

VALLEY 

WWW.PIVOTVALLEY.COM.BR

PivotPoint

BRASIL

ANO 03 | NÚMERO 08
ABRIL 2017

LUCRO CERTO

O PIVÔ COMO FERRAMENTA
PARA PRODUÇÃO DE FENO
(E DINHEIRO!)

SUCESSO NO PANTANAL

VALLEY E COPASUL
UNIDAS PARA PROMOVER
A IRRIGAÇÃO NO MS

ECONOMIA NO CAMPO

NO MT AUMENTO DE
PRODUTIVIDADE COM OS
PRIMEIROS PIVÔS ESTIMULA
INVESTIMENTOS



ICON: O PAINEL INTELIGENTE

TECNOLOGIA PIONEIRA PROMETE REVOLUCIONAR
A AGRICULTURA DE PRECISÃO

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

PIVOT 1
É VALLI



PIVOTVALLEY.COM.BR

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

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

pivotvalley.com.br

LIDER MUNDIAL

REFERÊNCIA NA CATEGORIA

VALLEY®



06. NOTA DO EDITOR

07. CARTA DO PRESIDENTE

53. GRIFE VALLEY

54. REVENDAS OFICIAIS

09. **ENTREVISTA**

Ciro Rosolem, vice-presidente de Estudos do Conselho Científico para Agricultura Sustentável, fala sobre necessidade de aumento da produção agrícola do país



12. **GIRO DE NOTÍCIAS**

As notícias que movimentaram o mundo da irrigação nos últimos meses

15. **Pivô Central**



16. **ACONTECEU**

Lançamento da TV Valley, participação em eventos e outros acontecimentos envolvendo o líder mundial de irrigação

20. **REVENDAS**

O sucesso da Copasul como representante Valley no Mato Grosso do Sul

24. **MUNDO VALLEY**

A mudança no comando da Valley no Brasil e na América Latina

31.

No campo



32.

MATERIA DE CAPA

A irrigação entra na "era dos smarts" com o lançamento do ICON, o primeiro painel inteligente do mercado

38.

BRASIL AFORA

Pivôs centrais garantem pasto verde o ano inteiro no Rio Grande do Sul

44.

MERCADO

Oeste baiano quer aumentar área irrigada

47.

Grandes ideias



48.

ECONOMIA NO CAMPO

A história do Grupo Valdocir Rovaris que, depois dos primeiros resultados, planeja dobrar área irrigada

50.

MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Paulo Maeno fala sobre o desafio da pecuária irrigada no Norte de Minas Gerais

nota do editor



Andre Ribeiro

Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,

Esse será um ano de muitas novidades, afinal quem é líder não pode parar. Para começar você já percebeu que a nossa revista está de cara nova, mais moderna, bonita e fácil de ler. Para esse novo projeto gráfico contamos com o suporte de um escritório de design gráfico responsável por algumas das mais importantes revistas da editora Abril. Depois, nos diga se você gostou.

Ciro Antônio Rosolem é o nosso entrevistado e nos explica porque é prudente

nos prepararmos para a convivência com clima mais irregular, talvez mais quente, talvez mais seco, e que neste cenário a irrigação é fundamental.

Nossa rede de vendas não para de crescer, temos lojas novas em: Belém-PA, Teresina-PI, Palmeira das Missões-RS, Nova Mutum-MT e em breve: Holambra II-SP, Cruz Alta-RS, Casa Branca-SP, Palotina-PR e muito mais vem por aí.

Uma rede de vendas forte, com equipe de pós-vendas treinada na fábrica e estoque de peças de reposição são fundamentais para a expansão da irrigação em qualquer região. O crescimento da rede Valley é a principal aposta da fábrica para a expansão da irrigação no Brasil.

Nossa capa trata do lançamento do Icon, que é uma série de novos painéis para automação dos nossos pivôs. Além dele, têm várias outras novas tecnologias como novos pneus e motores elétricos. Temos nossa folheteria de produto completamente renovada que os nossos clientes podem baixar direto no site da Valley.

Fomos ao Rio Grande do Sul entender melhor o manejo de gado e uma maior produtividade das pastagens irrigadas. No Mato Grosso do Sul, traçamos o perfil da revenda Copasul e Paulo Maeno, proprietário da revenda Brasmáquinas de Janaúba-MG, que é o mestre em irrigação desta edição que discorre sobre a irrigação em áreas semiáridas, como é o norte de Minas.

Esperamos que você goste. Boa leitura!



EDITOR

André Ribeiro

COORDENAÇÃO

Dimas Rodrigues

REPORTAGENS

Faeza Rezende
Banco DLL

REVISÃO

Larissa Martins

FOTOGRAFIAS

Mayko Sérgio P. Melo
Maurício Araújo
Leandro Brant
Alysson Oliveira
Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamó

DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

COLABORADORES

Bruna Abdanur
Carlos Reiz
Elbas Alonso
Valley Finance - Banco DLL
André Fernandes
Ronney Roosevelt

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

A Pivot Point Brasil é uma publicação da Valmont Indústria e Comércio Ltda, quadrimestral e gratuita, destinada a seus revendedores, amigos e clientes para divulgação de ideias, opiniões, notícias, eventos e lançamentos. Todos os direitos 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, não refletindo a opinião da Valmont Brasil. Todas as fotos são de divulgação, exceto as que possuem crédito específico.

palavra do presidente



Renato Silva

“A irrigação em conjunto com agricultura de precisão, armazenagem, tecnologia em sementes e insumos são as chaves para atingirmos a produtividade e o volume com o menor impacto possível no meio ambiente”

Prezados clientes, revendedores e colaboradores Valley,

É com satisfação que assumi a responsabilidade pelas operações da Valley no Brasil. O desafio é manter o crescimento e o alto nível de qualidade dos nossos produtos e serviços. Para isso continuaremos a trabalhar no fortalecimento da nossa rede de distribuição sempre com muita atenção na qualidade dos projetos elaborados, nos serviços de pós-vendas e na disponibilidade imediata de peças de reposição.

Apesar de sermos o pioneiro no mercado brasileiro em irrigação de precisão, este mercado no Brasil ainda está só no começo. A ANA diz que temos 60 milhões de hectares com potencial de irrigação e não atingimos nem 10% disso em área irrigada, ou seja, o nosso desafio é enorme.

Sabemos também que para o nosso país fazer frente ao objetivo de ser o maior produtor de alimentos do mundo teremos que trabalhar principalmente no desenvolvimento tecnológico. Já não podemos crescer tanto em área cultivada por motivos óbvios e diante disso esse crescimento de volume só é possível com massivo investimento em tecnologia.

É com este intuito que estamos investindo fortemente em novos produtos para o produtor, como por exemplo os novos painéis Icon que automatiza todos os pivôs da propriedade sem a necessidade de sinal de celular, com motores mais eficientes, pneus com menor necessidade de manutenção, assim como uma nova plataforma de gerenciamento de irrigação, o “Irriger connect”, produto desenvolvido pela Irriger, empresa que pertence a Valley. Especialmente a gestão de irrigação será feita cada vez mais com a utilização de sensores, com menor emprego de mão de obra o que vai minimizar o custo para o irrigante, mantendo o mesmo padrão de qualidade.

A irrigação em conjunto com agricultura de precisão, armazenagem, tecnologia em sementes e insumos são as chaves para atingirmos a produtividade e o volume com o menor impacto possível no meio ambiente para fazer chegar alimentos a todos com qualidade e baixo custo.

Sabemos da nossa responsabilidade e isso nos motiva a trabalhar cada vez mais para que os potenciais irrigantes do Brasil tenham acesso rápido e descomplicado a essa importante tecnologia e para os que já são nossos clientes possam expandir suas áreas irrigadas.

Contem comigo e com toda a equipe Valley. Obrigado e boa leitura!

IRRIGAÇÃO MECANIZADA

O ASPERSOR MAIS
COPIADO DO MERCADO

i-WOB

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

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



i-Wob® (Branco)



i-Wob® (Preto)



i-Wob® (Azul)



i-Wob® (Cinza)

Senninger®

AGRICULTURAL IRRIGATION | A Hunter Industries Company

Maiores informações no site www.senninger.com

entrevista

“Precisamos produzir muito mais do que produzimos”

CIRO ANTONIO ROSOLEM



Ciro Rosolem

Vice-Presidente de Estudos do Conselho Científico para Agricultura Sustentável afirma que há muitas informações erradas que dificultam o aumento de produtividade

O entrevistado dessa edição da revista Pivot Point fala sobre os desafios da agricultura de precisão no Brasil e defende a veiculação de informações corretas para a difusão de procedimentos como a irrigação, que é fundamental para o aumento da produtividade nos campos.

PivotPoint: Quais os principais desafios a médio e longo prazo para que o Brasil colabore efetivamente no cenário mundial como provedor de alimentos frente às necessidades em 2050?

Ciro Antonio Rosolem: Os desafios são muito conhecidos, de longa data: infraestrutura de transporte terreno e portuário, restrições ambientais excessivas (chega ao absurdo em alguns casos), regulamentação trabalhista inadequada, uma política agrícola consistente (de longo prazo), extensão rural de qualidade e acessível, seguro agrícola decente, arcabouço tributário, entre outros de menor impacto. Embora a pesquisa agrícola brasileira tenha sido pujante e decisiva até o presente, nota-se atualmente um certo descaso e isso pode ter graves consequências.

Na sua opinião, qual o papel da irrigação no cenário da agricultura brasileira? Que modelos podem ser seguidos?

