

PivotPoint

ANO 03 | NÚMERO 10
DEZEMBRO 2017

LATINO AMÉRICA

MAPA DA IRRIGAÇÃO

EM ENTREVISTA EXCLUSIVA, REPRESENTANTE DA FAO FALA SOBRE A UTILIZAÇÃO DO SISTEMA NA AMÉRICA LATINA

NOSSA CASA NO URUGUAI

CONHEÇA A REVENDA QUE HÁ 20 ANOS REPRESENTA A VALLEY

IMPÉRIO EM MINAS

OSCAR RAZERA COMEÇOU COM 15 HECTÁRES E HOJE PLANTA EM 6 MIL

ELES TRANSFORMARAM O DESERTO

142 PIVÔS E UMA MUDANÇA COMPLETA DE CENÁRIO NO PERU. IRRIGAÇÃO POSSIBILITA PROJETO OUSADO DE PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR EM SOLO TOTALMENTE ARENOSO

SE PLANTAR É
UMA PAIXÃO, COM
O PIVOT VALLEY
DÁ CASAMENTO.

PIVOT
É VALLEY





PIVOTVALLEY.COM.BR

A Valley revela que a força do agronegócio brasileiro é o trabalho em conjunto, que soma a paixão do homem do campo com a tecnologia de nossos pivôs.

Assim como ela oferece todo o recurso para irrigação de diversas plantações, a Valley quer ter a mesma dedicação com você. Receba a visita de um consultor acessando:

pivotvalley.com.br

LIDER MUNDIAL

REFERÊNCIA NA CATEGORIA

VALLEY®



06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

09. **ENTREVISTA**

Especialista da FAO comenta novo levantamento e faz um raio-x da irrigação na América Latina



14. **NOTÍCIAS BRASIL**

As notícias que movimentaram o setor de irrigação no Brasil nos últimos meses

16. **NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA**

O movimento do setor de irrigação em diferentes países

19. **Pivô Central**



20. **ACONTECEU**

Participação em congressos, inauguração de revendas e muitos outros acontecimentos

24. **MUNDO VALLEY**

Empresa apresenta novo posicionamento de marca ao mercado, valorizando sua liderança

26. **MUNDO VALLEY**

Às vésperas do término de mais um ano, empresa comemora crescimento

30. **POR DENTRO DA FÁBRICA**

Colaboradores recebem treinamento para uma nova fase da indústria com a certificação LEAN

34. **REVENDAS**

A história da representação Valley no Uruguai, que completa 20 anos

39.

No Campo



40.

BRASIL A FORA

Produtor brasileiro constrói um império de 6 mil hectares plantados

46.

RESULTADO NO CAMPO

A dificuldade do manejo do alho e os altos investimentos que fazem a nobreza dessa cultura

52.

INFOGRÁFICO

A diferença entre produtores do Brasil e dos Estados Unidos

54.

IRRIGAÇÃO NAS AMÉRICAS

Na Argentina produtores planejam 100% do sistema de irrigação, antes do plantio

61.

Grandes ideias



62.

MATÉRIA DE CAPA

A transformação do deserto no Peru, com a ajuda de mais de 140 pivôs

70.

MERCADO

Conheça quando a utilização do diesel é vantajosa para o funcionamento dos pivôs

74.

ECONOMIA NO CAMPO

Valley Finance ajuda produtores mineiros a expandir área irrigada e turbinar a produção

76.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Professor Aziz Galvão fala sobre a importância dos aquíferos para o presente e o futuro no campo

nota do editor



André Ribeiro
Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,

Como a água muda completamente um cenário e a realidade econômica de uma região? Entre inúmeros casos de sucesso dos nossos clientes, nesta edição trazemos a história de um dos maiores projetos de irrigação da América do Sul. Fomos até o deserto de Lambayeque, no norte do Peru, conhecer o projeto de irrigação da Agrolmos e os seus 14,2 pivôs.

A nossa edição dedicada à América Latina está nos permitindo conhecer ainda mais características do agronegócio de cada país e, entre os conteúdos, está a entrevista com a geógrafa e especialista em Gestão de Recursos Terrestres da FAO, Sally Bunning, que traz uma quantidade enorme de informações sobre os mercados da América Latina.

Contamos um pouco sobre o nosso novo posicionamento de marca: Pivot é Valley! Além disso, apesar da crise, falamos sobre o crescimento expressivo do faturamento no Brasil e apresentamos a história de uma parceria de décadas com a nossa revenda no Uruguai: Corporación de Maquinarias.

Na Argentina, fomos conhecer a fazenda Las Lomitas, empresa que decidiu implantar a irrigação em todos os lotes, antes de começar a trabalhar a terra. E direto do Brasil: grandes casos de sucesso. Oscar Razera elevou de 15 para mais de 6 mil hectares irrigados; e o cliente Nelson Antonini ajuda a entender melhor a viabilidade do uso do óleo diesel como alternativa de energia para o funcionamento dos pivôs.

Tenha uma ótima leitura e um excelente fim de ano!



EDITOR

André Ribeiro

COORDENAÇÃO

Dimas Rodrigues

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL
Carla Montanari
Faeza Rezende
Kathy Perales
Maria Beis
Thais Contarin

REVISÃO

Sandra Regina Rosa dos Santos

FOTOGRAFIAS

Alysson Oliveira
André Ribeiro
Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

DIAGRAMAÇÃO

NaMídia
(Glaucia Megumi)

COLABORADORES

Aziz Galvão
Valley Finance - Banco DLL

Entre em contato
com a revista

Pivot Point Brasil
marketing@valmont.com.br

A Pivot Point Brasil é uma publicação da Valmont Indústria e Comércio Ltda, quadrimestral e gratuita, 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



João Batista M. Rebequi
VICE-PRESIDENTE VALMONT AMÉRICA LATINA

“Nosso plano de expansão da rede de revendas está a pleno vapor. Em 2018, anunciaremos novos distribuidores em países que ainda não estamos presentes”

Prezado leitor,

A entrevista com a especialista da FAO Sally Bunning nesta edição nos dá uma dimensão do enorme desafio que temos pela frente na América Latina.

São 17,8 milhões de hectares irrigados, com um potencial para irrigar 86,4 milhões. Nosso desafio é primeiro entender as necessidades específicas de cada região, e suas variáveis como: solo, capacidade hídrica, energia, além da questão de disponibilidade de financiamento.

Estamos reforçando o nosso time de colaboradores e ampliando a nossa rede de distribuição justamente para fazer frente a esses desafios. Somos uma empresa global, líder no que fazemos, mas nossa atuação é regional. Queremos ouvir cada cliente nosso em cada país para entender como podemos ajudá-lo a ampliar sua área irrigada. Muito mais que isso, queremos também ouvir os produtores que ainda não são nossos clientes. Queremos entender suas necessidades regionais e se elas estão ao nosso alcance para ajudá-los a entrar para o mundo da irrigação.

Além disso, estamos fazendo um trabalho aprofundado com os casos de sucesso no cultivo de cana-de-açúcar. Temos projetos muito bem-sucedidos no Brasil e em outras regiões, que vamos compartilhar com os produtores de outros países. E ainda: um estudo minucioso sobre a migração do arroz irrigado por inundação para irrigação por pivô central que, além de reduzir o custo do produtor, traz um benefício inequívoco ao meio ambiente, uma vez que diminui drasticamente o uso da água.

Nosso plano de expansão da rede de revendas está a pleno vapor. Em 2018, anunciaremos novos distribuidores em países que ainda não estamos presentes e o reforço da cobertura em países que já contamos com revendedores. Além disso, duplicaremos o nosso investimento em treinamento, melhorando ainda mais o atendimento pós-venda.

O ano se encerra com inúmeras mudanças na Valley Latin America e gostaria de aproveitar para agradecer a todo o time Valley: distribuidores, fornecedores e, principalmente, nossos clientes.

Boas Festas a todos e um excelente 2018!



Renato Silva
Diretor-Presidente
Valmont Brasil



Martín Pasman
Diretor-Presidente
Valmont Argentina

IRRIGAÇÃO MECANIZADA

O ASPERSOR MAIS
COPIADO DO MERCADO

i-WOB

Celebrando 20 anos de inovação e experiência no campo, o i-Wob continua sendo o aspersor mais popular do mercado. Proporciona máxima economia de água e energia com tamanho de gotas consistente, variação do ângulo de aplicação e resistência à deriva por vento e à evaporação.

DISPONÍVEL EM QUATRO DIFERENTES MODELOS PARA
PERSONALIZAR A TRAJETÓRIA E O TAMANHO DAS GOTAS.



i-Wob® (Branco)



i-Wob® (Preto)



i-Wob® (Azul)



i-Wob® (Cinza)

Senninger®

AGRICULTURAL IRRIGATION | A Hunter Industries Company

Maiores informações no site www.senninger.com

entrevista

“A América Latina irriga apenas 20% do seu potencial”

SALLY BUNNING



FOTOS: DIVULGAÇÃO FAO

ESPECIALISTA EM
GESTÃO DE RECURSOS
TERRESTRES DA FAO
COMENTA O NOVO
LEVANTAMENTO QUE
FAZ UM RAIO-X DA
IRRIGAÇÃO NO MUNDO

Um levantamento divulgado nos últimos meses pela AQUASTAT, Sistema de Informação sobre Água e Agricultura da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), mostrou que a área irrigada na superfície da América Latina era de 17,8 milhões de hectares em 2012. Esse valor representa apenas 20,5% da área com potencial de irrigação na região. O estudo mostrou outros dados interessantes como: os cereais representam 32,3% das culturas irrigadas na América Latina e o crescimento da utilização da irrigação localizada com auxílio de pivôs.

Para comentar os números e fazer um diagnóstico da região, a revista Pivot Point entrevistou a geógrafa e especialista em Gestão de Recursos Terrestres da FAO, Sally Bunning. Confira:

PivotPoint: Quais são os países da América Latina com maior potencial para a exploração da irrigação?

Sally Bunning: A área irrigável ou o potencial de irrigação depende dos fatores clima, solo e recursos hídricos disponíveis, subterrâneos e de área, incluindo as necessidades das lavouras e a eficiência das diferentes técnicas de irrigação utilizadas, por área, por aspersão e por irrigação localizada e ainda da capacidade de investimento e conhecimento. Por isso, o potencial de irrigação varia de um país para outro. Os sistemas de irrigação e as lavouras variam muito de região para região.

A área total equipada para a irrigação na região em 2012 (AQUASTAT) somava 17,8 milhões de hectares, que representava 20,5% (uma quinta parte) da área com potencial de irrigação da região, que se estima em 86,4 milhões de hectares. Não obstante, a irrigação se pratica tão somente em 11% da área cultivada na região, o que está abaixo

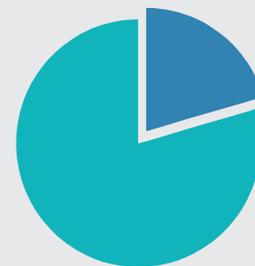
da média mundial (21%). A maior área equipada para irrigação se encontra na América do Sul, com quase 90% da área equipada em toda a região, concentrada em três países: Argentina, Brasil e Peru. Em termos absolutos, o Brasil tem a maior área equipada para irrigação, 5,4 milhões de hectares (34% do total dessa região), seguido pelo Peru, 2,5 milhões de hectares (16%) e Argentina, 2,36 milhões de hectares (15%). A área irrigada representa tão somente 6% da área cultivada na Argentina e 7% do Brasil, enquanto a área irrigada no Peru representa 40% do total da área cultivada.

O México conta com uma importante área irrigada, com 6,5 milhões de hectares em 2017. No México, a área potencial de irrigação, em função da capacidade da terra e disponibilidade de água, é de 9,8 milhões de hectares, com a maior parte das terras subutilizadas localizadas no trópico úmido.

No Brasil, o potencial de irrigação é estimado em 29,3 milhões de hectares, incluindo tão somente as áreas onde se pode desenvolver a irrigação, excluindo as áreas de alto valor ecológico ao norte (bacia do Amazonas e Tocantins). Nas áreas de Cerrado do Centro-Oeste, o potencial de irrigação tem-se expandido sobremaneira nos últimos anos, devido aos recentes avanços no manejo do solo e às técnicas de irrigação aplicáveis nessa região. Na Argentina, a área potencial de irrigação estimada é de 16 milhões de hectares, considerando a área de solos sem limitações e a disponibilidade de recursos hídricos. No Peru, a área potencial de irrigação, considerando a capacidade dos solos e os recursos climáticos, estima-se em 6,4 milhões de hectares.

No Equador e no Chile, grande parte, 58% e 64% respectivamente da área cultivada está equipada para a irrigação. No Equador, isto corres-

IRRIGAÇÃO NA AMÉRICA LATINA



17,8 MILHÕES de hectares (2012)

20,5% superfície irrigada
79,5% área potencial para irrigação

ÁREA IRRIGADA

-  **ARGENTINA**
2,36 MILHÕES DE HECTARES
-  **BRASIL**
5,4 MILHÕES DE HECTARES
-  **PERU**
2,5 MILHÕES DE HECTARES
-  **MÉXICO**
6,5 MILHÕES DE HECTARES

POTENCIAL DE IRRIGAÇÃO

-  **CHILE**
2,5 MILHÕES DE HECTARES
-  **EQUADOR**
3,14 MILHÕES DE HECTARES
-  **GUATEMALA**
2,6 MILHÕES DE HECTARES

ponde a 48% da área com potencial de irrigação, que se estima em 3,14 milhões de hectares, considerando a capacidade dos solos para irrigação e dos recursos hídricos disponíveis. No Chile, de acordo com o último Censo Nacional Agropecuário e Florestal (INE 2007), a área equipada para irrigação no ano agrícola 2006/2007 foi de 1.108.559 hectares, correspondente a 48% da área com potencial de irrigação, estimada em 2,5 milhões de hectares se considerarmos os fatores clima, solo e água, assim como aspectos técnicos, econômicos e ambientais (Comissão Nacional de Irrigação ou Comisión Nacional de Riego – CNR). Praticamente 95% da área equipada se encontra entre as regiões IV de Coquimbo e IX de Araucanía.

No Estado Plurinacional da Bolívia, as condições climáticas, a topografia acidentada e a escassez de água em boa parte do país definem um menor potencial de irrigação; na Argentina e na República Bolivariana da Venezuela a baixa disponibilidade de recursos hídricos nas áreas de maior capacidade para a irrigação limita o potencial. No Paraguai, somente 3% da área cultivada está equipada para a irrigação.

