

**VALLEY** 

# PivotPoint

AÑO 02 | NÚMERO 2  
DICIEMBRE 2020

**AMÉRICA LATINA**

## **EN EL CAMPO**

PRODUCTORES DE MÉXICO Y VENEZUELA  
DEMUESTRAN CRECIMIENTO Y CALIDAD EN  
SU PRODUCCIÓN BAJO RIEGO.

## **GRANDES IDEAS**

HACIENDAS EN LA COMARCA LAGUNERA  
ASPIRAN A PRODUCIR 78 MILLONES  
DE KILOS DE MAÍZ SILO CON RIEGO  
TECNIFICADO.

## **EXPERIENCIA COLOMBIA**

LA PRIMERA FINCA MODELO PARA VIVIR LA  
EXPERIENCIA COMPLETA DE RIEGO CON  
VALLEY.

**“LOS RESULTADOS  
ESTÁN DEMOSTRADOS”**

USO MÁS EFICIENTE DEL AGUA, AHORRO DE MANO DE OBRA Y CRECIMIENTO  
DEL RODEO LECHERO EN AGUASCALIENTES, MÉXICO.





# DETRÁS DE **CADA PIVOTE** HAY UNA GRAN **HISTORIA**

Valley es líder mundial en irrigación. Reconocida por su innovación tecnológica, la empresa ofrece soluciones pioneras al servicio de la productividad del campo y contribuye a la alimentación del mundo, de una manera eficiente, responsable y sustentable.

Junto a Valley, el agricultor enfrenta períodos de sequía sin perder productividad, y produce más en menos área cultivada, además de contar con un equipo capacitado y certificado distribuido en más de 30 puntos de venta en toda Latinoamérica. Con más de 70 años de historia, los pivotes Valley están presentes en todo el mundo, marcando la diferencia en los mercados, en el día a día de las haciendas y en la mesa del consumidor.

**VALLEY** 





**06.** NOTA DEL EDITOR

**07.** PALABRAS DEL PRESIDENTE

---

**8.**

### **NOTICIAS DE LATINOAMÉRICA**

Las últimas noticias del sector agropecuario en la región.



**10.**

### **INFOGRAFÍA**

Mayor rendimiento y uso eficiente del agua. Comparativo riego por pivote y secano.



**12.**

### **Pivote Central**



**13.**

### **ACONTECER LATINO**

Conozca los eventos online y presenciales en los que participó Valley y sus distribuidores.

---

**14.**

### **EL LEGADO DE ROBERT DAUGHERTY**

Del primer pivote al liderazgo del mercado: los orígenes de Valley

---

**20.**

### **MUNDO VALLEY**

Valmont Solar Solutions: el poder del Sol se suma al respaldo y calidad de Valley

---

**24.**

### **DISTRIBUIDORES**

Nuestro distribuidor COPEVAL cultiva con Valley una sociedad de creación de valor, llegando de norte a sur del país con nuestros productos.

---

## 27. En El Campo



## 28. ENFRENTANDO EL CLIMA ADVERSO

Experiencias de producción de forraje para ganado lechero en Coahuila.

---

## 32. MANÍ BAJO RIEGO

En Venezuela, la tecnología de Valley asegura la provisión de agua y el incremento en los rindes.

---

## 36. ALTAS EXPECTATIVAS

Caña: se esperan resultados de tres cifras en México.

## 39. Grandes Ideas

---

## 40. TECNOLOGÍA PARA LA LECHERÍA

Aspiran a producir 78 millones de kilos de maíz silo con riego tecnificado.

---

## 44. ESTÁ DEMOSTRADO EL AHORRO

Los resultados están a la vista en la hacienda La Escondida, en Aguascalientes, México.

---

## 50. UNA EXPERIENCIA PRODUCTIVA

En Colombia se instaló la primera finca modelo, o smart farm, un lugar para vivir la experiencia completa de riego con Valley.

---

## 53. ESPACIO TECNOLÓGICO

Las soluciones de Valley que permiten el control remoto y el monitoreo de los sistemas de riego están aumentando la productividad y reduciendo los costos agrícolas; productores de Brasil comparten sus historias de éxito.



# nota del editor



**André Ribeiro**  
General Manager  
Latin America

Estimados clientes y distribuidores,

En esta edición tenemos varias novedades, una de las cuales es la entrada de Valley en el mercado de energía solar con la reciente adquisición de Solbras. Nuestros clientes ya no preguntan solo por las características de los equipos, también quieren conocer el impacto ambiental, y la energía solar será una de nuestras respuestas a partir de ahora.

También contamos la historia de nuestro distribuidor Copeval de Chile, un pequeño país que ha aprendido a domesticar el clima y tiene una de los sectores agrícolas más eficientes de Latinoamérica.

Visitamos a nuestros clientes productores de forrajes en México en la región de Zaragoza y Durango, donde predomina el clima semidesértico y donde logran tener una excelente productividad. También estuvimos visitando a nuestro cliente Ricardo, quien está en la portada de esta edición y aprendemos un poco más sobre la producción de leche, forraje y conocemos su magnífica bodega Santa Elena ubicada en Aguascalientes, México.

También estuvimos en Venezuela con nuestro cliente Darwin Ferrera de Agrícola La Cumbre, empresa modelo en producción y gestión ambiental, y que este año está produciendo maní. Para nosotros en Valley, es simbólico estar contribuyendo de alguna manera a Venezuela en este momento difícil para el país.

En San Luis Potosí, México visitamos la planta de Ingenio Santos que adquirió sus primeros 3 pivotes incluyendo los modernos modelos Corner. En Colombia presentamos nuestro concepto de finca inteligente en alianza con la Hacienda El Trejo.

Espero que disfruten de esta edición y en 2021 estoy seguro de que las caminarán aún mejor.

André Ribeiro



## EDITOR

André Ribeiro

## COORDINACIÓN

María Beis

## REDACTORES

Valeria DeAgostino - Rizoma

María Beis

## FOTOGRAFÍAS

Tiago Ferraz

Mónica Rojas

## DISEÑO GRÁFICO

Estúdio Siamo

## DIAGRAMACIÓN

Bold Propaganda

FACEBOOK/VALLEYIRRIGATION

YOUTUBE/VALLEYIRRIGATION

WWW.VALLEYIRRIGATION.COM

Pivot Point Latinoamérica es una publicación anual de distribución gratuita de VALMONT MONTERREY S DE RL DE CV, destinada a sus distribuidores, amigos y clientes para difusión de ideas, opiniones, novedades, eventos y lanzamientos. Todos los derechos están reservados y se prohíbe su reproducción sin autorización previa. Todas las opiniones e informaciones son responsabilidad de los autores, y no reflejan la opinión de Valmont Monterrey. Todas las fotos son de uso libre, excepto las que tienen créditos específicos.

VALMONT MONTERREY S DE RL DE CV,  
Carretera a Laredo Km 21, Parque Industrial  
Aeropuerto 1er Sector, Apocada, NL, México  
CP. 66616, teléfono: +52 80076091. [www.valleyirrigation.com](http://www.valleyirrigation.com)

---

# palabras del presidente



**João Rebequi**  
VICE PRESIDENT LATIN AMERICA

Estimados clientes,

Nuestra operación local del Valley en América Latina está evolucionando. Ahora tenemos un centro de distribución en Monterrey, México, con piezas y pivotes. Nuestro equipo creció aún más este año tenemos gente viviendo en: México, Panamá, Venezuela, Perú, Argentina y Uruguay. Creamos un nuevo programa de capacitación técnica más amplio y completo para nuestros distribuidores.

Contamos con nuevos distribuidores en: Venezuela, Bolivia, Paraguay, Guatemala y Perú. A pesar de la pandemia hemos crecido en ventas en Centroamérica, contamos con una nueva alianza que nos ayudarán a otorgar crédito a los clientes. Estamos ingresando más y más en el sector de caña de azúcar, ahora con la nueva opción de arrendamiento de equipos e infraestructura a los ingenios.

Todos nuestros productos vendidos en 2020 cuentan con paneles inteligentes que se conectan a los teléfonos celulares de los clientes. Esto tiene un fuerte impacto en la reducción de los costos laborales. En 2021 ya tenemos más inversiones previstas y nuestro foco estará en ampliar el equipo de asistencia técnica y postventa, además de la formación de nuestros distribuidores.

Estamos felices, confiados y seguros que creceremos aún más en 2021.

Gracias por la confianza.



# noticias | LATINOAMÉRICA

## ARGENTINA ESPERA LA PEOR COSECHA DE TRIGO EN 5 AÑOS

El informe realizado por la Bolsa de Comercio de Rosario detalló que el trigo sigue cayendo en los últimos meses de 2020 y se perdieron 300 mil toneladas.

En este sentido, menciona que casi 200 mil hectáreas sembradas con el cultivo se perderán, área que podría seguir incrementándose. “El rinde provincial no para de bajar: pasó de 21,6 a 18 qq/ha y se trata del rinde más bajo de los últimos 10 años”, destacó el informe.

El faltante sigue a pesar de las últimas lluvias, las de octubre e inicios de noviembre. La deuda de agua en gran parte de Córdoba y Santa Fe es de 80 a 140 mm y los suelos siguen en rojo.



## Nuevos mercados para el arroz uruguayo



La pandemia de COVID-19 intensificó el flujo del negocio arrocero uruguayo con la Unión Europea (UE) y despertó el interés en otros mercados de alto potencial, vitales para el complejo arrocero. Uruguay no planta arroz transgénico y esto permite exportar al viejo continente. La información fue difundida por Alfredo Lago, presidente de la Asociación de Productores de Arroz (ACA) del país.



# Zafra de café en Colombia llegaría a valores récord

Se espera que la cosecha de café de Colombia este año alcance un total récord de 9 billones de pesos, equivalente aproximadamente USD 2.334 millones, dijo en octubre el ministro de Hacienda del país, Alberto Carrasquilla. El valor estimado representaría un incremento de 23,3% en comparación con el año anterior, cuando la zafra generó 7,3 billones de pesos.

“Esperamos que el valor (de la cosecha de café) alcance un récord en 2020”, dijo Carrasquilla, en una presentación durante una conferencia anual de la Asociación Nacional de Exportadores de Café de Colombia, realizada en línea.



## LAS EXPORTACIONES PODRÍAN ALCANZAR HASTA 13,4 MILLONES DE SACOS ...

Colombia es el mayor productor mundial de café Arábica lavado y el valor de la cosecha de este año debería verse impulsado por una combinación de precios internacionales favorables con la devaluación del peso colombiano frente al dólar, según la Federación Nacional de Productores de Café. Se espera que las exportaciones colombianas alcancen entre 12,7 millones y 13,4 millones de sacos de 60 kilogramos a fines de 2020, frente a los 13,6 millones del año anterior, dijo el ministro, con base en estimaciones de la federación de productores.

## Giro Latino

Novedades del sector en 4 notas.

1 Paraguay espera lluvias para apalancar la cosecha de soja el 2021. Ante la fuerte sequía que atraviesa el país actualmente, los productores esperan que en el último trimestre del 2020 se puedan normalizar las lluvias, de modo de continuar con el arranque de la siembra de la campaña sojera 2020-2021.

2 El Instituto Boliviano de Comercio Exterior publicó un informe que reveló que entre 2018-2019, el departamento de Santa Cruz representó el 71% de la producción nacional, lo que representa 12,4 millones de toneladas.

3 Argentina se convirtió en el primer país del mundo en aprobar la comercialización de trigo transgénico, luego de un desarrollo realizado en el país, cuarto exportador mundial del cereal.

4 Impulsadas por la exención de aranceles del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las exportaciones de jugo de naranja de México a Estados Unidos derribaron el liderazgo del jugo brasileño en el mercado estadounidense. Datos aportados por el Departamento de agricultura de los Estados Unidos muestran que en los últimos 28 años la participación de México en el mercado estadounidense pasó de 6% a 46%.

# BENEFICIOS DEL RIEGO FRENTE AL CULTIVO TRADICIONAL EN SECANO

Según los especialistas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (ONU FAO), la productividad será fundamental para satisfacer las demandas alimentarias de una población mundial en rápido crecimiento.

El crecimiento de las plantas en la agricultura de secano puede verse atrofiado y el marchitamiento continuo de la planta puede reducir potencialmente el rendimiento hasta en un 8 por ciento todos los días, dependiendo de la etapa de crecimiento.

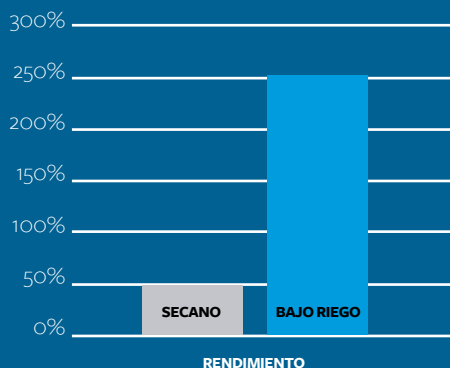
## BENEFICIOS DEL RIEGO POR PIVOTE

- Cubra hasta el 97% de su campo
- 80% (o más) de eficiencia del agua
- Baja erosión
- Lo suficientemente flexible para trabajar en prácticamente cualquier cultivo, terreno, tipo de suelo, etc.

## AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD

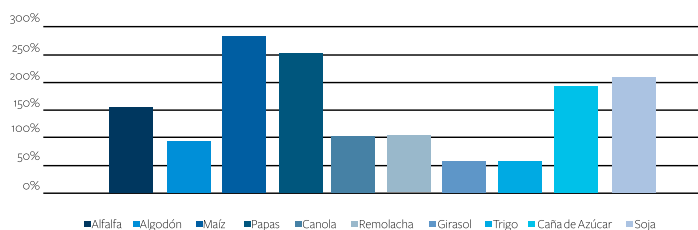
Los cultivos bajo riego pueden rendir entre un 100 y un 400% más, en comparación con la agricultura de secano, para la mayoría de los cultivos.\*

### AUMENTO DE RENDIMIENTOS



United Nations Food and Agriculture Organization (UN FAO)

### Incrementos porcentuales en los rendimientos sobre la agricultura de secano



Datos del documento n° 33 sobre riego y drenaje de la FAO, "Respuesta del rendimiento al agua". <http://www.fao.org/ag/AGL/aglw/cropwater/parta.stm>

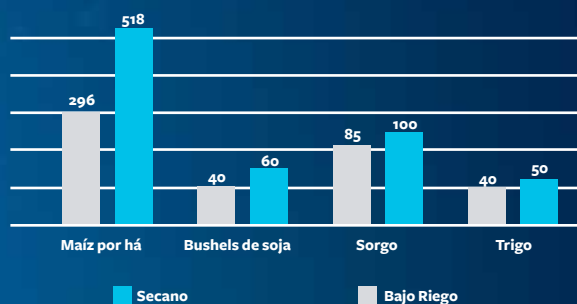




## EL RIEGO CONDUCE A UNA MAYOR PRODUCCIÓN

Un estudio de 2012 de la Universidad Estatal de Kansas muestra que el pivote aumenta los rendimientos sobre las tierras secas de 75% para el maíz, 50% para la soja, 18% para el sorgo y 25% para el trigo.

AUMENTO DE RENDIMIENTOS



## SU CULTIVO ASEGURADO CONTRA SEQUÍAS

- Más rentable que el riego por goteo
- Más eficiente que el riego por inundación
- Aplicación de agua uniforme
- Coste laboral reducido
- Tecnología de gestión remota

VALLEY

## El Campo en Línea

La nueva realidad nos llevó a adaptarnos rápidamente al modo virtual para no perder oportunidades de intercambio y conocimiento. A partir de las restricciones de reuniones y viajes, Valley Latinoamérica organizó varios seminarios y jornadas virtuales tituladas “El Campo en Línea”. Los días 6 y 7 de mayo se realizó un seminario sobre el funcionamiento del riego por pivote; los días 13 y 14 del mismo mes se realizaron dos seminarios sobre riego para caña de azúcar; los días 27 y 28 fueron dos jornadas sobre tencología Agsense. El 07 de julio realizamos una charla sobre riego y ganadería, a la cual asistieron clientes e

interesados de toda latinoamérica. En Argentina se realizó una jornada sobre o cultivos de invierno bajo pivote el día 14 de agosto con 4 destacados panelistas y más de 100 asistentes. En total más

de 900 personas se registraron a los webinars realizados, comprobando que los seminarios virtuales son una excelente herramienta para difundir nuestros productos y servicios.



## Valmont Solar Solutions™

En junio, Valmont anunció la adquisición de la mayoría de las acciones de Solbras - Energía Solar do Brasil, líder en el sector de la energía fotovoltaica (PV) en ese país. Con esta adquisición, sus servicios se expandirán globalmente a través de la importante red de distribuidores de Valley, líder en la industria. La división se llamará Valmont Solar Solutions™ y sus servicios incluyen generación distribuida de energía fotovoltaica; aprobación, diseño e ingeniería de proyectos técnicos detallados; y consultoría sobre nuevas plantas fotovoltaicas enfocadas en negocios agrícolas. Además, cada instalación de Valmont Solar™ incluye la posibilidad de monitoreo y control remoto.

Esta adquisición permite expandir la oferta de productos de Valmont para incluir no solo los pivotes más duraderos y avanzados disponibles, sino también una fuente de energía sostenible y de bajo costo para proporcionarles energía.

## FERIAS Y CHARLAS VIRTUALES

Los productores argentinos participaron activamente de la Expoagro digital. La feria virtual que se realizó entre el 9 y 11 de setiembre reunió a más de 300 empresas y recibió a unas 1.000 personas por día, según sus organizadores. Valley estuvo presente en un stand virtual con videollamadas, chats y materiales digitales.

Los días 13 y 14 de octubre se realizó de manera virtual el 6to Congreso Internacional Agropecuario para zonas Semiáridas, organizado por el grupo Pioneros del Chaco

de Paraguay. Valley participó como auspiciante invitando a sus clientes y amigos.

También estuvimos presentes en el encuentro virtual del sector agroindustrial de la caña Conexión Internacional de la Caña 2020, organizado por Procaña y Técnicaña de Colombia los días 03 al 06 de noviembre. Las conferencias mostraron las nuevas prácticas sostenibles, la productividad, la innovación y el desarrollo económico generado por cada uno de los eslabones de la cadena productiva del sector.





# Pivote Central

**14.**

**EL LEGADO DE ROBERT DAUGHERTY**

Del primer pivote al liderazgo del mercado: los orígenes de Valley

**20.**

**MUNDO VALLEY**

Valmont Solar Solutions: el poder del Sol se suma al respaldo y calidad de Valley

**24.**

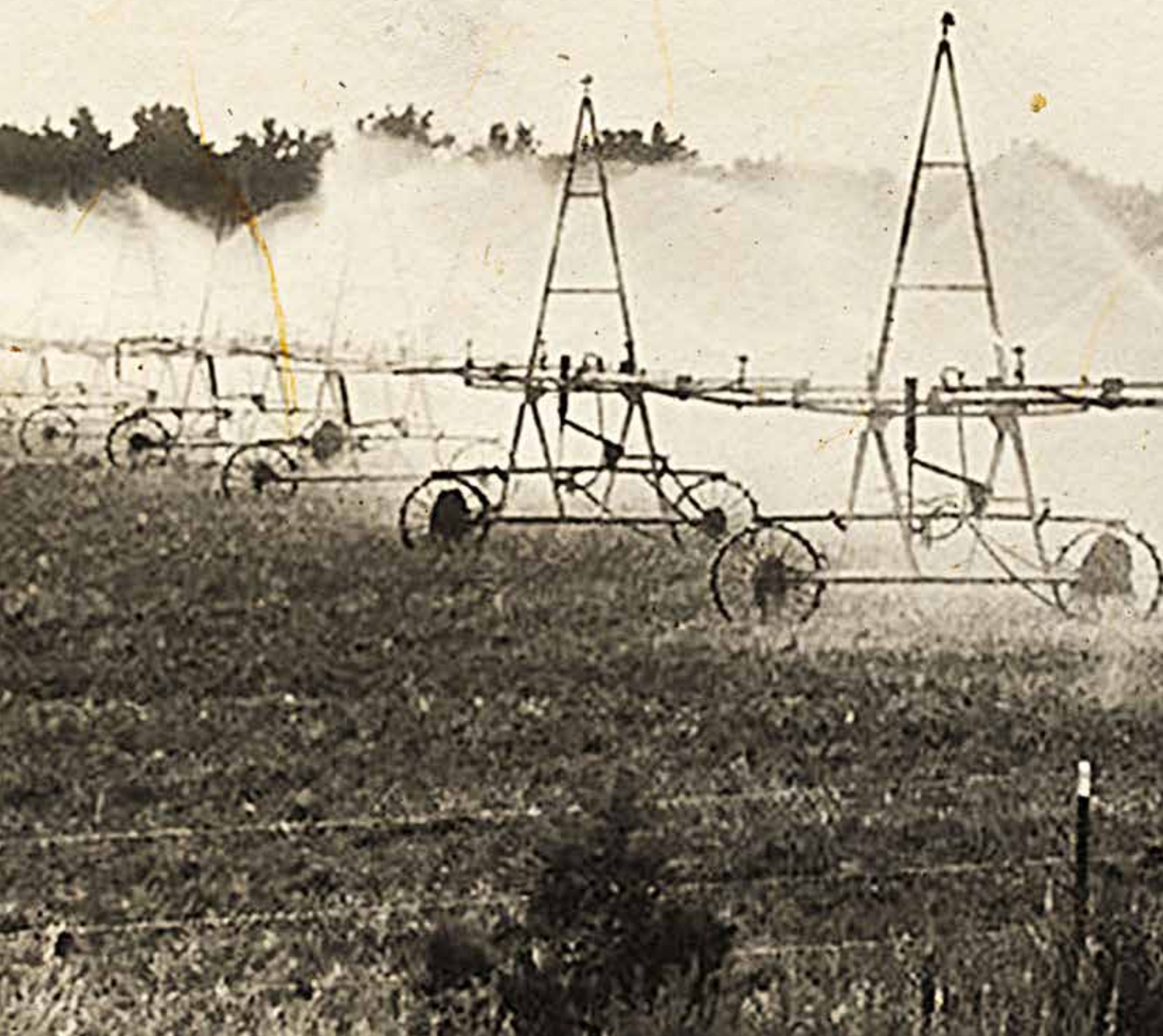
**DISTRIBUIDORES**

Nuestro distribuidor COPEVAL cultiva con Valley una sociedad de creación de valor, llegando de norte a sur del país con nuestros productos.

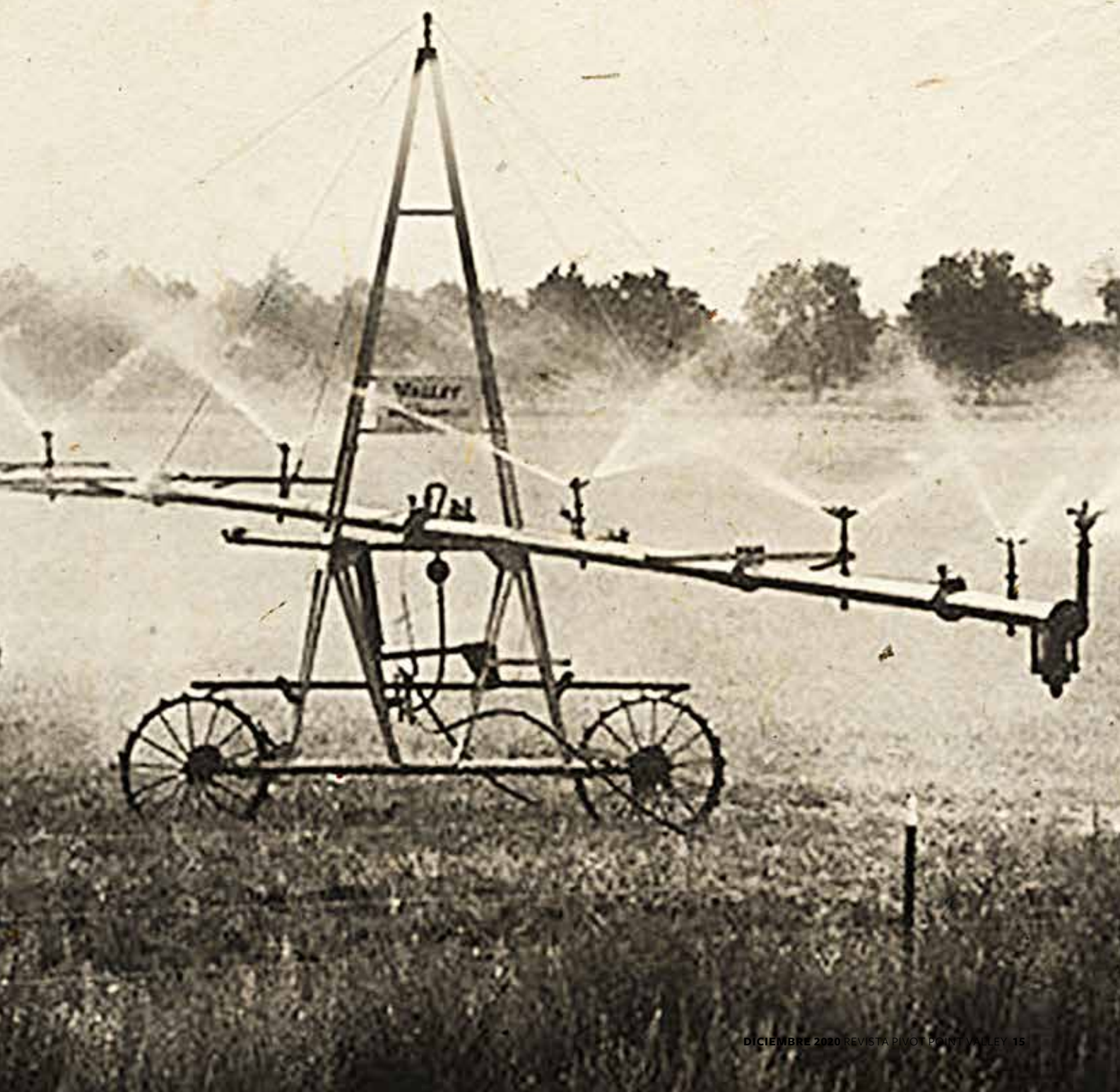


# DEL PRIMER PIVOTE AL LIDERAZGO DEL MERCADO: LOS ORÍGENES DE VALLEY

En esta sección especial, recordamos el legado de Robert Daugherty, fundador de la empresa que se convirtió en líder en el sector del riego de precisión.