Embora exista controvérsia, é prudente nos prepararmos para a convivência com clima mais irregular, talvez mais quente, talvez mais seco. Neste cenário a irrigação é fundamental. Pouco mais de 1,2 milhões de ha são irrigados no Brasil para produção de culturas anuais. Neste caso, se usa o Pivô Central, principalmente.

Para o atendimento da demanda por alimentos, fibras e energia, com segurança, será necessário expandir a área irrigada. De outro modo teremos que conviver com altos e baixos na produção agrícola, com consequências já conhecidas, como falta sazonal de produtos, alta de preços, maior inflação e outros problemas.

Quais os desafios e perspectivas sobre a questão do uso da água na agricultura, na sua opinião?

O principal desafio é ideológico. Uso da água na agricultura tem sido colocado como coisa do demônio, bandido ambiental, causador de falta de água nas cidades e no mundo. Para isso se usa a estatística de modo enganador, por exemplo: que a agricultura consome 70% da água doce. Se esquece que a água usada em irrigação é infiltrada no solo, em grande parte. Esse é um verdadeiro filtro. Daí vai para as reservas subterrâneas, e volta aos regatos e rios. Trata-se de água usada e não água gasta. Em função desta visão distorcida, a obtenção de outorga de água para irrigação é tremendamente dificultada, o que, inclusive, eleva o custo da água e, portanto, do que for produzido ali.

Que outras tecnologias são importantes para complementar o cenário da agricultura visando a segurança alimentar no futuro?

O Brasil tem sido pioneiro no uso de tecnologias inovadoras como o cultivo de duas ou mais safras no ano, somos líderes no uso de semeadura direta nos trópicos. Os sistemas integrados, principalmente a integração lavoura-pecuária, é a nova grande revolução agrícola, pois adiciona valor à produção, economia e sustentabilidade ao sistema.

Quais pontos ainda precisam ser melhorados no Brasil?

Ainda precisamos expandir as tecnologias já desenvolvidas. Isso exige extensão rural de qualidade e financiamento adequado com orientação técnica. Temos agricultores vivendo na miséria, e temos as mais pujantes empresas agrícolas do mundo. É necessário resgatar esses produtores que ainda não tiveram acesso a métodos adequados de produção. Há meios para isso, como, por exemplo, a formação de cooperativas, que podem dar competitividade ao pequeno agricultor. Na pesquisa precisamos ainda avançar e desenvolver métodos melhores de produção. Para isso há necessidade de formação de pesquisadores e financiamento de pesquisas com profundidade, o que

está sendo negligenciado. Basta dizer que perdemos o bonde dos transgênicos por contaminação idelógica de nossa pesquisa e falta de investimento. Perderemos o próximo bonde também? É bom sempre lembrarmos que a pior colonização é a colonização tecnológica.

Qual o papel das lideranças no desenvolvimento da agricultura?

É fundamental. Entretanto, há necessidade de mais conversa. Nossas lideranças parecem estar lutando em paralelo. A força vem da união.

O que você acha sobre a importância da comunicação para a conscientização global em relação à importância de tomadas de decisão consciente no consumo e produção de alimentos?

Nossa população urbana ainda não se deu conta da importância da agricultura. Há uma poluição de informação de baixa qualidade. Todos se sentem especialistas em produção de alimentos e adoram palpar. O problema é que há espaço na grande mídia para aventureiros irresponsáveis, mas há pouco espaço para divulgação séria do que temos de bom. Dessa forma, a percepção da população urbana é que coronéis que somente visam seu lucro (como nas novelas, como há dois séculos) exploram e exaurem nossas terras. Nada mais longe da realidade. O campo conserva melhor a natureza que a cidade. O campo recicla mais de 95 % das embalagens plásticas que usa, isso ocorre nas cidades? Assim, há uma necessidade urgente de campanhas de esclarecimento público, de modo a se conseguir apoio político para o que precisa ser feito ainda.

Partindo desta nova equação, cresce o coro dos que suscitam uma nova revolução agrária para redefinir os paradigmas e as fronteiras do setor agroalimentar. Algo que traga respostas à complexa questão das alterações climáticas e demais ameaças ao meio ambiente, particularmente a escassez da água, a degradação dos solos, a perda da biodiversidade faunística e o derrube das florestas nativas. Qual a sua opinião sobre isso?

O problema é relativamente simples, embora a solução não o seja: precisamos produzir muito mais do que produzimos. Mas o interessante é que hoje não há falta de alimentos, o que existe é falta de dinheiro para comprar alimentos. Assim, não basta produzir: há que se produzir barato. Por mais

“(…) é prudente nos prepararmos para a convivência com clima mais irregular, talvez mais quente, talvez mais seco. Neste cenário, a irrigação é fundamental”.

que os ricos das cidades adorem os produtos orgânicos, eles são, e sempre serão, caros. Caros porque a produtividade é baixa, caros porque exigem muita mão de obra. Outro problema é que há uma demonização dos agroquímicos, dos defensivos em geral e dos fertilizantes. Isso é falácia. O que precisamos, sim, é de maior fiscalização na comercialização e uso desses produtos: novamente aqui falta governo. É uma grande mentira que produtos orgânicos, agroecológicos e que seguem essa linha tenham melhor qualidade, ou melhor sabor que produtos obtidos com o uso de fertilizantes e defensivos. Produção orgânica ou agroecológica e produção convencional bem feitas se equivalem na qualidade. Ambas são boas e podem conviver, há mercado para ambas. Na verdade os produtos ditos "convencionais" passam por fiscalização, o que não é o caso dos orgânicos em geral. Há necessidade de maior fiscalização independente da produção orgânica e agroecológica, para melhor proteção do consumidor. Hoje, quem certifica estes produtos são certificadoras, que são interessadas no assunto. É um grande mercado, pois se cobra caro pela certificação. Enfim temos uma agricultura que, embora não seja perfeita, tem atendido, cada vez mais, os princípios de qualidade, competitividade, preço. Tudo isso em paralelo com o desenvolvimento de tecnologias que respeitam o ambiente e a biodiversidade, que respeitam o trabalhador rural e que, se ficarmos atentos e continuarmos a desenvolver a pesquisa agrícola, nos permitirá atravessar as alterações climáticas sem danos irreversíveis. **P**

giro de notícias

Encontro discute importância da irrigação para cana

Em fevereiro, o Grupo de Irrigação e Fertilização em Cana (GIFC) realizou um Encontro Técnico em Ribeirão Preto com o tema a “Agrometeorologia aplicada à cana-de-açúcar”. Durante a programação, foram discutidos, entre outros assuntos, o manejo da cultura irrigada e a deficiência hídrica da cana-de-açúcar principalmente na região centro-sul.

E por falar em cana-de-açúcar, a safra deste ano em Alagoas deve sofrer uma perda de 50% por causa da estiagem prolongada, segundo estimativa da Associação dos Municípios Alagoanos (AMA). O problema atinge 54 municípios no estado e, por isso, prefeitos se reuniram para discutir o assunto, em março, com a direção da Associação dos Plantadores de Cana (Asplana).

Em São Paulo, estado maior produtor, as condições climáticas do ano passado também foram desfavoráveis para a canavicultura e refletiram no resultado da safra 2016/2017. A variação ficou em torno de 7%, dependendo da região paulista.



Irrigantes do nordeste recebem assistência técnica

A Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (Codevasf) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) anunciaram a retomada dos serviços de assistência técnica e extensão rural para irrigantes familiares de Alagoas e Sergipe, que fazem parte dos projetos públicos de irrigação do Baixo São Francisco. O termo de cooperação prevê a liberação de R\$ 4 milhões pelo governo federal para que a Codevasf preste assistência técnica aos produtores.

A safra da cana-de-açúcar deste ano em Alagoas deve sofrer uma perda de 50% por causa da estiagem prolongada

Área irrigada no Brasil cresce 4% e chega a 5,623 milhões

A área agrícola irrigada no Brasil chegou a 5,623 milhões de hectares em 2016, o que representa um crescimento de 4% sobre o total de 5,404 milhões de hectares irrigados em 2015. As informações são de um estudo divulgado no início do ano pela Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). Segundo o levantamento, nos 218,5 mil hectares a mais foram utilizados, principalmente, equipamentos de pivôs centrais nas lavouras, que corresponderam a 48% do total da agricultura capixaba.



Equipe da Irriger presente na Fenicafé para apresentar o Irriger Connect, um sistema de gerenciamento integrado de irrigação

Fenicafé movimentada R\$35 milhões

Evento reúne negócios, palestras técnicas e muitas novidades para o setor de cafeicultura irrigada

Entre os dias 21 e 23 de março, foi realizada mais uma edição da Fenicafé – Feira Nacional de Irrigação em Cafeicultura, em Araguari, no Triângulo Mineiro. Durante o evento, foram divulgados os mais novos estudos na área, e o público acompanhou palestras de renomados nomes do agronegócio brasileiro. Além disso, foi superada a marca de 35 milhões de reais em movimentação de negócios. A equipe da Irriger participou do evento, apresentando o Irriger Connect, um sistema de gerenciamento integrado que possibilita ao agricultor reduzir custos de produção e aumentar a produtividade através do mapeamento de demandas de irrigação e do monitoramento dos sistemas adotados pela propriedade.

Gota a Gota As novidades do setor em 5 notas

1

INTERCÂMBIO NORDESTE.

Em março, produtores rurais que pretendem investir na fruticultura irrigada no Piauí tiveram a oportunidade de conhecer experiências de sucesso na Bahia e Pernambuco. O intercâmbio de dois dias foi promovido pelo governo do estado do Piauí.

2

PLANO IRRIGAÇÃO. O governo do estado do Mato Grosso do Sul está desenvolvendo um Plano Diretor de Agricultura Irrigada para incentivar a prática, aumentando a produtividade. O documento, que deve ficar pronto ainda neste semestre, vai identificar as regiões carentes.