Na América Central, Guatemala tem o maior potencial de irrigação (2,6 milhões de hectares) e a maior área equipada para a irrigação 337.478 hectares em 2012 (MAGA 2013), o que representa aproximadamente 40% da sub-região. Das culturas irrigadas, as mais importantes são: a cana-de-açúcar (4,6% do total), o milho (20%) e a banana (12%). Por sua vez, Cuba possui o maior potencial de irrigação (2,7 milhões de hectares) e a maior área equipada para irrigação (558.000 hectares em 2012), que representa 55% do total do Caribe.

A América Central tem uma taxa

de uso efetivo maior nas áreas equipadas para tal efeito (92%). Um incremento na área irrigável de Cuba só seria possível com o aumento na eficiência dos sistemas existentes. Na América do Sul sobressai o caso da Colômbia, com apenas 38% da área equipada em uso, onde o abandono de zonas equipadas para a irrigação pode ser explicado pela instabilidade devido ao conflito armando de anos recentes. Equador tem uma baixa taxa de uso, com 63% de irrigação efetiva. As baixas taxas de uso podem ser explicadas pela deterioração da infraestrutura devido à falta de manutenção, ausência de formação no uso de técnicas ou por razões políticas e econômicas.

Qual é o país líder em irrigação na América Latina? Tendo em conta a área irrigada, quais são os outros países que também merecem destaque?

Durante o 23º Congresso Internacional sobre Irrigação e Drenagem, o presidente do Comitê Mexicano de Irrigação e Drenagem, Sr. Roberto Ramirez de la Parra, indicou, entre outras, que quase a metade dos seus 22 milhões de hectares de terras produtivas do México se encontram sob uma infraestrutura de irrigação sazonal e tecnologicamente avançada. Isto inclui tecnologia de ponta em mais de um milhão de hectares nos últimos três anos. FAO AQUASTAT observa que, em 2009, o México foi o país com a área de irrigação mais importante da América Latina e Caribe, com 6,46 milhões de hectares com infraestrutura para irrigação e, em 2011, o México ocupou o sétimo lugar no mundo de área com infraestrutura para irrigação (CONAGUA, 2011). No México, as 85 regiões de irrigação (3,46 milhões de hectares) e as 39.000 unidades de

irrigação (3 milhões de hectares) foram projetadas de acordo com a tecnologia prevalectante para a aplicação de água por gravidade nas parcelas. Em muitos casos, só se construíram as redes de canais e drenos principais, ficando as obras das parcelas a cargo dos usuários. A melhoria na eficiência da irrigação também tem repercutido nas técnicas de irrigação com o uso direto das águas residuais, tratadas ou não, e o uso da fertirrigação para incrementar a produtividade das áreas sob irrigação e reduzir o consumo de água para fazer frente à sua escassez e às mudanças climáticas. Boa parte da área sob irrigação localizada tem sido transformada para irrigação de culturas frutíferas.

Existe alguma previsão de aumento das áreas irrigadas nos países da América Latina para os próximos anos?

Para satisfazer a crescente demanda da população e enfrentar as mudanças climáticas, os sistemas integrados de gestão dos recursos naturais, as tecnologias modernas e eficientes de irrigação integrada (durante toda a temporada de crescimento), e a irrigação adicional (para alongar o tempo de crescimento) e o uso de águas residuais serão uma necessidade. Também será uma oportunidade para produzir alimentos suficientes e de alta qualidade para satisfazer as necessidades nutricionais e de segurança alimentar, assegurando e satisfazendo a demanda de água pela agricultura por outros usuários. Existem grandes oportunidades para a expansão da irrigação na região. Por exemplo, o México atualmente colhe 55% de sua produção agrícola em áreas de irrigação, produzindo 2,4 vezes mais por hectare plantado do que em áreas de sequeiro, mas somente 70% da terra com proteção agrícola está em

produção. Assim, 10 milhões de hectares permanecem como reserva estratégica de segurança alimentar e se estima que será necessário um crescimento de uns 40.000 hectares para satisfazer a crescente demanda por alimentos das 150 milhões de pessoas de sua população projetadas para 2050.

É possível aumentar a produtividade da irrigação, mediante o aumento da intensidade da produção e da seleção de espécies e variedades mais produtivas e adaptadas. Em 2008, em toda a região, 84% da superfície equipada para irrigação foi efetivamente irrigada e nessa área a intensidade de cultivo foi de 110% em média; vale dizer, com mais de uma colheita por ano. Na América do Sul, a intensidade de cultivos em áreas irrigáveis com sistemas de irrigação com domínio total, oscila entre 140% na Guiana, 133% na Colômbia, 120% no Brasil e 100% no Chile, Paraguai e República Bolivariana da Venezuela. Na América Central, a intensidade de cultivo está perto dos 100% na maioria dos países, salvo no Panamá que chega a 139%. Na média, a sub-região do Caribe tem maior intensidade de cultivo com 113%, ainda que em alguns casos os dados de área irrigada e cultivada diferem de ano ou estão incompletas.

Quais são as principais culturas irrigadas nestes lugares?

As lavouras dependem dos sistemas agrícolas – industriais ou familiares, das zonas agroecológicas e do acesso à infraestrutura e mercados dos produtos. Os cereais representam 32,3% de toda a área irrigada colhida na região. Somente o arroz representa em torno de 20% da área da região, sendo muito importante em vários países da América do Sul e América Central,

assim como as Grandes Antilhas do Caribe. O milho representa 10% da área de lavouras irrigadas colhidas em áreas equipadas para irrigação. A cana-de-açúcar é a segunda cultura irrigada colhida mais extensa, com 19% em média da região. O cultivo de forrageiras temporais representa 6% da área. Por exemplo:

No Brasil (2006), a bacia do Rio Paraná representou a área mais bem equipada para a irrigação (26%), principalmente para o cultivo de arroz no Estado do Rio Grande do Sul, sob um sistema de inundação onde a demanda de água se concentra em uns poucos meses durante o período de cultivo. Enquanto que, no Estado de São Paulo, as culturas irrigadas são principalmente a cana-de-açúcar, laranjais e cereais, no Estado de Minas Gerais os cereais e o café são irrigados sob sistemas de pivô central.

Na Argentina, as culturas mais importantes com irrigação integral são as frutíferas, videiras e oliveiras (24%), as hortaliças (14%), as industriais (cana-de-açúcar, fumo, algodão, etc.) (12%) e outras culturas (8%). Com irrigação complementar, as culturas mais importantes são: os cereais e as oleaginosas (26% do total), as forrageiras – alfafa, aveia, centeio e triticale (17%) e outras culturas (1%) (INDEC, 2009).

No México, as culturas mais importantes são os cereais, milho e trigo (54%), as forrageiras (20%), as hortaliças (9%), e frutíferas (5%), as culturas industriais (4%), os cítricos e têxteis (3% cada), as oleaginosas e outras culturas (2%) (CONAGUA, 2011).

Em Cuba, os grandes sistemas se concentram na irrigação por área de cultivo do arroz e a irrigação por aspersão nas culturas de raízes, tubérculos e

cereais. A irrigação localizada, fundamentalmente de pequenos sistemas, está nas hortaliças (agricultura urbana) e nos cítricos e frutíferas.

E sobre os sistemas de irrigação utilizados?

A irrigação por superfície é, quando muito, a técnica de irrigação mais difundida na região. Em algumas regiões da América do Sul, América Central e Caribe, a escassez de água e as características das explorações têm levado a uma maior utilização da irrigação pressurizada (por aspersão e localizada).

Na América do Sul, o Brasil possui 334.800 hectares equipados com irrigação localizada (6,2% do total da área equipada). O Brasil também se destaca na irrigação por aspersão, representando 45% de sua área equipada, sendo, em média, na região 22%. Na República Bolivariana da Venezuela (26%) e no Equador (20%) da irrigação é feita por aspersão. O Chile possui a maior proporção de área com irrigação localizada, com 250.000 hectares, o que representa 22,5% da área equipada com irrigação do total do país.

Na América Central, a irrigação por aspersão corresponde a 14%, sendo a Guatemala seu principal expoente com 30% da área equipada para irrigação. A irrigação localizada tem uma baixa expressão na sub-região (4%), ainda que no Panamá alcance os 14%.

No Caribe, ainda que a informação sobre técnicas de irrigação seja limitada, sobressaem os casos de Antígua e Barbuda e Saint Kitts e Nevis com 100% da área equipada para irrigação localizada, San Vicente e Granadinas com 90,8% e Granada com 80,5%. A superfície de irrigação por aspersão em Cuba representa 25% e na Jamaica 17%. 

AMANCO AGROBIAX. UMA SAFRA RECORDE PASSA PELA RESISTÊNCIA MÁXIMA.

**MAIOR NA RESISTÊNCIA,
MAIOR NA DURABILIDADE.**

- Tubo mais leve;
- Produto sustentável;
- Não propaga fissuras;
- Menor uso de conexões;
- Acoplamento simples: fácil montagem;
- Ótima ductibilidade e tenacidade;
- Intercambiável entre sistemas plásticos e metálicos;
- Resistente à corrosão;
- Alta resistência a impactos causados por transporte, manuseio, assentamento e cargas pontuais.



www.amanco.com.br

[f /AmancoBR](https://www.facebook.com/AmancoBR)

[t /amancobrasil](https://www.twitter.com/amancobrasil)

[You Tube /amancobr](https://www.youtube.com/channel/UC...)



Brasil deve colher 240,9 milhões de toneladas de grãos na safra 2016/2017

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a safra brasileira de leguminosas, oleaginosas e cereais deve fechar a produção com um crescimento de 30,4% em relação à safra passada. As produções de soja e de milho devem registrar recorde, com previsão de 115 e 98,5 milhões de toneladas, respectivamente. O IBGE também estimou o aumento de 7% na área colhida em relação à última safra.



R\$ 3 milhões para conservação da água e do solo

A Agência Nacional de Águas (ANA) destinou R\$ 3 milhões para a execução de projetos de conservação da água e do solo. Os recursos devem ser usados em saneamento rural, plantio de mudas de espécies nativas, cercamento de remanescentes florestais e de áreas em processos de regeneração, terraceamento agrícola e adequações de estradas rurais.

Censo Agro 2017 já visitou mais de um milhão de propriedades no país

Cerca de 18 mil recenseadores já visitaram mais de um milhão de propriedades durante o primeiro mês de coleta de dados do 10º Censo Agropecuário do IBGE. Segundo a instituição, a meta é visitar mais 4,2 milhões de lugares até o final de fevereiro de 2018. O censo recolhe informações relacionadas à área, produção, emprego de irrigação e uso de agrotóxicos. A partir dos dados coletados, será criada a Pesquisa Nacional por Amostra de Estabelecimentos Agropecuários.

Maior evento de irrigação da América Latina reúne especialistas no Ceará

A cidade de Fortaleza, no Ceará, recebeu, de 2 a 5 de outubro, o XVI Congresso Brasileiro de Irrigação e Drenagem. O evento faz parte da programação do INOVAGRI Internacional Meeting, considerado o maior evento técnico-científico sobre irrigação da América Latina. A reunião contou com a presença de estudantes, produtores, técnicos, pesquisadores nacionais e internacionais e empresas públicas e privadas. Foram debatidos temas relacionados às tecnologias aplicadas na irrigação e sustentabilidade da agricultura irrigada no semiárido brasileiro.



Gota a Gota

As novidades do setor em 5 notas

1

MAIS FEIJÃO

A terceira safra de feijão cresceu 3,5% em comparação à estimativa de agosto. O estado que mais aumentou a produção do grão foi o Mato Grosso (27%), seguido por Goiás (4,4%) e Minas Gerais (4,3%). A safra de feijão deve alcançar 3,4 milhões de toneladas em 2017.

2

CONEXÃO PERUANA

O Ministério da Agricultura afirmou que pretende intensificar o comércio agrícola com o Peru. Em viagem ao país vizinho, o ministro Blairo Maggi declarou que existe um grande potencial a ser explorado, principalmente pela proximidade do Peru com os estados brasileiros de Mato Grosso, Rondônia e Acre.

3

EXPORTAÇÃO HISTÓRICA

A Secretaria de Comércio Exterior (Secex) informou que o Brasil fez a segunda maior exportação de milho da história em setembro. Foram 5,91 milhões de toneladas, superando em 12,5% o volume de agosto. A maior quantidade de milho exportada pelo Brasil foi em dezembro de 2015, com o total de 6,26 milhões de toneladas.

4

PREVISÃO DA SOJA

A Céleres, Consultoria Focada na Análise do Agronegócio, projetou que o plantio de soja em 2017/18 deve crescer pela 12ª safra seguida. A consultoria divulgou que a área semeada deve atingir 34,7 milhões de hectares.

5

NOVIDADE CAFÉ

O Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) desenvolveu três novas cultivares de café — a IAC Catuaí SH3, IAC Obatã 4739 e IAC 125 RN. No campo, elas já apresentam bons resultados, como produtividade até 70% maior do que as principais cultivares dos cafezais brasileiros. Os novos materiais também são resistentes à ferrugem-da-folha, principal doença do cafeeiro.



Mercado de pivôs centrais vai crescer 15,63% na América Latina até 2021

Uma pesquisa divulgada pela empresa Market Data Forecast aponta que o mercado de pivôs centrais vai alcançar a marca de 226,62 milhões de dólares em 2021, representando um crescimento de 15,63%. Segundo o estudo, o mercado tem um grande potencial devido à grande quantidade de sequeiros que passarão a ter irrigação mecanizada. Os sistemas de irrigação por pivô central são amplamente utilizados em grandes superfícies, principalmente por custar menos por hectare e por gerar alto retorno do

investimento. Além disso, o pivô central utiliza menos água do que outras técnicas de irrigação, contribuindo para o desenvolvimento sustentável da agricultura. O estudo ainda destaca aspectos voltados para a análise dos principais países e regiões, onde a indústria de pivôs está em crescimento e também identifica localidades com potencial para irrigação que ainda não foram exploradas. As perspectivas de mercado foram analisadas, principalmente, no Brasil, na Argentina e no México.