Hoy en día, el mundo conoce a Valley como líder en el mercado del riego de precisión, posición lograda a través de la innovación tecnológica y pionera en el sector, cuyo resultado se manifiesta en la producción de alimentos para millones de personas en todo el mundo.

Pero, como cabría esperar de una empresa con casi 80 años de historia, sus orígenes son distintos a la empresa que conocemos hoy. La creación de la empresa se remonta a 1946 y debe su existencia a un hombre: Robert Daugherty. El mundo todavía se estaba recuperando de la guerra más sangrienta de la historia de la humanidad, y sectores como la agricultura exigieron innovaciones para dar un giro a las economías, iniciando una nueva etapa en la civilización occidental.

Fue en este contexto que Robert, luego de completar su servicio en la Segunda Guerra Mundial, trabajando en la Armada de los Estados Unidos, frente al Pacífico, inició una empresa

que llamó Valley Manufacturing - el nombre era una referencia a la ciudad donde la empresa se había fundado: Valley, Nebraska.

Nacido en Omaha, en el mismo estado, Robert se describe como un “chico de ciudad”, pero ya sabía algo de agricultura. Su padre, Robert Daugherty Sr., era dueño de una de las empresas consignatarias de ganado más grandes de la ciudad, y él, de niño, ya lo ayudaba con su rutina de trabajo, acompañando a su padre en las visitas a muchos granjeros de la región. “Crecí en South Omaha y ayudé a mi padre en los corrales durante el verano. Mi trabajo consistía en recoger el ganado que había sido asignado a la empresa encargada y llevarlo del corral receptor al lugar donde se exhibirían y venderían los animales. Luego, llevaba el ganado para pesarlo. Era un trabajo exigente para un niño, pero me gustaba mucho, e incluso gané un poco de dinero”, recordó Robert, años después. Así fue como el joven Daugherty empezó a





aprender sobre agricultura, incluso sin actuar directamente en el campo. Con el tiempo, crearía Valley, una empresa de repuestos ya insertada en el mercado agroindustrial. Sin embargo, la entrada al mundo del riego solo se produciría en 1952. “Alrededor de ese año, la economía agrícola sufrió una fuerte caída y nos enfrentamos a un problema importante. Era necesario encontrar una solución. Fue en ese momento que conocí a Frank Zybach”, dice.

Zybach se había hecho conocido recientemente por el desarrollo de una nueva forma de riego para cultivos, un equipo nunca antes visto y que tenía un gran potencial.

“Cuando conocí a Frank, no sabía absolutamente nada sobre riego. Tuve la oportunidad de visitar una finca que estaba usando el producto desarrollado por él y me di cuenta de que allí había una excelente oportunidad. Después de dos o tres días de conversación, terminé comprando su pequeña empresa. Con eso, teníamos derecho a fabricar su pro-

“Es un sentimiento maravilloso haber hecho algo importante por la humanidad, contribuyendo a la alimentación de millones de personas en todo el mundo”.

Robert Daugherty

ducto. Lo patentó y acordamos pagar regalías. Y así fue como nos involucramos con el pivote central”, recuerda Robert.

Las primeras experiencias con el pivote no fueron fáciles. El equipo tardó varios años en mejorar, para que pudiera ofrecer confiabilidad y seguridad al cliente. Aun así, Robert perseveró, creyendo que la nueva forma de riego podría convertirse en una solución a los problemas que enfrentan los agricultores locales. En la región del Medio Oeste, que cubre el estado de Nebraska, las lluvias son inconstantes y los suelos suelen ser ligeros y sin retención de humedad. Por tanto, los cultivos necesitan riego para asegurar un buen crecimiento. “El pivote tenía una novedad inusual: podía regar campos que no eran completamente planos. Esto haría viables muchas tierras que hasta entonces se consideraban no aptas para la agricultura”.

El equipo de Robert evolucionó lentamente el concepto de pivote central, hasta que llegó a un producto que era viable para comercializarse a gran esca-

la. “Sobre nuestros primeros sistemas, recuerdo haber pensado: bueno, ¿sería genial si pudiéramos hacer que esa cosa girara y completara un círculo sin parar más de cuatro veces! En ese momento, fue muy difícil”, dice Robert.

Pero la perseverancia del equipo comenzó a dar sus frutos. La nueva y revolucionaria forma de riego había comenzado a atraer la atención de productores en varias partes del mundo. Valley comenzó a vender pivotes en Australia, Rusia, México y Canadá. Y cuanto más equipos se vendían, más personas mostraban interés en aprender más sobre el pivote central. En 1954, la compañía agregó solo seis sistemas construidos. En 1960, ese número aumentó a más de 50. “Hoy en día tenemos tantos pivotes instalados, que es difícil imaginar el sector del riego sin ellos. Es un sentimiento maravilloso haber hecho algo importante por la humanidad, contribuyendo a la alimentación de millones de personas en todo el mundo. Esto, además de haber creado un negocio bueno y rentable. Es un logro muy grande”, celebra el fundador de Valley.

Y ese logro está validado por un mercado que reconoce la calidad y el espíritu pionero de Valley incluso después de todas estas décadas. Hoy en día, la empresa es líder en el mercado mundial de pivotes centrales, representa la mayor parte del mercado internacional y su nombre es sinónimo de tecnología, evolución y resultados en el campo.

Robert Daugherty falleció en 2010, pero su legado permanece en cada giro que completa un pivote Valley, en cada cultivo que crece alrededor del mundo y en cada alimento que llega a la mesa del consumidor. Su historia, marcada por la perseverancia, la visión de mercado y la innovación, está más viva que nunca y continuará mientras haya riego y agricultura.





# CONFÍE EN EL ORIGINAL

Confiado durante generaciones, nuestro nombre Valley® ha significado durabilidad, confiabilidad y resistencia. Respaldados por nuestra garantía líder en la industria, las piezas originales de Valley están fabricadas para durar.

Desde juntas hasta motorreductores y bombas de refuerzo hasta paneles inteligentes, puede confiar en lo mejor de Valley.

Consulte a nuestra red de distribuidores autorizados en toda Latinoamérica.

[VALLEYIRRIGATION.COM](http://VALLEYIRRIGATION.COM)

**VALLEY** 



VALMONT SOLAR SOLUTIONS

# ENERGÍA SOLAR PARA EL AGRONEGOCIO





## El poder del Sol se suma al respaldo y calidad de Valley

Tras adquirir las acciones mayoritarias de Solbras, Valmont también pasa a ofrecer energía fotovoltaica.

Añadiendo un fuerte componente tecnológico a su portafolio de soluciones, Valmont, líder mundial en riego de precisión, anunció en julio la adquisición de acciones mayoritarias en la empresa brasileña Solbras - Energía Solar do Brasil, referencia en Brasil en el sector de la energía fotovoltaica, que a partir de la adquisición se llama Valmont Solar™ Solutions. Al suministrar energía fotovoltaica junto con pivotes centrales, esta nueva solución de Valley jugará un papel clave para los productores que buscan lograr la máxima productividad.

Geraldo Afonso Dezena da Silva, director de Valmont Solar™ Solutions, cree que la nueva solución anunciada marca una nueva e importante fase. "Seremos capaces de impulsar el mercado y apreciar la importancia de la energía solar para la agroindustria y todos los sectores de la economía", declaró.

"La energía solar ya es una realidad estratégica, siendo fundamental en proyectos que buscan eficiencia y sostenibilidad. Solbras es una empresa brasileña con fuerte presencia en el mercado



local. Queremos llevar esta experiencia a otros países de América Latina y, por supuesto, a mediano plazo, promover la tecnología a nivel mundial”, destacó João Rebequi, vicepresidente de Valmont, responsable para América Latina.

Como señaló João Rebequi, la energía solar ya es una realidad y con excelentes perspectivas de crecimiento para los próximos años. Varios países de América Latina y Caribe destacan en este aspecto por sus recursos naturales y su marco regulatorio propicio para el crecimiento de proyectos de energía solar, como lo son Chile, México, Brasil y Argentina. “Paulatinamente, cada segmento de la actividad productiva, que tenga espacio para construir una estación, donde consume, migrará a la autoproducción de energía. En el momento en que genero energía cerca del lugar que consumo, paso de ser consumidor a ser “prosumidor”, es decir, productor y consumidor al mismo tiempo. Y por el camino elimino impuestos, transporte, etc. De esta forma, surge un nuevo negocio en el campo, cuyo comprador de energía ya existe, y está en casa”, resaltó el director comercial de Valmont Solar™ Solutions, Rui Saturnino Ruas.

La energía fotovoltaica aporta numerosos beneficios para la automatización de sistemas de riego. Desempeña un papel importante en la reducción del impacto ambiental, lo que permite al productor ahorrar electricidad y reducir el uso de agua.

“El potencial económico, efectivo y sostenible es grandioso. Valmont ya fomentó su uso, a través de la alianza con Solbras y, ahora, comienza a entregar la tecnología directamente al riego”, dijo el director-presidente de Valmont en







Brasil, Renato Silva.

“Con un paquete completo de soluciones, el productor podrá producir de manera cada vez más eficiente y sostenible. Vamos a entregar energía más limpia, mejor para el agricultor”, resaltó el gerente comercial de Valmont, Vinícius Melo.

Para hacer llegar la energía solar fotovoltaica más avanzada directamente al productor, la red de distribuidores de Valley juega un papel fundamental. “Toda nuestra red está capacitada para atender al cliente que quiere adquirir una planta fotovoltaica. No venderemos un sueño que no se hará realidad. Queremos vender algo útil al productor, para que pueda tener un negocio más sustentable y ahorrar recursos financieros y naturales. Todo para el obtenga los mejores resultados en el campo. Tendremos soluciones para todos los clientes, los que tienen o no tienen electricidad”, dijo Vinícius Melo.

Según el director comercial de Valmont Solar™ Solutions, Rui Ruas, hay más de 420 plantas fotovoltaicas instaladas y en funcionamiento, el 80% de las cuales pertenecen a clientes vinculados a la agroindustria.

El director también señaló que el cliente tiene un seguimiento total, desde el estudio de viabilidad financiera del proyecto hasta la postventa. “Valmont Solar™ Solutions cuenta con ingeniería técnica y tecnología de análisis financiero que verifica la viabilidad de cada proyecto. No todos los lugares y actividades tienen la misma aplicabilidad, ya que factores como la disponibilidad de sol, perfil de consumo, régimen tributario y costos energéticos se diferencian en toda Latinoamérica”.

# COPEVAL:

## UNA ALIANZA DE RIEGO ESTRATÉGICO

Nuestro distribuidor en Chile cultiva con Valley una sociedad de creación de valor, llegando de norte a sur del país con nuestros productos.



Chile es uno de los mayores productores agrícolas de Latinoamérica y un importante actor en los mercados agroalimentarios mundiales. La intensificación de la agricultura junto con el uso del riego mecanizado ha traído consigo importantes aumentos de rendimiento, situando a este país entre los más productivos de la región.

Para Valley es fundamental contar con aliados estratégicos en Latinoamérica, por lo que ya llevamos más de 17 años de relación con COPEVAL, sirviendo una de las regiones con mayor diversidad de climas y cultivos.

### UNA HISTORIA DE COOPERATIVISMO

Hace más de 60 años, en la zona de Colchagua situada a unos 150 km al sur de Santiago de Chile, nació COPEVAL. Esta cooperativa fue creada por un grupo de agricultores de la zona, principalmente productores de leche, con el objetivo de tener una organización que ayudase a resolver las múltiples necesidades de su actividad agrícola. Hoy Copeval es una empresa pujante y líder en el abastecimiento integral para el agricultor ofreciendo más de 25.000 productos y múltiples servicios de apoyo al productor, desde semillas, fertilizantes, maquinaria, y por supuesto, equipos Valley.