3

CAPTAÇÃO LIMITADA. Diante da severa crise hídrica, irrigantes e piscicultores da Bacia do Descoberto (DF/GO) deverão reduzir em mais 50% suas captações de água. A exigência vem da Resolução Conjunta ADASA/SECIMA/ANA nº 1/2017, publicada em março.

4

PROJETO AMPLIAÇÃO. Em março, foi realizado o 'Seminário Empreendimentos Hidrelétricos no Cerrado, em Goiás. Durante o encontro, o presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg), José Mário Schreiner, defendeu a expansão da irrigação no estado, que hoje é utilizada em apenas 170 mil hectares.

5

SAFRA RECORDE. Em março, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) divulgou estimativa atualizada para a safra recorde de grãos 2016/2017: 222,907 milhões de toneladas. Se confirmada a expectativa, a produção de soja será 12,8% maior que a do ciclo anterior.

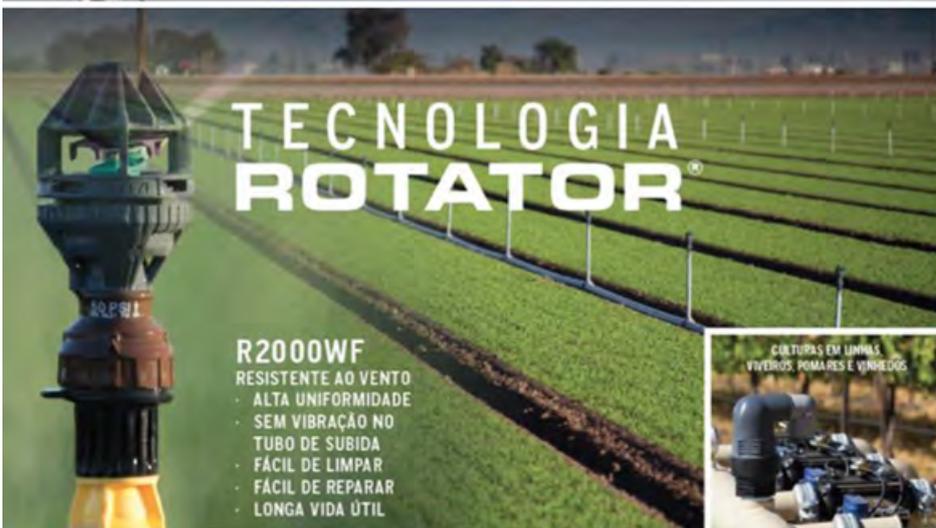


NELSON IRRIGATION CORPORATION



DO CENTRO DO PIVÔ AO CANHÃO FINAL

ASPERSORES SÉRIE 3030
SISTEMAS DE BOCAIS
3NV MULTIFUNÇÕES



Pivô Central

16.

As notícias que movimentaram as equipes da Valley e da Irriger nos últimos meses

20.

O sucesso da parceria com a Copasul, que representa e vende pivôs centrais no Mato Grosso do Sul

24.

A mudança na gestão da Valmont no Brasil e na América Latina

aconteceu

Fábrica da Valley recebe comitiva de colombianos

Grupo conheceu a estrutura da indústria e ainda pôde acompanhar o funcionamento dos pivôs em fazendas brasileiras

Em março, a fábrica da Valley em Uberaba (MG) abriu as portas para receber uma comitiva de produtores rurais colombianos. Na indústria, o grupo foi recebido pelo Diretor Presidente, Renato Silva. Além de conhecer a estrutura da planta, a comitiva passou uma semana em programação no Brasil e aproveitou para acompanhar o funcionamento dos pivôs a campo. Ao todo, foram visitadas cinco propriedades com sistema intensivo de produção de carne a pasto irrigado com pivô central Valley.



TV Valley estreia levando as novidades sobre irrigação

Estreou em fevereiro a TV Valley, o canal online que mostra as novidades sobre irrigação. Toda semana, é publicado um novo vídeo, que pode ser acompanhado pelas redes sociais da empresa e pela página oficial do YouTube no endereço:

<https://goo.gl/Y79EIJ>

Os vídeos da TV Valley também são divulgados por um moderno sistema integrado de comunicação em televisões espalhadas pelas revendas de todo o país. Se você quiser sugerir algum tema para o canal, envie uma mensagem para nossa equipe pelas redes sociais oficiais.

Dia de campo mostra funcionamento de pivô

Centenas de produtores acompanharam o Dia de Campo promovido pelo pecuarista Cláudio Sabino Filho, em Naviraí (MT), em março. Durante o evento, os convidados puderam conhecer mais sobre os resultados conquistados pela Chácara Naviraí em termos de genética e acompanhar uma série de palestras técnicas.

Além disso, o público presente conheceu mais sobre o sistema de irrigação por pivô central e suas vantagens, graças à presença da equipe Valley.

Valley marca presença nas principais feiras do país

O ano começou com tudo para a equipe Valley, que pegou estrada para mostrar as novidades em termos de irrigação para clientes de todo o país. A empresa marcou presença nas principais feiras, começando pela Show Rural Coopavel, em Cascavél, no Paraná.

A equipe também montou estandes na Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque, no Rio Grande do Sul; na TecnoShow, em Rio Verde, em Goiás; e na Show Safra 2017, em Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso. Durante os próximos meses, a maratona de exposições continua por todas as regiões brasileiras. E, é claro, a Valley estará presente.



Produtores rurais visitam estandes da Valley nas principais feiras do país



Acima, fachada da nova loja do Grupo Irrigar e parte da equipe, durante a inauguração.

Grupo Irrigar inaugura novo ponto de venda

Há quatro anos representando a marca Valley no Mato Grosso, o Grupo Irrigar inaugurou mais um ponto de venda no estado: em Nova Mutum. A unidade começou a funcionar no final do mês de abril.

A solenidade de inauguração contou com as presenças de produtores rurais e autoridades da região; do Diretor Presidente da Valmont Brasil, Renato Silva; do Gerente de Desenvolvimento de Redes e Marketing da empresa, André Ribeiro; além de toda a equipe do Grupo Irrigar.

novidades

Motor mais eficiente será apresentado ao mercado

A Valley, em parceria com a WEG, lança na Agrishow um motor que surge antecipando conceitos sobre eficiência energética, desempenho e produtividade. É o motor trifásico W22.



- Economia de energia
- Baixo custo operacional
- Longa vida útil
- Baixa manutenção



Revista Pivot Point estreia novo projeto gráfico

A PivotPoint Brasil, revista oficial da Valley Irrigação, está de cara nova e passa a contar, a partir deste mês, com um novo projeto gráfico e editorial.

A mudança foi planejada para deixar a revista mais leve e moderna, tornando a leitura ainda mais fácil e agradável. Com o novo projeto, a publicação passa a contar com três grandes seções: No campo, Grandes Ideias, Pivô Central.

Está é a 8ª edição da revista. A PivotPoint está em circulação desde dezembro de 2015.



Produtos Valley são apresentados em novos folhetos

A Valley preparou novos folders explicativos para seus revendedores e clientes. O objetivo é mostrar cada detalhe e especificação técnica dos produtos oferecidos pela empresa.

Valley inaugura novas fachadas em Belém (PA), Palmeira das Missões (RS) e Nova Mutum (MT)



Pneus Rhinogator

RhinoGator® foi projetado e construído desde o início para uso em sistemas de irrigação por pivô. RhinoGator® foi colocado à prova por milhares de horas em pivôs sob todo tipo de condição e em todo tipo de terreno, mostrando desempenho superior em qualquer situação.



- Sem necessidade de manutenção no pneu;
- Minimiza a manutenção no rastro do pivô;
- Menor risco de furo;
- Disponível no tamanho 14.9X24;



**Tubos e conexões de PRFV de 400 a 1.600 mm
para seu empreendimento em irrigação e fertirrigação.**



www.petrofisa.com.br

528Rodovia BR 116, 02 - Km 132 - Ciman
Mandirituba - PR - Brasil - Caixa Postal 01 3092 - CEP 83800-000

Contato - Adilson dos Santos
adilson.santos@petrofisa.com.br - (19) 98116.0747 - (19) 3597.5200

A credibilidade da Valley com a confiança da Copasul

O SUCESSO DA PARCERIA COM A
COOPERATIVA QUE REPRESENTA E VENDE
PIVÔS CENTRAIS NO MATO GROSSO DO SUL



”
A

Valley é uma marca forte e reconhecida. E, quando apresentamos o produto enquanto cooperativa, as porteiras se abrem com ainda mais facilidade para a tecnologia”. É assim que Cláudio Furukawa, gerente da unidade de Irrigação da Copasul, define o sucesso da revenda no Mato Grosso do Sul.

O início das negociações para que a cooperativa se tornasse representante comercial oficial da Valley no Pantanal foi durante uma exposição ShowRural, no Paraná, estado onde o grupo também atua com muita força no segmento cooperativista. “Os diretores mostraram o quão interessante seria essa parceria já que, além de ajudar a promover a agricultura mais rentável e lucrativa na região, deixaria o negócio da Copasul mais sustentável também. Os clientes que irrigam têm mais segurança, mais capacidade de produção, compram mais insumos e entregam mais grãos, movimentando toda a cadeia”, justifica Furukawa.

Por isso, a meta é ousada: nos próximos cinco anos querem irrigar mais

“Vemos a irrigação como um seguro natural para o produtor. O ideal seria que todo agricultor tivesse ao menos 30% da sua área irrigada”

Por que a irrigação é importante no Mato Grosso do Sul?

