

# FAMÍLIA VALLEY

A PAIXÃO QUE IRRIGA NOSSA MARCA



## Melhores Práticas:

Produtividade  
Irrigação se  
transforma com  
ajuda do PDRV

## Brasil Afora:

Theodorus Swart  
o holandês que se  
tornou brasileiro

## Serviços:

Montagem  
Padrão Valley,  
excelência no  
pós-vendas

45  
Pontos de Venda  
em todo o Brasil.

Há mais de  
60 anos  
fazendo história  
na irrigação mundial

Líder absoluta  
com mais de  
60%  
do mercado.



Marcus Schmidt  
Supervisor Comercial

Ana Yanashita  
Analista Financeiro

Geraldo da Silva  
Operador de Empilhadeira

Há sempre uma revenda Valley perto de você:

BALSAS/MA • BARRETOS/SP • BEBEDOURO/SP • BELO HORIZONTE/MG • BOA VISTA/RR • BOM JESUS DA LAPA/BA • BOM JESUS/PI • CACHOEIRA DO SUL/RS  
CAMPO NOVO DO PARECIS/MT • CHAPADÃO DO SUL/MS • CRISTALINA/GO • FORMOSA/GO • GOIÂNIA/GO • GUAÍRA/SP • GUANAMBI/BA • JANAÚBA/MG  
LAVRAS/MG • LIMOEIRO DO NORTE/CE • LONDRINA/PR • LUIS EDUARDO MAGALHÃES/BA • MANOEL VIANA/RS • NAVIRA/MS • PALMAS/TO • PALMITAL/SP  
PANAMBI/RS • PARACATU/MG • PATOS DE MINAS/MG • PETROLINA/PE • PRIMAVERA DO LESTE/MT • RECIFE/PE • RIO VERDE/GO • SANTA JULIANA/MG  
SANTA MARIA/RS • SÃO BORJA/RS • SÃO GABRIEL/RS • SÃO GOTARDO/MG • SÃO JOSÉ DO RIO PARDO/SP • SÃO LUIZ GONZAGA/RS • SÃO PEDRO DO SUL/RS  
SORRISO/MT • TERESINA/PI • UBERLÂNDIA/MG • UNAÍ/MG • URUGUAIANA/RS • VILHENA/RO

## Por trás de um Pivot Valley, um horizonte de profissionalismo!

Ao adquirir um equipamento Valley, você não ganha só em inovação e tecnologia. Por trás dele existem inúmeras vantagens que fazem toda a diferença na hora do seu investimento, como por exemplo, uma grande rede de vendas, profissionais capacitados para dar todo o suporte necessário, grande estoque de peças para reposição e o mais importante, a segurança de investir em uma marca que há mais de 60 anos é líder mundial em irrigação mecanizada. Uma história construída com muito trabalho, constantes pesquisas, grandes investimentos e sobretudo, respeito ao meio ambiente. **Seja bem-vindo à família Valley!**

Lourenço A. Inocêncio  
Galvanizador

Anderson Oliveira  
Analista de Sistemas

Euripedes Filho  
Soldador



[www.PivotValley.com.br](http://www.PivotValley.com.br)

# VALLEY

UM PRODUTO **valmont** 

# NOTA DO EDITOR

Caro amigo revendedor, cliente e funcionário Valmont.

Em suas mãos está a nova revista corporativa da Valley Brasil, um novo veículo de comunicação que chega para reforçar os nossos vínculos através de um projeto planejado e concebido para lhe trazer conteúdos de qualidade e relevância.

A cada edição trataremos de temas importantes ao irrigante, à nossa rede de distribuição e a todo o time de funcionários Valley. Contaremos com conteúdo de especialistas em irrigação, boas práticas da rede de distribuição, panorama econômico do agronegócio brasileiro e mundial, tecnologia em produtos e serviços, e principalmente, as perspectivas da irrigação brasileira.

Este é o espaço que trará temas relevantes e cuidadosamente elaborados internamente na Valley por um time que vive irrigação todos os dias. A partir de agora estaremos mais próximos e principalmente tratando do tema que nos une e nos torna uma família.

Boa leitura!

<b>Entrevista</b> BERNHARD KIEP, NASCIDO PARA O AGRONEGÓCIO	06
<b>Melhores Práticas</b> PRODUTIVIDADE IRRIGAÇÃO SE TRANSFORMA COM AJUDA DO PDRV	10
<b>Melhores Práticas</b> PORTAL DO REVENDEDOR FERRAMENTA DE COMUNICAÇÃO E INTERAÇÃO ENTRE VALMONT E REVENDAS	12
<b>Visão de Mercado</b> PONTO DE INFLEXÃO	14
<b>Matéria de Capa</b> FAMÍLIA VALLEY	20
<b>Direto da Fábrica</b> VALMONT MODERNIZA SUA LINHA DE PRODUÇÃO	26
<b>Mundo Valley</b> THEODORUS SWART - O HOLANDÊS QUE SE TORNOU BRASILEIRO	28
<b>Gestão em Família</b> DE PAI PARA FILHO, O DESAFIO DA SUCESSÃO EM EMPRESAS FAMILIARES	33
<b>Por dentro da Irriger</b> A IMPORTÂNCIA DA AGRICULTURA IRRIGADA SUSTENTÁVEL	34
<b>Foco no Novo</b> MONTAGEM PADRÃO VALLEY	38
<b>Mundo Valley</b> VALLEY TRIP SHOW	42
<b>Coluna do Professor</b> O FUTURO DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL	42
<b>Grife Valley</b> GRIFE VALLEY - A MARCA DOS APAIXONADOS POR IRRIGAÇÃO	46

## VALLEY

**Editor**  
André Ribeiro

**Coordenação Geral**  
Karine Gonçalves

**Jornalista Responsável**  
Karine Fonseca

**Projeto Gráfico**  
Bold Propaganda

**Colaboração**  
André Jesus  
Carlos Eduardo Lahoz  
Nathália Godinho  
Hiran Moreira  
Everardo Mantovani  
Amilcar Centeno  
Bruna Abdanur

Entre em contato com a  
Revista Pivot Point Brasil  
[marketing@valmont.com.br](mailto:marketing@valmont.com.br)

Pivot Point Brasil é uma publicação  
da Valmont Indústria e Comércio Ltda.





João Batista M. Rebequi

## P A L A V R A D O **PRESIDENTE**

Toda essa qualidade dos distribuidores é fruto de um trabalho de décadas e passa por um programa de treinamento regular da fábrica, com cursos em três níveis com alto nível de exigência, além de treinamentos via internet e intenso investimento na melhoria e profissionalização dos processos de pós-vendas. Tudo isso sempre com foco em obter um único resultado: a plena satisfação dos nossos clientes, satisfação medida através de pesquisas abrangentes durante todo o ano.

Nossa rede de vendas é responsável por estar junto ao agricultor no momento que a irrigação passa a ser uma opção de investimento, auxiliando no estudo das opções, das questões técnicas e ambientais, na viabilidade e no retorno do investimento, do incremento de produção, enfim, das inúmeras variáveis envolvidas nesse que é um passo largo dado pelo agricultor rumo ao topo da profissionalização.

O agricultor brasileiro sabe que tem na rede Valley o time de profissionais mais bem preparado para auxiliá-lo e tem consciência que ganhos reais de produção em grande parte só são possíveis em função da irrigação. 2015 será o ano de trazer mais e mais produtores para o mundo da irrigação e a rede Valley está pronta para o desafio.

**Boa sorte e sucesso!**

### **Marca forte só se faz com rede de distribuição forte**

Estamos encerrando mais um bom ano para a irrigação, em especial para a Valley. Isso nos motiva e nos faz acreditar ainda mais que o produtor brasileiro avança a passos largos na profissionalização principalmente empurrada pela adoção da tecnologia. A irrigação é uma das protagonistas neste cenário em função do forte incremento de produção que possibilita. O agricultor sabe disso e pode contar com uma rede de revendedores altamente capacitada para assessorá-lo neste importante investimento.

A Valley é líder em irrigação por pivot central somando mais de 60% do mercado com produtos reconhecidos pela alta qualidade e desempenho. Mas essa liderança incontestável precisa de outros componentes e talvez o mais importante deles seja sua sólida rede de distribuidores. Hoje a maior rede de vendas de pivots do Brasil é Valley, contando com 45 pontos de vendas.

**VALLEY** 

UM PRODUTO **valmont** 



# BERNHARD KIEP, NASCIDO PARA O AGRONEGÓCIO



Graduado em Comércio Exterior em Hamburgo na Alemanha e PMD em Harvard nos EUA, Bernhard Kiep esteve durante toda sua vida envolvido com o agronegócio. O pai, fundador da antiga Asbrasil, que em 1978 se une à Valmont e em 1997 se fundiu com a empresa norte-americana, foi essencial para essa influência. Desde muito jovem, sua posição sempre esteve focada para o setor, ao ponto de que, em 1981, durante as férias de verão, com apenas 14 anos, Bernhard montou seu primeiro Pivot.

Sua carreira profissional tem em currículo importantes cargos, por exemplo: em 1994 ocupou a posição de Diretor de Divisão na

Asbrasil / Valmatic, alcançando a Vice-Presidência, e de Gerente Geral Internacional de Irrigação na sede nos Estados Unidos. Hoje, executivo em uma grande empresa na área de máquinas agrícolas – a AGCO, Kiep continua sendo referência dentro do cenário de irrigação, que há 20 anos conhece e participa bem de perto. É sobre essa experiência e as perspectivas do setor para os próximos anos que conversaremos com ele.

*Pivot Point (PP) – Dentro da sua carreira, você tem uma passagem muito importante na Valmont. Você participou de grandes momentos e pôde acompanhar de muito perto todos os lados do setor. Como foi*

*trabalhar com irrigação?*

Bernhard Kiep (BK) – Vejo esse período em três fases: a primeira quando estava ainda na Asbrasil. Em meados de 1990, foram anos muito difíceis com inflação alta e falta de visão macroeconômica sustentável. A segunda, a partir de 1997, quando começamos um caminho positivo: a fusão com a Valmont Industries e a estabilidade econômica com as políticas de FHC e o Plano Real. Nesse período, desenvolvemos um projeto voltado para o desenvolvimento do agronegócio em paralelo ao desenvolvimento do cerrado, com a participação da Embrapa e da Emater. Fomos até à região de Pa-

racatu, na bacia do São Francisco, projeto Entre Ribeiros, no noroeste de Minas Gerais, e desenvolvemos equipamentos para atender o cerrado brasileiro, que é um bioma muito importante e necessitado de soluções que incluam plantio direto e irrigação. Esse projeto auxiliou nos desenvolvimentos da irrigação no Brasil e, conseqüentemente, em outras regiões semiáridas.

E, o terceiro momento foi em 2004, quando a Valmont Internacional deu oportunidade a um brasileiro, a levar seu conhecimento do Brasil para outras regiões. Foi muito interessante, porque pudemos expandir para o Oriente Médio e a China, atuar em países do leste europeu e na África, levando a essas regiões, a importância dos Pivots. Isso foi bem gratificante, pois a Valmont desenvolveu métodos para ampliar a irrigação em biomas diferentes, sempre procurando sustentabilidade para o agricultor em qualquer lugar do mundo.

*PP – Como você, ao longo desse período, percebeu a evolução da irrigação no Brasil, paralelamente à dos EUA?*

BK – Dois fatores importantes: Primeiro, com os projetos para irrigação e produção, onde no Brasil se planta cinco vezes em dois anos, enquanto que nos EUA fazem uma/ano, já que eles têm inverno e nós não. Segundo, por conta da evolução da conservação do solo. Nós começamos mais cedo e muito mais forte, a cuidar do solo. A cultura conservadora da terra aqui no Brasil nasceu muito antes do que se imagina. O agricultor brasileiro percebeu que, com o plantio direto, junto com a cobertura do solo e a

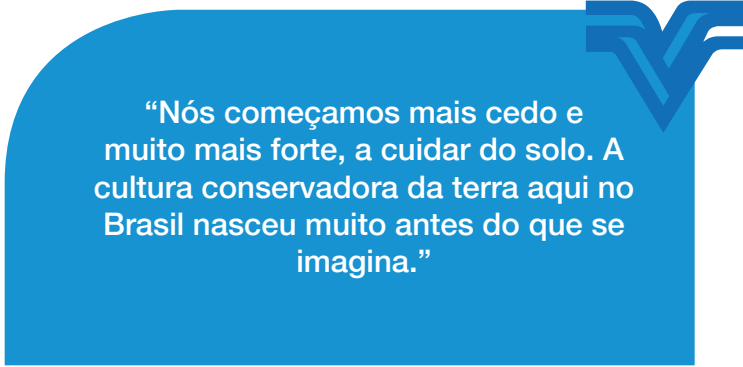
irrigação, pode continuar produzindo em alta escala, sem degradar o solo.

*PP – Qual é, para você, a maior diferença entre o agronegócio brasileiro e o norte americano?*

BK – A maior diferença é a previsibilidade do que vai acontecer. O produtor brasileiro tem muito mais fatores de riscos que o americano. Isso torna a agricultura brasileira um desafio muito maior.

*PP – Os incentivos à agricultura, vindos do Governo Federal, ainda*

*a diminuir os riscos que o agronegócio por si só carrega. São necessários quatro fatores para que a agricultura evolua: 1º) Infraestrutura para escoamento e armazenamento da produção agrícola; 2º) Viabilizar “seguro de safra”, não tirando por completo o risco, mas reduzindo o problema climático; 3º) Viabilizar o uso racional dos recursos hídricos e naturais que o Brasil tem. Usar, da melhor maneira possível, a água que temos; 4º) Tornar a legislação trabalhista no campo mais lógica com a demanda atual do agronegócio. Nossa CLT não evoluiu.*



“Nós começamos mais cedo e muito mais forte, a cuidar do solo. A cultura conservadora da terra aqui no Brasil nasceu muito antes do que se imagina.”

*estão muito longe da realidade necessária para o agricultor brasileiro. Faltam subsídios, menor burocracia para financiamento, melhores condições de escoamento da produção, melhor infraestrutura de portos e ferrovias. Mesmo assim, O PIB do agronegócio cresce a cada ano. Dentro de sua experiência, quais as ferramentas necessárias para que o país aumente sua produção e o produtor aumente sua eficiência e rentabilidade?*

*O fundamental para continuar com o desenvolvimento do setor agropecuário brasileiro é criar mecanismos que regulem essa volatilidade global. O governo tem que ajudar*

*PP – Do total produzido no Brasil apenas 6% é irrigado, ao passo que o mundo irriga 40% de sua produção. Grande parte da nossa dificuldade em expansão da área irrigada se dá em função dos entraves ambientais e regulações governamentais. Como você observa isso? Quais as medidas que os governos podem tomar no sentido de facilitar e incentivar o uso da irrigação?*

BK – Temos que aproveitar mais os recursos hídricos, como a construção de reservas de água nas propriedades agrícolas. Tem que haver uma política de expansão sustentável do uso da água, mas também mais fiscalização dos órgãos am-

bientais, investindo e respeitando os biomas e as necessidades da natureza. Não aproveitar nossos recursos hídricos é jogar nossa “riqueza” fora no mar. Se hoje, mesmo irrigando menos que os EUA, atual maior produtor mundial, o Brasil já bate recordes de produtividade, imagina se conseguirmos verticalizar essa produção?