Exposição de cafés colombianos conta com mais de 16 mil visitantes

A cidade de Bogotá sediou mais uma edição da “Cafés de Colômbia”, considerada a feira de café mais importante da América Latina. O evento aconteceu em outubro e contou com a presença de mais de 16 mil visitantes, entre colombianos

e estrangeiros. Mais de 100 expositores apresentaram a diversidade dos cafés colombianos ao longo do evento. Foram feitas degustações e leilões ao vivo para oferecer os melhores lotes da safra do primeiro semestre de 2017.



Argentina irriga 2,1 milhões de hectares

O secretário argentino de Agricultura, Pecuária e Pesca, Ricardo Negri, declarou, durante o Encontro de Alta Produtividade Agrícola com Irrigação por Pivôs, que o país está irrigando 2,1 milhões de hectares atualmente. Além disso, o secretário acrescentou que o país tem potencial para irrigar 6,9 milhões de hectares. O encontro foi realizado pelo Ministério da Agroindústria, em parceria com a Universidade de Nebraska. Negri afirmou que a parceria tem como objetivo melhorar o potencial de irrigação no país, tendo em vista que o estado dos EUA tem excelentes irrigantes.



Giro Latino novidades do setor em 5 notas

1

NOVAS TECNOLOGIAS - Uma comitiva multisetorial chilena foi em busca de modernas tecnologias de irrigação em Israel. O objetivo da visita foi conhecer um pouco mais sobre as chaves do sucesso do país no tratamento de água para irrigação.

2

AJUDA ISRAELENSE - Israel ajudará Colômbia no desenvolvimento de sistemas de irrigação em áreas áridas e, também, a impulsionar a agricultura no país. O ministro israelense, Bejnamin Netanyahu, se reuniu com o presidente Juan Manuel Santos para debater sobre as oportunidades da parceria.

3

BOLÍVIA IRRIGADA - O presidente Evo Morales recebeu 79 projetos de irrigação para o programa governamental “MI Riego III”. Os projetos serão avaliados e executados pelo Fundo Nacional de Inversão Produtiva e Social (FPS). Os materiais apresentados equivalem a um investimento de 495,2 milhões de bolivianos.

4

AGRICULTURA NA VENEZUELA - O país contará com o apoio da Bielorrússia para construir cinco cidades comunais de produção agrícola no país. O presidente Nicolás Maduro informou que a ação faz parte dos acordos de cooperação entre os dois países.

5

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL - A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) reuniu jovens agricultores no Panamá para definir uma agenda regional para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Um dos objetivos foi propor linhas de ações que sejam voltadas e desenvolvidas para os jovens que trabalham no campo da região.



NELSON IRRIGATION CORPORATION



DO CENTRO DO PIVÔ AO CANHÃO FINAL

ASPERSORES SÉRIE 3030
SISTEMAS DE BOCAIS
3V MULTIFUNÇÕES



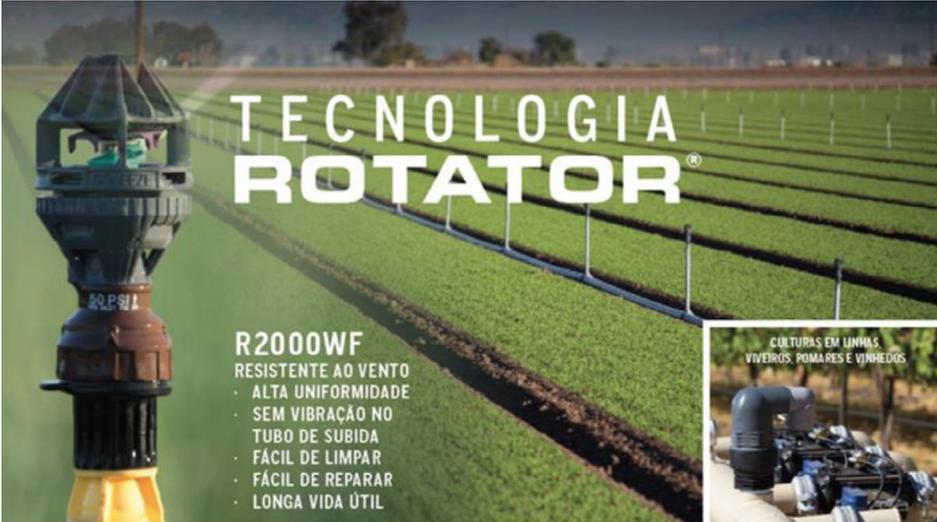
ORIGINAL
CANHÃO
BIG GUN E
VÁLVULA 800P

VÁLVULAS DE CONTROLE PARA O CENTRO DO PIVÔ

FINAL DE SISTEMA

R55/R55i

NELSON
NELSON IRRIGAÇÃO BRASIL



TECNOLOGIA ROTATOR®

R2000WF
RESISTENTE AO VENTO
· ALTA UNIFORMIDADE
· SEM VIBRAÇÃO NO TUBO DE SUBIDA
· FÁCIL DE LIMPAR
· FÁCIL DE REPARAR
· LONGA VIDA ÚTIL



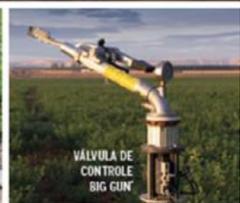
SÉRIE 1000 VÁLVULAS DE CONTROLE



CULTURAS EM LINHAS
VIVEIROS, POMARES E VINHEDOS



CONTROLE DE SETOR PARA
ASPERSORES OU IRRIGAÇÃO
POR COTEAMENTO



VÁLVULA DE
CONTROLE
BIG GUN

Pivô Central

26.

2017 com muito
crescimento:
Valmont faz
balanço do ano

34.

A história da
representação
Valley no Uruguai,
que completa
20 anos



aconteceu



Jornalistas de todo o país participam de tour promovido pela Valley

Jornalistas brasileiros dos principais veículos de comunicação especializada em agronegócio do país participaram de um tour especial promovido pela Valley. O grupo visitou a fábrica dos pivôs em Uberaba (MG) e fazendas de clientes que utilizam o sistema de irrigação em suas propriedades: os grupos AC Café e Rocheto.

Participaram do tour os veículos: Agência Safras e Mercado, Canal do Boi, Canal Rural, Grupo Cultivar,

Portal Agrolink, Portal DBO, Revista Farming e Revista Safra. Com as informações coletadas durante o roteiro, os profissionais divulgaram reportagens sobre o desempenho da Valley, a importância da irrigação e o sucesso registrado pelas propriedades que utilizam a tecnologia.

Clientes visitados. O AC Café iniciou a implantação dos sistemas de irrigação em 2001. Atualmente, o grupo possui uma área de 3.700 hectares distribuídos entre as Fazendas

das Santa Rosa e Rosália, na região de Araxá (MG). Com a ajuda de 17 pivôs Valley, produzem café tipo exportação.

O Grupo Rocheto está envolvido com a produção no campo há 15 anos. A plantação da Fazenda Água Santa, localizada no município de Perdizes, em Minas Gerais, se estende por quase 22 mil hectares. A Valley é responsável por 43 pivôs instalados na propriedade. O forte do Grupo é a produção de batata, mas também investe em milho, eucalipto, trigo, cevada, café e feijão.



Revendas Valley são inauguradas no Pará e em São Paulo



A Unimaq inaugurou mais uma loja em Holambra II, em Paranapanema, São Paulo, no mês de setembro. Na oportunidade, a empresa também promoveu um Dia de Negócios para comemorar a inauguração. Cerca de 60 pessoas participaram do evento. A nova loja da Unimaq fica na Avenida das Posses, 322.

Já a Irrinorte, revendedora de equipamentos Valley, inaugurou a primeira loja da cidade de Paragominas no fim de

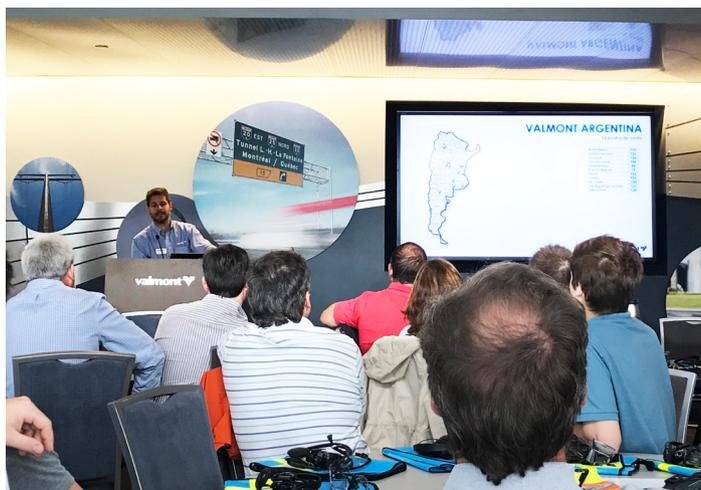
setembro. O evento contou com a participação de José Ferreira Júnior, analista comercial da Valley, e Murilo Risso, Supervisor Comercial.

A região de atuação da revenda é considerada a maior produtora de grãos do Estado e, por isso, as projeções para o futuro são muito positivas. Além da loja em Paragominas, a Irrinorte já contava com uma loja em Santarém há cinco anos.



Argentinos visitam fábrica da Valley nos Estados Unidos

Mais de 30 produtores argentinos participaram de uma visita guiada à fábrica da Valley e à Universidade de Nebraska, nos Estados Unidos. Durante o roteiro, também visitaram fazendas de produtores locais, onde conheceram de perto a aplicação da irrigação, durante um Dia de Campo. Além disso, também passaram pelo Distrito de Conservação de Recursos Naturais, Monsanto Gothenburg Lab. Representantes do INTA (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária) e estudantes da Universidade de Córdoba também estiveram na fábrica da Valley.



Unimaq e Irridrop participam de Exposições Agropecuárias



O Irrigashow, realizado em setembro, em Paranapanema (SP), contou com a participação da revendedora Valley Unimaq. O foco principal da feira foi a exposição de inovações tecnológicas e a abordagem de práticas sustentáveis na agricultura irrigada.

O coordenador de irrigação da Unimaq, Ricardo Augusto Silva, explicou que foi possível fazer bons negócios na feira e encaminhar outros para serem fechados em breve. Esta foi a terceira participação da revenda no evento.

Já no sul do país, a Irridrop foi uma das expositoras da Expo São Luiz, considerada uma das feiras mais importantes da região. O evento oferece possibilidades de negócios para os expositores, além de levar entretenimento e cultura ao público presente. Os destaques apresentados pela revenda Valley foram o painel Icon e o pneu Rhinogator.



Valley participa de TecnoAgro no Peru



A Valley mostrou os benefícios da irrigação aos visitantes da TecnoAgro 2017, a maior feira agrícola internacional do Peru, que foi realizada na cidade de Ica no início do mês de novembro. A revenda da empresa montou um estande na exposição para apresentar a tecnologia dos pivôs centrais, onde recebeu amigos e produtores interessados nas oportunidades oferecidas pela irrigação.



Irriger participa de seminário sobre irrigação



Técnicos da Irriger participaram do 2º Seminário de Irrigação de Goiás, realizado entre os dias 31 de agosto e 1º de setembro. O tema central do evento foi a eficiência e a sustentabilidade na agropecuária por meio da irrigação. O seminário contou com palestras, painéis e cases. A programação foi voltada para produtores rurais, técnicos e demais membros da sociedade interessados em debater sobre a utilização sustentável da água.

Em Minas Gerais. O supervisor da Irriger nos estados de São Paulo, Mato Grosso do Sul e Paraná, Bruno Ribas Bataha, foi um dos palestrantes do XI Seminário de Agronomia da Universidade Federal de Viçosa. O especialista falou sobre "A importância da irrigação, os desafios e oportunidades do setor", apresentando as novidades tecnológicas da Valley para otimizar os resultados no campo, como o primeiro painel inteligente do mercado: o Icon.



Dia de campo mostra funcionamento de pivô

Em Luján, na província de San Luis, Argentina, foi realizado um Dia de Campo na fazenda El Rosario de Foralba SA. O evento contou com a participação do Ministro do Meio Ambiente, Campo e Produção da província, Sergio Freixes, diferentes produtores e estudantes das Universidades de Corrientes e de San Luis. Os participantes puderam acompanhar o sucesso da irrigação na propriedade, cujo forte é a produção das mais de 1000 vacas leiteiras. Além disso, são 1500 hectares distribuídos entre trigo, milho, soja, alfafa e batata. O estabelecimento é referência no sistema de irrigação por pivô em pasto e para plantio direto.

Atividades promovem irrigação na Argentina



Nos últimos meses, na Argentina, foi realizada uma série de atividades para difusão da irrigação por pivôs centrais. Entre os eventos, um foi realizado na localidade de Balcarce, pela Asociación de Riego Pampeano y el INTA. Já em Buenos Aires, a equipe da Valley promoveu a palestra “A experiência de Nebraska e o potencial da Argentina”. Também na agenda de eventos esteve um workshop com o Ministério da Agroindústria da Nação, o Ministério da Agricultura e as Secretarias de Recursos Hídricos das Províncias de Buenos Aires, Córdoba e San Luis, INTA e Universidades das respectivas províncias, com o objetivo de desenvolver Irrigação sustentável na Argentina.



Valley incentiva atividades de pesquisa e extensão em Goiás



A escola de Agronegócio da Universidade Federal de Goiás (UFG) recebeu, por meio de uma parceria público-privada com a Valley e a empresa Tigre, um pivô central para o auxílio nas atividades de pesquisa e extensão realizadas pelos alunos da instituição.

A doação foi feita no final de agosto e, de acordo com Robson Maia Geraldine, diretor da escola, o equipamento já está sendo utilizado em um campo de feijão. O pivô de alta tecnologia cobre uma área de 13 hectares e vai contribuir para a aprendizagem de aproximadamente 200 estudantes, divididos em 22 grupos de estudos.

PIVÔ É VALLEY

Empresa aposta em novo conceito de
marca: tão forte como seu nome

T



VALLEY®

Nos últimos meses, a Valley vem se apresentando ao mercado com um novo conceito de marca. A proposta é reforçar a liderança da empresa, enfatizando sua posição de referência quando o assunto é pivô central. Por isso: **Pivot é Valley**.

O projeto de branding busca a integração dos mercados e a unidade de comunicação em torno da sua plataforma de marca global. “Somos líderes e reconhecidos pela excelência de nossos produtos. E isso fica claro com o nosso posicionamento”, comenta André Ribeiro, gerente de Marketing e Desenvolvimento de Redes da Valley na América Latina.