Na região de atuação da Copasul no Mato Grosso do Sul, chove, em média, de 1.200 a 1.400 mm por ano, o que seria suficiente para manter o desempenho de qualquer cultura. Mas o problema está na má distribuição dessas chuvas ao longo do ano.

“Enfrentamos atraso no início das chuvas de verão, dificultando o

plantio de setembro. Além disso, na fase de enchimento de grãos (a mais importante para garantia de produtividade no campo), entre dezembro e janeiro, são comuns veranicos de até 30 dias”, explica o engenheiro agrícola Cláudio Furukawa, ressaltando que o problema pode levar a perda de até 50% do resultado da safra.

de 10 mil hectares (área que já possui projetos em andamento). “O objetivo da diretoria é criar um pólo irrigante. Queremos, no futuro, a longo prazo, que todo o associado - que tem acesso a água - utilize dos benefícios da irrigação”, completa. Para que a meta se cumpra os desafios encontrados são: demora nos processos de licenciamento ambiental e a falta de disponibilidade de energia elétrica em alguns pontos, o que tem levado produtores adotarem o sistema de biodiesel para a implantação dos pivôs centrais a curto prazo.

“Vemos a irrigação como um seguro natural para o produtor. O ideal seria que todo agricultor tivesse ao menos 30% da sua área irrigada, garantindo resultado na safra”, avalia Vanderson Brito, gerente de divisão da Copasul. Para o setor de irrigação, a parceria também é interessante. Afinal, o histórico de cerca de 40 anos de atuação da Copasul no Mato Grosso garante ainda mais credibilidade à marca Valley.



Cláudio Furukawa, gerente da unidade de Irrigação da Copasul, em visita aos clientes Ari e Argel Barbieri

Rede de distribuição

Atualmente, a Copasul conta com sete unidades no estado de Mato Grosso do Sul, sendo três delas revendas autorizadas da Valley que estão localizadas em: Naviraí, Nova Andradina e Maracaju. Ao todo, as lojas atendem mais de 30 municípios. “É um estado muito grande e cada região possui uma peculiaridade”, ressalta Cláudio Furukawa.

A semelhança entre elas está nos tipos de culturas irrigadas. Basicamente, milho e soja. Mas, como explica o gerente, em Naviraí a maioria dos produtores arrendam as propriedades em que atuam, dificultando um pouco a aprovação de créditos. Já em Nova Andradina, região tradicionalmente formada por pecuaristas, a agricultura tem chegado aos poucos nos últimos seis anos e ainda ocupa

pequenas áreas. “O perfil dos clientes atendidos pela unidade de Maracaju são, em sua maioria, proprietários de grandes áreas destinadas a lavoura”, completa.

40 anos de história

A Cooperativa Agrícola Sul-Matogrossense (Copa-sul) foi fundada no final da década de 70, por 27 produtores, entre eles, o empresário Sakae Kamitani (que faleceu no início desse ano, aos 87 anos). Na época, o filho de imigrantes japoneses apostou na força cooperativista para geração de mais resultados no campo e, principalmente, incentivou a utilização de tecnologia para o aprimoramento da atividade.

A Copasul, hoje, conta com mais de 800 cooperados e aproximadamente 500 colaboradores. Além de representar a Valley em sete unidades, a cooperativa atua no fornecimento de insumos, assistência técnica, comercialização de grãos, unidade industrial de feccularia, fiação, e irrigação, claro. **P**



A photograph showing a person's arm and shoulder in a plaid shirt, standing next to a chain-link fence. The background is slightly blurred, showing some outdoor equipment and a red fire extinguisher sign on the fence.

Sob novos comandos

Valmont muda gestão da empresa na América Latina e no Brasil. Objetivo é expandir número de irrigantes em todo o continente

Em março, a Valmont, líder mundial em irrigação, divulgou mudança na gestão da empresa. Os colaboradores brasileiros receberam a notícia em primeira mão, quando foram apresentados ao novo diretor da unidade: o engenheiro Renato Silva. Depois de quatro anos, João Rebequi deixou o cargo para assumir os negócios da empresa na América Latina, como Vice-Presidente.

Vale destacar que a Valmont é uma empresa com sede nos Estados Unidos, possui mais de 60 anos e é líder mundial em produção de pivôs centrais, com presença em 17 países. Na América Latina, possui fábricas no Brasil e na Argentina, além de possuir representações em outros países como Paraguai, Uruguai e Chile.

“Temos um potencial enorme e seguro de crescimento”



Novo Diretor-Presidente da unidade brasileira, o engenheiro Renato Silva, aposta em expansão do mercado com investimentos na rede de vendas e na fábrica de Uberaba

Ele é calmo, observador e traz muita experiência de mercado para a Valmont. Com cerca de 15 anos de carreira em grandes empresas ligadas ao agronegócio, o novo Diretor-Presidente da unidade brasileira, Renato Silva, atuava como Diretor de Vendas e Marketing na PLA do Brasil e já exerceu também vários cargos de liderança na New Holland.

“A expectativa é a melhor possível. Acredito muito na Valmont. É uma empresa muito séria e com um fator humano muito interessante. Me sinto muito honrado em fazer parte dessa história que vem desde o início do pivô central no mercado brasileiro”, comenta Renato Silva, fazendo referência a atuação pioneira e inovadora do grupo no mercado de irrigação.

Para o novo gestor, os próximos capítulos dessa história são muito promissores, já que o Brasil possui pouco mais de um milhão de hectares irrigados com pivô e possui um enorme e seguro potencial de crescimento. “Considerando que temos mais de 60 milhões de hectares plantados, nossa capacidade de expansão é muito grande”, avalia.

As estratégias para atingir o objetivo são: desenvolver ações que aproxime a empresa dos produtores, criando mais canais de venda e investindo na fábrica brasileira para que ela consiga atender a demanda de mercado projetada. “O Brasil tem uma responsabilidade muito grande em termos de produção de alimentos para o mundo. E para isso a tendência é que os agricultores continuem apostando em tecnologias que possibilitem aumentar o volume produzido utilizando uma mesma área”, ressalta.

Bacharel em Engenharia Mecânica pela Universidade Tuiuti, do Paraná, Renato Silva possui MBA em Gestão Comercial pela Universidade de Vendas do Brasil. “Quero continuar o trabalho que vinha sendo desenvolvido e fazer a empresa crescer”, completa.

“O desafio é levar a irrigação para não irrigantes”

Depois de quatro anos à frente da Valmont Brasil, João Rebequi assumiu em abril os negócios da empresa na América Latina como Vice-Presidente. Na nova área de atuação, além da unidade brasileira, ele irá liderar a fábrica da Argentina e o mercado de países como Paraguai, Uruguai, Peru, Colômbia e Chile.

“O Brasil é a segunda maior potência agrícola do mundo, seguido pela Argentina. Mas em termos gerais, o momento agrícola mundial é muito bom. Produtores de todos os lugares estão falando em investimento”, destaca João Rebequi, acrescentando que no mundo inteiro, o desafio da irrigação é o mesmo. “Temos que levar irrigação para não irrigantes. Nosso trabalho é demonstrar aos produtores a importância da utilização do processo, mostrando sempre a preocupação com o meio ambiente e destacando a utilização da água da maneira adequada”.

O plano para atingir o objetivo é ampliar a rede de distribuição dos pivôs Valley (inclusive com a implantação de novos modelos de representantes comerciais) aliada a uma intensa preparação desses agentes. “Quero colocar em prática o que fizemos no Brasil nos últimos anos: expandir a rede, traçar investimentos na fábrica, olhar com atenção para o nosso time e manter a percepção que o mercado



“Quero colocar em prática o que fizemos no Brasil nos últimos anos: expandir a rede, traçar investimentos na fábrica, olhar com atenção para o nosso time e manter a percepção de liderança que o mercado tem da nossa marca.”

João Rebequi, novo Vice-Presidente da Valmont, traça estratégias para expandir a área irrigada na América Latina, conquistando novos mercados

tem atualmente da nossa marca. Com um trabalho forte de marketing, conseguimos deixar claro que somos líderes”, afirma.

João Rebequi é natural de Porto Alegre (RS), graduado em Ciências Jurídicas e Sociais pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos, possui MBA em Gestão Empresarial pela FGV e Mestrado pela Universidade Positivo. Iniciou a carreira na área do agronegócio no Banco John Deere e atuou na CNH – Case New Holland, como Gerente de Marketing de Produto. Em 2013, assumiu a Direção da Valmont Brasil. **P**





Seu campo em suas mãos



integração
com a
plataforma
IRRIGER

Com a tecnologia iMetos®

Monitoramento Climático e Previsão do Tempo de Alta Resolução

METOS[®]
BRASIL



ESTAÇÕES METEOROLÓGICAS INTELIGENTES

www.pesslinstruments.com | brasil@metos.at

TRANSFORMANDO INFORMAÇÕES EM LUCRO



No campo

32.

O painel inteligente e revolucionário que chegou ao mercado brasileiro.

38.

Com produção de forrageira o ano inteiro, produtor alimenta o rebanho e ainda vende o excedente para o mercado. Lucro na certa.

44.

A expectativa de produtores e entidades do oeste baiano para triplicar a área irrigada.





VALLEY 



CAUTION
Do not operate Machine when
temperature is below 43°F (4.5°C).
Read and understand the Valley
operator's manual before operating
this equipment.



MUITO PRAZER, ICON!

**Bem-vindo à
geração de painéis
inteligentes do
mercado!**

Valmont anuncia
primeiro "Smart
Painel" no mercado
com funcionalidades
como controle
remoto a distância,
sem necessidade
de internet

V

ocê já tem o celular, a TV e o relógio inteligentes, com diversas funcionalidades conectadas que facilitam a sua rotina e deixam sua utilização mais atrativa. A partir de agora, sua lavoura também poderá ser equipada com essa última geração de tecnologia com o ICON, o primeiro smart painel do mercado mundial.

