

PivotPoint

AÑO 03 | NÚMERO 09
AGOSTO 2017

LATINO AMÉRICA

DIRECTO DEL PARAGUAY

LA HISTORIA DE UN
AGRICULTOR QUE LOGRÓ
AUMENTAR EN UN 50% LA
PRODUCCIÓN

ENTRE LAS MEJORES

VALMONT SE DESTACA
COMO UNA BUENA EMPRESA
PARA TRABAJAR

DIVERSIDAD EN EL CERRADO

LOS HERMANOS BELONI
APUESTAN EN VARIOS
CULTIVOS EN EL INTERIOR
BRASILEÑO



PIVOT ES GARANTÍA DE MUCHA LECHE EN GRANJAS EN BRASIL Y URUGUAY!

ELLOS INVIRTIERON EN PASTOREO ROTATIVO Y AHORRAN MÁS DE US\$ 156.588 MIL AL AÑO,
AUMENTANDO SU TASA DE RETORNO Y GANANDO PRODUCTIVIDAD EN CADA BALDE.

SI PLANTAR ES
UNA PASIÓN, CON
EL PIVOT **VALLEY**
SE CONVIERTE
EN MATRIMONIO.

PIVOT
ES VAL



VALLEYIRRIGATION.COM

Valley revela que la fuerza del agronegocio latinoamericano es el trabajo en conjunto, en suma la pasión del hombre del campo con la tecnología de nuestros pivotes.

Así como ofrecemos todos los recursos para el riego de varias plantaciones, Valley quiere dedicarle la misma atención a usted. Reciba una visita de nuestros consultores visitando:

valleyirrigation.com

1

LIDER MUNDIAL



REFERÊNCIA NA CATEGORIA

LEY®



06. NOTA DEL EDITOR

07. CARTA DEL PRESIDENTE

08. ENTREVISTA

Ingeniera ambiental aclara dudas sobre licencia y habla sobre la importancia del riego



12. NOTICIAS BRASIL

Las noticias que movieron el sector del riego en Brasil en los últimos meses

14. NOTICIAS AMÉRICA LATINA

El movimiento del sector de riego en diferentes países

17. Pivot Central



18. ACONTECIMIENTOS

"Mi primer pivote" en varias regiones, grandes ferias con participación de Valley y otros acontecimientos

22. REPRESENTANTES

La nueva fase de Valley en el noreste brasileño, con la inauguración de la sede propia de Pivotdrip en Bahía

26. MUNDO VALLEY

Valley es elegida como una de las mejores empresas para trabajar en Minas Gerais

30. LA FÁBRICA POR DENTRO

Los clientes visitan Valley para conocer el proceso de producción de los equipos

34.

En el campo



38.

RESULTADO EN LOS CULTIVOS

Productor paraguayo aumenta 50% la producción con ayuda del pivote

44.

BRASIL INTERIOR

La historia de los hermanos Beloni que dominan el cerrado minero hace más de 20 años

50.

MAPA DE LA ZAFRA

Las previsiones para las cosechas de trigo, maíz y soja en América Latina

52.

IRRIGACIÓN EN LAS AMÉRICAS

El asesoramiento técnico es el secreto en los campos de Paraguay

56.

Grandes ideas



58.

NOTA DE TAPA

Pasto debajo de pivote garantiza rentabilidad en Brasil y Uruguay

66.

ECONOMÍA EN EL CAMPO

En São Paulo, propiedad invierte en sistema que permite control remoto de pivotes y facilita manejo de la labranza

68.

EXPERTOS EN IRRIGACIÓN

Cláudio Furukawa, máster por la Universidad Federal de Viçosa, firma el artículo de esta edición

nota del editor



Andre Ribeiro

Gerente de marketing de
Valley para América Latina

Estimados lectores,

En cada edición de Pivot Point traemos novedades y esta no será diferente. Ahora somos responsables de todos los mercados de América Latina. Nuestra primera iniciativa

fue ampliar la cobertura de nuestra revista a todos estos importantes mercados. A partir de ahora, Pivot Point será editada en portugués y español y será distribuida en todos los países, desde México hacia el sur.

Para empezar, fuimos a Uruguay para registrar la historia de éxito de Campo Longley, una propiedad lechera que logró aumentar y mucho su productividad.

También estuvimos con dos clientes Valley en Paraguay, que nos contaron el avance que lograron con la instalación de pivotes. En la hacienda de Vanilto Machado, por ejemplo, la producción de soja creció un 50% con la irrigación.

Como no podía ser de otra manera, traemos la experiencia de nuestros clientes brasileños. Directo del Cerrado, la historia de los hermanos que trabajan con una gran variedad de cultivos bajos de los pivotes Valley.

¡Que tengan una excelente lectura!



EDITOR

André Ribeiro

COORDINACIÓN

Dimas Rodrigues

PERIODISTA RESPONSABLE

Faeza Rezende
MTB: 12323/MG

REPORTAJES

Banco DLL
Faeza Rezende
Juan Samuelle
Maria Beis

REVISIÓN

Mabel Capra

FOTOGRAFÍAS

Alysson Oliveira
Juan Samuelle
Leandro Brant
Maria Beis
Tiago Ferraz

DISEÑO GRÁFICO

Estúdio Siamo

DIAGRAMACIÓN

Bold Propaganda

COLABORADORES

Cláudio Furukawa
José Ferreira
Valley Finance - Banco DLL

Contáctese con la revista
Pivot Point Latino América
marketing@valmont.com.br

Pivot Point Latino América es una publicación de Valmont Indústria e Comércio Ltda, cuatrimestral y gratuita, destinada a sus revendedores, amigos y clientes para divulgación de ideas, opiniones, noticias, eventos y lanzamientos. Todos los derechos reservados y está prohibida la reproducción sin autorización previa. El contenido de los anuncios es responsabilidad de los anunciantes y todas las opiniones e informaciones son de responsabilidad de los autores, no reflejando la opinión de Valmont. Todas las fotos son de divulgación, excepto las que tienen crédito específico.

palabra del presidente



João Batista M. Rebequi

VICEPRESIDENTE VALMONT AMÉRICA LATINA

“Seremos cada vez más activos en la divulgación de los conceptos de irrigación, llevando a todos los mercados las potencialidades y posibilidades de esa práctica.”

Estimados lectores,

Nosotros asumimos el desafío no sólo de contribuir a la producción de alimentos, sino principalmente a demostrar las potencialidades del riego en las regiones que recién están empezando a utilizar pivotes. Necesitamos hablar de irrigación, compartir buenas experiencias, buscar formas de financiamiento, en fin, traer a nuestros clientes a un mundo de mayor productividad y conservación de los recursos naturales.

Ahora nuestro trabajo es aún más desafiante. Recientemente recibimos la responsabilidad de gestionar todos los mercados de América Latina, que presentan grandes diferencias a nivel de desarrollo de su agronegocio.

Nuestro papel en América Latina es mucho más que ofrecer equipos.

Seremos cada vez más activos en la divulgación de los conceptos de irrigación, llevando a todos los mercados las potencialidades y posibilidades de esa práctica. Estaremos cada vez más cerca de los actuales y futuros clientes mediante el desarrollo de actividades como: días de campo, ferias agropecuarias, conferencias técnicas, acciones comerciales en nuestras reventas, entre otras.

Reforzaremos nuestra comunicación global, siempre respetando las características regionales. Contar las historias de nuestros clientes, de nuestros grandes proyectos, de los revendedores y del equipo Valley. Estas serán acciones que nos relacionarán favorablemente con nuestra clientela.

Utilizaremos nuestra plataforma de entrenamiento a través de Internet de forma intensiva para elevar el nivel de conocimiento de nuestros socios. Al final, estamos en un área en constante desarrollo tecnológico donde el dominio técnico nos trae una clara ventaja competitiva. Difundiremos nuestro Programa de Desarrollo del Revendedor, proporcionando a todos los mercados patrones de identidad, técnicos y comerciales de alto nivel e igualando la percepción de atención y asistencia técnica por parte de nuestros clientes.

Nuestros desafíos son enormes, pero tenemos personas de alto nivel, con experiencias exitosas para compartir y sobre todo la energía del pueblo latinoamericano.

¡Excelente lectura!



Renato Silva

Director Presidente
Valmont Brasil



Martín Pasman

Director Presidente
Valmont Argentina

Crecen solicitudes para el uso de recursos hídricos, afirma especialista

LA INGENIERA AMBIENTAL PAULA MONTEIRO ACLARA DUDAS SOBRE LA LICENCIA AMBIENTAL, HABLA SOBRE LA DEMORA PARA OBTENER LA LICENCIA EN BRASIL Y LA NECESIDAD DE INCORPORAR TECNOLOGÍAS DE RIEGO CON MAYOR EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN



La entrevistada de esta edición de la revista Pivot Point es la ingeniera ambiental Paula Monteiro. El tema: uno de los asuntos que más dudas generan entre los que ya implantaron riego y aquellos interesados en implantarlo: la licencia ambiental. Conforme define el Consejo Nacional de Medio Ambiente – CONAMA, la licencia ambiental es un procedimiento administrativo por el cual el organismo ambiental competente establece las condiciones, restricciones y medidas de control ambiental que deberán ser obedecidas para el funcionamiento del emprendimiento.

La especialista comentó la demora para obtener la licencia y defendió la irrigación, aliada a prácticas que no comprometen la disponibilidad y calidad del recurso hídrico para la actual y las futuras generaciones, destacando que "para el desarrollo de la agricultura irrigada, se hace necesario el uso de equipos económicos y tecnológicos para la mejora de la eficiencia de aplicación de agua.

PivotPoint: ¿Cuál es el tiempo medio para completar un proceso de licencia para la irrigación en Brasil?

Paula Monteiro: Las solicitudes para el uso de recursos hídricos han aumentado mucho en los últimos años. Por lo tanto, la demora para obtener la licencia también. El tiempo para completar todo el proceso es de aproximadamente 3 años.

¿Cuáles son actualmente los obstáculos para que esto suceda?

¿Cuáles son los desafíos para la conclusión de un proceso?

La burocratización impide el curso

natural del proceso. Por otro lado, por ejemplo, sólo hay seis organismos en Minas Gerais autorizados para la concesión de la licencia. Y, como en los últimos años ha habido un aumento considerable de solicitudes de licencia, estas instituciones no logran atender con eficiencia tanta demanda.

¿Hay muchos procesos detenidos esperando respuesta? ¿Hay alguna forma de agilizar ese proceso?

Según datos de la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable con base en Minas Gerais, las solicitudes para uso de recursos hídricos aumentaron de 13 mil en 2014 a increíbles 25 mil a finales del año pasado. La creación de una ley para desburocratizar el proceso puede ser una solución para ese atraso, así como invertir en mano de obra especializada para que la demanda sea atendida.

¿Esta burocracia limita el crecimiento del riego? Con eso, hay resistencia en la implantación del sistema?

A pesar de todos estos obstáculos burocráticos en materia ambiental, la irrigación está en expansión. Pero es importante decir que existen otros factores que limitan el crecimiento del riego y que pueden causar la resistencia de los productores en la implantación del sistema. Por ejemplo, la falta de información por parte de los productores sobre el sistema, ya que el desconocimiento genera inseguridad para la implantación del mismo.

Otro factor es la falta de crédito, de infraestructura y la disponibilidad de energía eléctrica. La irrigación es una tecnología de importancia fundamental para evitar frustraciones de cosechas y mantener niveles de productividad

Principales dudas

¿Quién debe hacer la licencia: el propietario o el arrendatario?

Depende del contrato celebrado entre el propietario y el responsable de la actividad. En los contratos de arrendamiento, donde se asigna la tierra a otra persona para realizar actividades de explotación, mediante retorno pecuniario por el tiempo de uso de la tierra, se transfiere al arrendatario el derecho de uso de la tierra (posesión), por lo que corresponde a la persona que realizará la actividad, licenciarla. Es importante señalar que el propietario no está exento de la obligación de licenciar por separado las demás actividades practicadas en el resto de la propiedad, es decir, en las áreas que no se han alquilado.

¿Los productores que riegan más de una propiedad como propietarios o arrendatarios, socios o no, sólo pueden solicitar una licencia?

