

VALLEY 

Pivot Point

IRRIGAÇÃO E CULTURA DO CAMPO • 2024 • ED 29



PIVÔ É VALLEY

MAIS DO QUE UM EQUIPAMENTO, O
PIVÔ LÍDER DE MERCADO É PARCEIRO
ESTRATÉGICO DO PRODUTOR RURAL

INOVAÇÃO

Modelo de leasing de equipamentos de irrigação promete revolução no campo

É OURO

O segredo por trás da safra de soja premiada como a mais produtiva do país

A VEZ DELA!

Carinata irrigada avança como opção sustentável e rentável para produtores



DIMINUA OS RISCOS CLIMÁTICOS COM A VALLEY.

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



Procure o seu distribuidor Valley.





Nossa força
movimenta
o seu negócio.

ÍNDICE

06. NOTA DA EDITORA

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

09. NOTÍCIAS BRASIL

As novidades que movimentaram o agronegócio nacional nos últimos meses

12. NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA

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

14. ENTREVISTA

René Sordi, diretor-presidente do Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-açúcar, fala sobre os benefícios do cultivo irrigado

MERCADO

19

20. OPINIÃO DE ESPECIALISTA

O engenheiro agrônomo Guilherme Busi faz um panorama dos resultados e da expansão dos sistemas irrigantes pelo setor sucroenergético

26. INOVAÇÃO

Conheça mais sobre o modelo de leasing de equipamentos de irrigação que oferece Water On Demand para o seu negócio

28. INICIATIVAS ESTADUAIS

Série de políticas públicas têm visado uma área importante para o agronegócio: a ampliação da área irrigada dos estados brasileiros





**AGRO SEM
FRONTEIRAS**

31

32. CASO DE SUCESSO

Alternativa sustentável e rentável para os produtores, Carinata irrigada avança e promete conquistar ainda mais espaço

38. MEDALHA DE OURO

Com 133,79 sacas de soja por hectare, fazenda conquista título de soja mais produtiva do país no Desafio de Máxima Produtividade do CESB

42. RESULTADO NO CAMPO

Grupo com quase cinquenta anos de história investe em energia solar para garantir transformação sustentável e econômica

46. CONEXÃO COM O FUTURO

Projeto Demo Farms está transformando o potencial de uma usina futurista no interior do Pará



**MUNDO
VALLEY**

53

50. LIDERANÇA INQUESTIONÁVEL

Medalhista de ouro em todas as categorias para garantir que o Pivô é Valley!

54. MERCADO DE REPOSIÇÃO

Setor de Aftermarket da Valley se consolida como a melhor opção para todo e qualquer irrigante e pivô

56. VALLEY UNIVERSITY

Treinamentos, capacitações e programas Valley para garantir o melhor atendimento ao produtor

58. VOZ DA VALLEY

Cristiano Del Nero comenta as soluções na área de irrigação que constroem o futuro e garantem a segurança alimentar de forma sustentável e rentável

61. PRONTOS PARA SAFRA

Conheça as revendas Valley especializadas no atendimento ao setor sucroenergético

Caro leitor,

É com grande satisfação que apresentamos a você a 29ª edição da *Revista Pivot Point*, trazendo temas essenciais para o agronegócio contemporâneo do Brasil e do mundo. Nesta edição, o foco é a cultura da cana-de-açúcar irrigada, uma prática que tem se mostrado vital para o aumento da produtividade e sustentabilidade do setor. Exploramos em profundidade a importância da irrigação no setor sucroalcooleiro e os inúmeros benefícios que ela proporciona, tanto do ponto de vista econômico, quanto ambiental.

Para enriquecer essa discussão, entrevistamos René de Assis Sordi, atual diretor-presidente do Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-açúcar (GIFC). Ele compartilha insights valiosos sobre o futuro da irrigação e as estratégias que estão sendo implementadas para potencializar essa cultura que é tão significativa para o Brasil.

Além disso, trazemos uma análise sobre as iniciativas dos governos estaduais, que têm se empenhado em ampliar suas áreas irrigadas, contribuindo para o desenvolvimento agrícola em diversas regiões do país. Essas ações são fundamentais para garantir a segurança alimentar e fortalecer o agronegócio em um cenário global cada vez mais desafiador.

Apresentamos também casos de sucesso que demonstram o impacto transformador da irrigação em diversas culturas, como o cultivo da carinata que se destaca como um exemplo do potencial produtivo alcançado com o uso de tecnologias modernas de irrigação.

Nesta edição, você também conhecerá a nova campanha de marketing da Valley, que reforça nosso compromisso e liderança no mercado de pivôs de irrigação agrícola, posicionando-nos como a referência número 1 no setor.

Convido você a se aprofundar nos conteúdos que preparamos com esmero, na esperança de que as histórias e perspectivas aqui presentes possam inspirar e impulsionar seu negócio, ajudando a moldar o futuro do agronegócio brasileiro.

Boa leitura!

Cássia Parreira

"Nesta edição você vai encontrar casos de sucesso que demonstram o impacto transformador da irrigação em diversas culturas."



CÁSSIA PARREIRA

Gerente de Marketing
da Valmont Brasil

Vivemos um momento crucial para a agricultura global, onde os desafios climáticos e econômicos demandam uma resiliência e uma adaptação sem precedentes. O agronegócio, pilar da economia e da segurança alimentar, demonstra sua força e capacidade de superação a cada safra, mesmo em meio a um cenário de incertezas. Sabemos que a escassez de água e as variações climáticas são obstáculos que, sem a devida tecnologia, podem comprometer a colheita e a renda de milhares de agricultores. É por isso que o nosso compromisso é pautado no desenvolvimento de tecnologias inovadoras, que garantam uma produção eficiente, sustentável e segura.

A missão de fortalecer o agronegócio brasileiro através de soluções que integrem sistemas de irrigação avançados com outras tecnologias, como a energia solar e a telemetria, não é simples. Seus desafios nos compelem a estar sempre em movimento, aprimorando nossos produtos e serviços para assegurar que, independentemente dos desafios, o produtor rural possa contar com a Valmont como uma parceira de confiança.

Nesta edição da Pivot Point, você encontrará histórias inspiradoras de produtores que, com coragem e inovação, têm alcançado novos patamares de rentabilidade e sustentabilidade. Estes casos de sucesso são a prova viva de que, com as ferramentas certas, é possível transformar desafios em oportunidades.

A tecnologia inteligente é o futuro da agricultura, e estamos determinados a impulsionar essa revolução. Com a força da tecnologia e a resiliência do campo, acreditamos na construção de uma agricultura que transcende barreiras, unindo esforços para nutrir o mundo e cuidar do planeta. Você, produtor rural, faz parte deste movimento. Que possamos seguir unindo nossas forças em prol do amanhã.

Cristiano Del Nero

"A irrigação desempenha um papel central na manutenção do ciclo produtivo, especialmente em tempos de adversidades."



CRISTIANO DEL NERO

Diretor-presidente da
Valmont Brasil



EDITORA

Cássia Parreira

COORDENADOR

Luiz Barbosa

JORNALISTA

RESPONSÁVEL

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Pedro Henrique Marino
Daniela Miranda

REVISÃO

Larissa Almeida

FOTOGRAFIA

Alex de Souza da Silva
Talles Gabriel

FOTO DE CAPA

Alex de Souza da Silva

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Siamo Studio

COLABORADORES

Altair Pinsetta (Valley Experience), Bruno Batalha (Grupo Unimaq), Cássia Parreira (Gerente de Marketing Valmont Brasil), Daniel Amhaz (Terraverde), Emiliano Barreto (Diretor de Marketing Valmont Brasil), Gabriel Moreira (Gerente de Relações Institucionais),

Geuzimar Terração (Consultor Valmont), Humberto Samuel Lorenzon (Valley University), Leonardo Pereira (Inova), Marluiz Renato Cariani (Diretor Comercial da Unidas), Pedro Fontes (Técnico de Serviço de Campo), Renato Resende (Gerente de Vendas Técnicas), Rosemir Felix (Brasil Agro), Thiago Falcão (Maqcampo Irrigação), Vinicius Melo (Gerente Comercial Valmont Brasil)

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

VALMONT INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Av. Francisco Podboy, 1600 | Uberaba/MG, Brasil
+55-34-3318-9000 | marketingbrasil@valmont.com

valleyirrigation.com.br valleyirrigation valley_brasil

company/valley-irrigation ValleyIrrigationPortugues



Nossa força
movimenta
o seu negócio.

CIÊNCIA E ENGENHARIA SERVIÇOS QUE MOVIMENTAM O AGRONEGÓCIO.

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



Conheça o Scheduling.





© Letia Melhado/Stock Images

1



BAHIA

Agricultura irrigada potencializa soja e algodão no oeste baiano

Os investimentos em tecnologias de irrigação têm se mostrado altamente eficazes para os agricultores do oeste baiano, como demonstram os dados do mais recente Anuário da Região do Oeste da Bahia - Safra 2022/2023 elaborado pela Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba). O documento revela que o último ciclo foi concluído com números expressivos, especialmente na produção de soja e de algodão. A soja, por exemplo, alcançou quase 8 milhões de toneladas, representando um aumento de 7,5% em comparação à safra 2021/2022. Além disso, a produtividade atingiu uma média de 67 sacas por hectare na safra 2022/2023, o que representa um crescimento de 4,5% em relação ao ciclo anterior, estabelecendo a melhor média do país. Em termos comparativos, a produtividade média nacional, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), foi de aproximadamente 58 sacas por hectare, o que coloca a média baiana 12% acima da média nacional. No que diz respeito ao algodão – outra cultura de destaque na região – a safra 2022/2023 também quebrou recordes de produtividade. Nos 312,6 mil hectares destinados ao cultivo de algodão, a Bahia produziu cerca de 615 mil toneladas de pluma, com uma produtividade de 1.968 quilos de pluma por hectare.

RESULTADOS REFORÇAM O RETORNO POSITIVO DOS INVESTIMENTOS EM IRRIGAÇÃO

2

BRASÍLIA
DISTRITO FEDERAL

IRRIGAÇÃO NO CENTRO- OESTE BRASILEIRO



Em junho, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o Instituto de Pesquisa e Inovação na Agricultura Irrigada (Inovagri) e outras entidades do setor realizaram o 3º Encontro de Agricultura Irrigada do Brasil Central em Brasília (DF). A edição teve como tema "Agropecuária irrigada e a sustentabilidade do agronegócio", com foco na promoção da irrigação na região Centro-Oeste do Brasil, difundindo inovações e conhecimentos voltados para a sustentabilidade no agronegócio brasileiro. O evento, que foi gratuito, ofereceu uma série de palestras, minicursos e integrou uma feira de negócios que contou com a participação de diversas instituições públicas e privadas, incluindo empresas, agências de fomento e associações. Durante o evento, o Diretor Técnico Adjunto da CNA, Maciel Silva, destacou o protagonismo da agricultura irrigada na garantia da segurança alimentar: "A irrigação é importante para aumentar os ganhos de produtividade e no fornecimento de alimentos cada vez mais sustentáveis e com qualidade para a população brasileira e mundial".

3

CEARÁ
AGOSTO

MIDR prospecta dois novos polos de irrigação no Ceará

Objetivo é desenvolver a agricultura das regiões selecionadas, atraindo novos investimentos

Durante reunião realizada em agosto, o Ministério da Integração e Desenvolvimento Regional (MIDR), a Federação da Agricultura do Estado do Ceará (Faec) e a Secretaria do Desenvolvimento Econômico (SDE) anunciaram que o Ceará ganhará dois novos polos de irrigação. As áreas escolhidas para esse desenvolvimento são a Ibiapaba e o Cariri, sendo que a Ibiapaba, devido à sua maior área cultivada, será a primeira a receber o polo. O programa de polos de irrigação do MIDR tem como objetivo identificar regiões com grande potencial para a agricultura irrigada que ainda não receberam apoio público federal. Esses polos recebem investimentos estaduais, incentivando o desenvolvimento agrícola e atraindo novos investimentos para as regiões selecionadas. A expectativa é que o polo da Ibiapaba seja o primeiro cearense, com o lançamento do polo do Cariri previsto para acontecer até o final do ano. O polo do Cariri, ainda em fase de planejamento, tem a intenção de incluir uma diversidade de culturas, ampliando as oportunidades de desenvolvimento agrícola na região.

PROGRAMA EM EXPANSÃO

Até agora, 12 polos de irrigação já foram lançados pelo Ministério em todo o Brasil.



4

TERRITÓRIO NACIONAL

SOLAR ATINGE 45 GW E R\$ 211 BI EM INVESTIMENTOS

O Brasil superou a marca de 45 GW de potência instalada em energia solar, representando 19% da matriz elétrica do país, de acordo com dados divulgados pela ABSOLAR (Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica) em agosto. Segundo a associação, a energia solar foi responsável por evitar a emissão de 55 milhões de toneladas de CO2 na geração de eletricidade. Na geração distribuída (GD), a energia solar domina com 99,9% das conexões, totalizando 30,7 GW de potência instalada. Esse avanço resultou em cerca de R\$ 148,82 bilhões em investimentos, R\$ 44,6 bilhões em arrecadação para os cofres públicos e mais de 920 mil empregos verdes. Em relação à geração centralizada (GC), as grandes usinas solares no Brasil já possuem mais de 14,8 GW de potência instalada, refletindo aproximadamente R\$ 62,9 bilhões em investimentos e gerando mais de 442,9 mil empregos verdes no período. Desde 2012, o setor fotovoltaico no Brasil garantiu mais de R\$ 65,5 bilhões em arrecadação, atraiu mais de R\$ 211,7 bilhões em investimentos e criou mais de 1,4 milhão de empregos verdes no país.

MAIS DE 4 MILHÕES DE BRASILEIROS UTILIZAM ENERGIA SOLAR

Em agosto, o Brasil ultrapassou a marca de 4 milhões de consumidores que se beneficiam da energia solar por meio da geração distribuída (GD), a modalidade que permite aos usuários gerarem sua própria eletricidade. Segundo dados da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), o país conta com 2,8 milhões de sistemas fotovoltaicos em operação, totalizando 31,2 GW de potência instalada. A maior parte dos consumidores de GD solar no Brasil ainda pertence à classe residencial com 2,8 milhões de unidades. As instalações comerciais, rurais e industriais seguem com 290 mil, 242 mil e 42 mil unidades, respectivamente. Minas Gerais lidera em número de clientes que utilizam energia solar com 693 mil consumidores, seguida por São Paulo (547 mil), Rio Grande do Sul (427 mil), Paraná (324 mil) e Bahia (230 mil). Em 2024, o mercado nacional registrou a adição de 457 mil novos sistemas de energia solar, atendendo 576 mil unidades consumidoras e elevando a capacidade instalada para 4,9 GW.

GOTA A GOTA

MAIS NOVIDADES DO SETOR EM 4 NOTAS



O Governo de Minas sancionou, recentemente, uma lei que deve permitir o aumento das áreas irrigadas do estado de 15% a até 50%.



O programa “MS Irriga”, lançado em junho pelo Governo do Mato Grosso do Sul, teve um investimento inicial de R\$ 6 milhões e busca ampliar a agricultura sustentável na região.



Coordenadora da Absolar aponta que, desde 2012, a energia solar fotovoltaica já gerou mais de 1,4 milhão de empregos no Brasil.



Também de acordo com a Absolar, geração de energia solar no Brasil cresceu mais de 40 vezes nos últimos anos.



© BitsAndSpills/Stock Images

1 ARGENTINA

TRIGO EM ALTA

COM IRRIGAÇÃO, TRIGO ARGENTINO TEM PRODUTIVIDADE DE ATÉ 115%

Na Argentina, estudos realizados ao longo de 28 anos pelo Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária (INTA) revelaram aspectos que constataam o potencial da agricultura irrigada para o sucesso do agronegócio do país. Os levantamentos apontaram que lavouras irrigadas tiveram,

durante os estudos, aumentos de produtividade de até 115% no trigo, 51% no milho e 28% em soja. As experimentações determinaram uma alta variabilidade climática na região de Córdoba. A precipitação média anual no território é de 757 milímetros. Além disso, as pesquisas observaram que 80% das chuvas se concentram entre outubro e março, enquanto há mais de 50% de probabilidade de se registrar déficit hídrico em todos os meses do ano, limitando e condicionando a produtividade do trigo, bem como das principais culturas de verão, como soja e milho. Nesse contexto, a irrigação é destacada como uma tecnologia que permite fornecer água às culturas em períodos de déficit hídrico, além de melhorar os rendimentos e reduzir a variabilidade interanual dos rendimentos.

2 PERU

Mais de US\$ 9,2 milhões investidos em projetos peruanos de irrigação

A reativação de megaprojetos de irrigação na costa peruana tem alimentado as perspectivas econômicas do país. Quatro projetos, que serão desenvolvidos na modalidade Parceria Público Privada (PPP), devem gerar mais de 9,2 milhões de dólares de investimento para beneficiar mais de 340 mil hectares, dos quais 171,5 mil são terras que serão incorporadas à agricultura para ampliar a oferta agroexportável do país. Para a fase de construção destes projetos, prevê-se a atribuição de US\$ 2,63 milhões de dólares, enquanto o investimento privado no desenvolvimento agrícola para os projetos chegará a cerca de US\$ 6,5 milhões de dólares. O investimento total ultrapassa os US\$ 9,2 milhões de dólares.

