

PivotPoint

ANO 04 | NÚMERO 14
ABRIL 2019

LATINO AMÉRICA

ENTREVISTA

MINISTRA TEREZA CRISTINA
FALA SOBRE O POTENCIAL DA
IRRIGAÇÃO

LANÇAMENTO

IRRIGER APRESENTA: FIELD
STATION, A ESTAÇÃO DE
CAMPO COM SINAL DE
SATÉLITE

SEM SECA

PARANAENSES QUE
INVESTIRAM EM IRRIGAÇÃO
COMEMORAM RESULTADOS

VOCÊ NO CONTROLE
EQUIPAMENTOS CONECTADOS
RESULTADOS GARANTIDOS

A TELEMETRIA JÁ É REALIDADE. E A INTERNET DAS
COISAS FAZ REDUZIR OS GASTOS, AUMENTAR A
PRECISÃO E FACILITAR O PROCESSO DE IRRIGAÇÃO

Field Station

AUTOMAÇÃO DE DADOS VIA SATÉLITE

Decisão inteligente
Solução tecnológica
Gestão eficiente

 **IRRIGER**

UMA EMPRESA DO GRUPO **valmont**


IRRIGER
Connect
Field Station

IRRIGER.COM.BR



COMUNICAÇÃO VIA SATÉLITE

Ampla cobertura de sinal para as regiões agrícolas brasileiras.



MONITORAMENTO EFICIENTE

Maior precisão e ajuste do sistema de balanço de água no solo.



MAIOR CONTROLE

Estimativa diária do requerimento hídrico das culturas.



AVANÇO NA GESTÃO DE ÁGUA

A Field Station monitora a umidade do solo, chuva e irrigação e comunica em tempo real com a plataforma Irriger Connect.



MAIOR PODER DE DECISÃO

O produtor tem maior poder de decisão com base em informações precisas.

Procure o revendedor Valley e
consultor Irriger mais próximo de você.

06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

9. ENTREVISTA

Ministra da Agricultura, Tereza Cristina, conta sobre a estratégia do governo federal para o setor de irrigação



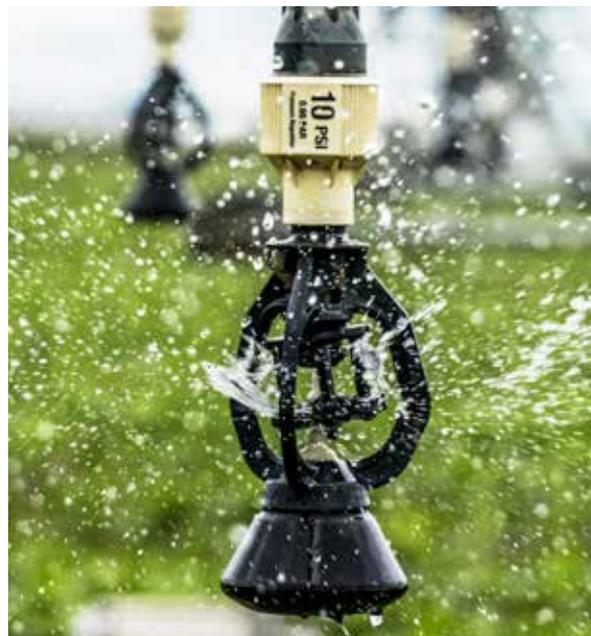
12. NOTÍCIAS BRASIL

As novidades que movimentaram o agronegócio nacional nos últimos meses

14. NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

Os acontecimentos marcantes para o setor na América Latina

17. Pivô Central



18. ACONTECEU

As notícias mais recentes envolvendo nossas equipes da Valley e da Irriger

20. MUNDO VALLEY

A parceria entre a Valmont Industries e a Prospera Technologies promete movimentar o cenário internacional de irrigação por meio da oferta de novas tecnologias

22. POR DENTRO DA FÁBRICA

O novo centro de distribuição de peças da Valley já entrou em funcionamento para contribuir com a logística da empresa

26. RE VENDAS

O crescimento da Unimaq, revenda Valley no interior de São Paulo que abriu duas novas sedes para atender às demandas dos clientes

27.

No Campo



28.

BRASIL AFORA

Na contramão da intensa seca que afetou o Paraná, produtores irrigantes comemoram grandes resultados

38.

TECNOLOGIA A CAMPO

O primeiro cliente Valley do Nordeste a conhecer as vantagens do X-Tec, o tecnológico e potente sistema da Valley

40.

RESULTADO NA LAVOURA

No Rio Grande do Sul, já na primeira safra com o uso do pivô, uma transformação: produtor consegue multiplicar a colheita de milho.

44.

MERCADO

Como os sistemas de irrigação evoluíram até se tornarem as ferramentas otimizadas para a eficiência que conhecemos hoje

47.

Grandes ideias



48.

CASO DE SUCESSO

A Internet das Coisas é realidade. A Pivot Point revela histórias de sucesso com a tecnologia avançada

53.

ESPAÇO IRRIGER

O Field Station é a mais recente novidade apresentada pela Irriger: a primeira estação de campo automatizada com sinal de satélite do mercado

56.

LANÇAMENTO

Uma das grandes novidades para o mercado em 2019: VFD é apresentado pela Valley durante a Agrishow

60.

ECONOMIA NO CAMPO

A contribuição do Valley Finance para a lavoura da família Lopes, em Barretos (SP)

62.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

O manejo da cana irrigada e a sua importância para alcançar produtividades surpreendentes

nota do editor



Dimas Rodrigues

Coordenador de Marketing e Desenvolvimento de Rede

Caro leitor,

Assumo a edição da revista PivotPoint com o objetivo claro de continuar levando a tecnologia Valmont para cada vez mais produtores. Nossa publicação, ao longo dos últimos anos, se consolidou como um importante canal de comunicação com clientes, fornecedores e interessados em descobrir esse mundo da irrigação.

Com muita alegria, esta nossa primeira edição (juntos) está conectada com o futuro. Um futuro sonhado e que hoje é realidade: o da agricultura irrigada auto-

matizada. Apresentamos, nas próximas páginas, o poder, as possibilidades e os potenciais da telemetria. Ao mesmo tempo, lançamos novos produtos, destacando o que a Valmont – Valley e Irriger juntas – pode fazer por você e para os seus resultados.

E pode fazer muito. Os produtores do Paraná comprovam isso em depoimentos emocionantes. Enquanto a seca prejudicou muito a produção na região, quem tem irrigação Valley comemorou uma grande safra! As histórias de sucesso dos irrigantes se repetem também no Nordeste e em outras regiões brasileiras, como você poderá ler nesta edição.

Espero que possa aproveitar o nosso conteúdo e que as informações contidas nessas páginas sejam um estímulo para que você conquiste ainda mais eficiência e produtividade. Nós estamos aqui, prontos, para te ajudar.

Uma ótima leitura! E contem comigo!

Dimas Rodrigues



EDITOR

Dimas Rodrigues

COORDENAÇÃO

Cássia Parreira

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL
Breno Cordeiro
Faeza Rezende

REVISÃO

Sandra Regina Rosa dos Santos

FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz
Leandro Pauli

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

COLABORADORES

Egyno Trento
Marcus Schmidt
Ricardo Pinto
Valley Finance - Banco DLL

Entre em contato
com a revista
Pivot Point Brasil
marketing@valmont.com.br

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

palavra do presidente



Renato Silva

DIRETOR-PRESIDENTE VALMONT BRASIL

"O futuro da agricultura irrigada chegou. E nós, da Valmont, temos o orgulho de te conectar com ele."

Amigo cliente,

A equipe Valmont está 100% empenhada na melhora contínua do atendimento ao cliente. E, como parte estratégica deste processo, temos o prazer de anunciarmos a inauguração do Centro de Distribuição em Ribeirão Preto (SP), fruto de um grande investimento de nossa empresa.

A Agrishow, a maior feira de agronegócio da América Latina, marca oficialmente o início das operações em nosso Centro de Distribuição. Nosso novo espaço, com 1.673 m² para armazenamento, está aberto a visitas – e, assim, aproveite para convidá-lo a acompanhar de perto este nosso crescimento.

Com esta nova estrutura, poderemos aumentar consideravelmente o nosso nível de atendimento e disponibilidade de peças para reposição dos equipamentos, agilizando muito a disponibilidade dos nossos equipamentos. Além disso, e principalmente, conseguiremos facilitar e aumentar a velocidade de entrega do pacote tecnológico Valley a todo Brasil.

Tecnologias estas que estão cada vez mais eficientes. Estamos na Era da Telemetria, onde os equipamentos conversam entre si. As informações flutuam nas nuvens e ajudam na tomada de decisão automatizada. É rápido. É dinâmico. É eficiente. É moderno. É Valmont. Com muito orgulho, as avançadas ferramentas desenvolvidas por nossa equipe de Pesquisa e Desenvolvimento têm deixado os processos de irrigação cada vez mais precisos. E é nessa moderna 'Era de automação' que apresentamos grandes novidades como a Field Station e o VFD.

O futuro da agricultura irrigada chegou. E nós, da Valmont, temos o orgulho de te conectar com ele.

Boa leitura!

O SOL ILUMINA E NÓS FAZEMOS O RESTO.



**PRODUTOR RURAL, VOCÊ TAMBÉM PODE
GERAR SUA PRÓPRIA ENERGIA**



A SOLBRAS é pioneira em energia solar fotovoltaica no AGRONEGÓCIO,
e está entre as maiores empresas do Brasil no setor.

Solicite uma análise enviando suas contas de energia para: propostas@solbras.com.br
ou acesse www.solbras.com.br



entrevista

Temos um grande potencial de aproximadamente 50 milhões de hectares irrigáveis a explorar

Ministra Tereza Cristina fala sobre o potencial da irrigação no Brasil e defende o setor que, segundo dados oficiais, é responsável por 40% do valor total da produção agropecuária do país

TEREZA CRISTINA



“O Brasil tem todas as condições de ampliar sua participação como grande supridor de alimentos do planeta, o que deve ser feito ajustando as terras agricultáveis à disponibilidade dos recursos hídricos.”

A primeira edição de 2019 da Pivot Point traz uma entrevista especial com a Ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Reconhecida pela sua trajetória e pela defesa do agronegócio, Tereza Cristina esclareceu alguns aspectos sobre a estratégia da nova equipe para o futuro. No comando da pasta, que é uma das mais importantes para o governo federal, ela garantiu que incentivar a irrigação é prioridade e revelou dados que comprovam a importância do investimento neste tipo de tecnologia para o crescimento do Brasil e para a segurança alimentar para o mundo. Confira:

PivotPoint: Como vê o cenário da agricultura irrigada no país?

Ministra Tereza Cristina: A irrigação é fundamental para o desenvolvimento e a modernização da agropecuária. Ela possibilita mais de uma safra por ano, o uso mais intensivo do solo e isso reduz a pressão pelo uso de novas áreas, contribuindo para a preservação ambiental.

PivotPoint: Quais os desafios do setor, atualmente?

Ministra Tereza Cristina: Os desafios são muitos, mas posso destacar a própria garantia do fornecimento regular de água para a agricultura em face da crescente competição com outros setores, a racionalização do seu uso e a expansão das áreas irrigadas no país.

PivotPoint: Como é visto o cenário da agricultura irrigada nacional em comparação à América Latina e como o Brasil pode agir para assumir uma posição de maior protagonismo no setor de irrigação?

Ministra Tereza Cristina: O Brasil irriga mais de 7 milhões de hectares, a maior área irrigada da América Latina. Mas, perdemos para outros países, como o Chile, no indicador de desempenho do setor que leva em conta a relação por habitante. No caso do Brasil, o índice equivale a 0,03 hectare por habitante, enquanto no Chile chega a 0,09. No Peru, também é de 0,08 e, na Argentina, de 0,05. É um indicativo de que temos muito por fazer. E temos um grande potencial de áreas irrigáveis a explorar que, de acordo com estudos recentes, equivale a aproximadamente 50 milhões de hectares.

PivotPoint: Que mudanças podem ser esperadas em relação ao posicionamento do novo governo face aos setores agropecuário e de irrigação?

Ministra Tereza Cristina: Este governo está comprometido e é uma das minhas prioridades adotar um novo modelo de governança para ampliar e fortalecer a atividade. Isso por meio de parcerias e redefinindo as ações.

PivotPoint: Como o governo pode incentivar a adesão às tecnologias de irrigação? Existem projetos para ampliar o acesso à irrigação para produtores de pequeno porte?

Ministra Tereza Cristina: Nossa prioridade são os pequenos e médios agricultores, especialmente os do semiárido nordestino, onde temos a missão de apoiar e promover tecnologias, como espaçamentos, novas cultivares, adubação e outras práticas adaptadas a cada região. O objetivo

principal é o aumento da produtividade, além da geração de emprego e renda, tendo a Embrapa como parte importante nesse processo.

PivotPoint: Qual a importância da irrigação para a consolidação do Brasil como grande produtor de alimentos? Afinal, a irrigação é fundamental para a garantia da segurança alimentar e a estabilidade da geração de emprego e renda no campo. Como a senhora enxerga este cenário?

Ministra Tereza Cristina: Temos reduzido cada vez mais a expansão da atividade agropecuária para novas áreas, enquanto cresce a população mundial e a demanda por alimentos. Isso requer uma agricultura mais intensiva, produtiva e eficiente no uso da água, passando em muitos casos pela tecnologia de irrigação. O Brasil tem todas as condições de ampliar sua participação como grande supridor de alimentos do planeta, o que deve ser feito ajustando as terras agricultáveis à disponibilidade dos recursos hídricos.

PivotPoint: Uma das grandes preocupações do setor é quanto à imagem do produtor irrigante. Hoje, nas Américas, a agricultura representa 50% da água consumida. Porém, é comprovado que mais de 90% desse volume retorna ao ciclo hidrológico natural, ao contrário do que acontece com os 50% utilizados pela indústria e pelos municípios. Como reconstruir este conceito e esta reputação dos nossos irrigantes?

Ministra Tereza Cristina: A esti-

“Dados disponíveis no ministério indicam que a produção pelo sistema de irrigação vem garantindo em torno de 40% do valor total da produção agropecuária.”

mativa é que metade dos alimentos produzidos no mundo tem origem na irrigação, o que indica se tratar de uma prática de que não se pode abrir mão. Mas, quando se pratica a irrigação de forma racional, com manejo bem conduzido, modernização de equipamentos e cultivares mais resistentes, diminui a preocupação quanto ao consumo de água.