Licencia Ambiental tiene como foco principal para las actividades de riego el emprendedor, la actividad de riego y la propiedad. Por lo tanto, los emprendedores que irrigan en más de una propiedad, no contigua, aunque usando el mismo sistema de riego (por ejemplo punto de captura o canal), deberán solicitar...licencias de funcionamiento independientes, cada uno de los cultivos.

uniformes. Además, contribuye a la preservación de la biodiversidad y de los recursos naturales y, considerando la ocurrencia de cambios climáticos, el sistema de riego es un camino para el productor.

¿Y es un camino sin vuelta?

La irrigación de cultivos agrícolas es una práctica utilizada para complementar la disponibilidad del agua provista naturalmente por la lluvia, proporciona al suelo contenido de humedad suficiente para suplir las necesidades hídricas de los cultivos, favorece la obtención de aumentos de productividad y contribuye a reducir la expansión de plantíos en áreas con cobertura vegetal natural. Con la ocurrencia de cambios climáticos, sin duda, el sistema de riego contribuye y mucho para mantener niveles de productividad. Veo la agricultura irrigada como un camino sin vuelta en el sentido de evitar situaciones indeseables durante las cosechas y pérdidas en el campo. Sin embargo, a pesar del beneficio potencial del riego para la producción agrícola, estrategias para promover el aumento de la producción agrícola irrigada deben considerar restricciones relacionadas con la disponibilidad, calidad y conflictos de uso del agua de las cuencas hidrográficas en que están insertadas. Es necesario considerar estos factores de forma que se garantice la sustentabilidad para el uso del agua, no sólo para la irrigación, sino también para los demás sectores usuarios.


¿Cómo evalúa el escenario de la agricultura irrigada para los próximos años?

Por tratarse de una técnica mucho más productiva y menos sujeta a los riesgos climáticos, la expectativa es que en los próximos años crezca el número de áreas irrigadas en Brasil. En 2014, se implementó una nueva política de riego. En la misma época, una encuesta constató que sólo el 20% de las áreas agrícolas fueron irrigadas, el equivalente a 5,5 millones de hectáreas, y calculó que el potencial

del país llega a 30 millones de hectáreas. También fue divulgada la previsión hecha por Guillermo Orair, entonces Ministro de Integración Nacional, de que el número de áreas irrigadas duplicaría en aproximadamente seis años.

¿Cómo unir el desarrollo de la agricultura irrigada con una mejor gestión de los recursos hídricos?

En mi opinión, el otorgamiento y el cobro por el uso del agua se convierten en un instrumento cada vez más eficaz para la racionalización y conservación del agua, además de incentivar la adopción de tecnologías de riego con mayor eficiencia en la producción. Es necesario restituir, fiscalizar y preservar los recursos

naturales en las áreas de producción de alimentos, en las áreas forestales, industriales y cuencas vecinas. También implementar normas para incentivos sociales y económicos a los agricultores, con el fin de disminuir la degradación y adherirse a prácticas de gestión sustentable de los recursos hídricos. Para el desarrollo de la agricultura irrigada es necesario utilizar equipos económicos y tecnológicos para reducir el uso del agua, para la mejora de la eficiencia de aplicación y las ganancias de productividad de la actividad a la aplicación de agua, así, sin comprometer la disponibilidad y calidad del recurso hídrico para esta y las futuras generaciones. 

¡Esté atento!

El interesado debe buscar un profesional del área ambiental para ayudarle a solicitar ante los organismos competentes la licencia o el otorgamiento, que deberá seguir los siguientes procedimientos:

Licencia Ambiental

1. Realizar una evaluación de impacto ambiental, considerando la actividad que se realizará;
2. Establecer en qué clase se encuentra el emprendimiento en relación a la licencia ambiental, en base a los datos de la Ficha de Caracterización del emprendimiento (FCE);
3. Identificar y encaminar la FCE, junto con los estudios ambientales realizados y la documentación exigida, al organismo competente, considerando el ámbito en que se encuentra la propiedad, dirigiéndose al órgano responsable (IBAMA, ORGANISMOS

AMBIENTALES ESTADUALES Y MUNICIPALES);

4. Análisis efectuado por el organismo competente y aceptación /denegación de la solicitud de licencia medioambiental.

Otorgamiento

1. Registrarse en el Cadastrado Nacional dos Usuarios de Recursos Hídricos - CNARH;
2. Imprimir la declaración de uso generada por el sistema;
3. Llenar los formularios de solicitud de otorgamiento y enviarlos, preferentemente vía protocolo, disponible en el sitio de la ANA;
4. Esperar la aceptación o denegación del procedimiento. Para el uso de riego, el usuario deberá, antes de registrarse en el CNARH, llenar las planillas auxiliares (irrigación - minería - saneamiento), que son facilitadoras y pre-requisitos para las entradas de datos en el CNARH.

Segunda cosecha supera la expectativa de los productores

La producción de maíz de la segunda cosecha 2016/17, debería alcanzar las 63,34 millones de toneladas, en el centro-sur de Brasil. La estimación fue hecha por AgRural y, si se confirma, representará un alza de 60 mil toneladas en relación a lo que la consultora proyectó a principios de julio.

Las cifras previstas son récord para la temporada: área ocupada de 10,23 millones de hectáreas, con una productividad de 103,1 bolsas por hectárea. Según el informe, hubo crecimiento en los estados de Mato Grosso y Goiás, y reducciones en Paraná y Minas Gerais.

Congreso Nacional de Riego y Drenaje se realizará en octubre

La próxima edición del Congreso Nacional de Riego y Drenaje (CONIRD) ya tiene fecha marcada: del 02 al 06 de octubre de 2017. Este año, el evento se realizará junto con el IV INOVAGRI International Meeting en Fortaleza, Ceará. El objetivo del CONIRD es dialogar sobre nuevas tecnologías y avances relacionados al uso eficiente del agua y demás recursos naturales, presentando soluciones para la gestión compartida de los recursos hídricos.



Plan Zafra: US\$ 59,62 millones en recursos liberados

Ya están disponibles desde julio los recursos de financiamiento del Plan Agrícola y Ganadero 2017/2018, según el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA) de Brasil. El volumen total es del orden de US\$ 59,62 mil millones. El volumen de crédito para costeo y comercialización es de US\$ 47,09 mil millones, siendo US\$ 36,43 mil millones con intereses controlados (tasas fijadas por el gobierno) y US\$ 10,65 mil millones con intereses libres (libre negociación entre la institución financiera y el comercio).

El monto para inversión se incrementó de US\$ 10,67 mil millones a US\$ 11,95 mil millones, con un aumento del 12%. El apoyo a la comercialización tendrá US\$ 438,77 millones. Este año, las tasas de interés del plan se redujeron en un punto porcentual anuales para las líneas de costeo y de inversión y en dos puntos porcentuales al año para los programas volcados al almacenamiento y la innovación tecnológica en la agricultura.

Investigación mapea área irrigada de caña de azúcar

Estudio inédito muestra porcentual con irrigación por región

La Agencia Nacional de las Aguas (ANA) divulgó la conclusión de la investigación inédita titulada "Caña de Azúcar Irrigada en la Región Centro-Sur de Brasil". Según el estudio, en la cosecha 2015/2016 cerca de 1,72 millones de hectáreas de caña fueron irrigadas, siendo: 45% en São Paulo, 22,3% en Goiás y 19,9% en Minas Gerais.

El mapeo fue presentado de primera mano en una reunión del Grupo de Irrigación y Fertirrigación de Caña de Azúcar (GIFC), realizado en Ribeirão Preto, su contenido puede ser accedido en su totalidad en el sitio de la Agencia Nacional de las Aguas (ANA): www.ana.gov.br



Gota a gota

Las novedades del sector

en 4 notas

1

RAYO-X MINAS - Fue realizado en Patos de Minas (MG), el 1º Circuito Granos de Minas, por la Embrapa Maíz y Sorgo en asociación con el Sindicato de los Productores Rurales y la Universidad de Patos de Minas. El objetivo fue hacer un diagnóstico de la situación y el rendimiento productivo de los cultivos. En total, los investigadores pasaron por 93 propiedades y recorrieron cerca de 4.300 km.

2

GOIÁS IRRIGADO - El Sistema Estatal de Geoinformación del Estado de Goiás - Sieg divulgó un mapeamiento de pivotes centrales realizado por la Secretaría de Hacienda (Sefaz). El estudio destaca que se instalaron 3.284 equipos en Goiás y 218 en el Distrito Federal, con áreas irrigadas de 237.365,60 hectáreas y de 13.519,83 hectáreas, respectivamente

3

PLAN ZAFRA - En la región Sudeste, principal productora de café arábigo del país, el volumen de granos de café de menor desarrollo está por encima de lo esperado. Reflejo del escenario de bial negativo del cultivo. La cosecha en regiones productoras de café arábigo de Minas Gerais y Alta Mogiana mostró un menor porcentaje de zarandas altas, lo que significa que la productividad final de la cosecha puede verse afectada.

4

NORDESTE PRODUCTIVO - La producción de granos en el estado de Ceará alcanzaría 446 mil toneladas este año. Según los datos divulgados por el IBGE, el crecimiento en comparación con el 2016 será del 138%. El maíz y el frijol son los principales productos plantados en el estado.



El primer Foro Mundial de los productores de café se realizó en Colombia

En julio, se realizó en Medellín (Colombia), el 1º Foro Mundial de los Productores de Café.(*) Durante el evento, se discutieron asuntos de interés del sector cafetero, desde la perspectiva de los productores. La agenda del foro contó con tres paneles: "Sustentabilidad Económica del Productor de Café", "Desarrollo Rural e Indicadores Socioeconómicos en el mundo del café" y "Adaptación al Cambio Climático en la Producción de Café".

Responsable por cerca del 37% de toda la producción mundial de café, Brasil es el mayor productor (55 millones de costales), y exportador del grano y el tercer mayor consumidor mundial del producto. En seguida, están: Vietnam (25 millones de costales), Colombia (14), Indonesia (10), Etiopía (6.6), Honduras (5.9) e India (5.3).



*EL CAFÉ NA AMÉRICA LATINA EM NÚMEROS

Brasil es el

Tercer

mayor país consumidor de
café y responsable del

37%

de toda la producción
mundial, lo que equivale a

55 mi.

de costales.



Colombia ocupa el
tercer lugar con

14 mi.

de costales.

Honduras está en la sexta
posición con

5,9 mi.

de costales.

- Segundo lugar: Vietnam (25 mi)
- Cuarto lugar: Indonesia (10 mi)
- Quinto lugar: Etiopía (6.6 mi.)

Argentina: el mayor exportador de trigo a Brasil

Los brasileños importaron, en el primer semestre de este año, 3,086 millones de toneladas de trigo, volumen que representa un crecimiento del 11,9% en relación al mismo período del año pasado. Argentina retomó la hegemonía como principal país proveedor de trigo para el mercado brasileño, respondiendo por el 82% del cereal importado por Brasil en el primer semestre de este año. La entrada de trigo paraguayo disminuyó el 39,6% y la del uruguayo sufrió una caída del 88,8%.



**XI Conferencia
Ministerial de la
Organización
Mundial del
Comercio
tendrá lugar en
Diciembre**

Países defienden reducción de subsidio agrícola

Brasil, Colombia, Perú y Uruguay, aliados a la Unión Europea (UE), defenderán la reducción de los subsidios agrícolas que distorsionan el comercio internacional en la XI Conferencia Ministerial de la Organización del Comercio (OMC). La información fue divulgada por el Ministerio de Agricultura brasileño. El bloque de países pretende sugerir un límite máximo para las subvenciones, lo que ayudaría a las naciones en desarrollo. La Conferencia está programada para diciembre en Buenos Aires, Argentina.

Giro Latino novedades del sector en 5 gotas

1

BOLÍVIA IRRIGADA - El presidente Evo Morales inauguró una represa para sostener el sistema de riego en la ciudad de Padcaya, en el Departamento de Tarija. La obra beneficiará a más de 500 familias, posibilitando la irrigación de 650 hectáreas. Con el programa Mi Agua y Mi Riego, el gobierno ya financió 17 proyectos para garantizar agua potable y la producción agrícola en la región.

2

CRECIMIENTO MÉXICO - La secretaría de agricultura de México anunció que en los últimos cuatro años se han tecnificado 441 mil 182.84 hectáreas agrícolas. En total, más de 34 mil productores se beneficiaron. Según los datos oficiales, el 39 % del apoyo destinado por el gobierno fue para riego por aspersión, con pivotes centrales y otros.