ALTO INVESTIMENTO BENEFICIARÁ MAIS DE 340 MIL HECTARES



3

**MÉXICO**

Irrigação ajuda a enfrentar desafios climáticos

Segundo o Secretário de Agricultura e Desenvolvimento Rural do México, Víctor Manuel Villalobos Arámbula, as alterações climáticas são a razão pela qual o fortalecimento dos sistemas de irrigação na agricultura mexicana é considerado urgente, a fim de evitar danos às culturas devido à escassez de água. Em declaração recente, o secretário mencionou que as produções mais afetadas pelas mudanças climáticas no México são o feijão, o milho sazonal e alguns vegetais, como a pimenta, o chuchu e a cebola. Arámbula explicou que a agricultura de sequeiro foi fortemente afetada pela seca no ciclo que ocorre na primavera-verão, e destacou a importância de trabalhar nos solos e na irrigação mexicana no momento. Pontuou também que a queda do feijão passou de 1,2 milhão de toneladas em 2022 para 800 mil toneladas de produção em 2023, porém, antecipou um bom ano em 2024, já que se espera uma produtividade de 1,1 milhão de toneladas.

Segundo o Secretário de Agricultura e Desenvolvimento Rural do México, Víctor Manuel Villalobos Arámbula, as alterações climáticas são a razão pela qual o fortalecimento dos sistemas de irrigação na agricultura mexicana é considerado urgente, a fim de evitar danos às culturas devido à escassez de água. Em declaração recente, o secretário mencionou que as produções mais afetadas pelas mudanças climáticas no México são o feijão, o milho sazonal e alguns vegetais, como a pimenta, o chuchu e a cebola. Arámbula explicou que a agricultura de sequeiro foi fortemente afetada pela seca no ciclo

4

**BOLÍVIA**

PROJETO FAMILIAR DE IRRIGAÇÃO NA BOLÍVIA

No fim de julho, a Comissão Política de Planejamento e Finanças da Câmara dos Deputados da Bolívia aprovou um crédito de até 150 milhões para um projeto de gestão resiliente da água para irrigação rural. O projeto tem como objetivo apoiar a melhor gestão dos recursos hídricos em 15 bacias e 256 municípios para beneficiar 30 mil famílias em áreas rurais. Nas terras altas, serão fornecidos sistemas de irrigação familiar, desde obras de captação até irrigação técnica. Nas cabeceiras dos vales serão realizados projetos de manejo de bacias hidrográficas com conservação e preservação de mananciais e irrigação técnica. Os projetos que serão executados com o programa foram apresentados aos membros da Comissão de Deputados, detalhando comunidades, municípios e secretarias beneficiadas.

GIRO LATINO

NOVIDADES LATAM EM 4 NOTAS

→ Agronegócio colombiano cresce 10,2% no segundo trimestre de 2024, consolidado como um dos motores da economia do país;

→ Com café e cacau, Equador é pioneiro mundial na produção livre de desmatamento;

→ Governos do México e do Uruguai endossam ações e medidas para manter o intercâmbio comercial seguro de alimentos;

→ Segundo a FAO, República Dominicana reduziu a fome em 55% em três anos.



ESTAMOS QUEBRANDO UM ESTIGMA

QUE AFIRMAVA QUE A
CANA NÃO RESPONDE
ECONOMICAMENTE À
IRRIGAÇÃO”



ENTREVISTA COM

**RENÉ DE
ASSIS SORDI**

Diretor-presidente do
Grupo de Irrigação
e Fertirrigação de
Cana-de-açúcar (GIFC)

Dinâmico, forte e resiliente. Um dos maiores e mais importantes setores do agronegócio brasileiro não somente impulsiona a economia do país, como também desempenha um papel crucial na geração de energia renovável e na produção de biocombustíveis. A cana-de-açúcar está presente em todos os lugares a todo momento. Do doce café matinal à intensa fluidez dos meios de transporte, a cadeia produtiva dessa commodity esbanja valor e mostra sua capacidade de adaptação e inovação para manter-se competitiva e sustentável, mesmo em momentos desafiadores para o setor.

A irrigação é um dos mais essenciais aspectos para maximizar a eficiência produtiva e garantir a sustentabilidade da cultura sucroenergética. Para aprofundar o debate sobre os benefícios do cultivo irrigado da cana-de-açúcar, os êxitos e os desafios do setor, a Pivot Point conversou com René de Assis Sordi, atual diretor-presidente do Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-açúcar (GIFC). Sua expertise e visão sobre o futuro da cana irrigada traçam um panorama marcado pela produtividade e pela inovação.

Pivot Point: A importância da produção de cana-de-açúcar para o Brasil é evidente: nosso país está sempre na dianteira do ranking de produção global e lidera as exportações, além de contar com um mercado interno sólido. O que explica o êxito dessa cultura no agronegócio brasileiro?

René de Assis Sordi: A cana-de-açúcar sempre teve historicamente uma grande importância para nosso país, primeiramente pela liderança mundial na produção e exportação de açúcar como energia alimentar. Com a implementação do etanol como biocombustível de energia carburante renovável, em substituição à gasolina, essa importância se consolidou, agregando-se a geração de energia elétrica pela queima da biomassa do bagaço, o que coloca o país em destaque como exemplo de matriz energética sustentável. Seus inúmeros coprodutos, como a levedura para ração animal, e subprodutos fertilizantes, como a vinhaça e torta de filtro, têm colocado a cana como exemplo ímpar de economia circular e de sustentabilidade. Projetam-se também uma utilização mais extensiva do etanol como fonte primária da produção de hidrogênio para a motorização elétrica e como combustível de aviação sustentável (SAF).

PP: Na safra 2023/2024, a produção nacional de cana-de-açúcar estabeleceu recordes históricos, ultrapassando 713 milhões de toneladas. Existe a perspectiva de manter esse ciclo produtivo nos próximos anos?

RAS: A produção de cana tem sido muito afetada pelas condições climáticas. Vínhamos de um ciclo produtivo de baixa produtividade, ocasionada principalmente pela deficiência e má distribuição de chuvas em vários anos subsequentes. Essa estagnação, tanto na produção em colmos (TCH) mas também no teor de sacarose (ATR) por área, foi quebrada na safra 2023/2024 quando tivemos um clima mais favorável que propiciou recordes históricos da produtividade em diversas regiões como Araçatuba e São José do Rio Preto. Mas, infelizmente, continuamos “reféns” do clima, e na safra atual projetam-se quebras significativas. Tivemos novamente na última primavera e verão chuvas irregulares e abaixo da média histórica e temperaturas muito altas, o que prejudicou o desenvolvimento do canavial. Dificilmente a região Centro-Sul chegará a 600 milhões de toneladas. ☹



PP: No contexto da produção nacional, como você avalia a importância da irrigação no setor sucroalcooleiro? Quais benefícios essa tecnologia garante à produção?

RAS: A irrigação tem se configurado como importante ferramenta para mitigar a dependência do clima e das mudanças climáticas no nosso setor. Ao suprir em parte o déficit hídrico, quer na irrigação de salvamento, mas também na de déficit controlado, a irrigação nos permite o que chamamos de “sustentabilidade da produção”, ou seja, uma menor variabilidade da produtividade entre safras. Também temos insistido muito na eficiência ambiental e baixa emissão de carbono que ela proporciona. Isso é importantíssimo, pois permite, aliada ao uso racional da água, também uma verticalização da produção reduzindo área explorada, raio médio produtivo e maior longevidade do canavial com consequências significativas na redução de custos da área agrícola.

PP: Como está a atual demanda dos produtores de cana em relação à irrigação? Há um interesse e uma abertura crescentes em relação ao cultivo irrigado?

RAS: Em recente encontro técnico do setor, onde foi abordado o assunto irrigação, percebemos, numa rápida enquete, que a demanda dos produtores se divide em três grupos, em proporções equalitárias. O primeiro grupo constitui-se de usinas e produtores que já contemplam a irrigação na sua matriz produtiva, com projetos consolidados e outros em expansão, prioritariamente em regiões com maior déficit como Oeste de São Paulo e Goiás, mas também em regiões mais tradicionais como Ribeirão Preto. O segundo grupo constitui-se de produtores e usinas que estão interessados e avaliam a inserção da irrigação, tanto em estudos, mas também em definições orçamentárias e planejamento de projetos. Porém, temos um terceiro grupo que ainda não se motivou a respeito dessa importante ferramenta, quer pela localização em ambientes climáticos mais favoráveis, quer pelas condições financeiras ou por falta de conhecimento e confiança nos retornos e viabilidade do custo/benefício da irrigação.

"O CENÁRIO É DE UM INTERESSE CADA VEZ MAIOR DA IRRIGAÇÃO COMO FERRAMENTA PARA RACIONALIZARMOS E SUSTENTARMOS NOSSA PRODUÇÃO."

PP: Existem entraves para o mercado da cana irrigada atualmente? Quais são, na sua opinião, os caminhos para enfrentá-los?

RAS: Sim, ainda temos alguns importantes entraves para adoção da irrigação. Talvez o mais significativo seria a disponibilidade de água e consequente outorga e a rigidez das leis ambientais. Outro seria as definições da implementação da cobrança pelo uso da água. Mas também não podemos deixar de citar o custo (capex e manutenção) dos sistemas de irrigação, muitas vezes impactados por câmbio e indefinições financeiras e de mercado mundiais. Tais entraves devem ser tratados em esforço conjunto dos produtores com as empresas de equipamentos dos mais diversos sistemas, junto aos órgãos de legislação e governamentais, formulando uma política pública de incentivo à irrigação e bom uso da água.

PP: Que balanço você faz do cenário da cana irrigada nacional e quais são as perspectivas para o futuro?

RAS: O cenário é de um interesse cada vez maior da irrigação como ferramenta para racionalizarmos e sustentarmos nossa produção. Temos visto importantes grupos do setor já se posicionando em aumentar a área irrigada, configurando uma estratégia de proporções



entre irrigação de salvamento e a de déficit controlado (prefiro chamar assim do que a que normalmente se chama de “deficitária”). Creio que estamos quebrando um estigma que afirmava que a cana não responde economicamente à irrigação.

PP: Desde sua fundação, em 2012, o GIFC desenvolve um importante trabalho de fomento ao diálogo, ao desenvolvimento e à produtividade da cana irrigada no país. Ao longo desses 12 anos, na sua opinião, quais foram as mudanças mais marcantes observadas no setor?

RAS: O GIFC – Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-Açúcar – se tornou um dos melhores fóruns para discussão e divulgação da irrigação e fertirrigação no nosso setor. Destaco entre suas realizações os seminários, que estão chegando na sua sexta edição, e os encontros técnicos, como o de outubro do ano passado na Embrapa Meio Ambiente. Também publicamos dois valiosos documentos para os pesquisadores, acadêmicos e produtores em geral que foram os livros “Irrigação de cana-de-açúcar: a tecnologia de irrigação, seu potencial de crescimento no Brasil e sua legislação” e o “Guia de boas práticas para adutoras de vinhaça e águas”. Incentivamos durante esse tempo um incremento nas pesquisas e experimentações dos efeitos da irrigação, demonstrando não só o aumento de produtividade de colmos, mas o aumento de produção de açúcar por área. Ou seja, foi desmistificada uma dúvida de que a irrigação diminui o teor de açúcar. Ela na verdade aumenta o volume dos sítios de armazenamento da sacarose, ao promover

o aumento do volume de vacúolos responsáveis para tal. Na área de nutrição, tivemos uma grande evolução no uso e aplicação da vinhaça com novos sistemas de distribuição e transformando finalmente a vinhaça num adubo líquido enriquecido.

PP: O grupo também é responsável pela realização do Seminário Brasileiro de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-Açúcar (Irrigacana), do qual a Valley é um dos apoiadores. O que pode nos dizer sobre a importância desse evento e seu impacto no setor sucroalcooleiro nacional?

RAS: O 6º IRRIGACANA - Seminário Brasileiro de Irrigação e Fertirrigação - foi realizado nos dias 28 e 29 de agosto de 2024 no centro de eventos do Ribeirão Shopping em Ribeirão Preto. Estamos muito satisfeitos de ter realizado esse evento que ganhou corpo e interesse em termos de agenda, participantes e apoiadores. Ele foi configurado em quatro blocos discutindo os aspectos ambientais e de legislação, as mais recentes inovações em nutrição e automação, os cases de sucesso e as estratégias e novos projetos entre as usinas e produtores. Agradecemos a Valley, um dos mais importantes “players” na área de irrigação, por nos apoiar nesse que foi sem dúvida uma ótima oportunidade de atualização e networking. Esperamos haver propiciado o incremento e a consolidação de novos projetos entre os mais de 400 participantes, representando todos os grandes grupos, visando cada vez mais o aumento e a sustentabilidade da produção da cana-de-açúcar de todo o Brasil. **PP**



Nossa força
movimenta
o seu negócio.

Modernize seu pivô e renda mais.

AUMENTE A EFICÁCIA DO PIVÔ COM:

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



Procure o seu Distribuidor Valley.



MERCADO

ANÁLISES E
NOVIDADES QUE
MOVIMENTAM E
IMPULSIONAM
A IRRIGAÇÃO DE
PONTA A PONTA
DO PAÍS

19



P.20

ESTÁ CRESCENDO!

No espaço da *Opinião do Especialista*, o engenheiro agrônomo Guilherme Busi faz um panorama dos resultados e da expansão dos sistemas irrigantes pelo setor sucroenergético

P.26

POLÍTICAS PÚBLICAS

Série de iniciativas têm visado uma área importante para o agronegócio: os investimentos e o fomento à irrigação e a ampliação da área irrigada dos estados brasileiros

P.28

SOB MEDIDA PARA VOCÊ!

O Conheça mais sobre o modelo de leasing de equipamentos de irrigação que oferece *water on demand* para o seu negócio



CONSIDERAÇÕES SOBRE A PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR IRRIGADA

Resultados alcançados com aumento das áreas sob pivôs e tecnologias avançadas abrem caminho para a expansão dos sistemas irrigantes no setor

POR GUILHERME BUSI

O setor sucroenergético está em franca expansão tecnológica, com grande mérito aos desbravadores que, com muita energia, abriram na raça as áreas de produção e prepararam o caminho para a evolução propiciada pelas modernas ferramentas disponíveis e as que ainda virão.

Dentre estas modernas ferramentas temos: tecnologia de aplicação, drones, agricultura de precisão, gestão de equipamentos à distância com sensores, hardwares e softwares sofisticados, inteligência artificial para coleta e tratamento de dados, imagens de satélite de alta resolução com frequência diária, topografia a laser com precisão subcentimétrica (LIDAR), tecnologia de produtos e insumos para manejo integrado com elevada eficácia e equipa-

mentos e sistemas de irrigação de alta uniformidade e que permitem aplicação de água, fertilizantes e defensivos com elevada precisão, entre outros.

No passado, a irrigação em cana-de-açúcar era vista como algo rudimentar, descolada dos demais processos produtivos e com pouca relevância. Basicamente, os equipamentos de irrigação eram utilizados apenas para a aplicação de efluentes (vinhaça e água residuária) e, geralmente, realizada de forma descontrolada. Com a crescente importância dos aspectos ambientais e a transformação dos resíduos em subprodutos, a irrigação passou a ser vista como atividade de relevância estratégica, agregando valor diretamente pela redução do consumo de fertilizantes sólidos, gerando créditos

no mercado de carbono e melhorando a imagem da empresa na sociedade. A busca por equipamentos e manejo mais eficazes se intensificou à medida que as empresas e a pesquisa se alinharam para o desenvolvimento de tecnologias de produtos, disponibilização de informações sobre os processos para o manejo e a gestão da irrigação focados em eficiência de uso da água, aumento de produtividade e retorno sobre o investimento.

Aliado a tudo isso, a resiliência das empresas de equipamentos de irrigação foi crucial para a adoção dessa tecnologia. Em cooperação com profissionais de pesquisa e desenvolvimento, mantiveram-se motivadas na geração de demanda para sistemas de irrigação no mercado sucroener-



GUILHERME BUSI
Eng. Agrônomo, Mestre
e Doutor em Irrigação e
Drenagem.