PivotPoint: Considerando a crise econômica que afeta diversos setores, qual é a prioridade em relação à agropecuária?

Ministra Tereza Cristina: O setor responde por cerca de 25% do PIB nacional, 37% dos empregos gerados e 40% das exportações, sendo grande componente superavitário da nossa balança comercial. Isso é mais que suficiente para que o setor mereça tratamento especial nas políticas públicas e neste governo não há dúvidas de que isso aconteça. Já está acontecendo.

PivotPoint: Como a irrigação tem contribuído para a economia brasileira nos últimos anos?

Ministra Tereza Cristina: Dados disponíveis no ministério indicam que a produção pelo sistema de irrigação vem garantindo em torno de 40% do valor total da produção agropecuária.

PivotPoint: Essa contribuição pode aumentar no futuro?

Ministra Tereza Cristina: É o objetivo que perseguimos e persistimos. Com os necessários aprimoramentos, pode aumentar, com certeza. **P**

notícias | BRASIL

Previsões da soja...

A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) atualizou as previsões para a safra de soja 2018/2019. De acordo com a companhia, deverão ser colhidas 113,45 milhões de toneladas da leguminosa no país, o que representa uma redução da previsão anterior, de 115,34 milhões de toneladas.

Vale ressaltar, no entanto, que, se a previsão estiver correta, ainda será a terceira maior colheita registrada pela Conab. A redução na estimativa deve-se, principalmente, ao tempo quente e seco verificado entre dezembro e janeiro nos principais estados produtores do Brasil, como o Paraná e o Mato Grosso do Sul.



... e do milho!

Em relação ao milho, os cálculos da Conab são mais otimistas. A última previsão coloca a produção do cereal em 92,80 milhões de toneladas – acima das 91,65 milhões estimadas em fevereiro. Desse total, 66,59 milhões de toneladas representam a segunda safra do milho.

Na previsão da Conab, isso significa um aumento de 23,6% na produção nacional de milho, em comparação com a safra 2017/2018. De acordo com a entidade, o principal fator que explica esse crescimento é a maior área plantada para a colheita deste ano. A exportação do milho deve ser recordista, com uma estimativa de 31 milhões de toneladas.

Governo quer mais financiamento para projetos de irrigação

Em pronunciamento no Senado, a ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina, anunciou nova meta para a pasta: fortalecer a política pública voltada para a agricultura irrigada no Nordeste. Depois de visitar quatro estados da região - Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba -, ela observou o quanto este modelo de agricultura ainda precisa ser desenvolvido.

Tereza Cristina se reuniu em Brasília com o presidente do Banco do Nordeste, Romildo Carneiro Rolim, e pediu a ele prioridade para os financiamentos dos projetos de agricultura irrigada. O presidente do banco se comprometeu a reforçar esse modelo de financiamento para projetos de irrigação.



Irrigação é Agro. Agro é pop. Agro é tech. Agro é tudo.

A irrigação foi destaque na campanha “Agro é tech, Agro é pop, Agro é tudo”, criada e exibida pela Rede Globo. Um vídeo divulgado pelos portais de notícias da emissora trouxe informações que valorizam a irrigação como atividade geradora de empregos e que contribui de forma importante para a economia brasileira – a atividade movimentou R\$ 1,6 bilhão no ano passado.

Além disso, a peça veiculada pela Rede Globo destaca o avanço do setor de irrigação em nível nacional. Nos últimos 10 anos, a área irrigada do Brasil cresceu 50% e, atualmente, mais de 18 mil pessoas trabalham em indústrias relacionadas ao setor. A tecnologia irrigante é apresentada como uma solução que responde às intempéries climáticas em diversas regiões do país, garantindo safras com altos índices de produtividade.

Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1

A Aprosoja-MT (Associação dos Produtores de Soja e Milho do Mato Grosso) é presença marcada em diversas feiras do agronegócio estadual em março e abril. A organização participou da Agrotec Show, Show Safra, Farm Show, Parecis Super Agro, Norte Show, Tecnoalta e Oeste Rural Show.

2

Já está programada a quarta edição do Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio. Com o tema “AGIR – Ação Global: Integração de Redes”, o evento acontece em outubro e será dedicado a mostrar o protagonismo da mulher no campo.

3

O mercado de AgTechs, as startups focadas no agronegócio, está em franco crescimento no Brasil. Em nível nacional, já são 182 AgTechs ativas, de acordo com um mapeamento desenvolvido pela ABStartups (Associação Brasileira de Startups).

4

Em Pernambuco, as culturas de manga e uva tiveram um papel decisivo para a agropecuária estadual, em 2018. O setor cresceu 5,3% em relação a 2017, resultado que contribuiu para um PIB (Produto Interno Bruto) 1,9% superior ao do ano anterior, totalizando R\$ 182,8 bilhões.

notícias | AMÉRICA LATINA

Argentina: soja e milho em alta



Na Argentina, as fortes chuvas observadas em novembro reduziram as previsões relativas à safra do trigo. No entanto, mesmo com o imprevisto, a estimativa é que esta seja a melhor safra desde 1960 – com um total previsto de 19,7 milhões de toneladas, 8% a mais do que na safra anterior.

Assim, o recorde na produção de trigo se mantém, mesmo após a informação de que a onda de chuvas resultará na queda produtiva de 200 a 400 mil toneladas. Isso se deve ao fato de que em outras regiões do país, como Buenos Aires e Entre Ríos, a safra do trigo registrou um crescimento expressivo de 420 mil toneladas.

A perspectiva da Bolsa de Cereales de Buenos Aires é mais negativa, com uma estimativa final de 19,2 milhões de toneladas. Antes das chuvas, as previsões ultrapassavam a marca de 20 milhões de toneladas de trigo.

México de olho no arroz brasileiro



O ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil divulgou que está praticamente finalizada a abertura do mercado mexicano para a entrada de arroz produzido no Brasil.

O México representa um mercado de grande importância no contexto da América Latina. Trata-se de um país que importa 800 mil toneladas do cereal por ano – um volume comparável à quantidade exportada pelo Brasil, de cerca de 1 milhão de toneladas.

Ainda de acordo com o governo federal, um acordo foi firmado entre os dois países, que define uma troca comercial – o México passará a importar arroz do Brasil e, por sua vez, o Brasil começará a importar feijão mexicano.





CAFÉ COLOMBIANO: SOBEM EXPORTAÇÕES



Segundo informações da Federação Nacional de Cafeicultores da Colômbia, a produção de café naquele país caiu 8,7% em fevereiro, totalizando uma colheita de 1,1 milhão de sacas de 60 kg. No entanto, as exportações do produto subiram 14,4% em relação ao mesmo período do ano passado, somando 1,25 milhão de sacas.

Vale ressaltar, também, que a produção acumulada do primeiro bimestre de 2019 é superior à de 2018. Desde o início de janeiro, já foram colhidos 2,4 milhões de sacas de 60 kg – o que representa um aumento de 2,5% em relação aos 2,34 milhões de sacas produzidas nos dois primeiros meses de 2018.

A previsão da federação é que a produção de café em nível nacional se recupere, alcançando a marca de 14 milhões de sacas, estimativa superior ao resultado total do ano passado, que ficou em 13,6 milhões.

Agricultura familiar é destaque no Uruguai

O Ministério da Agricultura do Uruguai publicou dados referentes à distribuição populacional do setor agrícola. Foram contabilizadas 22.187 unidades de produção familiar, somando um total de 38.092 produtores rurais dedicados a esse tipo de atividade.

No total, 56 mil uruguaios pertencem a famílias que comandam algum tipo de negócio no campo, seja na pecuária ou na agricultura. Mais da metade – 51% – são criadores de gado, e 47% são mulheres, revelando, também, uma expressiva participação da mulher no campo.

Os dados vão ao encontro da realidade registrada em todo o mundo. Estima-se que mais de 90% das explorações agrícolas sejam comandadas por gestões familiares, das quais 84% acontecem em propriedades com menos de dois hectares.



Giro Latino novidades do setor em 4 notas

1

Os ministros da Agricultura do Chile e do Peru, Antonio Walker e Gustavo Mostajo, firmaram um acordo de cooperação entre os dois países, com o objetivo de fomentar a agricultura competitiva e a gestão de recursos naturais.

2

Tanto o México quanto o Peru esperam aumentar a produção de arroz. Para o Peru, a expectativa para a safra 2019/2020 é chegar a 2,2 milhões de toneladas. Já no México, a estimativa é de um crescimento de 11% em relação à produção atual, alcançando 221 mil toneladas.

3

A agricultura foi o principal motor da economia boliviana durante o primeiro trimestre de 2018, com um crescimento de 7% em relação a outros setores. A produção de alimentos como a cana-de-açúcar cresceu em torno de 11%, e as oleaginosas cresceram 5,6%.

4

Más notícias para o cenário de produção de soja no Paraguai: a seca levou especialistas a estimarem perdas de até US\$ 660 milhões. A safra deste ano não deve chegar a 9 milhões de toneladas – nos últimos dois anos, seria a primeira vez que a produção fica abaixo de 10 milhões.

CORR PLASTIK

TUBOS E CONEXÕES

LANÇAMENTO

Tube Defofo Irrigação

DN 600

Certificação UL
acreditada pelo
INMETRO

Atende e Supera os
Requisitos da Norma
NBR ABNT

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

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

www.corrplastik.com.br facebook.com/corrplastik

CORR PLASTIK

TUBOS E CONEXÕES

Pivô Central

20.
MUNDO VALLEY
Valmont e Prospera
firmam parceria
histórica

22.
POR DENTRO DA FÁBRICA
Valley inaugura Centro
de Distribuição em
Ribeirão Preto

aconteceu

Produtores russos visitam fazenda brasileira para aprender sobre irrigação

A equipe da Valmont recebeu um grupo de produtores da Rússia, interessados em conhecer mais sobre os sistemas de produção irrigados brasileiros. O grupo visitou uma fazenda do grupo Algar Farming, com produtos da empresa (oito pivôs desde 2014-2015, do total de 13) e que conta com o gerenciamento de irrigação desde 2018. O objetivo da visita foi ter acesso a informações sobre o manejo dos sistemas de irrigação, na intenção de aplicar esse conhecimento em propriedades russas, reproduzindo os resultados conquistados no Brasil por meio da irrigação e propagando os benefícios da atividade. Ao todo, 11 produtores participaram do roteiro no Brasil, além de um gerente da Valmont e dois proprietários de revendas da marca na Rússia. O consultor Ir-riger da regional Uberlândia, Luiz Bosco, acompanhou a turma.



Revenda Valley marca presença na Agro Rosário, em Correntina (BA)



A Valley foi representada pela Pivodrip, revenda da empresa na região de Luís Eduardo Magalhães (BA), na edição 2019 da Agro Rosário, realizada de 15 a 17 de março. A feira é realizada desde 2013 no distrito de Rosário, em Correntina, na Bahia. Promovido pela J&H Sementes, o evento tornou-se uma das maiores vitrines do agronegócio baiano, com diversas exposições de produtos inovadores que representam a vanguarda tecnológica do setor. O estande da Valley na feira recebeu diversos interessados em conhecer as soluções mais avançadas para irrigação por pivô central. O evento, que completou a sua sétima edição, atraiu milhares de visitantes, promovendo diversos negócios e contribuindo para o desenvolvimento do agronegócio da região.

Valley participa da Femec 2019, em Uberlândia (MG)

O mês de março foi marcado pela Femec 2019, a oitava edição da feira dedicada ao agronegócio mineiro, realizada em Uberlândia (MG), entre os dias 26 e 29.

A Valley participou do evento, com um estande montado e preparado

para receber clientes e interessados em investir em irrigação ou em conhecer as tecnologias mais inovadoras para irrigação de precisão. A Femec vem crescendo a cada edição. No ano passado, foram mais de 53 mil visitas registradas ao Parque Camaru, onde a feira é organizada. A

movimentação financeira superou os R\$ 232 milhões – um recorde para o evento –, demonstrando a efervescência do agronegócio de Minas. No total, 120 empresas levaram os seus produtos para exposição na feira.

Tecnologia em pauta: equipe recebe treinamento

O time de colaboradores Valmont e revendedores Vallley participou de um super treinamento no mês de março. Com o foco em atualização da equipe sobre as novas tecnologias e o futuro da agricultura, a capacitação foi dividida em dois dias. Em pauta, produtos e serviços oferecidos pela empresa. Os assuntos foram debatidos por gestores brasileiros e globais, como o Diretor Internacional de Tecnologia da Valmont, Steve Sveum, além de especialistas de mercado. Equipe atualizada para levar a melhor tecnologia para você!



4ª ExpoAgro Cotricampo recebe estande da Valley

Entre os dias 21 e 23 de fevereiro, a Valley participou de mais uma feira importante do agronegócio – a quarta edição da Expoagro Cotricampo, realizada em Campo

Novo, Rio Grande do Sul. A feira priorizou a agricultura familiar e deu visibilidade às novas tecnologias, atraindo investidores, fornecedores e clientes interessados do setor.

A Valley marcou presença no evento, com um estande montado onde os visitantes puderam conhecer todas as novidades inovadoras em irrigação de precisão.

Valley apresenta equipamentos inteligentes de telemetria durante a 20ª Expodireto

Outro importante evento que contou com a presença da Valley foi a Expodireto Cotrijal, realizada em Não-Me-Toque (RS), de 11 a 15 de fevereiro. A feira comemorou a sua vigésima edição e apresenta-se como um dos principais acontecimentos relacionados ao

agronegócio nacional, com movimentações de mais de R\$ 2 bilhões, anualmente. A Valley juntou-se aos mais de 500 expositores de 70 países que participaram da feira. No ano passado, a Expodireto recebeu a visita de mais de 265 mil pessoas. No decorrer do evento, a Valley apresentou as suas soluções em equipamentos inteligentes

para gerenciamento dos sistemas de irrigação por pivô central, como o AgSense e o BaseStation3, ferramentas de telemetria, ou seja, o controle remoto dos equipamentos de irrigação, que trazem praticidade e eficiência de recursos para o produtor.