3

POTENCIAL PERU - De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Perú cuenta con 6,4 millones de hectáreas potenciales para riego. Actualmente, 2,6 millones tienen algún tipo de equipo ya instalado.

4

CULTIVO DE SOJA - En Uruguay, la expectativa es que la próxima cosecha de soja tenga un resultado y un rendimiento similar al de la cosecha anterior, con un área plantada cercana a 1.150.000 hectáreas y una cosecha por encima de las 3 millones de toneladas.

5

ENCUENTRO AGRÍCOLA - Entre los días 31 de julio y 3 de agosto, ejecutivos e investigadores se reunieron para discutir problemas y futuras soluciones de la agricultura en América Latina. Durante la 12ª edición del CMT Latam (Crop Management Team), se evaluaron los escenarios agrícolas de Brasil, Argentina, Paraguay, Bolivia, Cuba, Chile, Colombia, México y otros países.



Pivot Central

18.

Las noticias que
movieron los
equipos de Valley
e Irriger en los
últimos meses

26.

Valmont es
reconocida como
una de las mejores
empresas para
trabajar



aconteció

"Mi 1º Pivote" llega a seis regiones de Rio Grande do Sul

Evento difunde información con charlas técnicas a productores interesados en irrigación.

Una secuencia de seis días de campo "Mi 1º Pivote" marcó el mes de junio en Rio Grande do Sul. La caravana de Valley comenzó por la ciudad de Don Pedrito, donde realizó el evento en sociedad con la reventa Irrigasul.

Nuestro equipo también difundió información sobre implantación de pivotes para los municipios de Alegrete (en sociedad con Vetagro), São Luiz Gonzaga (en asociación con Irridrop), Cruz Alta (en asociación con la reventa Doeler), Palmeiras de las Misiones La reventa oficial PivotAgro) y Erechim (reventa Lavoro).

Minas Gerais. El equipo Valley también realizó el evento "Mi 1º Pivote" en Araçuaí. En asociación con la reventa Brasmáquinas, el Día de Campo fue realizado en la Hacienda São Gonçalo, propiedad de Flávio Botelho Leal. En este evento participaron 107 productores rurales.



Valley promueve jornada en Uruguay



Las empresas Valley y Corporación de Maquinaria - COMASA (representante oficial de la marca de los pivotes en Uruguay) organizaron una serie de conferencias en cuatro puntos del país

para productores interesados en tecnología de riego y para aquellos que ya son clientes y tienen intención de expandir el área irrigada. La programación se realizó entre los días 1 y 4 de agosto, con la primera etapa realizada en la ciudad de Dolores, bajo la coordinación del Gestor de Riego en Uruguay, y contó con la participación del gerente de marketing Valley para América Latina, André Ribeiro.

La jornada pasó por diferentes regiones para divulgar el concepto de que un sistema de riego implica una inversión a largo plazo y otros puntos relacionados al tema, como beneficios fiscales y resultados.



Valley Service Meeting reúne a técnicos en Uberaba

A finales del mes de junio, se realizó el 1º Valley Service Meeting, que reunió a 60 técnicos de todas las reventas brasileñas, en la sede de la empresa en Uberaba (MG). También participaron en el entrenamiento profesionales de Perú y Argentina.



Durante el encuentro, el equipo participó del entrenamiento sobre productos y servicios del portafolio de Valley, nuevas tecnologías y la importancia de la asistencia técnica post-venta.

Irriger participa en la Feria Internacional de riego



Irriger participó a principios de agosto de la Feria Internacional de Irrigación Brasil 2017, realizada en Campinas, en el estado de São Paulo. El evento presentó novedades tecnológicas y tendencias de mercado.

“La feria fue marcada por un público técnico, incluso con grandes nombres de la investigación en Brasil, estudiantes y productores rurales, que buscaban información sobre instalación de proyectos”, comenta el ingeniero agrónomo que integra el equipo de Irriger, Carlos Augusto.

Dedicada exclusivamente a la irrigación, la exposición contó con stands de una serie de empresas especializadas y también promovió charlas y minicursos para los participantes.



Técnico de Irriger atiende al cliente en el stand de la Feria Internacional



“El principal beneficio para el ganadero de faena es que va a producir pasturas de alta calidad todo el año, independientemente de qué época del año va a haber sequía”

Evento discute beneficios de la irrigación para la ganadería para faena

Unas 100 personas participaron de la segunda edición del evento “Mi Primer Pivote” en Mato Grosso do Sul, realizado en el municipio de Anaurilândia. El encuentro, organizado por Copasul y Valley, tuvo lugar en la Hacienda Quiterói, de los cooperativistas y clientes Eduardo Ricardo y Lúcia Franciscon Ricardo.



La programación contó con cinco conferencias técnicas sobre líneas de crédito, proyectos de irrigación, otorgamiento de uso del agua y permiso ambiental. Además, el ingeniero agrónomo Fábio Antônio Cagnin Filho, de Cooperideal, habló sobre manejo y resultados de la utilización del riego en pasturas, ya que la ganadería es uno de los puntos fuertes de la región.

“El principal beneficio para el ganadero de faena es que va a producir pasturas de alta calidad todo el año, independientemente de qué época tenga sequía. O sea, hay mayor seguridad para el ganadero. No obstante, el productor debe estar preparado para intensificar, principalmente controles, administración y buena planificación, siendo muy importante la asistencia o consultoría técnica capacitada para ello”, explicó Fábio.

Valley marca presencia en las principales ferias de América Latina

La empresa expone tecnologías y ofrece asesoramiento técnico en diferentes regiones

Con el objetivo de acercarnos cada vez más al productor rural, el equipo Valley participa de las principales ferias agropecuarias de América Latina. En las exposiciones, se montan stands con islas tecnológicas con lo más moderno en el mercado. Además, el visitante cuenta con técnicos capacitados a disposición para aclarar dudas. Vea nuestras últimas participaciones:



Agrishow, la mayor feria de tecnología agrícola de América Latina. En el stand de Valley, se presentó el gran lanzamiento del año de la empresa: ICON, el primer panel inteligente para pivotes del mercado



AgroBrasília, feria en la capital brasileña que cumplió 10 años en 2017, con la participación de 422 expositores. El total de negocios generados en la feria fueron de US\$ 187.90 millones





En julio, se produjo la más importante feria agropecuaria de Colombia: AgroExpo. Valley fue uno de los 22 fabricantes brasileños de máquinas a participar del evento. Juntas las empresas brasileñas cerraron 21,632 millones de dólares en negocios



La gigantesca Bahia Farm Show, en el Nordeste brasileño, generó un volumen de negocios de US\$ 481 mil millones en la edición de este año. En el stand de Valley, nuestro equipo recibió visitantes de todo el país y también clientes de otros países como Paraguay



Una nueva casa Valley para el productor del noreste brasileño

EMPRESA INAUGURA REVENTA EN
LUIZ EDUARDO MAGALHÃES,
IMPORTANTE Y ESTRATÉGICA
REGIÓN AGRÍCOLA DE BAHÍA



L

os detalles del edificio se han proyectado rigurosamente para recibir a los clientes Valley. La nueva casa de la empresa en Bahía tiene 1.200 m² y está localizada en una de las márgenes de la importante carretera BR020, en una de las más promisorias fronteras agrícolas del país: el municipio de Luiz Eduardo Magalhães. La imponente estructura refleja los planes audaces de la empresa para la región, para los próximos 15 años.

"Queremos que esta reventa sea la puerta de entrada para una nueva era de la Agricultura Nordestina. Que la proximidad con nuestro equipo posibilite que los productores de la región sepan cuán lejos pueden llegar y cuánto pueden aumentar su productividad y rentabilidad", conmemoró Renato Silva, director presidente de Valmont Brasil, durante la inauguración de la sede.

La sede propia, inaugurada a principios del mes de agosto, representa un trabajo de más de 3 años de presencia de Pivodrip en Bahía. "Llegamos en el 2014 al Oeste

"Queremos que esta reventa sea la puerta de entrada para una nueva era de la Agricultura Nordestina."

de Bahía, con mucho deseo de trabajar, y encontramos una comunidad agrícola que nos sorprendió positivamente. Y desde que llegamos aquí, trabajamos incesantemente para formar una empresa con la estructura que nuestros clientes merecen", comenta el distribuidor Sérgio Zaggo.

En este período, el representante de Valley logró llevar irrigación a 30 mil hectáreas de la región, considerado uno de los mercados más duros del país. "Montamos un equipo fuerte y competente para atender toda la demanda", destaca.



Renato Silva y Sérgio Zaggo, durante la inauguración



Parte del equipo de Pivodrip que actúa en Luiz Eduardo Magalhães

Actualmente, son 35 profesionales trabajando en la reventa.

Además de la nueva sede, la reventa cuenta con otras dos áreas, totalizando aproximadamente 3.500 m², capaces de exponer y almacenar todas las tecnologías ofrecidas por Valley.

El éxito en Bahía es reflejo de la experiencia de PivoDrip en el Alto Paranaíba, en el estado de Minas Gerais, donde la empresa ya actúa desde hace más de 20 años. "Es cosa del destino. En 1995, cuando decidí asumir la reventa en Minas, también tuve la opción de venir a Bahia, pero no lo hice. Años más tarde, me ofrecieron nuevamente la misma región. Y yo acepté. Ahora, con la ayuda de mi hijo que, en la época, era un niño ", recuerda. ^(P)

La importancia del Oeste de Bahía

Valley ya actúa en el Oeste de Bahía desde la década de los 80. Luiz Eduardo Magalhães representa una región estratégica, próxima a la frontera de cuatro estados - Piauí, Maranhão, Tocantins y Goiás - y al Puerto de Salvador, por donde se despacha gran parte de la producción agrícola. "Además, es una de las más promisorias regiones del país en términos de crecimiento del riego, ya que queda sobre el Acuífero Urucuia, una reserva muy grande de agua subterránea que permite que cualquier

granja de la región sea irrigada", explica Sérgio Zaggo. El distribuidor estima que actualmente 150.000 hectáreas son irrigadas.

En la región, la altitud es de 900m, donde se explotan cultivos extensivos, en su mayoría soja, algodón, frijoles y maíz, a pesar de contar con suelo y clima favorables para otros tipos de cultivo. "Por eso, la tendencia es que cada vez más los agricultores inviertan en cultivos de mayor valor comercial, como la cebolla", informa.



VALMONT ES UNA EMPRESAS PA EN MINA

Por el reconocido ranking Great Place to Work, la industria fue galardonada



DE LAS MEJORES RA TRABAJAR S GERAIS

entre las que ofrecen mayores ventajas para el equipo de colaboradores

Una política fuerte de reconocimiento y valoración profesional, adoptada por Valmont desde 2013, llevó a la industria de pivot a la lista de las mejores empresas para trabajar en el estado de Minas Gerais, Brasil. Esta evaluación es de una de las más respetadas investigaciones de mercado: la Great Place to Work.

La empresa adoptó el sistema de medición del clima en el ambiente de trabajo hace cuatro años, lo que funcionó como indicador para la realización de las actividades. "Lo que hicimos fue tomar anualmente los principales temas señalados por el estudio y corregirlos. Encaramos todas las cuestiones, incluso las más delicadas como salarios y reconocimientos. Ahora, con ese resultado, estamos orgullosos que el mercado sepa que aquí en Uberaba, Minas Gerais, existe una gran empresa donde trabajar", comenta João Rebequi, actual vicepresidente de Valmont, responsable de América Latina y que, durante los últimos años, estuvo al frente de la unidad brasileña.

El trabajo de planificación y ejecución de acciones para resolver los problemas planteados por los colaboradores, fue hecho por la coordinadora de Recursos Humanos, Bruna Abdanur, contratada por la empresa después de la realización de la primera encuesta. Hasta entonces, la industria no contaba con un departamento de gestión de personas. "Todo lo que hicimos fue en base a lo que escuchamos de nuestros colaboradores, procuramos saber qué los motiva y hace felices, y sobre todo, mostrarles su verdadera importancia

"Procuramos saber qué los motiva y hace felices, y sobre todo, mostrarles su verdadera importancia y el sentido de su trabajo."