Para executar o projeto, foi contratada uma agência especializada, a IS BRANDING. “Desde o início, deixamos clara nossa intenção de promover esses nossos diferenciais mercadológicos. E hoje já conseguimos envolver essa marca em toda nossa estratégia de mídia, inclusive para o público interno, ressaltando o compromisso dos colaboradores na construção do Pivô Valley, reconhecido e valorizado pelo mercado”, define o coordenador de Comunicação da empresa, Dimas Rodrigues Júnior.

Luiz Barbosa, gerente de contas da IS BRANDING, **destaca que** o impacto de uma marca na vida das pessoas define o que ela é, e o que ela significa e, por isso, é importante defender como causa os valores da empresa. “Esse é o propósito pelo qual todos os dias as pessoas se dispõem a fazer mais e melhor, gerando multiplicadores, engajamento e, o principal, defendendo a mensagem da marca da porta da rua para dentro, antes mesmo da mensagem impactar o público externo”, afirma.

O conceito traz ainda a ideia de que a empresa referência em pivôs está sempre à frente, lançando novos produtos e criando tendências no mercado. “Com o novo posicionamento da marca, exaltamos os valores que cercam a Valley e enfatizamos seu papel de referência na produção de pivôs com muita tecnologia, inovação e liderança. Reflexo de ações contínuas de desenvolvimento e investimentos em sua imagem e que posiciona a sua marca como sinônimo de uma categoria.”, conclui Igor Ribeiro, brand planner da agência IS. ●



CRESCIMEN

Valley planeja fechar 2017 com ampliação de faturame



TO À VISTA

mento no Brasil e já prevê novos investimentos para 2018

FOTO: ANDRÉ RIBEIRO

V

ai muito, muito, muito bem, obrigado. Na contramão de tudo o que se tem lido, ouvido e comentado no Brasil sobre crise, a Valley, literalmente, desconhece essa palavra. A maior unidade da empresa na América Latina deve fechar 2017 com um crescimento de 20% no faturamento.

"Fizemos algumas ações internas, como a redistribuição e abertura de novas revendas em pontos estratégicos, o que deve garantir um resultado melhor neste ano", afirma Renato Silva, diretor-presidente da Valmont no Brasil.

O processo de reestruturação das revendas da marca no País começou há quatro anos. E, neste período, um salto: a Valley passou de 26 para 60 pontos de venda no Brasil. Só nos últimos meses, por exemplo, a empresa inaugurou novas lojas em importantes e estratégicas regiões como: Luís Eduardo Magalhães, o pólo produtivo da Bahia, e Paragominas, a cidade verde do Pará.

"Nosso grande desafio é fazer com que a tecnologia do Pivô Central chegue a todo produtor brasileiro. Para isso, precisamos estar presentes nas regiões em que há maior demanda e também onde os agricultores e pecuaristas desconhecem o sistema, aumentando assim nossos potenciais consumidores", destaca Renato Silva.

“Fizemos algumas ações internas, como a redistribuição e abertura de novas revendas em pontos estratégicos. Em quatro anos, a Valley passou de 26 para 60 pontos de venda no Brasil”

OS NÚMEROS DA VALMONT

Detém

60%

do market share do segmento de pivôs centrais no Brasil

Possui

60

revendas Valley distribuídas em todas as regiões brasileiras

Está presente em

23

países

Fatura

US\$ 3 bi.

globalmente por ano

Conta com

11 mil

funcionários

Tem

71

anos de mercado



E haja potencial! Atualmente, são cerca de 5 milhões de hectares irrigados no Brasil, e cerca de 30% desse total (1,6 milhão de hectares) com a tecnologia de irrigação com pivôs centrais. No entanto, segundo estimativas da Agência Nacional de Águas, a área irrigada pode atingir 66 milhões de hectares. Por isso, além do salto de crescimento em 2017, para 2018 a Valley também espera um aumento de 5% a 10% nas operações.

Uma fábrica cada vez mais moderna. Para atender tanta demanda, melhorar as condições de trabalho para os funcionários e otimizar a produção, a Valmont está investindo R\$ 4 milhões para modernizar a unidade brasileira. A equipe diretiva da empresa está estudando um plano de eficiência energética para a fábrica, que deverá receber painéis de energia fotovoltaica.

A fábrica está localizada em Uberaba (MG). Atualmente, a planta produz 40% da sua capacidade, e tem condições de mais do que dobrar a fabricação de pivôs centrais. **P**



Renato Silva, diretor-presidente da Valley, comemora o crescimento do faturamento da empresa

INOVANDO SEMPRE

Os investimentos em melhoria contínuas e em inovações para garantir mais resultado para os clientes no campo são, sem dúvida, grandes diferenciais da Valley. Em 2017, por exemplo, várias novidades foram lançadas pela empresa. Confira algumas delas:



ICON, o primeiro painel inteligente do mercado, que, entre outras, permite controle remoto sem necessidade de internet.



PNEU RHINO GATOR, feito de plástico mais sustentável, não fura e não requer calibragem.

Queremos melhorar ainda **MAIS!**



Valmont Brasil
inicia processo
para certificação
Lean



O

timizar recursos para a execução de atividades, buscar a melhoria contínua e focar nos clientes: estes são os objetivos da Valmont, com a implementação do programa de certificação *Lean*. A filosofia do *lean manufacturing*, também conhecida como manufatura enxuta, é baseada no Sistema Toyota de Produção e tem como objetivo reduzir sete tipos de desperdícios frequentemente observados em grandes empresas: tempo de espera, transporte, superprodução, movimento, defeitos, inventário e excesso de processamento.

“As ferramentas trabalhadas no treinamento de certificação nos direcionam a exercer nossas atividades de maneira padronizada. Sendo assim, quando algo é padronizado, as outras ferramentas de otimização trabalhadas no treinamento nos proporcionam a possibilidade de mensuração do antes e do depois da implantação da ferramenta. Esse é um processo de melhoria contínua”, explica o Encarregado de Seção da Valmont, Eduardo Moreira.

“Esse treinamento é fundamental para a implantação da cultura Lean na Valmont Brasil, pois essa filosofia é do nosso corporativo.”



Recentemente, a *Great Place to Work*®, uma das mais respeitadas pesquisas de mercado, elegeu a Valmont como uma das melhores empresas para se trabalhar em Minas Gerais. Um dos grandes responsáveis por este posto foi o programa The ValmontWay, traduzido como “O jeito Valmont”, que direciona a empresa com base nas ferramentas Lean. São trabalhados processos uniformes, utilizando a criatividade de todos os colaboradores e os valores da empresa: paixão, integridade, melhoria contínua e entrega de resultados. “Tudo isso é feito para atender nossos clientes melhor”, destaca o Encarregado de Seção, Eduardo Moreira.



Aplicação do treinamento prático do 5S na fábrica

O treinamento de certificação *Lean* é composto por 20 ferramentas de qualidade. São trabalhados, por exemplo, o 5S – ferramenta japonesa de gestão de qualidade – e ferramentas mais complexas, como o OEE (utilizado para calcular a eficiência global dos equipamentos da empresa) e o SMED (conjunto de técnicas que buscam reduzir o tempo de setup de uma máquina).

Desde 2015, mais de 295 funcionários da Valmont de 19 países passaram pelo programa de treinamento de certificação *Lean*, com duração de duas semanas. No Brasil, a primeira semana de atividades aconteceu em setembro deste ano. A segunda parte está programada para dezembro.

O grande objetivo do trabalho é disseminar a cultura do *Lean manufacturing* em todos os departamentos da Valmont e, por isso, o diretor-presidente da empresa, Renato Silva, e

também os gerentes dos departamentos indicam pessoas chaves para o treinamento. Os selecionados têm a oportunidade de aprendizagem e, depois, a responsabilidade de multiplicar os conhecimentos adquiridos.

É o caso de Eduardo Moreira. O Encarregado de Seção da Valmont participou do treinamento no início de 2017, em Dubai, e está na fase final de certificação 3a. Agora, ele poderá receber a certificação 3b por ministrar as atividades realizadas no Brasil juntamente com o Gerente Global Lean Valmont, Chad Thompson. A previsão é de que aproximadamente 22 pessoas da Valmont Brasil estejam certificadas em nível 3a. A certificação acontece no prazo de um ano. Cada participante deve desenvolver cinco projetos diferentes que sejam alinhados com as metas da empresa, com autorização do superior imediato.

O Encarregado de Seção pontua

que a participação de todos os colaboradores é essencial para que, por meio da troca de ideias, o melhor caminho seja encontrado e os benefícios sejam sentidos por todos. Assim, é possível melhorar tanto o ambiente de trabalho quanto a forma de executá-lo. “Esse treinamento é fundamental para a implantação da cultura *Lean* na Valmont Brasil, pois essa filosofia é do nosso corporativo, e essa gestão enxuta deverá ser seguida em todas as unidades Valmont pelo mundo”, explica.

Em dezembro, a Valmont Brasil vai receber a primeira auditoria *Lean* da história da empresa. A meta é conquistar a medalha de ouro dentro da aplicação das ferramentas nos próximos três anos, assim como a Valmont em Dubai. “Esse treinamento, portanto, é o início dessa nossa jornada”, conclui. **P**



Nós sabemos o que realmente importa para você

Aumente a produtividade da sua área irrigada.

Adquira o seu pivô através das soluções de financiamento do Valley Finance.



Adquira
e Proteja

Contratando 5 anos de
seguros com a DLL Seguros*
você pode parcelar em
até 5x sem juros.

VALLEY
FINANCE



Um programa do DLL

O Valley Finance é um programa em parceria entre a Valmont e DLL no Brasil, que oferece soluções financeiras para aquisição dos pivôs Valley. Sobre o DLL: Somos um parceiro global de soluções financeiras, subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente trabalhamos em 36 países e atuamos como especialistas em nove setores da economia junto com fabricantes de equipamentos, revendedores e distribuidores, disponibilizando soluções integradas para todo o ciclo de vida destes produtos. No Brasil, oferecemos soluções de Vendor Finance compostas por uma gama de linhas de crédito para os mercados de Agricultura, Construção, Indústria, Transportes, Saúde e Tecnologia para Escritórios.

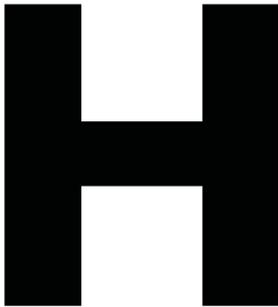
* Os produtos DLL Seguros são comercializados por meio da DLL Corretora Seguros Ltda e apresenta um amplo leque de soluções para os clientes Valley.





20 anos de trabalho em equipe

Desde 1997, a Corporación de Maquinaria
representa a Valley no Uruguai



á mais de 70 anos, na maior zona de produção agrícola do país, o produtor Jorge Erro fundou a Estância Erro, e deu início ao trabalho no mercado dedicando-se a beneficiamento de sementes, secagem e comercialização de grãos.

A empresa sempre esteve envolvida com a venda de maquinários agrícolas, mas, em 1994, decidiu aprimorar e criar a *Corporación de Maquinaria*. A partir daí, foi dado início a um período de profissionalização de produtos e serviços. Hoje, a empresa representa e dá assistência a mais de 14 marcas internacionais, inclusive a Valley.

“Acompanhando o intenso crescimento do país, optamos por uma política de expansão, avançando na missão de estarmos cada vez mais próximos de nossos produtores, com serviços, reposições de peças, atenção personalizada e o compromisso que eles esperam de nós. Tudo isso é diferencial que os fizeram nos escolher”, comenta Ramón Erro, diretor da *Corporación de Maquinaria*.

Atualmente, são mais de 150 colaboradores distribuídos em dez filiais no Uruguai, que colocam à disposição dos clientes oficinas mecânicas completas para a realização de todos os serviços. Além disso, dispõe de um estoque completo de reposições para dar resposta imediata a qualquer pedido e conta com o respaldo de uma equipe de serviços completa, de administração e de vendas que dão suporte a toda operação das sucursais.

“A *Corporación de Maquinaria* já instalou mais de 100 equipamentos Valley, que hoje irrigam cerca de 10 mil hectares”

NÚMEROS DA CORPORACIÓN DE MAQUINARIA:

mais de
150
FUNCIONÁRIOS

mais de
100
EQUIPAMENTOS INSTALADOS

mais de
10mil
HECTARES IRRIGADOS

HISTÓRIA COM A VALLEY

A relação da Valley com a *Corporación de Maquinaria* começou há mais de 20 anos, quando a irrigação com pivô ainda era um tema emergente no Uruguai. O engenheiro agrônomo Felipe Lecueder, gerente do setor de irrigação da empresa, comenta que essa tecnologia sempre foi considerada estratégica devido às características hídricas da região. “Pouco a pouco, tivemos os primeiros clientes no litoral e no norte do país. Os resultados positivos eram evidentes, principalmente em épocas de seca. E, dessa forma, os clientes que tinham apostado na irrigação saíram ganhando. Assim, a irrigação foi crescendo. Atualmente, a empresa tem um departamento que é 100% dedicado à Valley”, conta.

A *Corporación de Maquinaria* já instalou mais de 100 equipamentos Valley, que hoje irrigam cerca de 10 mil hectares. Soja, milho e pastagens são produzidas e irrigadas debaixo dos pivôs. Dessa forma, é possível melhorar os rendimentos, a estabilidade da produção e alcançar uma boa integração com os sistemas pecuários.

Um projeto não significa somente montar um pivô. Existe um projeto e uma estrutura, moldados por uma equipe de trabalho. A *Corporación de Maquinaria* tem capacidade de fazer e assessorar o cliente em todas as etapas do projeto: o pré-projeto da represa, permissões e autorizações, execução da obra, importação da equipe, trâmites de exoneração de Imposto sobre Valor Acrescentado (IVA), etc. A revenda executa todo o projeto e, depois do pivô instalado, uma equipe acompanha o produtor durante a primeira safra irrigada para ensinar a operação do sistema.

“Não vendemos pacotes. Cada produtor e cada fazenda têm suas necessidades e cada projeto é feito sob medida. O diferencial do departamento de irrigação da *Corporación de Maquinaria* é poder fazer projetos na medida do produtor. Embora o Uruguai seja um país pequeno, existem áreas com diferentes demandas hídricas”, alega Lecueder.