EVOLUÇÃO DO PREÇO MÉDIO DA TERRA NO BRASIL E POR USO E OCUPAÇÃO DO SOLO (R\$/HECTARE)

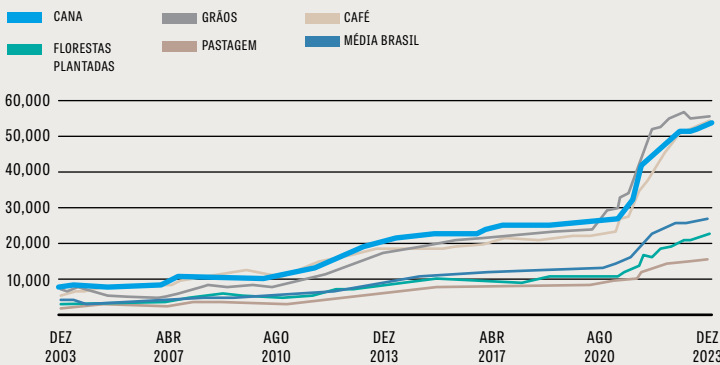


Figura 1 - Evolução do preço médio da terra no Brasil e por uso e ocupação do solo (R\$/ha).
Fonte: S&P Global Commodity Insights

VALOR MÉDIO DO PREÇO DA TERRA (R\$/HA) NO ESTADO DO PARANÁ

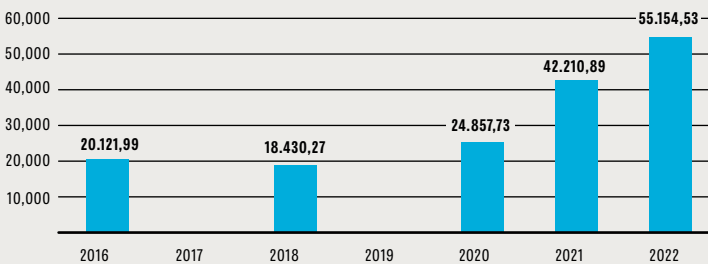


Figura 2 - Valor médio do preço da terra (R\$/ha) no Estado do Paraná, de 2016 a 2022. Fonte: INCRA, 2023.

gético, mesmo sem terem significativo retorno financeiro por décadas. Obviamente, um importante fator de motivação foi a crescente valorização da terra, mais intensamente nos últimos dez anos. Pode-se observar dados históricos da evolução do valor da terra por tipo de cultura, entre dez/2003 e dez/2023, fornecidos pela empresa de consultoria S&P Global Commodity Insights, em publicação no site Notícias Agrícolas, em 13/03/2024 (Figura 1). Entre 2013 e 2021, o valor médio da terra para produção de cana-de-açúcar manteve-se estável, na casa dos R\$ 20 a 25 mil/ha, e praticamente

dobrou em 2023, chegando a aproximadamente R\$ 52 mil/ha. Na Figura 2 se observa que o valor médio da terra no Estado do Paraná, que tem um dos maiores valores do Brasil, também variou nessa mesma intensidade a partir de 2020, chegando a R\$ 55 mil/ha em 2022, conforme apresentado pelo Atlas do Mercado de Terras (INCRA 2023), publicado a partir da compilação do monitoramento regional do preço da terra em todo o território nacional (Figura 3).

Esse aumento impulsionou a crescente adoção da irrigação, que sempre teve, historicamente, valores muito

VALOR MÉDIO POR MRT (R\$/HA)

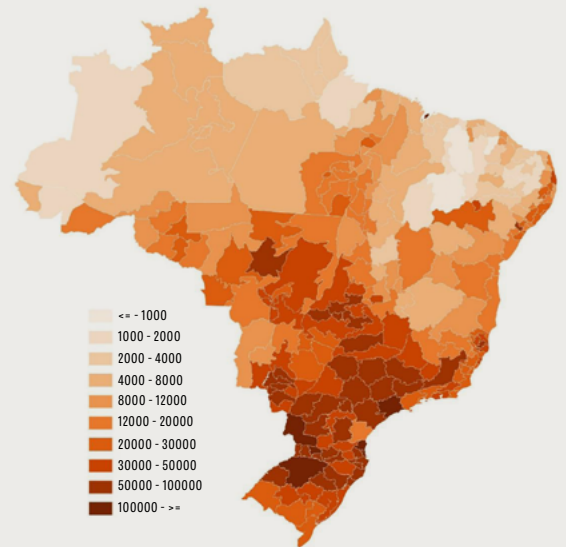


Figura 3 - Valor médio da terra no Brasil (R\$/ha) em MRT (Mercado Regional de Terras). Fonte: INCRA, 2023.

próximos ou superiores aos da terra, que por se tratar de um ativo real, tinha a preferência de investimento pelo setor sucroenergético como forma de proteção contra a desvalorização da moeda.

Obviamente, além do preço da terra há outros fatores impulsionando o crescimento da irrigação no setor, entre eles: (a) imprevisibilidade climática, com sucessivos anos de déficit hídrico acima da média, especialmente nas regiões canavieiras; (b) aumento da demanda global por culturas-chave, das quais o Brasil é um grande exportador; (c) aumento dos custos de produção que exigem sistemas mais eficientes no uso dos recursos naturais e insumos; e (d) demanda por sistemas de produção mais eficientes no uso da água (Revolução Azul). (C)

O cultivo irrigado é, sem dúvida, a principal ferramenta para a produção de alimentos com alta eficiência energética, especialmente no setor sucroenergético, em que a consequente verticalização da produção de cana-de-açúcar (TCH irrigado) permite o rearranjo estratégico das áreas de produção, inclusive visando maiores produtividades de sequeiro.

Num sistema de produção de cana-de-açúcar tradicional, de forma simplificada, geralmente os ambientes mais restritivos (solos com CAD – capacidade de água disponível - baixa) são alocados para colheita no início da safra, devido à melhor condição de umidade. Já os melhores ambientes são direcionados para colheita no meio e final de safra e, portanto, estão mais suscetíveis à queda de produtividade devido às restrições pluviométricas. Dessa forma, priorizam-se os piores ambientes que são alocados para introdução da irrigação deficitária nas épocas de maior queda de produtividade. Os melhores ambientes, portanto, são deslocados para o início e/ou final da safra e, por terem melhores condições de suprimento de água para as plantas (CAD maior), proporcionam um aumento potencial de produtividade no sequeiro como um todo.

Nos sistemas irrigados em que se explora terra ou cana própria, o aumento da produção (irrigada mais sequeiro) possibilita aproveitar a “sobra” de cana-de-açúcar para direcionar áreas para produção de outras culturas, ou para descartar as piores áreas arrendadas, ou ainda, para ampliar a capacidade de moagem e produção da usina. Portanto, esta é uma alternativa estratégica de diversificação e estabilidade financeira, além de uma importante forma de produção sustentável. Isso é confirmado em

um estudo de vinte anos, conduzido por Campos et al. (2020) no oeste da Bahia, em que a irrigação promoveu a manutenção dos teores de carbono de um solo arenoso, típico da região, no mesmo nível da floresta nativa. No mesmo estudo, os autores observaram que os solos cultivados em regime de sequeiro tiveram redução de até 30% nos níveis de carbono do solo.

O mercado de irrigação de cana-de-açúcar é promissor, como demonstrado anteriormente. Cabe à indústria de equipamentos e às empresas de prestação de serviços se prepararem para atender um mercado instável e complexo em sua diversidade, destacando os novos paradigmas que se apresentam. Os principais aspectos estão relacionados à aceleração da adoção de tecnologias digitais no campo, ao contexto das transformações de mercado que demandam a ampliação da proposta de valor por parte dessa indústria que deve ir além

do simples suprimento de produtos de qualidade (Mendes, 2021). Deve haver uma atitude crescente no que diz respeito ao planejamento estruturado, por meio de planos diretores robustos que antecipem gargalos, permitindo tomadas de ações estratégicas de mitigação garantindo a transição da mentalidade da agricultura de sequeiro para a irrigada, envolvendo e engajando todas as áreas da empresa. Segundo Mendes (2021), é crescente a busca das empresas do setor por aprimorar o atendimento em todos os aspectos do negócio, incluindo questões tecnológicas, logísticas, comerciais, capacitação de profissionais, assistência técnica, inteligência e comunicação com o mercado, inovação e prestação de serviços.

Para o atendimento de agroindústrias, será necessário evoluir o nível de detalhamento dos projetos, especialmente o modelo de projeto “chave na mão”, considerando o fornecimen-

INFRAESTRUTURA ELÉTRICA - DISTÂNCIA MÉDIA

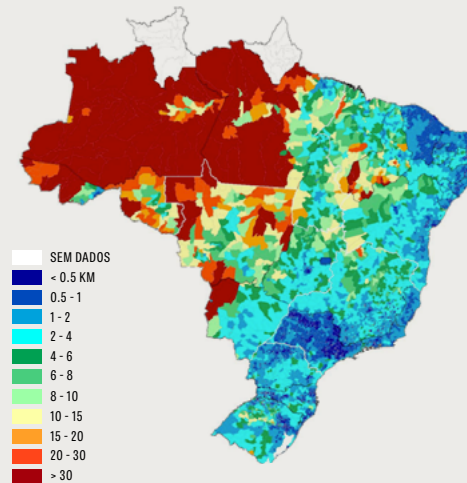


Figura 4 – Distância média da rede trifásica por município no Brasil. Fonte: Assunção, 2017.

O CULTIVO IRRIGADO É, SEM DÚVIDA, A PRINCIPAL FERRAMENTA PARA A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS COM ALTA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA, ESPECIALMENTE NO SETOR SUCROENERGÉTICO



to da documentação compatível com o que as empresas do segmento industrial (por exemplo) estão acostumadas a fornecer, mantendo a rastreabilidade da engenharia. Atualmente, as empresas utilizam softwares extremamente precisos no dimensionamento hidráulico e dispõem de equipamentos modernos. Entretanto, abdicam da responsabilidade final da performance do sistema ao entregar a responsabilidade da montagem, instalação e construção para terceiros (sem juízo de valor), com a autoridade de promover as alterações/ajustes que julgarem necessárias ou convenientes, colocando o sucesso do projeto em risco.

A engenharia de irrigação no Brasil tem uma importante missão a cumprir na implantação e na operação de aproximadamente 60 milhões de hectares a serem irrigados nas próximas décadas. O correto planejamento desses projetos e a primorosa gestão dos recursos hídricos, energéticos e ambientais envolvidos serão os pilares

desse grande desafio no contexto da Revolução Azul (Coelho, 2021). A respeito de engenharia de irrigação, percebe-se uma lacuna de normas e regulamentações específicas aliada à falta de fiscalização pelos conselhos de classe. Normalmente, utilizam-se normas de saneamento ou internacionais (Bureau of Reclamation) para balizamento dos projetos, especialmente os de grande porte.

De forma mais detalhada, Mendes (2021) recomenda que os processos abaixo precisam ser melhor atendidos e ampliados pelas empresas de fornecimento de sistemas e de serviços de irrigação: (a) tecnologia e processos produção, desenvolvimento de produtos, engenharia de aplicação, inovação, rede de distribuição e atendimento ao cliente; (b) logística, gestão da qualidade, normalização e certificação, gestão fiscal, contábil, financeira, operações; (c) garantia e assistência técnica, capacitação de recursos humanos, prestação de serviços, solu-

ções locais e customizadas, suporte agro técnico; (d) projetos “chave em mãos”, manejo da irrigação, automação, fertirrigação, mecanismos de financiamento, soluções financeiras criativas; (e) estímulo à colaboração com universidades, institutos de pesquisa, empresas privadas, trabalho em rede com órgãos oficiais na busca de soluções inovadoras para a agricultura irrigada; e (f) soluções via plataformas digitais, integração entre plataformas com cooperação/incorporação de startups e agtechs.

Do ponto de vista da expansão das áreas irrigadas no Brasil, há alguns fatores que limitam sua adoção: (a) disponibilidade e qualidade da energia elétrica; (b) excessiva burocracia para obtenção de licenciamentos ambientais; (c) baixa disponibilidade de informações confiáveis sobre a capacidade dos recursos hídricos (a ANA – Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico – provê algumas informações sobre vazão de estiagem no SIG – ☞

Sistema de Informações Geográficas - na sua plataforma); (d) falta de políticas públicas para planejamento de longo prazo para gestão dos recursos hídricos com vistas à irrigação, priorizando a construção de barramentos; (e) baixo número de empresas de implantação, montagem e construção de sistemas de irrigação que cumpram os elevados critérios e padrões técnicos de gestão, documentação e segurança exigidos pelas agroindústrias; (f) mão de obra qualificada para gestão, operação, manejo, manutenção e montagem de sistemas irrigados; (g) infraestrutura de conectividade no campo; (h) disponibilidade e acesso a linhas de crédito para financiamento dos investimentos em infraestrutura e equipamentos de irrigação; (i) aspectos culturais em relação à visão da agricultura irrigada pela sociedade, assistência técnica e extensão.

Dentro os itens citados, a limitação de carga para fornecimento de energia elétrica tem sido o principal gargalo para a implantação de sistemas de produção irrigados em regiões de alta disponibilidade hídrica. Assunção (2017) realizou um estudo para avaliação da disponibilidade de energia elétrica para expansão da irrigação no Brasil, considerando a distribuição geográfica das linhas de média tensão para medir a distância das unidades territoriais até a rede mais próxima (Figura 4). O autor observou que a qualidade do atendimento é em função apenas da distância e que, em muitos municípios das regiões mais desenvolvidas do país, a distância média foi inferior a 6 km. Entretanto, o próprio autor informou que essa foi a primeira contribuição para avaliação da qualidade do fornecimento de

energia elétrica direcionado à irrigação e que, obviamente, não deve ser a única a ser considerada. Como sabemos, na maioria dos projetos de maior porte (demandas na casa de 2,5 MWh) há muita dificuldade de atendimento pelas concessionárias com a infraestrutura de média tensão existente (concessionárias podem fornecer cargas superiores a 2,5 MWh em alta tensão). A legislação as obriga a fornecer a energia, porém as autoriza a repassar os custos de adequação (recondutoramento) da rede de distribuição/alimentação e da subestação quando o prazo de conclusão é superior à necessidade do cliente. Um plano diretor bem estruturado, com definição de demandas e consumo de energia elétrica, permite o planejamento de médio e longo prazo para compatibilizar o fluxo de desembolso do investimento com a disponibilização da carga pela concessionária sem a necessidade de repasses.

Diante do que foi exposto, e visando enfrentar os gargalos existentes para a ampliação das áreas irrigadas, espera-se que a representação setorial da indústria de equipamentos para irrigação assuma a responsabilidade pela articulação institucional junto aos organismos oficiais, órgãos públicos e entidades privadas em suas mais variadas formas (Coelho, 2021) para promover o esperado crescimento sustentável da agricultura tropical e garanti-la em todos os seus aspectos. **PP**



CLIQUE AQUI PARA
CONSULTAR A BIBLIOGRAFIA





VALLEY

UMA NOVA MANEIRA DE IRRIGAR COM **FLEXIBILIDADE E TECNOLOGIA**



Water On Demand é um projeto inovador de irrigação sob demanda, que representa oportunidade para democratizar acesso à agricultura irrigada

Produtores rurais brasileiros de pequeno, médio e grande porte passam a contar com uma solução dinâmica que visa democratizar o acesso à irrigação agrícola. Trata-se de um novo programa de assinatura de equipamentos de irrigação, assinado pela parceria da Valley, líder global do setor de irrigação agrícola, e a Unidas, empresa referência em transporte de cargas no Mercosul.

O *Water On Demand* é uma solução flexível e acessível para modernizar as operações no campo sem sobrecarregar o caixa dos produtores, não exigindo o compromisso de um grande investimento inicial. O modelo de locação é de longo prazo — 140 meses (aproximadamente 10 anos) — com valores mensais ajustados anualmente pelo IPCA.

Esse formato foi desenhado para atender todos os produtores, mas, principalmente, os do setor sucroenergético, que nos meses de agosto a novembro está no auge das cotações e planejamento para o próximo ciclo produtivo. É nesse

momento que os produtores precisam de opções rápidas e financeiramente viáveis para garantir a eficiência e a produtividade de suas lavouras.

Uma das vantagens desse modelo é a ausência de um grande desembolso inicial. Ao invés de adquirir o equipamento à vista ou financiado com juros elevados, o produtor paga uma taxa mensal ajustada pelo IPCA. Isso se torna particularmente atrativo em um cenário econômico onde a Selic está próxima dos 11% ao ano, elevando significativamente o custo de financiamentos tradicionais.

“Com o *Water on Demand*, conseguimos oferecer uma solução financeiramente interessante para o produtor, sem a necessidade de entrada e com todos os serviços integrados. Além disso, o impacto fiscal para o cliente é mais favorável, já que a locação permite vantagens tributárias que a compra não oferece,” destaca o diretor comercial da Unidas, Marluiz Renato Cariani.

Mais do que apenas a locação do equipamento, o *Water on Demand* inclui todo o suporte necessário para que o sistema opere com máxima eficiência. “A conectividade dos equipamentos com soluções como o Scheduling e o AgSense garante que o produtor possa monitorar e controlar a irrigação de forma remota, ajustando as operações conforme as necessidades específicas da lavoura”, explica Vinícius Melo, Diretor Comercial da Valley. A manutenção e o seguro também fazem parte do pacote, garantindo que o produtor tenha total tranquilidade durante todo o período de locação. Caso surja algum problema, a rede Valley está pronta para oferecer suporte técnico rápido e eficaz.

“Nosso objetivo é entregar ao cliente uma experiência sem complicações. Ele não precisa se preocupar com manutenção, riscos de quebra ou altos custos operacionais. Tudo isso já está embutido no contrato, o que permite que o produtor foque no que realmente importa: a produtividade do seu negócio”, acrescenta Cariani.

O *Water on Demand* foi desenhado para ser uma opção mais ágil e adaptável. Como o setor sucroenergético lida com variações climáticas e desafios de mercado constantes, ter uma solução que não sobrecarregue o fluxo de caixa e que possa ser ajustada ao longo do tempo é uma grande vantagem.

“O cliente tem a opção de adquirir o equipamento ao final do contrato, mas o principal benefício está na flexibilidade e na previsibilidade dos custos ao longo dos anos. Sabemos que a cana-de-açúcar, por exemplo, passa por ciclos de alta e baixa, e com essa solução conseguimos atender as necessidades específicas de cada fase do ciclo produtivo,” comenta Cariani.

Com o mercado de irrigação cada vez mais competitivo, o *Water on Demand* chega como uma resposta direta às demandas dos produtores por soluções inovadoras e acessíveis. A combinação de tecnologia de ponta, serviços integrados e flexibilidade financeira coloca essa proposta em uma posição de destaque, especialmente em um período de grande movimentação no setor.