Great Place to Work® es una empresa de consultoría empresarial fundada en 1991 y que promueve en Brasil desde 1997 el premio a las mejores empresas regionales y nacionales. El ranking es fruto de una encuesta global de evaluación del índice de confianza y compromiso de los empleados con el ambiente de trabajo. Por el relevamiento, también se analizan las mejores prácticas de gestión de personal. En 2017, Valmont conquistó la 18ª posición entre las empresas de Minas Gerais. Cabe destacar que, actualmente, la industria cuenta con cerca de 220 colaboradores. El anuncio del resultado del ranking fue realizado a todos los empleados por el equipo directivo de Valmont. En esta oportunidad, la empresa también lanzó una nueva campaña de marketing que refuerza la preocupación de la empresa con su equipo.



Renato Silva comunica novedad a los colaboradores

y el sentido de su trabajo, en algunos casos, los cambios necesarios eran muy pequeños y de simple solución", destaca.

Con la implantación de las estrategias, el nivel de satisfacción del equipo en la empresa creció más del 30% en los últimos cuatro años. Renato Silva, que asumió la dirección de la unidad brasileña a principios de este año, cree que el resultado de la investigación servirá como estímulo para una mayor participación del equipo en todo el

proceso. "La mejora continua es parte de nuestros valores. Es un momento de gran orgullo y queremos continuar creciendo, con un grado de satisfacción de nuestros colaboradores aún mayor", asegura, conmemorando otro importante premio otorgado por Valmont Corporativa - Premio Destaque "Unidad Valmont Riego - Más Segura del ramo de riego 2016".^P



FOTO:ALYSSONOLIVEIRA



¡De puertas abiertas para usted!

Durante todo el año, la fábrica de los pivotes Valley recibe clientes de América Latina, interesados en conocer su gran estructura y su equipo capacitado y línea de montaje para ofrecer la mejor tecnología al mercado.

Para los que nos visitan es sorprendente y a la vez imprescindible conocer de cerca la fabricación de un equipo que cambia los resultados en las haciendas y entender cómo funciona la organización de una industria que cuenta con más de 200 colaboradores.

En los últimos meses, uno de los grupos que visitó por la empresa estaba compuesto por seis productores de Paraguay. Uno de ellos, Arnold Vazquez, proyecta implantar pivotes centrales en un área de 120 hectáreas para principios de 2018. "Es una inversión que garantiza más productividad en el campo", destacó, informando que la oportunidad de conocer la industria contribuye al interés en la tecnología.

Otro participante de la comitiva paraguaya fue el ingeniero agrónomo Luiz Reis, consultor de la empresa Series Agrícola, que trabaja con plantación de maíz, soja y trigo en diferentes propiedades. La intención del grupo es, en los próximos seis años, irrigar hasta 1/3 del área plantada. "En algunas regiones del país, se pierde hasta el 40% del potencial productivo en función de la deficiencia hídrica", justifica.

"Conocer la fábrica y la realidad de los productores brasileños es muy importante para que los paraguayos entiendan la real necesidad de una buena planificación y de un proyecto técnico eficiente para el éxito del sistema", afirma Ronaldo Drumond, gerente del departamento de Riego de Ciabay, reventa Valley en Paraguay.

Otro grupo que visitó la fábrica en julio fue el liderado por el ingeniero agrónomo Claudio Furukawa, de la reventa Copasul, de Mato Grosso do Sul. En total, 29 personas integraron la comitiva, siendo 19 de ellos productores rurales. "Queríamos mostrar una realidad diferente de la que están acostumbrados. Todavía hay muchas dudas en cuanto a los cultivos irrigados", comenta Furukawa,



Productores paraguayos conocen la fábrica de Valley, acompañados del gerente Vinícius Melo

“Conocer la fábrica y la realidad de los productores brasileños es muy importante para que los paraguayos entiendan la real necesidad de una buena planificación y de un proyecto técnico eficiente”

PARAGUAY: UN GRAN POTENCIAL PARA LA AGRICULTURA IRRIGADA

Paraguay es un país totalmente agrícola, siendo que más del 20% de su PIB proviene de la agricultura. Son cerca de cinco millones de hectáreas destinadas a ese fin, pero actualmente sólo 21.000 son irrigadas, demostrando un gran potencial de crecimiento. "La expectativa es alcanzar más de un millón de hectáreas irrigadas

en los próximos cinco años", informa Ronaldo Drumond, gerente del departamento de Irrigación de Ciabay, reventa Valley en Paraguay. Frente a ese potencial mercado, Valley ha ampliado su actuación en ese país y pretende reforzar sus servicios a partir del segundo semestre de 2017.



Grupo de 29 personas, entre técnicos y productores, de Mato Grosso do Sul en visita a la fábrica

¿CÓMO FUNCIONAN LAS VISITAS A LA FÁBRICA?

Para programar una visita, el productor debe entrar en contacto a través del e-mail: marketing@valmont.com.br. En la unidad, el cliente será recibido por un equipo especializado, que acompaña todo el itinerario dentro de la unidad. Durante el período de la visita, el grupo puede conocer más sobre el proceso de riego, las tecnologías utilizadas en el proceso de fabricación del pivote y de la tecnología ofrecida al consumidor final.

destacando que, además de la fábrica, el itinerario incluyó visitas por tres granjas. "Pudieron ver las dificultades que los productores del estado de Minas Gerais enfrentan para la implantación del sistema y los beneficios que cosechan. "Volieron con mucha más energía para llevar adelante el proyecto de riego", afirma.

Entre los productores, 12 están con proyectos de licencias ambientales en camino para la implantación de pivotes. Es el caso de Rafael Costa Biazzi. Él cuenta que continúa al frente del negocio de la familia. Ya son tres generaciones y más de 30 años dedicados a la agricultura. "Sin duda, la visita a la fábrica nos permite tener más confianza para hacer la inversión,

que creo aumentará nuestra seguridad en el campo", agrega.

Una seguridad que Cristiano Petryskoski, que también integró la comitiva de Mato Grosso do Sul, ya conquistó. En el municipio de Itaquiraí, cultiva la primera cosecha de frijol debajo de pivote. "Llevamos casi 60 días sin lluvias. El área del secano se ha perdido toda. El pivote salvó mi año ", festeja, agradeciendo también la oportunidad de la visita: "Fue muy bueno poder conocer la fábrica, ser bien recibido y entender un poco sobre la organización de la empresa." ^P





A campo

38.

En Paraguay, agricultor logra aumentar el 50% en su producción con el uso del Pivote

44.

Mucha diversidad en el Cerrado brasileño

52.

El asesoramiento técnico es el secreto de los resultados en los campos Paraguayos





A photograph of a middle-aged man with dark hair, wearing a light blue t-shirt, standing in a cornfield. He is looking down and to his right with a slight smile. His right arm is extended outwards. The background is filled with tall corn plants under a clear blue sky. Large, bold, black text is overlaid on the right side of the image.

50% PRO

Vanilto Machado
muestra la belleza
del cultivo

MÁS DE DUCCIÓN

Rendimiento
de soja en
propiedad en
Paraguay salta
de 2 mil kg/ha a
3 mil kg/ha

E

n el departamento de San Pedro, Paraguay, se encuentra el distrito de Lima. En una zona agrícola ganadera y una población de poco más de 3000 habitantes, Lima alberga a los herederos de tradición franciscana del siglo XVIII, quienes fundaron el pueblo e introdujeron el cristianismo y las técnicas de agricultura de la época.

A pocos kilómetros del pueblo, luego de recorrer caminos irregulares de tierras coloradas, nos espera Vanilto Machado Mariani, quien junto a su socio Edison Hideo Miyazaki, administran el establecimiento Miyazaki. Bajo la sombra de frondosos árboles nativos, Vanilto nos comenta los inicios del proyecto, actividad actual y su visión de futuro.

Durante años Vanilto se dedicó a diferentes actividades agrícola-ganaderas. Con su experiencia como agricultor y conocimiento de la zona, en 2015 comienza a trabajar junto con su socio Edison en la explotación de la estancia Miyazaki.

En una superficie total de 1180 ha, que durante años se dedicó únicamente a la ganadería extensiva, comenzaron



Vanilto Machado
conmemoralos
resultados debajo
del pivote

“El resultado fue mejor que lo esperado.. La irregularidad del terreno no motivó dificultades.”

a preparar la tierra y plantar soja y maíz. Teniendo en cuenta el impacto negativo de las sequías de la zona en la producción agrícola, desde el inicio tuvieron en cuenta la aplicación de riego para potenciar los resultados del trabajo en esos campos. “La zona es complicada y la sequía perjudica mucho. Sabíamos eso, así que no queríamos tener dificultades”.

Decididos a invertir y aplicar tecnología que les asegurara rendimientos superiores, el siguiente paso fue buscar un proveedor de confianza. “Buscamos diferentes proveedores, visitamos muchos productores, vimos muchas marcas; pero no encontramos ninguna que estuviera funcionando bien. Vimos que no estaban bien asesorados, estaban trabajando con muchísimas dificultades”.

Vanilto destaca la importancia de, además de contar con un equipo en óptimas condiciones, contar con el asesoramiento y apoyo en la aplicación. “Vimos productores regando al mediodía, con un mínimo milimetraje de agua, con eso quemaban toda la producción.. no tenían ni idea de lo que estaban haciendo”.

Como toda gran inversión, para la sociedad Machado-Miyazaki fue una apuesta fuerte en tecnología, equipos y en el proyecto para el reservorio de agua; y generó algunas dudas al inicio. “Nuestra mayor preocupación cuando decidimos invertir, fue la irregularidad del terreno. Nuestro campo tiene muchos desniveles, y dudábamos que los equipos pudieran trabajar bien”.

Vanilto Machado recibe consultoría de Ronaldo, de Ciabay, revendedora Valley en Paraguay



SI NO HAY PRODUCCIÓN, NO HAY GANANCIA.

Con la vista puesta en las próximas zafras, el establecimiento proyecta diversificar sus cultivos y aumentar el área con riego por pivot. Con mayor producción y aumento del área de riego en mente, la situación actual de los caminos rurales y la calidad y continuidad del suministro eléctrico son un tema fundamental, que en su opinión, el gobierno debe abordar con urgencia.

A pesar de las circunstancias políticas o los vaivenes de los mercados, Vanilto aconseja a los productores que inviertan en riego: “La diferencia antes y después del riego es muy grande. Aconsejaría que coloquen riego, es muy importante, porque

pueden perder todo el trabajo del año, que podrían salvarlo con el riego. Es mejor producir bien. Aunque la política sea buena, los precios internacionales sean buenos, si no hay producción, no hay ganancia”.

A sólo un año de tener los equipos Valley funcionando en el establecimiento, los cultivos aumentaron casi un 50% su rendimiento. Ya han comprobado el impacto positivo del riego en soja y porotos, y dentro del proyecto de diversificación, planifican plantar arroz con riego por Pivot.

“Fue una inversión que valió la pena. El riego para nosotros es esencial”.

“Aunque la política sea buena, los precios internacionales sean Buenos, si no hay producción no hay ganancia”



“Trabajamos con Ciabay-Valley y con asesoramiento en agricultura de precisión, y en poco más de un año cambió bastante el promedio de cosecha. En una sola cosecha el trabajo conjunto de riego y agricultura de precisión ha demostrado ser el camino para el mayor rendimiento del suelo”.

“No esperábamos que funcionara tan bien.”

Recientemente el establecimiento ha cosechado la primera zafra de soja con riego. Vanilto comenta que el promedio de rendimiento de la soja era de 2000 kg/ha., y que con la ayuda del riego el rendimiento aumentó a poco más de 3000 kg/ha. “El resultado fue mejor que



lo esperado.. La irregularidad del terreno no motivó dificultades.”