*PP – Como é possível o agricultor produzir mais com menor impacto ambiental?*

BK – A maioria dos irrigantes sabe que conservar seu patrimônio, o

zaram há mais tempo. Em contrapartida, a evolução dos produtores brasileiros é muito boa. No meu entendimento, isso acontece, porque o desenvolvimento do agricultor brasileiro é grande em razão de sua adaptabilidade e de seu espírito empreendedor. Por isso, o futuro da agricultura irrigada é muito promissor no Brasil. Se há 20 anos, quando comecei, passava metade do meu tempo falando que a irrigação era viável, hoje, até a sociedade civil já sabe que é importante irrigar para suprir as necessidades de alimentação do mundo.

“Se há 20 anos, quando comecei, passava metade do meu tempo falando que a irrigação era viável, hoje, até a sociedade civil já sabe que é importante irrigar para suprir as necessidades de alimentação do mundo.”

solo, é diminuir o impacto ambiental. É importante que eles percebam que será preciso produzir mais com menos. Essa evolução continuará forte globalmente. A irrigação é a ferramenta mais eficiente para se produzir mais ocupando a mesma área plantada.

*PP – Como você vê a diferença de profissionalização entre os produtores brasileiros e os norte-americanos?*

BK – O mercado americano já está desenvolvido e conseqüentemente seus produtores se profissionali-

*PP - Estamos finalizando 2014 e já preparando as empresas para a chegada de 2015. Quais são suas perspectivas para o setor agrícola brasileiro e mundial nesse próximo ano? O que as revendas Valley podem esperar para 2015?*

BK – Minha perspectiva para os próximos anos é de ajustes. Contudo, tenho certeza de que a evolução será positiva para a irrigação. Produzir mais por hectare é a evolução natural do nosso agricultor. E juntos, Revendas Valley e Colaboradores, têm a missão de melhorar os serviços e produtos, com qualidade e segurança. Isso significa que estamos otimistas quanto ao futuro!





# Irrigação



## Irriga LF

Soluções com mais produtividade para o campo.



## Irriga EP e ES

Mais rapidez de instalação e facilidade de manuseio.



## Agropecuária e Conexões de Compressão

Poucas conexões e muita eficiência.



## Irriga IL

A solução ideal para sistemas de irrigação localizada.



Leve Também!

Registros Irriga

tigre.com.br

TeleTigre  
0800 70 74 700  
Assistência Técnica

**TIGRE**   
É TIGRE pra toda obra.

# PRODUTIVIDADE IRRIGAÇÃO SE TRANSFORMA COM AJUDA DO PDRV



A frequente oscilação do mercado agrícola, dependente da economia mundial e das muitas influências naturais, trazem riscos à saúde financeira das empresas dependentes do agro. Prova disso são os inúmeros casos de insucesso conhecidos no agronegócio. Na maioria deles, o fator gestão é o maior desafio e exatamente o que leva a empresa ao seu infortúnio. Felizmente hoje existem ferramentas que auxiliam no aprimoramento da gestão.

Esse é o caso da Produtividade Irrigação. Inaugurada em 2002 com sede em Primavera do Leste, Mato Grosso, a revendedora Valley é umas das unidades pertencentes ao Grupo Produtividade Rural. Desde 1993, o Grupo, a prin-

cípio liderado por Ubirajara Gheller, colocou no mercado agrícola opções para insumos, beneficiamentos e comercialização de cereais, mas percebeu que esse mesmo mercado necessitava de ações que oferecessem serviços de suporte técnico em irrigação.

Observando as atuais demandas do agronegócio no MT, que está entre os maiores produtores do Brasil, e acompanhado dos sócios Heldo Lima e Renato Araújo, o Grupo buscou parceria de empresa consolidada internacionalmente, que estivesse por dentro desse cenário e atendesse às inovações e exigências do mercado. O nome Valmont e os produtos Valley finalizaram a procura. “Acreditávamos que a região tinha um grande po-

tencial para irrigação e poder levar aos produtores essa tecnologia nos motivou, além de ser uma boa oportunidade de negócio”, observa Ubirajara Gheller.

Premiada na categoria Prata no PDRV - Programa de Desenvolvimento de Revendedores Valley 2013, em sua história não coube sempre casos de sucesso. Desde a abertura da revenda, a Produtividade Irrigação passou por altos e baixos. Seu foco foi o pós vendas e, desta forma, sempre investiu na capacitação da sua equipe de técnicos. Entraram a princípio em um mercado aquecido e com a concorrente dominando o mercado. Logo reverteram o quadro e colocaram-se à frente em negociações e vendas. Mas entre

2005 e 2009, devido a um desastroso período no agronegócio e, conseqüentemente, para a empresa, a revenda passou momentos muito difíceis, como em 2007, quando não teve nenhum pivot vendido. A falta de controle gerencial e contábil, padronização e mão-de-obra qualificada restringiu o crescimento organizado e sustentável da empresa.

## O PDRV

Exatamente nesse mesmo ano, a Valmont apresenta sua primeira versão do Programa de Desenvolvimento de Revendedoras Valley – o PDRV. Preocupada com o dinamismo e com ações que focassem o crescimento das vendas, a Valmont viu que o PDRV era a ferramenta necessária para auxiliar os revendedores na gestão: um suporte que ao final premiasse as melhores, levando reconhecimento e destaque.

Parte da cadeia de valor dos sistemas de irrigação produzidos e comercializados pela Valmont através da marca Valley, o PDRV ataca diretamente as fraquezas dos revendedores na gestão dos negócios. Assim, para obter sucesso, são realizadas atividades seguindo as diretrizes do programa sob supervisão e orientação da fábrica. As orientações são definidas com base em experiências bem sucedidas de revendedoras ou mesmo por outras empresas de setores diferentes.

Atingir a excelência em gestão e, por consequência, no PDRV sempre foi o objetivo da Produtividade. A apresentação do PDRV foi feita aos sócios durante a convenção anual 2007. “A necessidade de organizar a empresa melhorando nossa gestão, nos levou a fazer parte do

programa”, resume Ubirajara.

Como não tinham conhecimento profundo para gerir o programa, juntamente com o enorme envolvimento nas operações vitais para a empresa naquele momento, foi decidido pela contratação de uma empresa terceirizada para auxiliar na organização. Com a semente plantada pelo PDRV e o mercado de irrigação em franco crescimento no Brasil, a Produtividade optou pela contratação de uma assessoria especializada em gestão, que primeiro diagnosticou os problemas e posteriormente preparou planos de ação para solucioná-los.

Os resultados foram aparecendo. A princípio a empresa viu que os propósitos que buscavam com a implantação do PDRV foram alcançados através da profissionalização da gestão e do planejamento da empresa. “O mercado percebeu a evolução da Produtividade diferenciando-a aos demais concorrentes. Internamente o clima organizacional da empresa e o engajamento dos colaboradores através dos controles evoluíram”, lembra Gheller.

A tarefa do PDRV estava quase cumprida. O reconhecimento estava a caminho e essa meta foi atingida! Após a apresentação do relatório à Valmont, a multinacional levou treinamentos, exigiu abordagem empresarial e cobrou investimentos. Com o sucesso apresentado, a Produtividade Irrigação alcançou o nível para a premiação de 2013.

## Outros prêmios

Os primeiros resultados colhidos foram muito significativos e os reflexos podem ser resumidos através de indicadores. Para construir o modelo de gestão que possibilitasse contemplar as necessidade e expectativas

tanto da fábrica quando da própria empresa, a Produtividade ainda buscou alinhar suas ações conseguidas através do PDRV e inserir-se também no Modelo de Excelência da Gestão – MEG. A busca crescente da excelência levou recentemente a empresa a adotar o Modelo de Avaliação do Quali Mato Grosso, organizado pelo Sistema Fiemt – Senai. A ação apresentada levou a Produtividade Irrigação à premiação de Nível Bronze dentro do Programa Matogrossense de Qualidade, entre várias empresas do estado.

As competências marcadas pelos cuidados em não descapitalizar a empresa, conhecimento do negócio, entusiasmo e capacidade de aprendizagem dos sócios, resultaram no desenvolvimento da revenda. O PDRV para a Produtividade Irrigação incentivou a empresa a buscar contínua melhoria.

## O presente plantando o futuro

Ubirajara, Renato e Heldo acreditam em um futuro promissor para a atividade, vendo que o mercado está receptivo para as novas tecnologias que proporcionam a verticalização da produção agrícola. A empresa sempre buscou aliar qualidade nos seus atendimentos ao cliente, através do suporte técnico e de manutenção.

Com 12 anos de atuação e equipes em Cuiabá, Sorriso, Barra do Garças, Nova Xavantina e Querência – todas cidades mato-grossenses – a Produtividade Irrigação atende além de seu estado, Roraima, Rondônia, Pará, Tocantins, Mato Grosso do Sul, Goiás e Paraná. O sucesso da revenda sempre esteve ladeado com o princípio já existente em seu próprio nome: produtividade. ■

# PORTAL DO REVENDEDOR FERRAMENTA DE COMUNICAÇÃO E INTERAÇÃO ENTRE VALMONT E REVENDAS



Apresentado durante a Agrishow 2014, o Portal do Revendedor Valley surge com a proposta de ser uma ferramenta que faça a unificação das formas de comunicação e interação entre a Valmont e as revendas Valley. O processo anterior era feito por um sistema de consulta de arquivos pelas revendas direto nos servidores da Valmont, porém não atingia interação completa, funcionando apenas para consultas.

A ideia do Portal do Revendedor Valley surgiu em novembro de 2013, após a Valmont perceber a necessidade de maior integração com os seus revendedores, através de uma ferramenta de comunicação e onde não apenas os revendedores, mas todos os funcio-

nários das revendas pudessem ter acesso à informação, conteúdos, treinamentos, etc.

O portal é parte das ferramentas de suporte que a Valley passou a disponibilizar a sua rede de revendas após a criação do departamento de Gerência de Desenvolvimento de Rede. Sob a coordenação de André Ribeiro, o grupo foi responsável por desenvolver uma ferramenta mais ampla onde as revendas pudessem ter acesso a mais informações, tendo, sobretudo a oportunidade de interagir e tirar suas dúvidas, trabalhado de forma muito próxima à fábrica, através do portal. Outros setores da empresa colaboraram com o desenvolvimento do projeto como o Departamento Comercial e o de

Tecnologia da Informação.

André Luis de Jesus, responsável pelo Desenvolvimento de Revendedores e Peças e participante do projeto, resume: "Através do portal, a revenda agiliza sua rotina de trabalho, se organiza de forma mais eficaz, e estreita o relacionamento com a Valmont, além de poder contar sempre com o suporte da fábrica"

## Ferramentas disponíveis

As informações disponibilizadas são de interesse exclusivo e comum das revendas Valley, não tendo acesso outro tipo de entidade ou pessoa. Todos os funcionários e revendedores têm seu cadastro único através de login e senha.

Um das vantagens é a forma intuitiva da utilização das ferramentas, que estão disponíveis distribuídas em duas barras com ícones de cores diferentes.

**- Barra azul clara –**

Onde estão disponíveis informações que toda a equipe da revenda tem acesso, tais como: cursos internos e externos oferecidos pela Valmont, calendários de eventos, notícias de interesses voltados para a irrigação; divulgação de melhores práticas; manuais e guias de identidade visual e aplicação da marca; banco de currículos de colaboradores, etc.

**- Barra azul escura –**

Informações de acesso exclusivo aos gestores das vendas tais como: PDRV, estrutura da revenda, informações financeiras, liberação de créditos, controle de pedidos e compras, além de cadastro de clientes e arquivo de vendas.

**Mãos à obra**

Preenchidos os campos de interação, é importante que a revenda sempre esteja atenta à atualização das informações. Por



Solange Santos,  
administradora da  
S&A Irrigação.

meio de uma das ferramentas, o gestor conta com uma análise financeira e econômica da sua revenda apresentada de forma automática disponibilizada através de indicadores de fácil entendimento.

Outra ferramenta muito importante e que também está disponível no portal é o Plano de Marketing. Através dele, a revenda alinha todo o seu plano de ação e suas estratégias com a fábrica possibilitando um suporte mais eficiente por parte da Valley.

Em suma, o Portal do Revendedor Valley é uma ferramenta que, além de auxiliar no trabalho diário da empresa, apresenta infor-

mação e pesquisa, acrescentando no profissionalismo ao revendedor. Essa integração não só auxilia na comunicação Valmont/Revenda, mas ajuda a construir melhorias e condições de trabalho mais eficazes e práticas.

**Os primeiros resultados**

Solange Santos, administradora da S&A Irrigação em Guaíra, SP, diz que o portal é essencial para informar a empresa, levando com praticidade as tarefas diárias entre ela e a Valmont: “a ferramenta ainda é nova tanto para nós quanto para todas as vendas. Só por fazer o plano de marketing no próprio portal já me auxilia muito. Mais prático, mais fácil e onde eu gastava tempo digitando e colocando coluna para depois passar para a Valmont, hoje já faço direto com mais precisão e rapidez. Claro que ainda é novo, mas vejo que está nascendo uma ferramenta que vai nos auxiliar dentro da nossa realidade”, conclui. ■



“Através do portal, a revenda agiliza sua rotina de trabalho, se organiza de forma mais eficaz, e estreita o relacionamento com a Valmont, além de poder contar sempre com o suporte da fábrica”.

André Luis de Jesus,  
responsável pelo PDRV.

# PONTO DE INFLEXÃO

Por Amilcar Silva Centeno / Centeno Consultoria Ltda.

Todos que trabalham com agricultura sabem que esta é uma atividade cíclica. Apesar disso, impressiona a quantidade de produtores, gestores e até mesmo executivos de alto nível em grandes empresas do agronegócio que não se preparam ou mesmo se surpreendem quando esses ciclos se sucedem e, principalmente, quando eles invertem sua tendência.