Central Irrigação passa a representar a Valley em Goiás

A Valley está ampliando a sua atuação no Brasil, possibilitando o acesso à irrigação a cada vez mais produtores rurais. A última novidade veio beneficiar os produtores goianos – a empresa Central Irrigação, já consolidada no mercado, com 16 anos de atuação e mais de 50 funcionários, assumiu o papel de revenda Valley na região, atendendo ainda mais às necessidades do Estado, que integra uma das regiões com a maior área irrigada do país. Calcula-se que, juntos, os estados de Goiás e Minas Gerais deverão dobrar as suas áreas irrigadas, estimadas em 642 mil hectares, até 2030, totalizando 1.367.000 hectares. A Central Irrigação conta com duas lojas em Cristalina e Goiânia, e já planeja a construção de dois novos pontos de vendas em Formosa e Rio Verde, ainda este ano.

PARCERIA DE GIGANTES DO AGRO PARA OFERTA DE TECNOLOGIA DE GERENCIAMENTO AUTÔNOMO DE CULTURAS

Acordo entre gigantes mundiais prevê investimento de mais de US\$ 40 milhões nos próximos três anos e promete revolucionar a rotina de produção de alimentos

A Valmont® Industries, líder global em fornecimento de produtos e serviços para irrigação de precisão, proprietária da marca Valley® Irrigation, anunciou uma parceria global com a Prospera Technologies Inc., a principal empresa israelense de visão mecânica e inteligência artificial (AI) especializada em levantamento de dados. O acordo busca oferecer aos produtores soluções autônomas de gerenciamento de culturas, gerando maior rentabilidade, com a utilização de menos insumos e recursos.

“A Valley Irrigation está transformando o pivô central. Ele deixa de ser apenas uma máquina de irrigação para se tornar uma ferramenta autônoma de gestão de culturas”, afirma o Presidente e CEO da Valmont, Stephen G. Kaniewski, acrescentando que a água continua sendo o foco da empresa, pois é determinante no rendimento da cultura. “Os produtores têm uma vantagem natural ao usar pivôs todos os dias, com a sua função constante no campo. Podemos equipar a estrutura para ver o que um produtor está deixando de detectar, munindo-o de informações relevantes que oferecem mais precisão na colheita, economizando tempo e custos com insumos.”

Essa parceria global inédita tem como alvo a integração de tecnologias de inteligência artificial com irrigação por pivô central. A Valley Irrigation lidera o setor com mais de 60.000 dispositivos conectados globalmente e possui a maior rede de distribuição do mercado com mais de 500 revendedores em todo o mundo. A inteligência compartilhada entre esses dispositivos conectados - o pivô e a integração da ciência de dados, aprendizado de máquina e IA - permite que as duas empresas desenvolvam diagnósticos de safras em tempo real e recomendações de irrigação, resultando no maior retorno para o produtor.

A Prospera, fundada em 2014, é líder em tecnologia para o agronegócio, comprometida em trazer avanços tecnológicos de aprendizado de máquina (ML) para o setor agrícola. Apoiada por investidores estratégicos, incluindo a Cisco, Qualcomm e Bessemer, a Prospera desenvolveu análises comprovadas, algoritmos e camadas de dados para fornecer aos produtores recomendações de irrigação e crescimento das culturas.





valmont.  prospera 



“A Valley Irrigation está transformando o pivô central. Ele deixa de ser apenas uma máquina de irrigação para se tornar uma ferramenta autônoma de gestão de culturas”

A Prospera, atualmente, monitora mais de cinco bilhões de dólares em produção de estufa. A parceria entre as duas empresas se baseará na tecnologia exclusiva da Prospera, expandindo a aplicação para campos de grande escala.

O gerenciamento autônomo de culturas resultará em uma máquina de autoaprendizagem, que controlará a utilização de insumos do campo, o fornecimento de água adequada, fertirrigação e quimigação. Entre as novidades que passarão a ser disponibilizadas pela Valley, está a adoção do “Detecção de Anomalias” em todos os tipos de pivôs por meio de um modelo de contrato de adesão por assinatura pelo produtor. Lançado neste início de ano, a ferramenta é um bloco de construção fundamental para quem entra na era da Inteligência Artificial (IA). Apresentando de forma visual a detecção de anomalias ou problemas, essa tecnologia fornece características essenciais para mitigar os riscos no campo, auxiliando o produtor com suas práticas de irrigação.

Kaniewski comenta que lançar produtos tecnológicos específicos para o mercado e adotar ferramentas disponíveis são dois importantes caminhos na jornada rumo ao manejo autônomo de culturas. A junção da tecnologia ao aprendizado de máquina é direcionada para atingir um milhão de hectares até 2020. Para o desenvolvimento da tecnologia, as duas empresas planejam investir mais de US\$ 40 milhões nos próximos três anos.

“Assim como a Valley, a Prospera está empenhada em oferecer aos produtores mais informações baseadas em dados e insights das máquinas que abrangem cada centímetro de seus campos, reduzindo riscos potenciais que podem prejudicar a produção agrícola”, comenta o CEO da Prospera, Daniel Koppel, ressaltando que está entusiasmado com essa parceria com a Valley Irrigation, que é líder do mercado. “É uma empresa de confiança dos produtores e, com sua ampla rede de revendedores, trabalharemos juntos para alimentar uma população em expansão”. 

VALMONT INAUGURA CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS

Com foco na logística e na redução do tempo necessário para a entrega de equipamentos de irrigação, nova estrutura entrou em funcionamento em abril

É um grande desafio garantir a logística necessária para manter o funcionamento da fábrica da Valley em Uberaba, assim como o rápido suporte com reposição de acessórios para todos os clientes no país. É por isso que a empresa, referência internacional no setor de irrigação e líder do mercado, decidiu mais uma vez inovar e investir em uma estrutura estratégica: o primeiro Centro de Distribuição de peças do Brasil.

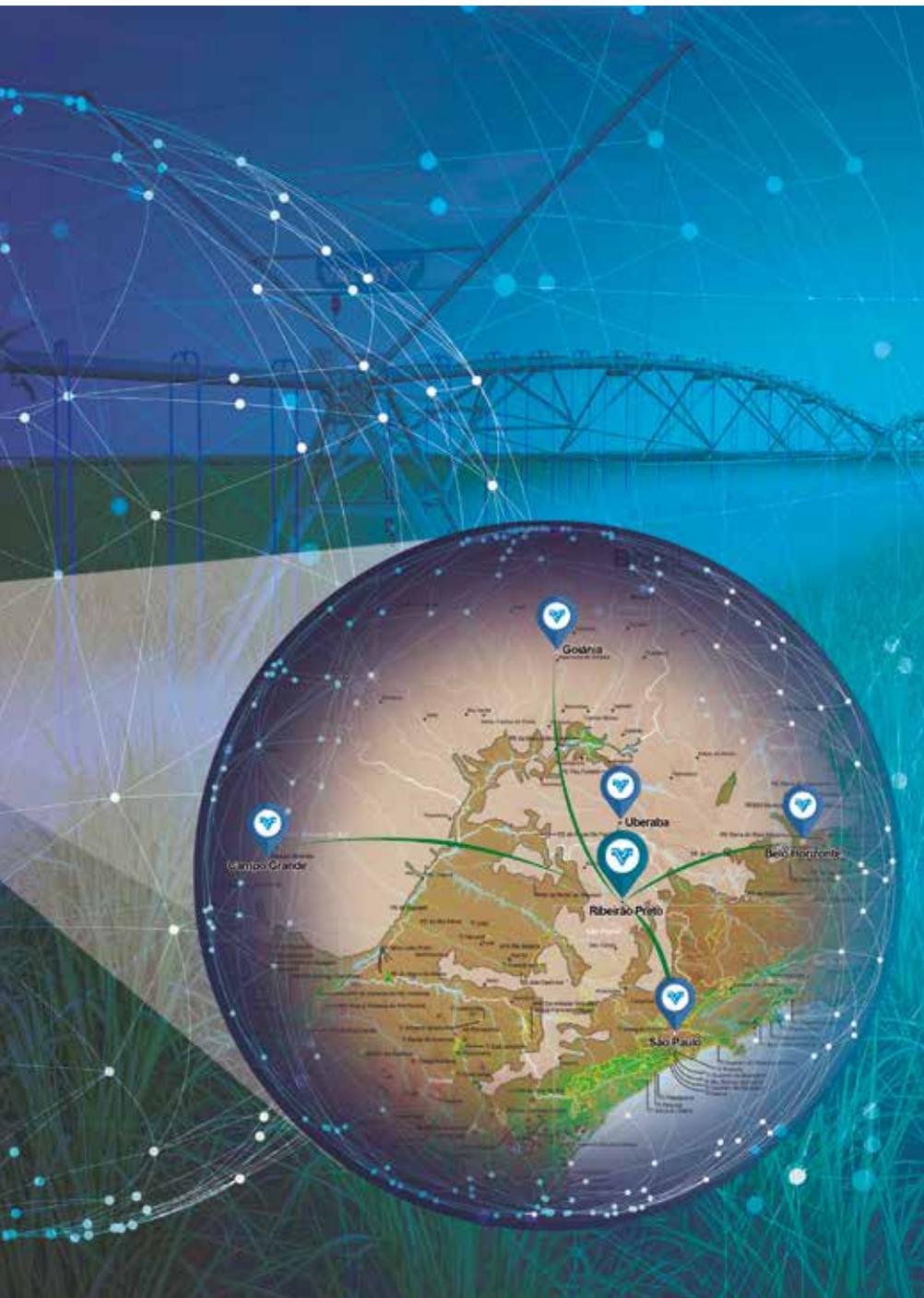
Localizada em Ribeirão Preto (SP), a estrutura foi inaugurada em abril. O grande galpão conta com uma área total de 1.673 m² para armazenamento. O espaço é tão grande que tem capacidade de armazenar mais de 1.400 itens.

De acordo com o supervisor de vendas da Valmont, Fábio Yanagi, o centro está preparado para atender a todas as regiões do país e irá facilitar a logística envolvida na produção e transporte dos pivôs Valley, oferecendo vantagens para os clientes.

“Com o novo centro, vamos aumentar consideravelmente a disponibilidade de peças para construção e reposição dos equipamentos de irrigação, e poderemos concluir esses processos em muito menos tempo. Assim, reduziremos o tempo de entrega ao cliente, o que significa que o atendimento da Valmont ficará ainda mais rápido e eficiente”, explica Fábio.

Com uma equipe de quatro funcionários totalmente dedicados ao seu funcionamento, o centro conta, além do galpão de armazenamento, com um escritório





de 250 m² e até uma sala de reuniões, possibilitando a realização de operações administrativas. A sede também está adaptada para receber visitas de clientes e revendedores Valley de todo o país.

“A escolha do local para construção do centro de distribuição foi extremamente importante e estratégica. Instalamos o nosso centro no coração do polo sucroalcooleiro, um segmento de extrema representatividade em nível nacional. A proximidade com a capital possibilitará diversas parcerias com fornecedores locais, sem contar que o local é próximo à Rodovia Anhanguera e situa-se a 500 metros do aeroporto”, enfatiza o supervisor.

Além disso, Ribeirão Preto é uma cidade conhecida no mercado por possuir os centros de distribuição das maiores transportadoras, o que esclarece o valor estratégico da escolha do município para a construção da estrutura da Valmont.

As atividades do centro devem ser iniciadas no final de abril, pouco mais de dois meses após o início das obras. É mais uma novidade que veio movimentar o setor irrigante e oferecer soluções cada vez mais inteligentes aos clientes Valley! **P**

“Com o novo centro, vamos aumentar consideravelmente a disponibilidade de peças para construção e reposição dos equipamentos de irrigação, e poderemos concluir esses processos em muito menos tempo.”

Multiplicando-se para atender a demanda!

O crescimento da Unimaq, revenda Valley no interior do Estado paulista, para acompanhar o avanço do mercado da irrigação



Em 2008, era uma sede única no município de Taquarituba. Hoje, a Unimaq também está em Palmital e Paranapanema.



DIVULGAÇÃO UNIMAQ



“Calculo que, anualmente, o crescimento da irrigação em certas regiões seja de 10 a 20%”

Um dos maiores atrativos para o produtor rural que procura investir na irrigação é a garantia de uma maior segurança em relação à produtividade da lavoura. A ins-

tabilidade do clima, que leva a um fornecimento desigual de água no decorrer das safras, é um fator que pode trazer prejuízos significativos para as lavouras que operam em sistemas de sequeiro.

Nesse sentido, a irrigação representa uma solução a longo prazo, uma vez que normaliza a distribuição de água no campo, aumentando a produtividade e proporcionando ao produtor um retorno do seu investimento.

É por isso que, no interior do Estado de São Paulo, a irrigação vem sendo cada vez mais procurada por produtores. Na região, representativa de lavouras como soja, milho, feijão e trigo, o número de irrigantes aumenta a cada ano e, assim, a Valley conta com uma revenda dedicada a atender a essa crescente demanda: a Unimaq.

A empresa representa a marca desde 2008 e, de lá para cá, tem crescido para acompanhar o mercado. Tanto que na época era uma sede única no município de Taquarituba e, hoje, a Unimaq já desdobrou-se em três lojas. Além da matriz, unidades em Palmital e Parapanema.

De acordo com o proprietário da revenda, Marco Antônio Cardoso, a Unimaq especializou-se em oferecer soluções e atendimento em todos os processos relacionados à irrigação, desde a montagem dos pivôs centrais Valley até o gerenciamento do sistema de irrigação (por meio da Irriger), passando pelos trâmites de licenciamento ambiental e até serviços de topografia.

“A irrigação é, claramente, o nosso carro-chefe. Hoje em dia, existe uma pressão muito grande para o produtor extrair mais da sua lavoura, e a irrigação é a ferramenta que viabiliza a verticalização desse resultado. Acreditamos

muito que a irrigação é, além de um ótimo negócio, um fator de grande importância para a agricultura brasileira, e que precisa ser mais explorado”, conta.

E o crescimento é evidente nos últimos anos. A região conta com áreas onde a irrigação já é consolidada há cerca de 25 a 30 anos, e outras onde se verifica uma popularização da atividade. “Muitos produtores estão percebendo que a irrigação melhora as janelas de plantio e permite produzir mais por hectare, rentabilizando melhor o capital investido na fazenda. Calculo que, anualmente, o crescimento da irrigação em certas regiões seja de 10 a 20%”, estima o empresário.

