem. Será valorado, qual o valor de ter uma usina, por exemplo? Contar com uma usina em Goiás, por exemplo, evita-se trazer energia de Itaipu e com a energia que viria de lá o Brasil perderia cerca de 15% de despesa técnica, pois há perdas técnicas relacionadas a tanto em elevar, transmitir, transformar, diminuir tensão até mesmo quanto a idade da rede gera perdas. Quando se instala uma usina solar, essas perdas são praticamente zero, porque você injeta na rede e uma fábrica existente já vai consumir essa energia. Posteriormente, será feita uma avaliação de quanto vale evitar essa perda”.

Especificamente no agronegócio, a Lei 14.300 democratizou ainda mais o investimento em energia solar. Rui Ruas ainda acrescenta que o produtor rural conta com linhas de crédito mais favoráveis do que as áreas urbanas, caso decida financiar a usina fotovoltaica.

“O produtor rural tem uma vantagem a mais com a usina e cada vez se torna mais interessante o investimento. Essa nova legislação permite ao produtor também implantar uma usina coletiva, reunindo-se em cooperativa, o que antes não era viável devido ao ICMS. Agora pequenos produtores podem se juntar e fazer uma usina com ganho em escala”, detalha.

Ele também ressalta que outro ponto viável é a autoprodução de energia: como o produtor consome no lugar onde praticamente ele gera, não irá pagar o trânsito de energia. “Ele paga-



rá apenas um baixo valor pelo trânsito daquela energia gerada a mais durante o dia, dependendo do posto tarifário que o cliente estiver utilizando”. As vantagens não são apenas para os pequenos produtores, pois, quanto mais cara a energia sem usina, mais viável é construir uma usina solar.

Os clientes da Valley que irrigam também podem reduzir custos alimentando pivôs com energia solar. “Nós temos alguns modelos de usinas fotovoltaicas que permitem implantar irrigação antes mesmo da rede elétrica chegar no local. As novas áreas do país a serem implantadas geralmente não têm um índice pluviométrico adequado e demandam irrigação, porém, muitas vezes, essas áreas também estão longe de uma subestação de energia elétrica. Levar energia para um local como esse custa caro, valores que podem atingir de 10 a 50 milhões. Dessa forma, torna-se viável colocar uma usina off grid.”

Rui valoriza a sinergia entre os pivôs e a energia solar e esclarece que há vários casos de clientes que planejavam começar a irrigação só em 2025, mas que anteciparam para 2022 porque já foi possível projetar e instalar a usina solar juntamente.

PREPARADA PARA A DEMANDA

Desde janeiro, a Valley promove ações informativas sobre a Lei 14.300 para ampliar o entendimento de toda a cadeia. As iniciativas incluem atividades voltadas para os colaboradores da Valley, como também para o público do agro. A ideia também é que todos compreendam as mudanças que a Lei traz para o mercado, meio ambiente e consumidor final.

Com 100 pontos de venda no Brasil, a empresa fornece assessoria e conta com know-how para usinas on-grid, off-grid e híbridas. Atualmente, são mais de 650 usinas Ag Solar by Valley instaladas no país, o que representa uma abrangência territorial de aproximadamente 90%.

SOLUÇÕES SOLARES VALLEY: ENTREGA DE ENERGIA LIMPA E EFICIENTE PARA O AGRO

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Cada projeto entregue pela Valley é personalizado, construído com base nas reais necessidades e metas futuras do cliente

ALÉM DA INSTALAÇÃO DA USINA, AGSOLAR BY VALLEY OFERECE AVALIAÇÃO PRÉVIA, PROJETO VIÁVEL E ACOMPANHAMENTO PÓS-FUNDAÇÃO.

Quando se fala em soluções em energia solar, logo se pensa em usinas fotovoltaicas. De fato, elas são o esqueleto, porém, um projeto bem desenvolvido conta com outros serviços. A Ag Solar by Valley atua não apenas na instalação da usina, como também na avaliação prévia, projeto viável e acompanhamento pós-fundação.