A novidade tecnológica irá surpreender o agricultor com funcionalidades como controle remoto a distância, sem necessidade de internet. “Na geração das *SmartTvs* e dos *SmartPhones*, o ICON aparece como o primeiro "Smart Painel" do mercado que com certeza irá revolucionar a agricultura. Estamos dando um passo grande para um futuro mais tecnológico, eficiente e produtivo do setor”, comenta Vinícius Melo, gerente de engenharia e serviços da Valmont Brasil.

Com *design* moderno e tela *touch*, novo painel ICON promete revolucionar a agricultura irrigada





Por que o ICON™ é o primeiro painel inteligente do mercado?

Habilitado para AgSense®

O ICON já vem equipado com um *Icon Link* com a *AgSense*, possibilitando controle e monitoramento ininterruptos, através do aplicativo. Os painéis ICON também são compatíveis com a tecnologia de telemetria do *BaseStation3™*.

Novo acesso remoto para WiFi

Os produtores podem se conectar com o painel no campo, evitando a ida até o pivô. O controle pode

ser feito por qualquer *tablet* ou *smartphone* através do aplicativo ICON. Com o *Edge-of-Field WiFi*, os produtores podem acessar todos os controles do painel, mesmo sem sinal de celular.

Interface Intuitiva, com Tela Sensível ao Toque

Diretamente no *tablet* ou no *smartphone*, os produtores irão ver a mesma interface do painel, controlando a distância suas máquinas de irrigação. A tela do ICON é *touchscreen*.

Para o desenvolvimento do ICON, a empresa investiu muito em pesquisa e experimentos a campo, realizando contato direto com representantes e produtores clientes proprietários de pivôs Valley. “Perguntamos quais funções eles precisavam, como utilizariam qualquer nova tecnologia e o que tornaria sua rotina de trabalho melhor” explica Lenin Adams, Presidente da Valmont Global Irrigation.

Os diferenciais do produto começam pela estrutura, que foi desenvolvida com alto nível de resistência capaz de enfrentar as mais diversas condições de clima e tempo.





Além disso, a tela é colorida e sensível ao toque. Na parte interna, ainda mais inovação: o processamento é, no mínimo, duas vezes superior a qualquer equipamento disponível no mercado e a plataforma é a mais amigável já utilizada. “É um painel inteligente capaz de receber outros recursos se conectado a sensores de umidade, temperatura e vento”, destaca.

Mas a maior revolução do Icon está na possibilidade de controle direto do celular ou tablet, mesmo sem internet. “Ele permite o acesso remoto, evitando a ida até o pivô para o acionamento das operações. Para que esse controle a distância funcione, basta baixar o aplicativo ICON, disponível tanto para iOS, quanto para Android. Aí o aparelho móvel se transforma em um painel de controle, com a mesma interface daquele instalado junto ao pivô”, explica Vinícius Melo. 

Já conquistamos até 3 safras por ano com a irrigação, agora é hora de dar mais um passo e conseguir realizar isso com mais tecnologia e comodidade.

Lançamento oficial

tece durante a Agrishow, entre os dias 01 e 05 de maio, em Ribeirão Preto (SP). Durante a Feira Internacional de Máquinas e Produtos Agrícolas, a Valmont apresenta uma Ilha Tecnológica com as maiores novidades do mundo da irrigação, entre elas o ICON. Visite nosso estande!

NO CAMPO BRASIL AFORA

FÁBRICA DE FAZER



DINHEIRO

A produção de feno no RS

Com investimento em tecnologia, produtor consegue produzir forrageira o ano inteiro, alimentar o rebanho e ainda vender o excedente para o mercado, lucrando muito

A

irrigação já virou item obrigatório para quem quer aumentar a produtividade e os ganhos, não só com a agricultura como com a pecuária. Os pivôs já mudaram os cenários do sertão nordestino, levando eficiência a terras até então totalmente improdutivas, além de garantir, Brasil afora, alta de produção de leite e de carne, com um lucro muito grande. Assim como acontece no Rio Grande do Sul.

É o caso da Cabanha Tolio's Farm, que trabalha pecuária há 14 anos no município de Formigueiro (RS), criando animais Angus a pasto e vendendo genética para outras regiões gaúchas. Há dois anos, a propriedade entrou na era da tecnologia irrigante. Os administradores procuraram uma Revenda Valley para iniciar o projeto de irrigação em uma área de 60 hectares. "Nós pensamos que para ter um gado intensivo e de qualidade não poderíamos estar submetidos ao risco de uma estiagem", explica Eltair Tolio, que administra o negócio da família.

Descendente de colonos italianos, que plantavam arroz e soja, o produtor

Para produzir um fardo de 500kg de feno embaixo do pivô, são gastos R\$85,00. No mercado, o produto é vendido a R\$200,00

RESULTADO NO BOLSO!

A rentabilidade é certa na Cabanha Tolio's Farm. Nas pastagens irrigadas, os animais recebem um capim de melhor qualidade e garantem a engorda prevista: cada cabeça consome 6kg de capim/dia e consegue converter em 1kg de ganho de peso. E ainda é possível aumentar a lotação do pasto.

Além disso, a produção de palha nas áreas irrigadas é o dobro das de sequeiro, e com a irrigação a quantidade de forrageira produzida

passou a ser muito maior da que o pecuarista precisa para alimentar os animais. E aí, o excedente é vendido.

Eltair Tolio já fez as contas e para produzir um fardo de 500kg de feno embaixo do pivô, são gastos R\$85,00. No mercado, o produto é vendido a R\$200,00. Em cada hectare irrigado, são produzidas 44 unidades como essa, gerando lucro de R\$5.060,00/ano

sempre se preocupou com os prejuízos que o clima pode causar no resultado do campo. "Eu e meu irmão temos um trauma de infância de ter que olhar para o céu com a preocupação se viria muita chuva ou se ela não viria", comenta. Agora, o problema não existe.

Com o pivô, o foco da família Tolio é explorar a produção de forrageiras, eliminando os vazios registrados na região no final do outono e no final da primavera. Na área irrigada, estão sendo plantadas espécies como áries, festuca, sudão e trevo. Além do gado pastar no local com capim de qualidade durante todo o ano, é possível produzir, em média, 22 toneladas de feno por hectare. Com os primeiros resultados do pivô aparecendo, os pecuaristas já planejam aumentar a área irrigada. "Estamos aprendendo a trabalhar com todo o sistema e, com certeza, assim que estivermos seguros, vamos aumentar nossos investimentos", completa.



Eltair Tolio com o representante da Valley na região, Frederico Doeler

De olho no futuro: surgem novos campos para a tecnologia

A Agropecuária Quiri, de Leonildo Anor Potter, é uma das mais tradicionais do Rio Grande do Sul com 40 anos de existência. Com um portfólio diversificado entre soja, arroz e pecuária, o grupo trabalha em duas propriedades distintas e há dois anos resolveu investir no primeiro pivô para incrementar a produção de gado.

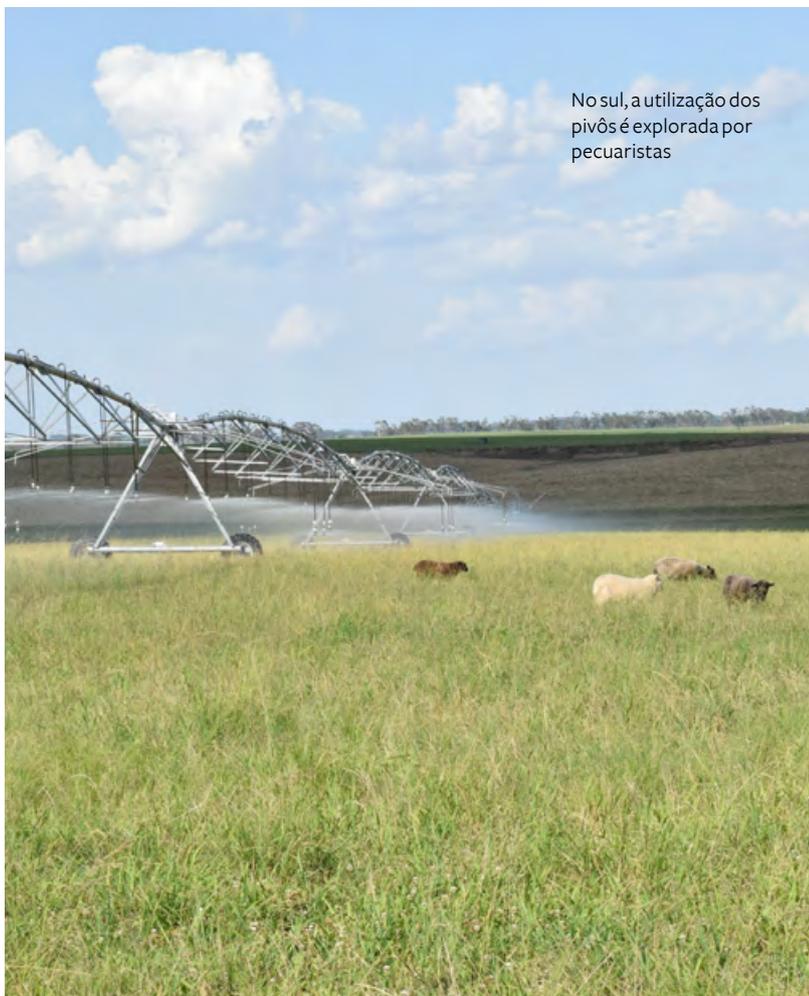
“Tínhamos esse projeto há muito tempo. Mas só agora resolvemos colocar em prática diante a nossa necessidade de aumentar a produtividade de carne com garantia de estabilidade do ciclo de produção. Nós tínhamos uma barra-

gem ociosa na fazenda que poderia ser utilizada para resolver um problema da nossa região, que é a estiagem”, conta o médico veterinário Wanderley Garcia, diretor técnico de pecuária do grupo.

