

VALLEY 

# PivotPoint

ANO 03 | NÚMERO 13  
DEZEMBRO 2018

LATINO AMÉRICA

## ENTREVISTA

UM BATE-PAPO SOBRE  
O FUTURO DO SETOR DE  
IRRIGAÇÃO

---

## MAIS LEITE

HISTÓRIAS DE SUCESSO EM  
TODO O PAÍS DE FAZENDAS  
LEITEIRAS QUE UTILIZAM O  
PIVÔ CENTRAL

---

## CANA DE AÇÚCAR

NA COLÔMBIA, UM EXEMPLO  
DE SUCESSO DE IRRIGAÇÃO EM  
CANAVIAIS

## FINANCIANDO O PIVÔ COM A COLHEITA

VALLEY LANÇA NOVA OPORTUNIDADE PARA PRODUTORES ADQUIRIREM  
SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO, SEM NECESSIDADE DE CRÉDITO EM BANCOS



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

PIVOT  
É VALLEY





PIVOTVALLEY.COM.BR

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

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

[pivotvalley.com.br](http://pivotvalley.com.br)



1 LIDER MUNDIAL

✓ REFERÊNCIA NA CATEGORIA

VALLEY®



06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

## 9. ENTREVISTA

Carlos Cogo, consultor de mercado, avalia cenário do agronegócio e faz previsões para 2019.

---



## 14. NOTÍCIAS BRASIL

Os acontecimentos do setor de irrigação em diferentes países

---

## 16. NOTÍCIAS BRASIL

Confira o que tem movimentado a irrigação e a agricultura na América Latina

## 17. Pivô Central



## 18. ACONTECEU

“Meu primeiro pivô”, grandes feiras com participação da Valley e outros acontecimentos

---

## 20. MUNDO VALLEY

Facilidade para o produtor: utilizar a colheita para aquisição de equipamentos de irrigação

---

## 22. RE VENDAS

A atuação forte da revenda RVA Agro no Sul do país

---

## 26. INFOGRÁFICO

Conheça os pontos de atuação da Valley no Brasil



---

## 29.

### No Campo



---

## 30.

### RESULTADO NA LAVOURA

O crescimento de um campo produtivo e eficiente em Santa Cruz, na Bolívia

---

## 34.

### PÔSTER DA EDIÇÃO

---

## 36.

### BRASIL AFORA

O sucesso da utilização dos pivôs para irrigação de pastos para rebanhos leiteiros, em diversas regiões do país

---

## 42.

### IRRIGAÇÃO NAS AMÉRICAS

A utilização do pivô para viabilização da produção de cana-de-açúcar na Colômbia

---

## 46.

### ARTIGO TÉCNICO

O mercado da cana-de-açúcar pelas avaliações do especialista Vinícius Maia

## 46.

### Grandes ideias



---

## 50.

### MERCADO

A história da fazenda que criou uma usina de energia solar para redução dos custos no campo

---

## 52.

### CASO DE SUCESSO

Produção de gramas para paisagismo e campos de diferentes esportes, com ajuda do pivô

---

## 56.

### ECONOMIA NO CAMPO

Pivôs para pequenos e médios produtores, através do Pronamp

---

## 58.

### MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Luiz Neiva, da Embrapa, assina o artigo desta edição com pauta na sustentabilidade

---

## 60.

### ESPAÇO DA IRRIGER

10 anos de parceria em Goiás garantem bons resultados

# nota do editor



**André Ribeiro**  
Gerente de Marketing e  
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,

Estamos em forte expansão nos mercados da América Latina e eu estou partindo para o novo desafio que será apoiar o crescimento da Valley México.

Deixo a editoria da revista, que a partir do próximo ano, estará sob responsabilidade do Dimas Rodrigues.

Não perca nesta edição as boas histórias dos nossos clientes, entre elas a do projeto Prina que produz sementes na Bolívia. Visitamos também um grande produtor de cana na Colômbia, além

das histórias dos nossos clientes no Brasil.

Também contamos um pouco da trajetória do nosso revendedor RVA que está em Palotina e Missal, no Paraná.

O estado do Paraná há alguns anos, representou um grande desafio no que diz respeito a cobertura de revendedores e hoje nos dá uma agradável surpresa com nossos distribuidores Total Hidro e RVA.