Com muito entusiasmo, ele nos conta que os casos de sucesso cumprem o objetivo do cliente. “Por exemplo, temos um caso de um produtor no norte que, com a irrigação, garante a alimentação na propriedade leiteira. Já no litoral sul, um cliente tem a possibilidade de fazer uma área de mudas e produzir com um maior nível de investimento, mas com um rendimento superior e com maior valor agregado ao produto final. Em meu ponto de vista, a irrigação por pivôs é muito bem sucedida porque permite gerar valor a todo o sistema de produção”. 

A irrigação e seus benefícios: é preciso divulgá-los!

Para divulgar os claros benefícios fiscais e o valor estratégico de contar com a irrigação por pivôs, a *Corporación de Maquinaria* e a Valley participam de feiras, exposições e realizam jornadas informativas em todo o país. “Os benefícios do uso da irrigação por pivô já são muito bons, mas a maioria das pessoas os desconhece”, comenta o engenheiro agrônomo Felipe Lecueder, gerente do setor de irrigação da empresa

Atualmente, existe um sistema de benefícios muito atrativos para o setor agropecuário uruguaio. A já existente Lei de Investimento se soma à Lei de Irrigação, que melhora as condições dos benefícios fiscais. “É um claro sinal do Estado ao setor, que vem impulsionar o

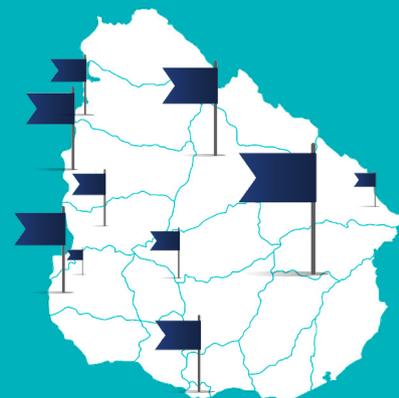
investimento na irrigação. As condições já estão dadas e vão abrir novas oportunidades de negócios para os produtores atuais e novos empresários que buscam investir no agronegócio”, avisa.

A *Corporación de Maquinaria* continua crescendo no investimento de novas tecnologias, avançando com o plano de expansão de sucursais e capacitando operadores de todo o país no Centro de Capacitação implantado na sucursal corporativa da cidade de Dolores.

Assim como no início, 70 anos atrás, a *Corporación de Maquinaria* segue semeando, escrevendo história, colhendo a experiência do caminho e pensando no futuro. “Em breve, convocaremos os produtores para novos eventos do nosso campo experimental em Dolores, onde temos o primeiro equipamento Valley que foi instalado no país. A ideia deste campo experimental é ser um espaço para capacitações e oficinas de campo”, avisa.

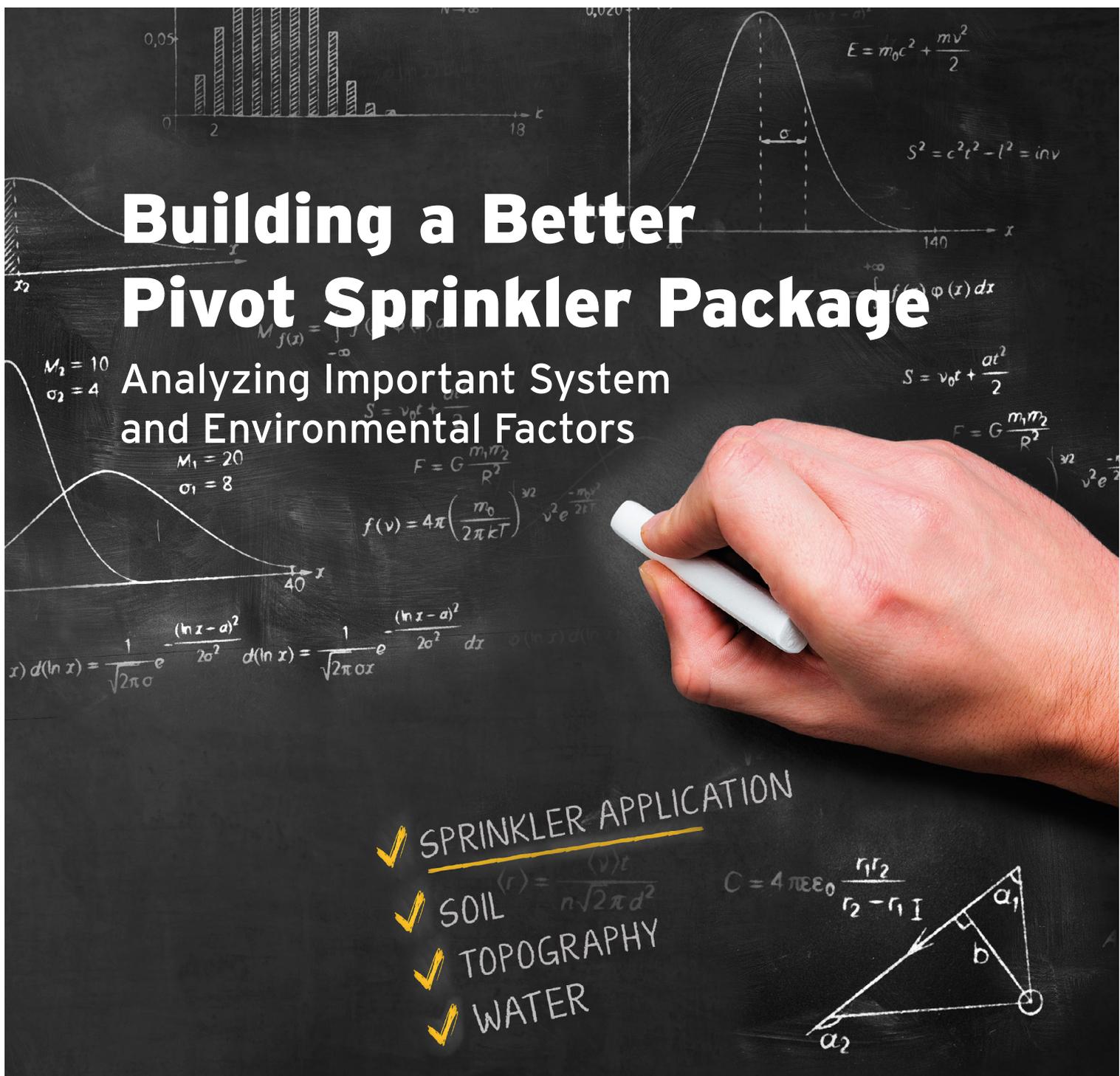
Com o foco no serviço pós-venda, a *Corporación de Maquinaria* conta com filiais em dez localidades, o que garante ao produtor uma resposta muito rápida aos problemas que podem surgir antes e durante a safra. A empresa está presente em:

Dolores
Durazno
Mercedes
Montevideú
Paysandú
Río Branco
Salto
Tacuarembó
Valera/Treinta y Tres
Young



Building a Better Pivot Sprinkler Package

Analyzing Important System and Environmental Factors



- ✓ SPRINKLER APPLICATION
- ✓ SOIL
- ✓ TOPOGRAPHY
- ✓ WATER

komet | *Academy*

Improving Knowledge

The Komet focus is to make highly effective water application a relevant subject within the pivot industry with unique and highly innovative products and targeted knowledge tools for water application education seminars.



komet
INNOVATIVE IRRIGATION

No campo

40.

Produtor brasileiro constrói um império de 6mil hectares plantados

46.

A nobreza do alho, cultura que exige alto investimento e muito cuidado no manejo

54.

Na Argentina, produtores planejam 100% de sistema de irrigação, antes do plantio



FOTOS: TIAGO FERRAZ



Ele nasceu para o CAMPO!

Ele começou com 15 hectares. Hoje, possui mais de 6 mil. A história do cliente Oscar Razera, que construiu um império com a agricultura

Ele cresceu e foi criado no sítio, junto com os irmãos. A infância já indicava que o destino do gaúcho Oscar Razera seria ligado ao campo. O contato com a terra desde pequeno fez com que o caminho do produtor fosse inevitavelmente entrelaçado com as práticas agrícolas.

Durante 25 anos, Oscar trabalhou

na empresa do irmão, com matriz em Passo Fundo (RS), como vendedor de defensivos agrícolas, sementes e adubos. Em 1981, mudou-se para Miguelópolis após o irmão abrir seis filiais na região da Alta Mogiana – que abrange 19 municípios do nordeste do estado de São Paulo. “Quando cheguei em Miguelópolis, não tinha nada. Só uma bicicleta. E também não sabia vender nada. Eu custei preencher o primeiro pedido que fiz, mas depois fui aprendendo por conta”, recorda.

Aos poucos, foi fazendo o pé de meia e, mais tarde, decidiu investir na lavoura. Comprou uma fazenda em 1999 e, já no primeiro ano, plantou soja e fez a safrinha. E não demorou para o negócio crescer com ajuda de uma grande aliada: a irrigação. Foi em 2001 que o primeiro pivô foi montado, possibilitando a expansão e a variedade de culturas na propriedade. “Começamos a plantar feijão, milho de campo para a Monsanto, mais soja... E hoje também tenho um parceiro que planta cebola e batata”, explica Oscar Razera.

“A irrigação é a otimização da terra. Permite o plantio fora de época, deixa a safra de inverno garantida”

Oscar Razera mostra o maior pivô da fazenda, capaz de irrigar 140 hectares





A CHUVA ARTIFICIAL QUE GARANTE O RESULTADO

A primeira lavoura lá nos anos 90 tinha apenas 15 hectares. Atualmente, Oscar planta em 6 mil hectares em propriedades situadas em: Miguelópolis, Água Comprida, Sacramento e Uberaba. Metade dessa área é utilizada para a produção de soja, milho de campo e feijão, enquanto a outra parte é arrendada para a plantação de cana. Cerca de 300 hectares da área destinada ao plantio de grãos é irrigada, e o objetivo é expandir ainda mais. “Por enquanto, está difícil conseguir a outorga da água. Mas se tiver como ampliar a irrigação, eu vou fazer”, afirma com convicção.

Para Oscar, irrigação é sinônimo de ganho. Segundo ele, é a “chuva artificial” que faz produzir e garante a safra. “O plantio da lavoura tem vários objetivos, mas se não der lucro, não adianta. A irrigação é a otimização da terra. Permite o plantio fora de época, deixa a safra de inverno garantida”, destaca o produtor.

A opção em investir ainda mais em pivôs, parte dos próprios resultados obtidos na fazenda. Oscar enfatiza que, com a irrigação, ele tem, no mínimo, um aumento de 50% na produção de feijão. Grão que, ano passado, o produtor vendeu a R\$ 450 a saca devido à escassez do produto no mercado.

Além disso, o produtor destaca que a otimização de funcionários e de maquinários é uma outra vantagem do processo. “A gente planta em outubro e colhe em fevereiro, aí em fevereiro planta a



safrinha e colhe em julho. Com a irrigação, a gente consegue plantar, por ano, de duas safras e meia a três”, destaca.

Hoje, um dos equipamentos montados na fazenda é capaz de irrigar 142 hectares. E é debaixo desse que aparece outro grande diferencial do uso da tecnologia: com um único pivô é possível irrigar até quatro culturas diferentes ou em diferentes estágios, com a formação de quadrantes.

Apesar das dificuldades do país refletirem em vários setores, Oscar segue otimista. “O agronegócio é o que carrega o Brasil. Por mais que tenha problema e crise, ninguém vai ficar sem comer. Todo mundo vai precisar da produção”, conclui. **P**





NO CAMPO RESULTADO NO CAMPO





sua majestade, o ALHO

A cultura de difícil
manejo e com
necessidade de
altos investimentos
conquista o Cerrado
mineiro



A produção da propriedade é de cerca de 1,5 milhão de quilos por ano

A

té quem chega de olhos vendados consegue identificar onde estamos. De longe, já se sente o cheiro. É impressionante. São 80 hectares de alho plantados e 100% irrigados. A propriedade do grupo L2 Agronegócios está localizada em Tiros, município na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Além do alho, aqui também são cultivados cenoura e cereais.

Leonardo Rodrigues Lopes, que comanda o grupo L2 Agronegócios, trabalha com agricultura há cerca de 10 anos. A ideia de trabalhar com o alho apareceu há cinco anos, e não veio do acaso. O produtor explica que fez muitas pesquisas antes da concretização do investimento. “Por precisar de um investimento muito alto, fizemos um estudo para entender o que o Brasil produzia e saber se valia a pena”, justifica. Hoje, o alho produzido na propriedade é enviado para diversas regiões do país.

E realmente era uma aposta bem alta. Afinal, para iniciar o plantio, é preciso ter um capital considerável. A cultura nobre exige investimento de aproximadamente R\$120 mil reais por hectare. O retorno varia bastante. Depende da produção e, também, de outros fatores. Um grande desafio para os produtores brasileiros é a maciça importação do produto



Leonardo conta com a colaboração de 230 pessoas e de Olímpio Junior, agrônomo da L2 Agronegócios, durante a safra do alho

da China. Em 2016, o volume saltou 67% e, atualmente, uma em cada três cabeças consumidas no país é de origem chinesa. “O nosso custo trabalhista é muito alto. Além disso, tem a entrada desleal da importação sem pagar antidumping”, avalia.

Para Leonardo, uma grande aliada daqueles que decidiram investir na cultura no Brasil é a própria Associação Nacional dos Produtores de Alho (ANAPA). A parceria entre os produtores e o órgão conseguiu impor o direito antidumping incidente sobre o alho chinês, ou seja, busca-se evitar que o produto importado entre no país com o valor mais baixo do que o praticado pelos produtores do Brasil.

CURIOSIDADES DO ALHO BRASILEIRO:

Estimativa da safra de 2017:

140 mil toneladas

segundo a ANAPA.

Principais Estados produtores:

**Minas Gerais
São Paulo
Goiás**

(com participação de 70% do total da produção, desconsiderando o alho importado).

Tempo de Colheita:

110 a 140

dias após o plantio.

Clima ideal:

seco,
com temperaturas
**amenas
ou frias**

Obrigatoriedade de irrigação.

Parceria eficaz

Não é à toa que o alho é tido como nobre. O manejo é muito delicado e exige atenção de sobra do produtor e da equipe que trabalha assessorando a fazenda. Do plantio à colheita: tudo é 100% manual. Cerca de 230 pessoas trabalham durante a safra do alho na fazenda do grupo L2 Agronegócio.