Por medio de la agricultura con riego comenzaron a diversificar cultivos, incorporando poroto, avena y maíz, cultivo que actualmente tienen plantadas 500 ha., además de contar paralelamente con arroz por inundación y un sector de explotación ganadera en confinamiento. “Actualmente el riego es una actividad separada de la ganadería, pero en un futuro pensamos incorporar también el riego para aumentar la producción ganadera, trabajando praderas o pasturas irrigadas para fardos.” Mientras visitábamos el reservorio de agua, una instalación modelo que realizó el establecimiento, Vanilto destaca el

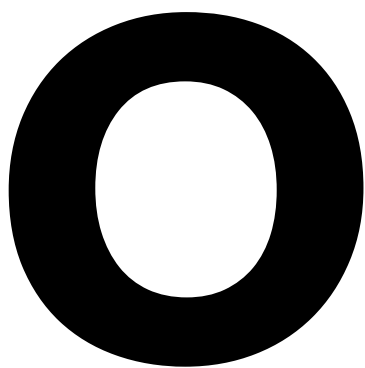
excelente servicio, el asesoramiento y seguimiento del proyecto que realizó con Ciabay-Valley. “Vimos que otros colegas con otras marcas no tienen la asistencia que nosotros tenemos con Valley”. Además de la asistencia técnica, en el momento de analizar la inversión, destaca el mínimo costo de mantenimiento de los equipos Valley. “Ya hace más de un año que los instalamos, los usamos constantemente, y no hemos tenido que realizar ningún tipo de mantenimiento, hasta ahora no hemos tenido gastos de mantenimiento. No esperaba que fuera así.” completa. ^P



EL CERRADO MINERO DOMINADO POR LOS HERMANOS PAULISTAS



Hace 21 años, en la tierra del café, la historia de los Beloni se escribe con mucha diversidad y productividad todo el año



Los hermanos Fernando y Carmelo representan la tercera generación de la familia Beloni trabajando con el campo, y la primera en escribir la historia en Minas Gerais. Se mudaron de Vargem Grande (SP) a Patrocinio (MG) en busca de mejores condiciones para la agricultura y, hace 21 años, han transformado la tierra del café en una región fértil para varios cultivos.

"Fuimos atraídos hacia el Cerrado Mineiro porque reúne características como buenas temperaturas, suelo fértil y topografía favorable. Como es una región alta, nos permite plantar algunos cultivos el año entero", comenta Fernando Beloni. Fernando es licenciado en administración. Carmelo en ingeniería agronómica. El matrimonio de las dos especialidades posibilitó el crecimiento y el desempeño de excelencia de AgroBeloni en el Alto Paranaíba. Además, el conocimiento y los ejemplos heredados del padre y del abuelo contribuyeron a orientar los trabajos. La diversidad de cultivos fue uno de ellos.

"Fuimos atraídos hacia el Cerrado Mineiro porque reúne características como buenas temperaturas, suelo fértil y topografía favorable."



En las haciendas en Minas
Gerais, la familia Beloni
conmemora la productividad



PIVODRIP: LA REPRESENTANTE VALLEY EN EL CERRADO MINERO

Los hermanos Beloni son clientes de los revendedores de Valley de la región, la empresa Pivodrip. Con sede en Patos de Minas (MG), Pivodrip suma 22 años de actuación, atendiendo 23 municipios del Cerrado Mineiro. El gerente técnico de la empresa, Cleiber dos Reis, cuenta que la región del Alto Paranaíba es muy fértil y tiene condiciones favorables a la agricultura y a la ganadería. "Principalmente, por la altitud - que varía de 850m a 1100m", explica, destacando que, por eso, la tierra del café propicia tanta diversidad de cultivos, como sucede en la AgroBeloni

La fidelidad de la empresa familiar con los equipos Valley está demostrada con los más de 30 pivotes. "La maquinaria es buena,

con alta durabilidad y con mantenimiento casi nulo. Además, siempre hemos sido bien atendidos por la reventa y con asistencia técnica de calidad", dice Fernando Beloni, añadiendo que un proyecto bien hecho es esencial para el éxito del sistema.

Cleiber de los Reyes revela que la demanda por pivotes es creciente en la región. "Observamos que, principalmente, en función del estrés hídrico de los últimos años, la inversión en irrigación es una realidad primordial para la producción de alimentos. Quienes instalan, siempre nos busca para colocar el segundo, el tercero... nunca paran de irrigar. Después de todo, el agricultor que quiere tener éxito invierte en tecnología", revela.

¡El doble de producción con tecnología!

Las papas eran el principal cultivo de la familia en São Paulo. Y lo sigue siendo en Minas Gerais, con 700 hectáreas plantadas. Pero el cambio al Cerrado Mineiro posibilitó la ampliación y la diversificación aún mayor de las inversiones. Como Patrocínio es el mayor municipio productor de café de Brasil, los hermanos apostaron al grano tradicional de la región. Ah ... y también al trigo, maíz, cebolla, frijoles, soja y allá viene el ganado para carne colorear aún más la tierra. "Estamos siempre en busca de información, estudiando, y descubrimos que la braquiaria es el mejor camino para rotación de la patata. Entonces, destinamos un área plantada durante dos años para la ganadería", afirma Fernando. La familia siempre apostó a tecnología, y fue una de las pioneras en la implantación de pivotes en Vargem Grande (SP) en la década de los 80. Cuando los hermanos se

Actualmente, AgroBeloni es responsable por

5.000 ha

distribuidas en

04 ciudades

teniendo cerca de 2.000 ha irrigadas con

32 pivotes



Fernando Beloni
domina la tecnología
y opera el pivot



Actualmente, AgroBeloni es responsable por 5.500 hectáreas en propiedades situadas en cuatro municipios. Cerca de dos mil de ellas son irrigadas con 32 pivotes.

establecieron en Minas Gerais, también invirtieron fuertemente en la irrigación. Actualmente, AgroBeloni es responsable por 5.500 hectáreas en propiedades situadas en cuatro municipios. Cerca de dos mil de ellas irrigadas por 32 pivotes. El último equipo fue montado en 2015. "Donde era posible colocar pivote, colocamos", informa Beloni, asegurando que cuando aumenten el área de producción, alquilando o comprando otras granjas, la inversión en irrigación continuará. "En términos de productividad, es incomparable", completa.

En el área de trigo seco, la familia Beloni cosecha en promedio de 2,5 a 3 toneladas por hectárea. En la parte irrigada, el volumen llega a 6 toneladas. Además, debajo de los pivotes, es posible garantizar la producción de varios cultivos todo el año. "Algunos cultivos, sin riego, sólo nos tocarían en determinadas épocas del año. La patata es una de ellas. Con

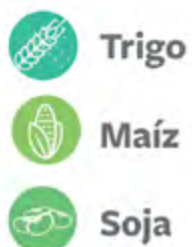
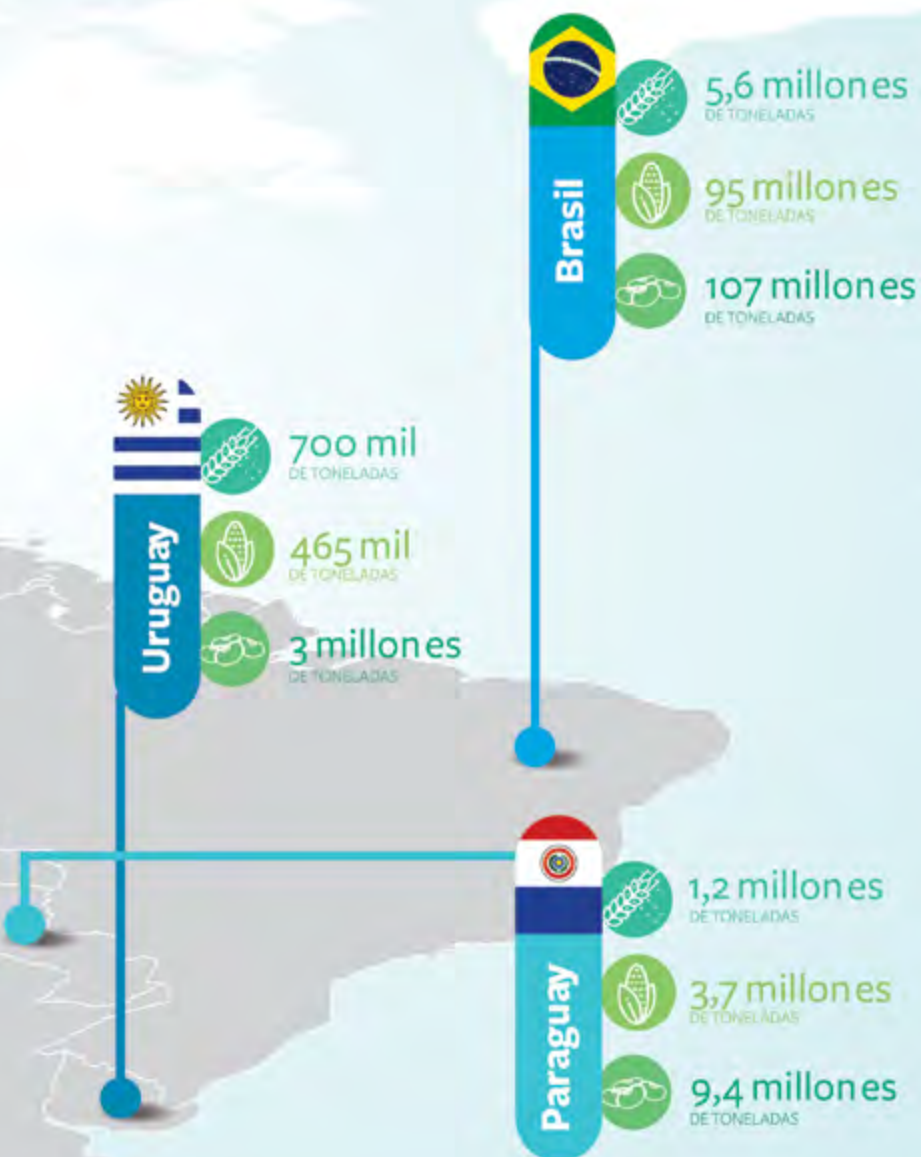
el pivote, tenemos garantía durante los 365 días. Y, por supuesto, eso significa rentabilidad", explica.

Fernando Beloni detalla que la tecnología es esencial para el área de Cerrado, donde de abril a octubre casi no llueve. "En esa época, si no es irrigado, no es posible hacer casi nada", resalta, recordando que más del 70% de la zafriña de maíz en la región se perdió este año por la falta de lluvias en el "pre-invierno". Y entonces...el que tuvo agua con los pivotes se benefició. Un beneficio que es evidente para quien recorre las propiedades plantadas por los Beloni. "Es muy bueno ver un hermoso cultivo así", dice Fernando Beloni, apuntando al trigo, que pronto estará en la mesa de muchos brasileños. Agrega que ese es el mayor orgullo para quien vive de la tierra. "La agricultura es nuestra vocación. "Está en la sangre", completa. Un sueño de familia que promete continuar. Ya llega la cuarta generación...y ya demuestra interés por la misión de ayudar a alimentar al mundo. **P**



Mapa de la zafra 2017/2018

¡Las proyecciones para la cosecha de trigo, maíz y soja en los principales países de América Latina!



Con asesor técnico, p paraguayo resultados





ramiento oductor potencia s con irrigación



Con el apoyo de
Ciabay, Ricardo
Sosa logró una
diferencia de
300 a 400 kg por
hectárea



Luego de poco más de dos horas de viaje por rutas que atraviesan pequeños y pintorescos pueblos del departamento de San Pedro, Paraguay, llegamos al distrito de Guayaiví, zona de Almeida. Allí nos esperaba el Ingeniero Agrónomo Ricardo Sosa, Rian para los amigos, propietario administrador de la estancia La Susana, un establecimiento con casi 50 años de trayectoria.

En 1968, Ricardo Jesús Sosa Gautier, padre de Ricardo, vio una oportunidad en el incentivo que ofrecía el gobierno para poblar la zona. “En esa época la hectárea estaba a 2 dólares, y el gobierno ofrecía una línea de crédito especial. “Fue una inversión para el futuro, y hoy estas tierras valen lo que

Estructura montada para dar soporte al proyecto de riego en la hacienda

“Trabajamos un área que tiene un promedio de productividad que nos asegura cierta ganancia, y dejamos de pensar si el tiempo nos va a ayudar o no en la cosecha.”

no se hubiera imaginado mi padre”. La Susana – nombrada en honor a la abuela de Ricardo – está enclavada en una zona donde la vegetación en esa época era tan frondosa y tupida que no se podía divisar la ruta y era común perderse. Las fotos aéreas eran exclusividad del ejército y los planos de la zona no eran claros ni precisos.

En sus inicios, la familia Sosa comenzó con explotación ganadera y pastura, llegando a tener 8000 cabezas en una superficie de 9000 ha.