Fui conferir de perto, na fazenda da indústria Longá, em Parnaíba-PI, o projeto desenvolvido pelo nosso revendedor do Piauí, Pivô e CIA, em colaboração com um professor de agronomia e consultor da fazenda. Eles adicionaram 4 novas funcionalidades ao pivô central, sem alterar a estrutura da máquina. De forma simples e com baixo custo: sombra para o gado, água fresca em cada torre do pivô, resfriamento dos animais, através de aspersão constante de névoa d'água, e a fertirrigação. Fizemos um vídeo com os detalhes do projeto e você pode conferir no nosso canal no YouTube (Valley Irrigação Brasil

Só tenho a agradecer a todos que nos apoiaram no projeto dessa revista e dizer até breve.

Boa leitura!



## EDITOR

André Ribeiro

## COORDENAÇÃO

Dimas Rodrigues

## JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende  
MTB: 12323/MG

## REPORTAGENS

Banco DLL  
Breno Cordeiro  
Faeza Rezende  
Maria Beis  
Rosanna Dellazoppa

## REVISÃO

Sandra Regina Rosa dos Santos

## FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

## PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

## DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

## COLABORADORES

Lineu Neiva Rodrigues  
Valley Finance - Banco DLL  
Vinícius Maia

Entre em contato  
com a revista

Pivot Point Brasil  
marketing@valmont.com.br

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

# palavra do vice-presidente



**João Batista M. Rebequi**

VICE-PRESIDENTE DA VALMONT AMÉRICA LATINA

“Em 2018, a Valley deixou ainda mais evidente sua busca e seu interesse pela melhoria contínua. Inovamos com a apresentação de equipamentos revolucionários como o X-Tec.”

Prezados clientes e distribuidores Valley,

É tempo de comemorar um 2018 de muitos avanços e de fazer previsões (muito!) otimistas para 2019. Afinal, o mercado aponta para mais investimentos no campo e mais resultados de produtividade. E nós estamos prontos para viver este cenário ao seu lado.

Em 2018, a Valley deixou ainda mais evidente sua busca e seu interesse pela melhoria contínua. Inovamos com a apresentação de equipamentos revolucionários como o X-Tec.

Fomos além das inovações em equipamentos. Revolucionamos com o lançamento de novas estratégias de negócio, facilitando o acesso ao pivô central, como o Valley Rental e, agora, o Valley Barter. Foi um ano ainda para avançarmos em mercados especializados, como o sucroalcooleiro, e uma região importante que é a América Latina.

Para que tudo isso fosse possível, a dedicação da nossa equipe da fábrica, a determinação da nossa rede de vendas e, principalmente, a fidelidade dos nossos clientes foram fundamentais. Por isso, aproveito a última edição do ano da PivotPoint para agradecer sua parceria produtiva.

Para 2019, nosso compromisso é continuar desenvolvendo e entregando o melhor pacote tecnológico em irrigação para você. Afinal, isso é Valley!

Boas festas e ótima leitura.

João Rebequi



**Renato Silva**  
Diretor-Presidente  
Valmont Brasil



**Martin Pasman**  
Diretor-Presidente  
Valmont Argentina



# Tubos e Conexões **CORR PLASTIK**

## A melhor solução para Irrigação

A linha Irrigação Corr Plastik é a solução ideal para quem deseja uma boa safra.

Fabricados com tecnologia de ponta, os tubos e conexões Corr Plastik são as soluções mais econômicas e rentáveis para o seu negócio, independente do tamanho da sua área.

Se você precisa de um projeto de irrigação para o seu pivô escolha Corr Plastik. A melhor solução em tubos e conexões em PVC e polietileno do país.

Se o Projeto é de Irrigação,  
**Corr Plastik é a Solução.**



[www.corrplastik.com.br](http://www.corrplastik.com.br)  
[facebook.com/corrplastik](https://facebook.com/corrplastik)

**CORR PLASTIK**  
TUBOS E CONEXÕES



# entrevista

## 2019: o ano para o campo se tecnificar ainda mais!

O setor deve retomar os grandes investimentos em tecnologia, em especial nas de irrigação, garantindo mais produtividade

**CARLOS COGO**



Entre julho e novembro deste ano já foi percebida uma reação na retomada de investimentos para o segmento, cujos desembolsos cresceram 34% em relação ao mesmo período do Plano Safra anterior

**P**ós-graduado em Agroengenharia, especialista em Análise de Mercados pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), Carlos Cogo é um dos consultores agrônômicos mais reconhecidos do país. Com experiência de sete anos em atividades gerenciais no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), ele trabalha há mais de 20 anos prestando consultorias e realizando palestras, cursos e treinamentos.