Entre os fatores que explicam esse crescimento na demanda, estão o aumento da pressão do mercado e a instabilidade climática. “Nunca se sabe como o clima vai se comportar. No ano passado, a produtividade em terrenos sequeiros foi excelente – até 60 sacas por hectare –, mas nestes primeiros meses de 2019 percebe-se uma diminuição desses resultados. Estamos obtendo cerca de 40 sacas nesses mesmos terrenos e, com isso, aumenta a procura por sistemas de irrigação”, diz.

É importante ressaltar, ainda, que o pivô central é a forma dominante de irrigação da região atendida pela Unimaq. Porém, para se garantir bons resultados com os sistemas de irrigação, é fundamental que seja realizado um bom gerenciamento, e é nesse quesito que a Unimaq se esforça para amparar os produtores locais.

“O produtor que sai do sistema convencional e passa a irrigar precisa desse apoio, desse norte. Abraçamos essa causa e nos envolvemos sempre o máximo possível com os projetos desenvolvidos em cada fazenda. Acreditamos que essa é a melhor forma de atender ao mercado – com projetos bem feitos, pivôs bem montados, e com um bom atendimento. Dessa forma, crescemos no mesmo ritmo que os clientes”, enfatiza.

Ao representar a marca líder no mercado de irrigação, a Unimaq oferece a confiabilidade que os produtores precisam para tomarem a decisão de investir no primeiro pivô. E, para este ano, a expectativa é continuar diversificando o leque de opções disponíveis para os irrigantes da região.



“Quando começamos a atuar nesta região, contávamos apenas três ou quatro produtores que tinham pivôs instalados. Hoje, são mais de 30. E ainda temos muito espaço para crescer”

Além dos produtos e serviços Valley já oferecidos, a revenda também passou a disponibilizar as inovações tecnológicas que vêm movimentando o setor, como as soluções em telemetria, que permitem ao produtor o controle total do sistema de irrigação em longas distâncias, sem precisar comparecer pessoalmente na lavoura. Para Marco Antônio, o retorno é muito positivo.

“A tecnologia é a chave para o futuro da irrigação. Ela ajuda o produtor a obter mais rentabilidade e praticidade, permite aumentar a rentabilidade como um todo no campo, além de facilitar o gerenciamento de todo o sistema irrigante. Quando começamos a atuar nesta região, contávamos apenas três ou quatro produtores que tinham pivôs instalados. Hoje, são mais de 30. E ainda temos muito espaço para crescer”, avalia. 



RENATO SILVA, DIRETOR-PRESIDENTE DA VALMONT NO BRASIL, AO LADO DA EQUIPE UNIMAQ

No campo

28.

BRASIL AFORA

O sucesso alcançado por produtores paranaenses que investiram em irrigação e enfrentaram a seca sem prejuízos

38.

TECNOLOGIA NO CAMPO

Produtores adquirem o sistema e colhem resultados impressionantes

42.

RESULTADO NA LAVOURA

Produtor gaúcho multiplicou a colheita de milho, um ano após a instalação do pivô Valley

A SECA NÃO PASSOU POR AQUI!

Na Bahia, no Piauí e em Minas Gerais. Brasil afora, a irrigação aplicada na produção de alimentos para rebanhos leiteiros está trazendo resultados surpreendentes



A

evolução da agricultura nas últimas décadas vem fazendo do setor um dos mais otimizados e avançados do mundo, quando o assunto é eficiência de produção. Mesmo assim, a atividade ainda é refém das condições climáticas e da chuva, e a seca ainda permanece um dos maiores vilões para os produtores rurais.

No Paraná, o fim de 2018 foi um período particularmente difícil. Durante todo o mês de dezembro, as temperaturas atingiram níveis atípicos, e o clima seco demorou para dar algum sinal de chuva que trouxesse algum alívio para quem vive das lavouras. Em algumas cidades, a sensação térmica em meados do mês chegou a superar a marca dos 70°C.

Nesse contexto, as produções em regime de sequeiro sofreram danos colossais. A produtividade do Estado – o segundo maior produtor de soja do Brasil – estava em risco e, no meio de dezembro, especialistas já afirmavam que a safra não seria muito rentável.

No entanto, alguns agricultores paranaenses conseguiram resgatar a lucratividade dos seus negócios e manter a produtividade em níveis altos, apesar das condições desfavoráveis do clima. O segredo deles? A irrigação.

Graças aos sistemas de irrigação, as fazendas conseguiram compensar a escassez de água e as temperaturas altíssimas, garantindo a segurança da lavoura e uma colheita saudável. Foi o que aconteceu em Ramilândia (PR), na Fazenda Santa Clara.

O produtor responsável pela proprie-

“A diferença entre a parte irrigada e o sequeiro foi a mais expressiva que já tivemos. Na verdade, até quando não tem seca, existe alguma diferença, mas dessa vez foi muito grande, em torno de 50% na questão de produtividade”



dade, Fabrício Anizelli, conta com uma área de 45 hectares irrigados em meio ao seu terreno, que se estende por 400 hectares, no total. Para atender a essa parte da lavoura, ele usa dois pivôs centrais Valley, há quatro anos. Segundo ele, foram esses pivôs que salvaram a colheita de soja na última safra.

“A diferença entre a parte irrigada e o sequeiro foi a mais expressiva que já tivemos. Na verdade, até quando não tem seca, existe alguma diferença, mas



OPRODUTOR FABRÍCIO ANIZELLI E O REVENDEDOR VALLEY VALDINEI MUNCHEN (DA REVENDA RVA)

dessa vez foi muito grande, em torno de 50% na questão de produtividade”, revela Fabrício.

O produtor conseguiu colher 50 sacas de soja por hectare no terreno irrigado e apenas 30 sacas nas áreas sem irrigado. “Nas partes onde o pivô esteve em funcionamento, foi como se não houvesse seca”, afirma.

Ainda segundo Fabrício, se a seca não tivesse prejudicado a lavoura, a produtividade no regime de sequeiro chegaria a

70 sacas por hectare. Mesmo sendo mais do que o dobro do resultado obtido em janeiro, quando a colheita foi feita, ainda permanece abaixo da produtividade registrada embaixo do pivô.

Realmente, o resultado é tão expressivo que a fazenda já se prepara para expandir a irrigação. “Estamos estudando a instalação de outros dois pivôs. É uma tecnologia que a gente já conhece e sabemos bem os resultados que podemos obter”, avalia.



ALAVOURAIRRIGADADA GRANJARIEGERMOSTRABONS RESULTADOS.NA FOTO, O PRODUTORMÁRCIORIEGERE VALDINEIMÜNCHEN

É como se a seca não tivesse acontecido na minha propriedade

A situação repete-se em Pato Bragado, também no Paraná. É lá que se encontra a Granja Rieger, comandada por Márcio Rieger. A irrigação ainda é novidade na fazenda – é apenas o segundo ano que a equipe faz uso dos equipamentos.

Assim como Fabrício, a Granja Rieger também usa dois pivôs Valley, responsáveis por uma área de 75 hectares. Para alimentar o sistema de irrigação, o produtor capta água do lago de Itaipu, garantindo um abastecimento confiável.

E, assim como também aconteceu na fazenda de Fabrício, Márcio ficou impressionado com os efeitos da irrigação na safra do início do ano. “É como se a seca não tivesse acontecido na minha propriedade”, repete. “Conseguimos manter a produtividade da soja em 160 sacas

por alqueire, o que é exatamente o que registramos quando a seca não acontece”, comemora o produtor.

Em apenas dois anos de funcionamento, a irrigação já demonstrou o seu potencial para a equipe da Granja Rieger. Convencido pela credibilidade e pela segurança que os pivôs Valley estão conferindo à sua lavoura, o produtor não tem dúvidas: “Com certeza, queremos aumentar a área irrigada e contratar mais pivôs. É um investimento muito saudável e que traz benefícios reais para a fazenda”, conta.

Mas, Fabrício e Márcio não estão sozinhos. A diferença que a irrigação é capaz de fazer ficou evidente em outras regiões do Estado, já que a seca coincidiu, justamente, com o período mais vulnerável do ciclo de desenvolvimento da soja.

“Conseguimos manter a produtividade da soja em 160 sacas por alqueire, o que é exatamente o que registramos quando a seca não acontece”

A primeira de muitas ‘safras de ouro’

Em São Miguel do Iguaçu, o produtor Oldair Columbeli lidera o empreendimento da Fazenda Columbeli. A irrigação é ainda mais recente na sua propriedade – a safra do fim de 2018 foi a primeira que contou com a ajuda de um pivô Valley.

A decisão de investir na irrigação por pivô central veio após a necessidade de aumentar a produtividade das lavouras de soja, milho, feijão e trigo, como explica Oldair. “A nossa região

não tem a tradição de usar o pivô, mas, agora que ficou claro o valor desse sistema, todos estão interessados”, diz ele.

Na propriedade de Oldair, que ocupa um terreno de 120 hectares, o pivô Valley atende a uma extensão de 14 hectares. “Somos iniciantes na irrigação, mas o resultado já é muito positivo”, afirma. Na área irrigada, a produtividade consolidou-se em 60 sacas por hectare. Já no sequeiro, a colheita



INICIANTE NA IRRIGAÇÃO, OLDAIR COLUMBELI AFIRMA QUE OS BONS RESULTADOS EMBAIXO DO PIVÔ ESTÃO POPULARIZANDO OS EQUIPAMENTOS IRRIGANTES NA REGIÃO. NA FOTO, AO LADO DE VALDEINEI MUNCHEN (DA REVENDARVA)

“A nossa região não tem a tradição de usar o pivô, mas, agora que ficou claro o valor desse sistema, todos estão interessados”

O IMPACTO DO CLIMA NO ESTADO DO PARANÁ!



Entre dezembro de 2018 e fevereiro de 2019, justamente em momentos em que as lavouras de soja se encontravam em fase reprodutiva, diversas regiões brasileiras enfrentaram quadros críticos na questão de disponibilidade de água. Chuvas irregulares e altas temperaturas levaram a perdas e quebras generalizadas de produtividade, em especial no estado do Paraná, onde, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), chegaram a 30%.

No final de março, cerca de 80% da área de 5,4 milhões de hectares de soja cultivados nesta safra já estava colhida. E o cenário revelou o impacto da seca. Enquanto, no início da safra, a produção era estimada em 19,6 milhões de toneladas, a expectativa passou para 16,1 milhões.



rendeu apenas 20 sacas – ou seja, um terço do resultado obtido com o pivô.

“Ficamos muito satisfeitos. Já estamos mapeando as áreas da fazenda para implantar mais pivôs. Pretendo instalar o máximo possível de equipamentos, porque, de fato, é um resultado que não dá para ignorar. A produtividade é muito maior e consistente”, avalia Oldair.

O produtor ainda diz que o pivô é a melhor forma de irrigação, de acordo com a sua experiência pessoal. “A irrigação é, geralmente, sempre um

“Pretendo instalar o máximo possível de equipamentos, porque, de fato, é um resultado que não dá para ignorar. A produtividade é muito maior e consistente...”

bom investimento. Mas, até agora, nunca obtivemos resultados tão evidentes desde a instalação do pivô central”, revela.

Seja no Paraná, ou em qualquer outro Estado brasileiro, a verdade é que os números deixam claro o valor produtivo do sistema de irrigação por pivô central. Na última seca – como em tantas outras – foi ele que ajudou os produtores a garantir uma safra rentável e com fartura, contribuindo não só para a lucratividade dos seus negócios, mas, também, para a alimentação de todo o país. **P**

gerenciamento agrícola inteligente

tecnologia de ponta

eficiência e produtividade



assista o vídeo

VALLEYIRRIGATION.COM.BR

VALLEY 





O sucesso do X-Tec no Nordeste!

O produtor Ewerton Gewehr foi o primeiro cliente Valley da região a adquirir o sistema e colhe resultados impressionantes

No Nordeste brasileiro, onde as condições climáticas são, muitas vezes, adversas à agricultura tradicional, são necessárias soluções modernas para problemas antigos. É nesse contexto que a equipe da Fazenda Cachoeira, situada na cidade de Balsas, no Maranhão, decidiu apostar na irrigação por pivô central para acabar de vez com os prejuízos trazidos pela falta de chuva na região.

Mais especificamente, a fazenda destacou-se por ser a primeira de todo o Nordeste a adquirir o sistema revolucionário da Valley – o X-Tec, lançado no ano passado. Desenhado para atender aos terrenos mais acidentados e com foco na eficiência, o equipamento é capaz de irrigar uma área em até metade do tempo dos pivôs tradicionais, e os seus sistemas de alinhamento e CC (corrente contínua) mantêm o X-Tec em movimento em um ritmo constante e suave, independentemente da irregularidade do solo.

O proprietário da Fazenda Cachoeira, Ewerton Gewehr, conta que adquiriu o X-Tec em julho do ano passado, após pesquisar exclusivamente em busca de uma solução apropriada para implementar a irrigação no seu terreno. “No início, plantávamos milho, soja e feijão em regime de sequeiro, mas rapidamente percebemos que não havia segurança nas safras. Na nossa região, não chove regularmente, por isso percebemos que a irrigação era necessária para manter bons níveis de produtividade”, diz.

A satisfação de Ewerton, após experimentar o pivô para irrigar a lavoura de milho, colhido recentemente, é evidente. “Depois de usarmos o pivô, ficou claro que o resultado é muito bom. Hoje, só plantamos na área embaixo do pivô”, destaca.

Na safra de milho, a colheita chegou a 150 sacas por hectare. “A terra ainda está em fase de trabalho, e ainda temos correções a serem feitas, mas, certamente, a produtividade seria muito mais baixa sem a irrigação. Utilizávamos este terreno para criação de gado, e depois passamos para lavouras em sequeiro, mas desistimos dessa ideia”, revela o produtor.





A Valley é representada na região de Balsas pela revenda Irriga Grãos, de propriedade de Roberto Rettore. Para ele, os produtores que investem na irrigação no Nordeste estão comemorando ótimos resultados. “Aqui no Nordeste é uma ferramenta que faz toda a diferença. Desde o início, estávamos muito confiantes que o Ewerton ficaria totalmente satisfeito com o X-Tec”, afirma.

Para Ewerton, o diferencial do pivô está, justamente, na aplicação engenhosa da tecnologia a serviço da irrigação e da produtividade das lavouras. “É um equipamento mais veloz e que proporciona bastante economia de energia, oferecendo uma boa lâmina de água em um menor tempo. O monitoramento pelo aplicativo de celular também ajuda muito a obter mais praticidade no dia a dia”, avalia o produtor.