Com a missão de fornecer um pacote completo de soluções, a Valley ajuda os produtores rurais a tomarem decisões mais inteligentes e assim produzirem mais, usando menos recur-

sos. Conforme o Diretor Comercial, Rui Saturnino Ruas, a multinacional atua em eixos.

“Trabalhamos em três eixos principais: primeiro, avaliar financeiramente se é um bom negócio, que é o estudo de viabilidade financeira. Segundo, disponibilizar o kit de crédito para que o produtor consiga obter o crédito com o banco. Terceiro, desenvolver o projeto elétrico da usina, que deverá entregar uma produtividade alta, condizente com o investimento - ou seja, que a máquina consiga produzir o máximo de energia pela radiação solar que tem naquela região”.

Valley ainda trabalha com mais dois pilares importantes. “Um é a tecnologia. Hoje temos uma altíssima inteligência, até com rastreadores solares para acompanhar o sol. Outro é fazer tudo dentro da regulamentação”.. A energia so-

lar está em expansão no país, além da crescente busca por ferramentas sustentáveis, o mercado ganhou um pontapé em 2022 com a sanção da Lei 14.300, o marco legal para micro e minigeradores de energia.

QUAL O PRIMEIRO PASSO?

Afinal, qual o primeiro passo para o produtor rural investir em energia solar? Inicialmente, deve-se realizar a análise de gastos e previsão de crescimento da produção.

“O primeiro passo é apresentar a conta de energia para um dos nossos revendedores e explicar o prognóstico de crescimento do consumo. Por exemplo, explicar que no próximo ano serão implantados dois motores a mais, ou instalado um novo pivô. Essa previsão é importante para projetarmos a usina em um tamanho condizente. Em alguns casos é preciso reforçar a estrutura da energia, o que expande a capacidade de produzir”, explica Ruas.

Em casos onde ainda não há uma conta de energia, é necessário apresentar uma previsão de quantos motores serão necessários na propriedade, data de instalação dos mesmo se potência contratada com a distribuidora.

QUEM PODE INVESTIR?

Quanto à viabilidade financeira, alguns produtores não sabem ao certo se sua propriedade demanda uma usina. Como citado, a conta de energia é um bom parâmetro. Ruas esclarece que a instalação de uma usina é atraente para quem tem uma conta de aproximadamente 5 a 7 mil reais.

Isso não quer dizer que o pequeno produtor não pode utilizar energia solar. Mas, sim que um projeto individual não é o mais adequado. Com a Lei 14.300, é possível que produtores se organizem em grupo, formem uma cooperativa ou associação e utilizem uma usina a fim de abastecer todas as propriedades.



Atualmente, estão disponíveis três modelos de usinas solares: on grid, off grid e híbrida

QUAL TIPO DE USINA?

O produtor rural conta com três modelos de usinas solares. Cada uma delas é indicada para uma necessidade, com base na estrutura e na localização da propriedade.

“A usina on grid é uma usina ligada à rede, construída para economizar energia e serve até para estabilização da rede. A off grid é ideal para onde não existe rede, a usina funciona ilhada. Na on, durante o dia, você gera excedente e busca aquela energia que a lua não consegue trazer durante a noite. Na off, é ‘você com você’. Já na híbrida, pode existir rede, mas não tão forte, então complementamos com uma carga solar, com gerador a diesel, ou com uma bateria. Por isso é híbrida, pois há mais fontes de geração de energia”, descreve Ruas.

E DEPOIS?

Avaliações realizadas, projeto desenvolvido, produtos instalados e agora? Depois da usina entrar em funcionamento, a AgSolar by Valley dá início ao pós-venda. Atualmente, há um acompanhamento gratuito para o cliente de um ano, além da garantia da construção. A Valley acompanha também os três primeiros meses do crédito de energia junto à distribuidora para verificar se está ocorrendo a compensação de energia.