Na região de Bagé e Dom Pedrito, os produtores sofrem com vazios de chuva entre os meses de dezembro e janeiro, durante o verão, além da estiagem típica de outono. “A irrigação é uma ferramenta que está disponível no mercado para nos possibilitar um melhor manejo de gado e uma maior produtividade das pastagens”, informa o veterinário.

No primeiro ano, o uso do equipamento foi direcionado à agricultura para melhoria de solo e para que os

A irrigação é uma ferramenta que está disponível no mercado para nos possibilitar um melhor manejo de gado e uma maior produtividade das pastagens



No sul, a utilização dos pivôs é explorada por pecuaristas



produtores tivessem domínio na utilização do pivô. Mas a expectativa é que, ainda em 2017, a tecnologia seja utilizada apenas para a pecuária, que é o foco do grupo.

Atualmente, a Agropecuária Quiri trabalha apenas com produção de genética, com venda de cerca de 200 animais por ano das raças Angus e Red Angus, com 400 matrizes na fazenda. A taxa de lotação é de um animal por hectare. “Com o pivô, pretendemos mais que triplicar isso, chegando a até quatro cabeças por hectare”, ressalta, informando que a irrigação também possibilitará uma ampliação da área de atuação. “Pretendemos expandir o negócio para pecuária de ciclo completo cria, cria e engorda. Além do que, vamos conseguir produzir um animal mais precoce, que vai refletir diretamente na qualidade do produto final”, completa.

O primeiro pivô irá irrigar 75 hectares dos mais de 800 da propriedade. E a intenção é que, aos poucos, os investimentos sejam intensificados. “Assim que os resultados forem aparecendo, pretendemos expandir o sistema”, garante Wanderley Garcia, informando que a decisão pela Valley veio de uma pesquisa de mercado. “Fui ao Uruguai e só vi pivôs da marca Valley. Aí voltei ao Brasil e fui atrás de informações e vi que é líder de mercado”, explica **P**

“Eu e meu irmão temos um trauma de infância de ter que olhar para o céu com a preocupação: se viria muita chuva ou se ela não viria”



Nós sabemos o que realmente importa para você

Aumente a produtividade da sua área irrigada.

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



Adquira
e Proteja

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

VALLEY
FINANCE



Um programa do DLL

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

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



Oeste da Bahia quer triplicar áreas irrigadas nos próximos anos

Entidades e produtores se movimentam para que os pivôs passem a ocupar 500 mil hectares

Uma força tarefa foi montada na Bahia com o objetivo de aumentar a produtividade da agricultura do estado, triplicando o volume de áreas irrigadas na região Oeste. Para que isso aconteça, o potencial hídrico da região Oeste está sendo analisado por uma comissão composta pela Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), membros do governo estadual, de órgãos ligados ao meio ambiente e pesquisadores da Universidade de Nebraska, nos Estados Unidos, e da Universidade Federal de Viçosa (UFV).

“Queremos quantificar e monitorar a disponibilidade dos recursos superficiais e também do Aquífero [Urucuia]”, conta o presidente da Aiba, Celestino Zanella, ressaltando ainda que a grande referência para o projeto baiano é o estado americano de Nebraska, que implantou sistema de irrigação em cerca de 8,5 milhões de hectares de lavoura.

Atualmente, no Oeste da Bahia, são irrigados 150 mil hectares. A ideia é que esse volume passe para 500 mil hectares nos próximos anos. Expansão idealizada, basicamente, só com utilização da água superficial das bacias dos rios Corrente e Grande. “E temos certeza que, depois de dimensionarmos o Aquífero, o nosso potencial será infinitamente maior”, conclui Zanella.

Na região, o foco das propriedades rurais é soja, milho e algodão.



Para aumentar a produtividade delas, bem como ampliar a variedade de culturas, a irrigação é fundamental. “Precisamos conscientizar os produtores sobre a importância desses investimentos e do uso consciente da água, discutindo técnicas transparentes e processos claros de outorga”, afirma o presidente da Aiba.

Exemplo Inspirador

Para contribuir com esse movimento em busca do aumento das áreas irrigadas, o produtor Paulo Fasson promoveu a 1ª Noite de Irrigação na Fazenda Boi Bravo, em Correntina (BA). O evento, com apoio da Valley, reuniu cerca de 500 produtores rurais da região.

Durante o encontro, os participantes puderam conhecer mais sobre a história de sucesso do Paulo Fasson e a utilização dos pivôs. Em três anos, ele instalou sete equipamentos, atingindo uma área de 750 hectares irrigados, transformando completa-

Atualmente, no Oeste da Bahia, são irrigados 150 mil hectares. A ideia é que esse volume passe para

500.000

hectares nos próximos anos.

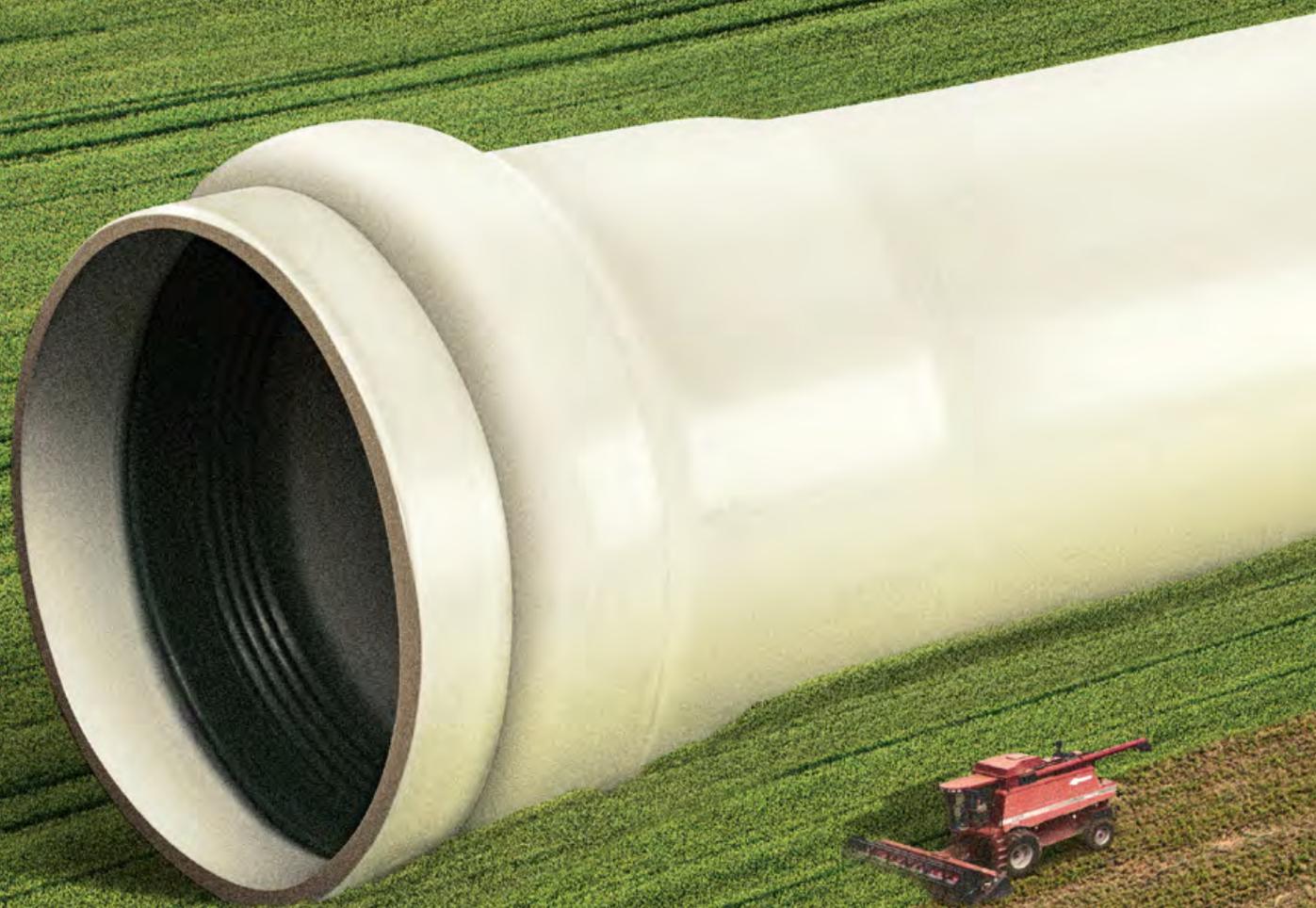
“Queremos quantificar e monitorar a disponibilidade dos recursos superficiais e também do Aquífero [Urucuia]”

mente sua propriedade. “Conseguir aumentar em 30% minha produtividade. O resultado foi tão bom que estou planejando irrigar mais outros 400 hectares ainda este ano”, comenta o produtor.

Depois dos investimentos, Paulo ficou tão empolgado com os resultados que resolveu criar esse evento para compartilhar a sua experiência e estimular novos irrigantes. A programação da 1ª Noite de Irrigação contou com palestras do presidente da Aiba, Celestino Zanella; do presidente da Associação Baiana dos Produtores de Algodão (Abapa), Júlio Busato; e do professor da Universidade de Brasília, José Ricardo Peixoto.