“Uno de los grandes hitos que marcan la historia de la compañía, fue la transformación de Cooperativa en Sociedad Anónima en el año 2003. Esta transformación se tradujo en cambios profundos a nivel corporativo, donde se profesionalizaron los procesos y las personas, además de iniciarse un importante proceso de expansión geográfica, que involucró un plan de 10 años, para transformar a Copeval S. A. en una compañía de presencia nacional y de oferta integral de productos y servicios” comenta Osvaldo Parada Lizana, Gerente División Riego COPEVAL. Con 24 sucursales entre la Región de Atacama y la Región de Los Lagos, COPEVAL atiende a



más de 40.000 clientes que despositan su confianza en sus servicios y productos. “La historia inicial de Copeval como distribuidor inicia en el año 2003, y en el 2011 es nombrado Representante e Importador directo, hito tremendamente importante para ambas empresas, ya que significó la expansión territorial de la marca a nivel nacional y la ampliación del negocio tanto en volumen y número de equipos como participación de mercado, transformando la marca Valley en la marca con mayor presencia a nivel nacional en Chile.”

#### UN PAÍS, MUCHOS CLIMAS.

El ser un país pequeño y con escasez de suelo cultivable son factores que han influyen enormemente en la intensidad y tecnología necesaria para producir y hacer rentables los cultivos. “Chile ha sido pionero en implementar sistemas de riego tecnificado. Tanto la tecnificación del riego en fruta, como la implementación de sistemas de riego por aspersión para cultivos extensivos, ha llevado al país a liderar las productividades a nivel mundial” comenta Cristian Muñoz, Sub Gerente Riego. “Sin ir más lejos, el rendimiento promedio de cultivos como el maíz, es de los más altos, superando en algunos sistemas productivos las 23 toneladas por hectárea (230 qq/ha), donde el riego por pivote es fundamental, tanto en la correcta aplicación de agua, como la posibilidad de manejar de manera óptima la fertilización del cultivo”.

Por otra parte, los efectos del cambio climático se han intensificado en los últimos años, traduciéndose en Chile en severas sequías y altas demandas de agua por parte de los cultivos en los meses de verano. Por tal motivo, y frente a una escasez hídrica, la única alternativa viable es maximizar el uso del recurso a través de pivotes de alta eficiencia y tecnología de agricultura de precisión, aumentando así



“...el desarrollo de sistemas de tecnificación en riego es imprescindible en el actual escenario mundial, para desarrollar producciones agrícolas rentables y viables en el tiempo”.

José Ignacio Campos

la seguridad del suministro de agua para que los cultivos puedan expresar su máximo potencial.

“Por lo tanto el riego se ha transformado en un pilar fundamental en COPEVAL. Sin ir más lejos, a fines del año 2019 se transformó internamente la compañía en tres grandes divisiones, siendo el riego una de ellas. Con este cambio estructural, dada la importancia y proyección del negocio, se le dio un mayor foco y mayores atribuciones para enfrentar el crecimiento futuro, así como una nueva imagen de especialidad y profundidad en el negocio.”

#### DOS MARCAS LÍDERES

No es casualidad que muchos clientes busquen en COPEVAL la solución en riego para sus cultivos. “Muchas cualidades son las valoradas por nuestros actuales clientes, entre ellas la asociación de la marca COPEVAL con la marca Valley, líder a nivel mundial de pivotes y tecnología; que son equipos confiables y durables y que ofrecemos precios justos y competitivos respecto a los equipos y modelos disponibles”.

La tecnología ocupa un lugar especial respecto al desarrollo de la intensificación de cultivos en Chile, opina José Ignacio Campos, Jefe nacional Aspersión “estamos expectantes frente a lo que nos depara el futuro ya que tenemos certeza que el desarrollo de sistemas de tecnificación en riego es imprescindible en el actual escenario mundial, para desarrollar producciones agrícolas rentables y viables en el tiempo”. Entre los productos que más destacan los clientes de COPEVAL están los sistemas de comando AgSense que ha sido fundamentales en el desarrollo de los últimos años del mercado chileno, donde se ha conjugado tecnología de punta para el control y monitoreo de equipos, con la facilidad

en la operación.

“Estos 20 años de la División de Riego de COPEVAL fueron tremendamente gratificantes. Vimos el proceso de desarrollo agrícola de nuestros clientes y esto nos llena de cariño y felicidad. Agricultores que comenzaron tecnificando sus campos con COPEVAL a través de pivotes Valley, donde partimos en muchos casos con un equipo, apoyándolos en la implementación del sistema a través de financiamiento directo. Hoy se han transformado en grandes empresarios, con sus campos 100% bajo pivotes y comandando sus operaciones de riego a través de su celular. Nos enorgullece y nos incita a seguir avanzando el saber que, en algunos casos, las generaciones mas nuevas siguen llamándonos y proyectando futuros proyectos de riego” afirma Campos, naturalmente con mucho orgullo.

#### **UNA SOCIEDAD QUE AVANZA JUNTA**

Valley a través de sus programas de capacitación comercial y técnica, ha estado presente en las diferentes etapas de COPEVAL, apoyando el desarrollo de la empresa para el logro de sus objetivos. La capacitación de los ingenieros proyectistas es destacada por COPEVAL como fundamental para la generación de proyectos de calidad y funcionales 100% a través de los años, lo que contribuye a la reputación de la división riego de la empresa. Sobre esto Cristian Muñoz señala que las capacitaciones de Valley han sido fundamentales para el logro de los objetivos comerciales en distintos ámbitos. “En primer lugar, la capacitación constante a nuestros ingenieros proyectistas, para seleccionar la mejor configuración dependiendo de características topográficas, viento, restric-



ciones de pendiente, etc.; en segundo lugar, las capacitaciones comerciales a nuestros equipos de venta, donde finalmente se necesita la experiencia de los vendedores en el primer contacto con el cliente, y en la selección final del equipo apoyados por ingeniería. En tercer lugar y no por orden de importancia, capacitaciones al equipo técnico en armaduría y postventa ha sido vital para sostener el negocio vivo en el tiempo y soportar todos los equipos que hemos implementado durante estos años”.

Los clientes de COPEVAL tienen muchas razones para confiar su fidelidad a la empresa, valorando varios de sus atributos como la disponibilidad de repuestos y la respuesta de los servicios de posventa, que ofrece reparaciones en 24 a 48 horas. “En estos 20 años de experiencia en el negocio, hemos aprendido el costo que tiene un día sin regar.

Esta sensibilidad es la que se ha tratado de permear a todos los integrantes de la División de Riego y principalmente a nuestra Área de Postventa”.

Como conclusión Osvaldo Parada comparte la visión que tenemos desde Valley Latinoamérica: “como División de Riego Copeval tenemos grandes y ambiciosos planes a futuro. En un plan a 5 años, en el cual queremos consolidar el liderazgo en el riego en Chile, siendo la empresa que se distinga por Calidad, Desarrollo e Innovación. Tenemos la convicción que vamos por buen camino, y el equipo de profesionales que se desempeñan en la División de Riego de Copeval es el mejor de la Industria. Sumado a esto, el contar como socios estratégicos a marcas Líderes en el mercado mundial, nos permitirán cumplir con todos los objetivos propuestos.”

[www.copeval.cl](http://www.copeval.cl)



---

# En el campo

**28.**

**ENFRENTANDO EL CLIMA  
ADVERSO**

Experiencias de producción  
de forraje para ganado  
lechero en Coahuila.

**32.**

**MANÍ BAJO RIEGO**

En Venezuela, la tecnología  
de Valley asegura la provisión  
de agua y el incremento en los  
rindes.

**36.**

**ALTAS EXPECTATIVAS**

Caña: se esperan resultados  
de tres cifras en México.





## EL PIVOTE, LA MEJOR OPCIÓN ANTE EL CLIMA ADVERSO

Asegurar el agua resulta fundamental para incrementar los rindes. Conozca dos experiencias de producción de forraje para ganado lechero en la Comarca Lagunera del Estado de Coahuila, México.

En el norte de México se encuentra la Comarca Lagunera conformada por 15 municipios de los estados de Coahuila de Zaragoza y Durango. Es una región agrícola por excelencia, donde predomina el clima desértico y semidesértico con precipitaciones que no superan los 200 mm anuales. Sus cultivos principales en la actualidad son el algodón,

nogales (nuez pecanera) y forrajes para alimento de ganado bovino, maíz, sorgo, avena, triticale y el cultivo perenne de la alfalfa. Es un región con vocación ganadera: se cría ganado bovino para el abastecimiento de carne y leche. En producción de leche fluida la Comarca Lagunera representa la cuenca lechera más importante de México.

Aquí relatamos dos experiencias en producción de forraje bajo riego en la región. Ambos productores han apostado al riego como una opción para mejorar los rindes, lograr ahorros en la operatividad y asegurar la calidad y cantidad de sus cosechas. Y todo eso con apoyo de la tecnología. En ambos casos, la utilización de tecnología de agri-





cultura de precisión de Valley (Valley Scheduling, estación meteorológica, Aquatrac y Icon 10) ha sido estratégica para la transformación del rendimiento de sus operaciones.

### EXPERIENCIA EN RIEGO

El primero de los casos es Agrícola Noacán, una empresa familiar que tiene más de 40 años y busca crecer en el negocio de la producción de leche, enfocados en la producción de forraje. En Agrícola Noacán siembran 1000 hectáreas anuales de maíz, 1000 de avena en in-

“Valley es un aliado que le da la mano a los productores buscando cómo aumentar su productividad”.  
Salvador Ordaz Vargas

vierno y 400 de alfalfa. Cuentan con 17 pivotes -12 de ellos de Valley-.

“Empezamos en primavera con una siembra muy extensiva de maíz para forraje, luego integramos una segunda cosecha, y en invierno producimos avena”, comentó Salvador Ordaz Vargas, director agrícola de la firma, y agregó: “rotamos con alfalfa que es nuestra leguminosa por excelencia”.

Los primeros pivotes los establecieron alrededor del año 2000 y en la actualidad continúan en perfecto funcionamiento. De acuerdo con Ordaz Vargas, “eso habla

de la confiabilidad de los sistemas y del bajo costo de mantenimiento”.

“Comparado con el sistema de riego tradicional, con el riego por pivote central somos 25% más eficientes en el uso del agua”, ponderó. El maíz lo cosecharon con 65 centímetros de lámina total (8 centímetros de lluvia y 57 centímetros aplicados a través del sistema de pivote central) durante el desarrollo del cultivo, que fue de 112 días de inicio de riego a cosecha “La acumulación de unidades calor durante este periodo fue de 1,650 con 36% de materia seca a la cosecha, en la región bajo riego superficial la lámina que se entrega es de 85 centímetros en promedio” dijo Ordaz Vargas. Y cuando se refiere a la producción, el nivel que obtiene con el pivote central es más alto. En materia seca la hacienda está cerca de las 20 toneladas por hectárea bajo el sistema de pivote central, lo que para la región es un resultado excepcional, sobre todo teniendo en cuenta que el promedio está debajo de 15 ton.

**“Sin agua no hay vida. Si no la tienes asegurada y bien distribuida, no vas a ver rendimientos incrementados”.**

Israel Ybarra Garza

La otra finca de la zona en apostar al riego de Valley es la Sociedad de Producción Rural “Pasturas y Forrajes de la Sierra del Rosario”, quienes desde hace 30 años son clientes y se dedican también a la producción de forraje en 160 hectáreas de maíz, avena en invierno y alfalfa, siendo proveedores de algunos de los establos más grande del país.

“Tenemos 3 ciclos al año, dos de maíz y uno de avena, y eso demanda mucha maquinaria y riegos nuevos, por eso el próximo año queremos poner otro pivote Valley”, indicó Israel Ybarra Garza,

uno de los hermanos propietarios de la finca. En ese sentido, subrayó que “sin agua no hay vida. Si no la tienes asegurada y bien distribuida, no vas a ver rendimientos incrementados”. Por ello consideró que la mejor forma de tener control sobre el agua es con un pivote central para grandes áreas. “Si bien ahora hay muchas tecnologías, el pivote sigue siendo la mejor opción”.

## TECNOLOGÍA APLICADA

En el caso de la hacienda Pasturas y Forrajes de la Sierra del Rosario, el riego les permitió producir en toda la superficie, y tienen pensando extenderse con el riego a un terreno contiguo de otras 100 hectáreas. “Estamos produciendo”, comentó Ybarra Garza. “En alfalfa cuando calibramos los pivotes y cambiamos las bujías que estaban hace 30 años, pasamos de producir 16 toneladas anuales a 20, con solo recalibrarlos y poner reguladores de presión”, aseguró. Con la incorporación de 2 nuevos pivotes, su métrica promedio que es de 40/42 toneladas por hectárea de forraje verde, lograron alcanzar 2 toneladas más. El agua es la variable que más deben controlar para crecer. En Agrícola Noacán la semilla la tratan (a la siembra) de base para que tenga un desarrollo radicular importante y que eso ayude en el desarrollo de la planta y en la absorción de nutrientes. Luego le dan una aplicación para el control de malezas con un herbicida pre-emergente y empiezan a regar. “Con la incursión de la





estación climática empezamos a entender el crecimiento del maíz a través de la dinámica de requerimiento hídrico que tiene para alcanzar la máxima productividad sin hacer derroche de recurso”, comentó el director Salvador Ordaz.