Para os próximos meses, a expectativa é de que a solução ganhe ainda mais força nas regiões Centro-Oeste, Sul e Sudeste, com negociações intensificadas durante a temporada de cotações. “Esse é o momento de intensificar o nosso trabalho e mostrar ao setor sucroenergético que a Valley oferece muito mais do que apenas equipamento. Oferecemos segurança, tecnologia e, acima de tudo, resultados,” finaliza Melo.

Com o *Water on Demand*, a Valley e a Unidas buscam o compromisso de trazer inovação e eficiência ao campo, ajudando os produtores a superar desafios e a aproveitar oportunidades, mesmo em tempos de incerteza. **PP**

COMO FUNCIONA O PROGRAMA?

O processo é simples e direto



LOCAÇÃO

Cliente escolhe qual pivô atende melhor a suas necessidades e faz um contrato de locação de 140 meses (aproximadamente 10 anos)



ENTREGA

A entrega do equipamento é de responsabilidade da Valley e da Unidas, enquanto a devolução ao final do contrato fica a cargo do cliente



SUPORTE

A locação inclui soluções auxiliares, como conjuntos moto-bomba, e serviços essenciais como manutenção, seguro e monitoramento remoto com as tecnologias Scheduling, AgSense e Irrigation Insights.



PAGAMENTO

O produtor paga uma taxa mensal ajustada pelo IPCA

Water on Demand

powered by **unidas**
pesados

POR UM BRASIL AINDA MAIS PRODUTIVO!

Com imenso potencial de ampliação da área irrigada e resultados cada vez melhores, país vive um momento de iniciativas em prol da agricultura irrigada e do fomento tecnológico

Mais de 8 milhões de quilômetros quadrados, 26 estados e muitas oportunidades. O Brasil é um país vasto, rico e diverso que impressiona pela beleza natural, pela identidade cultural e pela variedade de recursos. Aqui, o agronegócio é força pujante, que move o país nos trilhos para um amanhã ainda mais próspero e farto.

Os governos estaduais têm em suas mãos a oportunidade de cultivar esse futuro, aliando o verde dos campos ao crescimento econômico e social. Estar atento às necessidades e às vastas possibilidades do setor agrícola é semear o progresso, trazendo não apenas benefícios locais, mas resultados abundantes para o agronegócio brasileiro como um todo. Com políticas assertivas e ações que dialoguem com a terra, é possível transformar desafios em frutos e oportunidades em ricas safras, nutrindo tanto a economia, quanto as comunidades.

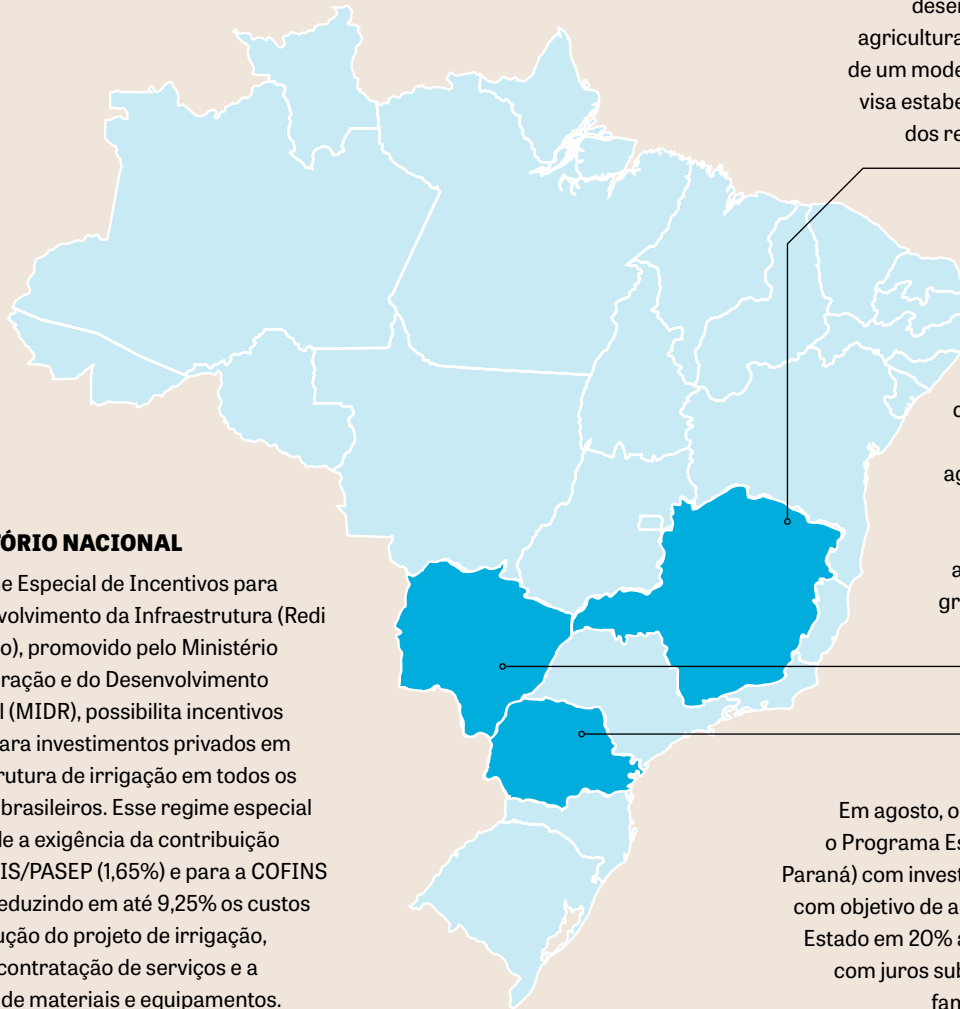
Nos últimos meses, uma série de iniciativas estaduais têm visado uma área importante para o agronegócio: os investimentos e o fomento à irrigação e a ampliação da área irrigada dos estados brasileiros. As ações são múltiplas e diversas. Vão desde visitas às grandes líderes da tecnologia irrigada até a instauração de programas e legislações que incentivam e facilitam a implementação de projetos de irrigação.

Essas iniciativas são apenas uma parcela de uma gama de esforços que, segundo o Gerente de Relações Institucionais da Valmont, Gabriel Moreira, têm dois fatores de causa primordiais.



BRASIL MAIS IRRIGADO

Iniciativas estaduais incentivam a irrigação e a ampliação da área irrigada dos estados brasileiros. Confira algumas das múltiplas ações feitas nos últimos meses



TERRITÓRIO NACIONAL

O Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (Rede Irrigação), promovido pelo Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional (MIDR), possibilita incentivos fiscais para investimentos privados em infraestrutura de irrigação em todos os estados brasileiros. Esse regime especial suspende a exigência da contribuição para o PIS/PASEP (1,65%) e para a COFINS (7,6%), reduzindo em até 9,25% os custos de execução do projeto de irrigação, como a contratação de serviços e a compra de materiais e equipamentos.

MINAS GERAIS

Após quase uma década de esforços, o Projeto de Lei 754/15 foi aprovado. A nova legislação instituiu a Política Estadual de Agricultura Irrigada Sustentável e deve impulsionar o desenvolvimento sustentável da agricultura irrigada mineira por meio de um modelo de outorga coletiva, que visa estabelecer diretrizes para o uso dos recursos hídricos no estado.

MATO GROSSO DO SUL

Lançado recentemente, o Programa Estadual de Irrigação (MS Irriga) tem como proposta impulsionar o desenvolvimento agrotecnológico, estratégico e sustentável no estado, visando um crescimento ativo da área irrigada mato-grossense, que atualmente é de 320.304 hectares.

PARANÁ

Em agosto, o Governo do Paraná lançou o Programa Estadual de Irrigação (Irriga Paraná) com investimento de R\$ 200 milhões, com objetivo de aumentar a área irrigada no Estado em 20% através de linhas de crédito com juros subsidiados para agricultores familiares e produtores rurais

“O primeiro é o aumento da compreensão sobre os benefícios gerados pelas soluções de irrigação para o fortalecimento do agronegócio, em meio ao aumento dos eventos climáticos extremos, crescimento populacional e o aumento da demanda por alimentos. O segundo fator está associado à compreensão de que o Brasil possui potencial para irrigar consideravelmente mais do que faz

hoje. Temos diversos exemplos de outros países, que irrigam muito mais que nosso país, mesmo com menos aptidão e disponibilidade de recursos naturais. Essa compreensão surgiu a partir de diversos estudos como, por exemplo, o Atlas da Irrigação da ANA, que demonstrou que o nosso país irriga apenas 7% de seu potencial total”, pondera.

Segundo Gabriel, os investimentos

em irrigação geram retorno direto para o país: gera emprego e renda, aumenta a produtividade e contribui para a redução de riscos na produção. “Por isso, a irrigação deve ter espaço permanente nas políticas públicas e planos governamentais de desenvolvimento. Temos avançado muito, e precisamos dar continuidade a esta agenda, assim como reforçar outras iniciativas”, analisa. ➔



"TEMOS AVANÇADO MUITO E PRECISAMOS DAR CONTINUIDADE A ESTA AGENDA, ASSIM COMO REFORÇAR OUTRAS INICIATIVAS"

GABRIEL MOREIRA,
GERENTE DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS DA VALMONT

Dentre as importantes estratégias para fomentar a irrigação a nível nacional e fortalecer as áreas irrigadas dos estados brasileiros, o Gerente destaca os três parâmetros que julga mais importantes: "A integração da irrigação aos planos de desenvolvimento de conectividade, logística e, especialmente, energia elétrica; os estudos para identificação de novos polos nacionais de agricultura irrigada e o fortalecimento das linhas de financiamento para o setor", comenta.

Embora cada estado brasileiro possua suas peculiaridades, os desafios enfrentados pelo setor ao redor do país são semelhantes. Aos olhos de Gabriel Moreira, um dos principais desafios para o avanço da irrigação hoje é a implementação de uma regulação que garanta segurança e agilidade aos produtores, com a devida fiscalização. Além disso, a integração da irrigação às demais políticas estaduais de desenvolvimento, com destaque para energia,

conectividade e logística, é outro grande objetivo. Em outra perspectiva, fomentar a criação de instrumentos de financiamento adequados às realidades dos produtores também é um desafio a ser destrinchado.

"Estamos criando as condições para perseguir nosso potencial de expansão. As diversas iniciativas que acontecem no país apontam para uma transformação em direção à busca pelo potencial que temos para irrigação. Para termos uma ideia deste potencial, podemos usar, novamente, o Atlas da Irrigação da ANA que aponta que o Brasil pode expandir sua área irrigada em mais de 13 milhões de hectares apenas em oportunidades de curto e médio prazo, considerando apenas áreas que já contam com produção agropecuária. Temos, então, uma oportunidade para a segurança alimentar mundial, e não só a brasileira", explica.

Segundo dados divulgados em 2020

pela Embrapa, o Brasil alimenta cerca de 10% da população mundial e lidera as exportações de café, açúcar, suco de laranja, carne bovina, entre outras. Essa posição de liderança, aliada aos grandes esforços em prol da irrigação, nutre uma perspectiva de elevação da segurança alimentar mundial, gerando enorme desenvolvimento socioeconômico para todo o Brasil.

Em 2024, a Valley esteve no centro de diversas iniciativas estaduais que visaram a ampliação da área irrigada e o fortalecimento da agricultura irrigada. Em junho, a multinacional recebeu uma comitiva da Secretaria de Agricultura do Paraná para visita à planta industrial em Uberaba (MG), onde propôs o desenvolvimento de novas estratégias para o setor agrícola paranaense. Além disso, um grupo de irrigantes de Primavera do Leste (MT) também foi recebido na fábrica da Valley para um roteiro técnico com foco na agricultura irrigada sempre colocando em perspectiva o desenvolvimento do setor, a difusão da tecnologia e a ampliação da área irrigada estadual.

Essas ações, aliadas à disposição constante da empresa em dar suporte e valor ao agronegócio brasileiro, fazem parte da rotina de trabalho da Valley e consolidam um movimento de crescimento e unificação. "A Valley exerce seu papel de liderança também na transformação e no fortalecimento do setor. Temos presença nas principais discussões e fóruns setoriais, defendendo o avanço da irrigação no Brasil de maneira sustentável e eficiente. Escutamos nossos clientes no dia a dia e levamos esse aprendizado para cada discussão em prol de um setor mais forte no país", conclui Moreira. **PP**

AGRO SEM FRONTEIRAS

HISTÓRIAS
DE SUCESSO
QUE FOCAM
NA INOVAÇÃO
PARA ROMPER
BARREIRAS
E GARANTIR
RESULTADOS
PORTEIRA
ADENTRO

31



P.32 CONQUISTADO ESPAÇO

Caninata irrigada é a nova aposta de produtores brasileiros para a safrinha, garantindo muita rentabilidade a campo

P.36 É CAMPEÃO!

O medalhista de ouro em produtividade nacional conta o segredo por trás do resultado: tecnologia

P. 40 RESULTADO NO CAMPO

Grupo com quase cinquenta anos de história investe em energia solar para garantir transformação sustentável e econômica

P. 44 CONECTIVIDADE EM ALTA

Conheça o sucesso de uma fazenda do projeto Demo Farms, que tem levado mais conexão a agricultores ao redor do país







CARINATA IRRIGADA

A NOVA APOSTA PARA A SAFRINHA

Alternativa sustentável e rentável para os produtores, cultura avança e promete conquistar ainda mais espaço Brasil afora

Com características agronômicas robustas, adaptabilidade a solos desafiadores e um mercado em expansão voltado para biocombustíveis, a carinata (*Brassica Carinata*) é uma cultura ainda nova no Brasil, mas que já está conquistando espaço como a próxima grande aposta para a safrinha. Originalmente desenvolvida para a produção de biocombustíveis, a história da carinata vai além do solo fértil — ela está decolando no campo e se posicionando como uma oportunidade de diversificação com baixo risco e alto retorno, com impactos que chegam até o céu, literalmente.

A carinata é uma planta da família das brassicáceas, antes designadas crucíferas, conhecida por seu porte elevado e estrutura robusta. Suas folhas largas e caule carnudo podem alcançar mais de dois metros de altura, tornando-se uma presença imponente no campo. Embora a carinata tenha alta concentração de ácido erúxico e ácido glucossinólico, o que inviabiliza seu uso para alimentação humana ou animal, essas mesmas propriedades a tornam ideal para a produção de biocombustíveis e outros usos industriais.

O grande destaque da carinata é seu uso na produção de biocombustíveis, especialmente o SAF (Combustível Sustentável de Aviação). Com a pressão global por redução de emissões de gases de efeito estufa, a carinata se posiciona como uma alternativa valiosa. A meta de neutralizar 100% das emissões no setor de aviação até 2050 exige que 65% da matriz energética seja composta por combustíveis sustentáveis, e a carinata atende perfeitamente a essa demanda.

“A carinata é uma cultura não alimentar com alto teor de óleo, o que a torna ideal para o mercado de SAF. Além disso, ela se alinha aos objetivos globais de sustentabilidade, contribuindo para a diminuição da pegada de carbono. O potencial de mercado é vasto. Estima-se que para atender a demanda global por SAF, seria necessário o cultivo de 35 milhões de hectares de carinata, o que representa uma oportunidade imensa para o Brasil”, afirma o consultor da Valmont, Geuzimar Terração, que é Engenheiro Agrícola e Ambiental pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). ☺



DETALHES DA PLANTAÇÃO DE CARINATA
IRRIGADA na região de Santa Cruz do Rio
Pardo, no Estado de São Paulo



Em meio aos desafios do agronegócio, o produtor Diogo Picaro Mauro decidiu experimentar a carinata irrigada na Fazenda Nossa Senhora do Rosário (antiga Estância Rosalito), localizada em Santa Cruz do Rio Pardo, no estado de São Paulo. A fazenda possui 150 hectares de área irrigada e 220 hectares de área de sequeiro. A irrigação é realizada por dois pivôs centrais da Valley: um que cobre 87 hectares e outro de 60 hectares. A área destinada à carinata está sob o pivô maior, que garantiu a suplementação hídrica necessária nos momentos críticos, assegurando o desenvolvimento uniforme das plantas. A carinata foi escolhida como uma alternativa viável e sustentável para a safrinha, trazendo resultados promissores.

De acordo com o Diogo o primeiro contato com a cultura da carinata ocorreu em dezembro de 2023, quando a Cerealista Solimã apresentou a proposta. Naquele momento, a incerteza pairava sobre o plantio do milho devido ao alto custo de produção e à baixa expectativa de preços. “O cenário climático também não era favorável, o que aumentava o risco. Foi aí que surgiu a proposta da Solimã de um contrato de entrega dos grãos com barter para insumos”, relembra Diogo.

O proprietário e diretor comercial e de operações da Cerealista Solimã, Pedro Henrique Pegorer, compartilha que a carinata chamou a atenção da Solimã pela primeira vez quando a Nuseed os procurou em 2022 para discutir a possibilidade de introduzir e comercializar a cultura no Brasil. “De imediato, nos interessamos em entender mais sobre a carinata, principalmente por seu potencial como alternativa para a safrinha”, conta Pedro Henrique.

ESTIMA-SE QUE PARA ATENDER A DEMANDA GLOBAL POR SAF, SERIA NECESSÁRIO O CULTIVO DE 35 MILHÕES DE HECTARES DE CARINATA, O QUE REPRESENTA UMA OPORTUNIDADE IMENSA PARA O BRASIL

O próximo passo foi uma visita à Argentina, onde a genética da planta é desenvolvida pela Nuseed. “Lá, pudemos entender melhor a tecnologia, o manejo e o potencial dessa cultura”, afirma Pegorer.