Neste momento está claro que interrompemos um ciclo de alta e estamos sobre um ponto de inflexão, rumo a um ciclo de baixa. Uma sequência de quatro safras excepcionais recuperou rapidamente os estoques mundiais de grãos, muito acima do constante crescimento da demanda. Estima-se hoje que, em agosto de 2015, o mundo terá um estoque de grãos de 523 milhões de toneladas, o que corresponderia a 146 dias de consumo, um nível similar ao recorde atingido em agosto de 2000.

Os Estados Unidos concluíram sua colheita e sua contribuição para a safra 14/15 de forma impressionante e definitiva. Uma safra perfeita, com recordes de área, produtividade e produção: 107 milhões de toneladas de soja e 368 milhões de toneladas de milho. Restam apenas dois fatores importantes que ainda poderão alterar significativamente as projeções da safra 14/15: um aumento significativo da demanda mundial, ou uma redução expressiva na oferta em função de uma quebra na produção no Hemisfério Sul.

No lado da demanda, as fichas estão todas nas mãos da China, principalmente no que diz respeito à soja, uma vez que a produção do país caiu mais de 50% nos últimos 10 anos e foi preciso triplicar as importações da oleaginosa para atender a uma demanda interna em rápida explosão. A



estimativa é que o país deva importar ao longo do ciclo 14/15 cerca de 74 milhões de toneladas de soja - 7,2% acima das importações do ano anterior. Há quem diga que esses números são conservadores, pois a China, com seu governo centralizado e longa experiência comercial, consegue gerenciar muito bem suas projeções e aquisições, de modo a obter preços mais baixos para suas compras internacionais.

No lado da oferta, a única forma de alterar significativamente as projeções de produção seria um desastre na safra que está em andamento no Hemisfério Sul. Ou seja, para que algo possa melhorar no cenário mundial de grãos, seria necessário que algo corra errado para nós! Porém, o Brasil também está a caminho de uma safra recorde: deveremos plantar uma área de 31 a 32 milhões de hectares de soja, o que corresponde a uma expansão de 5% em relação à safra anterior. No acumulado, isso totalizará uma expansão de 25% em quatro safras e de 47%, ou pouco mais de 10 milhões de ha, nas últimas oito safras, num im-

pressionante ritmo de expansão de mais de um milhão de ha por ano!

Talvez a maior incógnita que ainda resta para esta safra esteja no impacto do clima nas lavouras do Hemisfério Sul. A principal dúvida fica por conta de uma possível redução da segunda safra de milho devido ao atraso do plantio da safra de soja em função da falta de chuvas no início do período de plantio. Muito embora a segunda safra de milho brasileira responda por apenas 5% da produção mundial do grão, uma quebra traria grande impacto nos volumes projetados para os estoques finais, e isso poderia alcançar não só os preços do milho como também a cotação da soja, uma vez

que os dois grãos compõem a maior parte dos chamados feed grains, grãos destinados à alimentação animal, cujos preços estão fortemente conectados.

Para complicar um pouco mais as coisas, as primeiras projeções indicam que na safra 15/16 os Estados Unidos deverão, pela primeira vez em mais de 15 anos, igualar a área plantada de soja com a área de milho, destinando cerca de 35 milhões de hectares para cada cultura. Isso certamente colocará mais pressão nos preços dos grãos a médio prazo, dando continuidade à tendência de reversão do ciclo virtuoso dos últimos anos.

Como em tantas outras áreas, na agricultura os ciclos fazem parte da dinâmica do próprio negócio e não deveriam surpreender aqueles que têm experiência no ramo. Na bolsa de valores, por exemplo, os ciclos são vistos não só como naturais como fazem parte da essência do negócio. Ninguém ganharia dinheiro na bolsa se as ações não oscilassem de valor! Nesses mercados cíclicos, ganham aqueles com melhor gestão, que investem na hora certa e nos ativos certos. ■

## LÍDER GLOBAL EM CABOS E SISTEMAS DE CABEAMENTO



Com experiência de mais de um século em seu DNA,  
a Nexans oferece soluções inovadoras e de alta performance.

**Seja qual for a sua aplicação, conte com as soluções e a qualidade Nexans.**



Conheça o **1º aplicativo brasileiro**  
de dimensionamento de Cabos Elétricos.  
Disponível para as plataformas Web, iOS e Android.



SISTEMA DIMENSIONAMENTO NEXANS



[www.nexans.com.br](http://www.nexans.com.br)

[nexans.brazil@nexans.com](mailto:nexans.brazil@nexans.com) | [facebook.com/Nexansbrasil](https://facebook.com/Nexansbrasil)



**Visita Internacional** – No dia 23 de maio visitou a Valmont em Uberaba o Diretor Geral da Agricultura da Indonésia, Sumardjo Gatot Irianto, e comitiva, para visita técnica e em fazendas de café e cana da região. A intenção foi conhecer a tecnologia de irrigação da Valley, com o objetivo de ser levada à aquele país

**Novo Web Site** - Já está no ar o novo site da Valley, muito mais moderno e fácil de navegar. Para conhecer acesse [www.pivotvalley.com.br](http://www.pivotvalley.com.br)



**Inauguração Pivodrip Nordeste** - Inaugurada em 28 de maio deste ano, a Pivodrip Nordeste tem a importante missão de representar a Valley no oeste da Bahia. A abertura da loja em Luiz Eduardo Magalhães – BA, veio para coroar os 20 anos de parceira entre a Valmont e a revenda. No comando da empresa está Sérgio Zaggo, que possui vasta experiência de mercado de irrigação e profundo conhecimento nos produtos Valley. A Valmont confia no sucesso dessa nova etapa da Pivodrip Nordeste. Boa sorte!







**Inauguração Amana-** Em 28 de julho deste ano, foi inaugurada em Chapadão do Sul, a Amana, revenda Valley. Os fundadores são os empresários José Antônio Colagiovani, Claiton Luis Remonetto e Maurício Pedrotti. Estiveram presentes produtores rurais, amigos, gerentes da Valmont e o diretor presidente da Valley no Brasil, João Batista Rebequi. José Antônio disse que essa é a tecnologia que faltava para completar e proporcionar a diversidade e aumentar a produtividade da região. “Temos um grande potencial hídrico e terras adequadas para incrementar em muito a produtividade na região”, completou José Antônio. A Amana, que em Tupi Guarani significa “Água que vem da chuva”, segundo José Colagiovani, trata-se de um investimento para o incremento da produtividade no presente e para as futuras gerações.



**Visita a Campo -** No dia 08 de outubro um grupo de colaboradores da Valmont teve a oportunidade de conhecer de perto o resultado dos esforços de seus trabalhos. Tivemos a participação de 23 empregados, entre eles soldadores, operadores de máquina, equipe do administrativo e até mesmo o Controller dos EUA, Bob. A visita aconteceu na fazenda do Grupo Rocheto localizada na cidade de Perdizes-MG. Esta visita proporcionou uma visão sistêmica do fluxo de produção agrícola, ou seja, o que ocorre após a produção e montagem de um pivot. A assistente administrativa Rhanielly Alonso ressalta: “Foi enriquecedor ver como todo nosso trabalho se transforma em produção agrícola, capaz de distribuir alimentos para todo o país.”





**Captação através de poços de média vazão** - Em visita a Campo Novo do Parecis a diretoria da Valmont em conjunto com a revenda local Produtividade Irrigação fizeram uma visita a um dos grandes clientes da região, Sr. Marlon Fedrizzi que é o filho de um dos produtores pioneiros da região e também primeiro prefeito de Campo Novo, Sr. Zeul Fedrizzi.

Marlon produz milho semente, soja e feijão na propriedade de 3.000 hectares dos quais 900 hectares irrigados.

A fazenda conta com um projeto inovador de irrigação, mesclando as captações, parte a fio d'água, parte através de captação subterrânea por meio de poços de média profundidade.

A captação subterrânea através dos poços abastece um reservatório "pulmão", revestido com geomembrana, que mede 100 m. X 100 m. X 4 de profundidade, que mantém um volume suficiente para 4 dias de irrigação em 2 pivôs de 200 hectares cada. Além dos dois pivôs abastecidos pelo reservatório, a fazenda conta com mais 5 pivôs abastecidos com captações diretas do rio.

A captação via poço com o uso do reservatório traz 3 principais vantagens:

- Os poços de média profundidade ou média vazão tem um custo inicial mais baixo que os de alta vazão.

- Facilidade e maior segurança na programação de irrigação.

- Menor dependência da captação em rios principalmente para regiões onde há dificuldades na obtenção das outorgas.

O sucesso da propriedade se deve tanto à equipe do produtor, quanto ao arcabouço de ações adotadas, como diversificação da captação das águas, o manejo da irrigação, o controle dos equipamentos à distância (telemetria via Base Station 2), diversificação e programação da produção.



### Treinamento Irriger-

Realizado em Goiânia - GO, na sede do Grupo Pivot, o primeiro treinamento Irriger contou com a participação de 10 funcionários da revenda.

Os treinamentos têm o intuito de aprimorar o conhecimento dos revendedores quanto à busca de resultados para seus clientes, através da parceria com a Irriger.





**Produtividade Irrigação inaugura nova loja em Campo Novo do Parecís** - A Produtividade Irrigação com sede em Primavera do Leste agora conta com uma filial para atender Campo Novo, Sapezal, Tangará da Serra, Diamantino, Brasnorte, Campos de Júlio, Rio Claro e região. A loja está localizada na cidade de Campo Novo do Parecís e foi inaugurada dia 18 de novembro com uma grande confraternização.

O evento para aproximadamente 160 pessoas contou com a participação das maiores personalidades do agronegócios da região, entre eles:

Marlon Fedrizi, Altair José Maria, Jesus José Cassol, Celso Minosso, Vonei Morais, Marcos Sinopoli, Grupo Sheffer, Francisco Dors, Rogério Arioli, Osmar Mariuci, Edilson Piaia, Roberto Chioqueta, Zeul Fedrizi, Fábio Moraes, Família Garcia, Família Brizola, Família Mosquier além de:

- Rui Prado - Presidente da Famato
- Luis Loro - Presidente da Coprodia
- Alex Utida - Presidente do Sindicato Rural de Campo Novo.

Os sócios da produtividade: Ubirajara, Renato e Heldo estão otimistas em relação ao potencial da região. O ponto de venda já conta com equipe de pós venda contratada e treinada e na área de vendas conta com a experiência da dupla Frank e Lino que já atuam na região.



**Uberaba Sport Club** - A Valmont do Brasil tem o orgulho de incentivar a prática do esporte através do patrocínio do maior clube de futebol da cidade de Uberaba. Todas as semanas dezenas de colaboradores são convidados a assistir o jogo da rodada e seus filhos entram em campo junto com os jogadores do time para sentir na pele a emoção de estar em uma partida de futebol.



# FAMÍLIA VALLEY



*Com mais de 220 colaboradores diretos na fábrica, 30 revendas e 45 lojas em todo o país, a Valmont Brasil através da marca Valley transforma trabalho duro em paixão por irrigação. A vontade e o orgulho do grupo desenvolve ainda outro sentimento: o de fazer parte de uma mesma família: A Família Valley!*

O sentimento de estar em casa é frequentemente abordado pelos funcionários das empresas, já que ficam boa parte de seus dias dentro delas. Essa realidade não é diferente na fábrica da Valmont Brasil, sediada na cidade de Uberaba – MG. Amizades e negócios são feitos, envolvidos entre pivots que saem da unidade para revendas em todo o país e assim entregues a clientes que utilizam os equipamentos para irrigar lavouras que alimentam muita gente.

O círculo de produção fei-

to pela irrigação através dos pivots Valley, funcionários, revendas, clientes e consumidores traz um enorme sentimento de satisfação a todos. A Valmont desde sua fusão, e até antes disso, durante o funcionamento da Asbrasil criou e consolidou entre seu quadro de funcionários grandes parcerias que vingaram em verdadeiras paixões: por irrigar e por trabalhar na empresa que traz em sua história orgulho e compromisso.

Mas, para que tudo isso tenha significado, é importante contar um pouco das histórias que unem esses sentimentos. E começa em 1946, quando, sob a batuta de Robert Daugherty surge a Valley Manufacturing nos Estados Unidos, que somente oito anos depois, passa a fabricar os primeiros pivots centrais, quando Frank Zybach licencia a patente à empresa. Coincidentemente, nesse mesmo ano a Asbrasil nasce no Brasil produzindo

do tubos e conexões para irrigação convencional.

As coincidências não param por aí. Em 1975, enquanto a Valmont lança o Corner, a Asbrasil começa a fabricar os primeiros autopropelidos. De longe os americanos observavam a fábrica brasileira e em 1978 firmam parceria, criando a Valmatic. Um ano após, são instalados os primeiros pivots no Brasil, na região de Brotas – SP. Em 1989, a fábrica sai de São Bernardo do Campo – SP e instala-se em Uberaba. E, oito anos depois, a Valmont se funde com a então Asbrasil dando início a mais um capítulo da história da irrigação.

## **Tempos difíceis**

Muitos dos funcionários que estão até hoje trabalhando na empresa presenciaram todos esses acontecimentos e, juntos, fazem parte da história de sucesso e da grande família Valley. São

histórias que até então não foram contadas, mas que dão à marca a paixão por usar a camisa Valley.


É o caso de Carlos Reiz um dos funcionários mais antigos, com mais de 30 anos de empresa. De sua cadeira presenciou muitos episódios que construíram a Valmont Brasil: mudanças, incertezas, altos e baixos. “Após uma reunião mostrando baixas, na época como Asbrasil, o chefe do grupo do qual fazia parte disse: temos duas opções: ou vamos pra casa ou lutamos. Fui o primeiro a dizer: prefiro lutar!”, conta emocionado. Na época com esposa e filho pequeno se viu em desespero, mas sabia de alguma forma que se ficasse e continuasse a trabalhar pela empresa, um futuro próspero estaria por vir.

Eram tempos difíceis. A economia do país passava por momentos delicados. Tudo levava os mais pessimistas a fecharem a empresa. A pressão era grande. “Pensava nos outros funcionários, em suas famílias e o que teriam que enfrentar caso não lutasse. Fiz isso por todos”. Determinado, Reiz ia todos os dias para empresa em busca de novos clientes, que começaram a voltar e efetivar contratos. “Isso me emociona! Devo essas conquistas aos clientes que acreditaram não só em mim, mas na proposta da empresa”.