La agricultura fue una actividad que desarrollaron más adelante. Luego del golpe de estado comenzaron las invasiones de tierras y la agricultura surgió como una solución productiva para delimitar los campos. Por 10 años cultivaron algodón, y a inicios de la década del 90 incursionaron en la producción de soja, cultivo que rápidamente creció en superficie al resultar ser más estable y con mejores opciones de comercialización

El Riego como inversión

Ricardo Sosa comenta que su experiencia en riego comenzó hace 4 años, y actualmente la mayor parte de los cultivos crecen con riego. “En esa época, tuvimos 3 años seguidos de sequías fuertes a leves, y siempre nos golpeaba en el momento crítico del desarrollo del cultivo. Entonces decidimos que ya no teníamos la necesidad de pasar por ese tipo de sufrimiento, ya que existían herramientas para evitarlo”.

Desde 2013, el establecimiento La Susana ha invertido en la instalación de 3 pivots, que rotan en 8 círculos, cubriendo una superficie total de 680 ha., 85 ha por pivot.

Al principio el Ing. Sosa consultó a las empresas que proporcionaban proyectos y equipos de riego, colegas que ya habían invertido para conocer cuáles eran sus problemas más comunes y sus resultados. Si bien en Paraguay la experiencia en riego no



es tan amplia como en otras regiones, Ricardo se informó con productores con 2 o 3 años de experiencia con riego en sus propiedades.

Cada suelo tiene su particularidad, su pendiente, composición e historia. Por eso Ricardo buscó asesoramiento técnico en riego, pero descubrió que su mayor obstáculo era el abastecimiento de energía eléctrica, lo cual fue solucionado recientemente, asegurando ahora una continuidad en el suministro.

“Uno no puede abarcar todo, está ocupado con el día a día. Ciabay (representante de Valley en Paraguay) nos asesora, nos ayuda a enfocarnos. Con su asesoramiento hemos estandarizado más el trabajo. Al principio regábamos según cómo veíamos el suelo, pero siempre había un círculo que sufría más. En esta primera zafra con el asesoramiento técnico y el acompañamiento de Ciabay hemos logrado una diferencia de 300 a 400 kg por hectárea, lo cual compensa totalmente la inversión, y recién estamos empezando a profesionalizarnos”.

Sosa destaca especialmente el impacto positivo del acompañamiento, del asesoramiento personalizado en el tipo de suelo y cultivo, la respuesta inmediata en el servicio y repuestos; razones que respaldan el proyecto de La Susana de mayor inversión en riego para el futuro.

“Tenemos siempre un plus en el cultivo con riego. Ahora tenemos seguridad. Trabajamos un área que tiene un promedio de productividad que nos asegura cierta ganancia, y dejamos de pensar si el tiempo nos va a ayudar o no en la cosecha”.

Los resultados que presentan

Hacienda La Susana:

03
PIVOTES CENTRALES

Operando en

08
CÍRCULOS

Cubriendo un área total:

680
HECTÁREAS.

los cultivos de La Susana son una prueba innegable de los beneficios de la inversión en riego. Muchos productores se han acercado a conocer la experiencia de La Susana, y Ricardo destaca la importancia de transmitir la experiencia positiva del proyecto actual, su inversión y resultados para el futuro.

“Lo que destaco siempre es la importancia de que el proveedor se ponga en el lugar del cliente. Lo más importante en el momento de invertir, es poder confiar, no sólo en el equipo, sino en el servicio y las personas que están detrás de la tecnología. Las máquinas son importantes, pero es más importante el trato personal y cercano que nos da la seguridad de estar en buen camino”.



El paraguayo Ricardo Sosa conmemora los resultados de la irrigación





Grandes ideas

58.

Pasto bajo
pivot rotativo
garantiza
rentabilidad
en Brasil y en
Uruguay

68.

Máster Claudio
Furukawa habla
sobre la optimiza-
ción de los costos
de producción



PASTO VERDE Y P (MUCHA!) LECHI



PRODUCCIÓN DE E TODO EL AÑO

La irrigación como diferencial
en propiedades lecheras en
Brasil y Uruguay

L

a importancia de los pivotes para la agricultura ya está consolidada y es ampliamente discutida y divulgada su utilización en varias partes del mundo. Pero, poco a poco, el productor rural también pasa a descubrir el valor que los pivotes centrales pueden agregar a los campos de ganadería.

El equipo de Pivot Point viajó para conocer dos propiedades lecheras que ya están cosechando los frutos, con la inversión en el pastoreo irrigado: una situada en una de las más importantes cuencas lecheras de Brasil y la otra, en Uruguay. A pesar de tan distantes entre sí, con realidades tan diferentes, poseen un denominador común: mucho resultado con la utilización del pivote.



"Estamos ahorrando US\$ 156.588 mil al año y gran parte de eso con la utilización de un concentrado de baja proteína. Esto sólo fue posible porque estamos con pasturas (con 15% de proteína) garantizada todo el año"

En el caso de la Hacienda San Francisco, en el municipio de Pasos, suroeste del estado de Minas Gerais, en Brasil, la belleza del paisaje es impresionante: la represa al fondo, la pastura para el buey garantizado por el riego y las vacas de excelente calidad. Admirable es también la productividad que ha sido registrada con inversión tecnológica en nutrición y genética en el rebaño.

La selección GM tiene más de 50 años y es reconocida por los animales Girolando (cruce entre las razas Gir Lechero y Holandés) de excelente calidad, con perfil moderno y funcional. Genética que se vende para todo Brasil, con la dedicación del productor Geraldo Maia.

Además, la producción de leche. Mucha leche. Actualmente, son 400 vacas en lactación. Todas criadas a base de pasturas y con una producción media de 20 kg de leche por animal por día.



Fernando Maia conmemora la inversión en la irrigación

Aumento de producción y una economía millonaria

Actualmente, son 70 hectáreas irrigadas y ni el relieve accidentado de la hacienda obstaculiza el movimiento del pivote. La instalación del sistema fue recomendada y asesorada por el ingeniero agrónomo Fernando García Leal.

El objetivo del proyecto era disminuir el costo de producción. Y funcionó muy bien. Se invirtieron cerca de US\$ 219.223 mil para la implantación del sistema, monto que será recuperado en menos de dos años. "Es una tecnología altamente lucrativa. Estamos ahorrando US\$ 156.588 mil al año y gran parte de eso con la utilización de un concentrado de baja proteína. Esto sólo fue posible porque estamos con pasturas para el (con 15% de proteína) garantizada el año entero", justifica el especialista.

¿Qué pasto es ese?

El pastoreo está formado por *panicum maximum* y o mombaça, gramínea con alto porcentaje de proteína y de difícil manejo. El secreto de este pasto verde, que refleja mucha calidad en la nutrición de los animales, es dada también por el sistema de riego. El pivote fue montado hace cinco años en la propiedad y garantizó una completa transformación en el perfil de la hacienda.

Antes, el área se utilizaba para la producción de forraje de maíz. Con el sistema de riego, los propietarios invirtieron en el pastoreo rotatorio, lo que posibilitó duplicar la cantidad de vacas en lactación en la misma área. Además del aumento de la tasa de llenado, la estructura garantiza los sueños de la hacienda: alcanzar 800 vacas en lactación para el 2020, cuando la producción podría

superar 20 mil kilos de leche por día. "Fue la mejor inversión de los últimos tiempos de la hacienda", asegura Wesley Silva Maia, gerente de la propiedad.

Los resultados son tan buenos que el proyecto es aumentar el área irrigada, instalando un pivote en los próximos años. "Nuestra meta es alcanzar 800 vacas en lactación y la cantidad de leche producida depende de una buena nutrición. Este costo es muy alto, por lo que la irrigación es fundamental para garantizar el pasto verde todo el año", afirma el director de marketing de la propiedad Fernando Barbosa Maia, completando: "Y, por supuesto, será Valley. A nosotros nos gusta usar lo mejor del mercado. Y Valley es la mejor del mercado. Estamos muy contentos y equipo que está ganando, no se cambia".

Gran productividad alcanzada en Uruguay

A solo 33 kilómetros del centro de Montevideo –la capital de Uruguay–, en una zona rural del departamento de Canelones, un establecimiento lechero ha incrementado notoriamente el volumen y la calidad de su producción, consiguiendo una mayor rentabilidad, gracias a que apostó a una herramienta clave: el riego.

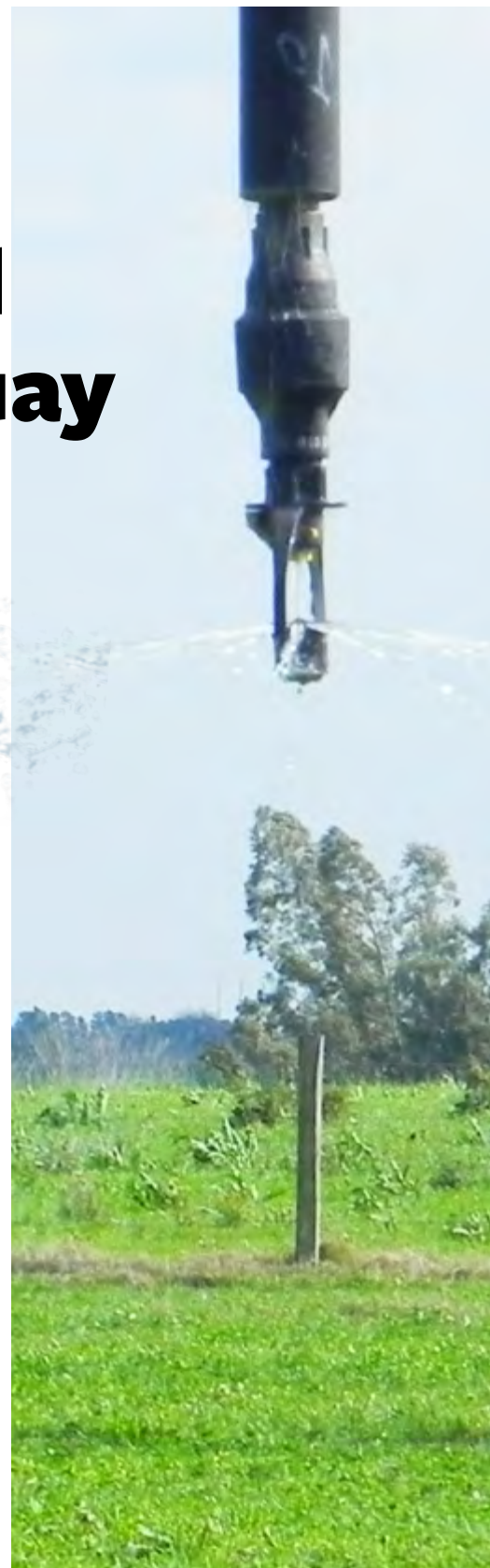
En 2009 una firma internacional, capitales ingleses, que posee emprendimientos productivos en Inglaterra y Australia decidió establecerse cerca de la localidad de Progreso. Lo hizo en una zona de quintas, donde últimamente se realizaban diversos cultivos hortícolas y donde hace algunas décadas reinó la producción de remolacha azucarera.

Apenas uno llega a ese sitio caracterizado por pequeños predios familiares mayormente del rubro granjero, sobre el denominado camino Folle, lo primero que ve al pasar la portera inicial es un modelo Spinner de los pivots de Valley, en acción sobre una pradera que en pleno invierno luce un verde espectacular, intenso.

A unos metros del equipo, tranquilamente observando cómo todo transcurría sin inconvenientes, estaba Agustín Montero: el ingeniero agrónomo responsable del manejo del establecimiento Campo Longley, encargado de su área productiva.

“La producción acá tiene dos rubros, uno que es el principal, la producción de leche, pero también como complemento hay un rodeo de carne”, informó tras el saludo de rigor al periodista y al ingeniero agrónomo Felipe Lecueder, Gerente de la División Riego de Corporación de Maquinaria, representante en Uruguay, quien realizó ese día una visita técnica al cliente.

“Conseguimos producir más forraje en la misma área, aumentando la eficiencia de la propiedad”





Buen riego, buen pasto, buenas vacas: buena leche

En el Campo Longley hay 220 vacas en ordeño. El rodeo es 100% Jersey, excelente productora de leche, sin presencia de animales Holando, que es la raza mayoritaria en Uruguay, productora de mayores volúmenes pero con menores indicadores en sólidos. La genética Jersey que se utiliza en este establecimiento procede de dos cabañas líderes en el país, Las Rosas (de d'Arenberg, de Florida) y Los Piquetes (de Carli, de San José).