Um pacote pós-venda está em desenvolvimento pela Valley, segundo Ruas. O objetivo é contemplar os clientes em três níveis, desde acompanhamento da usina até questões técnicas de manutenção preventiva. “Nós oferecemos para o produtor a segurança em comprar de uma empresa como a Valley. Esse é um grande diferencial”.



Conservando Recursos

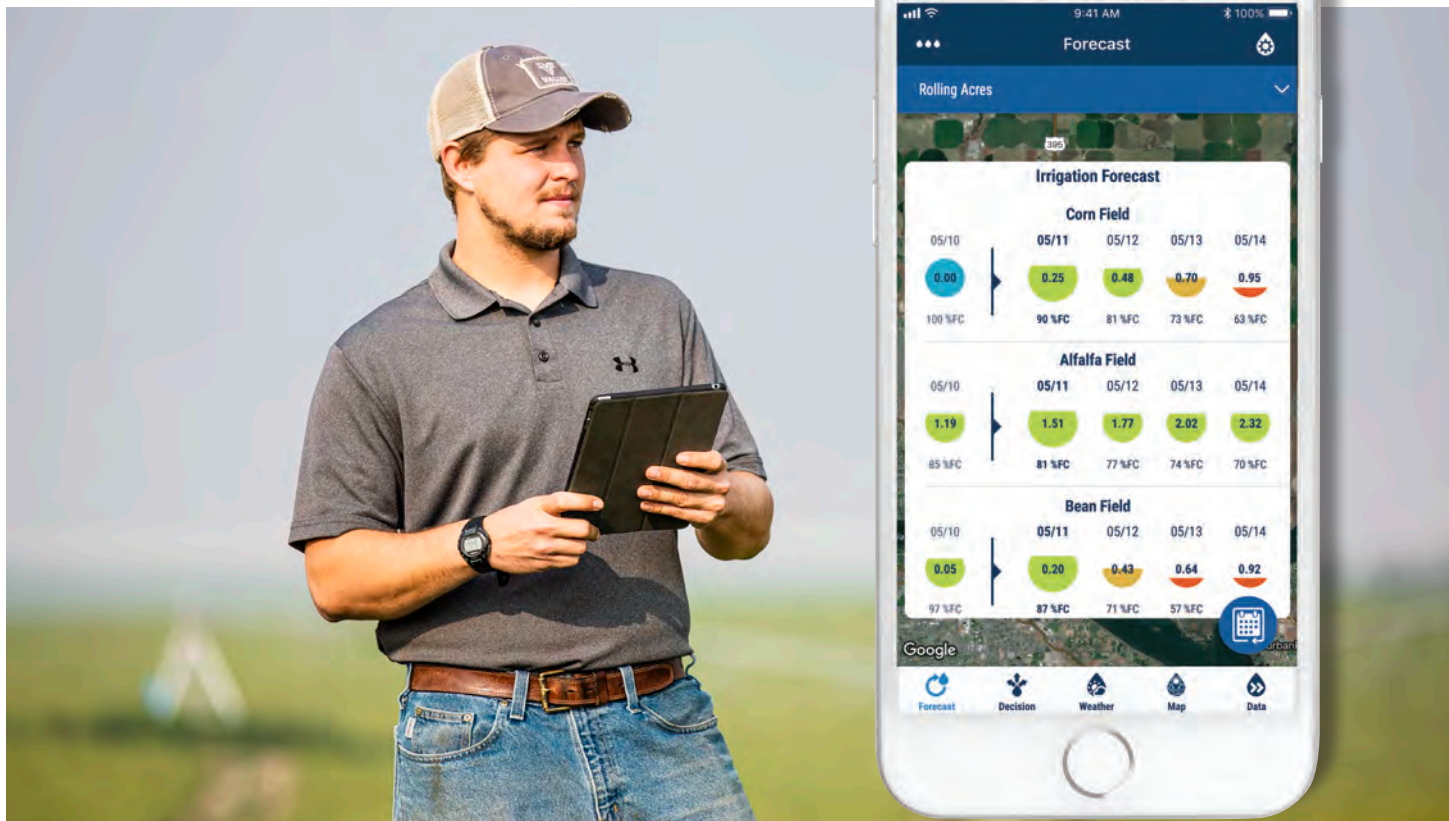
// VALLEY SCHEDULING



Irriger Connect agora é Valley Scheduling

A PLATAFORMA DE GESTÃO DE IRRIGAÇÃO
GANHA NOVO POSICIONAMENTO DE
MARCA NO BRASIL, COM O INTUITO DE
GLOBALIZAR A SOLUÇÃO VALLEY

Em 2022, os clientes Valley do Brasil terão uma novidade na plataforma de gerenciamento de irrigação da sua lavoura. O já conhecido Irriger Connect ganha uma nova identidade, passando a se chamar Valley Scheduling. A mudança ocorre por meio de um processo de reposicionamento, realizado pela Valmont Company, que tem o objetivo de reunir todos os seus produtos à já consolidada marca Valley. O produtor não vai perder nada com essa modificação, pelo contrário, terá acesso a mais recursos tecnológicos, em nível global.



A Irriger surgiu em 2005 em uma incubadora de empresas da Fundação Arthur Bernardes – Funarbe, na Universidade Federal de Viçosa – UFV. Sempre atenta às mudanças tecnológicas relacionadas ao campo e com o desejo de oferecer novas soluções para os seus clientes, a Valley englobou a marca em 2011. Assim, surgiu a plataforma Irriger Connect, que está há 17 anos entregando aos agricultores as melhores estratégias de gerenciamento para a lavoura.

A mudança de identidade vem com o propósito de alinhar o Brasil com os países que já utilizam a plataforma global, conhecida em outros territórios nacionais como Valley Scheduling. “A Valmont precisava levar essa solução que tínhamos aqui para todos os clientes no mundo inteiro, porque é a melhor plataforma, a mais completa e a melhor solução em gestão de irrigação que existe no mundo. Então, o que nós fizemos? Globalizamos a Irriger.