Paralelo ao problema na fábrica, a Valmont nos EUA tinha em mente abrir uma filial na América do Sul. Vendo que a Asbrasil era uma boa parceira, os americanos esperaram os dois anos que a empresa precisava para se reerguer e efetivou a compra. A decisão em, literalmente, correr atrás do prejuízo traz para Reiz nostalgia de tempos difíceis, mas que hoje são lembrados, de certa forma, com prazer, onde só o gosto pelo que faz, traduzisse tanto desempenho e coragem. “Graças a Deus fomos

em frente. Aguentamos a pressão. Hoje a coisa mais prazerosa é poder ver mais de 220 funcionários trabalhando, levando tranquilidade para suas famílias”.

Foi exatamente de sua sala que Carlos Reiz firmou muitos contratos, elevando a fábrica e traçando o caminho de conquistas que conhecemos. Aos poucos a marca Valley foi levando arco-íris para lavouras em todo o país. Seus esforços se transformaram em méritos. “Colocar a camisa Valley todas as manhãs, me faz lembrar momentos difíceis da minha vida, porém muito importantes, porque foram eles que me levaram a chegar onde cheguei”, se orgulha.



“Colocar a camisa Valley todas as manhãs, me faz lembrar momentos difíceis da minha vida, porém muito importantes, porque foram eles que me levaram a chegar onde cheguei”

### **Funcionários que se tornaram revendas**

Muitas das revendedoras Valley são de responsabilidade de ex-funcionários, que deixaram a fábrica e foram direto para o balcão levar conhecimento e bom atendimento aos clientes. Adalmir dos Santos, o Fumaça, é um desses. Técnico em eletrônica, sua história com irrigação começa quando ele e a família migram do Piauí para São Paulo.

Na cidade grande trabalhava de dia e estudava à noite. De curso em curso foi ganhando conhecimento até ver um anúncio de emprego contratando electricista para a Asbrasil. Candidatou-se à vaga, fez o teste e começou a trabalhar. Começou como montador e

logo passou a assistente técnico. Observador, durante as viagens pela empresa, Fumaça ia trocando informações com outros profissionais. Mudou-se e foi convidado a assumir cargo em Guaíra – SP. “Coordenava meu tempo em trabalhar na fábrica em Uberaba e dar

assistência técnica”. Foi cativando clientes e ganhando espaço dentro do setor.

Em 1992, assumiu a revenda em Guaíra. Junto com o sócio e os direitos trabalhistas de 12 anos de trabalho, assumiu uma dívida alta para o padrão da época e investiu no negócio. Em tempo recorde e muito trabalho pagou o financiamento. Em 2000 separou sociedade e fundou a S & A Irrigação com a ajuda da esposa. “Graças ao meu braço direito, Solange, pude ter tranquilidade em cuidar da área que mais me identifico que é o campo, enquanto ela cuida do administrativo”.

A tecnologia Valley sempre lhe chamou a atenção. Mesmo nos tempos difíceis da empresa, Fumaça acreditou e seguiu firme, recebendo a ajuda dos parceiros e amigos que fez dentro da empresa: “Tenho muito que agradecer aos velhos amigos”. Ao todo são 34 anos dedicados à irrigação, 22 como revenda. Nunca pensei em mudar de marca. Sempre acreditei na empresa. “Vi os primeiros pivots serem instalados no Brasil, numa época que muitos não acreditavam em irrigação”.

O piauiense, que viu de perto a seca e o desgosto do pai ao perder dinheiro nas plantações em seu estado natal, migrou para o Sudeste sem saber seu destino: o de irrigar muitas lavouras. E brinca: “Que ironia! Um nordestino trabalhar com água”. Fascinado, vê de longe seu Piauí sendo hoje um pólo de agricultura, inaugurando há pouco tempo uma revenda Valley. “Estou ansioso para conhecer e



Adalmir  
S&A Irrigação

cumprimentar meu colega durante a convenção de Fortaleza. Quero trocar experiências”, diz entusiasmado.

A trajetória que começou nos campos secos do Piauí e que hoje se consolida nos atendimentos e conhecimentos que Fumaça leva a todos os clientes pode ser resumida como de sucesso ao ver alegria em seus olhos: “Sou de uma família humilde, mas um dia ouvi: você é bem formado, tem conhecimento e dedicação. Você vai longe. Não tenho muita coisa, mas o que tenho devo à Valley. Toda minha história de vida profissional foi dentro da irrigação. Isso proporcionou a mim e à minha família aquilo que nunca tive acesso”.

### **Dos jardins para os campos de lavoura do Sul**

Do outro lado do país, em Porto Alegre – RS, em 1995 estava Arno Schollmeier fazendo bicos nos fins de semana, abrindo valas em jardins, enterrando mangueiras para irrigar gramados com a ajuda dos filhos pequenos. Durante a semana buscava representações e,

através de uma delas, importou aspersores escamoteáveis da Alemanha com a venda do único carro: um Apolo 91.

Um dia foi perguntado por que não vendia pivot central. Lembrou-se então da época em que trabalhou por pequeno período numa revenda Valmatic. Soube que um dos sócios-proprietários da então Asbrasil estaria na cidade nos dias que

se seguiam. Através da intervenção de um ex-chefe que conhecia os pivots, recebeu o convite para ir a Uberaba para uma conversa. Era início do ano de 1997 e começava a sua trajetória em meio aos pivots centrais. “A empresa começou tão pequena que durante o dia não tinha ninguém para atender o telefone e o fax era a única forma de comunicação com meus fornecedores e clientes”, lembra.

O começo não foi fácil. Nascia em Panambi – RS, ainda prematura, a Pivot Sul enfrentando o maior concorrente da época. Apesar de conhecer os clientes e o equipamento, o primeiro ano foi muito complicado e nada foi vendido. “O cliente daquela época não acreditava e preferia comprar de outros estados. Só após três anos as barreiras do bairrismo foram vencidas e vendemos cinco equipamentos”.

Mas os resultados ainda não eram bons. Vendendo pouco, Arno mudou a estratégia: ao invés de buscar orçamentos, se dedicou aos clientes que tinha conquistado. As vendas aumentaram conside-

ravelmente e sentiu a confiança que precisava para seguir adiante. Convidou a esposa Mariane, que morava em Porto Alegre e trabalhava como fisioterapeuta, a ajudá-lo nos negócios. “Minha primeira providência foi passar o serviço do escritório e o caixa para as mãos dela. E foi aí que a empresa passou a existir de verdade! O que era um sonho passou a ser realidade”.

A rotina mudou. Nos fins de semana sentavam planejando o futuro da empresa, tomando chimarrão. O casal participava sempre das reuniões e das convenções da fábrica. Enquanto Arno tratava de um assunto, Mariane se destacava tirava dúvidas com técnicos de outras revendas, discutindo e levando suas opiniões para a diretoria. “Aproveitei a passagem de um cavalo, que não estava encilhado e subi nele. Só que fiquei olhando para trás, olhando para o passado. Com a ajuda da minha esposa é que eu me virei sobre o cavalo e passei a olhar para frente, vislumbrando um futuro”.


O crescimento não foi tão rápido quanto pensavam. A concorrência era agressiva e desleal. Existia medo em investir em pessoal, não podendo pagar o custo. Mas novamente a luz surgiu depois que fizeram um curso na Fundação Dom Cabral oferecido pela Valmont. A empresa viu que se destacava pela solidez financeira e possibilidade de investimento no negócio. Participaram do PDRV, treinaram funcionários. “Pensávamos que com mais pessoas iríamos trabalhar menos. E o que aconteceu foi que a empresa cresceu e de um momento para outro triplicou, junto com as vendas e o trabalho também”.

Foi com trabalho e, sobretudo, com garra que Arno e Mariane elevaram a Pivotsul para uma das melhores revendas Valley, adquiriram muitas vezes pontuação prata no PDRV. São 15 anos de trabalho, e muita dedicação que colocaram a revenda em destaque. “Trabalhar

com irrigação é sinônimo de trabalho sete dias da semana e pelo menos 15 horas por dia. Minha esposa, parceira de todas as horas, diz que não tem roupas no armário que não sejam uniforme. Não há tempo para trocar de roupa. Assim se precisamos ir ao supermercado ou na padaria, vamos com a camisa Valley que para nós significa compromisso com os nossos clientes. É nossa paixão!”.

Quando pela primeira vez viu um pivot central em 1985 através de um folder e ficou impressionado com o tamanho do equipamento, Arno não imaginava que 12 anos depois sua vida estaria ligada a ele. “Durante a conversa em Uberaba, viram a sua frente alguém que não tinha nada, a não ser alguém com muita garra e força de vontade”. A paixão por irrigar, talvez surgisse naquele momento e anos mais tarde estaria estampada na marca que carrega todos os dias.

Os casos de sucessão e sucesso Ainda que os números sejam positivos, existe uma grande preocupação em manter uma empresa familiar. Pesquisas apontam que as empresas familiares representam a maioria das companhias brasileiras e, de acordo com o Sebrae, equivalem a 90% do total, por isso desempenham importante papel



“Aproveitei a passagem de um cavalo, que não estava encilhado e subi nele. Só que fiquei olhando para trás, olhando para o passado. Com a ajuda da minha esposa é que eu me virei sobre o cavalo e passei a olhar para frente, vislumbrando um futuro”

no desenvolvimento do país e na formação do Produto Interno Bruto – PIB.

Graças ao trabalho de muitos pais brasileiros, esses números são expressivos, mas casos nos mostram que na prática sua representatividade nem sempre pode ser considerada. A sucessão familiar nas empresas é preocupação de muitas famílias quando percebem que os filhos não querem continuar o trabalho dos pais, por acreditarem em outras profissões ou ainda por não terem interesse pela sucessão. Muitas vezes é um trabalho complicado, pois envolve situações de conflito e discordâncias que magoam tanto pais quanto filhos.

Este não é o caso das revendas Valley Pivodrip em Patos de Minas – MG e Luiz Eduardo Magalhães – BA; Pivosul em Panambi e São Luiz Gonzaga – RS; Germek em São José do Rio Pardo – SP; Pivot em Goiânia, Cristalina, Formosa – GO, Paracatu e Unaí – MG; e da Pivotec em Santa Juliana, São Gotardo – MG e Rio Verde – GO.

Nessas revendas toda a família veste a camisa Valley, mostrando que todos têm não só paixão em irrigar, mas também em continuar no rumo certo. São casos de sucesso que deixam os pais dessas revendas orgulhosos e tranquilos quanto à continuidade de tanto trabalho e suor.

O exemplo dessas revendas é importante, pois, conforme estatísticas, de cada 100 empresas familiares fundadas no Brasil e no mundo, apenas 30 sobrevivem à segunda geração, 15 empresas à terceira e quatro sobrevivem à quarta geração, ilustrando aquela velha história: “pai rico, filho nobre e neto pobre”.

A Valmont tem cada vez mais levado em consideração a importância das sucessões dentro das revendas Valley. Chamar a atenção para isso é colocar a cada revendedor a questão de ter o trabalho de anos mantido a passos fortes e determinados dos filhos, que combinam o dinamismo da juventude com a garra em trabalhar em nome da irrigação. São, na verdade, trocas de experiências que auxiliam no profissionalismo das duas gerações, além de possibilitar o trabalho em uma convivência madura e respeitosa.

As chances de uma sucessão acontecer naturalmente são poucas e o processo deve iniciar o mais cedo possível, considerando



Arno Schollmeier e Mariane com equipe durante a inauguração da filial em Luiz Gonzaga – RS: garra + forma de vontade = Pivosul!”

regras e, conseqüentemente, profissionalização. Pais e filhos juntos podem desenvolver ações de grande valia para a empresa. A figura do sucessor é muito mais que de liderança, é da manutenção da fonte de renda para sustentar a família, além da continuidade do sonho do empreendedor que a fundou.

Levar a cada manhã o filho para o trabalho é o sonho de cada pai, depois de anos a fio buscando clientes, levando assistência técnica e desenvolvendo elos que levaram cada uma das revendas Valley a sair de um projeto e chegarem onde estão. Esse sonho não é apenas dos pais, mas também da Valmont que se orgulha e parabeniza a todos que fazem parte da Família Valley.

### A convenção 2014

O tema da convenção 2014 é Família Valley e foi propositalmente

pensado para homenagear homens e mulheres que se dedicam diariamente não apenas à marca Valley, mas, sobretudo, à irrigação no Brasil. São dias e dias levando conhecimento e tecnologia através dos pivots centrais da Valmont e onde famílias inteiras no Brasil são alimentadas durante todo o ano. Carlos Reiz resume: “De todos os problemas que já tive o maior foi o sacrifício em ficar longe da minha família. Fui infelizmente um pai ausente. Viajava muito. Por isso que quando o tema da convenção foi pensado, disse que seria importante homenagear a família”.

Contentes e apaixonados pelo que fazem, é bonito ver tantos olhos apaixonados, tantos sorrisos e, algumas vezes, vozes embargadas quando o assunto é irrigação. O orgulho e a paixão dos funcionários, revendedores e colaboradores que participam do processo de levar pi-

vots Valley às lavouras brasileiras não nos dá apenas noção do comprometimento desses que todos os dias saem de suas casas para auxiliar na cadeia produtiva da agricultura, mas também, o de serem todos dignos de aplausos e agradecimentos: das famílias brasileiras para a Família Valley.

### Os homenageados

A convenção anual da Valmont desse ano em Fortaleza – CE vai homenagear cinco funcionários que comemoram 20 anos de trabalho na fábrica. A proposta é dar a eles uma pequena amostra da importância do trabalho e do empenho que cada um depositou na fábrica durante todos esses anos. Todos serão presenteados com passagem de avião para Fortaleza, incluindo hospedagem durante três dias.



**Euripedes Santos Filho, soldador** “Minha vida desde que entrei na Valmont mudou bastante. Entrei aqui desesperado. Não tinha emprego. Fico muito feliz em poder ter meus três filhos em escola particular. Quando soube da homenagem, foi uma surpresa. Valeu a pena!”

**Silvano Faria, zincador** “Tenho muita satisfação em trabalhar na Valmont. Tudo o que consegui até hoje foi através do trabalho. Hoje tenho estabilidade e condições de educar meus filhos.”

**Hércules Bota, auxiliar de escritório** “Quando entrei aqui na Valmont era solteiro e tinha acabado de abandonar a marinha onde era fuzileiro naval. Hoje sou casado, tenho dois filhos e graças aos diretores e as oportunidades que me deram fui melhorando a cada ano. E quero crescer cada vez mais, mostrando para a empresa que posso ser ainda melhor.”

**Milton Ferreira, galvanizador** “Vim com a Asbrasil. Fiz muitos amigos aqui. Formei meus três filhos. Ser homenageado é uma satisfação! Um sonho para qualquer um. Daqui a alguns anos, quando me aposentar, não saberei o que fazer. Não imagino como será acordar e não vir para cá. Sou muito feliz!”