Em entrevista para a última edição de 2018 da Revista PivotPoint, o especialista faz um balanço do ano para o setor e comenta as expectativas para 2019, quando, segundo ele, acontecerá a retomada dos investimentos em ritmo acelerado em sistemas de irrigação, especialmente de pivôs centrais. No bate-papo, estão avaliações sobre a importância do avanço da irrigação no país e sobre o grande universo a ser explorado. Confira:

#### Revista PivotPoint: Como avalia o desempenho do setor de irrigação neste ano?

**Carlos Cogo:** Os investimentos em equipamentos agrícolas, de modo geral, perderam um pouco de ritmo, principalmente no primeiro semestre de 2018, diante das incertezas com relação ao cenário político e aos rumos da economia do País. No Plano Safra 2018/2019, as liberações de recursos para aquisições de equipamentos de irrigação, entre julho e novembro deste ano, já mostraram uma reação na retomada de investimentos para o segmento, com desembolsos crescendo 34% em relação ao mesmo período do Plano Safra anterior, já refletindo o resultado das eleições presidenciais e a volta da confiança dos agricultores no agronegócio e na economia.

#### Revista PivotPoint: Entre 2006 e 2017, a área irrigada no Brasil cresceu 52%, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). O que levou a este crescimento?

**Carlos Cogo:** Entre os dois últimos Censos Agropecuários do IBGE, no intervalo entre 2006 e 2017, a área cultivada sob

todos os sistemas de irrigação no Brasil cresceu 53,5%, passando de 4,5 milhões de hectares para 6,9 milhões de hectares. O agricultor está cada vez mais consciente da necessidade de utilizar a irrigação como uma ferramenta poderosa para garantir o aumento da produtividade, a garantia da colheita e a rentabilidade da fazenda. Assim, novos cultivos vão sendo incorporados aos sistemas de irrigação e o mercado está em franca expansão, seguindo o crescimento acelerado do agronegócio brasileiro.

#### Revista PivotPoint: Como o senhor vê a demanda de mercado pelo pivô central neste cenário?

**Carlos Cogo:** Neste mesmo período, entre os dois últimos Censos Agropecuários do IBGE, no intervalo entre 2006 e 2017, o sistema de irrigação por aspersão – pivô central se expande de forma mais acelerada do que o total dos métodos utilizados no País. A área de irrigação por aspersão – pivô central cresceu 70,7%, passando de 840,7 mil hectares para 1,435 milhão de hectares. Mas ainda há uma forte concentração na adoção de pivôs: os 100 maiores municípios concentram 70% da área total brasileira irrigada. 81% da área irrigada com pivôs encontra-se em cinco estados: Minas Gerais, Goiás, São Paulo, Rio Grande do Sul e Bahia. Os maiores polos de irrigação, entre os 16 identificados, encontram-se nas bacias hidrográficas dos rios São Francisco e Paraná – esta concentra 50% dos pivôs centrais do País.

#### Revista PivotPoint: De acordo com o último levantamento do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), mais de 500 mil estabelecimentos agropecuários brasileiros utilizam algum tipo de irrigação. Como esse número afeta o desempenho do agronegócio nacional?

**Carlos Cogo:** Na verdade, impressiona o fato de que somente 505 mil estabelecimentos rurais utilizam algum sistema de irrigação no Brasil, do total de 5,072 milhões existentes – o que equivale a apenas 10% do total. Conforme os

recentes resultados do Censo Agropecuário do IBGE 2017, as áreas irrigadas no Brasil totalizam 6,9 milhões de hectares, o que equivale a apenas 8,7% da área total cultivada no País, com todas as culturas temporárias (grãos, algodão etc.) e permanentes (frutas, café, florestas plantadas etc.), que totaliza 79 milhões de hectares. O Brasil tem potencial para expandir as terras irrigadas em até 61 milhões de hectares – o equivalente a 8,8 vezes o tamanho atual, segundo o estudo “Análise Territorial para o Desenvolvimento da Agricultura Irrigada”, elaborado pelo Ministério da Integração Nacional em parceria com a Esalq/USP e o Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA). O estudo considerou as áreas já irrigadas e aquelas com potencial para expansão por meio da combinação de variáveis existentes como aptidão agrícola, disponibilidade hídrica, preservação ambiental, infraestrutura.