Com a aprovação inicial, a Solimã decidiu trazer a carinata para o Brasil e testar sua viabilidade, especialmente em áreas irrigadas do estado de São Paulo. “A carinata tem perfil tropical, o que faz dela uma boa candidata para o Brasil. Ela se adapta bem ao clima do nosso país, tolerando desde altas até baixas temperaturas, chegando a resistir a geadas de até -2°C”, explica Pedro.

Diogo afirma que apostar na carinata em áreas de sequeiro ainda era uma incógnita, já que não havia referências locais sobre o cultivo. “A gente pensou em plantar apenas cobertura no sequeiro, mas isso geraria um custo alto sem expectativa de receita. No fim, não tivemos coragem de arriscar, então optamos por plantar milho na safrinha”, explica o produtor.

A decisão de plantar carinata se concentrou em uma área específica de 37 hectares irrigados, onde antes havia sido cultivado feijão e, posteriormente, milho. Com o pivô Valley, a carinata se apresentou como uma opção para manter a produção ativa e, ao mesmo tempo, testar a viabilidade da cultura. “Se o custo com cobertura seria inevitável, por que não arriscar na carinata, que poderia nos dar receita?”, pondera Diogo.

O custo médio com insumos para o plantio da carinata foi de R\$ 1.800 por hectare, com um custo total da safra, incluindo operações, estimado em R\$ 2.800 por hectare. Diogo destaca que a expectativa inicial era de uma produtividade de 40 sacas por hectare, o que resultaria em uma rentabilidade de cerca de 20%. “Aos poucos, vimos que o potencial era maior. Com o desenvolvimento da cultura, já estamos estimando uma produção de 50 sacas por hectare, o que eleva a rentabilidade para 56%, considerando um custo de 32 sacas por hectare”, afirma. ☺



ACIMA, O PRODUTOR DIOGO PICARO MAURO, que decidiu experimentar a carinata irrigada na Fazenda Nossa Senhora do Rosário e está colhendo os resultados

Como uma cultura de inverno posicionada como planta de cobertura, a carinata apresenta características que a tornam vantajosa para o sistema produtivo. “A carinata é capaz de gerar alta quantidade de matéria seca tanto na parte aérea quanto nas raízes, que podem alcançar até 1,8 metro de profundidade. Essa profundidade é um dos fatores-chave no controle de nematoides, pois além da resistência natural, a planta libera um fitonematicida pelas raízes, contribuindo para a saúde do solo”, explica Yago Saito, engenheiro agrônomo da Solimã.

Apesar dos benefícios, o cultivo da carinata ainda enfrenta desafios no Brasil, especialmente devido à falta de referências e experiência local com a cultura. “Por ser uma novidade, muitos



A CARINATA TEM PERFIL TROPICAL, O QUE FAZ DELA UMA BOA CANDIDATA PARA O BRASIL. ELA SE ADAPTA BEM AO CLIMA DO NOSSO PAÍS, TOLERANDO DESDE ALTAS ATÉ BAIXAS TEMPERATURAS, CHEGANDO A RESISTIR A GEADAS DE ATÉ -2°C

produtores ainda estão aprendendo a ajustar o manejo, especialmente em áreas irrigadas. Um dos desafios foi encontrar o equilíbrio ideal entre população de plantas e irrigação, pois a carinata é muito responsiva à água, o que pode resultar em um porte mais elevado do que o desejado, dificultando o manejo”, relata Yago.

A carinata enfrentou condições climáticas desafiadoras durante o ciclo de cultivo na Fazenda Nossa Senhora do Rosário. “Tivemos um período de seca de cerca de 38 dias, e mesmo com a irrigação, o calor intenso foi um teste para a cultura. A carinata é naturalmente resistente, mas sem o apoio do pivô da Valley, seria difícil alcançar bons resultados”, destaca Diogo.

Além disso, o uso da irrigação estendeu o período de florescimento, um aspecto importante em uma cultura de ciclo indeterminado. “A carinata tem a característica de manter flores se abrindo enquanto outras siliquis já estão em enchimento de grãos. Isso significa que, sem a irrigação adequada, a falta de umidade pode causar abortamento de flores e sementes malformadas, reduzindo a produtividade final”, explica o engenheiro agrônomo.

Outro benefício indireto da irrigação foi no controle de pragas, como a traça-das-crucíferas. “Essa praga tem o hábito de acasalar durante a noite. Realizar a irrigação por pivô central nesses horários ajudou a reduzir a população da praga, garantindo uma lavoura mais saudável”, destaca Yago.

Em áreas monitoradas, o uso da plataforma Scheduling tem sido determinante para otimizar a irrigação. A ferramenta fornece recomendações baseadas em

dados técnicos reais sobre o solo, a variedade da cultura e as condições climáticas locais, permitindo ao produtor uma tomada de decisão precisa. “O Scheduling é essencial para definir o momento ideal para irrigar, garantindo que a água seja utilizada de maneira eficiente e no volume certo, evitando tanto o estresse hídrico quanto o excesso de umidade”, acrescenta Geuzimar.

Com a colheita ainda a um mês de distância, os resultados preliminares são animadores. A expectativa é que a produtividade alcance 50 sacas por hectare, com um custo estabilizado em 32 sacas por hectare, gerando uma rentabilidade robusta de 18 sacas por hectare. “Foi um risco calculado, mas a expectativa é de um retorno positivo. Estamos animados com os primeiros resultados e já considerando ampliar a área de carinata para as próximas safras”, reforça Diogo.

Apesar dos benefícios, a carinata ainda é uma novidade no Brasil, e o principal desafio é a falta de pesquisas e materiais de referência específicos para as condições locais. No entanto,

as primeiras experiências indicam que a cultura tem um enorme potencial. “O que temos visto é que a carinata se comporta muito bem em áreas irrigadas, especialmente em regiões onde a chuva é irregular. Com o suporte da tecnologia de irrigação, conseguimos maximizar a produtividade e garantir grãos de alta qualidade”, afirma Geuzimar Terração.

Com benefícios que vão desde a melhoria do solo até a redução de custos de manejo, a carinata surge como uma cultura estratégica para aqueles que buscam inovação e sustentabilidade no campo. Como alternativa para a safrinha, ela une rentabilidade, adaptação climática e contribuição para um agro mais sustentável, o que a coloca no radar de produtores e empresas do setor em todo o Brasil. “A carinata tem muito a agregar ao agronegócio brasileiro, tanto como uma alternativa sustentável quanto como uma opção rentável para os produtores. Estamos apenas no início, mas os resultados que temos visto indicam um futuro promissor para essa cultura no Brasil”, conclui Pedro Henrique. **PP**



MEDALHA

Com 133,79 sacas de soja por hectare, fazenda do interior de São Paulo conquista vitória na Categoria Irrigada do Desafio de Máxima Produtividade do CESB. Investimento, bom manejo e persistência foram os caminhos para o pódio

A cada edição, novas emoções. Produtores de todo o Brasil se preparam com sabedoria, tecnologia e força, e executam, ao longo da safra, suas melhores estratégias e jogadas. Ser bom, nesse contexto, nem sempre é o bastante. É preciso ir além: ser visionário. Excelência é a palavra de ordem. Desde sua criação, em 2008, o Desafio Nacional de Máxima Produtividade de Soja, promovido pelo Comitê Estratégico Soja Brasil (CESB), motiva os sojicultores a produzirem mais e no mesmo espaço, alcançando índices grandiosos e batendo recordes. Para isso, utilizam de pesquisas, tecnologias e da sustentabilidade como pilares que os elevam ao ranking e ao reconhecimento nacional.

Com 133,79 sacas de soja por hectare, a Fazenda Fratelli, de Itapeva (SP), foi a grande Campeã Nacional da Categoria Irrigada da edição de 2024 do Desafio de Máxima Produtividade de Soja do CESB. Um resultado tão grandioso e significativo que, aos olhos do produtor Sílvio Maluta (foto ao lado), consolida os esforços de toda uma vida. "Nossa vitória representa uma consagração de trabalho, de dedicação. Esse é o prêmio máximo da agricultura, como se fosse um Oscar. Então a gente se sente muito feliz, porque é um trabalho feito em equipe, no qual todos participam, e é um trabalho que deu certo. Então ficamos muito felizes e gratos", pontua.

A Fazenda Fratelli foi adquirida em 2003, por cinco investidores do interior paranaense: os irmãos Sílvio,

André e Isidoro Maluta, e os sócios Marcos Margotto Esteves e Vittorio Franco Ricardo Venturi. O negócio em Itapeva nasceu com o foco na produção de soja, milho e trigo. Claudinei Jussiani, que é Gerente da Fazenda Fratelli, acompanhou diversas etapas e pontos de virada na história do grupo que, com o tempo e muito trabalho, expandiu gradativamente suas operações.

Oito anos após a fundação da fazenda, os negócios iam bem. No entanto, o olhar visionário da equipe Fratelli estava voltado ao futuro e à superação de entraves produtivos. Estudo, informação e sabedoria guiavam o caminho para uma verdadeira revolução porteira adentro. "Nós implantamos a irrigação em 2011, com os primeiros cinco pivôs para a produção na fazenda. Começamos com 600 hectares. Nosso objetivo era garantir a produção e a boa qualidade das sementes, porque nós tivemos vários estresses hídricos aqui, falta de chuva e perdas. Quando você perde produção, você também perde qualidade na semente. Então começamos a investir em irrigação", relembra Claudinei.

O projeto inicial de irrigação começou a render bons frutos para a Fazenda Fratelli. No entanto, cinco anos mais tarde, um novo capítulo produtivo estava prestes a iniciar. Foi em 2016 que a Fazenda Fratelli conheceu o portfólio tecnológico da Valley. A escolha da empresa para tocar os projetos de irrigação da fazenda foi categórica. ☺

DE OURO

É VALLEY!

A LAVOURA LÍDER DA CATEGORIA IRRIGADA DO DESAFIO NACIONAL DE MÁXIMA PRODUTIVIDADE DE SOJA 2024 TEVE AS SOLUÇÕES VALLEY COMO BASE PARA CHEGAR AO TOPO DO PÓDIO.

133,79

ALCANÇADOS SOB
PIVÔ PELA EQUIPE DA
FAZENDA FRATELLI.

SC/HA

“O que nos motivou a escolher a marca foi a boa qualidade dos produtos e da empresa no mercado. Assistência boa, com uma equipe grande, que nos auxiliou também a montar os outros pivôs e a escolher as áreas de irrigação. São produtos de uma robustez boa e que têm alta tecnologia implantada. Conseguimos monitorar as irrigações pelo celular. Isso é muito bom”, pontua Claudinei.

Desde o início dessa parceria, a equipe Fratelli pôde contar com o suporte da Unimaq, distribuidora oficial da Valley na região, que há oito anos presta atendimento especializado, com um time de pós-venda especializado e um estoque robusto, pronto para atender a todas as necessidades e demandas do cliente.

Ao longo dos anos, os benefícios da irrigação puderam ser sentidos com clareza pela equipe da fazenda. “A irrigação nos dá a garantia de uma produção. Com o clima que estamos enfrentando, cheio de intempéries, você não garante produção. Quando você usa a irrigação, você garante essa produtividade. Hoje é muito importante irrigar, porque os custos de qualquer cultura estão muito altos, então você investe muito e às vezes não colhe por falta de chuva. A irrigação garante isso. Nessa e em qualquer cultura, ela traz a produtividade e a certeza de que vamos produzir”, comenta Sílvio Maluta.

Nas áreas de sequeiro, a Fazenda Fratelli alcançava uma produção de 48 sacas por hectare. Por outro lado, nas áreas irrigadas, a equipe alcançou uma pro-



DESDE 2016, QUANDO CONHECEU O PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES VALLEY, a equipe Fratelli adquiriu 10 equipamentos de irrigação. A robustez tecnológica dos pivôs permite que a fazenda faça até cinco safras a cada dois anos



ductividade de até 83 sacas por hectare. “Toda essa diferença diz respeito à irrigação. Onde tinha irrigação, conseguimos suprir essa falta de água pelos pivôs, e no sequeiro não conseguimos. Então teve essa diferença muito grande entre as áreas irrigadas e as que não eram”, comenta Claudinei Jussiani.

Hoje, a Fazenda Fratelli conta com 1200 hectares irrigados em 13 pivôs instalados. Além disso, um novo pivô já está sendo instalado na propriedade. Ao longo do tempo, os resultados positivos motivaram os produtores a ampliarem seus horizontes e buscarem novos êxitos.

PROFISSIONALIZAÇÃO E CRESCIMENTO

Segundo Claudinei, a equipe Fratelli já tinha participado do Desafio de Máxima Produtividade do CESB por duas outras vezes, em edições anteriores. As experiências serviram para guiar a Fazenda Fratelli em um caminho de mais preparo, profissionalização e crescimento. Em 2023, o grupo foi incentivado por uma empresa parceira, e o produtor Sílvio Maluta decidiu se inscrever na categoria irrigada.

Segundo Claudinei, a participação da Fazenda Fratelli no Desafio do CESB foi marcada por uma safra de cuidados, investimentos e um trabalho incansável. “Quando optamos por participar do concurso, fomos buscar o pivô que tinha a melhor ligação, o tipo de solo que tinha a melhor textura e a variedade que teria as produtividades mais altas. Quando você vai trabalhar nisso, não pode ter falha nenhuma. Tivemos bastante capricho. Escolhemos a melhor área, onde tinha o melhor pivô, não deixamos faltar água e fomos em busca de resultados. Tivemos que fazer investimentos, como em mais adubo e mais nutrientes, para ver qual era o potencial máximo de produção da variedade”, comenta Claudinei.

Claudinei e Sílvia destacam o caráter desafiador da experiência, que exigiu muito trabalho em equipe, tecnologia e dedicação. Os resultados do Desafio, divulgados no início de julho de 2024, coroaram a força e a resiliência da equipe e destacaram a potência da soja irrigada. “Eu sempre falo que todo mundo participa da conquista: o tratorista que plantou, o aplicador do pulverizador, o pessoal do estoque de insumos, o time do escritório, o pessoal da colheita e a equipe que cuida da irrigação. Nós ficamos muito felizes pelo reconhecimento de uma grande dedicação que tivemos em cima dessas áreas. Foi uma satisfação muito grande ganharmos, pela segunda vez, o prêmio de irrigação de maior produtividade por hectare em área irrigada a nível Brasil”, diz Claudinei.

Sílvia Maluta destaca a importância da colaboração entre a equipe Fratelli e a Valley, reforçando a robustez do setor da agricultura irrigada. “A Valley, para nós, é uma empresa parceira. Ela investe muito nessa parceria com novas tecnologias, desenvolvimento de pivôs, facilitando o manejo. Vemos que a Valley está em constante melhoria. Ela tem o produtor de melhor qualidade – nós temos outros pivôs e conseguimos comparar isso. E, claro, tem uma boa assistência técnica. A Unimaq sempre nos atendeu muito bem, quando solicitamos, o mais rápido possível. É um pessoal que está junto com a gente na produção na roça. Os técnicos da Valley também sempre estão presentes com a gente em campo. Somos muito bem atendidos e só temos a parabenizar. É uma parceria muito boa”, comenta.

“COM O CLIMA QUE ESTAMOS ENFRENTANDO, CHEIO DE INTEMPÉRIES, VOCÊ NÃO GARANTE PRODUÇÃO. A IRRIGAÇÃO GARANTE ESSA PRODUTIVIDADE.”

SÍLVIA MALUTA,
PRODUTOR

O orgulho e a satisfação pelas conquistas da Fazenda Fratelli são mútuos. Bruno Batalha, que é Coordenador de Irrigação da Unimaq e acompanha de perto a trajetória da fazenda itapevense, destaca o crescimento observado ao longo dos últimos oito anos.

“Desde 2016, a Fazenda Fratelli adquiriu 10 equipamentos e o último deles já está sendo instalado para a próxima safra. Desde que iniciou com as áreas irrigadas por pivô central da Valley, a equipe consegue fazer duas safras e meia por ano, ou cinco safras a cada dois anos. Além disso, saíram do modelo de sucessão de culturas, aumentaram as possibilidades para rotação de cultivos entre grãos, sementes e hortaliças, desenvolvendo assim cultivos de maior valor agregado”, explica.

Bruno comenta que o Grupo Unimaq teve como feedback a satisfação e a fidelidade do cliente junto ao portfólio Valley e já tem novos negócios e projetos com a Fazenda Fratelli em vista. O Coordenador também comenta sobre o impacto do desempenho da fazenda no Desafio do CESB.

“É uma grande satisfação para o Grupo Unimaq ter um cliente como o senhor Sílvia Maluta e a Fazenda Fratelli, que obtiveram recorde nacional na produção de soja utilizando uma solução da Valley, mitigando assim o grande desafio que foi a safra passada, em função das grandes variações climáticas. O reflexo dessa conquista faz com que produtores de todo o Brasil se voltem para o modelo produtivo da fazenda”, conclui. **PP**

No Rio Grande do Sul, grupo com quase cinquenta anos de história investe em energia solar para garantir transformação sustentável e econômica

A ESTRELA

Em uma realidade onde o agronegócio se reinventa a cada instante, é crucial que empresas tradicionais, com décadas de atuação, não apenas mantenham sua relevância, mas também liderem o movimento de transformação. Acompanhar as inovações tecnológicas e adotar práticas sustentáveis são passos fundamentais para garantir competitividade e longevidade no mercado. À medida que o setor avança em direção a um futuro mais eficiente e ambientalmente responsável, investir em tecnologia e sustentabilidade não é apenas uma escolha estratégica, mas uma necessidade para continuar prosperando em um ambiente cada vez mais dinâmico e exigente.