**Roberto Oliveira, operadores de empilhadeira e almoxarife** “Tive um começo foi muito difícil. Trabalhava em outra firma, ganhava menos e não tinha vantagens. Comecei aqui como porteiro, passei para auxiliar de pátio e cheguei até aqui. Sou muito realizado. Graças ao trabalho tenho casa, carro e pago faculdade de administração para minha filha”.





## KSB e Valmont uma parceria de sucesso.

A companhia alemã KSB e a norte americana Valmont Industries, iniciaram a sua história de sucesso no mercado brasileiro em 1954, período em que o Brasil acelerava seu processo de industrialização.

A parceria, porém, foi estabelecida há 36 anos, quando a Valmont lançava seus pivots centrais com a reconhecida marca Valley®.

KSB e Valmont sempre ofereceram produtos de alta tecnologia e serviços de pós-venda à altura das exigências do setor de irrigação.

KSB Bombas Hidráulicas S/A · Rua José Rabello Portella 638 · 13220-540 · Várzea Paulista/SP · Brasil · [www.ksb.com.br](http://www.ksb.com.br)



Hydrobloc M



ETA



Megabloc



Meganorm



WKL

► Nossa tecnologia. Seu sucesso.

Bombas · Válvulas · Serviços



# VALMONT MODERNIZA SUA LINHA DE PRODUÇÃO



O mercado de irrigação do Brasil é crescente e mantém-se em expansão apesar dos altos e baixos da economia. Por consequência, a aquisição de pivots e equipamentos de irrigação voltados para a agricultura teve crescimento significativo. Atenta a esse cenário, a Valmont do Brasil, que há dois anos já previu esse aquecimento, buscou inovações e tecnologias que acompanhassem a demanda.

Por um breve período, em função de limitações de capacidade, a fábrica de Uberaba passou a trabalhar no limite, mesmo com equipes em três turnos. Para conseguir atender ao aumento das vendas e a nova realidade da agricultura brasileira irrigada, durante esse ano foi possível importar uma

nova linha de produção, mais moderna e inovadora, que tem como objetivo um grande aumento no retorno do processo industrial e desenvolvimento dos tubos de pivot.

A necessidade da importação desse equipamento foi apresentada primeiramente durante a convenção 2013 da Valmont, onde um gráfico mostrando o aumento da produção, juntamente com a previsão de maior demanda acarretaria uma meta de produção a ser atingida em 2014. De acordo com o Gerente Industrial da Valmont, Luiz Pelizzon, esse objetivo seria atingido somente com a importação dessa nova linha, dando maior agilidade e produtividade para a empresa. Levando ao cliente final a garantia da utilização de uma tecnologia de

ponta na fabricação, adquirindo assim um equipamento com ainda mais qualidade.

## **A linha de produção**

O equipamento importado recentemente eleva a capacidade de fabricação da linha de soldagem em 70%, quando comparado ao antigo método. A linha de produção que continuará operando atendeu a demanda da fábrica desde 1997.

Pensando na qualidade e na produtividade da nova linha de produção, foi necessário observar e levar à equipe novos métodos de trabalho. A implantação do equipamento no Brasil foi dirigida por um time de 20 pessoas, composta por

eletricistas, engenheiros mecânicos e de soldagem. Dos Estados Unidos veio outra equipe técnica, responsável pela orientação quanto à montagem e funcionamento do novo equipamento, até a apresentação dos primeiros tubos fabricados. Durante 30 dias de intenso trabalho, a equipe de funcionários da fábrica passou por vários treinamentos e participou de toda a preparação necessária para operar a nova linha de soldagem de tubos de pivots, que necessita de cinco profissionais em cada turno. Instalada e trabalhando a todo vapor, a nova linha de fabricação coloca a Valmont em situação confortável para atender a demanda crescente de pivots pelos próximos 10 anos.

A Valmont entende que serão necessários mais equipamentos para atender o setor que irriga hoje apenas 6% do que é plantado e que começou a irrigar somente 30 anos após os americanos. Essa realidade nos mostra que temos

um longo caminho pela frente, tendo em conta que temos necessidades e condições bem próximas às dos EUA.

A aposta está baseada em dois fatores significantes: uma demanda reprimida e um espaço grande para expansão. De acordo com sua experiência no mercado brasileiro, a Valmont compreende que o Brasil ainda está no jardim de infância no que diz respeito à agricultura irrigada, molhando pouco mais de 5 milhões de hectares do total da produção agrícola, podendo chegar a 30 milhões de hectares, segundo a ANA (Agência Nacional de Águas). Tudo isso sem alterar a área plantada, ou seja, apenas irrigando aquilo que já está sendo cultivado.

### A tecnologia Valmont


A tecnologia dos equipamentos Valley é desenvolvida pela Valmont em Omaha nos Estados

Unidos. Semelhante a outras já produzidas para a fabricação de pivots Valley, essa linha de produção traz mais eletrônica embarcada e conseqüentemente mais tecnologia. Esse equipamento já é produzido e comprovado em outras unidades Valmont no mundo, como na China, nos Emirados Árabes, na Espanha e futuramente na Argentina.

Desde a instalação da Valmont no Brasil, uma filosofia sempre foi seguida como princípio: a de que o comprador que adquirir um produto Valley fora da unidade americana terá sempre a certeza de que estará comprando um produto com a mesma tecnologia e qualidade dos pivots produzidos nos Estados Unidos. Essa linha de pensamento é seguida à risca na primeira unidade da empresa fora dos EUA e única na América Latina: a Valmont do Brasil, instalada na cidade mineira de Uberaba.

Sempre atentos a duas vertentes - planejamento e percepção - a equipe de produção liderada por Pelizzon, foi precisa e trabalhou de acordo com as condições de trabalho e de produção da empresa. “Fomos otimizando as instalações que tínhamos conforme a demanda do momento. Prevíamos que a demanda ia continuar subindo e se não tomássemos alguma providência não seríamos capazes de atender. Assim, providenciamos a importação de um equipamento que vai acelerar nossa produção e continuar levando ao revendedor e conseqüentemente ao produtor, condições de atendimento ganhando em qualidade e prazo de entrega”.

A iniciativa de trazer uma nova linha de produção gabarita a Valmont e seus produtos como os mais confiáveis e de maior qualidade produzidos no Brasil e no mundo. ■



“Fomos otimizando as instalações que tínhamos conforme a demanda do momento. Prevíamos que a demanda ia continuar subindo e se não tomássemos alguma providência não seríamos capazes de atender. “

# THEODORUS SWART, O HOLANDÊS QUE SE TORNOU BRASILEIRO



Muitas histórias nos são contadas todos os dias. Muitas são cheias de dificuldades, conquistas e sucesso. A história de vida de Theodorus Swart não é diferente. E não é diferente também a importância de narrá-la para que sirva de inspiração e exemplo.

Ainda criança, Theodorus sai de seu país de origem aos dez anos, acompanhando seus pais e irmãos. A família deixou a Holanda em busca de novas oportunidades, uma vez que as condições holandesas naquela época não eram boas. O país sofria com a devastação causada pela Segunda Guerra e o próprio governo incentivava a emigração. Austrália, África do Sul, Canadá, França e Brasil eram destino de muitos holandeses. A

família Swart desembarca aqui por dois motivos: o país estava investindo em agricultura e era um país católico. Aliás, grandes grupos de holandeses vieram para o Brasil exatamente pela abrangência do catolicismo, que, por meio da Associação Neerlandesa dos Lavradores e Horticultores Católicos formavam colônias que coordenavam as emigrações, seguindo acordo com o governo brasileiro.

Em uma dessas colônias veio parar o pequeno Theodorus. Holambra, a cidade das flores, era ainda uma pequena colônia de holandeses. O nome surge das iniciais de Holanda, América e Brasil. Ali a agricultura e a pecuária leiteira, atividades desenvolvidas pela família Swart, foram mostrando a

força de um povo forte por natureza e cheio de vontade de trabalhar.

Aos 18 anos, Theodorus junto com um dos irmãos, muda-se para Holambra II, onde continua até hoje. Começam juntos a plantar e a se profissionalizar dentro da agricultura, a construir suas famílias e a abrir com os demais agricultores da região de Paranapanema, um enorme canteiro de culturas reconhecido nacionalmente.

A vida não era fácil. Debaixo de sol, chuva, dia ou noite Theo Swart plantava soja, arroz, milho e algodão. Ao se lembrar daqueles tempos, comenta como era difícil trabalhar por até 36 horas sem dormir para arar a terra a ser semeada antes da chuva. Tudo era bem complicado e a luz no fim do túnel

foi vista em 1985, quando o agricultor conheceu um pivot. *“Fomos até Guaíra conhecer o equipamento. Nessa época já trabalhava com o sistema de canhões, complicado porque tínhamos que levar de um lado para o outro. Quando vimos a estrutura daquele tamanho andando, podendo trabalhar inclusive à noite quando é melhor o aproveitamento da água pelo solo, falei: vamos acabar com aquilo que temos e vamos passar a colocar pivot central!”*.

### O primeiro pivot

Menos de um ano depois da apresentação ao sistema de irrigação, Theodorus e mais cinco produtores fizeram o grande inves-

timento de suas vidas: uniram-se em busca de negociação e, num pacote só, adquiriram seis pivots. Tratava-se de um equipamento que já não existe mais no Brasil.

Mesmo sabendo que teria mais produção, as expectativas surpreenderam: “Para nós aquilo foi uma evolução! Uma mudança radical que aconteceu em nossa região! Basta ver quantos pivots temos por aqui hoje: mais de 2 mil”. A satisfação da colheita levou à compra do segundo pivot: um Asbrasil – marca que em 1997 funde-se à Valmont. A escolha foi baseada no antigo sistema de irrigação através dos canhões que eram assinados pela empresa. A foto desse equipamento está na parede do escritório.


A aquisição dos pivots mu-

dou a vida de Theodorus Swart. A partir desse investimento, começou a plantar de forma programada. Percebeu que o que antes produzia em cinco anos, estava fazendo em um. Rapidamente viu que tinha feito um bom negócio, a rentabilidade aumentava e cada vez mais pôde ter controle sobre suas lavouras e chegar aonde chegou: “A irrigação trouxe para nós outra realidade. Mudou o serviço, mudou o trabalho. Hoje podemos manter culturas e funcionários o ano todo”.

### A sucessão familiar

A realidade de Theodorus infelizmente não é a mesma de tantos outros produtores brasileiros. A falta de incentivos e tecnologias nem sempre convence os filhos a continuarem os passos dos pais, que têm que se render à contratações e administrações terceirizadas. Trinta anos após o primeiro sistema de irrigação e 51 pivots, a família de agricultores Swart tem caras novas. Trabalhando com os filhos Ricardo, Eduardo e Cristiano, o agricultor tem a alegria e a confiança de ter em sua mesa toda a família planejando as questões do plantio certo na hora certa. O que antes fazia sozinho, hoje tem lado a lado três engenheiros agrônomos, além do genro zootecnista e especialista em genética para discutir as questões das fazendas.

Essa sucessão foi seguindo o caminho mais simples: o do exemplo. A convivência é para o Sr. Swart a grande diferença. Foi levando os filhos ainda pequenos para a lavoura que fez nascer o espírito de ser agricultor em cada um dos meninos. “Tem que gostar. Tem que levar junto e mostrar a convivência. Nunca falei para nenhum



“Nunca falei para nenhum deles ser agrônomo. Seguiram esse caminho porque gostaram do que foram vendo. É querer viver do e no campo.”



O holandês-brasileiro Theodorus Swart. Acima com os filhos Ricardo e Eduardo. Ao lado, com o caçula Cristiano Swart.



“A irrigação trouxe para nós outra realidade. Mudou o serviço, mudou o trabalho. Hoje podemos manter culturas e funcionários o ano todo.”

deles ser agrônomo. Seguiram esse caminho porque gostaram do que foram vendo. É querer viver do e no campo”.

Emocionado, Theo mostra-se feliz ao ver os filhos juntos e considera-se um homem realizado. O que começou em 1986 com a aquisição do primeiro pivot, juntamente com o trabalho diário, mostra no rosto do holandês que se diz brasileiro, um homem firme, mas cheio de orgulho e satisfação. “Quando tinha dez anos já estava em cima de um trator. Aos 15 dirigia caminhão. Acho que começamos a nos espelhar nele, pegar gosto e assim aprender a dar valor nas coisas. É lá debaixo que temos que aprender para que um dia possamos ensinar. E isso estou tentando fazer igualzinho com meu filho”, conta Ricardo Swart, filho mais velho.

Para o irmão, Eduardo Swart, o maior exemplo é a perseverança: “Desde moleque vi com meu pai que era preciso trabalhar

*bastante para se conquistar as coisas. Ao acompanhá-lo nascia o interesse em fazer o que ele fazia”.*

Hoje com uma produção em quatro propriedades, Theodorus Swart produz feijão, soja, milho para sementes, trigo, cevada, aveia para cobertura e algodão. Mesmo com as dificuldades em ser produtor no Brasil, com a falta de escoamento para o transporte da produção, portos sem infraestrutura, burocracias nos financiamentos e ferrovias que nunca saem do papel, Theodorus vê que sua condição é hoje diferente graças à irrigação. Ao voltar os olhos para as manchas de sol presentes em seus braços, lembra-se da dificuldade em esperar a chuva para colher: “O que começamos com o primeiro pivot, junto com o trabalho nos trouxe onde estamos hoje. Se não tivesse escolhido por irrigar, não sei se estaríamos aqui”. E Ricardo completa: “Irigar é um seguro seu, junto com o plantio direto. Você não

*pode errar. O custo é muito alto para se ter uma lavoura seja do que for. Se você errar e não colher nada, imagina o que é preciso para se recuperar? Talvez isso nunca aconteça”.*

Aos dez anos de idade Theodorus Swart sai da Holanda e atravessa o Atlântico junto com seus pais e irmãos atrás de um sonho: uma nova vida em uma nova terra. O Brasil era o destino. O que o pequeno holandês não sabia era que aquela seria sua primeira grande aventura. Dali em diante sua vida seria marcada por grandes desafios, dificuldades, e, enormes conquistas. Seu destino não era apenas chegar ao novo país desconhecido, mas sim ser um grande agricultor. Chegava ao Brasil um menino que apostaria e confiaria na irrigação para ir longe. E mais: sendo exemplo seguido pelos filhos. ■

# AMANCO IRRIGAFORT. RESISTENTE NO CAMPO, IRRRESISTÍVEL NAS VENDAS.

M 51



Conheça os novos  
Irrigafort AP PN 145  
e AP PN 180

Para garantir uma safra recorde nas vendas, cultive a linha Amanco Irrigafort em seu estoque. É alta resistência para toda lavoura, com giro fácil e lucro certo. Sem entressafra!