#### Revista PivotPoint: Que tipos de produtos vêm se beneficiando de forma mais evidente com a irrigação, no Brasil?

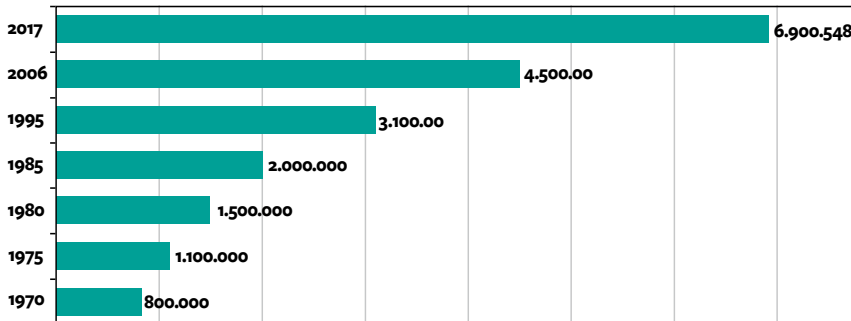
**Carlos Cogo:** Podemos destacar os grãos, especialmente soja, milho, feijão e algodão, a cana e todos os segmentos da hortifruticultura – esses últimos ocupam 5,7 milhões de hectares no Brasil e são grandes geradores de empregos.

#### Revista PivotPoint: Só em 2017, a área irrigada nacional aumentou em 3,7%, de acordo com a Abimaq. Levando em consideração esse crescimento, o que podemos esperar para 2019?

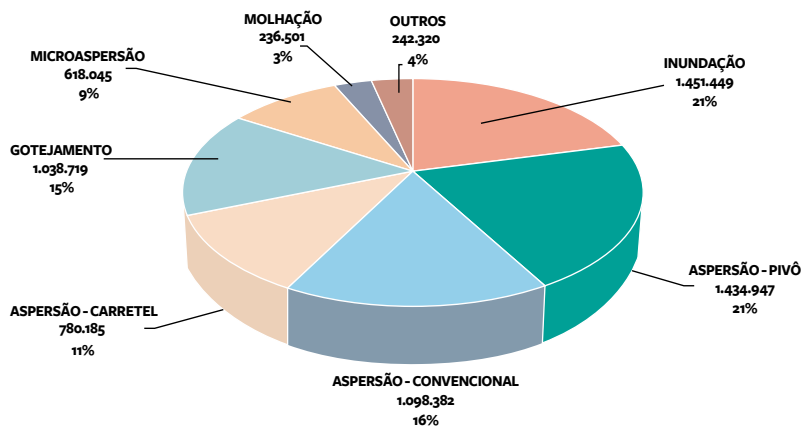
**Carlos Cogo:** 2019 deve marcar a retomada dos investimentos em ritmo acelerado em sistemas de irrigação, especialmente de pivôs centrais. Do total de 6,9 milhões de hectares de áreas irrigadas no Brasil, 21% são em sistemas de aspersão por pivô; 16% por aspersão convencional; 11% por aspersão carretel; 21% por inundação; 15% por gotejamento, e os restantes 16% por outros sistemas. O Brasil tem grande potencial para expandir as áreas irrigadas, especialmente na Região Centro-Oeste. Em Mato Grosso – maior produtor agrícola do Brasil, com uma área total plantada