Por otra parte, comentó que con la plataforma Valley Scheduling pueden ver alertas que indican que el suelo está saturado y pueden parar unos días. “Eso nos hace ahorrar energía eléctrica también. Nuestra fuente de agua son los pozos profundos. Si no tenemos información seguiríamos regando. La plataforma nos sirve para tomar decisiones”, aseguró.

## EL CUIDADO DE LOS RECURSOS

En Agrícola Noacán son fieles creyentes en el cuidado del uso de recursos y basan su estrategia en agricultura sustentable. “En México tenemos que importar una gran cantidad de maíz, un 40% porque no somos autosuficientes. Esto conlleva una responsabilidad enorme. La agricultura que hacemos es solamente un eslabón de una cadena productiva, donde el producto final terminado es un vaso de leche”, hizo hincapié Ordaz Vargas.

Cuando hablan de invertir, es un compromiso que tienen con una sociedad que les reclama que cuiden los recursos. Por ello, desde la compañía consideran fundamental que haya inversión, un equipo técnico sólido, y herramientas de diferenciación como el pivote.

“Son herramientas de monitoreo de agricultura en tiempo real para tomar las mejores decisiones posibles para ser altamente eficientes, muy competitivos



y productivos”, puntualizó. Concluyó diciendo que “Valley es una empresa confiable, sus equipos son excelentes, tienen bajo o nulo costo de mantenimiento”. “Es un aliado que nos está dando la mano buscando cómo aumentar la productividad, poder alcanzar lo que creemos y soñamos”. También en la hacienda dirigida por Ybarra, implementan fertirriego y otras tecnologías de Valley. “Con el Icon 10 manejo el pivote a distancia a través de la plataforma”, dijo el productor. También utilizamos Aquatrac, Estación Meteorológica y Valley Scheduling, de esta manera, puedo evaluar cuánto y cuándo

regar, cuánto evapotranspira la planta, etc. Es una tecnología muy certera que hace que se ahorra mucha agua” asegura el productor.

### HERRAMIENTAS DIFERENCIADAS

Las herramientas tecnológicas de Valley son un compromiso con el cuidado de los recursos naturales y la optimización de la inversión del agricultor. En Valley ofrecemos herramientas de monitoreo de agricultura en tiempo real para tomar las mejores decisiones y ser altamente eficientes, competitivos y productivos.

# MANÍ BAJO RIEGO, LA MEJOR ECUACIÓN

Con la tecnología de Valley se aseguran la provisión de agua de los cultivos en época de sequía

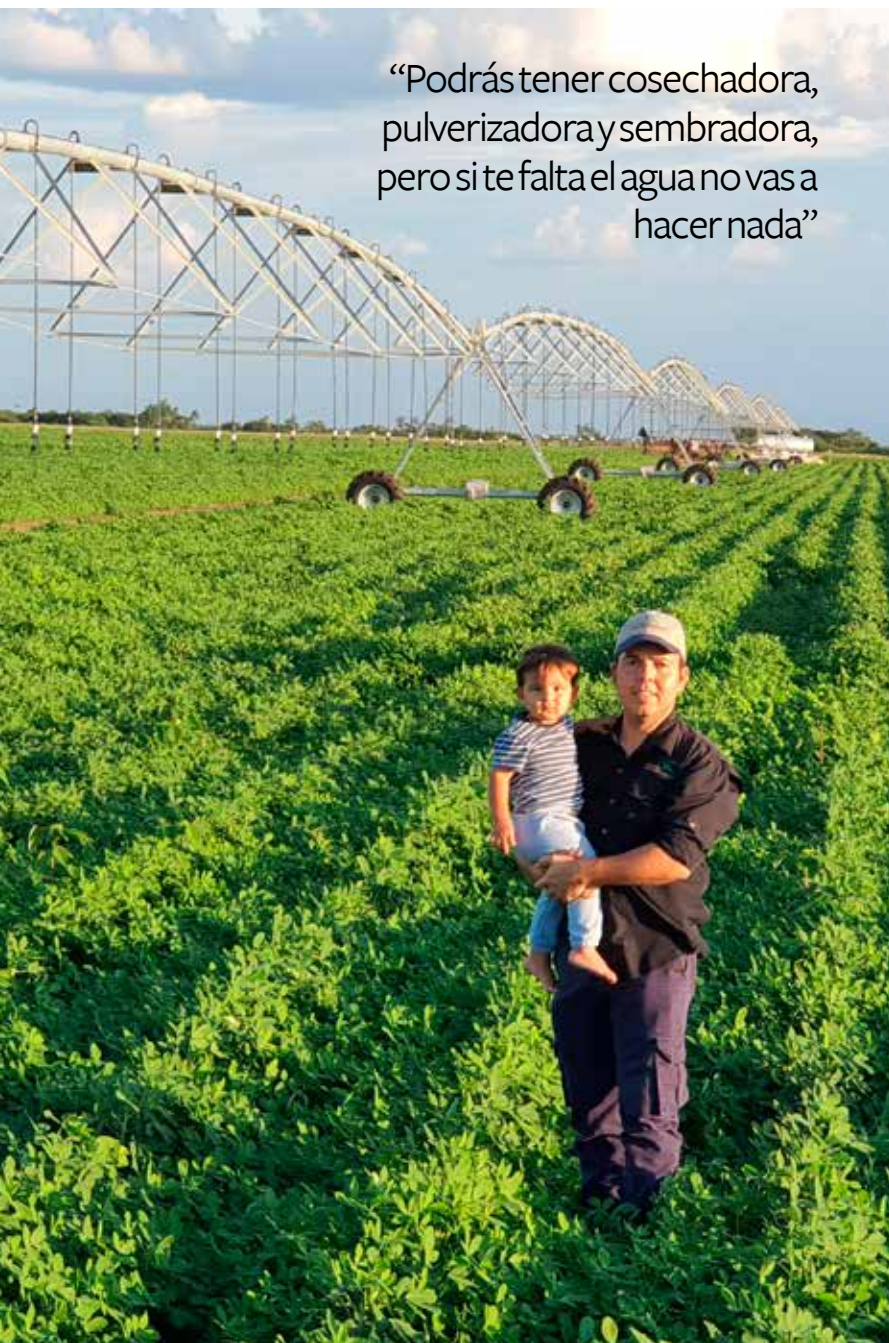
Agrícola La Cumbre, C.A. es una de las empresas productoras de maní (*Arachis Hypogaea*) más grandes de Venezuela. Su Presidente, el Ing. Agr. Darwin Ferrera, explico que “la empresa tiene como propósito contribuir de manera segura, saludable y sostenible a la producción de materias primas de calidad por medio de la innovación en el uso de técnicas y tecnologías que permitan producir de una manera socialmente responsable, técnicamente eficiente y ambientalmente sustentable”. “Nuestro principal rubro de producción es el maní, con la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), aplicamos un adecuado manejo de suelos y la rotación de cultivos como la soja, frijol, maíz, sorgo, algodón”, aseguró Ferrera. Agrícola La Cumbre, C.A. le provee maní a pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales (y algunas transnacionales) dedicadas al ramo de la confitería. Hubo un momento que para poder administrar y manejar el crecimiento que estábamos experimentando, debimos pasar de ser una unidad de producción familiar a convertirnos en una empresa. Asimismo, los clientes y mercado nos han ido demandando mayor producción, más calidad, mayores controles sobre los procesos y trazabilidad”.

Desde la empresa, se enfocaron no solamente en producir maní, si no hacerlo de una manera que los diferenciara del resto de los productores. Para ello se enfocaron en producir de una manera más eficiente a través de la incorporación de tecnologías de punta para producir de una manera ambiental,





“Podrás tener cosechadora,  
pulverizadora y sembradora,  
pero si te falta el agua no vas a  
hacer nada”



económica y socialmente sustentable, elevar los niveles de rendimiento y reducir los costos.

### HISTORIA

En el año 1972 se inicia en Venezuela el sueño de un joven inmigrante proveniente de las Islas Canarias, que llega al puerto de La Guaira con una profesión, una visión y el legado de una familia de padres, abuelos y bisabuelos productores que tuvieron el amor por cultivar la tierra y de vivir y crecer gracias a los frutos que la agricultura les daba.

Durante más de 40 años, el Ing. Agr. José Luis Ferrera, junto a su esposa la Sra. Luisa Cedeño de Ferrera, trabajaron para fundar las fincas que hoy en día son los pilares de la producción agrícola y pecuaria de la empresa. Para lograrlo, durante todos esos años la siembra del maní fue el motor que impulsó el desarrollo de todos los demás rubros como el sorgo, frijol, soja, ajonjolí, maíz, entre otros.

En 2009, su hijo menor, Darwin Ferrera, egresa de la Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET) como Ingeniero Agrónomo y continúa junto a su padre el trabajo que éste inició, implementando mejoras, adecuando procesos y afianzando un proyecto familiar que se transformó en poco tiempo en una de las empresas venezolanas con mayor proyección de crecimiento y con una visión consciente de lo que es la producción y desarrollo agrícola en el país.

Con una visión renovada y con el compromiso de seguir trabajando el campo venezolano, a finales de 2013 padre e hijo deciden dar un paso adelante y fundan Agrícola La Cumbre, C.A., una empresa ubicada en el sur oriente del país, específicamente en la Mesa de Guanipa, al sur del Estado Anzoátegui, que se asienta en los mismos valores de familia que por cada generación se han transmitido y con



una marcada tendencia hacia la agroindustria, con el objetivo de producir más eficientemente, con mejores controles de calidad y con resultados que permitan consolidar el posicionamiento de sus productos en el mercado nacional e internacional.

### TECNOLOGÍA

La empresa con el correr de los años ha ido incorporando tecnologías para garantizar una agricultura de precisión: GPS, equipos autopropulsados, sistemas de riegos modernos, maquinarias especializadas para cada cultivo, entre otros, lo que ha permitido fumigaciones nocturnas, siembra directa para la conservación de los suelos y disminuir así su erosión, y la aplicación de riegos en base al requerimiento hídrico del cultivo.

“Con la adquisición de los nuevos pivotes Valley que incluyen sensores, estaciones meteorológicas, sistema de monitoreo y manejo remoto, nos estamos

“Incluir los pivotes  
nos encamina  
hacia el objetivo  
de disminuir la  
huella hídrica  
de los cultivos  
que hacemos  
bajo riego”

encaminando hacia el objetivo organizacional que nos hemos trazado de disminuir gradualmente la Huella Hídrica de los cultivos que tenemos bajo riego” aseguró el Ing. Ferrera

El plan que se han propuesto a corto plazo es incorporar 1.890 hectáreas de cultivos bajo riego. Sus expectativas de crecimiento con Valley son muy altas: en la actualidad cuentan con 4 pivotes instalados y en funcionamiento y acaban de recibir 3 más que estarán operativos a finales de este año 2020. Para 2021, la intención de la empresa es adquirir 18 pivotes más. “Durante el próximo año vamos a instalar 6 nuevos pivotes en julio, 6 en agosto y 6 en septiembre, con lo cual cerraríamos el año con 25 pivotes”, dijo Ferrera. Ya para 2022 estiman instalar 8 pivotes nuevos con la intención de completar esta primera fase de su proyecto de expansión que contempla la instalación de 33 pivotes en una de las unidades de producción agrícola que manejan. En este punto Ferrera resaltó el Convenio que suscribió la empresa con la Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET) donde se están incorporando a estudiantes de los últi-



Ing. Agr. Darwin Ferrera posa frente a un pivote con su hijo.



mos semestres de Ingeniería Agronómica para que participen activamente en el armado de los pivotes bajo la supervisión y guía de los técnicos especialistas de Valley, lo que les ha permitido complementar su proceso formativo teórico en cuanto a sistemas de riegos.

### BENEFICIOS

“Tenemos como premisa que la tranquilidad no tiene precio, y a veces se hacen inversiones millonarias para llevar a cabo una siembra y se depende de un recurso tan vital como es el agua, y más hoy en día donde el clima está tan cambiante”, comentó Ferrera. En esa línea, aseguró: “se podrá tener sembradora, pulverizadora y cosechadora, pero si falta el agua no se podrá sacar adelante un cultivo. La tranquilidad de tener garantizada el agua para los cultivos no tiene precio”. La región donde está asentada la unidad de producción agrícola de la empresa es de clima tropical, con dos periodos bien marcados, lluvioso y seco,

éste último dependiente netamente de los sistemas de riego. A través de la incorporación de la tecnología en riegos que Valley ofrece “Agrícola La Cumbre, procura darle a sus cultivos exactamente la cantidad de agua que necesita en el momento en que lo requiera”, acotó Ferrera.