A plataforma que o produtor rural já conhece, agora com uma nova identidade, que segue o padrão mundial

E, como posicionamento de marca, ela foi para fora do Brasil como Valley Scheduling”, explica o Diretor Comercial Valmont, Vinícius Melo.

Segundo Melo, a Valmont passa por um grande processo de evolução tecnológica, criando novas soluções pensadas para o cliente. A multinacional foca em como tornar a irrigação ainda mais produtiva e econômica, auxiliando o produtor a definir quanto e quando irrigar, além de atuar também na redução de consumo e de custos com a energia elétrica.

O Gerente Comercial, Sandro Rodrigues, explica que a ideia é tornar a marca Valley ainda mais próxima dos produtores brasileiros. “Trazer a marca Irriger, que era uma marca conhecida de manejo de irrigação, a partir de serviços, de atendimento ao produtor, para o portfólio Valley, que é uma marca consolidada de irrigação.. Queremos fortalecer o atendimento ao produtor.”

Rodrigues detalhou ainda, que o nome Valley Scheduling foi escolhido porque a plataforma é idêntica ao já conhecido Irriger Connect. Trata-se de um aplicativo pronto, facilitando ainda mais o processo de transição de dados e valorizando a marca Valley em solo brasileiro. Além disso, destacou que a ideia central é agregar novas ferramentas e soluções ao produto.

São mais de 80 profissionais especialistas em campo no Brasil, responsáveis por atender os clientes. A equipe participa de todas as etapas, desde a configuração do sistema da plataforma até o levantamento de informações sobre o solo e cultura de cada fazenda. Os consultores também realizam treinamentos na fazenda, para que os responsáveis nas propriedades consigam aliar os conceitos teóricos à prática do cotidiano, tendo assertividade no momento da tomada de decisões.