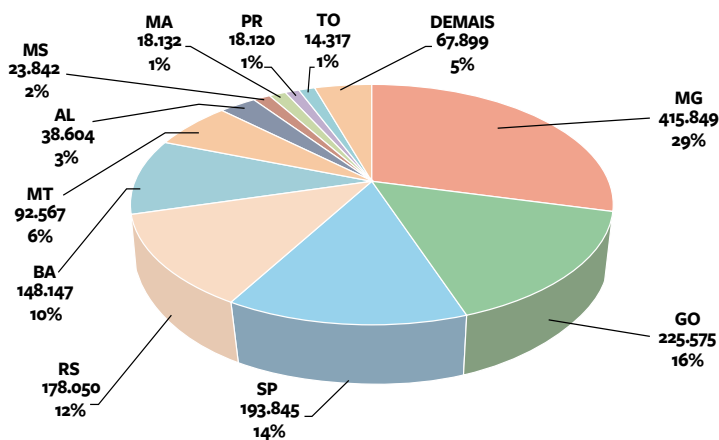
### EVOLUÇÃO DA ÁREA IRRIGADA NO BRASIL



### IRRIGAÇÃO: ÁREAS POR MÉTODOS NO BRASIL (HECTARES E %)



### PIVÔ CENTRAL: ÁREAS IRRIGADAS EM HECTARES POR UF



de 15,6 milhões de hectares, apenas 1,6% da área é irrigada. Dentre os maiores Estados produtores agrícolas do Brasil, as maiores áreas irrigadas (somando todos os sistemas) estão no Rio Grande do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Goiás e Bahia. Além de Mato Grosso, os Estados que têm os mais baixos índices de irrigação entre os grandes produtores agrícolas do País são o Paraná, Goiás, Mato Grosso do Sul, Bahia, Maranhão, Pará e Piauí.

**Revista PivotPoint: Um dos motivos apontados para a expansão expressiva do agronegócio é a rápida inovação tecnológica. Que novidades estão movimentando o mercado da irrigação?**

**Carlos Cogo:** As universidades e os centros de pesquisa têm participado na divulgação desta tecnologia. O futuro da irrigação no Brasil é extremamente promissor e vai requerer profissionais de alto nível. Os novos equipamentos vão incorporar cada vez mais tecnologia, com sensores, tensiômetros, dendrômetros, sensores de folha, dentre outros. A irrigação inteligente, parte do modelo da digital farming, permitirá a captação e interpretação de dados e o acesso remoto aos equipamentos. A automação de sistemas de telemetria permite o desligamento ou ativação dos equipamentos, alertas, relatórios de uso e posicionamento, tudo em tempo real, da mesma forma como se multiplicam hoje as agtechs do agronegócio.

**Revista PivotPoint: Em um país como o Brasil, em que existe uma variação climática muito intensa, como a irrigação contribui para o desenvolvimento do agronegócio?**

**Carlos Cogo:** O segmento de irrigação está a cada dia mais profissionalizado e o Brasil dispõe de grandes oportunidades para que a prática se expanda e ganhe mais relevância. A irrigação é a arma mais potente e eficiente para assegurar a produção e elevar a produtividade no campo. A cada dia, novos cultivos começam a ser irrigados em escala comercial, desde olerícolas, frutas até pastagens.

# notícias | BRASIL



## IBGE atualiza previsão da safra de grãos para 2018

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a safra de cereais, leguminosas e oleaginosas deverá ser de 225,8 milhões de toneladas neste ano, representando uma redução de 0,4% em relação à previsão calculada em julho. O resultado previsto demonstra uma queda de 6,2% na produção em relação a 2017 – uma diferença de cerca de 14,8 milhões de toneladas, no total. Em relação a safras específicas, o IBGE reduziu em 2,3% a previsão de safra do milho. Da mesma forma, o feijão sofreu uma redução de 0,7%. Por outro lado, a soja e o arroz tiveram resultados mais altos do que a pesquisa anterior, em 0,3% e 2,2%, respectivamente. Para a cana-de-açúcar, é esperada uma queda de 0,2% em relação a 2017. O aumento mais expressivo em comparação ao ano passado é o do trigo, com 38,6% de crescimento.

### Soja e milho ainda respondem por quase 90% da produção nacional

Apesar das previsões relativamente pessimistas para a safra deste ano, a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) já calcula uma recuperação da produção de grãos para a safra de 2018/2019, agora em fase de plantio.

A empresa estima que o volume da produção deve alcançar entre 233,6 e 238,5 milhões de toneladas, representando um aumento de 2,5% a 4,7% em relação aos resultados calculados para a safra de 2017/2018.

A Conab aponta que, entre os grãos, a soja e o milho ainda respondem por quase 90% da produção nacional. A previsão para a soja é de 117 a 119,4 milhões de toneladas, considerando a área total plantada de 35,4 a 36,2 milhões de hectares, em nível nacional.