Siempre sin dejar de ver al pivot en acción, Agustín detalló que en el ejercicio 2016-2017, que acaba de concluir, con una carga animal de 1,9 vaca masa por hectárea y 1,6 vaca en ordeño por hectárea se produjo en el año 1,6 millones de litros (el 100% se remite a la principal industria láctea en Uruguay, Conaprole), utilizándose un tambo con capacidad para ordeñar 40 animales en forma simultánea y siempre en base a tecnología y manejos de vanguardia. La producción promedio fue de 17,5 litros por vaca por día, generándose un producto con un promedio de 8,58% de sólidos, de los cuales 3,89% fueron de proteína y 4,69% de grasa.

“El establecimiento tiene 300 hectáreas y hay 290, casi el total, con pasturas. Hacemos una producción muy intensiva, con un aprovechamiento del área muy grande, no hay campo natural”, puntualizó.

Las praderas permanentes tienen una base de *paspalum dilatatum*, una gramínea estival autóctona aunque la semilla se importa, pero también se incorpora anualmente algún verdeo, básicamente de raigrás y también principalmente trébol blanco, con algo de trébol rojo”.

Tras mencionar que en el establecimiento trabajan él y otras seis personas, enfatizó que desde que se incorporó el riego, hace cuatro años, “de inmediato la producción comenzó a mejorar, no solo en cantidad, sobre todo en calidad”.

Antes no se regaba “y estábamos totalmente expuestos, se dependía de las precipitaciones que están siendo menos previsibles, la variabilidad en los registros de precipitaciones acá se hizo muy alta, lo cual establece una incertidumbre muy grande en la planificación”.



Augustín es gerente de la propiedad de Uruguay y está feliz con los resultados debajo del pivot

Además de eliminar ese factor de riesgo, la llegada del riego “nos mejoró totalmente la persistencia de las praderas, se mejoró desde la implantación, podemos tener praderas con mayor largo de duración y de mayor producción en el largo de su vida. La calidad de producción mejora, sin dudas, porque podemos incluir variedades estivales que tienen otro tipo de comportamiento, algo que antes, cuando se dependía de las lluvias, eso no era posible”.

“La cuenta es muy sencilla”, afirmó Augustín señalando el pivot de Valley: “si gracias a esto podés producir mayor forraje en la misma área, estás aumentando la eficiencia del predio”. Eso, en una época de altos costos productivos y precios por la leche que no se han recuperado totalmente, es de alto valor.

Por otra parte, complementó, “también de la mano del riego se estimulan otros desarrollos, se pueden hacer inversiones en mejor genética vegetal pero también en mejor ge-

nética animal porque los resultados están garantizados. Con la adquisición del riego se puede también hacer un mejor uso de los insumos, por ejemplo usar el nitrógeno en la cantidad, en el lugar y en el momento más adecuado porque el aporte de agua al suelo lo maneja uno”.

La vedette del campo

“La ventaja del modelo Spinner de la marca Valley es su propulsor hidráulico”, enfatizó el Ing. Agr. Felipe Lecueder cuando se lo consultó sobre una explicación detallada del equipo que encontramos en ese establecimiento lechero.

Añadió que “permite trabajar en muchas posiciones de riego sin necesidad de energía eléctrica y con muy bajo consumo de energía. Requiere dos kilos de presión a la base y fácilmente se traslada en seis posiciones de riego. Es la solución ideal para campos pequeños, con limitado acceso al agua, ya que no tiene altos requerimientos como un pivote de mayor escala”.



Eficiencia comprobada

El sistema de riego fue implantado en el Campo Longley hace cuatro años. Los resultados ya se han sentido en los primeros meses. Pero para comprobar la eficiencia, Agustín desarrolló un estudio durante un período de 25 días. Se separaron pequeñas áreas en las que los animales no pudieron entrar. Una fue irrigada. Otra no. "El resultado fue muy claro. Cada milímetro cúbico de agua aplicada tuvo una producción diaria de 10 kilos más de pasto en el área irrigada", revela, mientras que el manejo de las especies forrajeras se perfecciona, esa diferencia será mayor.

"La irrigación nos da seguridad para trabajar de forma intensa, como lo hacemos aquí. Descubrimos que más (y mejor) pasto es la única manera de hacer crecer el volumen y la calidad de nuestra leche. La calidad es lo que la industria exige de la gente", afirma, añadiendo que la base del pasto es *Paspalum dilatatum*, una gramínea importada. Además de ella, se incorporan principalmente el azule y el trébol blanco.

En los datos del último año, el rendimiento promedio registrado fue de 17,5 litros por vaca al día, generando un producto con un promedio de 8,58% de sólidos: 3,89% de proteína y 4,69% de grasa. Es importante destacar que, hoy, la hacienda cuenta con una estructura capaz de ordeñar hasta 40 animales simultáneamente y adopta tecnología y manejo de vanguardia. Actualmente, el equipo para operar el del sistema cuenta con otras seis personas

"Es muy fácil de automatizar y está pensado para regar 20 horas por día, sin necesidad de estar pendiente de él", señaló el profesional de Corporación de Maquinaria – Valley, quien sintetizó: "es un equipo robusto, con la misma estructura que un pivot grande pero mucho más sencillo de operar y muy versátil para este tipo de proyectos".

Agustín, por su parte, agregó que se decidió realizar la inversión correspondiente por las ventajas ya expuestas y porque "es un equipo móvil, el área que riega es de 2,2 hectáreas, en este predio hay seis posiciones de riego por lo cual podemos regar 13,6 hectáreas con el mismo equipo. Trabaja a baja presión, lo que se traduce en un ahorro de energía, que es uno de los costos más altos que tiene la producción. Es muy fácil de operar, muy simple, solamente es prender la bomba y el equipo empieza a regar. Y al momento del traslado, con un tractor y dos operarios fácilmente se mueve, no tiene complejidades de empantarse, en media hora se lleva de un lado a otro y así en un solo día se pueden tener tres círculos de riego completos".

Como ya se indicó, "el movimiento se hace de forma hidráulica, no tiene motor eléctrico como otros equipos de mayor tamaño". Y un detalle no menor: "es un pivot simple, que no ha tenido problemas, no tiene componentes eléctricos adentro del equipo, por lo tanto no tiene

forma de romperse; nunca nos ha dado problemas".

Según pudimos apreciar, en este caso el agua que se utiliza para regar se toma de una represa propia, próxima a las praderas, que además entrega el agua para las labores en el tambo y para que beban las vacas. El agua de la represa al pivot se traslada por una cañería instalada bajo la superficie.

Un ensayo revelador

Agustín, cuando la charla estaba próxima a concluir, recordó que recientemente realizó un ensayo en el predio, en un lapso de 25 días. Delimitó dos pequeñas parcelas a las que no dejó ingresar animales. Una fue regada por el Spinner y la otra no. "El resultado –lo dijo hablando con entusiasmo– fue muy claro, porque por cada milímetro de agua aplicado tuvimos una producción diaria de 10 kilos más de pasto en el área regada", mencionó, añadiendo que "conforme vayamos afinando el manejo de las especies forrajeras esa diferencia será mayor".

Antes del apretón de manos y del acuerdo mutuo de volver a vernos pronto para ver cómo sigue todo, Agustín pidió decir algo más: "creo que para trabajar como lo hacemos acá, en forma intensiva, tener seguridad para manejar y administrar el recurso agua es fundamental, para nosotros el riego marcó un antes y un después, comprobamos que más y mejor pasto es la única forma de crecer en volumen y en calidad, que es lo que la industria nos demanda".



La automatización de riego garantiza gran cosecha

La propiedad de São Paulo invierte en un sistema que permite el control remoto de pivotes y facilita el manejo de cultivos

El camino para lograr una cosecha completa y alcanzar índices de rentabilidad superiores al promedio en el campo exige estar atento al futuro e invertir en el momento adecuado. Así lo hicieron los hermanos Maurício Swart, de 35 años, y Paulo Swart, de 48 años, del interior del estado de São Paulo. Clientes del grupo Unimaq desde hace más de diez años, estos productores decidieron invertir en un nuevo sistema de riego para incrementar la producción de granos.

Con sede en Paranapanema y con propiedades en Itai e Itapeva, el Grupo Swart acaba de invertir en la adquisición de un Pivot Central Valley. También adquirió un sistema de automatización y tuberías que permitió modernizar el riego de las 2 mil hectáreas de granos plantadas al integrar todos los sistemas de riego ya existentes en la Hacienda San Lucas, el nuevo proyecto promete aumentar la eficiencia, tecnificar y dar escala al cultivo irrigado.

La tecnología también ayudará a mejorar el manejo como un todo, ya que el nuevo sistema se puede accionar a distancia. "Resolvimos invertir en la automatización, que agrega bastante, pues permite accionar los pivotes remotamente vía celular o incluso vía radio, facilitando la mano de obra para irrigar en la mejor hora posible, que es por la noche, cuando se reduce la pérdida de agua por evapotranspiración", dice Maurício Swart. Considerando las características de la región, que tiene muchos períodos sin lluvia y sufre con frustraciones de cosecha en los cultivos de secano, la inversión en irrigación es de suma importancia, puntualiza el agricultor.

Además, los equipos, que aún están siendo instalados, ayudarán en el manejo de nuevas áreas de cultivo implementadas este año. "Hicimos una ampliación de área y



queremos optimizar la producción", relata el asistente financiero del Grupo Swart, André de Souza Bueno. En total, el grupo posee cuatro propiedades y 30 pivotes para irrigar los cultivos de soja, maíz, frijoles, cebada, trigo, sorgo y algodón.

Banco de la fábrica facilitó la inversión

Para garantizar el negocio, los hermanos Swart recurrieron al banco de la fábrica. "Me sorprendió la agilidad del banco", dijo Mauricio Swart sobre la financiación, destacando que esta fue la primera vez que hizo la adquisición a través del Valley Finance y que todo el proceso fue bastante eficiente. Los productores entregaron el 20% del valor y el 80% del equipo se financió en un plazo de ocho años.

La mayor ventaja del banco de la fábrica, explica la gerente administrativa de Unimaq de Taquaritiba, Priscila Pereira da Silva, es la agilidad. "El banco fue muy rápido en todo el proceso y en la aprobación de la documentación. El deseo del cliente era exactamente que fuera todo muy rápido para tener tiempo de irrigar para el próximo cultivo", puntualiza Priscila, recordando que la aprobación de la línea de crédito salió en apenas tres días.

Los equipos, negociados por el vendedor de Unimaq Ricardo Augusto da Silva ya fueron entregados y están en fase de instalación. "Este ha sido el diferencial de trabajar con Valley Finance en las líneas de riego. La agilidad de estos bancos es mayor que la de los demás", complementa la gerente. Según ella, actualmente el 20% de las ventas de equipos de riego realizadas por Unimaq son por medio de bancos de fábrica y la tendencia es aumentar. "Este valor sólo no es mayor porque algunos clientes de regiones más lejanas tienen registro en bancos convencionales y acaban realizando la operación con sus bancos por una cuestión de comodidad". ●



FOTO: ARQUIVO PESSOAL

Más información sobre Valley Finance:

es un programa desarrollado en sociedad entre Valmont y DLL en Brasil, que ofrece soluciones financieras para la adquisición de los pivotes Valley. Socio global de soluciones financieras, el banco DLL es un subsidiario integral del Grupo Rabobank de origen holandés, actualmente presente en 35 países, actuando como especialista en ocho sectores de la economía junto a fabricantes de equipos, revendedores y distribuidores, ofreciendo soluciones integradas para todo el ciclo de vida de estos productos. En Brasil, ofrece soluciones de Vendor Finance compuestas por una gama de líneas de crédito para los mercados de Agricultura, Construcción, Industria, Transportes, Salud y Tecnología para Oficinas.

"El deseo del cliente era exactamente que fuera todo muy rápido para tener tiempo de irrigar para el próximo cultivo"

Optimizar los costos de producción y obtener mayor productividad



Ingeniero Agrícola, Máster en Riego y Drenaje y Gerente de la Unidad Irrigación Copasul - Cooperativa Agrícola Sulmatogrossense



CLAUDIO FURUKAWA
FURUKAWA@COPASUL.COOP.BR

La agricultura se ha desarrollado con mucha velocidad en los últimos años. Se incorporaron diversas tecnologías en el sistema productivo, como la biotecnología aplicada a las semillas, la agricultura de precisión aplicada en las operaciones agrícolas y la utilización de imágenes digitales para identificación de diferenciales productivos en infinitos segmentos del área cultivada.