Foi sob essa visão futurista que nasceu a história da Sementes Estrela em 1975. Com um espírito empreendedor e visionário, o empresário Guidálio Fischmann deu início à produção de sementes de trigo e soja na até então chamada GF Sementes, no interior de Jacutinga (RS). Ao longo dos anos, a iniciativa semeada ali renderia bons resultados. ☺





SOLAR

“Com dinamismo, muito trabalho, dedicação, profissionalismo e pesados investimentos em tecnologias, os frutos foram consequência. Tendo a excelência em qualidade presente em seu DNA, a Sementes Estrela tornou-se referência no mercado nacional, oferecendo sementes certificadas, de alta tecnologia e assistência técnica especializada”, conta Silvana Spiazzi, CEO do atual Grupo Vega, que é formado pela Sementes Estrelas e pela Futura Agrícola.

Hoje, a Sementes Estrela tem matriz localizada em Erechim (RS) e conta com duas modernas unidades de industrialização em Jacutinga (RS) e Tupanciretã (RS), onde também possui um Centro de Armazenagem e Distribuição. A empresa trabalha com um amplo portfólio de sementes, todas 100% licenciadas e certificadas, em parceria com as principais provedoras do Brasil. “Disponibilizamos aos agricultores as melhores opções em vigor e performance para as principais regiões produtoras, visando a satisfação do agricultor naquilo que ele mais procura: produtividade e resultado”, explica Silvana.

O compromisso com o produtor motivou o grupo a modernizar suas infraestruturas constantemente. Atualmente, contam com um campo experimental em Jacutinga, utilizado para pesquisas e testes de novos materiais, além de dois laboratórios próprios para análises de sementes, credenciados ao Ministério da Agricultura (MAPA), e profissionais qualificados envolvidos em todas as etapas de produção.

DE OLHO NO FUTURO

Essa busca incessante por excelência, crescimento e modernização – que há quase cinco décadas integra as prioridades do Grupo Vega – foi um dos fatores que motivou a equipe a implementar um projeto de energia fotovoltaica. Se-

“HOJE ESTAMOS COM A USINA OPERANDO 100% E OBSERVANDO A ECONOMIA NAS FATURAS DE ENERGIA”

SILVANA SPIAZZI,
CEO DO GRUPO VEGA

gundo Silvana, a inovação, a preocupação com o meio ambiente e a adoção de práticas sustentáveis sempre estiveram no DNA da empresa. Com a ampliação da unidade de Jacutinga, o grupo viu a oportunidade de investir em um projeto de energia solar para garantir o fornecimento de 100% da energia consumida neste local.

“Investir em energia solar para uma unidade de beneficiamento de sementes é movido por uma combinação de compromisso com a sustentabilidade e busca por eficiência operacional. Ao adotar essa fonte de energia limpa, a empresa não apenas reduz significativamente sua emissão de carbono, mas também demonstra responsabilidade ambiental, alinhando-se às expectativas de um mercado cada vez mais consciente. Além disso, a energia solar proporciona uma economia substancial a longo prazo, protegendo a empresa contra flutuações nos custos de energia e melhorando a sua competitividade. Este investimento reflete uma visão de futuro, onde a sustentabilidade não é apenas uma meta, mas um imperativo estratégico para a prosperidade contínua da empresa”, reflete.

A CEO também comenta sobre a seleção das soluções Ag Solar da Valley e conta sobre os processos de desenvolvimento do projeto inicial. “O contato iniciou em 2020. Já conhecíamos algumas pessoas da empresa e, por ser uma referência na área de irrigação, tínhamos a

segurança de que seria da mesma forma na energia solar. Todos os profissionais envolvidos sempre foram muito dedicados e empenhados em encontrar a melhor solução para nosso negócio. Foram muitas reuniões, muitas interações com o time para que fosse definido e executado o projeto ideal”, relembra.

O projeto culminou na instalação de uma grandiosa usina fotovoltaica de 1MW de capacidade. Desde que foi colocado em funcionamento, o projeto garante uma série de benefícios e potencializa as operações da planta industrial da Sementes Estrela. “Hoje estamos com a usina operando 100% e observando a economia nas faturas de energia. Ela contribui para a própria estabilidade da rede como um todo e é motivo de orgulho para todos nós. Estamos muito satisfeitos com os resultados obtidos até agora e continuaremos a monitorar e otimizar o desempenho da usina para maximizar seus benefícios”, afirma Silvana.

Após a instalação da usina fotovoltaica, a Sementes Estrela recebeu o Selo Solar, que garante que o projeto fotovoltaico da fazenda atende uma série de diretrizes de sustentabilidade. De acordo com Silvana, a conquista é um marco para toda a equipe do Grupo Vega.

“A Sementes Estrela orgulha-se de possuir o Selo Solar, uma certificação que atesta o projeto fotovoltaico na unidade e, por estar muito alinhada com



O INVESTIMENTO EM ENERGIA SOLAR é resultado do compromisso com a sustentabilidade e busca por eficiência operacional


as práticas ESG, possui um comitê que conduz iniciativas que abrangem múltiplas áreas e demonstram um compromisso genuíno com a responsabilidade ambiental. Para nós, essa conquista representa mais do que um reconhecimento; é a materialização do nosso compromisso com o futuro do agronegócio”, pondera.

“A sustentabilidade desempenha um papel central em todas as nossas operações no campo, guiando decisões que visam não apenas a eficiência produtiva, mas também a preservação dos recursos naturais para as próximas ge-

rações. Com o Selo Solar, reafirmamos nossa dedicação em aliar tecnologia e responsabilidade ambiental, garantindo que cada semente cultivada por nós contribua para um ciclo produtivo mais consciente e duradouro”, completa.

À medida que a Sementes Estrela se aproxima de seus cinquenta anos de história, segue caminhando com força, frescor e uma constante busca por inovação. No mercado, é uma veterana que se mantém atualizada e alinhada com as mais recentes tendências do agronegócio moderno, sem perder de vista seus valores fundadores. Essa combinação

de tradição e modernidade garante sua posição de destaque e relevância no setor. Tudo isso, é claro, contando com boas parcerias.

“A Valley é uma empresa muito reconhecida no mercado, tem uma história e tradição em tecnologia que têm sido fundamentais para impulsionar os resultados da Sementes Estrela, elevando nosso patamar de eficiência e produtividade. Na Sementes Estrela, valorizamos e procuramos sempre estar alinhados com nossos parceiros na busca por soluções sustentáveis”, conclui Silvana Spiazzi. 

CONEXÃO COM O FUTURO

TECNOLOGIA E
PRODUTIVIDADE
NO CENTRO DO
PROJETO DEMO
FARMS

A estratégia que está transformando o potencial de uma usina futurista no interior do Pará

O avanço da agricultura brasileira está cada vez mais atrelado à incorporação de novas tecnologias, especialmente no que diz respeito à irrigação e ao uso eficiente dos recursos hídricos. Com o objetivo de transformar o campo e tornar as operações agrícolas ainda mais produtivas e sustentáveis, a Valley lançou o projeto Demo Farms, uma iniciativa que seleciona fazendas-modelo para implementar e testar tecnologias de ponta

em conectividade e gestão agrícola. O Grupo Pagrisa, localizado no Pará, foi escolhido como uma dessas fazendas devido à sua constante busca por eficiência e inovação.

Segundo Renato Resende, Gerente de Vendas Técnicas da Valley, a escolha do Grupo Pagrisa como uma das fazendas-modelo do projeto Demo Farms foi estratégica. "A Pagrisa é uma usina que investe continuamente em tecnologia e busca aumentar a eficiência em toda a sua cadeia produtiva. Além disso, a localização no Pará, uma região com grande potencial de expansão agrícola, foi um ponto crucial na seleção", explica Resende. A capacidade da usina de se adaptar rapidamente às inovações e sua visão de futuro foram determinantes para que fosse escolhida como uma vitrine tecnológica para o setor.

A receptividade da equipe da Pagrisa

em relação ao projeto foi fundamental para o sucesso da implementação. "Desde o início, a equipe da fazenda foi muito aberta a colaborar, identificando suas necessidades e desafios. Isso nos permitiu iniciar a conectividade de alguns pivôs que ainda não estavam integrados ao sistema de telemetria da Valley, marcando o começo do processo de demonstração das soluções", comenta Resende.

A integração envolveu a instalação de painéis ICON10 conectados via ICONLink, operando em uma rede de internet 4G que foi implementada pela própria Pagrisa em toda a área da usina. Essa infraestrutura permitiu que os pivôs operassem com o que há de mais moderno em telemetria, possibilitando comandos remotos, geração de alertas em tempo real e dados precisos que otimizam o trabalho da equipe,



aumentando a produtividade e reduzindo custos operacionais.

Os primeiros resultados do projeto Demo Farms na Pagrisa já começaram a aparecer, com benefícios claros para a operação da usina. "Os pivôs conectados possuem uma disponibilidade significativamente maior em comparação aos que ainda não estão integrados, o que permite uma tomada de decisão mais precisa e ágil", relata Resende. A telemetria avançada tem sido um diferencial

no manejo da irrigação, garantindo que a água seja utilizada de forma otimizada maximizando o potencial produtivo da cana-de-açúcar.

Além disso, a usina tem colhido frutos no campo da eficiência. A conectividade dos sistemas de irrigação reduziu o tempo de resposta a possíveis falhas e otimizou a gestão dos recursos humanos, liberando a equipe para focar em atividades mais estratégicas, enquanto as operações rotineiras são monitoradas

e ajustadas automaticamente.

Embora a implementação inicial tenha sido bem-sucedida, novos desafios surgem à medida que o projeto se expande. "A Pagrisa já possui uma boa base tecnológica, o que facilitou o início do processo. No entanto, o desafio agora é conectar todos os pivôs e outros equipamentos de irrigação, como o canhão autopropelido, para gerar ainda mais dados e insights valiosos para a operação", pondera Resende. ➤

“O POTENCIAL DE GANHO EM EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE É ENORME. ESTAMOS APENAS COMEÇANDO A EXPLORAR AS POSSIBILIDADES”

RENATO RESENDE,
GERENTE DE VENDAS TÉCNICAS DA VALLEY

Com a expansão do projeto, a expectativa é que a usina implemente um centro de operações dedicado, onde todo o sistema de irrigação seja monitorado e gerenciado de forma centralizada. "Queremos estar cada vez mais próximos da equipe da Pagrisa para extrair o máximo das soluções implementadas e garantir que toda a operação seja gerida de maneira integrada e eficiente", completa.


O projeto Demo Farms na Pagrisa é um exemplo claro de como a colaboração entre equipes técnicas, fornecedores e produtores pode levar a resultados expressivos no campo. "O contato contínuo entre a revenda da região e o time de agricultura e TI da fazenda foi

essencial para o sucesso até agora. Juntos, conseguimos organizar os dados, resolver problemas e adaptar as soluções de acordo com as necessidades reais da operação", explica Resende.

Essa interação constante e a capacidade de personalizar as tecnologias para as necessidades específicas da fazenda são os grandes diferenciais do projeto. A Pagrisa se posiciona como uma referência na adoção de tecnologias agrícolas no Norte do Brasil, mostrando que a inovação, quando bem implementada, traz resultados concretos e sustentáveis.

O futuro da Pagrisa com o projeto Demo Farms promete ser ainda mais

promissor. A implantação de um centro de operações avançado e a expansão da conectividade para toda a área da usina são apenas alguns dos próximos passos. "Com essa estrutura em pleno funcionamento, o potencial de ganho em eficiência e produtividade é enorme. Estamos apenas começando a explorar as possibilidades", finaliza Resende.

O projeto Demo é a prova de que a inovação pode transformar a agricultura trazendo produtividade, sustentabilidade e competitividade ao setor. À medida que o projeto avança, a Pagrisa e outras fazendas-modelo pelo Brasil continuarão a servir como inspiração para o futuro do agronegócio no país. 



MUNDO VALLEY

INOVAÇÕES QUE
NOS MOVIMENTAM
EM BUSCA POR
UMA MELHORIA
CONTÍNUA
POR VOCÊ

49



P.50 LIDERANÇA INQUESTIONÁVEL

Medalhista de ouro em todas as categorias para garantir que o Pivô é Valley!

54. MERCADO DE REPOSIÇÃO

Setor de Aftermarket da Valley se consolida como a melhor opção para todo e qualquer irrigante e pivô

56. VALLEY UNIVERSITY

Treinamentos, capacitações e programas Valley para garantir o melhor atendimento ao produtor

58. VOZ DA VALLEY

Cristiano Del Nero comenta as soluções na área de irrigação que constroem o futuro e garantem a segurança alimentar de forma sustentável e rentável

61. PRONTOS PARA SAFRA

Conheça as revendas Valley especializadas no atendimento ao setor sucroenergético





PIVÔ É VALLEY

HÁ MAIS DE 75 ANOS
O EQUIPAMENTO
GARANTE O TÍTULO, ANO
APÓS ANO, DE "MAIS
MODERNO DO MERCADO"
E SE CONSOLIDA COMO
PREFERÊNCIA ABSOLUTA
DE QUEM PROCURA
MAIS RESULTADOS COM
A AGRICULTURA DE
PRECISÃO



V

ocê já me viu. Impossível não notar. Minha presença domina a paisagem das lavouras, seja aqui no Brasil ou em qualquer um dos mais de 90 países onde estou. Robustez? Confiança? Pioneirismo? Sim, eu sou

tudo isso e mais. Não importa o terreno, o clima ou o desafio, onde minhas rodas giram, a produtividade floresce e a tecnologia avança.

Em tempos de incertezas climáticas e desafios constantes, sou a garantia que o produtor rural busca. Depois que sou levado para uma fazenda, anos passam, gerações mudam, e eu continuo lá, firme, imponente, fazendo o que faço de melhor: levar vida para a lavoura e garantir a máxima rentabilidade ao produtor.

Podem até tentar me copiar, mas eu sou único, exclusivo e inconfundível. Eu sou o verdadeiro pivô. Eu sou o pivô da Valley. E, convenhamos, pivô é Valley. Você sabe disso. Eu sei disso. Todos sabem. Afinal, não nasci ontem. São mais de mais de 75 anos de história. E não sou só eu quem diz isso. É o campo, o produtor, e, acima de tudo, os resultados.

QUEBRANDO RECORDES

A excelência da irrigação Valley se traduz em resultados concretos no campo, espalhados pelo mundo e muitos deles ilustrando as páginas desta revista. A Fazenda Fratelli, localizada em Itapeva (SP), por exemplo, alcançou uma produtividade máxima de 133,79 sacas de soja por hectare embaixo dos equipamentos Valley, sendo reconhecida pelo CESB (Comitê Estratégico Soja Brasil) como campeã nacional. "A Fazenda Fratelli comprova o que é possível alcançar quando tecnologia de ponta e gestão agrícola eficiente caminham juntas. Ver uma propriedade atingir esse nível de produtividade reforça nosso compromisso na Valley: entregar soluções que realmente fazem a diferença no campo. O recorde demonstra de forma clara como >

a irrigação de precisão pode transformar o futuro da agricultura no Brasil”, destaca Cristiano Del Nero, diretor presidente da Valmont Brasil.

Quando falamos em grandeza, a Valley domina todos os tamanhos. Desde pequenas áreas até grandes extensões, como o pivô da Franciosi Agro, instalado no Oeste da Bahia, que cobre uma área de 460 hectares. Esse pivô é um marco que não se limita apenas em tamanho, mas em eficiência, provando que a Valley tem o poder de entregar soluções escaláveis e adaptáveis a qualquer necessidade agrícola.

“Temos o pivô de pé que cobre uma área de cerca de 50 hectares até casos como o nosso maior, da Franciosi Agro. Isso demonstra a amplitude que a Valley tem em relação aos nossos produtos. A gente consegue atuar desde áreas menores até áreas enormes como essa. E isso mostra o quanto esses clientes grandes entendem que, com um pivô da Valley, conseguem aumentar significativamente a produção e a produtividade”, ressalta Emiliano Barreto, diretor de marketing da Valmont no Brasil.

TECNOLOGIA INCOMPARÁVEL

O reconhecimento à marca está muito atrelado aos investimentos constantes em tecnologia que entregam confiança ao produtor. O irrigante tem plena convicção que a Valley conta com os equipamentos mais modernos do mercado, capazes de garantir eficiência e facilitar a rotina no campo.

Com base em dados científicos reais e personalizados, o Scheduling orienta os produtores em decisões estratégicas para otimizar o uso da água. A divisão de Ciência e Engenharia da Valley é líder em gerenciamento de irrigação, acumulando mais de 6 milhões de hectares monitorados em mais de 80

culturas comerciais. Com o Scheduling, as recomendações são claras e fáceis de entender, levando em consideração as características do solo, tipo de cultura, estágio de desenvolvimento e condições climáticas.

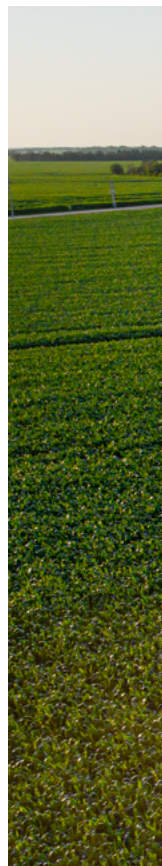
Para Emiliano Barreto, a Valley tem a capacidade de trazer o benefício do serviço de irrigação aliado a aspectos de acompanhamento da produção para o produtor. “Por exemplo, atuação na detecção de anomalias através da captação de imagens, anomalias não só no processo de irrigação, mas até mesmo em relação a pragas que ocorrem dentro de uma determinada área, por exemplo. Além de todo o trabalho de manejo agrícola que a gente tem para poder direcionar e orientar o produtor em relação à quantidade exata e aplicação de água ou talvez a aplicação de outros produtos”.