A Valley participou com um estande, onde o público pôde esclarecer dúvidas sobre os pivôs centrais. “Conseguimos transmitir informações sobre o uso adequado da tecnologia e, com certeza, foi porta para novos negócios e novos irrigantes”, comenta Sergio Zago, representante da Valley na região. **P**

AMANCO AGROBIAX.
UMA SAFRA RECORDE PASSA
PELA RESISTÊNCIA MÁXIMA.



Conheça o novo
Agrobiax AP PN 145



www.amanco.com.br

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

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

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

Grandes ideias

48.

Com aumento de produtividade registrado com os primeiros pivôs, Grupo Valdocir Rovaris quer dobrar área irrigada

50.

O mestre Paulo Maeno fala sobre pecuária irrigada no Norte de Minas Gerais



Grupo Valdocir Rovaris planeja dobrar área irrigada em três anos

No Mato Grosso, aumento de produtividade registrado com os primeiros pivôs estimula mais investimentos

Dobrar a área de lavoura irrigada é uma das metas do projeto de expansão das fazendas do Grupo Valdocir Rovaris, do Mato Grosso. Para concretizar este objetivo, a família Rovaris, do município de Sorriso, optou por investir em equipamentos da Valley há seis anos. As fazendas Nossa Senhora Aparecida e Centro Oeste, trabalham com onze pivôs de irrigação que cobrem 1,5 mil hectares. Na soja, por exemplo, a produtividade média saltou de 60 para 70 sacas por hectare na lavoura irrigada. Em três anos, a intenção é chegar a 3 mil hectares de área irrigada de um total de 25 mil hectares de área plantada em soja, arroz, milho e feijão, ampliando o rendimento médio.

O cultivo de grãos e a pecuária respondem por 70% do faturamento do Grupo Rovaris, que também atua no transporte da produção agrícola com frota de 90 caminhões. A família tem áreas em Nova Ubiratã, Nova Maringá e Juara, no Mato Grosso, e em Santana do Araguaia, no Pará. Para fazer escolhas acertadas, o patriarca Valdocir Rovaris, de 67 anos, conta com o apoio dos três filhos. O primogênito Edevaldo, 34 anos, é diretor de Produção; Atílio, de 30, é diretor de Agronegócio; e Paulo Henrique, 24 anos, é diretor de Transporte.

Financiamento pelo Valley Finance

A última aquisição ocorreu há um ano, na Agrishow de Ribeirão Preto (SP), quando a família Rovaris apostou no financiamento de quatro pivôs centrais por meio do Valley Finance, banco de fábrica da Valley. "A negociação ocorre de maneira mais fácil, então o proces-

so torna-se mais prático", relata Atilio, que é responsável pela gestão da lavoura. O produtor destaca que já estão negociando outros quatro pivôs. A partir de agora, com a limitação das outorgas, os pivôs terão sistema de bombeamento de água do poço.

Sandro Renê Gnoato, gerente administrativo do Grupo Irrigar, revenda que representa a Valley na região Médio-Norte do Mato Grosso e atende a família Rovaris, ressalta o grande potencial de crescimento da produção devido ao sólido projeto de irrigação da Fazenda Nossa Senhora Aparecida. Sobre a parceria com o Valley Finance, Gnoato menciona a agilidade no processo e também a facilidade de poder acompanhar de perto o status da documentação. "O cliente consegue se programar no pedido junto à fábrica", comenta.

O coordenador regional do Valley Finance, Flávio Barretto, enfatiza o histórico empreendedor de Valdocir Rovaris, que há pouco mais de três décadas deixou Santa Catarina, rumo ao Mato Grosso, e construiu um sólido grupo empresarial. "O grupo possui uma excelente capacidade de gestão e controle", avalia Barretto.

Condições de financiamento

O Valley Finance estará na Agrishow 2017, com atendimento a produtores no estande da Valley. O banco trabalha com as linhas de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), entre elas o Moderinfra, destinada à irrigação. O prazo para pagamento é de oito anos, com carência de doze meses. Dependendo do investimen-



É possível financiar até

90%

do valor total do equipamento.

"A vantagem do financiamento pelo Valley Finance é que o agricultor preserva o limite do banco comercial para fazer operações de custeio"

to, é possível financiar até 90% do valor total do equipamento. "A vantagem do financiamento pelo Valley Finance é que o agricultor preserva o limite do banco comercial para fazer operações de custeio", destaca Barretto. Uma das contrapartidas necessárias para ter acesso ao crédito é a garantia de hipoteca.

Sobre o Valley Finance: O Valley Finance é um programa em parceria entre a Valmont e DLL no Brasil, que oferece soluções financeiras para aquisição dos pivôs Valley.

Sobre o DLL: Parceiro global de soluções financeiras, subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente presente em 35 países, atua com especialistas em oito setores da economia junto com fabricantes de equipamentos, revendedores e distribuidores, disponibilizando soluções integradas para todo o ciclo de vida destes produtos. No Brasil, oferece soluções de Vendor Finance compostas por uma gama de linhas de crédito para os mercados de Agricultura, Construção, Indústria, Transportes, Saúde e Tecnologia para Escritórios. 

PECUÁRIA IRRIGADA: um desafio no Norte de Minas Gerais



Sócio da Brasmáquinas Janaúba, Paulo Maeno é mestre em Engenharia Agrícola pela Universidade Federal de Viçosa

PAULO MAENO

PAULO@BRASMAQUINAS.COM.BR

A caracterização de uma região como semiárida não se dá apenas pela escassez de chuvas, mas também considera a sua distribuição. São três fatores combinados: índice de aridez em torno de 0,5, calculados pelo balanço hídrico que relaciona as precipitações e a evapotranspiração potencial; risco de seca maior que 60%; e precipitação abaixo de 800 mm anuais. Condições estas apresentadas no Norte de Minas Gerais.

A pecuária de corte, tradicional na região, ocupa extensas áreas e tem enfrentado sérias dificuldades com a escassez de chuvas nos últimos anos, pois a atividade é altamente dependente das variáveis climáticas para obtenção de bons resultados.

Onde se conseguia produção de até sete arrobas por hectare/ano, nos últimos cinco anos, devido à escassez de chuvas, tem-se obtido resultados que giram entre 4-5 arrobas por hectare/ano. Com o tempo, as pastagens estão cada vez mais comprometidas e a busca por soluções tem sido a tônica entre os técnicos e empresários envolvidos no negócio.

Uma das alternativas mais viáveis tem sido o uso da tecnologia da irrigação tan-

to em piquetes rotacionados, quanto para produção de alimento para o gado. Um bom exemplo vem do grupo Agroverde, que possui fazendas nos municípios de Verdelândia, Gameleiras e Jaíba, todas no Norte de Minas. Em 2004, a Agroverde deu seus primeiros passos, na prática da tecnologia da irrigação na pecuária.

Inicialmente, foi montada uma área de 10 hectares irrigada por aspersão convencional automatizada. Hoje a Agroverde possui seis pivôs centrais, perfazendo 207 hectares irrigados dedicados à pecuária. Podemos testemunhar resultados muito interessantes que permitiram a Agroverde obter crescimento na atividade, o que, de certa forma, foi na contramão da média da região, provando que o investimento em tecnologia de irrigação, genética, nutrição e manejo rendem bons frutos.

Vale destacar que a fazenda Agroverde do município de Jaíba está incluída na etapa 2 do Projeto Jaíba, projeto público de irrigação que capta água no rio São Francisco e a conduz por aproximadamente 30 km em canais de concreto, passando por duas estações elevatórias até as parcelas irrigadas.

A tecnologia de irrigação por pivôs centrais tem possibilitado a exploração da pecuária de uma forma muito intensa, fugindo dos velhos modelos existentes até então, aliando manejo de irriga-

ção, do gado, técnicas de fertirrigação, utilização de animais de genética favorável e, sobretudo, planejamento, o que tem permitido a Agroverde alcançar resultados fantásticos, apesar dos anos de seca que assolam a região.

Os pivôs centrais da fazenda Agroverde são divididos em 24 piquetes, plantados com o capim braquiaria MG5. Água, sal mineral e eventualmente suplementação com proteinado ficam disponíveis nas áreas de lazer nas bordas dos pivôs. A área de lazer também pode ficar no centro do pivô central.

Para as condições do Norte de Minas sob irrigação e fertirrigação, durante o verão, o gado pode ocupar um piquete e ficar nele durante dois dias, rodando 12 piquetes a cada 22 dias. Já no inverno, o gado fica três dias, rodando 12 piquetes por 33 dias. Dessa forma, teremos dois lotes de animais por pivô central. Pode haver pequena variação desse manejo, pois o ideal é que o gado entre com o capim com 40 cm de altura e saia com 20 cm.

O pasto irrigado possibilita tranquilamente na região Norte de Minas, a ocupação de 11 UA no verão e 7 UA durante o inverno. A fertirrigação com nitrogênio é feita toda vez que os animais são retirados do piquete na ordem de 1.200 kg de ureia por hectare ano. Uma vez por ano é feita a correção do solo. Cabe salientar que no verão, caso haja necessidade, é possível chegar até a 16 UA, variando em função da quantidade de nitrogênio aplicado.

A irrigação é feita exclusivamente durante a noite, das 21:00 até as 6:00 no horário noturno, que concede desconto aos irrigantes de até 90%. Cabe lembrar que o gado diariamente é recolhido para a área de lazer às 16:00 só retornando às 6:00 do dia seguinte, evitando-se dessa maneira que



o gado deite-se sobre o capim durante a noite prejudicando-o.