Em relação ao milho, a produção total, levando em conta as duas safras anuais, poderá ser de até 91,1 milhões de toneladas, um aumento de 12,7% sobre a safra do ano anterior, em que foram colhidos 90,79 milhões de toneladas.



## Mercado internacional impulsiona exportações de soja

O mercado do agronegócio registrou um pico das exportações de soja nas primeiras duas semanas de novembro deste ano. De acordo com o levantamento do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, um total de 4.027,9 milhões de toneladas do grão foi exportado.

O número representa um salto de 187% em comparação com o mesmo período de 2017, em que foram movimentados 2.142,7 milhões de toneladas de soja.

Ainda de acordo com o relatório do ministério, um volume de 5.353,4 milhões de toneladas de grãos de soja foi exportado pelo Brasil no decorrer de todo o mês de outubro.

## Levantamento da safra paulista de cana será divulgado em dezembro

Na primeira quinzena de novembro, a equipe de técnicos da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) realizou a última série de visitas a usinas sucroalcooleiras do Estado de São Paulo, com o objetivo de colher dados para atualização da safra de cana-de-açúcar.

Após a organização das informações colhidas, o levantamento final com os resultados da safra será divulgado no dia 20 de dezembro. Mais de 170 usinas foram visitadas pela entidade no decorrer de duas semanas.

Os dados colhidos, principalmente em Ribeirão Preto, Piracicaba e na região noroeste do Estado, incluem a atualização da área plantada, a produtividade das lavouras e a colheita de cana. O último levantamento, anunciado em agosto, revelou uma estimativa para a safra nacional de 635,51 milhões de toneladas. São Paulo responde por 60% desse volume.



## Gota a Gota

### As novidades do setor em 4 notas

1

#### FIIB

A segunda edição da Feira Internacional da Irrigação Brasil (FIIB), maior evento de irrigação do país, foi realizada entre 19 e 21 de setembro, em Campinas (SP), com uma extensa programação dedicada ao mercado da irrigação.

2

#### CAFÉ

A Conab começou, no fim de novembro, a pesquisa de campo para a realização do último levantamento referente à safra do café no Estado de São Paulo. A pesquisa, que se encerra no dia 8 de dezembro, já contempla algumas informações sobre a próxima colheita.

3

#### GIRO TÉCNICO

A Embrapa e a Emater uniram forças para promover, no Paraná, o Giro Técnico da Soja. Realizado em 18 municípios, o evento tem o objetivo de debater os resultados obtidos pela adoção de boas práticas agrícolas na região.

4

#### RETRATO

Estudo realizado pela Embrapa Territorial analisou a agricultura no nordeste paulista com a iniciativa de traçar um retrato da atividade na região. Entre as conclusões, destaca-se a popularização das lavouras irrigadas de produtos anuais, como o milho e a soja, principalmente no entorno dos municípios de Casa Branca e Guaiara.

# notícias | AMÉRICA LATINA

## Argentina: chuvas repentinas não impedem recorde de produção de trigo



Na Argentina, as fortes chuvas observadas em novembro reduziram as previsões relativas à safra do trigo. No entanto, mesmo com o imprevisto, a estimativa é que esta seja a melhor safra desde 1960 – com um total previsto de 19,7 milhões de toneladas, 8% a mais do que na safra anterior.

Assim, o recorde na produção de de trigo se mantém mesmo após a informação de que a onda de chuvas resultará na queda produtiva de 200 a 400 mil toneladas. Isso se deve ao fato de que em outras regiões do país, como Buenos Aires e Entre Ríos, a safra do trigo registrou um crescimento expressivo de 420 mil toneladas.

A perspectiva da Bolsa de Cereais de Buenos Aires é mais negativa, com uma estimativa final de 19,2 milhões de toneladas. Antes das chuvas, as previsões ultrapassavam a marca de 20 milhões de toneladas de trigo.



## México: produção de milho pode chegar a 1,5 milhão de toneladas



Atualmente, o México produz pouco mais de 400 mil toneladas de milho por ano, e isso representa 25% da demanda nacional pelo grão. Especialistas e empresários do setor, no entanto, defendem que essa quantidade pode ser triplicada em médio prazo.

De acordo com especialistas, o país tem condições de colher até 1,5 milhão de toneladas de milho em um prazo de três a cinco anos, o que significaria um salto considerável para o mercado agrícola mexicano e internacional.