EXPANSÃO E LIDERANÇA DE PONTA A PONTA

Como líder de mercado, a Valley não limita sua atuação a uma única região do Brasil. Assim como nos Estados Unidos, onde a marca nasceu, o Brasil é um país continental, e a Valley tem a missão de estar presente em todas as áreas agrícolas de potencial. “A gente tem várias áreas de potencial agrícola enorme nesse país, que ainda têm um índice de irrigação baixo. Só para citar um exemplo, o estado do Mato Grosso, entre tantos outros. Temos planos de expansão importantes para os próximos

“Não se trata apenas de oferecer equipamentos robustos e confiáveis, mas de entregar soluções integradas que realmente transformam a vida do produtor no campo” -

Cristiano Del Nero



“OS CLIENTES ENTENDEM QUE, COM UM PIVÔ DA VALLEY, CONSEGUEM AUMENTAR SIGNIFICATIVAMENTE A PRODUÇÃO E A PRODUTIVIDADE”

GABRIEL MOREIRA,
GERENTE DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS DA VALMONT



UMA LEGENDA AQUI de laque nostius
senis doluptatur resciani blabo.
Itaeperum se voluptiis ab inis velit
molor sim ipsum repta duciis sima
consers pelectus.

Ad eaquo eum de laudem quis sequatio
te nonsed ut arcipiente lacepud
aniendio et, que nonsed millupit
aborpor enecioreem. Commolorro
optat veriatus ut mo conescil mostecto

de inovação e compromisso com a excelência. Não se trata apenas de oferecer equipamentos robustos e confiáveis, mas de entregar soluções integradas que realmente transformam a vida do produtor no campo. Ser a referência global em irrigação de precisão é o reconhecimento do trabalho de toda uma equipe dedicada a impulsionar a agricultura para o futuro”, conclui Cristiano Cristiano Del Nero.

No Brasil e no mundo, ao falar de pivô, só há uma resposta: pivô é Valley. E essa é uma liderança que ninguém pode contestar. No Brasil e no mundo, a Valley é sinônimo de qualidade, inovação e liderança em irrigação de precisão. Não importa o tamanho da área ou o desafio climático, onde há um pivô Valley, há produtividade e rentabilidade garantidas. É por isso que, ao falar em pivô, não há dúvidas: pivô é Valley. **PP**



PARA TODOS
OS IRRIGANTES,
PARA O SEU PIVÔ

Nova campanha institucional da Valley destaca força do setor de peças de reposição da empresa, capaz de atender qualquer produtor com confiança

A manutenção de sistemas de irrigação de alta performance depende de componentes que estejam à altura do desafio. Com a nova campanha comercial 'Para todos os irrigantes, para o seu pivô', a Valley amplia escopo de atuação e expande seu alcance com uma linha diversificada de componentes compatíveis com pivôs de outros fabricantes. A Valley garante que todos os irrigantes, independentemente do sistema utilizado, tenham acesso a peças que assegurem a durabilidade, a precisão e a eficiência necessárias para o máximo desempenho do pivô, ciclo após ciclo.

"A Valley é líder mundial em irrigação de precisão e está sempre ao lado dos produtores, garantindo a alta produtividade e o funcionamento impecável de seus equipamentos. A nova campanha reflete o compromisso da Valley em contribuir com todos os agricultores, independentemente do tipo de equipamento de irrigação que utilizam. Com uma comunicação objetiva, a campanha visa informar os produtores sobre a disponibilidade, qualidade e os benefícios dessas peças", explica Cássia Parreira, gerente de Marketing Brasil.

A Valley se destaca pela confiança transmitida através de sua garantia que assegura desempenho e durabilidade. Esta garantia reflete o compromisso da Valley com a qualidade e a satisfação do cliente, proporcionando aos produtores tranquilidade ao saberem que estão investindo em componentes que superam as expectativas

de robustez e eficácia operacional.

Para o diretor comercial da Valley, Vinícius Melo, uma das chaves para essa expansão é a robusta rede de distribuição da empresa. "Esses distribuidores são treinados para fornecer um suporte técnico especializado, garantindo que os agricultores recebam orientação adequada e soluções efetivas em tempo real. Com distribuidores acessíveis em várias localidades, a rede está equipada para lidar com uma demanda diversificada, oferecendo peças compatíveis para uma variedade de sistemas de irrigação", destaca Melo.

Minimizar paradas na produção é de fundamental importância para o produtor. "O tempo é um recurso importante no campo, e um equipamento parado pode gerar impactos consideráveis na produtividade. Com as peças de reposição oferecidas pela empresa, o irrigante encontra a solução certa para manter seu pivô funcionando de forma otimizada, sem abrir mão da qualidade e confiabilidade que fazem parte do DNA da Valley", destaca Melo.

Com a campanha 'Para todos os irrigantes, para o seu pivô', a Valley apoia todos os agricultores, independentemente da marca de seus equipamentos. Ao oferecer peças de alta qualidade, garantia e uma rede de distribuição eficiente, a Valley constrói relações duradouras baseadas na confiança e na excelência com todos. Com a Valley, cada gota de água conta e cada produtor recebe o suporte necessário para prosperar. **PP**

O CONHECIMENTO QUE GERA RESULTADOS NO CAMPO

Estratégias de treinamento e capacitação garantem que os melhores equipamentos sejam geridos pelos melhores profissionais, elevando o nível de atendimento pro produtor

Quando o assunto é irrigação, a tecnologia é importante, mas o conhecimento faz toda diferença na assistência ao irrigante e garantir de resultados. Na Valley, essa visão é levada a sério. Por isso, a empresa além de desenvolver as soluções mais avançadas para o campo também investe pesado na formação de suas equipes e distribuidores. Afinal, de nada adianta ter o melhor equipamento se ele não for bem aplicado e gerido por profissionais qualificados.

Com uma rede presente em todos os estados do Brasil, a Valley se apoia em 22 distribuidores e quase 100 lojas, cada uma delas equipada com times capacitados para garantir que o produtor tenha todo o suporte necessário para alcançar seus objetivos. Esse suporte vai desde a instalação de equipamentos até o acompanhamento de desempenho no campo, passando por manutenções e atualizações técnicas.

Mas como a Valley consegue manter essa rede tão bem preparada? A resposta está em dois pilares principais: o Valley Management Program (Programa de Gestão Valley) e a plataforma Valley University. Esses dois programas foram desenhados para dar aos distribuidores e seus colaboradores não só o conhecimento técnico, mas também a visão de como entregar resultados consistentes para os clientes.

O Valley Management Program é uma iniciativa voltada para melhorar os processos internos de cada distribuidor. Isso significa capacitar as equipes para responderem mais rápido às demandas do campo, ter uma operação mais eficiente e, claro, oferecer um atendimento que faça a diferença. “Atualmente, somos a maior e a mais qualificada rede de irrigação do Brasil

e do mundo, com uma cultura centrada no cliente. Nosso foco é fornecer o melhor produto, a melhor tecnologia e o melhor serviço, gerando valor ao produtor rural com aumento de produtividade e segurança nos resultados da safra”, explica Humberto Samuel Lorenzoni, Especialista em Desenvolvimento de Rede.

A Valley University é onde o aprendizado nunca para. Com mais de 5.000 cursos disponíveis online, acessíveis 24 horas por dia, 7 dias por semana, a plataforma oferece uma vasta gama de conteúdos que abrangem desde técnicas operacionais até gestão de negócios. “Essa flexibilidade permite que cada profissional se capacite no seu próprio ritmo, garantindo que todos estejam sempre atualizados com as mais recentes inovações e práticas do setor”, afirma.

Os números refletem o impacto dessa iniciativa: em 2023, os distribuidores da Valley no Brasil completaram mais de 9.500 cursos, com a participação de mais de 350 usuários distintos. Isso equivale a uma média de 28 treinamentos por funcionário, uma marca que demonstra o compromisso da rede com a excelência no atendimento ao cliente. Já em 2024, foram concluídos mais de 5.000 cursos por cerca de 250 usuários, mantendo uma média de 20 treinamentos por profissional. “Esses treinamentos cobrem desde o básico até tópicos mais avançados, incluindo novas tecnologias e soluções práticas para o dia a dia no campo”.

Além dos cursos online, a Valley realiza treinamentos técnicos regionais. “Os especialistas da fábrica conduzem treinamentos em todas as regiões do Brasil, desenvolvendo tanto habilidades teóricas quanto práticas, simulando casos reais que acontecem no campo.

Nosso objetivo é preparar as equipes para que, ao chegar na propriedade, possam não só identificar o problema, mas também resolver rapidamente, mantendo o sistema de irrigação funcionando no máximo de sua capacidade”, comenta Lorenzson.

O futuro da Valley é claro: uma rede de distribuidores mais forte, preparada para oferecer soluções integradas e de alto impacto para o produtor rural. Essa visão inclui governança eficiente, foco em resultados e, sobretudo, um compromisso com a excelência no atendimento. "O produtor não quer só um bom produto, ele quer resultados. E esses resultados vêm de uma rede que entende o campo, a tecnologia e, principalmente, as necessidades do cliente", finaliza Lorenzson.

A ESTRATÉGIA DO DISTRIBUIDOR DO AMANHÃ

Comprometida em fortalecer ainda mais sua rede, a Valley também está investindo no conceito de "Distribuidor do Amanhã". O modelo visa capacitar os distribuidores para se tornarem ainda mais fortes financeiramente, com governança sólida e maior cobertura de área. Além disso, há um foco contínuo em melhorar o atendimento ao cliente e o suporte pós-venda, sempre orientado a resultados.

"O futuro da rede Valley no Brasil passa por distribuidores mais preparados para investir com foco em excelência operacional e resultados concretos para nossos clientes", destaca Humberto. Esse foco em melhoria contínua é sustentado por diversas iniciativas estratégicas.

A Valley investe fortemente na capacitação de sua rede através de programas como o Valley Management Program, que visa otimizar processos internos e profissionalizar ainda mais o atendimento.

Com uma visão estratégica clara e investimentos consistentes em capacitação, a Valley segue fortalecendo sua posição como líder de mercado no Brasil. A rede de distribuidores é uma peça-chave nesse sucesso, oferecendo não apenas tecnologia de ponta, mas também o suporte necessário para que os produtores rurais possam maximizar seus resultados com segurança e eficiência. **PP**

Na foto ao lado: à esquerda, Jonas Proença, Diretor de Desenvolvimento de Rede, e Humberto Lorenzson, Especialista em Desenvolvimento de Rede

O FUTURO DA REDE VALLEY NO BRASIL PASSA POR DISTRIBUIDORES MAIS PREPARADOS, COM FOCO EM EXCELÊNCIA OPERACIONAL E RESULTADOS CONCRETOS”

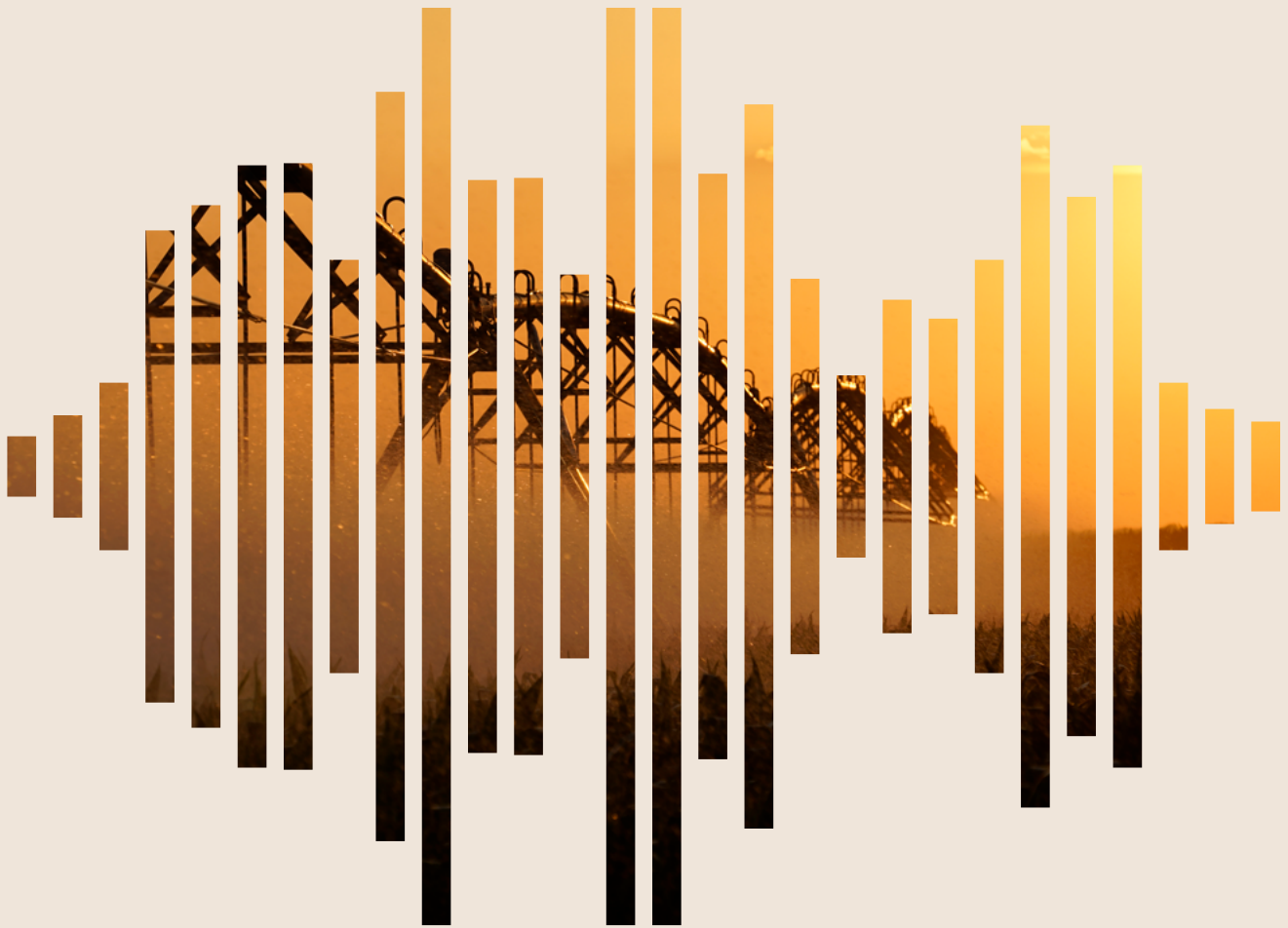
HUMBERTO SAMUEL LORENZZON,
ESPECIALISTA EM DESENVOLVIMENTO DE REDE



COLABORADORES PARTICIPAM DOS TREINAMENTOS

oferecidos pela Valley, iniciativa que capacita as distribuidoras da marca em todo o Brasil. As capacitações fortalecem o atendimento e a execução de projetos de irrigação em diversas culturas.





CRISTIANO DEL NERO | Diretor Presidente da Valmont Brasil



IRRIGANDO O AMANHÃ

SEGURANÇA ALIMENTAR COMEÇA COM A ÁGUA CERTA

Agricultura enfrenta hoje desafios cada vez mais complexos. O crescimento populacional, as mudanças climáticas e a escassez de recursos naturais tornam a produção de alimentos uma missão estratégica para garantir a segurança alimentar global. Afirmo que a irrigação desempenha um papel central nesse contexto, oferecendo a estabilidade necessária para atender à demanda crescente por alimentos com eficiência e sustentabilidade.

Na Valley, nossa missão é clara: ser mais do que um fornecedor de pivôs, mas um parceiro estratégico para o produtor rural. Com mais de 100 lojas espalhadas pelo Brasil e um time de cerca de mil profissionais, entre indústria e distribuidores, atendemos mais de 500 clientes no Brasil, com uma taxa de renovação de contratos de serviço superior a 95%. Monitoramos mais um milhão de hectares irrigados, com experiência em mais de 80 culturas e uma economia média de 2 bilhões de metros cúbicos de água por safra. Sempre com foco na excelência operacional e na entrega de

resultados concretos. Isso só é possível graças à combinação de tecnologia avançada, suporte especializado e uma rede de distribuição robusta.

A segurança alimentar vai além da produção de alimentos em quantidade suficiente. Ela envolve a garantia de que essa produção seja estável e previsível, independentemente das oscilações climáticas. E é aí que a irrigação se torna fundamental. Em um país com dimensões continentais como o Brasil, onde muitas regiões ainda enfrentam desafios com a irregularidade das chuvas, a adoção de sistemas de irrigação é o fator decisivo para alcançar maior produtividade e consistência nas colheitas.

Nos últimos anos, vimos um aumento expressivo na demanda por tecnologias que não apenas otimizam o uso da água, mas também integram inteligência artificial e automação para garantir que cada gota seja utilizada de forma estratégica. Na Valley, combinamos nossa liderança global em agricultura e infraestrutura para oferecer soluções que atendam às necessidades específicas de cada produtor. Ferramentas como o Valley Scheduling e Insights estão revolucionando a forma como o produtor rural gerencia suas operações, permitindo decisões mais rápidas e baseadas em dados precisos.