Além da qualidade do X-Tec, Ewerton enfatiza, ainda, o valor do bom atendimento da revenda Valley. “É uma equipe que sempre nos deixa amparados e oferece as soluções mais indicadas para o nosso sistema de produção. No mercado de hoje em dia, isso é uma qualidade muito importante e é preciso dar valor a isso”, conclui. **P**

Um ano de irrigação; um ano de fartura

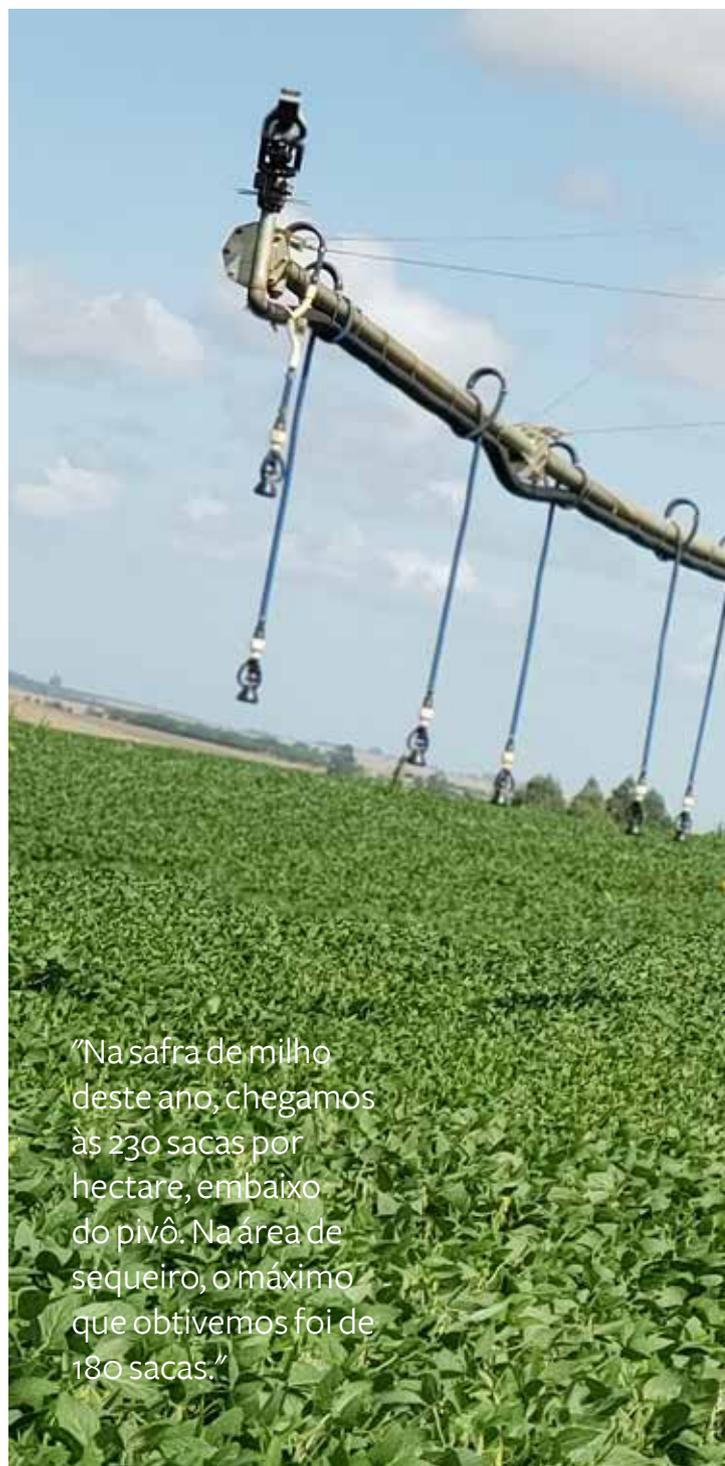
Produtor gaúcho multiplicou a colheita de milho, um ano após a instalação do pivô Valley, demonstrando uma tendência na região que atrai cada vez mais produtores

Na região de São Luiz Gonzaga, no noroeste do Rio Grande do Sul, muitos produtores se aventuraram na produção de milho, que se tornou a lavoura mais expressiva dos municípios locais. Nesse contexto, a irrigação tem se mostrado uma verdadeira aliada das fazendas, aumentando a produtividade e garantindo boas safras.

Emir Pedro Seibt é um dos produtores que decidiu apostar na Valley, no início do ano passado, com o objetivo de fazer crescer a produção – não só de milho, mas também de soja e trigo. No total, 30 dos 200 hectares da fazenda são irrigados, e os resultados têm sido muito satisfatórios.

“Na safra de milho deste ano, chegamos às 230 sacas por hectare, embaixo do pivô. Na área de sequeiro, o máximo que obtivemos foi de 180 sacas. A irrigação está ficando muito popular na nossa região, e os números deixam muito claro o motivo”, avalia o produtor.

A decisão de investir no pivô Valley aconteceu depois de muita pesquisa, em que Emir e a sua equipe procuraram conhecer as diversas opções disponíveis para atender aos objetivos de produção. “Depois de participarmos



“Na safra de milho deste ano, chegamos às 230 sacas por hectare, embaixo do pivô. Na área de sequeiro, o máximo que obtivemos foi de 180 sacas.”



em muitas feiras e eventos, avaliamos que a Valley era a opção mais indicada, e o investimento certamente valeu muito a pena”, comemora.

O produtor destaca a presença constante da empresa na região como um dos fatores que o levaram a tomar a decisão final. “Em todas as feiras, palestras e outros eventos, a Valley sempre esteve presente. Isso chamou bastante a nossa atenção”, conta.

Além do milho, a fazenda dedica-se, particularmente, à plantação de soja, lavoura que também se beneficiou do pivô Valley. “Antes da irrigação, colhíamos cerca de 74 sacas por hectare, e o pivô nos permite aumentar esse resultado em até 40%. Mesmo que seja um ano chuvoso, o que implica em uma produtividade mais alta até no sequeiro, a irrigação proporciona uma segurança que deixa todo o processo mais fácil e consistente”, diz Emir.

O produtor revela que, se os resultados se mantiverem favoráveis, acompanhando o crescimento das lavouras por meio do pivô, os planos em médio prazo incluem a ampliação do sistema de irrigação na propriedade.

“Agora que confirmamos o valor da irrigação e a diferença que ela faz na lavoura, a vontade é aumentar a área irrigada. Além disso, é muito comum ver resultados muito positivos em produtores irrigantes da região. Sempre existe um retorno satisfatório para quem investe”, afirma o produtor.

Emir junta-se ao grupo de produtores do estado do Rio Grande do Sul que não imagina o seu negócio sem o pivô central. Com o aumento da produtividade e a confiança de que a colheita sempre será rentável, independentemente das condições climáticas,

a sua fazenda alcançou novos níveis de prosperidade. É este o potencial da irrigação, que vem conquistando cada vez mais produtores gaúchos – e de todo o Brasil. **P**

VOCÊ SABIA?

Segundo relatório emitido em fevereiro pelo IBGE, a estimativa é que a safra de milho em 2019 seja 9,8% maior do que em 2018, com 89,4 milhões de toneladas.



i-WOB2®

UNIFORMIDADE EXCEPCIONAL

A NOVA GERAÇÃO DA TECNOLOGIA WOBBLER



**MAIS DE 750 MIL HECTARES INSTALADOS COM TECNOLOGIA WOBBLER.
i-WOB2 TORNA A TECNOLOGIA WOBBLER AINDA MELHOR.**

Gotas Pequenas



Gotas Médias



Gotas Médias



Gotas Grandes



- Opera com pressões de 6- 15 PSI (0.41 bar -1.03 bar).
- Maior resistência e robustez.
- Capa protetora integrada com suporte para bocais extras.

A gota adequada para cada cultivo com o melhor desempenho do mercado (raio de alcance e padrão de molhamento) garantindo maior eficiência de irrigação.

AGRICULTURAL IRRIGATION | *A Hunter Industries Company*
Maiores informações no site www.senninger.com

Senninger®

A evolução dos sistemas de irrigação: baixa pressão e alta performance

O avanço tecnológico em busca da eficiência nos campos



Marcus Schmidt

ENGENHEIRO AGRÍCOLA; MSC EM ENGENHARIA DE IRRIGAÇÃO E DRENAGEM; GERENTE GERAL DA SENNINGER BRASIL

Os sistemas de irrigação de um modo geral têm evoluído na busca constante por eficiência de aplicação e menores pressões de operação.

A evolução ocorre tanto na parte tecnológica: painéis de controle, acionamento, etc. como na parte estrutural e de componentes que buscam melhor desempenho principalmente na parte hidráulica, visando maior eficiência energética e de aplicação. Cada setor ou fabricante que compõe o conjunto de irrigação tem desenvolvido e aprimorado seus produtos para melhor performance, e de uma maneira geral são:

- Pivôs: desenvolvendo tubos de maior diâmetro na parte aérea até Ø 10”
- Bombas: Com melhor rendimento e mais eficientes (menor consumo energético)
- Motores: Elétricos, diesel e outras fontes mais eficientes
- Tubulações adutoras: PVC, PEAD, RPVC, PRFV, etc.: diâmetros maiores até 1.200 mm
- Emissores (aspersores): Melhor performance com menor pressão de operação

No caso dos sistemas de irrigação mecanizados, pivôs centrais, lineares, etc. todos os setores têm feito o seu dever de casa uma vez que, o primeiro



FOTO 1: PIVOT VALLEY COM MECANISMO DE ACIONAMENTO TIPO PISTÃO E ASPERSORES DE IMPACTO

pivô central desenvolvido por volta de 1940 por Frank Zybach, no Colorado, utilizava um sistema de pistões onde a água da irrigação movia as torres e trabalhavam com pressões de 60 até 120 PSI (85 mca). A água era então aplicada por aspersores de impacto que operavam a uma pressão de 60 PSI (42 mca).

Por volta dos anos 70, os motores elétricos e os motoredutores foram adaptados ao sistema e propiciaram um ganho significativo na pressão de bombeamento, passando então os pivôs a trabalharem com os aspersores de impacto e com pressão de 40 PSI (28 mca).

As evoluções continuaram tanto na parte dos equipamentos, mais altos e mais rápidos, como no desenvolvimento de aspersores, surgindo nos anos 80 os primeiros aspersores tipo Super Spray® que passaram a operar com 20 PSI (14 mca), lançando definitivamente o concei-

to de “Baixa Pressão e Alta Performance”.

Mas como classificar um aspersor com relação a sua pressão de operação?

O quadro abaixo mostra resumidamente:

| Pressão | Pressão (PSI) | Pressão (m.c.a.) |
|-------------|---------------|------------------|
| Alta | Maior que 60 | 42 |
| Média | 30-50 | 21-35 |
| Baixa | 15-20 | 11-14 |
| Ultra-Baixa | 6-10 | 4-7 |

Sempre liderando este caminho da evolução de produtos para pivôs com baixa pressão de operação, a Senninger lançou entre os anos 80 - 90 o primeiro LEPA e o aspersor LDN que revolucionaram o conceito de eficiência de irrigação com ultra-baixa pressão de operação, trabalhando a partir de 6 PSI (4 mca).

O passo divisor foi o desenvolvimento da tecnologia Wobbler para pivôs, que combinou a ação de um defletor rotativo com ação oscilante e um padrão de gotas único, que garante a distribui-

No caso dos sistemas de irrigação mecanizados, pivôs centrais, lineares, etc. todos os setores têm feito o seu dever de casa

ção de água com eficiência, com menores perdas devido ao tamanho das gotas e que preserva a integridade de aplicação mesmo em condições mais adversas, com maior resistência à deriva e evaporação.

A baixa intensidade de aplicação e maior área de cobertura, mesmo a baixas pressões de operação (6 a 15 PSI), possibilita, através da correta seleção dos diversos defletores disponíveis, preservar as condições do solo e o padrão de molhamento das plantas, garantindo a maior eficiência de irrigação.

Isto posicionou a Senninger como a pioneira na produção de emissores com baixa e ultra-baixa pressão de operação e com alto desempenho, proporcionando economia de energia e eficiência de aplicação, o que propicia um menor consumo de água e benefícios para os irrigantes, tendo hoje instalados mais de 750 mil hectares no Brasil, o que comprova a tecnologia Wobbler.

Em 2018, lançou o i-Wob2®-UP3 que trouxe melhorias ao i-Wob®, tornando-o mais robusto e prático. 

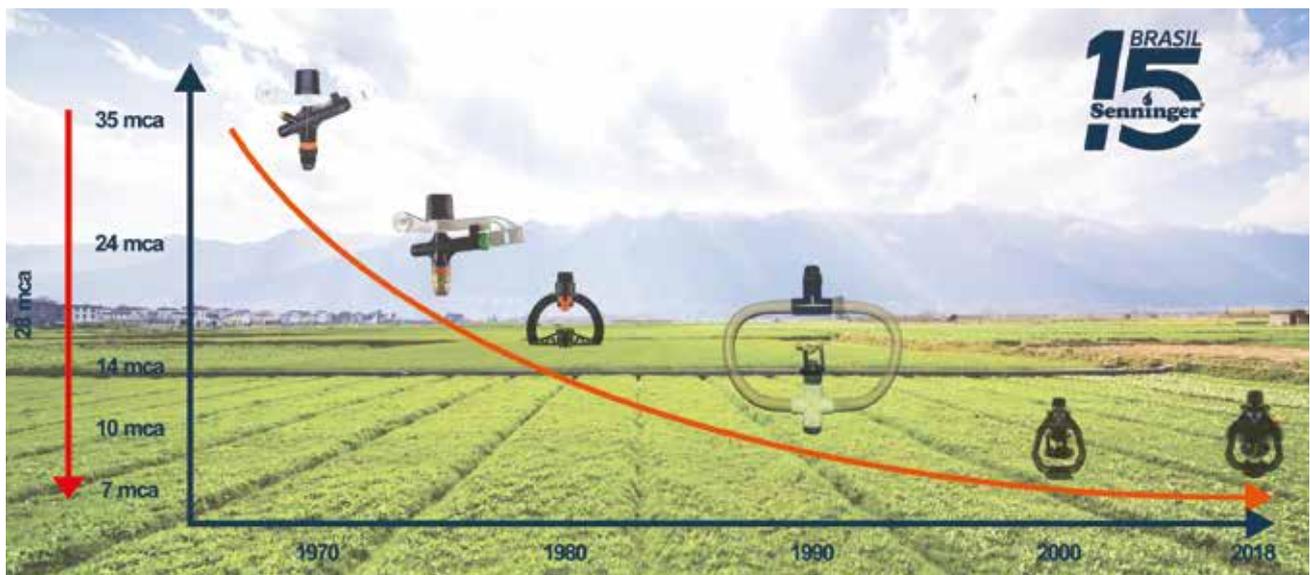


FIGURA 2: LINHA DE EVOLUÇÃO “BAIXA PRESSÃO X ALTA PERFORMANCE”

Prysmian

Prysmian
Group

Uma linha completa
de qualidade,
confiança e segurança
para sua instalação.



www.prysmiangroup.com.br

Ecoflex®

Segurança para toda obra.
CABO EXTRA DESLIZANTE
450 / 750V

Aplicação:
Instalações elétricas em geral.