En ese sentido reflexionó: “Se bajan los costos al no regar innecesariamente y permite a los cultivos desarrollarse correctamente, lo que conlleva una mejora en los rendimientos. Es la mejor matemática. Hoy en día las empresas tienen que producir con muchísima responsabilidad. Lo que realmente importa es lo que haces cuando nadie te ve, y si tienes la responsabilidad de usar un recurso como el agua, tienes que saber administrarla, porque a otros le falta”.

A la empresa, la incorporación de sistemas de riegos de última tecnología de Valley, como parte de su estrategia para seguir produciendo de manera sustentable, le ha brindado tranquilidad y como-

dad, por la capacidad de poder gestionarlos remotamente y de contar con los datos precisos que permitan la toma de decisiones a tiempo. “En ésta dinámica donde siempre se presentan imprevistos, en el hecho de que se gane tiempo hemos visto la diferencia. Antes regábamos a ojo, pero hoy en día con los sensores y la medición que en tiempo real nos brindan los equipos Valley hemos podido recibir y analizar los datos de los requerimientos hídricos de los cultivos y operar los equipos de forma más eficiente, teniendo la tranquilidad de tomar las decisiones correctas en función de datos correctos”, dijo Ferrera.

### ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Ferrera comentó que inicialmente tenían programada la adquisición de otros sistemas de riegos para la puesta en marcha de un proyecto de instalación de 19 pivotes, pero asistiendo como invitado a una Expo Caprina organizada en el centro occidente del país en junio de 2019, pudo interactuar en el stand promocional de Valley, donde compartió experiencias con su distribuidor para Venezuela, iniciando una alianza estratégica sólida y duradera basada en la confianza mutua.

“Las alianzas con clientes y proveedores es lo que nos ha mantenido firmes en esta actividad y nos ha permitido tener el impulso para continuamente seguir mejorando y por ende creciendo. La alianza con Valley es pieza fundamental para este salto exponencial que estamos transitando. Logramos la tranquilidad de contar con la tecnología que requerimos y un servicio postventa que no se ofrecía en el país”, concluyó.



# ALTAS EXPECTATIVAS

En la región Huasteca el primer corte de caña está a punto de comprobar el alto rendimiento por hectárea de caña bajo irrigación.

En la región centro norte de México se encuentra el estado de San Luis Potosí. Hasta ahí llegamos, al municipio de Tamuín, donde están los campos de la empresa Ingenios Santos que nos recibió para una visita.


Ingenio Santos S. A. de CV es una empresa que nuclea importantes ingenios y plantas azucareras de la región. Además de dedicarse a la plantación de la caña de azúcar, sus productos incluyen azúcar crudo, melaza, azúcar refinada y azúcar estándar, consolidándose como el cuarto grupo más grande del país y participando en el 8% de la producción del azúcar en México. Entre sus 5 ingenios y plantas suma una capacidad de molienda de 27.550 toneladas por día. Además, cuenta con una moderna planta de empaque y una unidad financiera para productores de caña proveedores de la empresa.

## PRIMER CORTE

Juan Francisco Morales, Ingeniero Agrónomo encargado de los ranchos propios de Ingenio Santos nos acompañó a una recorrida por los campos cañeros que están bajo riego por pivote. “Estamos en una zona de abastecimiento de los ingenios Plan de Ayala, Plan de San Luis y Alianza Popular. La mayoría de nuestro cultivo es temporal (secano), pero pensando en mejores rindes es que se está buscando convertir más hectáreas a riego” afirma Morales. “Tenemos un suelo muy arcilloso, profundo, de difícil manejo, se nos atascan







“Con riego  
podemos cosechar  
casi 3 veces más”

los vehículos y equipos. Nos provoca que tengamos que revestir las rodadas con grava, pero a pesar de esa dificultad, hasta el momento el riego ha sido una excelente decisión”. La fuente de agua es del río Choy, que es un ramal del río Pánuco que finalmente desemboca en Tampico, en el Golfo de México.

En 15 días, Juan Francisco estará supervisando el primer corte de las parcelas regadas por pivotes Valley. “Levantamos la cosecha en breve, las 440 hectáreas de caña bajo riego que tenemos. Es el primer corte. La caña es un cultivo semi-perene que podemos darle, dependiendo las condiciones, hasta 8 cortes. Nosotros vamos por el primero y evaluar la producción que nos de en este predio”, aseguró.

En el rancho hay 3 pivotes Valley, un primer pivote que cubre de 98 ha. con la ayuda de un equipo Corner, un segundo equipo, también con Corner, que riega 103 ha. y el tercero y más grande de los equipos, que alcanza a regar 150 hectáreas. “Con 13 torres, ese pivote es de los más grandes en la zona. A pesar del tipo de suelo, funciona sin problemas. Con estos 3 pivotes regamos casi todo el terreno. Lo que aún no regamos con pivote, lo complementamos con cañones viajeros”. Morales destaca que “cuando iniciamos con el proyecto del último pivote, el de 150ha, teníamos nuestras dudas sobre si un pivote tan grande fuera a funcionar para la caña. Afortunadamente trabaja sin problemas, se ve muy buena caña. En mayo del 2019 iniciamos con las preparaciones del cultivo. Luego vinieron los riegos, se fueron dando las cosas para trabajarlo, y ahora vamos a tener la primer cosecha. Al momento solo tenemos estimados, la báscula es la que nos va a decir qué resultados vamos a tener” afirma ansioso por ver los resultados de su primer corte bajo riego.

Bajo el pivote de 13 torres, las 150 hectáreas se distribuyen en dos variedades de caña, la CP722086 y la Mex 9660 que ya están por alcanzar un año de edad. Morales estima que el lote dará 150 ton/hectárea “los equipos nos han dado buen riego, homogéneo, ya tenemos algunas partes donde ya están

caídas, tenemos tallos que ya alcanzaron 3,3 m. Como todas las cabeceras tenemos algunos detalles, pero ya tenemos cañas más grandes en su tramo. Es buena caña, de buen grosor. Se ve una caña muy buena, con canutos grandes.

Sobre los otros lotes Morales comenta que iniciaron más tarde el riego, y a pesar de esa demora, aún ven una caña que promete mejores resultados que la caña temporal, estimado de más de 130 ton por hectárea, donde el promedio de la región es de 45-50 ton/há. “Con riego podemos cosechar casi 3 veces más” afirma. “Nosotros como empresa impulsora de Caña en la Huasteca, vamos iniciando, hay un proyecto que depende de los resultados de esta zafra, muy probable que crezcamos a más predios y con más riego por pivote”.

### SIMPLICIDAD Y AHORRO

Operar 440 hectáreas para Morales no es complicado. “La operación del pivote en sí es la más sencilla es muy amigable, en cuanto a su manejo, es casi como una “Tablet”, donde dice si lo quieres trabajar, los mm que quieres aplicar de lámina. Nos avisa el voltaje, la presión de agua, lo que tarda en dar la vuelta y si hay algún error nos avisa inmediatamente. Hay claves de acceso y puedo acceder desde mi celular al panel, apagarlo y prenderlo y monitorear el pivote. Los pivotes Valley nos llegaron acompañados con la tecnología AgSense que nos permite ver lo que le pivote está operando, hasta cambiar su operación por celular. Aparte tenemos un punto de internet que nos marca la información de los 6 sensores que tenemos ubicados, aparte del pluviómetro. Nos permite saber cómo estamos actualmente, qué necesidades tenemos cómo y cuándo regar, a parte de un pronóstico del tiempo, si regar o si viene lluvia, esperar.. y de ahí tenemos la decisión”.

Morales afirma que, al ocupar únicamente a 2 personas en la operación de los 3 pivotes, representa un gran ahorro en los costos de la operación, en comparación con riego rodado, donde recuerda el costo adicional de contratar regadores o tener que mover tuberías. “Tenemos 2 cañones viajeros, y necesitamos tener un tractor y un auxiliar para los cañones, con los pivotes ahorramos en mano de obra”.

“El distribuidor Tractores del Centro nos apoyó con la propuesta de Valley. Es el primer riego que me toca administrar y vamos conociendo las bondades de sus productos. Fuimos conociendo los productos de Valley y fuimos familiarizando e informándonos y descubrimos que es muy reconocida a nivel nacional e internacional”. Como mencionó el Ingeniero, aún falta evaluar los resultados en la báscula, pero su entusiasmo se deja ver mientras recorre las altas cañas del rancho.

La operación del pivote en sí es sencilla, es muy amigable (...) es casi como una Tablet





---

# Grandes ideas

**40.**

## **TECNOLOGÍA PARA LA LECHERÍA**

Aspiran a producir 78 millones de kilos de maíz silo con riego tecnificado.

**44.**

## **ESTÁ DEMOSTRADO EL AHORRO**

Los resultados están a la vista en la hacienda La Escondida, en Aguascalientes, México.

**50.**

## **UNA EXPERIENCIA PRODUCTIVA**

En Colombia se instaló la primera finca modelo, o smart farm, un lugar para vivir la experiencia completa de riego con Valley.

**53.**

## **ESPACIO TECNOLÓGICO**

Las soluciones de Valley que permiten el control remoto y el monitoreo de los sistemas de riego están aumentando la productividad y reduciendo los costos agrícolas; productores de Brasil comparten sus historias de éxito.

# Tecnología de riego para la producción lechera



Agrícola Ancali, una de las empresas lecheras robotizadas más grandes del mundo, aspira a producir en Chile 78 millones de kilos de maíz silo con riego tecnificado.

Los robots son una realidad en la producción lechera de varios países y en Chile, específicamente en Los Ángeles, región del Bío Bío, funciona una de las empresas de lechería más importantes de Sudamérica y del mundo.

Con 72 robots y 4500 vacas en ordeño y un volumen de leche producida en el año 2020 que alcanzará los 73 millones de litros anuales, Agrícola Ancali ha basado todo su desarrollo enfocándose en la eficiencia de sus procesos, monitoreando y entendiendo el ciclo de vida animal, el ciclo agrícola, agregando innovación

y tecnología para obtener procesos más limpios, sustentables ambientalmente, precisos, con el objetivo de incrementar el bienestar animal y de la sociedad en la cual están inmersos.

En su visión se proyectan como una de las lecherías más eficientes y tecnológicamente más avanzadas del mundo, produciendo una leche de calidad superior, reconocida permanentemente por el consumidor final, dispuesta en mercados globales y producida a través de procesos altamente tecnológicos.







## CRECIENDO DESDE 1987

Ancali tiene 33 años de historia, fue creada por Liliana Solari Falabella, fundadora del grupo Bethia junto a sus hijos Carlos Heller y Andrea Heller.

En el año 2002 se adquiere el primer predio con una lechería y desde ahí comienza el núcleo principal del negocio de Ancali que es la producción de leche fresca. En el año 2003 se construye la primera lechería para 1000 vacas en el Fundo El Risquillo, en el año 2006 se aumenta la capacidad de ordeña hasta 4500 vacas y finalmente en el 2010 se crece a 6000 vacas.

Para el 2013 se inaugura el primer Biodigestor para generar energía eléctrica con la capacidad suficiente para poder abastecer de energía a 3500 hogares anualmente.

En el año 2016 se pone en marcha el primer proyecto de ordeña robótica y producto de los buenos resultados de esta primera etapa, en el 2018, Ancali decide reconvertirse 100% a ordeña robótica con 72 robots transformándose así en la

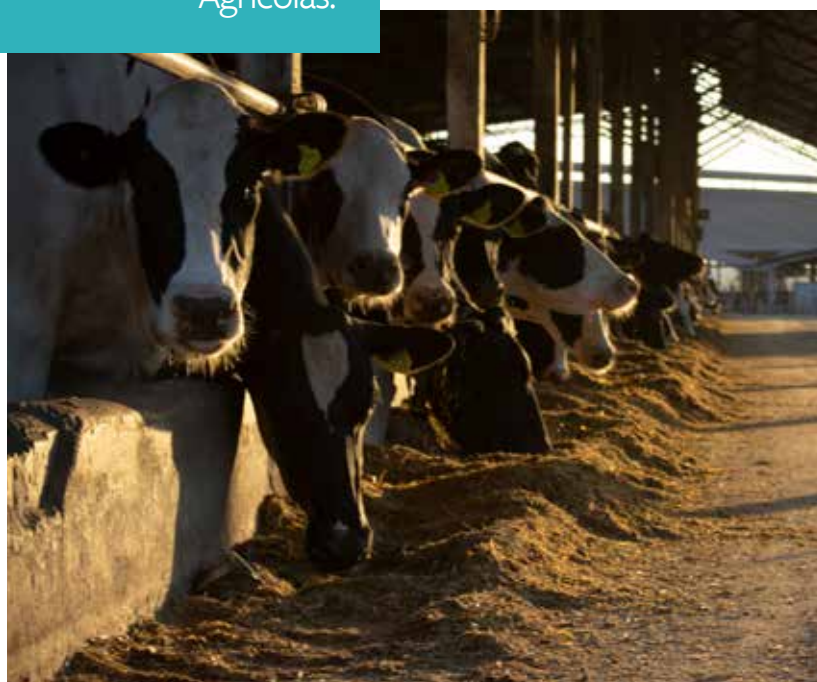
“Esperamos cerrar la temporada 2019/2020 con un incremento de producción de maíz del 28%” Juan Jungjohann, Gerente de Operaciones Agrícolas.”

explotación lechera robótica más grande del mundo.