“A gente trabalha com o conceito de que a decisão da irrigação não pode ser nossa. Ela não é de fora, é da própria fazenda, é do agrônomo, do consultor, de algum técnico que esteja lá dentro, com base, claro, nos critérios técnicos que o aplicativo possibilita. Então, essa plata-

O serviço traz um compilado de dados imprescindíveis para a tomada de decisões na fazenda

forma coloca na mão deles o quanto que a planta está precisando de água e a decisão é feita pela propriedade”, explica Sandro Rodrigues.

Atualmente, os especialistas fazem visitas quinzenais ou mensais para alinhar, junto aos produtores, as estratégias que serão adotadas para melhorar a produtividade, pois, além de definir a quantidade certa de irrigação, é necessário estabelecer o processo mais adequado para a lavoura. É feita a checagem da umidade do solo, o desenvolvimento da plantação e a verificação das possibilidades de economia de energia.

Os equipamentos utilizados pelos produtores também passam por um check-up anual realizado pelos especialistas, para verificar a necessidade de manutenções ou uma eventual troca.

O QUE MUDA COM O VALLEY SCHEDULING E QUAIS OS BENEFÍCIOS?

A plataforma Irriger Connect nasceu baseada, inicialmente, em dados de obras já existentes e aos poucos foi recebendo mais informações coletadas diretamente no campo. Com esse levantamento contínuo, foi criado um banco de dados, para estruturar de forma detalhada, tudo aquilo que já havia sido apurado e assim, disponibilizar as informações para os produtores.

O Irriger Connect já entregava aos produtores um pacote completo de benefícios em um único serviço, como consultoria com diretrizes para a tomada de decisões mais adequadas, economia de energia, aplicação de recursos hídricos mais acertada, além de conhecimentos mais aprofundados sobre a irrigação. Agora, com a Valley Scheduling, o objetivo é oferecer um atendimento ainda mais completo. “O nosso intuito é entregar essa experiência para o cliente: de ser atendido da mesma forma em qualquer lugar em que esteja e obter resultados. É atender o cliente da melhor forma possível”, reforça Vinícius Melo.

O Valley Scheduling traz um banco de dados constantemente aprimorado que une informações





sobre o solo, a cultura, os equipamentos utilizados pelo produtor e dados climáticos fornecidos pela estação meteorológica representativa. Dessa forma, é feita a estimativa de consumo correto de água da cultura. Além disso, possibilita a criação de um histórico de produtividade e de resultados que mostram a quantidade de irrigação de cada área monitorada e qual o nível de déficit hídrico, favorecendo a tomada de decisão mais assertiva.

A VALLEY E A RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

Líder mundial na fabricação de equipamentos de irrigação e tecnologias para a agricultura, a Valley está atenta à adoção de práticas mais sustentáveis no campo, além de promover o crescimento dos produtores e a geração de empregos implementando ações ligadas ao Envi-

Os produtores rurais ainda contam com o auxílio dos consultores Valley, que realizam visitas periódicas

ronmental, Social and Governance – ESG, que em português significa governança ambiental, social e corporativa.

O Irriger Connect nasceu com o intuito de auxiliar os agricultores no uso racional de recursos hídricos de uma forma sustentável. Atualmente, são vários consultores espalhados pelo Brasil, propagando os preceitos do Irriger Connect no campo. Com o Valley Scheduling, a difusão passa a ser unificada e global.

Além da preocupação com a sustentabilidade, a Valley busca contribuir com a geração de empregos. “Se avançarmos no desenvolvimento da irrigação ampliamos empregos nas propriedades rurais. A irrigação permite a contratação de pessoas, porque são empregos não sazonais. Você contrata não só para uma colheita ou um plantio. Você contrata para o ano inteiro”, conclui Vinícius Melo.



**ENTREGA DE
ENERGIA LIMPA
E EFICIENTE**





Encontre já a revenda oficial Valley mais próxima de você e conheça nossas soluções.

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