Recomendados para instalações internas de iluminação, tomadas, quadros, painéis e pontos de energia em geral, em casas, prédios residenciais, comerciais, industriais, etc.



GSette EASY

Nenhum outro instala mais fácil.
CABO ISOLADO EXTRA FLEXÍVEL
0,6 / 1kV

Aplicação:
Instalações fixas de baixa tensão.

Recomendados para instalações fixas de luz e força em prédios residenciais, comerciais, industriais, em circuito de distribuição, circuitos terminais e para linhas subterrâneas de energia em baixa tensão.



FITAS ISOLANTES



Uso doméstico e aplicações em geral de até 750V.
Espessura 0,13 mm



Maior resistência elétrica e mecânica para operação de até 750V.
Espessura 0,18 mm



Fita Autofusão isolante de até 69kV.
Espessura 0,76 mm



Grandes ideias



48.

CASO DE SUCESSO

Fazendas tecnológicas e eficientes crescem com processos cada vez mais automatizados

56.

ESPAÇO DA IRRIGER

O grande lançamento: Field Station, a estação de campo com sinal via satélite

62.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Em pauta, o aumento da produtividade dos canais: é possível passar de 200 t/ha!

Internet da Coisas: bem-vindo a uma nova Era!



Do acionamento do pivô ao monitoramento do sistema: operações são facilitadas pelas máquinas que conversam entre si. A fazenda do século XXI é moderna, inteligente, mais prática para os produtores irrigantes e, o melhor de tudo, **JÁ É REALIDADE!**

O equipamento A conversa com o B, que manda informação para o C e estes dados determinam o que a máquina D deve fazer. Uma série de comandos e ações sem necessidade da mão de obra humana. Parece até sonho. Mas não é. Essa é a fazenda do Século XXI. Uma fazenda inteligente, moderna e revolucionária em termos de praticidade e eficiência.

A evolução das tecnologias está dando origem a novos produtos que estão mudando a forma como a agricultura é

executada e administrada, e o mesmo se aplica a atividades como a irrigação. Depois de anos conectando as pessoas, a internet passa agora para uma nova fase: a conexão das coisas. Ferramentas, sistemas e até grandes maquinários se conectam, deixando certos processos automáticos e controláveis à distância, aumentando a liberdade do usuário.

A indústria de irrigação já está aproveitando os benefícios desta nova era tecnológica. A Valley, líder do setor de agricultura de precisão, está investin-



do em produtos inovadores que trazem a tecnologia para o campo, permitindo que o produtor exerça o controle sobre o seu sistema de irrigação sem precisar sair de casa, em qualquer momento. Foi assim que nasceu o AgSense, uma solução de gestão remota de equipamentos de irrigação, que abrange diversos produtos desenhados para aumentar a automatização dos pivôs e painéis de irrigação da empresa. Entre eles, destaca-se o Icon, o primeiro painel inteligente do mercado que permite o controle do pivô à distância por smartphone ou tablet.

É o que explica o consultor de tecnologia da Irriger, André Ramos Stanciola. “A automação dos pivôs centrais Valley permite que o produtor assuma o controle das operações dos equipamentos a qualquer momento, de qualquer lugar, economizando tempo e reduzindo custos. A tecnologia ainda permite que o produtor acompanhe em tempo real as operações, garantindo que elas sejam realizadas conforme planejado. Caso algo não esteja conforme esperado, bastam alguns clicks no smartphone ou computador para corrigir a situação, dispensando o deslocamento até o campo”, explica.

Na Fazenda Aliança, localizada no município de Nova Glória (GO), o Ag-

Sense constitui uma parte do sistema de irrigação desde a sua implantação, em 2015. A propriedade, onde se produz soja, milho semente e feijão, conta com 250 hectares irrigados, atendidos por seis pivôs Valley.

O gerente geral da fazenda, José Félix Cintra Moraes, observa que o sistema trouxe diversas vantagens para as atividades de irrigação da lavoura. “Um dos principais benefícios é a facilidade do manuseio do sistema de irrigação. Os nossos pivôs trabalham, geralmente, entre as 21h e as 6h. Se eu não utilizasse o AgSense, eu teria que acompanhar pessoalmente o funcionamento dos equipamentos no campo, o que seria um grande obstáculo”, conta.

Com o AgSense, o produtor pode programar os pivôs para funcionarem durante um determinado horário, interromper o funcionamento em caso de chuva, e monitorar o equipamento em tempo real. “Desde que passamos a usar a irrigação, tornou-se uma ferramenta absolutamente essencial para nós. Estamos muito satisfeitos com a Valley e sempre estamos interessados nas novas tecnologias que estão sendo desenvolvidas para o campo”, ressalta.

Para o futuro, a tecnologia continuará a fazer parte do dia a dia na Fazenda Aliança. De acordo com o gerente, existe a previsão de ampliar o sistema de irrigação das lavouras nos próximos três anos. “Já sabemos que os novos pivôs farão uso do AgSense, e quaisquer outras tecnologias que a Valley apresente nesse tempo”, conta. Entre os produtos que interessam a equipe da fazenda, incluem-se os painéis inteligentes da linha Icon, que permitem a gestão da irrigação diretamente no pivô e são compatíveis com as ferramentas do AgSense.

Mais controle

Além do AgSense, a Valley também oferece outros produtos voltados para a telemetria – a utilização dos pivôs de irrigação a distância. É o caso, por exemplo, do BaseStation2 e BaseStation3, que permitem, à semelhança do AgSense, a gestão do sistema de irrigação sem a necessidade de comparecer na lavoura.

O BaseStation3 pode ser acessado a partir de qualquer computador, tablet ou smartphone, e permite, ainda, que o produtor acompanhe em tempo real o funcionamento dos seus pivôs, independentemente da marca ou modelo. Tudo via rádio.

Em Riachão das Neves, no oeste da Bahia, o BaseStation3 vem fazendo a diferença nas lavouras de soja, milho e algodão da Fazenda Santana, comandada pelos irmãos Franciosi. Na propriedade, que se estende por uma área ampla de 12.640 hectares, são quase 10 mil hectares irrigados, atendidos por um sistema que inclui 22 pivôs centrais Valley – todos equipados com o BaseStation3.

De acordo com o gerente da fazenda, Samuel Carvalho Pereira, a rotina no campo ficou muito mais prática após a instalação da plataforma, há cerca de dois anos.

“Os primeiros pivôs foram implantados na fazenda há seis anos, mas a diferença que o BaseStation3 fez na lavoura é muito notável. É muito proveitoso poder controlar tantos pivôs ao mesmo tempo, sem a necessidade de estar na fazenda pessoalmente. Além disso, não precisamos mais nos preocupar com a instabilidade do clima. Se chover, podemos desligar os pivôs remotamente, e monitorar a atividade de cada um a distância”, descreve.

Para o encarregado da irrigação da Fazenda Santana, Douglas José Beuren, os benefícios do BaseStation3 vão ainda além da praticidade. “É muito importante ter acesso a toda essa informação na palma da mão, e em tem-

“É muito importante ter acesso a toda essa informação na palma da mão, e em tempo real.



po real. Fora a rotina, que ficou muito mais prática, também economizamos combustível e água. A nossa área é muito extensa, e é muito fácil cair no desperdício quando é necessário controlar quase 30 pivôs”, ressalta.

A utilização do equipamento conectado à internet e capaz de oferecer a vantagem da informação e controle a distância levou o gerente Samuel a enxergar a tecnologia com outros olhos. “Estamos abertos a todas as novidades que envolvam a tecnologia. Tudo que vier para facilitar o dia a dia no campo é muito bem-vindo por aqui”, comenta.

A história repete-se em Cotagipe, no extremo oeste da Bahia, onde a equipe da Fazenda Caracol se dedica ao plantio de soja e milho desde 2008, e realiza, ainda, por meio da criação de um rebanho comercial de gado Nelore, a integração lavoura-pecuária, sistema preferido por muitos produtores em busca de um aproveitamento melhor do solo, da água e de outros recursos, contribuindo para a eficiência de toda a lavoura.

E, em uma propriedade com 120 mil hectares, a eficiência é essencial para se manter uma atividade constante e estável. Também fundamental é o controle de todas essas atividades, tarefa que se torna complexa quanto maior é o terreno.

O projeto de irrigação da fazenda ainda é pequeno em relação ao tamanho da propriedade – são dois pivôs Valley que atendem uma área de 194 hectares, mas os benefícios da tecnologia estão mudando a forma de pensar do gerente, Alexandre Araújo.

“Os benefícios da irrigação são muito visíveis, e estamos com um grande projeto em estudo que visa à instalação de mais de 300 novos pivôs centrais, totalizando uma área irrigada de 120 mil hectares. Esse é o nosso grande objetivo”, revela.

Mais economia

A respeito da irrigação, não foi apenas a qualidade dos equipamentos Valley que chamou a atenção do produtor. A tecnologia oferecida pela empresa em outros produtos também impressionou a equipe – em especial, as soluções em telemetria, como o BaseStation2, desenvolvida no contexto da inovadora Internet das Coisas (Internet of Things, ou IoT, em inglês).

“Com esse sistema, eu posso ligar e desligar o pivô a distância, e não preciso me deslocar até à fazenda para acompanhar o funcionamento do equipamento. Isso oferece muita praticidade e, principalmente, nos permitiu economizar muitas despesas com a gestão, já que não precisamos mais de um profissional dedicado apenas à manutenção dos pivôs”, avalia.

E o resultado desse controle de despesas é impressionante: são R\$ 5 mil economizados mensalmente, apenas com a manutenção dos equipamentos de irrigação. “Em relação à energia que deixamos de consumir durante o dia, calculo que o valor economizado seja em torno de 20%”, aponta.

Além disso, a eficiência também se evidenciou após a instalação dos sistemas de telemetria, em 2013, um ano após a implantação dos pivôs Valley. “Economizamos, ainda, água e energia. Como tudo pode ser feito a distância, passamos a irrigar muito mais durante a noite, quando o valor da energia é reduzido. Isso foi muito importante para nós”, considera o gerente.

E as maiores surpresas ainda estão por vir. De acordo com Alexandre, o sistema de telemetria fará uma parte importante do projeto de irrigação que



“Em relação à energia que deixamos de consumir durante o dia, calculo que o valor economizado seja em torno de 20%”

será ampliado no futuro. O BaseStation permite o controle de qualquer pivô central, independentemente da marca e do modelo; assim, o produtor poderá gerir todos os 300 novos pivôs de forma remota, acompanhando todas as informações, a respeito da irrigação da lavoura em tempo real, pelo smartphone, tablet ou computador.

O exemplo da Fazenda Caracol demonstra o potencial da aplicação das novas tecnologias, em particular, a Internet das Coisas, no campo. Além de aumentar a produtividade e oferecer uma praticidade sem precedentes, as novidades vieram para economizar na mão de obra e no uso de recursos naturais, aproximando a agricultura cada vez mais da sustentabilidade.

P

GRANDES IDEIAS CASO DE SUCESSO



LANÇAMENTO
2019



 **IMBIL**®

Soluções em Bombeamento

LINHA INI **PLUS**

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

Rua Jacob Audi, 690 | Itapira - SP | 13971-045

(19) 3843-9833 | ivendas@imbil.com.br

www.imbil.com.br



Valley VFD: a força para produtividade

O novo equipamento, apresentado na Agrishow, promete movimentar o mundo dos pivôs e o mercado

Mais uma inovação com a assinatura da Valley entra no mercado para movimentar os resultados dentro das porteiros. Desta vez, a novidade está na força que faz os pivôs se movimentarem, dando pernas (velozes!) à irrigação de precisão: a nova unidade motora que chegou ao mercado é o Valley VFD (Variable Frequency Drive).

O novo produto é inteiramente elaborado no Brasil e já está disponível para clientes Valley de todo o mundo. O gerente de engenharia e serviços da Valley, Vinícius Melo, explica as funcionalidades que diferenciam o VFD de outros equipamentos semelhantes. “No ano passado, apresentamos o X-Tec, um produto que, ainda hoje, está conquistando o seu espaço definitivo no mercado e que se destaca pela eficiência, sendo capaz de executar a irrigação em até metade do tempo de um equipamento convencional, independentemente da irregularidade do terreno. Para este ano, a novidade não fica atrás: o VFD é um produto totalmente inovador que substitui a caixa elétrica dos pivôs tradicionais por uma que possui um inversor de frequência e um sensor indutivo”, explica.

O resultado dessa troca é que o pivô passa a ser capaz de executar o deslocamento contínuo de todas as unidades motoras dispostas na lavoura, permitindo um controle sem precedentes de todo o sistema de irrigação. “Além de minimizar os custos de manutenção, já que as peças mecânicas do pivô são preservadas, o VFD permite, ainda, que a irrigação seja realizada apenas no espaço e no tempo absolutamente necessários, o que evita gran-



“Além de minimizar os custos de manutenção, já que as peças mecânicas do pivô são preservadas, o VFD permite, ainda, que a irrigação seja realizada apenas no espaço e no tempo absolutamente necessários, o que evita grandes desperdícios de água, além de energia e tempo”

des desperdícios de água, além de energia e tempo”, detalha o gerente.