[www.amanco.com.br](http://www.amanco.com.br)



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



[youtube.com/amancobr](https://youtube.com/amancobr)

## Feiras

*A Valley estará presente nas principais feiras do Agronegócio Brasileiro em 2015:*

**02 a 06 Fev**  
Coopavel – Cascavel/PR

**09 a 13 Mar**  
Expodireto – Não Me Toque/RS

**24 a 27 Mar**  
Showsafra – Lucas do Rio Verde/MT

**07 a 11 Abril**  
Tecnoshow – Rio Verde/GO

**27 a 1º Mai**  
Agrishow – Rib. Preto/SP

**12 a 16 Mai**  
Agro-Brasília – Brasília/DF

**02 a 06 Jun**  
Bahia Farm Show – LEM/BA

**08 a 10 Jul**  
Fersucro – Maceio/AL

**29 a 06 Set (a confirmar)**  
Expointer - Porto Alegre - RS





# DE PAI PARA FILHO, O DESAFIO DA SUCESSÃO EM EMPRESAS FAMILIARES

Por Carlos Eduardo L. Pardo / Chefe Financeiro Valmont

Os números ainda são positivos, mas existe uma preocupação muito grande para manter uma empresa familiar. Segundo pesquisa do Serasa Experian, no ano passado foram criadas cerca de 1,84 milhões de empresas no Brasil, que representa um crescimento de 10% com relação a 2.012, atingindo um total de pouco mais de 16 milhões de empresas em todo país.

A idade média das empresas brasileiras é de 8,8 anos. Há 3,9 milhões de corporações com tempo de vida entre 10 e 19 anos – a faixa etária mais numerosa. Com menos de um ano de existência, há 1,4 milhão de companhias. Menos de 2% possuem mais de 40 anos, enquanto há somente 190 centenárias.

E acreditem, pesquisas apontam que as empresas familiares representam a maioria das companhias brasileiras e, de acordo com o Sebrae, equivalem a 90% do total, por isso desempenham importante papel no desenvolvimento do País e na formação do Produto Interno Bruto (PIB).

Conforme estatísticas, de cada 100 empresas familiares fundadas no Brasil e no mundo, apenas 30 sobrevivem à segunda geração, 15 à terceira e 4 à quarta, é aquela velha história de “Pai rico, filho nobre e neto pobre”.

O que realmente sabemos é que o processo de sucessão é inexorável, e de repente é a hora, e se a empresa não preparou seu sucessor, ou por acomodação ou por falta de interesse dos sucessores ela fatalmente estará fadada á



venda. Meu conselho é que o processo deve iniciar-se o mais cedo possível, é muito importante antes mesmo de se pensar em sucessão, que as regras da empresa familiar estejam muito bem definidas, separando os problemas familiares dos problemas da empresa, separando pessoa física de pessoa jurídica.

As funções dos sócios devem estar bem claras, definindo os percentuais de tomada de decisão, as regras para venda de patrimônio, a forma de prestação de contas, pois há riscos eminentes em uma empresa familiar como separação de sócios, dissolução de uniões estáveis, morte e muitos outros.

A figura do sucessor é muito mais que a liderança, é a manutenção da fonte de renda para sustentar a família, além da continuidade do sonho do empreendedor que a fundou.

O sucessor deverá ser bem preparado, sem protecionismo

e paternalismo, para que os funcionários o respeitem pela sua capacidade técnica.

As chances de uma sucessão acontecer naturalmente e sem erros são muito poucas, eu particularmente recomendo um profissional da área ou um escritório especializado para acompanhar todo o processo. A profissionalização ajuda e reduzir conflitos, diferenciando os interesses da empresa dos interesses da família, além de ajudar no processo jurídico, como alterações de contratos e estatutos sociais.

Acredito que os próprios fundadores, ou atuais gestores, pela sua experiência e conhecimento da companhia são capacitados para identificar o herdeiro mais bem preparado para assumir o comando da empresa e dar continuidade ao modelo já estabelecido.

Algumas empresas, para não afetar a estrutura familiar e o fator emocional (desgaste de relações que até aparentavam estáveis), optam por um profissional de fora para a presidência. Desta forma os familiares podem montar um conselho, para dar continuidade visando talvez uma melhor rentabilidade, evitando também a estagnação e possível abertura de mercado para futuros concorrentes.

É muito importante colher o máximo possível de informações para definir qual o melhor caminho a seguir. Muitas empresas tem questões específicas, e o equilíbrio e o bom senso devem sempre prevalecer. ■

# A IMPORTÂNCIA DA AGRICULTURA IRRIGADA SUSTENTÁVEL

Por Hiran Moreira  
Engenheiro Agrônomo

O uso da tecnologia da irrigação possibilita elevar produtividade e qualidade dos cultivos, permitindo explorar novas opções de culturas e épocas de plantio, reduzindo risco climático, garantindo uso intensivo, maior segurança de investimento e maior geração de receita e rentabilidade por hectare. Isso faz da agricultura irrigada um sistema de produção diferente do sistema de produção de sequeiro, com estratégias de gestão e tecnologias próprias.

Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia

e Estatística) de 2009 e da ANA (Agência Nacional das Águas) de 2013, apenas 7,8% da área de produção agrícola brasileira são irrigados, o que corresponde a mais de 20% do total produzido e mais de 40% do valor econômico gerado. 40% da produção mundial de alimentos se dá sob irrigação, em 17% da área de cultivo.

## O Desafio

Estamos diante de um grande desafio global. Em 2050, seremos 9 bilhões de habitantes no planeta e a contribuição da agricultura irrigada será maior ainda. Estudos da FAO (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura) indicam que, para



*Aumento de área plantada e área irrigada (em milhões de hectares).  
Fonte: ANA, 2013*

atender à demanda de alimentos, em 2020 teremos de elevar a produção mundial em 20%.

Especificamente, o Brasil tem uma grande responsabilidade a cumprir, uma vez que é o único país no mundo capaz de elevar em 40% sua capacidade produtiva neste curto prazo, seguido de China, Rússia, Índia e Ucrânia, com 26%; Oceania com 17%; USA e Canadá, com 15% e União Europeia, com apenas 4%. Essa garantia se dá porque o Brasil tem o maior potencial de ampliação de área irrigada, podendo chegar a 29 milhões de hectares irrigados, sendo que, atualmente, irriga cerca de 7,8 milhões de hectares.

### O uso racional da água e da energia

Paralelamente a esse contexto global, a produção de grãos, frutas, hortaliças, oleaginosas, fibras e bioenergia passa por grandes transformações. É cada vez maior a necessidade de profissionalização do sistema produtivo e de utilização racional de recursos naturais. Tanto há pressão por par-

te da sociedade, como também o produtor agrícola percebe a necessidade de ser cada vez mais eficiente, para conseguir viabilizar o seu negócio no ambiente competitivo atual. Neste ínterim, a sustentabilidade ambiental, técnica e econômica precisa ser promovida a cada dia pelo irrigante, garantindo longevidade e estabilidade ao seu investimento.

Como uma evolução natural deste processo, órgãos de gestão de meio ambiente estão definindo normas para o uso dos recursos hídricos, visando ao uso sustentável da água e garantindo o investimento dos produtores. Acrescente-se a esse cenário o crescente desenvolvimento de programas de selos de certificação, exigindo, cada vez mais, critério para o uso da água, principalmente para culturas de exportação como café e carne (pastagem irrigada).

Aliado a isso, houve também um forte aumento do custo do diesel e da energia elétrica, esta última tendo sofrido aumento superior a 100% em cinco anos. Atualmente, o custo de energia já representa 8 a 10% do custo de

produção do feijão, 5 a 8% do custo de produção de café e algodão, 15 a 20% do custo de produção de milho e trigo, etc. Para tanto, o uso racional da água e energia é premissa fundamental para se alcançar alto desempenho produtivo..

### Sistemas de gerenciamento de irrigação auxiliam nesta tarefa

Hoje o mercado busca por programas que estimem a necessidade de irrigação das culturas, buscando racionalizar o custo de energia elétrica e água. Para que o sistema de gestão seja técnico é necessário estar estruturado sobre sólida base científica, utilizando parâmetros técnicos seguros. Quanto ao operacional, é preciso que seja de simples uso pela equipe da fazenda. Ao mesmo tempo, é fundamental que se tenha apoio de equipe especializada para:

- Configurar o uso de água pelas culturas implantadas
- Treinar a equipe de campo
- Dar o devido acompanhamento enfatizando o ajuste dos equipamentos
- Monitoramento do custo de energia
- Acurácia do balanço hídrico
- Organização das informações
- Composição de histórico
- Correlação com resultados obtidos. Tudo isso visando o aprimoramento da decisão de irrigação.

Os principais benefícios do sistema de gerenciamento de irrigação podem ser medidos pelo:

- 1) aumento da rentabilidade da fazenda;
- 2) economia de energia elétrica;
- 3) uso eficiente da água;
- 4) aumento da produtividade;



*Pivot central com estação meteorológica automática ao lado para estimativa da demanda hídrica diária.*

- 5) redução de doenças;
- 6) maior eficiência nos tratamentos fitossanitários;
- 7) otimização do uso de fertilizantes;
- 8) controle do processo de tomada de decisão de irrigação;
- 9) preservação ambiental

### **A Irriger - serviços de gestão de irrigação Valmont**

A gestão na agricultura irrigada parece uma utopia ou um sonho mesmo para os mais experientes no setor. Mas na verdade isso vem ocorrendo através da prestação de serviço da empresa Irriger, que se consolida como líder do setor e como um grande aliada das empresas que não querem correr risco ao investir na irrigação.

No Brasil, a Irriger possui 19 escritórios em 11 estados, está presente nos principais polos de irrigação do país, com mais de 60 técnicos

inteiramente dedicados a apresentar soluções para uma agricultura irrigada sustentável. Atua também em outros países, destacando-se o Sudão, Argentina, Venezuela, México, Rússia e Guiné-Equatorial, com diversas outras parcerias em andamento. Ao todo, são mais de 1,6 milhões de hectares gerenciados nos últimos nove anos pela Irriger, atendendo a mais de 320 fazendas simultaneamente e 350 mil hectares por ano distribuídos em mais de 2300 pivots centrais monitorados. Uma experiência com mais de 33 culturas comerciais.

Da experiência com gestão de áreas irrigadas, a Irriger, através da divisão de engenharia, também desenvolve: planos diretores de irrigação; estudos hidrológicos e de capacidade de irrigação; aferição; redimensionamento e inspeções elétricas de equipamentos de irrigação; sistemas de transporte de água (canais, adutoras, poços ar-


tesianos, reservatórios e estações de bombeamento); estudos de barramentos e análise de viabilidade de projetos. O intuito principal é dar segurança ao investidor, em busca de alcançar o melhor custo-benefício técnico e econômico.

De maneira geral, segundo vários testes comparativos conduzidos pela Irriger, quando o irrigante não utiliza um sistema automatizado de gerenciamento de irrigação e realiza a decisão de irrigação com base apenas no “bom senso”, há desperdício de água e energia da ordem de aproximadamente 20%. Apenas esta economia consegue pagar o custo de implementação do sistema de gestão, sendo a economia de energia o menor dos benefícios. O imprescindível é o irrigante buscar soluções e garantir a adequada utilização e potencial de produção e rentabilidade do projeto de irrigação instalado, buscando a competitividade sustentável do empreendimento. ■





# IRRIGER

UMA EMPRESA DO GRUPO **valmont** 

## PROBLEMA



Incerteza diária na  
Decisão de irrigação,  
em função da diversidade  
de aspectos de clima,  
solo, cultura, equipamento,  
energia e operacional

## SOLUÇÃO



**Implantação de  
um sistema de  
gerenciamento  
de irrigação, visando  
utilização eficiente  
da água e energia**

## BENEFÍCIO



Aumento na  
rentabilidade;  
Melhora na eficiência de  
operação dos equipamentos;  
Organização das  
operações e otimização  
na distribuição do  
tempo de execução

Quem conhece confia:

**+ 300**

Fazendas atendidas simultaneamente

**+ 2300**

Pivôs centrais

**+ 210mil ha**

Irrigados e monitorados simultaneamente

**+ 90 milhões de reais/ano**

De energia elétrica monitorada

**+ 1,4 bilhão de m<sup>3</sup>**

De água monitorados anualmente

**+ 30**

Culturas monitoradas

[WWW.IRRIGER.COM.BR](http://WWW.IRRIGER.COM.BR)

# MONTAGEM PADRÃO VALLEY



Um verdadeiro boom no mercado de irrigação acelerou a fabricação de pivots em 2013, aumentando as vendas de equipamentos e consequentemente a entrega e montagem dos pivots passou a ser prioridade para o cumprimento dos prazos.

A partir daí, a Valmont investiu no aprimoramento do pós-vendas das revendas principalmente no serviço de montagem. Surgiu então o programa chamado Montagem Padrão Valley que visa aumentar a rapidez e a qualidade das entregas, e levar a importância dessa padronização para as revendas – responsáveis pelo processo. Há 24 anos na empresa, Elbas Ferreira, Gerente de Engenharia

de Produtos e Assistência Técnica, conhece de perto as necessidades do setor e elaborou junto com sua

**“Hoje, um equipamento que antes era montado em quinze dias, já podemos realizar a mesma montagem em quatro dias e após todos os treinamentos das equipes, poderemos reduzir para dois dias. Essa é a nossa expectativa”.**

equipe todo o programa de montagem, além da estratégia de capacitação e implantação do programa na rede de revendas. Desde 1998, Elbas já acompanhava montagens de equipamentos nos Estados Uni-

dos e após os resultados viu que era hora de implantar o padrão aqui no Brasil, “Fizemos um projeto para que 2014 tivesse uma mudança no cenário das montagens. Os resultados serão em médio prazo, mas já temos números que confirmam que estamos no caminho certo”.

## O padrão americano

Após a elaboração do manual e dos primeiros treinamentos, a equipe da Gerência de Engenharia da Valmont do Brasil convidou algumas revendas a participar de uma montagem nos Estados Unidos. A proposta foi oferecer conhecimento e preparo

para os coordenadores de pós-vendas das empresas. Cinco revendas aceitaram o desafio e enviaram a campo oito coordenadores: Pivodrip, Pivotec, Pivot, Pivotsul e Produtividade Irrigação.

De 26 a 30 de outubro último, as empresas participaram de uma viagem curta, porém, de muito aprendizado. Já no primeiro dia conheceram a fábrica americana em Omaha e seguiram direto para uma montagem em Arlington, no estado de Nebraska. “Todos ficaram impressionados com o que viram. Em seis horas presenciaram a montagem de oito lances”, conta Elbas. Essa experiência foi recebida com surpresa, pois dentro da realidade brasileira esse mesmo trabalho seria feito em seis dias, com padronização e respeitando as condições brasileiras.