O correto manejo da irrigação é de suma importância para obter a máxima produtividade com uso racional da água e de energia elétrica. O manejo da fazenda Agroverde é feito com base nas recomendações da IRRIGER que presta serviços para a fazenda.

Diariamente, dados meteorológicos que alimentam o software da IRRIGER são obtidos por meio de internet da estação automática do INMET de Mocimbinho, exceto os dados pluviométricos, que são obtidos na própria fazenda.

A precipitação histórica na região de Jaíba é de aproximadamente 800 mm por ano, entretanto nos últimos 5 anos tivemos índices pluviométricos muito abaixo da média histórica (Quadro 1).

Apesar dos índices pluviométricos dos últimos cinco anos, foi possível obter resultados muito interessantes como a produção média de 100-110 arrobas por hectare ano, sendo que na condição de pecuária extensiva, com essas mesmas condições meteorológicas, obteve-se 4 a 5 arrobas por hectare ano. O custo médio da arroba produzida sob condições de piquetes irrigados foi de R\$90,00. Em média, o gado entrou com cinco arrobas e saiu, aos dois anos, com aproximadamente 18 arrobas com um rendimento de carcaça de até 57%. ●

QUADRO 1

PRECIPITAÇÃO NA FAZENDA AGROVERDE - JAÍBA.	
Ano Agrícola	Precipitação (mm)
2011-2012	637
2012-2013	790
2013-2014	637
2014-2015	435
2015-2016	597

A precipitação histórica na região de Jaíba é de aproximadamente 800 mm por ano, entretanto nos últimos 5 anos tivemos índices pluviométricos muito abaixo da média histórica.

Onde se conseguia produção de até sete arrobas por hectare/ano, nos últimos cinco anos, devido à escassez de chuvas, tem-se obtido resultados que giram entre 4-5 arrobas por hectare/ano

NEXANS E VALLEY: PARCERIA E CONFIANÇA DE LONGA DATA

Por décadas, a Nexans tem sido o fornecedor oficial da Valley em cabos para aplicação de ponta a ponta nos pivôs de irrigação. É um orgulho, por meio de parcerias sólidas como essa, participar do desenvolvimento do agronegócio no Brasil.



NEXANS, ESPECIALISTA GLOBAL EM CABOS E SISTEMAS DE CABEAMENTO
www.nexans.com.br | facebook.com/NexansBrasil | nexans.brazil@nexans.com

Nexans
BRINGS ENERGY TO LIFE

Feminilidade no campo

Selecionamos algumas peças para mulheres como você comporem um visual elegante no dia-a-dia do agronegócio.



1



2



3

-
- 1- Camisa fem. xadrez com lilás
 - 2- Camisa fem. xadrez Valley
 - 3- Calça fem. skinny escura
- Encontre esses e todos produtos da Grife Valley no site www.grifevalley.com.br

NOME	CIDADE	UF	SITE	TELEFONE
AMANA	CHAPADAO DO SUL	MS	www.amanairriga.com.br	(67) 3562-4545
ASBRANOR	RECIFE	PE	www.asbranor.com.br	(81) 4009-2000
ASBRANOR	PETROLINA	PE	www.asbranor.com.br	(87) 3862-1266
ASBRANOR	LIMOEIRO DO NORTE	CE	www.asbranor.com.br	(88) 3862-1266
BRASMAQUINAS	GUANAMBI	BA	www.brasmaquinas.com.br	(77) 3451-5030
BRASMAQUINAS	BOM JESUS DA LAPA	BA	www.brasmaquinas.com.br	(77) 3481-2566
BRASMAQUINAS	JANAÚBA	MG	www.brasmaquinas.com.br	(38) 3821-2589
COOPERCITRUS	BEBEDOURO	SP	www.coopercitrus.com.br	(17) 3344-3283
COOPERCITRUS	IBITINGA	SP	www.coopercitrus.com.br	(16) 3352-7340
COOPERCITRUS	MOGI MIRIM	SP	www.coopercitrus.com.br	(19) 3814-4000
COOPERCITRUS	RIBEIRÃO PRETO	SP	www.coopercitrus.com.br	(16) 3968-4400
COPASUL	NAVIRAI	MS	www.copasul.coop.br	(67) 3409-1234
COPASUL	NOVA ANDRADINA	MS	www.copasul.coop.br	(67) 3441-7516
COPASUL	MARACAJU	MS	www.copasul.coop.br	67-3454-4809
DOELER	SÃO PEDRO DO SUL	RS	www.doeleraenegocios.com.br	(55) 3276-4091
DOELER	SANTA MARIA	RS	www.doeleraenegocios.com.br	(55) 3062-0953
GERMEK	SÃO JOSÉ DO RIO PARDO	SP	www.germek.com.br	(19) 3682-7070
GREEN IRRIGAÇÃO	BOA VISTA	RR	www.greenmaquinas.com.br	(95) 3621-6550
H2O	CAMPO NOVO DO PARECIS	MT		(65) 3382-4697
INFOSAFRAS	PELOTAS	RS	www.infosafras.com.br	(53) 3028-5022
IRRIDROP	SÃO LUIZ GONZAGA	RS	www.irridrop.com.br	(55) 3352-1022
IRRIGABEL	BELO HORIZONTE	MG	www.irrigabel.com.br	(31) 3388-5858
IRRIGAGRÃOS	BALSAS	MA		(99) 3541-6943
IRRIGAR	SORRISO	MT	www.grupoirrigar.com.br	(66) 3544-4234
IRRIGAR	NOVA MUTUM	MT	www.grupoirrigar.com.br	(66) 3308-4534
IRRIGANORTE	SANTARÉM	PA	www.irriganorte.com.br	(93) 3589-1191
IRRIGANORTE	MARITUBA	PA	www.irriganorte.com.br	(91) 3028 1191
IRRIGASUL	DOM PEDRITO	RS	www.irrigasul.com.br	(53) 3243-2834
IRRIMAR	SÃO LUIS	MA	www.irrimar.com.br	(98) 3236-0658
LAVORO	PASSO FUNDO	RS	www.lavoro.agr.br	(54) 3316-9580
LAVRAS IRRIGAÇÃO	LAVRAS	MG	www.lavrasirrigacao.com.br	(35) 3821-7841
MULTIGRÃOS	BOM JESUS	PI	www.multigraospi.com.br	(89) 3562-2132
PIVODRIP	PATOS DE MINAS	MG	www.pivodrip.com.br	(34) 3818-5900
PIVODRIP	LUIS EDUARDO MAGALHÃES	BA	www.pivodrip.com.br	(77) 3628-2008
PIVOFORTE	UBERLÂNDIA	MG	www.pivoforte.com.br	(34) 3213-2577
PIVOT AGRO	PALMEIRA DAS MISSÕES	RS	www.pivotagro.com.br	(55) 3742-1221
PIVOT	PARACATU	MG	www.pivot.com.br	(38) 3671-3155
PIVOT	UNAI	MG	www.pivot.com.br	(38) 3676-9908
PIVOT	CRISTALINA	GO	www.pivot.com.br	(61) 3612-3626
PIVOT	FORMOSA	GO	www.pivot.com.br	(61) 3642-2002
PIVOT	GOIANIA	GO	www.pivot.com.br	(62) 3018-3000
PIVOT & CIA	TERESINA	PI	www.pivotecia.com.br	(88) 3423-3037
PIVOTEC	SÃO GOTARDO	MG	www.pivotecirrigacao.com.br	(34) 3671-6150
PIVOTEC	SANTA JULIANA	MG	www.pivotecirrigacao.com.br	(34) 3354-1579
PIVOTEC	RIO VERDE	GO	www.pivotecirrigacao.com.br	(64) 3622-5661
PRODUTIVIDADE	PRIMAVERA DO LESTE	MT	www.produtividaderural.com.br	(66) 3498-1766
RVA IRRIGAÇÃO	MISSAL	PR	www.facebook.com/rvaagro	(45) 3244-2000
S&A IRRIGAÇÃO	GUÁIRA	SP	www.seairrigacao.com.br	(17) 3331-2052
SÓ PASTO	PARANAÍ	PR	www.sopasto.com.br	(44) 3045-3116
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	PALMITAL	SP	www.unimaqirrigacao.com.br	(18) 3351-9033
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	TAQUARITUBA	SP	www.unimaqirrigacao.com.br	(14) 3762-9033
VETAGRO	URUGUAIANA	RS	www.vetagro.com.br	(55) 3412-5051
VETAGRO	SÃO BORJA	RS	www.vetagro.com.br	(55) 3431-1132

Grandes **estratégias** irrigadas com **boas ideias.**

Somos uma agência de publicidade on/off que fala e entende a língua do Agronegócio, buscando soluções que integram inovação com eficiência. O resultado desta combinação pode ser visto nos inúmeros trabalhos que realizamos para empresas e produtores rurais em todo o Brasil. Um trabalho irrigado de profissionalismo, criatividade e sobretudo, respeito aos nossos clientes.

Off line

Logotipos e projetos de identidade visual
Campanhas e peças publicitárias
Vídeos institucionais e promocionais
Editoração e materiais Impressos
Planejamento estratégico

On line

Desenvolvimento e administração de sites
Gerenciamento de redes sociais
Criação e disparo de e-mail marketing
Campanhas on-line
Anúncios no Google (adwords)



AGÊNCIA
OFICIAL
VALLEY
NO BRASIL

 **bold**
PROPAGANDA

 /boldpropaganda | boldpropaganda.com.br



IRRIGER Connect

SUA MELHOR DECISÃO DE IRRIGAÇÃO

➔ IRRIGER.COM.BR



boldpropaganda