## ALIMENTO DE CALIDAD

Más del 60% de la alimentación del plantel proviene de forrajes propios, siendo los principales ensilajes de maíz y premarchito de alfalfa, en donde la inclusión de estos en la dieta es fundamental para obtener los resultados económicos que sustentan un proyecto como este. Por lo tanto, “incrementar la productividad por hectárea a través del riego tecnificado permite obtener retornos importantes con plazos de recuperación de la inversión de 3 a 4 años, lo que se transforma también en un seguro ante los impactos climáticos y disminuye nuestra exposición a fluctuaciones de precio en el costo de la comida”, explicó Daniel Muñoz, Gerente de Administración y Finanzas.

“El volumen de maíz silo producido



en la temporada anterior alcanzó los 61 millones de kilos. El objetivo para esta temporada incorporando nueva superficie con riego tecnificado sería de 78 millones de kilos, lo que comparado con la temporada 2019-2020 significaría un incremento de 28%”, aseguró el gerente.

### RIEGO INTELIGENTE

“Actualmente contamos con aproximadamente 1.300 hectáreas de riego tecnificado, todos del tipo pivote central donde Valley alcanza una presencia de casi un 40% con la incorporación esta temporada de dos nuevos equipos provistos por la empresa COPEVAL”, afirmó Juan Jungjohann, Gerente de Operaciones Agrícolas.

Además, agregó que “la empresa tiene un sistema de telemetría para monitoreo y control del riego”. En esta temporada incorporaron equipos nuevos con tableros ICON y con tableros ICONX; instalaron en 4 equipos de riego el sistema de monitoreo AgSense para la programación y supervisión a distancia de las operaciones del pivote con lo que esperan mejorar la gestión y eficiencia de riego. Para la incorporación de los equipos y tecnología de gestión de riego, Ancali cuenta con el apoyo del distribuidor oficial de Valley COPEVAL.

### SUSTENTABILIDAD

Agrícola Ancali cuenta con cuatro Resoluciones de Calificación Ambiental aprobadas por el SEA (Servicio de Evaluación Ambiental del Estado) para sus plantales lechero y de crianza y de su digestor de purines. Estos estudios abarcan el manejo sustentable de los residuos orgánicos (purines y aguas de lavado), reúso de agua y arena, balance y aplicación de purines







“Incrementar la productividad por hectárea a través del riego tecnificado permite obtener retornos importantes con plazos de recuperación de la inversión de 3 a 4 años”  
Daniel Muñoz, Gerente de Administración y Finanzas.”

tratados en sus campos, análisis de suelos y aplicación de fertilizantes, control de olores y de vectores.

Lo anterior, permite un excelente control de los impactos ambientales asociados al plantel lechero en sí, al tratamiento, transporte y aplicación de purines y aguas residuales en campos; una significativa reducción en el uso de fertilizantes químicos en los campos que aplican purines, una importante reducción en uso de arena fresca y de agua, reduciendo el uso de recursos naturales.

La tecnología utilizada en el manejo sustentable de sus residuos involucra pozos de hormigón, bombas, separadores de sólidos y de arena, digestores de purines, transporte adecuado y piscinas con cobertura vegetal adecuada. Gran parte de esta tecnología es de origen norteamericano, donde existen plantales lecheros estabulados semejantes.

## NÚMEROS:

**72** robots

**6.000** vacas en ordeño

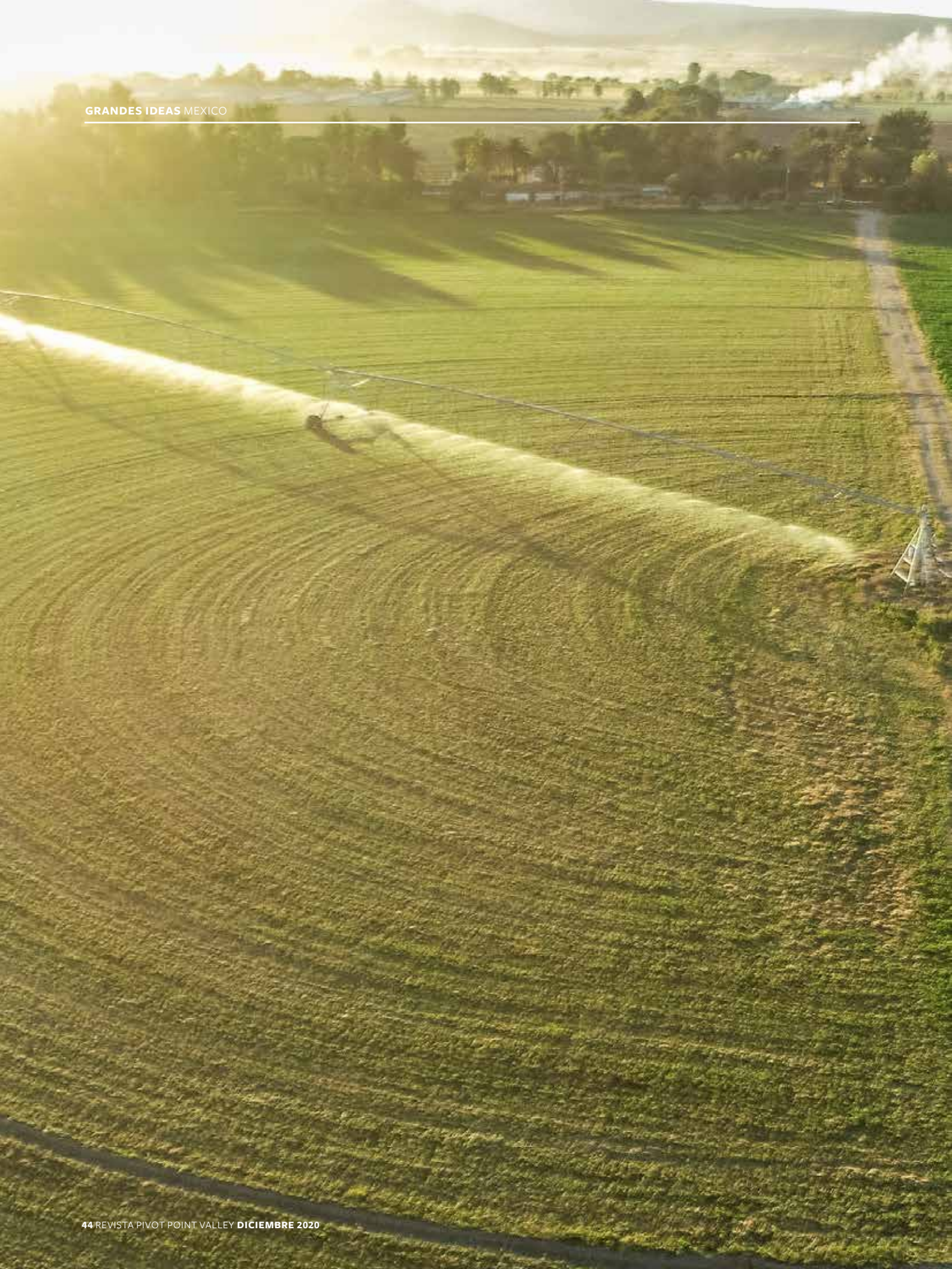
**73 millones** de litros anuales de leche

**1.300** hectáreas bajo riego por pivote.

2018/2019 - **61 millones** de kilos de maíz silo

2019/2020 - **78 millones** de kilos de maíz silo\*  
\*proyectado







# ESTÁ DEMOSTRANDO EL AHORRO

Uso más eficiente del agua, aumento de la superficie regada, ahorro de mano de obra y crecimiento del rodeo. Los resultados están a la vista en la hacienda La Escondida.

A 1.830 metros sobre el nivel del mar, se encuentra en un territorio altiplano del estado de Aguascalientes, México. Este estado representa solamente el 0.3% de la superficie de total del país y limita con los estados Jalisco y Zacatecas. Con un clima prácticamente semidesértico, reciben un promedio anual de lluvias de 550 mm, que se concentran principalmente en los meses de agosto y setiembre. Es una región agrícola y lechera, donde también se produce tomate y un incipiente cultivo de berries, y con un fuerte desarrollo de la industria automotriz.

En el rancho La Escondida, nos recibe Ricardo Álvarez, que junto a su padre Juan Daniel Álvarez Gutierrez, dirigen la operación de un rodeo lechero de más de 3300 animales en total, 1.600 en ordeña que producen diariamente 45.000 litros. “Este predio lo compró mi papá en el año 1983, con 120 vacas de ordeña y ahí empezamos a crecer, hoy cumpliendo casi 40 años. En el rancho trabajamos 300 hectáreas de las cuales 250 están bajo riego por pivote. Plantamos maíz, en el invierno rotamos con triticale y avena, y ahorita por el tema de monocultivo estamos cambiando algo a alfalfa” comenta Ricardo.





“Los pozos comenzaron a bajar mucho (...) Entonces con esa situación, vimos la necesidad de ser más eficientes y optamos por el riego por pivote”.

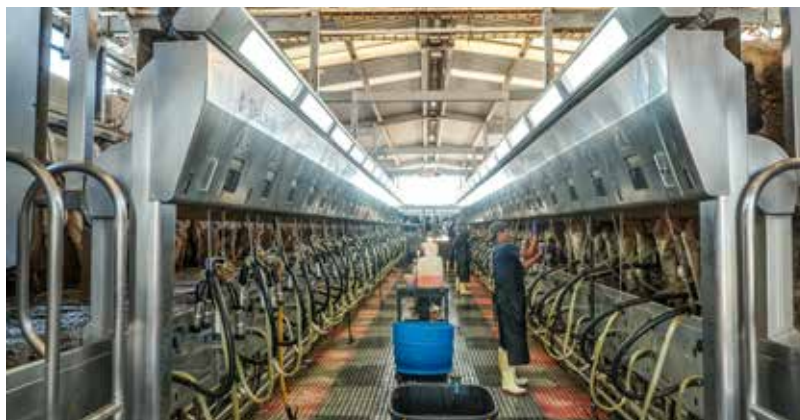
## USO DEL AGUA

“En 1991, teníamos riego por compuertas, algo por aspersión tradicional. Todos los productores de la zona nos empezamos a preocupar por la cuestión hídrica. Los pozos comenzaron a bajar mucho, algo así como 4 metros por año. Utilizamos pozos subterráneos. Estamos bombeando en el estado en promedio sobre 120 a 150 metros de profundidad, en pozos que se perforan de 300 a 500 metros. Entonces con esa situación, vimos la necesidad de ser más eficientes y optamos por el riego por pivote”. Comenta que Valley fue de las primeras marcas de riego por pivote en llegar a la zona, y por su robustez, calidad de sus materiales y construcción es la marca más elegida. Estima que hoy el 90% de los pivotes de la zona son Valley.





“Una razón muy importante para optar por riego por pivote es el ahorro de mano de obra”




“Sin riego no podríamos producir leche en esta zona. Son suelos areno-arcillosos, delgados, de otra manera no se podría tener leche. Hay que automatizar tanto el ordeño como los sistemas de riego”. Álvarez destaca que uno de los principales beneficios del riego por pivote es la eficiencia en el uso del agua. “Con un pozo de 6 pulgadas de 36L por segundos, si antes regábamos con los sistemas tradicionales 30 hectáreas, con los pivotes aumentamos a 70 ha. Eso derivó a que creciéramos los establos. No se trata sólo de regar más, sino de producir más, crecer el rodeo. Los establos fueron creciendo junto con el riego. Ese es el éxito en esta zona. Aguascalientes es un estado muy chiquito, hay que aprovechar cada metro cuadrado de tierra disponible”.









“No se trata sólo de regar más, sino de producir más, crecer el rodeo. Los establos fueron creciendo junto con el riego”.