A preservação das peças mecânicas do pivô é possível graças à utilização dos dados nominais do motor, captados pelo sistema VFD. “Assim, o equipamento é incapaz de acelerar mais do que o motor permite, o que aumenta a longevidade de todo o sistema, evitando despesas que, de outra forma, seriam um obstáculo no dia a dia do produtor”, comenta Vinícius.

Mas, as novidades não ficam por aí. Além de todas estas vantagens, o VFD também é compatível com qualquer sistema de alinhamento dos pivôs Valley, podendo ser usado com qualquer pivô da marca, independentemente do modelo.

“Desta forma, asseguramos que todos os clientes Valley podem ter acesso ao VFD sem a necessidade de investir em um pivô central totalmente novo. Isso é importante para garantir a disponibilidade da nova unidade motora, promovendo o aumento da eficiência econômica e de recursos para todos”, diz.

Aliando a tecnologia à praticidade no campo, a recém apresentada unidade motora dos pivôs Valley tem tudo para comprovar, mais uma vez, a liderança da marca no mercado, trazendo o auxílio necessário para o produtor rural, visando à produtividade sustentável das lavouras em todo o mundo. **P**

O FUTURO CHEGOU!

A fazenda onde os equipamentos se conectam e os processos são mais ágeis e precisos

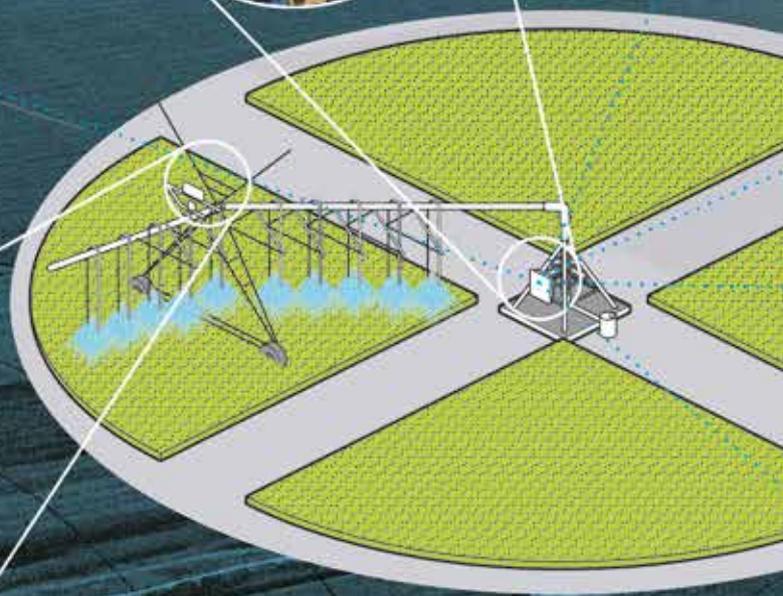
Com o aplicativo Icon, produtor monitora e controla as operações do pivô pelo Wi-Fi, sem necessidade de internet



Smart painel Icon, instalado no pivô, permite o controle remoto do equipamento



Pivôs recebem comandos, via rádio.



Irriger Connect
Recebe todos os dados de forma automatizada e emite relatórios que auxiliam na tomada de decisões, inclusive, com controle de custos de energia.



Recebe comandos do celular ou tablet e os envia para os pivôs no campo.



Com a Base Station, produtor monitora e controla as operações do pivô - direção, velocidade e programação - através de sinais de rádio.

A Weather Station coleta e registra a velocidade do vento, temperatura, radiação, umidade do ar e, utilizando sinais de GSM, envia todos os dados para o produtor.



VALLEY 

Líder em Irrigação de Precisão

FIELD STATION:

a primeira estação de campo automatizada com sinal de satélite





Saiba tudo sobre a novidade apresentada pela Irriger que traz mais eficiência para o processo de irrigação

As soluções que promovem a conectividade no campo estão em alta no mercado. E o rol de produtos inovadores que otimizam as atividades da lavoura ganhou mais um nome importante: a Field Station, a primeira estação de campo automatizada com sinal de satélite, desenvolvida pela Irriger.

O novo equipamento aproxima o produtor brasileiro ainda mais da irrigação conectada. A ferramenta monitora a umidade do solo e os volumes de chuva e de irrigação, coletando esses dados de forma automática e os transmitindo para a plataforma Irriger Connect. “O foco da tecnologia é colocar os equipamentos em cooperação entre si, coletando e transmitindo dados de forma automática no campo. Até o lançamento deste produto, era necessária a inserção manual dessas informações no Irriger Connect, o que demandava tempo e abria possibilidades para erros na geração de relatórios”, explica o diretor executivo da Irriger, Hiran Moreira.

A Consultora da Irriger, Aline Oliveira, acrescenta que o Field Station contribui para que a irrigação fique mais eficiente, levando à economia de energia. “A informação é mais precisa porque é coletada de forma automática. Isso permite que o produtor ajuste a frequência da irrigação na sua lavoura,

de acordo com a necessidade. Além disso, ele tem uma visão mais clara do que está sendo executado pelo pivô. Além dos relatórios de consumo de água e energia detalhados, com a Field Station eles se tornam mais precisos.

O diferencial do Field Station não fica por aí. O equipamento funciona com base na comunicação por satélite, e não por GSM, como a maioria dos produtos semelhantes que estão disponíveis no mercado. Para Aline, é um detalhe que faz muita diferença: “a cobertura por satélite é praticamente global, o que significa que o produtor não sofre com a instabilidade do sinal, que acontece muitas vezes com outros equipamentos”, diz.

A Irriger também pensou na praticidade e na facilidade de acesso ao Field Station. Segundo o Supervisor de Tecnologia da empresa, Tiago Lopes, qualquer cliente da Irriger pode adquirir a sua estação de campo, contribuindo para a democratização da tecnologia no campo.

“Qualquer produtor que faça uso do pivô central de irrigação pode adquirir Field Station, independentemente do tamanho do equipamento e da fazenda. Ele foi desenhado especificamente para que todos os produtores possam utilizá-lo, eliminando a restrição do acesso”, conta Tiago.

O Field Station representa a concretização de um objetivo definido há muito tempo pela equipe da Irriger. Após um período de, aproximadamente, um ano e meio de desenvolvimento, o mercado finalmente poderá conhecer todas as vantagens oferecidas pela nova estação de campo, capaz de otimizar ainda mais o processo de irrigação por pivôs centrais Valley. **P**



TRACTION IRRIGATION

O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO PARA SUA SAFRA

Menor compactação do solo

Excelente autolimpeza

Composto especial

LINHA ESPECÍFICA PARA
PIVÔ DE IRRIGAÇÃO

Disponível em todas as revendas Titan | Goodyear.



www.titanlat.com.br • SAC 0800 723 2476 • ☎ (11) 99770-4496

Mais pivôs para o time da Família Lopes



Financiamento pelo Valley Finance vai ampliar produtividade dos campos com cana, laranja e cereais em Barretos (SP)

Uma diversidade de lavouras e pomares. Junte a isso uma infinidade de terras agricultáveis espalhadas em dois Estados. Acrescente tradição, conhecimento e paixão pelo campo que ultrapassam três décadas. Esses são os ingredientes que fazem da Família Lopes referência em agricultura no Brasil, especialmente em São Paulo e em Minas Gerais, onde estão localizadas as fazendas do grupo.

Algodão (cultura de destaque em área

plantada), laranja, café, cereais, cana e soja são culturas protagonistas nas terras da família iniciada pelo patriarca Décio Lopes e gerenciadas também pelos seus sucessores Edson Lopes (Dinho), Márcio Lopes e Décio Lopes Júnior. A busca por métodos e alternativas sustentáveis à produção e ao meio ambiente, a diversificação de culturas, o estudo e a dedicação da família à tecnologia, produtividade e qualidade, compõem o plano anual de cultivo e o planejamento estratégico



“A ausência de burocracia assim como de formalidades no encaminhamento de papéis são vantagens na compra via banco de fábrica”

de expansão no calendário dos Lopes.

Para praticamente ‘dobrar’ o rendimento em culturas como café, soja e algodão, os Lopes investem continuamente em irrigação – aporte feito praticamente a cada dois anos ou conforme a necessidade do negócio. Hoje já são mais de 2.200 hectares irrigados, viabilizados através de investimentos na aquisição de 10 pivôs de irrigação.

A mais recente aquisição vai permitir que outros 250 hectares ganhem produ-

tividade. A compra 100% financiada pelo banco Valley Finance foi uma estrutura de irrigação por pivôs que vai atender a demanda por irrigação nas terras de Barretos (SP). O negócio, na casa dos R\$ 2 milhões, foi fechado junto à unidade de Barretos da Coopercitrus, Cooperativa de Produtores Rurais, considerada a maior cooperativa do Estado de São Paulo. O fechamento do contrato junto ao Valley Finance na Coopercitrus foi acompanhado de perto por Jorge Frigo, consultor técnico comercial da cooperativa que de longa data conhece a expansão da agricultura dos Lopes. “Eles são referência em toda a região pelo trabalho de excelência que desenvolvem em todas as culturas”, ressalta Frigo.

Dinho Lopes conta que não foi a primeira vez que faz uso do banco de fábrica da Valley para ampliar a infraestrutura de irrigação nos campos da família. “A ausência de burocracia assim como de formalidades no encaminhamento de papéis são vantagens na compra via banco de fábrica”, afirma. O financiamento foi fechado dentro das condições da linha BNDES/Moderinfra, com taxas de juros de 7% ao ano e, no caso da aquisição dos Lopes, as amortizações serão anuais. O projeto está em fase de implantação e inicialmente as estruturas irrigarão as plantações de cana, cereais e laranja nas propriedades localizadas em São Paulo – a Família Lopes atua nas regiões agricultáveis de Barretos e Jaborandi. Em Minas, onde o grupo mantém cerca de 1.000 hectares irrigados, o cultivo está concentrado nas localidades de Presidente Olegário e Patos de Minas. 

100 t/ha é pouco.

Com irrigação, precisamos passar de 200 t/ha!



Egnyo Trento
É ENGENHEIRO AGRÔNOMO,
MESTRE EM AGRONOMIA,
CONSULTOR E DIRETOR DA
RPA CONSULTORIA

RPA Consultoria divulga no mercado metodologia validada de manejo de canaviais irrigados, envolvendo fertilização fracionada, redefinição nutricional, variedades mais responsivas, tratos culturais específicos, dry-off e demais estratégias que garantem produtividade acima de 200 t de cana (ou 28 t de açúcar) por hectare

No século 19, o cientista alemão Justus von Liebig formulou a “Lei dos Mínimos”. Esta lei aponta que, se um dos elementos essenciais à planta se acha deficiente, seu crescimento será limitado por ele, mesmo que todos os demais elementos estejam presentes em abundância.

A água é um nutriente essencial e costuma ser a principal restrição ao ganho de produtividade nos canaviais de sequeiro do Brasil.

A Lei dos Mínimos também nos mostra que, vencida uma restrição, outras aparecerão. Logo, um elemento limitante pode “mascarar” problemas com vários outros elementos que ainda não restringem a produtividade da planta.

Potencial de 472 t/ha – Segundo o pesquisador Paul H. Moore, do Centro de Pesquisa Agrícola do Havaí, a cana-de-açúcar possui uma produtividade máxima teórica de 472 t/ha. Contudo, na região Centro-Sul do Brasil temos alcançado 77,4 t/ha na média das últimas 4 safras, conforme a UNICA (relatórios finais das safras 2017/2018, 2016/2017 e 2015/2016). Assim, estamos obtendo apenas e tão somente 16,4% da produtividade agrícola máxima teórica.

É certo que a irrigação é parte da solução para reduzirmos a distância entre as produtividades agrícolas que alcançamos e a máxima teórica da cana. Mas não basta apenas irrigar a cana se o manejo continua sendo de

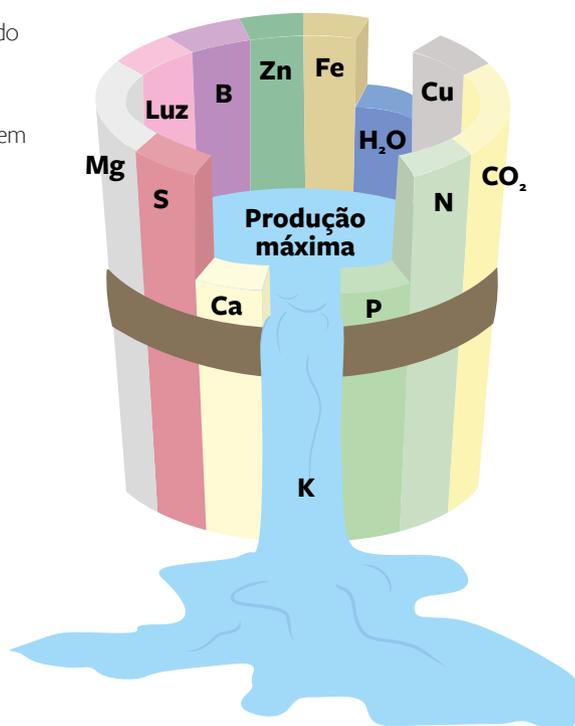


FIGURA 1 – BARRIL ILUSTRANDO A LEI DOS MÍNIMOS, DE LIEBIG

sequeiro. Isso ajuda, mas pouco.

Aliás, o fato de termos tido nos últimos anos muitas experiências com ganhos acanhados na produtividade de canaviais irrigados, ou seja, de incremento de até 20% de produtividade agrícola, fez com que diversos produtores e consultores no Brasil acreditassem que a cana irrigada não possa ultrapassar a barreira de 100 t/ha de produtividade média. Como exemplo, temos os gráficos (Figura 2) apresentados pelo consultor Udo Rosenfeld no evento da STAB Sul, ocorrido em Ribeirão Preto/SP em junho de 2018, que reforça esse conceito de que a cana irrigada produz no máximo 100 t/ha se toda a deficiência hídrica da cana for suprida.