Além de investir na qualificação e estruturação da equipe, o produtor conta que também aposta muito em tecnologia, principalmente em termos de irrigação, um sistema que é obrigatório em qualquer plantação de alho. Além dos pivôs Valley, Leonardo conta com a assessoria da Irriger.

“A parceria começou no início deste ano e, deste então, me ajudou muito na tomada de decisões. Existe um período em que o alho é muito melindroso e é preciso tomar cuidado. A Irriger ajuda muito nessa parte, principalmente na questão de saber qual a quantidade de água que precisamos utilizar no dia. A assessoria trouxe uma eficiência muito maior para o trabalho”, explica.

É o técnico Igor Santos que acompanha o cliente Irriger. Ele destaca que a cultura é muito exigente e que os recursos tecnológicos ajudam na garantia da precisão do uso dos pivôs e, principalmente, na conquista dos resultados. Um grande desafio é a fase do alho conhecida como “diferenciação dos bulbilhos”. “Nesta etapa, é preciso cortar totalmente a água. Mas, para entrar nesta fase, o alho precisa estar com a umidade ideal”, revela o



O ouro na palma da mão: a produção é 100% manual

“Existe um período em que o alho é muito melindroso e é preciso tomar cuidado.”

especialista, acrescentando que nas duas primeiras fases de crescimento a irrigação deve ser intensa.

Logo depois, a quantidade de água e os intervalos de frequência, contribuem para o não aparecimento de pragas e doenças e a boa formação do alho. O manejo eficiente também favorece a otimização do sistema de fertirrigação, implantado em toda a fazenda. **P**



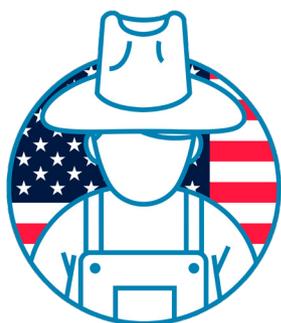
IRRIGER Connect

SUA MELHOR DECISÃO DE IRRIGAÇÃO

➔ IRRIGER.COM.BR



AS DIFERENÇAS ENTRE OS PRODUTORES DE GRÃOS E ALGODÃO NO BRASIL E NOS ESTADOS UNIDOS.



Produtores Americanos



106,5 mi. toneladas/ano
produtividade **3.150kg / ha**



347,6 mi. toneladas/ano
produtividade **10.590kg / ha**

Equipamentos modernos e atualizados



Custo de produção variável: baixo, com boa infraestrutura de transporte



90% da área plantada é segurada



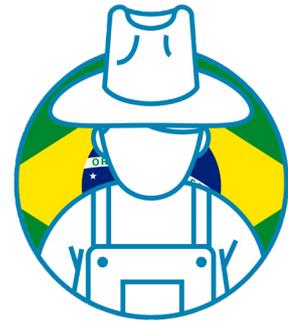
Facilidade para isenções fiscais para uso agrícola



Custo de produção fixo alto



Produtores Brasileiros



Maquinários com menor capacidade de trabalho



Custo de produção variável: alto, com condições ruins para transporte



12% da área plantada é segurada



Altos impostos para aquisição de equipamentos e insumos agrícolas



Custo de produção fixo baixo



100 mi. toneladas/ano
produtividade **3.050 kg/ha**



85 mi. toneladas/ano
produtividade **5.200 kg/ha**

A photograph of a pivot irrigation system in operation over a lush green field. The system consists of a central pivot point with multiple arms extending outwards, each supported by a metal structure. The arms are connected to a main pipe that runs across the field. The background shows a clear blue sky and distant mountains. The overall scene is bright and sunny.

VALLEY

NO CAMPO IRRIGAÇÃO NAS AMÉRICAS

PLANEJAMENTO: PALAVRA DE ORDEM E DE SUCESSO

FOTOS: TIAGO FERRAZ



A história dos argentinos
que pensaram, projetaram,
implantaram os pivôs e só
então começaram a produzir
na terra que é 100% irrigada

No limite das províncias de Córdoba e São Luis, na Argentina, encontra-se a fazenda Las Lomitas. A propriedade pertence a Aceiteira General Deheza (AGD), uma empresa reconhecida em todo país. Aqui, uma característica especial: a empresa decidiu instalar um sistema de irrigação por pivôs em todos os lotes, antes de começar a trabalhar a terra. Dessa forma, 100% da produção da Las Lomitas é feita sob irrigação.

Ao todo, são 3.450 hectares irrigados. Em 2002, começaram a produção de amendoim em oito lotes e, com o tempo, foram preparando mais áreas e somando diversidade nos cultivos. Atualmente, a fazenda produz 29 lotes de algodão, trigo, milho, soja, amendoim e batata.

O duplo cultivo é realizado em toda safra. Assim, a qualidade do solo e a tecnologia de irrigação são aproveitadas ao máximo. “No campo, fazemos 1.400 hectares de trigo, 1.400 de milho, 1.000 de algodão, 600 de soja, 400 de amendoim e 240 de batatas”, detalha o engenheiro agrônomo Martín Harte, enquanto nossa equipe caminha pela fazenda.

Em relação à seleção dos tipos de cultura, o agrônomo explica que nos últimos anos eles deram preferência ao algodão, que vem tendo uma boa rentabilidade. Aliás, a fazenda Las Lomitas faz parte de um grupo CREA

“Devido à baixa umidade relativa do ar na região, não se pode produzir sem irrigação. Então, desde o início, o campo foi planejado para ser completamente irrigado por pivôs”



(Consórcio Regional de Experimentação Agrícola), conjunto formado por empresários do setor agropecuário, que se reúnem para compartilhar experiências e colaborar mutualmente nas tomadas de decisões. O grupo do qual o estabelecimento faz parte instalou uma planta de beneficiamento de algodão a 80 km de distância, para fazer o processo semi-industrial após a colheita, sem necessidade de percorrer longos trajetos.

A escolha da batata como outra cultura de cultivo do estabelecimento se deve à história produtiva da área. O oeste da cidade de Córdoba é uma região grande produtora do tubérculo e é por este motivo que a AGD também escolheu esta opção para plantar.



Na propriedade, a área é 100% irrigada

“NÃO EXISTE PRODUÇÃO SEM IRRIGAÇÃO”

“Estamos em uma zona periférica a nível climático”, afirma Martín, enquanto mostra um dos equipamentos Valley em funcionamento. Nesta área da Argentina, o clima é árido e seco. Na verdade, a média anual de chuva é de 570 mm, um valor extremamente inferior ao que as terras necessitam para a produção.

“O principal benefício que a utilização da tecnologia de irrigação nos deu foi poder de produção”, indica o engenheiro Harte. “Devido à baixa umidade relativa do ar, não se pode produzir sem irrigação, então, desde o início, o campo foi planejado para ser completamente irrigado por pivôs”, comenta.

Para a AGD, a decisão de instalar equipamentos de irrigação foi prioritária, já que era a única forma de poder produzir no campo. Depois de verificar o bom funcionamento dos oito primeiros equipamentos instalados, apostaram na tecnologia para continuar crescendo. Hoje, contam com 29 equipamentos, que cobrem uma área média de 120 hectares cada.

Vale destacar que, antes do início do trabalho no campo, só haviam montanhas no território. Um dos maiores acertos da AGD foi desmantelar somente o círculo de irrigação, enquanto o resto da superfície continua ocupada por bosque nativo para proteger a biodiversidade.

A importância do planejamento

Depois de apreciar as plantações de trigo de Las Lomitas, nos dirigimos a um dos lotes de batata, reafirmando que a rotação de culturas é prioridade para a empresa.

Enquanto percorremos o campo, Martín relata como foi o contato com o Tecnoriego, distribuidor Valley da região. “Desde o início tínhamos certeza de que precisávamos instalar equipamentos de irrigação. A gerência de nossa empresa entrou em contato com a Tecnoriego e começamos a projetar os equipamentos, levando em conta, principalmente, as condições ambientais e avaliando qual era o tamanho ideal do equipamento para essa área”, lembra.

Hugo Teyssedou, representante da Valley e diretor da Tecnoriego, acrescenta que foram analisados: a água, o solo, o clima e o que será produzido. “Depois de fazer uma análise integral, avançamos com o projeto”, destaca.

Martín afirma que a equipe da Tecnoriego o acompanhou durante todo o processo e, atualmente, segue fornecendo assessoria e serviços de manutenção. Ao mesmo tempo, devido à grande quantidade de equipamentos instalados, a AGD viu a necessidade de formar seu próprio pessoal para atender as necessidades urgentes. Contudo, sempre estão em contato com o distribuidor, tanto para o abastecimento de insumos, como para problemas específicos.

O motivo que o fez escolher a Valley? A resposta é direta: “Valley é a número 1 do mundo. Isso é importante, sem dúvida. Mas o que nos levou a escolher a empresa foi saber que teríamos um fornecedor na região. Como a irrigação é indispensável para nossa produção, era fundamental ter o pós-venda e os serviços por perto para solucionar os problemas rapidamente”. P

“Como a irrigação é indispensável para a nossa produção, era fundamental ter o pós-venda e os serviços por perto para solucionar os problemas rapidamente”



CONSÓRCIO NACIONAL



- ▶ Plano de aquisição em até 60 meses sem juros;
- ▶ Parcelas que cabem no seu bolso;
- ▶ Flexibilidade nos pagamentos com parcelas mensais, trimestrais e semestrais;
- ▶ Garantia de entrega na fábrica;
- ▶ Créditos de R\$ 250.000,00 a R\$ 1.000.000,00.

FAÇA
CHOVER
NA SUA
LAVOURA



agronegócio gerou 1.651 novos empregos
mulheres no agronegócio
campo injeta R\$ 30 bilhões no PIB brasileiro
Brasil deve fechar safra 2016/17 com crescimento
cenário para pecuária em 2018 é positivo
fazendas
produtores
pecuária

o mundo está repleto
safra recorde
leilões
produtores de carne
pecuária brasileira
tecnologia na agronomia

Brasil será maior produtor de carne nos próximos anos
mulheres no agronegócio
agronegócio agita mercado com leilões online
negócios
recordes na produção da soja e de milho
exportações do agronegócio crescem 23,7%

safrarecorde de grãos
produtor de carne
recuperação do setor agrícola na Safra 2017/2018
produtores
agronegócio deve apresentar expansão de 2%
leilão
venda antecipada da safra 2017/2018 de soja
leilões
país deve colher 240,9 milhões de toneladas de grãos na safra 2016/2017
tecnologia revoluciona campo
Brasil deve fechar safra 2016/17 com crescimento
startups investem no agronegócio
pecuária
campo injeta R\$ 30 bilhões no PIB brasileiro
agronegócio deve apresentar expansão
safrarecorde de grãos
negócios

de acontecimentos
recordes na produção da soja e de milho
agronegócio deve apresentar expansão
agronegócio agita mercado com leilões online
Brasil deve fechar safra 2016/17 com crescimento
safrarecorde de venda, antecipada, da safra de soja chega a 19,1%
cenário para pecuária em 2018 é positivo
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
recordes na produção da soja e de milho
mulheres no agronegócio
agronegócio deve apresentar expansão de 2%

milho comunicar é o segredo
irrigações importantes
grãos
soja
campo injeta R\$ 30 bilhões no PIB brasileiro
produtores agronegócio
Brasil deve fechar safra 2016/17 com crescimento
soja
exportações do agronegócio crescem 23,7%
fazendas gigantes
cenário para pecuária em 2018 é positivo
safrarecorde
agronegócio agita mercado com leilões online
produtores de leite
negócios

venda antecipada da safra de soja chega a 19,1%
recordes na produção da soja e de milho
startups investem no agronegócio
agronegócio deve apresentar expansão de 2%
cenário para pecuária em 2018 é positivo
país deve colher 240,9 milhões de toneladas de grãos na safra 2016/2017
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
mulheres no agronegócio
agronegócio deve apresentar expansão de 2%

para estar
plantações de soja
produtores de carne
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
soja
fazendas
produtor de leite
campo injeta no PIB brasileiro
agronegócio deve apresentar expansão de 2%
produtores
setor agrícola do Brasil
recordes na produção da soja e de milho
agronegócio agita mercado
produtores rurais brasileiros
tecnologia revoluciona campo
agronegócio deve apresentar expansão
agronegócio gerou novos empregos
Brasil deve fechar safra 2016/17 com crescimento
recuperação do setor agrícola na Safra
produtores
PIB brasileiro
produção
produtores de carne
exportações do agronegócio crescem
pecuária
cenário para pecuária em 2018 é positivo
agronegócio agita mercado com leilões online
startups investem no agronegócio
Brasil será maior produtor de carne
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
agronegócio deve apresentar expansão de 2%

recordes
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
fazendas
campo injeta no PIB brasileiro
país deve colher 240,9 milhões de toneladas de grãos na safra 2016/2017
recordes na produção da soja e de milho
irrigações importantes
tecnologia revoluciona campo
venda antecipada da safra de soja chega a 19,1%
produtores de carne
novos empregos
plantações de soja
agronegócio deve apresentar expansão
chuva artificial
toneladas de grãos
colheitas positivas
safrarecorde de grãos
produtores brasileiros
agronegócio gerou 1.651 novos empregos
mulheres na agronomia

namídia
chuva
fazendas irrigadas
leite
água
irrigação
agronegócio
pecuária brasileira
plantação de soja
produtores
milho
fazendas
chuva artificial

assessoria de comunicação

Aqui é onde tudo começa!
Oferecemos soluções inteligentes para melhorar a sua comunicação com o mercado: assessoria de imprensa, produção de conteúdo, gestão de redes sociais e muito mais.

Estão na mídia:



Grandes ideias

62.

Uma reportagem especial direto do Peru, onde pivôs ajudam a tornar o deserto produtivo

70.

A vantagem da utilização do diesel para funcionamento do pivô



UM OÁSIS NO DESERTO

FOTOS: TIAGO FERRAZ



PRODUTIVO O PERUANO

Como uma área arenosa se transformou em um grande pólo fértil e produtivo para empresários do ramo de cana-de-açúcar

A

o atravessar o céu do deserto de Lambayeque, no norte do Peru, se observa, das janelas do avião, uma grande área delimitada por uma série de círculos verdes. São terrenos em plena produção agrícola em meio a uma área seca, de solo totalmente arenoso. A área, que nunca havia sido aproveitada para a agricultura, hoje se converteu em um solo fértil e produtivo.