A Valmont se apoia em dois pilares essenciais: infraestrutura e agricultura. Nossa liderança nesses segmentos nos posiciona como referência mundial em soluções que impulsionam tanto a segurança alimentar quanto o desenvolvimento de regiões por meio de infraestrutura robusta e confiável.

No setor de agricultura, isso se traduz na nossa capacidade de integrar irrigação de precisão com tecnologias de ponta, garantindo ao produtor uma operação mais sustentável e lucrativa.

A CONECTIVIDADE, ALIADA A SISTEMAS DE MONITORAMENTO EM TEMPO REAL, JÁ É UMA REALIDADE QUE ESTÁ TRANSFORMANDO A FORMA COMO O PRODUTOR LIDA COM A IRRIGAÇÃO.

Olhando para o futuro, algumas tendências são claras. Em primeiro lugar, a tecnologia no campo. A conectividade, aliada a sistemas de monitoramento em tempo real, já é uma realidade que está transformando a forma como o produtor lida com a irrigação. A capacidade de ajustar o sistema de irrigação remotamente, utilizando dados precisos sobre clima, solo e necessidades específicas das plantas, não é mais um diferencial, mas uma necessidade.

Além disso, vemos uma integração crescente entre as soluções de irrigação e a gestão de energia renovável, como o uso de painéis solares para alimentar sistemas em regiões remotas. Essa tendência não só reduz os custos operacionais, mas também torna a produção mais sustentável, um aspecto cada vez mais valorizado no mercado global de alimentos.

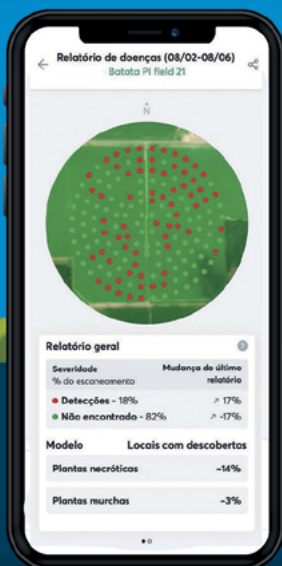
Estamos cientes de que cada propriedade é única e que as necessidades variam de acordo com o tamanho, localização e tipo de cultura. Por isso, nosso foco é oferecer uma experiência personalizada para cada cliente, garantindo que ele tenha acesso às melhores tecnologias e ao suporte necessário

para maximizar seus resultados. Nossa rede de distribuidores, presente em todos os estados do Brasil, atua de forma próxima ao produtor, proporcionando não apenas a venda de equipamentos, mas um acompanhamento constante que garante o sucesso de cada projeto.

A irrigação continuará sendo um dos principais vetores de desenvolvimento da agricultura no Brasil e no mundo. Para garantir que esse desenvolvimento seja sustentável e capaz de alimentar uma população global crescente, precisamos investir em tecnologia, eficiência e parcerias sólidas. Na Valley, estamos comprometidos em liderar essa transformação, oferecendo soluções que não apenas aumentam a produtividade, mas também garantem que o campo siga prosperando de maneira responsável e sustentável.

Nosso papel é garantir que o produtor tenha as ferramentas necessárias para vencer os desafios do presente e estar preparado para as oportunidades do futuro. É com essa visão que seguimos apoiando nossos parceiros no campo, contribuindo para a segurança alimentar e para um futuro agrícola mais promissor. **PP**

TRANSFORME DADOS EM AÇÃO.

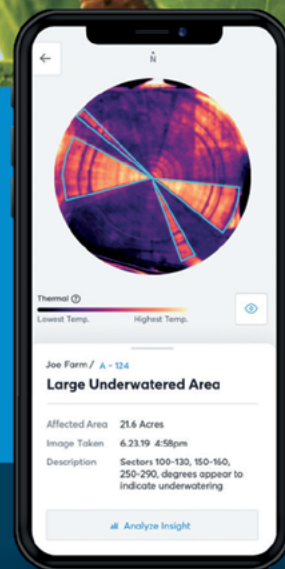


Plant Insights

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

Irrigation Insights

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



Procure o seu Distribuidor Valley.



A FORÇA POR TRÁS DA CANA IRRIGADA DE ALTA PRODUTIVIDADE

Conheça mais sobre a rede de apoio ao setor sucroenergético, que investe em irrigação, em todo o país

Com uma área cultivada de cerca de 10 milhões de hectares, a cana-de-açúcar é uma das culturas mais representativas do Brasil, consolidando o país como o maior produtor e exportador de açúcar do mundo. No entanto, o sucesso dessa produção está diretamente ligado a fatores climáticos, especialmente à disponibilidade de água. Em diversas regiões do país, o déficit hídrico entre os meses de abril e outubro tem um impacto severo na produtividade dos canaviais, afetando tanto o setor agrícola quanto a indústria.

Diante desse cenário, a irrigação é a solução mais eficiente para mitigar esses impactos e garantir uma produção constante e sustentável. A Valley e suas distribuidoras desempenham um papel fundamental, levando tecnologia de ponta, inovação e suporte técnico de qualidade para os produtores de cana-de-açúcar em todo o Brasil. Nesta edição, destacamos o trabalho de distribuidoras Valley que têm se destacado na transformação da irrigação da cana: Maqcampo, Experience, Terraverde e a mais recente, a Inova. ↻



MAQCAMPO

Com 27 anos de atuação, a Maqcampo iniciou sua trajetória como concessionária John Deere, levando os icônicos equipamentos verde e amarelo para o Planalto Central. As primeiras unidades foram abertas em Brasília, Cristalina e Formosa, no estado de Goiás. Com o passar dos anos, a empresa expandiu sua presença para o Noroeste de Minas Gerais. Hoje, a Maqcampo conta com mais de 20 lojas distribuídas em Goiás, Minas Gerais, Tocantins e no Distrito Federal.

Em 2024, a Maqcampo deu um novo passo importante ao se unir a dois grandes representantes Valley, a Pivô Nordeste e a TocaSafra, formando a Maqcampo Irrigação. Com essa associação, a empresa passou a representar a Valley nos estados do Tocantins, Maranhão, Pará, Roraima, Piauí e Ceará.

O diretor comercial da Maqcampo Irrigação, Thiago Falcão, explica que, em regiões como o Pará e o Maranhão, onde a irregularidade das chuvas pode impactar severamente a produção, a irrigação se mostra essencial. “O uso de tecnologia de ponta, aliado ao suporte da Valley, tem permitido que nossos clientes alcancem resultados impressionantes, mesmo em condições adversas”, afirma.

A Maqcampo tem investido em tecnologias de gestão de irrigação que aumentam a produtividade, mas também melhoram a qualidade da matéria-prima que chega

às usinas. “Cada tonelada de cana irrigada pode se transformar em até 80 litros de etanol. Quando aumentamos a produtividade por hectare com irrigação, estamos não só reduzindo custos, mas também tornando o ciclo de colheita mais eficiente e sustentável”, destaca Falcão.

Além disso, a irrigação adequada permite que os canaviais mantenham sua produtividade por até 10 anos sem necessidade de reforma. “Com um sistema de irrigação bem manejado, o ganho em toneladas por hectare pode variar de 30 a 40 toneladas adicionais, integrando práticas como controle de tráfego, fertilidade do solo e agricultura de precisão”, afirma Thiago.

Em áreas de transição de biomas, como as atendidas pela Maqcampo, a gestão eficiente dos recursos hídricos é crucial para a viabilidade financeira da atividade agrícola. O pivô central se destaca como uma solução de custo-benefício otimizado para a cultura da cana-de-açúcar, permitindo que a planta tenha acesso a água de maneira controlada e constante, especialmente em regiões onde a chuva é insuficiente.

“O manejo adequado de variedades, combinado com irrigação e tecnologia de precisão, assegura que o produtor tenha não só uma safra produtiva, mas também uma lavoura sustentável a longo prazo”, finaliza Falcão.

“COM UM SISTEMA DE IRRIGAÇÃO BEM MANEJADO, O GANHO EM TONELADAS POR HECTARE PODE VARIAR DE 30 A 40 TONELADAS ADICIONAIS”

THIAGO FALCÃO,
DIRETOR COMERCIAL DA
MAQCAMPO IRRIGAÇÃO



VALLEY EXPERIENCE

A Experience surgiu trazendo uma nova perspectiva para o mercado de irrigação na cana-de-açúcar na região de São Paulo, que é uma cultura predominante no estado e que, até então, não tinha a irrigação como um insumo em seu portfólio. A Experience se especializou no atendimento a produtores e usinas de cana, oferecendo soluções tecnológicas avançadas e estratégias personalizadas.


Segundo Altair Pinsetta, gerente de operações da Experience, o sucesso da empresa está na capacidade de entender profundamente as necessidades de cada cliente e de criar um plano estratégico detalhado para o desenvolvimento dos projetos de irrigação.

Com apenas quatro meses de operação, a Experience já está à frente de projetos que abrangem mais de 10 mil hectares, incluindo instalações em três fornecedores e uma usina. Esse rápido crescimento demonstra a eficiência da abordagem da Experience, que alia tecnologia, planejamento e suporte contínuo aos produtores. A flexibilidade proporcionada pelos pivôs da Valley permite que a instalação ou renovação dos canais seja realizada em qualquer época do ano e em qualquer estágio da cultura. Esse diferencial é fundamental para garantir a continuidade das operações, gerando pontos no programa RenovaBio e otimizando o uso de recursos ao produzir mais em áreas próximas à usina, reduzindo custos com transporte.

O corpo técnico da Experience permanece ao lado dos clientes em todas as etapas, desde o planejamento até o acompanhamento agrônomico diário, assegurando que cada decisão seja bem informada e baseada nos melhores dados disponíveis.

"Temos a melhor tecnologia para o setor canavieiro, com o melhor custo-benefício do mercado, permitindo que o retorno do investimento ocorra em 1 a 3 anos, dependendo das condições do cliente e do projeto", explica Pinsetta. Esse retorno rápido é fruto de um planejamento detalhado, execução precisa e acompanhamento contínuo, proporcionando aos clientes segurança e previsibilidade em seus negócios.

O foco na sustentabilidade também é um ponto forte da Experience. Com as tecnologias oferecidas, os clientes não apenas aumentam a produtividade de suas lavouras, mas o fazem de forma eficiente e consciente, economizando recursos hídricos e energéticos. A longevidade dos canais é ampliada, evitando reformas frequentes e garantindo um ciclo produtivo estável e lucrativo.

Embora ainda em seus primeiros passos, a Experience já se posiciona como uma referência em irrigação para o setor canavieiro e está ajudando a transformar a produção de cana-de-açúcar no Brasil, garantindo que seus clientes alcancem os melhores resultados em produtividade e sustentabilidade, mesmo em cenários desafiadores. 

"TEMOS A MELHOR TECNOLOGIA PARA O SETOR CANAVIEIRO, COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO MERCADO"

ALTAIR PINSETTA,
GERENTE DE OPERAÇÕES
DA EXPERIENCE



TERRAVERDE

Fundada em 1989 pelos irmãos Defilippi, a Terraverde iniciou suas atividades focada no cultivo de cana-de-açúcar, café e pecuária, estabelecendo uma base sólida no setor agrícola. E, rapidamente, expandiu suas operações, ingressando no segmento de máquinas agrícolas. Em 2003, a empresa firmou uma parceria estratégica com a John Deere, passando a representar a marca em sua primeira loja em Casa Branca, SP. Ao longo dos anos, a Terraverde ampliou sua presença no interior paulista, com filiais em Jaú, Mogi Mirim, Lençóis Paulista e Araras, além de outras regiões estratégicas como a Grande São Paulo e o Vale do Paraíba. Em 2019, a empresa se expandiu para a macrorregião de Campinas.

Em 2023, ao comemorar 20 anos de história, a Terraverde iniciou a construção de sua nova sede corporativa em Piracicaba e firmou uma parceria com a Valley, entrando no mercado de soluções de irrigação. “Com essa nova frente de atuação, ampliamos ainda mais nosso compromisso com o desenvolvimento do agronegócio regional, trazendo soluções completas que integram alta tecnologia e atendimento especializado para os nossos clientes”, destaca Daniel Amhaz, Gerente de Operações da Terraverde.

A Terraverde atende uma das regiões mais importantes para a produção de cana-de-açúcar no Brasil, abrangendo cerca de 2 milhões de hectares agricultáveis, onde a cultura res-

ponde por aproximadamente 65% das áreas cultivadas. Esse profundo conhecimento do setor, aliado a um atendimento pós-venda de excelência e soluções tecnológicas estruturadas, posiciona a Terraverde como referência no suporte aos produtores de cana na região.

“A irrigação via pivô central em cana de açúcar possui alta viabilidade e retorno rápido, independentemente do tamanho da área. No ano de 2024 já há relatos de nossos clientes com diferenças de produtividade chegando a 50 toneladas de cana por hectare, quando comparamos áreas com pivô e de sequeiro. Temos percebido um crescimento significativo na procura pela tecnologia. Crescimento este impulsionado, em partes, pelo baixo volume de chuvas registrado em 2024. Sendo que o maior desafio na implementação acaba sendo a baixa disponibilidade de informações comparativas entre áreas irrigadas e não irrigadas”, explica Amhaz.

A Terraverde tem desenvolvido cerca de 40 projetos específicos para a cultura da cana, atendendo tanto pequenos produtores quanto grandes grupos industriais. Um exemplo de sucesso são os projetos que combinam o uso do Scheduling com o Irrigation Insights.

“A irrigação é muito mais do que simplesmente fornecer água à planta. Ela é uma ferramenta estratégica de planejamento, garantindo que a cana esteja sempre disponível para a indústria, mesmo nos períodos críticos de meio e fim de safra”, reforça Amhaz.

"A IRRIGAÇÃO VIA PIVÔ CENTRAL EM CANA DE AÇÚCAR POSSUI ALTA VIABILIDADE E RETORNO RÁPIDO, NÃO IMPORTA O TAMANHO DA ÁREA"

DANIEL AMHAZ,
GERENTE DE OPERAÇÕES
DA TERRAVERDE



INOVA

A Inova, empresa mineira com sólida atuação no agronegócio, vem se destacando no mercado desde sua fundação em 2012. A Inova opera no segmento da comercialização de máquinas agrícolas, construção, mineração, pavimentação. Com uma trajetória marcada por crescimento constante e alianças estratégicas com líderes globais, como John Deere e Leica Geosystems, a empresa agora amplia seu portfólio ao se tornar distribuidora oficial da Valley, líder mundial em soluções de irrigação por pivô central. Este movimento reforça a posição da Inova como uma referência no setor, especialmente na região Centro-Leste de Minas Gerais e no Estado do Rio de Janeiro.

Com matriz em Contagem, na Grande Belo Horizonte, e mais nove filiais, a Inova possui uma estrutura robusta, contando com cerca de 500 colaboradores e um faturamento anual na casa de 1,2 bilhões de reais. Segundo Leonardo Pereira, diretor executivo da Inova, a parceria com a Valley se alinha aos valores da organização e oferece uma oportunidade significativa de crescimento no médio e longo prazo. “A Inova está bastante otimista em se juntar à Valley como distribuidora, pois sabe que a Valley é uma empresa global líder no mercado de irrigação com pivô central e que possui valores alinhados aos da nossa organização. Vemos na distribuição da Valley

uma grande oportunidade de negócio, mas também de contribuir para a sustentabilidade do setor agro e para a produção de alimentos. Enxergamos, no médio e longo prazo, uma possibilidade significativa de crescimento nesse mercado. Foi isso que nos motivou a nos aproximar da Valley. Buscamos estar associados a líderes globais e a empresas conceituadas”.

Essa nova fase para a Inova envolve a incorporação de tecnologias de irrigação de ponta e também a expansão territorial. A empresa assume a representação da Irrigabel, distribuidora Valley em Belo Horizonte, mantendo toda a equipe técnica e comercial, além de absorver o conhecimento acumulado ao longo dos anos. Com isso, a Inova ganha força para atender as demandas de irrigação na região Centro-Leste de Minas Gerais e no Estado do Rio de Janeiro.

Essa expansão traz benefícios tanto para a Valley quanto para os clientes da Inova. A presença de campo será intensificada, o que permitirá um atendimento mais ágil e eficiente, com processos aprimorados e excelência nos serviços prestados. “A irrigação é estratégica para garantir a segurança alimentar e mitigar os efeitos climáticos, permitindo o aumento da produtividade. O Brasil é um dos maiores produtores agrícolas do mundo e a irrigação desempenha um papel crucial nesse cenário”, ressalta Pereira.

"A INOVA SABE QUE A VALLEY É UMA EMPRESA GLOBAL LÍDER NO MERCADO DE IRRIGAÇÃO COM PIVÔ CENTRAL E QUE POSSUI VALORES ALINHADOS AOS DA NOSSA ORGANIZAÇÃO"

LEONARDO PEREIRA,
DIRETOR EXECUTIVO
DA INOVA



Nossa força
movimenta
o seu negócio.

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

Nosso trabalho movimenta e
traz resultados para os produtores.



Procure o seu distribuidor Valley.



Para todos os irrigantes,
PARA O SEU PIVÔ.



Da manutenção à modernização: garantia Valley em peças e serviços para o máximo desempenho de todos os pivôs.



**GARANTIA
VALLEY**



**PEÇAS PARA
TODOS OS PIVÔS**



**ASSISTÊNCIA TÉCNICA
ESPECIALIZADA**

VALLEY 

**PARA TODOS OS PIVÔS, FALE
COM UM DISTRIBUIDOR VALLEY.**