O restante dos dias foi voltado para treinamentos, tour pela fábrica e visita à revenda Mid-Continent, instalada em Freemont, também em Nebraska. A troca de experiências trouxe mais dinamismo e qualidade. “Essa ação precisava ser feita. São ações como



essas que farão com que saíamos na frente. E precisamos sair!”. Cláudio Toledo, Gerente de Irrigação do Grupo Pivot, foi apresentado ao projeto e a princípio não via a importância da padronização: “Já havia ouvido falar sobre a montagem padrão. A maioria de nossos montadores está conosco há mais de dez anos, uns até com mais de 25 anos. Por isso, não via necessidade. A padronização nos foi apresentada este ano. A princípio, através de fotos e vídeos, e em outubro fiz a viagem para aos EUA, onde visitamos a fábrica e acompanhamos uma montagem inteira nesse modelo. Me surpreendi com a agilidade! Não há perda de tempo: eles estão muito sincronizados, cada um sabe exatamente o que e como fazer. O uso de ferramentas elétricas também mostrou uma grande diferença no rendimento, além da preparação da distribuição do ma-

terial, feita pelo operador do telehandler”.

A impressão de Cláudio não foi a única. Todos os oito coordenadores se mostraram impressionados e certos da necessidade de adaptação dos moldes americanos para os brasileiros. “Não temos como “copiar e colar” o modelo americano. Temos que fazer muitos ajustes, mas sem dúvida alguma, vamos implantar o conceito na empresa e com isso, pretendemos ser mais ágeis, mais eficientes, e acima de tudo prestar um serviço com maior qualidade. Vamos precisar muito da ajuda da Valmont, mas acredito que esta parceria vai trazer resultado para ambas as empresas e ao nosso cliente final” conclui Cláudio.

### O manual

Dentro do manual está disposto detalhadamente todo o processo de montagem, desde o descarregamento até o funcionamento do equipamento. Estão abordados passo a passo como devem ser feitos todos esses mecanismos com os recursos necessários para o ferramental e para os montadores de campo, inclusive segurança do trabalho – tudo para tornar a montagem mais ágil.

Para a instalação perfeita, o manual apresenta ainda a necessidade de contratação e treinamento de seis funcionários, além da aquisição de máquinas. Cada revenda, com seu tamanho e capacidade tem padrão de montagem equivalente – de acordo com



*“Os coordenadores Cláudio Toledo e Luciano da Pivot, Bruno da Pivodrip, Wesley da Produtividade Irrigação, Everton da Pivotsul, e Alexandre, Jonathan e Luís Fernando Carneiro da Pivotec, com a equipe americana de montagem”*



*Lances montados paralelamente, com descarte posicionado em um só lugar*

sua infraestrutura. Esses recursos são essenciais para a qualidade e velocidade durante as montagens, acarretando menor esforço físico e melhores condições de trabalho. Desta forma, todas as empresas com a marca Valley podem perceber melhorias mesmo sem grandes investimentos de capital.

Além do manual que será distribuído, as revendas terão à disposição no Portal do Revendedor um vídeo-treinamento de uma das montagens realizadas, que complementar a capacitação das equipes de montagem. Após a fase de treinamento e adaptação, a Montagem Padrão Valley será item avaliado a partir de 2016 pelo Programa de Desenvolvimento das Revendas Valley – o PDRV.

### Os primeiros resultados

Elaborado pela equipe de engenharia da fábrica, a Montagem Padrão Valley vem ao encontro da necessidade de uma maior profissionalização das equipes de montagem, estabelecimento de padrões trazendo redução de custos, maior rapidez e qualidade do serviço.

Para que essa primeira montagem fosse feita, foi necessária a

participação de uma revenda que investisse primeiramente no quadro profissional da empresa. Entre aquelas procuradas, a Pivodrip com lojas em Patos de Minas - MG e em Luís Eduardo Magalhães – BA, comprou a ideia. A revenda, que praticamente dobrou de tamanho com a abertura da unidade na Bahia, viu na Montagem Padrão a solução para seus problemas. Montou e treinou equipe, investiu em maquinários e teve a resposta que precisava.

Outras revendas já estão investindo na padronização, como é o caso da Pivotsul, em Panambi – RS. E mais cinco já estão em treinamento: Nissey em Vilhena – RO, Multigrãos em Bom Jesus – PI, Siti em Londrina – PR, Doeler em Santa Maria e Extremo Sul em São Gabriel, no Rio Grande do Sul. Elbas Ferreira enfatiza os resultados. “Hoje, um equipamento que antes era montado em quinze dias, já podemos realizar a mesma montagem em quatro dias e após todos os treinamentos das equipes, poderemos reduzir para dois dias. Essa é a nossa expectativa”.

### A grande diferença

Sabe-se que a realidade no Brasil é bem diferente da dos

Estados Unidos. Aqui, além de outros fatores, parte da mão-de-obra utilizada durante a montagem dos equipamentos é de funcionários das próprias fazendas, segundo acordo em contrato, enquanto que lá há empresas terceirizadas pelas revendas que fazem todo o trabalho. Substituir esses funcionários por mão de obra qualificada será o mais importante desafio a ser trabalhado dentro da padronização, pois é o fator determinante para o sucesso da montagem.

Esse diferencial traz para a revenda a garantia de um serviço entregue com maior qualidade, tendo ainda um quadro de profissionais mais qualificado. A pontualidade das entregas será a principal ferramenta para se alcançar a maior de todas as recompensas, a satisfação do cliente “Os custos para muitos podem ser consideráveis, mas a economia será maior”, simboliza Elbas Ferreira: “o investimento terá um grau de importância muito maior, pois elevará o profissionalismo das revendas e apresentará resultados onde todos querem chegar”. E finaliza: “Pelo caminho que estamos seguindo, essa é a alternativa para continuarmos líderes no atendimento e na satisfação do cliente”. ■





Está nascendo uma grande parceria.

A Agropromo é uma empresa de marketing e eventos especializada no agronegócio. Estamos orgulhosos em ter como novo parceiro a Valley, líder mundial em irrigação. Parceria que vai gerar bons frutos, boas lavouras e ótimos resultados.

#### EVENTOS

Eventos comerciais  
Feiras  
Dias de campo  
Inaugurações  
e eventos em geral.

#### INFRAESTRUTURA

Informática, internet,  
áudio, vídeos,  
logística, refeições,  
seguranças e  
repcionistas.

#### TREINAMENTO

Treinamentos técnicos  
e comerciais focados  
no mercado agro com  
instrutores vindos da  
indústria de maquinário  
agrícola.

#### DESIGN

Equipe de designers  
para projetos  
gráficos tais como,  
identidade visual,  
material impresso,  
brindes e web.

# VALLEY TRIP SHOW

**VALMONT  
INDUSTRIES, INC.**



Lançado em 2013, em sua segunda edição, o Valley Trip Show 2014 já é um sucesso entre clientes e revendedores Valley. A proposta foi organizar um grupo de pessoas para fazer uma viagem aos Estados Unidos visitando feiras, empresas e demais setores ligados à irrigação e ao agronegócio. Desde o primeiro ano, o projeto tem mostrado a importância de se investir no relacionamento entre os agricultores e estender a “Família Valley”.

O Valley Trip Show tem como principal objetivo levar o irrigante brasileiro para conhecer a realidade da irrigação nos Estados Unidos, criando interações e troca de conhecimento. Para o público que abraçou a ideia, foi uma oportunidade única de fazer um verdadeiro

tour tecnológico pelos Estados Unidos, saindo de Omaha em Nebraska onde fica a matriz Valmont, passando por Des Moines no Iowa e visitando a maior feira de tecnologia agrícola do mundo – a Farm Progress Show, indo ainda para Chicago no Illinois, conhecendo a Bolsa de Cereais Americana e fazendo um passeio de barco no Rio Michigan, onde puderam jantar apreciando a vista da cidade. Ao todo foram 12 dias de viagem seguindo um itinerário que mesclou conhecimento e lazer.

Durante o percurso, outras paradas foram muito proveitosas, como a visita à Associação de Irrigação do Estado de Nebraska – NSIA, a Universidade de Nebraska – UNL, o Valley Field Day – um dia de campo dentro da Valmont americana,

onde puderam conhecer de perto o dia a dia da multinacional e observar todo o processo de criação tecnológica dos pivots, além de palestras e visitas a propriedades agrícolas americanas. Toda a viagem contou com um guia e tradutor especializado em agronegócio.

## De Omaha a Chicago

A viagem se concentra no centro dos Estados Unidos. A rota é uma amostra da trajetória do país em se consolidar como maior exportador de produtos agrícolas. A cada visita, o grupo pôde reconhecer a potência agrícola norte-americana, as técnicas em produção de grãos e os cultivos cada vez mais modernos, acompanhados por maquinários e

tecnologias avançadas que contribuem para que o país tenha a posição de maior produtor agrícola do mundo.

Uns dos mais proveitosos passeios foram as visitas às fazendas de irrigação americanas. Nelas os visitantes conheceram a realidade do agricultor americano e o seu trabalho diário. “A cada visita todos puderam ver uma grande diferença entre as propriedades americanas e brasileiras. Primeiramente quanto aos tamanhos, onde as nossas são enormes e a deles bem pequenas, devido à diferente forma de divisão de terras feita lá. Também, quanto à mão-de-obra: as fazendas nos Estados Unidos são administradas pela própria família onde pai, mãe e filhos colocam a mão na massa junto com dois ou três empregados, e aqui o

mais comum é a família fazer apenas a gerência, terceirizando todo o operacional”, acrescenta Carlos Reiz gerente comercial Valmont.

Ricardo Campolina, da revenda Irrigabel de Belo Horizonte, conta que o que mais o levou a fazer parte da viagem foi poder conhecer a fábrica Valmont, além dos sistemas de irrigação utilizados nas lavouras e as tecnologias empregadas nos plantios. “Foi muito prazeroso participar! Conheci gente de várias partes do Brasil, cada um com sua história e seus anseios em conhecer coisas novas. Dali pudemos compartilhar o conhecimento e as curiosidades de cada um e formar um grupo unido e divertido, fazendo da viagem um sucesso do início ao fim”.

O supervisor regional de vendas da Valmont, Vinícius Melo

também ficou impressionado com o profissionalismo do agricultor norte-americano. “Pais e filhos engajados em operar máquinas agrícolas”. Para ele, outra importante visita foi à Universidade de Nebraska: “Fiquei impressionado com a estrutura da universidade com seus 4 mil hectares de área para a difusão de conhecimento em agricultura. São máquinas de última geração e projetos que levam de fato conhecimento para a produção agrícola. Dentro do campus há espaço para a associação de águas e empresas, que juntos trabalham para dinamizar a tecnologia dentro da estrutura de ensino. Foi marcante!”

Dentro do roteiro, o grupo teve espaço reservado para palestra sobre soja ministrada por uma equipe de especialistas dentro da Monsanto, onde puderam conhecer de perto

o estudo de variedades de sementes do grão, resistentes à pragas. Durante os 12 dias, muito foi visto pelo grupo Valley Trip Show, mas, Carlos Reiz lembra de dois momentos importantes: “Primeiro durante o Valley Field Day, quando todos ficaram boquiabertos ao presenciar robôs fabricando redutores e motorredutores em dez processos. Segundo o jantar no Rio Michigan, onde pudemos relaxar, apreciar as luzes de Chicago e juntos comemorar tantos conhecimentos”.

Em seu segundo ano o Valley Trip Show mostrou que não é apenas uma viagem que une turismo e negócios, mas sim uma importante forma de incentivar o relacionamento entre agricultores brasileiros, que têm interesse em acrescentar conhecimento aos seus negócios. Além de favorecer a troca de experiências entre o próprio grupo, formado por agricultores, revendedores e empresários do agronegócio, também foi de grande importância ver a rica troca de experiências com os agricultores norte-americanos.

“Em toda a viagem podemos ver que todo o grupo se interage e troca suas experiências. São pessoas de norte a sul do Brasil que saem de suas cidades e vão em busca de novas tecnologias. É um verdadeiro tour de conhecimento pelos setores da agricultura americana, vindo de perto a necessidade de se investir em irrigação”, finaliza Reiz. ■

“É um verdadeiro tour de conhecimento pelos setores da agricultura americana, vindo de perto a necessidade de se investir em irrigação.”



Grupo em frente à Bolsa de Cereais de Chicago e acima durante visita à matriz Valmont em Omaha, Nebraska

# O FUTURO DA AGRICULTURA IRRIGADA NO BRASIL

Everardo Mantovani / Professor Titular do DEA-UFV – Viçosa

A demanda de alimentos no mundo não para de crescer. Estudos da FAO estimam uma população de cerca de nove bilhões de habitantes para 2050 e uma necessidade de expandir a produção de alimentos entre 60% e 70%, sendo que 90% desse valor deverão vir do aumento de produtividade e apenas 10% do aumento da área plantada. Neste contexto, existe o consenso de que a expansão da agricultura irrigada brasileira e mundial é a base para que estas demandas sejam atendidas.

A evolução da agricultura irrigada brasileira permitiu avançar do total de 1,5 milhões de hectares em meados de 1980 até os 5,1 milhões de hectares atuais. Tão importante quanto multiplicar por 3,4 a área irrigada foi a evolução de uso de sistemas com maior eficiência no uso de água, energia, mão de obra e operacionalidade de maneira geral. Sistemas pressurizados de irrigação por aspersão convencional e mecanizados e de irrigação localizada por gotejamento e microaspersão ocupavam 10% do total no mesmo período e hoje evoluíram para cerca de 70% do total irrigado, com destaque para o sistema pivot central.

Diferentemente da situação atual, o crescimento do passado que ampliou a área irrigada brasileira se deu em um cenário de pouca disponibilidade técnica, operacional, industrial e de recursos financeiros. Em 1986, quando do lançamento dos planos nacional e do nordeste de irrigação no evento anual da ABID (Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem) em Brasília, a análise crítica dos envolvidos no setor era a seguinte: como seria possível atingir aquela meta ambiciosa, em apenas cinco anos, se o país apresentava tantas limitações, associadas aos elevados custos dos sistemas de irrigação na época? Se, por um lado, todas estas dificuldades foram empecilho para um desenvolvimento mais rápido da agricultura irrigada brasileira,



por outro, foram sendo pouco a pouco superadas, implicando em um grande ganho de qualificação dos setores de conhecimento, serviços e produtos relacionados à irrigação e à agricultura irrigada.