## AHORRO EN MANO DE OBRA

Álvarez también comenta que la contratación de personal también es un factor de peso en la gestión de la finca, ya que en la zona la industria automotriz es un gran captador de mano de obra e influye en los salarios, forzando el alza de los costos. “El competir con la industria automotriz es muy difícil, pagamos mejores sueldos, pero es muy difícil” señala. “En 1991 instalamos el primer equipo, un avance frontal. Hoy tenemos 7 pivotes, y nos facilita mucho, porque con muy poca gente podemos gestionar todo. Una razón muy importante para optar por riego por pivote es el ahorro de mano de obra. Tenemos una persona de mantenimiento, y con eso resolvemos todos los temas ya que casi no tenemos contratiempos. Pensamos que riego por rodado prácticamente en el estado ya no queda nada, todo es por pivote o cintilla, y hay gente que está en cintilla convirtiéndose a pivote” aseguró.

El uso de la tecnología y la facilidad de la gestión también es una de las grandes ventajas que utilizan en La Escondida. “Puedes prender el pivote manejando todo por el celular, o ir hasta el panel que es muy fácil de usar, y vas y lo prendes. Ahora estamos instalando Valley Scheduling. La idea es ir incorporando tecnología a los pivotes que tenemos, para que nos ayude a ver cuándo regar, ahorraremos cada vez más agua, y podamos ver la comparación entre sistemas de riego, y ver los números de ahorro. Es una gran ventaja el que tengas toda la información en el día a día” concluyó Álvarez.

# VALLEY EXPERIENCIA COLOMBIA

En Colombia se instaló la primera finca modelo, o smart farm, un lugar para vivir la experiencia completa de riego con Valley.



Hoy en día el papel de las tecnología en el rendimiento de los cultivos es fundamental. No podemos pensar una finca tecnificada sin el uso de un computador o teléfono inteligente para su gestión. Todo lo relacionado con agricultura de precisión pasa por un dispositivo, y lo que es más práctico, todo sucede a distancia. En una iniciativa conjunta, Valley Irrigation, el distribuidor colombiano Aquarriego y la finca El Trejo de la familia Rivas Barona se han unido en



un proyecto para crear la primera finca modelo de Latinoamérica. Un campo demostrativo de los equipos y soluciones tecnológicas de riego Valley aplicadas a la caña de azúcar, donde los visitantes podrán ver en vivo y en directo todo el potencial de este cultivo bajo riego, gestionado con la última tecnología de agricultura de precisión.

La Hacienda El Trejo se ubica en el departamento del Valle del Cauca, una de las zonas más importantes de Co-





Grupo de técnicos visitando la finca. \*Foto gentileza Juan Felipe Rivas

lombia, siendo el tercer departamento en producción industrial, y su principal agroindustria es la azucarera. Jorge Iván Rivas, Gerente de La Hacienda El Trejo comenta, “acabamos de cosechar la primera suerte la cual fue regada y fertirregada con el sistema de riego de desplazamiento lateral Valley. Obtuvimos una producción de 183 ton/ha, -que comparándola con producciones de primer corte, regadas por ventana, la máxima obtenida fue de 145 ton/ha.”

## Sinónimo de ganancias

Es un hecho que el déficit hídrico ocasiona baja producción. El riego es lo que permite independencia de las condiciones climáticas, obtener zafras más productivas, y adecuar el cultivo a los tiempos y oportunidades del mercado.

“Con el sistema de riego de desplazamiento lateral Valley, logramos optimizar el riego en cuanto a la frecuencia y aplicación de lámina requerida por el

cultivo, asimismo con la fertilización por esta vía estamos aplicando cinco dosis del segundo al sexto mes de crecimiento de acuerdo con la curva de absorción de los nutrientes requeridos por la planta” comenta el Sr. Rivas.

Una alta productividad es posible y viable con las más modernas técnicas de caña irrigada. A través de un paquete agronómico específico y aplicando láminas de riego de máxima productividad, se alcanzan rindes impensados, con la misma extensión de tierra y con un ahorro de recursos con otros sistemas de riego. “Cuando vamos a sembrar o a resembrar llegamos con el riego oportunamente y cuando se requiere. Estamos cumpliendo con la frecuencia de riego, lo que antes, con el sistema de ventanas nunca logramos. El área cultivada con el equipo Valley la regamos en un tercio de tiempo que cuando lo hacíamos por ventana. Además, el ahorro de agua ha sido muy alto, estamos aplicando entre 700 y 800 mts<sup>3</sup>/Hra comparado con 2300

mts<sup>3</sup>/Hra que estábamos aplicando por ventana. Gracias a esta tecnología estamos haciendo una programación de riegos de acuerdo a los requerimientos del cultivo teniendo en cuenta que sabemos el tiempo de aplicación y la cantidad de metros cúbicos exactos. Adicional el riego es completamente homogéneo, es decir el área aplicada recibe la misma lámina” asegura Jorge Iván Rivas.

## Demostrando resultados

“Desde Valley Latinoamérica vimos la necesidad de que toda la tecnología que tenemos -que muchas veces es intangible como toda la programación que hay por detrás de cada equipo- pueda ser vista en acción en lo que llamamos “fincas modelo”. En este proyecto que es Experiencia Colombia, queremos que los visitantes vivan realmente lo que es gestionar una finca con toda la tecnología que tenemos disponible y experi-



menten que un nuevo modelo productivo no es tan complicado y mucho más fácil de operar que lo que se piensa” afirma Dimas Rodríguez, Gerente de Ventas Valley para la región Sudamérica y Centroamérica.

La finca está abierta a la visita de cualquier productor, previa coordinación. Guillermo Orjuela, director de nuestro distribuidor oficial Aquarriego ya ha acompañado a grupos de productores que han visitado La Hacienda El Trejo para conocer la Experiencia Colombia. “El centro de experiencia Valley que actualmente tiene un equipo lineal Universal y que a partir de enero del año 2021 contará con un pivote central, se convertirá en el punto de atracción tecnológico de la zona del Valle del Cauca, donde podremos rea-

lizar días de campo, capacitación de operarios y mostrar los productos tecnológicos de última generación como Icon 10, Valley Scheduling, Crop Link, PolySpan, demostrando así nuestro liderazgo y compromiso con el sector agrícola colombiano” comentó el director de Aquarriego.

Jorge Iván ha desarrollado una alianza de confianza con el distribuidor, y ya planea más equipos en su finca. “Desde que conocimos a Valley y a Aquarriego su distribuidor, iniciamos una relación comercial muy estrecha que nos ha permitido obtener una excelente asesoría y hoy compartimos los grandes resultados que hemos obtenido con usuarios y clientes potenciales, tan es así que decidimos participar en el proyecto de Experiencia Valley y ser la primera finca

modelo de Valley Irrigation”.

Valley Experiencia Colombia es la primera de varias fincas que están en fase de planificación e implementación en Latinoamérica. Comenzó este año y proyecta generar una Experiencia Valley en cada país, y en diferentes cultivos. Dimas Rodríguez agrega “a pesar de las dificultades que trajo este año, la agroindustria ha demostrado nuevamente ser el gran impulsor de las economías de Latinoamérica. Nuestros productos son una oportunidad para apoyar ese motor de crecimiento y crear sistemas productivos competitivos, estables y responsables con el uso de recursos naturales. Invitamos a todos los productores de caña a visitar nuestra finca modelo Valley Experiencia Colombia y ver en vivo la transformación productiva”





# Telemetría: Control absoluto del riego.

Las soluciones de Valley que permiten el control remoto y el monitoreo de los sistemas de riego están aumentando la productividad y reduciendo los costos agrícolas; productores de Brasil comparten sus historias de éxito.

La telemetría, es decir, el control remoto de los pivotes centrales, es uno de los aspectos tecnológicos más evidentes de la agricultura bajo riego de los últimos tiempos. Si esta tecnología existe para facilitar la vida diaria de las personas, entonces la telemetría cumple este objetivo con creces, simplificando las operaciones diarias en las fincas y contribuyendo a un aumento en la eficiencia general de las propiedades.

La posibilidad de controlar - y también monitorear - los sistemas de riego significa que el productor no necesita desplazarse hasta el pivote para iniciar o detener su operación, cuando por ejemplo, comience a llover inesperadamente. Esté donde esté, es posible

saber inmediatamente en qué condiciones está operando el equipo y ajustar el funcionamiento de acuerdo a la situación.

De esta forma, es fácil ver las ventajas de esta tecnología aplicada al pivote central. En todo el mundo, los productores han llegado a saber cómo la telemetría ayuda a optimizar todo el cultivo, y no solo limitado a lo que concierne al riego en sí mismo.

Uno de los productores es João Emílio Rocheto, de la Hacienda Água Santa, en Perdizes (Minas Gerais). La vasta propiedad tiene 62 pivotes del Valley, trabajando en un área que totaliza 10,000 hectáreas cultivadas.

João Emílio trabaja con riego desde la década de 1980, cuando decidió



invertir en un sistema de riego por aspersión convencional. En 1995 adquirió el primer pivote Valley y, a partir de entonces, los equipos de la marca empezaron a tener una presencia constante en sus cultivos.

“En nuestra región, la papa se siembra en invierno, ya que necesitamos bajas temperaturas para obtener buenos rendimientos. Como el invierno aquí no tiene lluvias, el riego es una necesidad. Y en cultivos de verano, con la soja y el maíz, regamos en épocas como veranillos o en previsión de siembras de agosto y septiembre”, dice el productor.

Es gracias al riego que la finca ha llegado a trabajar variedad de cultivos. “Sin los pivotes, tendríamos que plantar solo cultivos de verano y de segunda. El riego permite nuestra siembra de papas en invierno”, dice.

Y la productividad también se ve muy beneficiada por el uso de los equipos. Aún así, según João Emílio, el trigo, también sembrado en invierno, al-

canza rendimientos de 1,2 a 3 Ton por hectárea, en la zona de secano, pero supera las 6 toneladas bajo el pivote.

En la Hacienda Santa Santa, 26 pivotes de Valley dependen de BaseStation3 y otros 14 están equipados con AgSense, ambos productos de telemetría de Valley. Juntos, este equipo representa el 63% de los pivotes utilizados en la propiedad, y el proyecto es instalar estas soluciones en más pivotes.

Además, la tecnología también facilita el trabajo de fumigación de cultivos. “Antes, el técnico tenía que ir al campo para comprobar si el pivote ya no estaba en la zona a fumigar. Ahora basta con acceder a él por celular para saber qué lugares están siendo irradiados”, agrega. El equipo quedó tan impresionado con la tecnología que decidió instalar los productos en todos los pivotes centrales de la propiedad. “A partir del año que viene se conectarán todos los equipos que aún no cuenten con la tecnología”, confirma.

Además, el sistema de telemetría la Hacienda Água Santa está conectada a Valley Scheduling, la plataforma que ofrece Valley, que permite el seguimiento y análisis del riego de todo el cultivo, ofreciendo datos importantes al productor.

También en Minas Gerais, el coordinador de campo André Luiz Rabelo acompaña a la finca Sambaíba de Luiz Fernando Gonçalves en Santa Fé de Minas. Con plantaciones irrigadas de eucalipto y soja, y soja irrigada, maíz, semilla de maíz, frijoles y sorgo, ha estado usando el riego del Valley durante dos años. Hay 364 hectáreas irrigadas y un proyecto en expansión, regadas por tres pivotes Valley, todos equipados con BaseStation3.

“Con la telemetría, el pivote va más allá de un simple sistema de riego. Se convierte en un producto de alta tecnología, cuya automatización vía radio nos ayuda mucho en el día a día. Es muy práctico, ya que podemos comprobar cómo está del riego desde el smartphone, notebook o tableta”, evalúa André.

“Puedo ver la posición del pivote, vía GPS, observar la lámina de agua que se está aplicando, la dirección en la que se está realizando el riego, y también detalles como la presión de trabajo y la tensión”, describe.

Como resultado de la telemetría combinada con el convertidor de frecuencia que estabiliza la profundidad del agua y el consumo de energía, para mejorar el rendimiento de la bomba, además de las soluciones de riego ya diferenciadas de Valley, la productividad de los cultivos bajo el pivote registró un crecimiento expresivo en los dos últimos años. La semilla de maíz, por ejemplo, superó las expectativas del equipo al llegar a 273 bolsas por hectárea (16,38 ton). La soja irrigada mostró, en la última cosecha, un promedio de 77,9 bolsas (4,67 ton), con algunas ubicaciones apuntando hasta 89,1 bolsas por hectárea (5,35 ton/ha).



# PANELES INTELIGENTES, FÁCILES.

La serie de paneles inteligentes Valley ICON tienen una solución para cada necesidad. Ya sea que esté comprando un nuevo pivote, actualizando su panel existente o cambiando de otra marca de pivote, tiene la ventaja de operar una interfaz intuitiva de pantalla táctil a todo color con facilidad y simplicidad. Con Valley ICON, la vida se hizo más fácil.





# VALLEY SCHEDULING

Le ayuda a tomar decisiones de riego más informadas. Junto con su agrónomo y nuestro equipo, Valley Scheduling ofrece una mayor precisión basada en datos reales: hardware en el campo, software a su alcance y expertos a su lado.

VALLEYIRRIGACION.COM



**VALLEY** 