Ricardo Pinto
É ENGENHEIRO AGRÍCOLA,
ADMINISTRADOR DE
EMPRESAS, MESTRE EM
AGRONOMIA, CONSULTOR
E CEO DA RPA CONSULTORIA

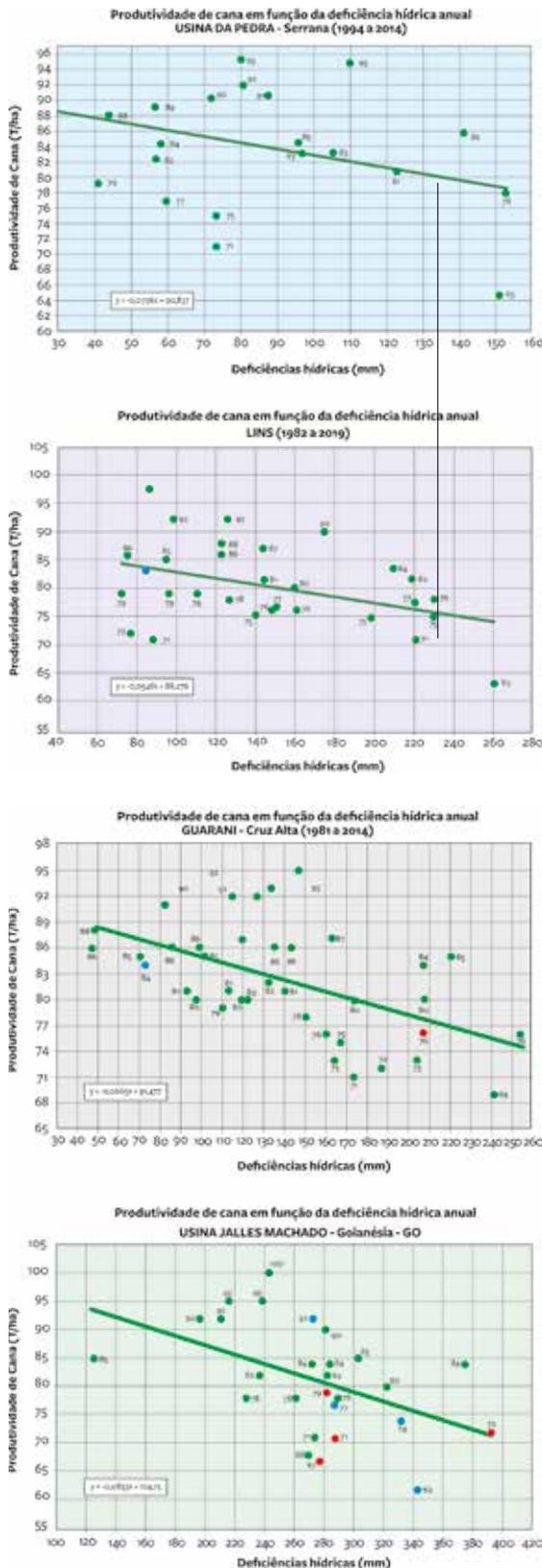


FIGURA 2 – GRÁFICOS MOSTRANDO A PRODUTIVIDADE AGRÍCOLA EM FUNÇÃO DE DEFICIÊNCIA HÍDRICA DA USINA DA PEDRA, DA USINA CRUZALTA, DA REGIÃO DE LINS E DA USINA JALLES MACHADO.

Crença errada

Esta crença errônea de que os canaviais irrigados não passam de 20% de ganho na produtividade agrícola em relação ao sequeiro se estabeleceu, na nossa opinião, por 7 diferentes motivos:

- fazer o manejo da cana irrigada da mesma forma que se faz o manejo da cana de sequeiro, somente acrescentando mais água e se esquecendo que novas restrições (Lei dos Mínimos) irão aparecer,
- montar projetos de irrigação adotando “lâminas econômicas” menores do que a demanda real da cana-de-açúcar. Esta prática visa a diminuir o investimento total no sistema, mas limita ad aeternum o potencial de crescimento do canavial irrigado,
- solicitar que os fabricantes de sistemas de irrigação definam o manejo do futuro canavial irrigado, ignorando a necessária execução de um estudo prévio das condições edafoclimáticas locais,
- inexistência no mercado de consultores especializados no manejo de Canaviais Irrigados de Altíssima Produtividade (CIAP) para serem contratados. Há diversos consultores especializados em projetos de irrigação e aplicação de vinhaça, mas que desconhecem com profundidade o manejo de CIAP,
- presença no Brasil de poucas áreas com CIAP, quer dizer, canaviais com produtividade acima de 200 toneladas de cana por hectare (ou acima de 28 TAH),
- falta de água reservada para propiciar a irrigação plena de canaviais nas áreas de usinas e produtores, situação que é resolvida através da execução de Planos Diretores de Irrigação de Canaviais (PDIC),
- tendência de se querer copiar pacotes tecnológicos aplicados em projetos bem-sucedidos de CIAP em outras regiões. Cada região tem seu manejo específico de canavial, que respeita principalmente seu clima, solo, épocas de plantio e variedades mais responsivas.



FIGURA 3 – CANAVIAL IRRIGADO NO QUARTO CORTE DA USINA BOA VISTA, COM PRODUTIVIDADE MÉDIA DE 207 T/HA

Casos acima de 200 t/ha - Mesmo sendo poucas as áreas no Brasil com CIAP, elas existem e confirmam que os canaviais irrigados com altíssima produtividade serão uma forte tendência no país daqui para frente. Afinal, a melhor maneira de se reduzir o custo de produção de cana é aumentar drasticamente sua produtividade agrícola.

A Usina Agrovale, por exemplo, localizada em Juazeiro, BA, conforme consta na matéria “Cana de 3x3 dígitos”, da edição 181 da Revista RPAnews, de julho de 2016, possui produtividade média de 270 t/ha em sua cana planta irrigada por gotejamento, sendo que em 1.000 de seus 17.500 hectares de canaviais, onde se faz irrigação plena, a produtividade média geral é de 300 t/ha. Em agosto de 2018 tivemos a oportunidade de verificar in loco os resultados de CIAP da Usina Boa Vista, do Grupo São Martinho, em Quirinópolis, Goiás. Havia canaviais com produtividade média de 207 t/ha no seu quarto corte.

Outro caso de CIAP foi apresentado pelo prof. Dr. Geoff Inman-Bamber, renomado fisiologista especializado em cana irrigada da Universidade James Cook e ex-pesquisador da CSIRO, na Austrália, no 1º Irrigacana, seminário de cana irrigada do GIFC – Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-açúcar, realizado em 2014.

Dr. Inman-Bamber ilustrou os resultados de viveiros com manejo CIAP localizados no norte de Minas Gerais, região semiárida. As produtividades agrícolas de primeiro corte de diversas variedades ficaram entre 220 e 270 t/ha, como ilustra o Gráfico 1.

Este caso foi confirmado pelo Eng. Ademário Araújo Filho, responsável técnico pelos canaviais avaliados pelo Dr. Inman-Bamber. Em sua palestra, dada no 2º Irrigacana, em 2015, Ademário apresentou mais resultados de produtividades agrí-

colas e de produtividades de ATR (Açúcar Total Recuperável) destes viveiros (Gráficos 2 e 3), assim como algumas fotos deles (Figura 4).

Estratégias do CIAP - São muitas as estratégias que envolvem o manejo de um CIAP. Uma delas, e de muita importância, é a fertilização fracionada, haja vista que a demanda por nutrientes da cana varia muito em função de seu estágio (período de crescimento), como demonstra o Gráfico 4.

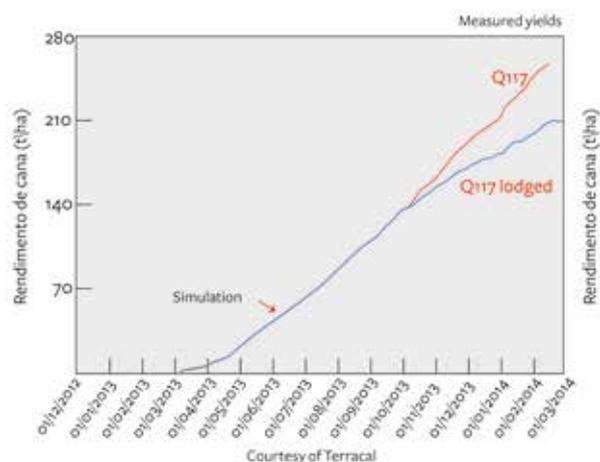


GRÁFICO 1 – RESULTADOS DE PRODUTIVIDADE AGRÍCOLA DE VIVEIROS COM DIVERSAS VARIEDADES, NO NORTE DE MINAS GERAIS

Nos canaviais de sequeiro, faz-se somente uma adubação por ano, via de regra pouco depois da colheita, adubação esta que deverá ser suficiente para nutrir a cana até seu novo corte. Contudo, como é de conhecimento geral, a disponibilidade destes macronutrientes não é estável, principalmente do nitrogênio. Outra estratégia fundamental é a definição de teores de macro (N, P, K, Ca, Mg e S) e micronutrientes (B, Cl, Cu, Fe, Mn, Zn, Mo e Si) por hectare para que se atinjam altíssimas produtividades. Além da correta definição dos teores de macro e micronutrientes, a distribuição destes elementos para a cana-de-açúcar deve respeitar a fenologia da planta em relação à sua época de seu plantio. Por exemplo, as chuvas no período de maior crescimento da cana, se em excesso, poderão afetar negativamente a nutrição do canavial em função de lixiviação, percolação e volatilização dos nutrientes. No tocante às variedades de cana, costuma haver variabilidade significativa na resposta à irrigação

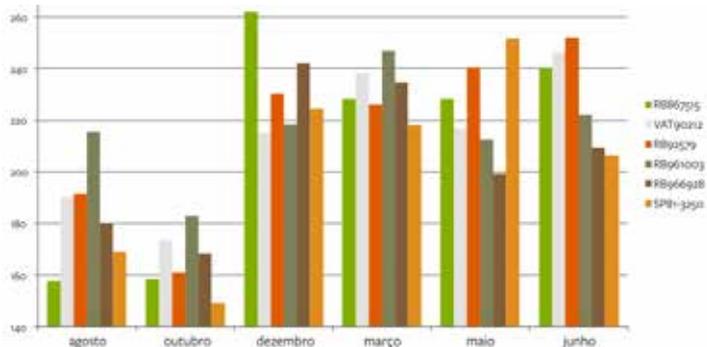


GRÁFICO 2 – RESULTADOS DE PRODUTIVIDADES AGRÍCOLAS (EM TONELADAS POR HECTARE) DE VIVEIROS DE CIAP COM 15 MESES PÓS-PLANTIO COLHIDOS EM DIFERENTES MESES E COM DIFERENTES VARIEDADES DE CANA NO NORTE DE MINAS GERAIS

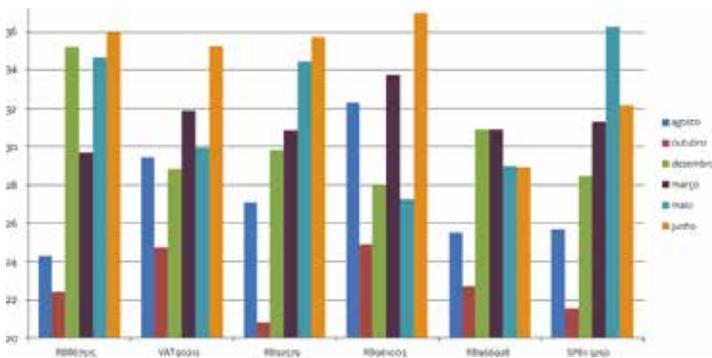


GRÁFICO 3 – RESULTADOS DE PRODUTIVIDADES DE ATR (EM TONELADAS POR HECTARE) DE VIVEIROS DE CIAP COM 15 MESES PÓS-PLANTIO COLHIDOS EM DIFERENTES MESES E COM DIFERENTES VARIEDADES DE CANA NO NORTE DE MINAS GERAIS

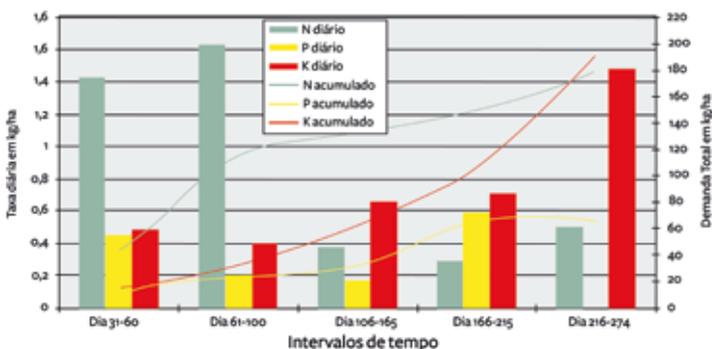


GRÁFICO 4 – DEMANDA DE NITROGÊNIO, FÓSFORO E POTÁSSIO PELA CANA SOCA A PARTIR DE SEU CORTE. FONTE: DUCOS INTERNATIONAL, CITADO POR DR. P. SOMAN NO 1º IRRIGACANA, EM 2014



FIGURA 4 – VIVEIRO DE CIAP (CANAVIAL IRRIGADO DE ALTÍSSIMA PRODUTIVIDADE) COM 7 MESES PÓS-PLANTIO

das atuais variedades de cana disponíveis no mercado, às vezes até de 30%, seja na produtividade agrícola, seja na produtividade de ATR, como se comprova nos Gráficos 2 e 3. A própria disponibilidade de se irrigar a qualquer hora é crucial, como no caso dos primeiros dias após a colheita. Neste momento, o consumo de água é baixo pela cana, mas ela se mostra muito sensível ao déficit hídrico justamente nesta hora.

O dry-off, ou seja, o momento de se diminuir ou cortar a irrigação antes da colheita, vai impactar no teor de sacarose da cana irrigada assim como o maturador usado, a época e o clima no momento da colheita. Vale aqui o lembrete de que “cana irrigada dá menos açúcar porque aguada” é fake news!

Em suma, são muitas as estratégias, táticas e até dicas que garantem que um canavial irrigado se torne um Canavial Irrigado de Altíssima Produtividade (CIAP).

Justamente por isso a RPA Consultoria desenvolveu ao longo dos últimos anos uma metodologia de trabalho específica para planejar, implantar e manejar um CIAP. Os resultados já alcançados comprovam seu sucesso. Procure-nos se quiser implantar seu CIAP. **P**



**GERENCIAMENTO REMOTO DO PIVÔ
AO ALCANCE DE SUAS MÃOS.**





VALLEYIRRIGATION.COM.BR



X-TEC:

PRONTO PARA ENCARAR
QUALQUER TERRENO



VALLEYIRRIGATION.COM.BR

VALLEY 