Nas últimas décadas, o Peru se transformou em um país muito atrativo para os grandes investimentos. A localização privilegiada, no centro da América do Sul, e a diversidade dos recursos naturais foram potencializadas pela quantidade de microclimas presentes ao longo do território. A isto se soma um quadro jurídico de estabilidade, criado especialmente para estimular a confiança dos investidores, orientados a crescer e a gerar desenvolvimento.

Há muito tempo, o Peru acalentou o sonho de se converter em um eixo de desenvolvimento baseado na agricultura. Em 1920, um grupo de visionários considerou a necessidade de irrigar o deserto de Sechura, em

Abaixo, um dos 140 pivôs instalados em movimento





Lambayeque. Isso se transformou em realidade quase um século depois, no ano de 2014, com a execução do esperado Projeto de Irrigação Olmos, que transfere água do Rio Huancabamba, da vertente do Oceano Atlântico, através de um túnel de 20 quilômetros que cruza a Cordilheira dos Andes, até a vertente do Oceano Pacífico.

Com essa irrigação, surgiram 38 mil hectares de terras produtivas no Peru e o governo fez a concessão dos terrenos a 23 investidores privados para o desenvolvimento de diversos projetos agrícolas. A Agrolmos, que faz parte do grupo, é a que mais investiu em recursos econômicos na área. É uma empresa nova, criada especialmente para colocar em andamento o projeto açucareiro mais moderno e eficiente do país, mas carrega a experiência da Coazucar – corporação que reúne os mais importantes engenhos de açúcar do Peru.

Este conglomerado de empresas especializadas se dedicou à reativação e ampliação de engenhos de açúcar na última década. O trabalho envolveu engenhos peruanos como, por exemplo, Casa Grande, Cartavio, San Jacinto, Sintuco e Chiquitoy e, também, San Isidro, na Argentina, e La Troncal, no Equador. Todas as unidades são orientadas a atender a alta demanda doméstica de açúcar de seus países e se preparam para exportar para os mercados mais exigentes do mundo.

“O grupo Gloria investiu em nossa empresa, a Agrolmos, 320 milhões de dólares. É um grande esforço, totalmente peruano. Demoramos dois anos para transformar o sonho em realidade. Estamos produzindo açúcar para o mercado nacional há seis meses e, neste momento, estamos iniciando a exportação para os Estados Unidos”, conta o gerente geral da empresa, Héctor Rubina, com entusiasmo.



“O grupo Gloria investiu 320 milhões de dólares. É um grande esforço, totalmente peruano”

Héctor Rubina



A tecnologia que transformou o deserto

Desde o momento da concepção, o projeto Agrolmos foi pensado com o sistema de irrigação através de pivôs centrais. “Tínhamos uma boa experiência com os equipamentos na Coazucar, porque o engenho San Jacinto tinha implantado dois. Também tínhamos experimentado irrigação com mangueiras, irrigação por gotejamento e irrigação por gravidade. A partir da análise dessas técnicas para o cultivo da cana, verificamos que o mais eficiente para este solo seriam, sem dúvida, os pivôs. Com eles, conseguimos abastecer grandes áreas do terreno, com cada pivô manejando, em média, 100 hectares. Isso nos permite fazer irrigação de alta tecnologia, agricultura de precisão, economizar água (que tem um alto custo na área), administrar melhor a fertilização do solo, conduzir muitos hectares com pouca mão de obra e controlar os recursos. Tudo isso foi decisivo para optarmos pela utilização dos pivôs”, detalha Héctor Rubina.

Embora outras marcas de pivôs sejam oferecidas no Peru, a Agrolmos é completamente equipada pela Valley. Para isso, a empresa açucareira abriu um processo de concorrência internacional e convidou várias companhias especializadas. A Valley saiu na frente.

Agora, com 98% do projeto executado, Rubina diz que finalmente estão satisfeitos e realizados. “Atingimos nossa expectativa. Sempre tem o que melhorar, mas, em termos gerais, é o que esperávamos. Como Agrolmos, somos 10% da Coazucar. Devido à nossa experiência positiva, decidimos implementar a irrigação com os pivôs centrais nas áreas que são regadas por gravidade. E em Agro Aurora, outra empresa do grupo que irriga por gotejamento, os novos projetos serão desenvolvidos com pivôs. Em geral, Coazucar deve estar migrando gradativamente para a irrigação com pivôs”, comenta.



Pela foto é possível observar a qualidade do solo, que é totalmente arenoso





A irrigação de alta tecnologia permite a
plantação em solo arenoso



Atentos a novos mercados

No entanto, a Agrolmos não é a única que está na área. Existem outras 22 empresas investidoras que estão cultivando abacate, mirtilos, aspargos e banana orgânica. O esforço do país e da região tem sido muito favorável e permite pensar na diversificação de culturas. “Queremos dedicar 2 mil hectares à cana orgânica para poder produzir açúcar orgânico, aproveitando que temos solos virgens. A cana-de-açúcar orgânica não utiliza herbicidas, químicos, pesticidas e fertilizantes químicos. No entanto, requer um solo que nunca tenha tido cultivo. As condições estão dadas, vamos adubar nossos campos com os resíduos de matéria orgânica que nossa própria fábrica produz. Temos um mercado em crescimento nos Estados Unidos e no Canadá e, por isso, pretendemos tirar proveito dos tratados de livre comércio que existem com esses países. Por outro lado, embora sejamos, acima de tudo, açucareiros, temos planejado desenvolver 1.100 hectares de um cultivo alternativo. Estamos avaliando a informação para decidir entre abacate, limão ou banana orgânica. No entanto, ainda não definimos. Tudo isso segue o nosso desejo de nos juntar ao setor de exportação da agroindústria, que hoje representa uma grande contribuição ao PIB de nosso país”, revela Héctor Rubi.

Sem dúvida, muitos fatores convergiram para que esta operação agroindustrial obtivesse êxito em um curto período de tempo. O desejo dos peruanos em sair na frente e o desenvolvimento tecnológico que é fornecido pela Valley resultam em um modelo de superação para mudar a agricultura em toda América Latina. **P**

Os 142 pivôs instalados garantem a produtividade em pleno deserto



IRRIGAÇÃO POR GOTEJAMENTO X PIVÔ

Tanto os equipamentos de gotejamento quanto os pivôs centrais atendem a demanda mundial por uso eficiente da água na agricultura. E no Peru não é diferente. Cada tecnologia apresenta suas vantagens competitivas e suas limitações. Na experiência da Agrolmos, em seus 15 mil hectares com pivôs, observa-se uma necessidade oito vezes menor de mão-de-obra para manutenção e operação na mesma unidade de área, em relação ao gotejamento.

Os equipamentos da Valley são controlados por meio de sistemas automatizados, concentrados em uma central onde o operador tem acesso a todos os pivôs e seus respectivos relatórios de execução das tarefas programadas. Quando há alguma falha, o sistema informa em tempo real, permitindo rápida solução do problema e a volta à operação do equipamento.

Outro destaque identificado pela Agrolmos nos pivôs, é a melhor incorporação da palha ao solo após a colheita, uma vez que o controle de umidade permitido pelos pivôs neste material vegetal favorece a decomposição e em 3 meses tudo está incorporado, melhorando as condições físicas e o equilíbrio químico do solo. Em áreas de gotejamento, esta palha necessita ser removida e processada.

Na Agrolmos, os pivôs ganharam mais espaço em relação aos equipamentos de gotejamento, porque nestes foi detectada uma diminuição na eficiência de irrigação, do segundo ao quinto ano.

Nas áreas de gotejamento da Agrolmos se detectou uma boa estabilidade do equipamento no primeiro ano, mas a partir do segundo até o quinto ano houve perda de até 70% de eficiência de irrigação, relatam os agrônomos da empresa. Nestas áreas na renovação do canal no quinto ano há necessidade de substituição dos tubos gotejadores, o que não ocorre nos pivôs que possuem vida útil superior a 20 anos. Por conta destas dificuldades, os custos de manutenção nas áreas de gotejamento passam facilmente os 250 dólares por hectare ao ano, por outro lado o custo de manutenção médio anual dos pivôs está em 50 dólares por hectare.

A close-up photograph of a fuel nozzle, likely for diesel, dripping a large, thick, black drop. The nozzle is metallic and has a black handle. The drop is perfectly teardrop-shaped and contains white text. The background is plain white.

**Quando o
diesel
VALE A
PENNA!**

No Mato Grosso do Sul, produtor colhe muito resultado utilizando o combustível para gerar energia para o sistema de irrigação

Se você já ouviu falar que a utilização do diesel para o funcionamento de pivôs não é vantajosa, é hora de quebrar o pré-conceito. No estado do Mato Grosso do Sul, alguns fatores como comportamento climático e condições estruturais fazem com que o combustível seja um grande e bom aliado para a irrigação.

É o caso do produtor Nelson Antonini, da Fazenda Marialva. O paranaense deixou a cidade que dá nome à fazenda há quase 30 anos e, atualmente, planta 12.100 hectares de soja na propriedade localizada em Naviraí, no Mato Grosso do Sul. Hoje, cerca de 630 hectares da plantação são irrigados com ajuda dos pivôs. Além de soja, a fazenda produz milho, feijão, trigo e soja para semente.

Nelson investiu pela primeira vez em um pivô Valley há três anos, para cobrir 150 hectares da produção. Na época, o pro-

ductor pôde comprovar a eficiência do equipamento. Foram colhidas 62 sacas de soja na área irrigada, enquanto no sequeiro foram colhidas 36. Um ano mais tarde, Nelson comprou outro pivô para cobrir uma área do mesmo tamanho da anterior. “Praticamente consegui dobrar o faturamento bruto. Fora do pivô, obtive R\$ 4.300,00 por hectare e, com a parte irrigada, consegui R\$ 8.400,00 por hectare”, destaca o proprietário.

Ambos os equipamentos funcionam por meio de energia elétrica e, embora os pivôs não sejam usados frequentemente, devido à boa quantidade de chuvas, o produtor se deparou com um obstáculo. A rede elétrica não estava disponível em toda a região e, por isso, não era possível utilizar os dois pivôs ao mesmo tempo. “Eu tenho energia para usar um pivô por vez. No dia em que uso um, não uso o outro. Por isso, coloquei mais quatro pivôs com motor a diesel”, explica.

“Praticamente
consegui
dobrar o
faturamento
bruto”

Quanto custa manter esse pivô?

Os números assustam à primeira vista. Nelson gasta cerca de R\$1,50 por milímetro cúbico de água com o uso de energia. Já os equipamentos movidos a motor gastam R\$ 3,00 para o mesmo volume. A diferença é o dobro, contudo, existe outro custo vinculado à energia: o pagamento da demanda mensal. “Mesmo que eu passe quatro meses sem ligar o pivô, preciso pagar a demanda. O valor gira em torno de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil. Isso, em 12 meses, faz a diferença cair”, comenta.

A conta fica ainda mais vantajosa com o cenário do estado. Além da escassez de energia elétrica, a periodicidade em que os equipamentos são ligados no Mato Grosso do Sul contribuiu para a decisão do produtor. Os pivôs são utilizados apenas durante os períodos de veranicos, que duram de 15 a 20 dias. “É aí que entra a viabilidade do motor, justamente por irrigamos pouco. Usamos na hora que realmente precisa e pouca coisa resolve”, analisa.

Para instalar um motor de 640 CV e um gerador de 560 KVA, o produtor investiu R\$ 184 mil. Com estes equipamentos, Nelson consegue trabalhar com mais quatro pivôs, que cobrem duas áreas de 100 hectares e outras duas de 65. “Como a estiagem não é tão severa na nossa região, em regra, colocamos para funcionar um por dia. Mas, se for necessário, ele pode rodar 24 horas. A energia, por outro lado, tem horário fixo para se trabalhar. Se você me perguntar qual é o melhor, vou dizer que é a energia,



Nelson Antonini, feliz com os resultados garantidos pela irrigação

“Com o motor, não tem queda de energia. Então, compensa e muito”

mas como não vai chegar aqui na nossa região tão cedo, o motor a diesel é a melhor opção”.

E tem vantagem extra. O motor a diesel põe fim a outro problema enfrentado pelo produtor: a queima de para-raios e sensores da propriedade devido à oscilação da energia. “Com o motor, não tem queda de energia. Então, quando você soma tudo, compensa e muito”, garante.

O objetivo para os próximos dois anos é irrigar mais 1050 hectares e, para a expansão, ele pretende utilizar mais pivôs movidos a diesel. **P**

SE PLANTAR É
UMA PAIXÃO, COM
O PIVOT **VALLEY**
DÁ CASAMENTO.

PIVOT É VALLEY®



LIDER MUNDIAL



REFERÊNCIA NA CATEGORIA



PIVOTVALLEY.COM.BR

A Valley revela que a força do agronegócio brasileiro é o trabalho em conjunto, que soma a paixão do homem do campo com a tecnologia de nossos pivôs.

Assim como ela oferece todo o recurso para irrigação de diversas plantações, a Valley quer ter a mesma dedicação com você. Receba a visita de um consultor acessando:

pivotvalley.com.br



Tecnologia para ampliar a produção e crescer na atividade



FOTO: RICARDO OLIVEIRA

O encantamento com a tecnologia disponível para aprimorar a agricultura combinado com as memórias familiares relacionadas ao campo, motivaram Silvio Ubiratan Dias a apostar na produção de grãos. Na Fazenda Funil, localizada no município de Cristalina, em Goiás, o agricultor cultiva 1200 hectares de milho, soja e feijão.

Tudo começou há quase três décadas, quando passou a integrar o time de irrigação da Pivot – uma das mais tradicionais revendas Valley. Atuando nas regiões de Paracatu (MG), Unaí (MG), Cristalina (GO) e Formosa (GO), Dias começou a observar os resultados obtidos por seus clientes ano após ano e, inspirado por esses indicadores, decidiu tornar-se um produtor rural também.

“Acreditei tanto no produto que virei agricultor”, conta, entusiasmado com os ganhos de produtividade que a tecnologia Valley vem proporcionando. Desde 2003, dedica-se à produção agrícola juntamente com o sócio Eduardo Araújo Azevedo Botelho. Na propriedade, o foco é a qualidade e o vigor do grão, já que parte da colheita tem como destino a indústria sementeira.