Hoje a situação do Brasil é totalmente diferente de 30 anos atrás. Ampliamos nossa capacidade de implantar de forma sustentável novas áreas irrigadas, multiplicaram-se os grandes projetos em diversas regiões, e a eficiência do sistema de produção irrigada tornou-se rotina no agronegócio brasileiro. A partir de 1990, ampliamos nossa capacidade industrial e de importação nas áreas dos sistemas de irrigação convencionais, mecanizados e localizados. A área comercial e de serviços vem a cada dia se profissionalizando, relacionado ao planejamento, implantação e operação de áreas irrigadas nas mais diferentes condições edafoclimáticas do Brasil. Por fim, evoluímos muito no conhecimento e formação técnica dos profissionais de nível superior, técnico e operacional.

É importante lembrar que todo esse desenvolvimento da agricultura irrigada, nos últimos 15 anos, se deu dentro da nova política nacional de recursos hídricos, criada com a lei fede-

ral n 9.433 de 08/01/1997, uma das mais modernas do mundo e condizente com o novo status da água, que traz, em resumo: “A água é um bem de domínio público, um recurso natural limitado e dotado de valor econômico, sendo seu uso prioritário, em condições de escassez, para consumo humano e dessedentação de animais”.

Um questionamento que necessitamos fazer com vistas à expansão da agricultura irrigada brasileira nas próximas décadas: se, nos últimos 30-35 anos, com sérias limitações conseguimos ampliar nossa área irrigada em 3,4 vezes, incorporando de mais de 3,5 milhões de hectares, quanto podemos planejar para o futuro? O que é necessário entender e promover para ampliar o crescimento de áreas irrigadas nos próximos 30 anos e atingir o crescimento da produção de alimentos, fibras e bioenergia?

A resposta para tudo isso passa inexoravelmente por três vertentes, a primeira pelo entendimento profundo, por parte da sociedade, da importância da irrigação para o aumento da produção agrícola no Brasil e no mundo. Segundo, que o poder público crie condições e programas de incentivo, controle e ofereça melhorias em infraestrutura e logística, que beneficiarão a agricultura em geral. A terceira, e não menos importante, é que todos os envolvidos no sistema, sejam eles produtores, funcionários, empresários, industriais, técnicos, professores ou pesquisadores, tenham consciência que o único caminho é uma agricultura irrigada sustentável, com uso eficiente da água, energia e outros insumos.

Assim, sou da opinião de que podemos multiplicar no mínimo por três nossa área irrigada até 2050, chegando a 15 ou 18 milhões de hectares irrigados. Tenho esperança de poder viver até os 90 anos e ser testemunha ocular desse futuro e mais uma vez comprovar a capacidade do agronegócio brasileiro de se reinventar para continuar sustentando o Brasil.

Confiabilidade e produtividade  
são essenciais.  
Soluções inovadoras também.



## Linha Completa em Automação para Irrigação

Investimos em tecnologia e inovação para oferecer um completo portfólio de soluções, com produtos que aumentam a produtividade de nossos clientes. Garanta o desempenho de seus processos com a confiabilidade de uma empresa 100% brasileira.



**Transformando energia em soluções. [www.weg.net](http://www.weg.net)**



# GRIFE VALLEY A MARCA DOS APAIXONADOS POR IRRIGAÇÃO



Buscando sempre formas de melhor se aproximar de seus clientes e amigos, chega ao mercado a Grife Valley, levando produtos para todos que tenham a Valley como sua marca de irrigação.

Lançada na Agrishow de 2014 a Grife já conta com mais de

40 itens de ótima qualidade, bons preços. Além de peças para vestuário como camisas, chapéus, bonés, uniformes e botas, há ainda itens de utilidade que vão desde canecas, garrafas e cuias, a malas, relógios e materiais de escritório. Tudo cuidadosamente seleciona-

do para atender as exigências e o gosto dos nossos clientes.

Os produtos podem ser adquiridos na fábrica em Uberaba, pelo site [www.grifevalley.com.br](http://www.grifevalley.com.br), e principalmente, através da nossa rede de revendas em todo o Brasil. ■





Soluções em Bombeamento

SOLUÇÕES EM BOMBEAMENTO PARA IRRIGAÇÃO



**ITAP**

Vazão até: 1000 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 134 m.c.a.  
Temperatura até: 350 °C



**NCI**

Vazão até: 10800 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 30 m.c.a.  
Temperatura até: 105 °C



**INI**

Vazão até: 1300 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 230 m.c.a.  
Temperatura até: 350 °C



**BEW**

Vazão até: 500 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 250 m.c.a.  
Temperatura até: 140 °C



**INK**

Vazão até: 1600 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 130 m.c.a.  
Temperatura até: 350 °C



**ITAP-VN**

Vazão até: 300 m<sup>3</sup>/h  
Altura manométrica  
até: 180 m.c.a.  
Temperatura até: 120 °C

# Nosso negócio e Irrigar o Seu!

Baixa Pressão • Alto Desempenho!

**Senninger**  
Irrigação do Brasil Ltda  
[www.senninger.com](http://www.senninger.com)

**Senninger**  
Irrigation Inc.

## BOCAIS UP3 DE FACIL LIMPEZA

- Conveniente dispositivo de apertar e puxar para remover os bocais e apenas um clique para reinstalá-los.
- Não necessita desmontar o aspersor para substituir os bocais



## ADAPATADORES

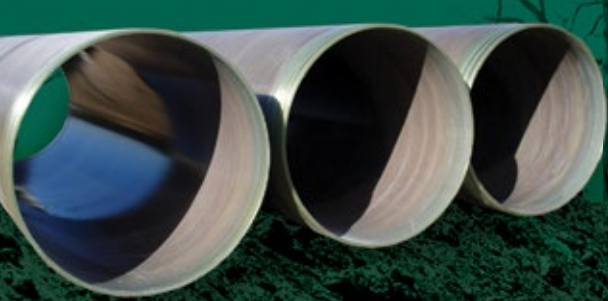
- Termoplástico não corrosivo, resistente a raios ultravioleta, reduzem o entupimento devido às partículas de ferrugem.
- 10 anos de adequado desempenho no campo
- Ajuda a reduzir a deriva pelo vento devido a possibilidade de posicionar os emissores próximos ao solo.

## SUPER SPRAY

O emissor Super Spray é disponível em uma ampla variedade de placas defletoras. Estas são usadas para alterar o tamanho de gotas do spray e o ângulo de distribuição da água.







Sabemos que uma relação comercial é de sucesso quando participamos do crescimento de nossos parceiros, por isso é sempre bom estarmos juntos.

A PetrOfisa está pronta para atender suas necessidades em PRFV. Fornecemos produtos de qualidade, fabricados com alta tecnologia e todo o respaldo do Grupo Petroplast, atuante em toda América do Sul. Seja qual for seu projeto, de irrigação, fertirrigação ou industrial a PetrOfisa acompanha de perto e oferece a melhor solução em tubulações, reservatórios e postes.

PetrOfisa, soluções em PRFV.

[www.petrofisa.com.br](http://www.petrofisa.com.br)

Rodovia BR 116 nº 02 Km 132 - Ciman

Mandirituba - PR - Brasil - Caixa Postal: 01 3092 - CEP 83800-000

[petrofisa@petrofisa.com.br](mailto:petrofisa@petrofisa.com.br) - Fone/Fax.: (41) 3626.1531

Contato: Adilson Santos

[adilson.santos@petrofisa.com.br](mailto:adilson.santos@petrofisa.com.br) | Fone: (19) 98116.0747



REVENDA	CIDADE/UF	E-MAIL	TELEFONE
AMINA SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO	CHAPADÃO DO SUL/MS	joscarlosior@acominha.palao.com.br	(67) 3562-4545
ASSAMOR IRRIGAÇÃO LTDA	RECIFE/PE	joao@assamor.com.br	(81) 4008-2000
ASSAMOR IRRIGAÇÃO LTDA	PETROLINA/PE	jefferson@assamor.com.br	(87) 3862-1266
ASSAMOR IRRIGAÇÃO LTDA	UMUINGÓ DO NORTE/CE	joao@assamor.com.br	(88) 9604-4107
BRASMAQUINAS	BOM JESUS DA LAPA/PA	marcos.gomes@brasmaquinas.com.br	(71) 3481-2566
BRASMAQUINAS	GUARABETÁ	brasmaquinas@brasmaquinas.com.br	(71) 3481-9088
BRASMAQUINAS	JANÁRIA/MS	brasmaquinas@brasmaquinas.com.br	(30) 3371-2588
COSPERCTRUS	BEBEDOURO/SP	rubens.iriagasso18@cosperctrus.com.br	(11) 3344-3283
DOBLER AGRONEGÓCIOS	SÃO PEDRO DO SUL/RS	federica.dobler@dobleragnonegocios.com.br	(51) 3276-4001
DOBLER AGRONEGÓCIOS	SANTA MARIA/RS	federica.dobler@dobleragnonegocios.com.br	(51) 3032-0963
DOBLER AGRONEGÓCIOS	NAVCEL VIMAVRS	federica.dobler@dobleragnonegocios.com.br	(52) 9623-8948
DU CAMPO	BALSAS/MA	gilberto@ducampo.com	(66) 3541-7628
EXTREMO SUL	SÃO GABRIEL/RS	eduardo@extremosulprivat.com.br	(51) 3257-1387
GREEN MÁQUINAS	DOA VISTA/RR	fabio.fukuda@greenmaquinas.com.br	(65) 3621-6568
GERMEK	SÃO JOSÉ DO RIO PARDO/SP	marcos@germek.com.br	(19) 3693-7078
IRRIGABEL	BELO HORIZONTE/MG	irrigabel@irrigabel.com.br	(31) 3368-5858
IRIGAR	SORRISO/MT	alex@grupoirigar.com	(68) 3544-6234
LAVRAS IRRIGAÇÃO	LAVRAS/MG	joscarlosior@lavrasiirrigacao.com.br	(35) 3821-7841
MT IRRIGAÇÃO	SORRISO/MT	luago@mtir.com.br	(68) 3545-1237
MULTIPLAÇOS - AGRICULTURA E IRRIGAÇÃO	BOM JESUS/PI	jeff@multiplacospi.com.br	(88) 3562-2132
NISSEY MÁQUINAS AGRÍCOLAS	VILHENA/RO	rodrigo@nissey.com.br	(68) 3329-3437
PVODRIP IRRIGAÇÃO	PAROS DE MINAS/MG	scrgar@pvodrip.com.br	(34) 3818-9908
PVODRIP IRRIGAÇÃO	LUIS EDUARDO MAGALHÃES/PA	luago@pvodrip.com.br	(71) 3628-2008
PVODRIP SIST. IRRIGAÇÃO	UBERLÂNDIA/MG	ed@pvodrip.com.br	(34) 3213-2577
PVOT & CIA	TERESINA/PI	joao@pvoteda.com.br	(86) 3453-3037
PVOT	COIMBRA/MG	claudio.tolote@pvot.com.br	(52) 3018-3000
PVOT	PARACATUBA/MG	silvio@pvot.com.br	(38) 3671-3155
PVOT	UMUINGÓ	adriano.santos@pvot.com.br	(38) 9678-9608
PVOT	CRISTALINA/GO	claudineu.neres@pvot.com.br	(61) 3812-3758
PVOT	FORMOSA/GO	marcela.marcelo@pvot.com.br	(61) 3642-2002
PVOT	PAUMOSO/GO	claudio.tolote@pvot.com.br	(62) 3018-3000
PVOTEC IRRIGAÇÃO	RIO VERDE/GO	joaohelton_bonake@hotmail.com	(64) 3622-5861
PVOTEC IRRIGAÇÃO	SÃO GOTARDEMS	pvotec@saogotardems.com.br	(34) 3871-6158
PVOTEC IRRIGAÇÃO	SANTA JULIANA/MG	comercio@pvotecirrigacao.com.br	(34) 3354-1578
PVOTSUL ENG. IRRIGAÇÃO	PANAMIEL/RS	amo@pvotsul.com.br	(51) 3375-3138
PVOTSUL ENG. IRRIGAÇÃO	SÃO LUIZ GONÇALVES/RS	amo@pvotsul.com.br	(51) 3352-1002
PRODUTIVIDADE IRRIGAÇÃO	PRIMAVEIRA DO LESTE/MT	lira@produtivadatenual.com.br	(68) 3468-1766
PRODUTIVIDADE IRRIGAÇÃO	CAMPO NOVO DO PAROIS/MT	lira@produtivadatenual.com.br	(68) 9824-1778
PS IRRIGAÇÃO	SARRETTES/SP	ricardomendes@psvl.com.br	(17) 3323-0111
S & A IRRIGAÇÃO	GUARÁ/SP	sa@irrigacao@saiirrigacao.com.br	(17) 3371-2052
SITI-SOLUÇÕES INTEG.TECN. DE IRRIGAÇÃO	LOMBINA/PI	leandrea@sitigrigacao.com.br	(43) 3028-0040
SITI-SOLUÇÕES INTEG.TECN. DE IRRIGAÇÃO	NAVEFAM/MS	joaoosorio@sitigrigacao.com.br	(67) 3032-0044
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	PALMITAL/SP	ricardosilva@unimaq.com.br	(16) 3351-9033
YETAGRO	URUCUAMA/RS	leandro@yetagro.com.br	(51) 3412-8821
YETAGRO	SÃO DOULAS/RS	leandro@yetagro.com.br	(51) 6813-7208

Com o Valley Finance  
você tem em suas mãos  
a solução completa que  
seu cliente precisa.



### Respostas em tempo real

Tenha on line todas as informações que o seu cliente quer saber durante todo o processo de financiamento



### Soluções customizadas

Ofereça soluções de crédito customizadas, sem a necessidade de abrir conta corrente ou adquirir outro serviço bancário



### Conveniência

Seu cliente pode encontrar equipamento e financiamento em um só lugar



### Segurança

Conte com um parceiro financeiro comprometido com sua estratégia de longo prazo, conte com o Valley Finance



Valley Finance é um programa do Banco De Lage Landen Brasil S.A.

[www.bancodll.com.br/valley](http://www.bancodll.com.br/valley)

VALLEY  
FINANCE | 



Quem usa os Pivots Valley®  
respeita o ciclo da água  
e prolonga o ciclo da vida.

Em termos de quantidade, a água do mundo sempre foi a mesma, nem mais nem menos. Utilizada na irrigação a água usada segue no ciclo hidrológico e volta limpa para o meio ambiente. Isso é sustentabilidade, e sustentabilidade no agronegócio é Valley.



[www.PivotValley.com.br](http://www.PivotValley.com.br)

**VALLEY** 

UM PRODUTO **valmont** 