Junto a la evolución, se ha observado en el campo, un aumento creciente en los costos de producción como consecuencia de los mayores valores de los insumos, de los mayores costos de las nuevas tecnologías y de la logística como un todo (principalmente aumento expresivo en el costo de los combustibles) y también por el incremento de la remuneración de los trabajadores del campo y la valorización del precio de la tierra (y, consecuentemente, del arrendamiento).

Por otro lado, los valores de las materias primas, a pesar de picos aislados de valorización, no acompañaron con el mismo ritmo la elevación de los costos de producción. Por eso, el mayor desafío de los productores agrícolas, para mantenerse en la actividad, es la optimización de los costos de producción y la búsqueda de mayor productividad. Estos dos factores deben estar siempre vinculados el uno al otro, para lograr eficiencia en la producción.

En el caso de los proyectos de riego, se ha discutido con mucha frecuencia,

principalmente en la región de actuación de Copasul, cuál es el proyecto que puede entregar la mayor eficiencia de producción, en lo que se refiere a la actividad de riego. Al principio, se buscaba entregar el proyecto con el menor valor de adquisición por hectárea, en detrimento de la potencia instalada o la capacidad de atender la demanda hídrica de los cultivos. A continuación, se enfatizó mucho la capacidad de aplicación de agua por el equipo de riego, para garantizar la atención al déficit hídrico, dando prioridad a la operación nocturna, cuando hay un beneficio arancelario bastante significativo.

En análisis más recientes, ya que Copasul lleva sólo dos años en el mercado, otras variables comenzaron a ser analizadas por los productores juntamente con las citadas arriba.

Además del costo del equipo por hectárea, comenzó a discutirse, en el análisis de los proyectos, el valor demanda de energía contratada y el potencial de riego en el ciclo de determinados cultivos.

Las mayores demandas de energía eléctrica pasaron a tener un peso muy grande en la definición de la configuración del proyecto de riego. Las mayores demandas han generado mayores inversiones de adecuación de la red de transmisión de energía eléctrica y de la capacidad de transformación de las unidades de subestación de las concesionarias, cuyos costos se prorratan con el productor rural, en algunos casos haciendo inviable la inversión en irrigación. En el Cuadro 01, están discriminados los datos de tres proyectos de riego para una misma área de cerca de 100 hectáreas, cuyas características son bastante comunes en

CENTRAL PIVOTE - ÁREA TOTAL IRRIGADA DE 100 HÁ

	8,0 mm / 21 horas			10,0 mm / 21 horas			12,0 mm / 21 horas		
	Valor (US\$)	%	US\$ / ha	Valor (US\$)	%	US\$ / ha	Valor (US\$)	%	US\$ / ha
PIVOT	130.666	66,77	1.3	135.063	61,96	1.344	142.637	59,58	1.419
Aductora	27.013	13,80	268.782	39.577	18,16	0.394	40.215	16,80	0.4
Bombeo	13.192	6,74	131.266	15.077	6,92	150.055	22.621	9,45	225.013
Sistema eléctrico	14.449	7,38	143.767	17.59	8,07	175.064	17.594	7,35	175.009
Conexiones y válvulas	10.365	5,30	103.138	10.679	4,90	106.29	16.337	6,82	162.508
Valor del equipo	195.684	100,00	1.947	217.985	100,00	2.169	239.404	100,00	162.508
Diferencia básica 8,0 MM	100%			111%			122%		
Potencia/unidad	150 CV	1,50 CV / ha		200 CV	2,00 CV / ha		250 CV	2,50 CV / ha	

Cuadro 01

nuestra región (sur de Mato Grosso do Sul). Desnivel total de 35 metros, 20 desde la motobomba hasta el centro del pivote, 15 metros más desde este punto hasta la distancia del punto más alto. Se consideró una distancia de 900 metros de la motobomba hasta el centro del pivote, con declive uniforme. Se consideró también que no haya limitación de flujo de la alimentación del equipo de riego. En muchos casos, esta variable es determinante en la definición de las características de los proyectos.

En todos los tramos, se buscó equilibrar las pérdidas de carga en la partidora y en la parte aérea del pivote, para optimizar la potencia total de las motobombas.

En base al valor del equipo con lámina de 8,0 mm / 21 horas, se observa que cada 2,0 mm por día en la lámina de riego, se obtiene un aumento en torno al 11% en el valor del equipo, y un incremento de 50 cv en la potencia total de las motobombas.

El Cuadro 02 ilustra los valores de tarifa de energía eléctrica vigentes a junio / 2017 en Mato Grosso do Sul, ya incluidos los impuestos (PIS / COFINS e ICMS). También ilustra el número de horas consideradas en los períodos diurno y nocturno, así como las tarifas para cada uno de esos períodos, además del valor mensual de la demanda contratada.

Con base en los datos del Cuadro 02, se elaboró una simulación de tres condiciones de lámina total de riego para un ciclo de soja, dentro de las estimaciones citadas por Embrapa Agropecuaria Oeste. Las cuchillas fueron: 170 mm, 220 mm y 280 mm.

El Cuadro 03 muestra los costos de energía eléctrica para cada uno de los proyectos, en las tres condiciones de láminas citadas arriba.

PLANILLA DE COSTOS OPERACIONALES - ELÉCTRICO - HORARIO ESTACIONAL VERDE			
PIVOT CENTRAL	PIVO 1	PIVO 2	PIVO 3
Zona Irrigada (ha)	100,5	100,5	100,66
Potencia motobomba (cv)	152,24	197,5	256,54
Valor de la demanda contratada (reais/kw)	15,43	15,43	15,43
Período de funcionamiento diurno (horas)	12,5	12,5	12,5
Período de funcionamiento nocturno (horas)	8,5	8,5	8,5
Potencia instalada (kW)	130,70	166,71	213,70
Eficiencia de riego (%)	90,00	90,00	90,00
Lámina de Riego (mm)	8,0	10,0	12,0
Flujo de proyecto (m³/h)	383,0	479,0	576,0
Potencia del pivote (cv)	12	12	12
Tarifa horaria de temporada verde (reais/kwh)	0,319	0,319	0,319
Tarifa nocturna (reais/kwh)	0,064	0,064	0,064
Costo mensual de la demanda (reais)	2.016,67	2.572,40	3.297,34

Cuadro 02

LÁMINA TOTAL EN TORNO A 170 MM EN EL CICLO SIMULADO PARA EL CULTIVO DE LA SOJA.

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LÁMINA DE RIEGO TOTAL EN EL CICLO (MM)	173,52	170,71	166,29			
COSTO DE ENERGÍA (US\$)	6.193,00	7.075,00	8.351,00			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/HA)	61.623,00	70.395,00	82.964,00			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/MM/HA)	355,00	411,00	499,00			
INDICADOR DE LA SOJA (60,00 SACAS/HA)	3,27	3,74	4,40			
RESULTADO (%)	100	114	135			
	SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
DÍAS DE RIEGO NOCTURNO	5	4	3	9	7	6
DÍAS DE RIEGO DIURNO						
LÁMINA IRRIGACIÓN MENSUAL (MM)	16,19	16,19	14,57	29,14	28,33	29,14
COSTO MENSUAL DE ENERGÍA (US\$)	744,00	921,00	1.144,00	833,00	1.006,00	1.253,00

LÁMINA TOTAL EN TORNO A 220 MM EN EL CICLO SIMULADO PARA EL CULTIVO DE LA SOJA.

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LÁMINA DE RIEGO TOTAL EN EL CICLO (MM)	221,71	220,95	226,57			
COSTO DE ENERGÍA (US\$)	7.022,00	7.906,00	9.419,00			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/HA)	69.94	78.673	93.579			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/MM/HA)	0.316	0.357	0.413			
INDICADOR DE LA SOJA (60,00 SACAS/HA)	3,72	4,19	4,98			
RESULTADO (%)	100	112	134			
	SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
DÍAS DE RIEGO NOCTURNO	6	5	5	12	10	8
DÍAS DE RIEGO DIURNO						
LÁMINA IRRIGACIÓN MENSUAL (MM)	19,43	20,24	24,49	38,86	40,48	38,86
COSTO MENSUAL DE ENERGÍA (US\$)	765,00	947,00	1.214,00	898,00	1.089,00	1.323,00

LÁMINA TOTAL EN TORNO A 280 MM EN EL CICLO SIMULADO PARA EL CULTIVO DE LA SOJA.

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LÁMINA DE RIEGO TOTAL EN EL CICLO (MM)	279,62	285,24	289,14			
COSTO DE ENERGÍA (US\$)	7.955,00	9.030,00	10.750,00			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/MM/HA)	79.146	89.844	106.786			
COSTO UNITARIO TOTAL DE ENERGÍA (US\$/MM/HA)	0.282	0.313	0.370			
INDICADOR DE LA SOJA (60,00 SACAS/HA)	4,21	4,78	5,68			
RESULTADO (%)	100	114	135			
	SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
DÍAS DE RIEGO NOCTURNO	10	8	6	12	10	8
DÍAS DE RIEGO DIURNO)						
LÁMINA IRRIGACIÓN MENSUAL (MM)	32,38	32,38	29,14	38,86	40,48	38,86
COSTO MENSUAL DE ENERGÍA (US\$)	854,00	1.033,00	1.253,00	900,00	1.091,00	1.326,00

Pivot 1: Lámina de 8,0 mm / día

Pivot 2: Lámina de 10,0 mm/día

Pivot 3: Lámina de 12,0 mm día

NOVIEMBRE			DICIEMBRE			ENERO		
6	5	4	8	6	5	5	4	3
6	5	4	8	6	5			
48,00	50,00	48,00	64,00	60,00	60,00	16,19	16,19	14,57
1.747,00	1.992,00	2.250,00	2.119,00	2.229,00	2.554,00	744,00	921,00	1.144,00

NOVIEMBRE			DICIEMBRE			ENERO		
8	6	5	10	8	7	6	5	4
8	6	5	10	8	7			
64,00	60,00	60,00	80,00	80,00	84,00	19,43	20,24	19,43
2.115,00	2.225,00	2.549,00	2.488,00	2.700,00	3.158,00	765,00	948,00	1.179,00

NOVIEMBRE			DICIEMBRE			ENERO		
10	8	7	12	10	9	10	8	6
10	8	7	12	10	9			
80,00	80,00	84,00	96,00	100,00	108,00	32,38	32,38	29,14
2.492,00	2.704,00	3.163,00	2.864,00	3.179,00	3.771,00	856,00	1.035,00	1.253,00

Quadro 03




“El mayor desafío de los productores agrícolas, para mantenerse en la actividad, es la optimización de los costos de producción y la búsqueda de mayor productividad.”

Para las tres situaciones, se destaca que para una lámina total en el ciclo con valores muy próximos, para el equipo con lámina de 10 mm / día, el costo directo con energía eléctrica tuvo un aumento entre el 12% y el 14%. Para el equipo con lámina de 12 mm / día, este mismo costo tuvo un alza entre el 34% y el 35%.

Podemos concluir por el análisis de los resultados anteriores, que el aumento de la lámina de diseño de 8,0 mm / día a 10 mm / día resultó en una inversión un 11% mayor, con un costo operacional en torno al 14%. Para el caso donde se desea una mayor seguridad del proyecto para la atención de la demanda hídrica de la pastura, ese incremento, tanto

en el costo de la inversión como en el costo, operacional es ponderable ya que ofrece una mayor autonomía de riego y mayores posibilidades de manejo.

Por otro lado, la lámina de 12,0 mm / día se mostró inviable tanto desde el punto de vista de la inversión como del valor del coste operativo, ya que en un 22% aproximadamente el valor del equipo y representa un aumento de alrededor del 35% en el costo operativo. Además de estos factores, la potencia, 83 KW más que el proyecto de 8,0 mm / día, implicaría mayores inversiones en la adecuación de la red de energía eléctrica. 

VALLEY[®] ICON

LA NUEVA GENERACIÓN
DE PANELES INTELIGENTES



VALLEYIRRIGATION.COM

VALLEY 