Enquanto o sócio administra o dia-a-dia das fazendas do grupo, Sílvio toca a parte administrativa do negócio e, paralelamente, continua fazendo o que ama: desenvolver projetos de irrigação. Uma



vez por semana, desloca-se de Paracatu, onde reside e trabalha na revenda, até Cristalina para auxiliar na tomada de decisões estratégicas.

Neste período, a dupla de empresários rurais contou com a parceria do Valley Finance para expandir a área irrigada e turbinar a produção. Nas lavouras de milho, todas irrigadas, a produtividade média é de 200 sacas por hectare. Na soja, o rendimento médio chega a 70 sacas por hectare, enquanto nas áreas de sequeiro a produtividade média é de 50 sacas do grão por hectare.

Financiamento para ampliar a tecnologia

Dos 1200 hectares, mais da metade da área – 640 hectares – é irrigada com onze pivôs Valley. Deste total, cinco equipamentos foram financiados por meio do banco de fábrica.

A intenção, comenta Dias, é expandir o investimento em tecnologia. A meta é chegar a mil hectares de área irrigada até 2020. Para concretizar o projeto, os produtores novamente contarão com o apoio do banco de fábrica.

“Passaremos a fazer duas safras e meia por ano, com garantia de maior produtividade pois não teremos perda por falta de água”, comenta Dias.

Por estar “dos dois lados do balcão”, o agricultor conhece as vantagens de investir por meio do Valley Finance. “O processo todo é a revenda que faz, a agilidade depende da gente”, comentou sobre



FOTO: EDUARDO BOTELHO

a sua experiência nos processos de liberação de crédito junto ao banco de fábrica.

“Sílvio Dias é um dos maiores vendedores de pivô do Brasil. Ele tem uma grande participação no fato de Paracatu (MG) ter se tornado o município com maior área irrigada no País. Para nós, do Valley Finance, ter Sílvio Dias como cliente e parceiro é motivo de orgulho”, destaca o coordenador regional do banco, Flávio Barretto, recordando que a parceria com a marca ocorre há 15 anos.

A Pivot é uma das maiores concessionárias da Valley em todo o Brasil. Distribuidor exclusivo do Pivot Central Valley, foi fundada em 1989 na cidade de Cristalina (GO). A revenda tem matriz em Goiânia (GO). Em 2016, ela foi a revenda com maior volume financiado pelo banco de fábrica, Valley Finance. ●

Saiba mais sobre o Valley Finance:

é um programa desenvolvido em parceria entre a Valmont e o DLL no Brasil, que oferece soluções financeiras para aquisição dos pivôs Valley. Parceiro global de soluções financeiras, o banco DLL é subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente está presente em 35 países, atuando como especialista em oito setores da economia junto com fabricantes de equipamentos, revendedores e distribuidores, disponibilizando soluções integradas para todo o ciclo de vida destes produtos. No Brasil, oferece soluções de Vendor Finance compostas por uma gama de linhas de crédito para os mercados de Agricultura, Construção, Indústria, Transportes, Saúde e Tecnologia para Escritórios.

Governança dos Recursos Hídricos: um exemplo de sucesso na agricultura



Professor Associado do Departamento de Economia Rural da UFV. Engenheiro Agrônomo e MS em Economia Rural pela Universidade Federal de Viçosa. PhD em Administração Rural e Pós-PhD pela Universidade de Bonn, Alemanha. Atualmente, Pesquisador Visitante no Instituto Water for Food da Universidade do Nebraska-Lincoln, USA.



Professor Everardo Chartuni Mantovani. Professor Titular Sênior do Departamento de Engenharia Agrícola da UFV. Engenheiro Agrícola e MS pela Universidade Federal de Viçosa. PhD em Agronomia/Manejo da irrigação. Coordenador do Convênio AIBA-PRODEAGRO-Governo da Bahia e UFV.



EVERARDO CHARTUNI MANTOVANI
MANTOVANI.EVERARDO@GMAIL.COM



AZIZ GALVÃO DA SILVA JÚNIOR
AZIZ.GALVAO@GMAIL.COM

A origem da palavra “rivalidade” está relacionada a uma questão chave para a agricultura. Em latim, “*rivus*” significa ribeiro, arroio e regato, e é a raiz da palavra *rio* em português. Com o acréscimo do sufixo “*alis*”, surgiu a palavra “*rivalis*”, que significava originalmente “*aqueles que compartilham o uso de um rio*”. Ao longo da história, o uso da água tomou-se motivo de disputas e, algumas vezes, a causa de conflitos graves. Por outro lado, as regiões mais eficientes na produção de alimentos no mundo são exatamente aquelas que, além de outros fatores favoráveis, gerenciam eficientemente os diferentes interesses relacionados ao uso da água. Uma referência mundial de sucesso é o conjunto de leis e instituições que gerenciam os recursos hídricos do estado agrícola do Nebraska, nos Estados Unidos.

Os primeiros registros da irrigação no Nebraska datam de 1889. Os 3,5 mil hectares irrigados neste período transformaram-se em 3,4 milhões de hectares em 2016. Com área semelhante ao estado do Paraná, o Nebraska é hoje o estado com maior área irrigada, o 4º mais importante em termos de renda agrícola, o 2º maior produtor de milho e o 4º maior produtor de soja dos Estados Unidos. A agricultura irrigada está diretamente ligada às cadeias de produção de carne bovina e etanol de milho, que ocupam respectivamente o 1º

e o 2º lugares na produção americana. A tecnologia de irrigação por pivô central, o uso de águas subterrâneas e a implementação de um sistema inovador de gestão dos recursos hídricos são os fatores chave do sucesso da agricultura no Nebraska. O primeiro poço para irrigação foi perfurado em 1926 e hoje estão registrados cerca de 100 mil poços, a grande maioria utilizada para abastecer as 55 mil unidades de pivô central espalhadas pelo estado. O pivô central foi patenteado em 1949 pelo agricultor Frank Zybach. A compra em 1954 desta patente por Robert Daugherty, da empresa Valmont, viabilizou a difusão desta tecnologia. A irrigação por pivô central, em conjunto com o uso de insumos modernos e técnicas adequadas de manejo do solo, contribuiu decisivamente para a recuperação da agricultura na região das grandes planícies dos Estados Unidos que, após a crise econômica provocada pela quebra da bolsa de Nova York em 1929, sofreu os efeitos ambientais catastróficos de uma intensa erosão



Localização do Aquífero Ogallala

eólica, conhecido como *dust bowl*.

O estado do Nebraska está localizado em uma posição privilegiada de um imenso aquífero chamado Ogallala. Este aquífero ocupa uma área de 450 mil km², estendendo-se de norte a sul por cerca de 1,3 mil km desde o estado da Dakota do Sul até o Texas. A intensificação da agricultura irrigada e a utilização de fertilizantes químicos e defensivos provocaram o rebaixamento da água do aquífero a níveis críticos e o aumento da contaminação pelo uso de fertilizantes e defensivos. Como as águas superficiais e subterrâneas estão hidrologicamente conectadas, o bombeamento excessivo em algumas regiões afetou também a vazão de rios interestaduais importantes. Estes problemas, divulgados amplamente na imprensa, acirraram conflitos entre usuários e entre estados, resolvidos por uma decisão da suprema corte dos Estados Unidos que aumentou ainda mais as exigências de planejamento, monitoramento e regulação do uso da água no Nebraska.

Na mídia, e em parte da opinião pública, a agricultura tem sido apontada como a grande responsável pelos impactos ambientais negativos e, em particular, pelo agravamento da crise hídrica. Um artigo científico do ecologista Garret Hardin, publicado em 1968 na prestigiosa revista *Science*, disseminou a visão pessimista e fatalista do esgotamento dos recursos naturais. Usuários de recursos comuns, como irrigantes que utilizam a água de um aquífero, mesmo com informações adequadas sobre o recurso e agindo de forma racional do ponto de vista econômico, acabarão sobreutilizando e, finalmente, destruindo os recursos naturais e inviabilizando as atividades econômicas de todos os usuários. Esta situação passou a ser conhecida como “*tragédia dos bens comuns*”. A ganhadora do prêmio Nobel em Economia, Elinor Ostrom, demonstrou, através da análise de diversos exemplos reais, que o esgotamento de recursos naturais é um risco real, mas não é inevitável. Mesmo considerando a importância dos interesses econômicos individuais, é possível que usuários compartilhem recursos de forma sustentável, com benefícios a longo prazo para todos os usuários e para a sociedade. De modo geral, os sistemas de governança de recursos naturais eficientes são baseados em regras claras e constantes que levam em consideração as características locais, além de disporem de mecanismos de monitoramento efetivo. Sanções proporcionais à gravidade e à frequência do delito cometido são aplicadas de forma equânime a todos os infratores. A existência de mecanismos para solucionar conflitos entre usuários e, principalmente, o envolvimento efetivo dos usuários e grupos de interesse locais na formulação, monitoramento e aplicação de regras são também características presentes nos sistemas de governança eficientes. O sistema do Nebraska, baseado na divisão de responsabilidades entre o Governo Estadual e os Distritos de Recursos Naturais (NRD) locais, que contam com a participação intensa e efetiva dos produtores rurais, é considerado inovador. O Governo Estadual é responsável pela gestão das águas superficiais e 23 NRDs

Localização do Aquífero Urucuia



espalhados pelo estado têm autonomia para gerenciar as águas subterrâneas. Universidades, órgão de pesquisas e de extensão disponibilizam modelos e dados científicos que consideram características regionais e locais específicas e permitem o monitoramento eficiente de todos os pontos de captação de água.

Evidentemente, há grandes diferenças entre as condições do Nebraska e de outros exemplos de sucesso e de fracasso, em relação às condições específicas do Brasil. Modelos não podem simplesmente serem copiados. Por outro lado, os resultados obtidos no Nebraska e o potencial de aumento da área irrigada no Brasil, estimado entre 29 e 61 milhões de ha, demonstram a importância de um sistema de governança dos recursos hídricos que estimule investimentos estratégicos dos agricultores. A lei das Águas de 1997, a criação da Agência Nacional de Águas (ANA) e dos órgãos estaduais específicos, além da implantação dos comitês de bacias hidrográficas, foram passos decisivos no desenvolvimento do sistema de governança dos recursos hídricos. Entretanto, é imprescindível aprimorar sistemas de governança regionais e locais. A inexistência de dados de informações suficientes e confiáveis é um grande gargalo na elaboração de normas e implantação de sistemas de monitoramento específicos para a grande maioria das regiões. Neste contexto, uma iniciativa da Associação dos Agricultores e Irrigantes da Bahia (AIBA) é altamente relevante. A AIBA e o Governo da Bahia viabilizaram a realização de um estudo coordenado pela Universidade Federal de Viçosa em parceria com instituições de pesquisas, como o Instituto *Water for Food* da Universidade de Nebraska, com o objetivo de avaliar a disponibilidade de recursos hídricos superficiais e subterrâneos na região Oeste da Bahia. Esta região, que já é uma referência na produção de alimentos no Brasil, está localizada sobre o aquífero Urucuia, que tem área estimada de 120 mil km², (30% da área do aquífero Ogallala). Com a disponibilidade de mais informações científicas e os esforços das lideranças regionais e estaduais, a expectativa é que o sistema de governança dos recursos hídricos do Oeste da Bahia viabilize a expansão sustentável da agricultura irrigada, contemplando, como no Nebraska, os interesses de *todos aqueles que compartilham o uso dos rios (e do aquífero) da região.* **P**

IMBIL[®]

Soluções em Bombeamento



F1. Bombas de médio porte
F2. Fundição de ferro fundido e aço INOX/WCB
F3. Centro de desenvolvimento
F4. Bombas de grande porte

F5. Bombas de pequeno porte
F6. Contratos e serviços de manutenção
F7. Fundição de precisão
F8. Acoplamento e expedição

F9. Produtos especiais
F10. Bombas para óleo e gás

A IMBIL- Indústria e Manutenção de Bombas ITA Ltda. é uma empresa 100% brasileira, de capital fechado que desde 1982 opera no segmento de Bombas Centrifugas mono e multiestágio.

Certificada na norma ISO 9001:2008 pelo BVC (Bureau Veritas Certification) desde 1996. Desde então, a IMBIL vem buscando o reconhecimento nacional e internacional, e no ano de 2010 obteve a Certificação de Registro e Classificação Cadastral (CRCC) outorgada pela Petrobras com uma média de 95% de aproveitamento dos 06 módulos auditados.

A IMBIL tem seu Core Business definido como “Soluções em Bombeamento” e opera com uma Rede de Distribuidores no Brasil e em toda a América Latina, além de Parceiros Comerciais nos EUA e Europa.

Atua nos segmentos de Açúcar e Álcool, Químico e Petroquímico, Papel e Celulose, Irrigação, Ar Condicionado, Saneamento Básico, Têxtil, Combate a Incêndio, Alimentação de Caldeiras, Mineração e Indústrias em geral.

Toda sua linha de produtos é fabricada em ligas de ferro fundido/nodular, em materiais especiais, conforme a necessidade do Cliente, tais como: aço inoxidável, aço carbono, superligas e ligas resistentes ao desgaste (abrasão e corrosão).

Soluções em Bombeamento para Irrigação



ITAP
ITAP-BLOC
Vazão até: 2000 m³/h
Altura manométrica até: 120 m.c.a.
Temperatura até: 140 °C



INI
INI-BLOC
Vazão até: 1300 m³/h
Altura manométrica até: 230 m.c.a.
Temperatura até: 350 °C



VTI
Vazão até: 5000 m³/h
Altura manométrica até: 900 m.c.a.
Temperatura até: 300 °C

BP
Vazão até: 20000 m³/h
Altura manométrica até: 230 m.c.a.
Temperatura até: 105 °C



BEW
Vazão até: 500 m³/h
Altura manométrica até: 250 m.c.a.
Temperatura até: 140 °C

FLUTUANTE
Vazão até: 2000 m³/h
Altura manométrica até: 230 m.c.a.
Temperatura até: 350 °C



VALLEY[®] ICON

A NOVA GERAÇÃO
DE PAINÉIS
INTELIGENTES



PIVOTVALLEY.COM.BR

VALLEY 