A perspectiva do aumento da produção vem responder a uma demanda crescente por milho no país. Em poucos anos, estima-se que a produção nacional passe a responder por apenas 20% da demanda.



## A EVOLUÇÃO DA AGRICULTURA EM NÚMEROS

Um balanço dos últimos 2 anos, da safra de soja



**36,2 mi**  
de hectares plantados

**120 mi**  
de toneladas de soja colhidas



Os números da colheita na Argentina

em 2018  
**35 mi**  
de toneladas de soja colhidas

em 2019  
**54 mi**  
de toneladas de soja a serem colhida

## Produção de soja aumenta em toda a América Latina

Movimentações do mercado internacional da América Latina indicam um aumento expressivo na produção de soja em diversos países da região, que vem apresentando previsões para a safra 2018/2019 que superam os resultados do ano passado.

No Brasil, quebrou-se o recorde de área plantada com lavouras de soja, com 36,2 milhões de hectares. O resultado final da safra deverá ser de 120 milhões de toneladas – um milhão a mais do que na safra anterior.

Na Argentina, o aumento é bem mais evidente. Após uma safra marcada pela seca no ano passado, que resultou na colheita de 35 milhões de toneladas de soja, a produção da leguminosa no país pode chegar aos 54 milhões de toneladas em 2019, o que resultará na exportação de 9,8 milhões de toneladas, face aos 2,3 milhões do período anterior.

O fenômeno terá um impacto na produção mundial de soja, que apresenta uma previsão de 367,5 milhões de toneladas – quase 30 milhões a mais do que no ano passado.



## Giro Latino

novidades do setor em 4 notas

1

### RECUPERAÇÃO

Após uma série de safras com resultados negativos, produtores do Uruguai estão otimistas em relação às colheitas de trigo e cevada para 2018/2019. A produção referente a estes grãos já alcançou 40 a 50% da estimativa total para o inverno.

2

### CRESCIMENTO

Em dez anos, a produção de soja no Paraguai subiu de 6,31 milhões de toneladas para 9,02 milhões de toneladas. Em relação ao milho, o aumento foi proporcionalmente maior: de 2,62 milhões de toneladas em 2007/2008, passou para 4,13 milhões, em 2017/2018.

3

### CACAU

A safra de cacau na Colômbia caiu 14,5% em 2018, em comparação à colheita de 2017. Neste ano, foram colhidas 54.991 toneladas, número semelhante ao registrado em 2015. No entanto, os produtores mostram-se estão otimistas com o balanço deste último trimestre do ano.

4

### EXPORTAÇÕES

O Ministério de Agricultura e Irrigação do Peru anunciou que as exportações do setor agrícola cresceram 13,1% nos meses de janeiro a outubro deste ano, em comparação ao mesmo período do ano passado. O setor movimentou mais de US\$ 5.475 milhões.



**BARTER**

PAGUE O SEU SISTEMA  
DE IRRIGAÇÃO COM A  
SUA PRODUTIVIDADE

**PRINCIPAIS VANTAGENS  
DA MODALIDADE BARTER:**

- ▶ Retorno do investimento pode ocorrer na primeira safra;
- ▶ Até 3 anos para pagar;
- ▶ Não compromete o limite de crédito no banco;
- ▶ Retorno do investimento garantido.

\*Sujeito à análise

**IRRIGUE COM A VALLEY  
PAGUE COM PRODUTIVIDADE**

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

**VALLEY** 



---

# Pivô Central

**20.**  
**MUNDO VALLEY**  
Inovação na  
comercialização para  
facilitar o acesso ao  
Pivô Central

**22.**  
**RE VENDAS VALLEY**  
A história da revenda  
RVA Agro que inova  
no atendimento aos  
clientes do Sul do  
país



# aconteceu

## Valley participa da Expo Agroalimentaria 2018 no México



De 13 a 16 de novembro, a Expo Agroalimentaria 2018 foi realizada em Irapuato, Guanajuato, México. A feira contou com a participação dos principais produtores e empresas do mundo agrícola, hortícola e agroindustrial do México. Entre os mais de 1.300 expositores, a Valley exibiu toda a tecnologia em irrigação, reforçando sua presença em terras mexicanas. Ao todo, a exposição recebeu 120.000 visitantes.



## Technicaña 2018 é destaque na Colômbia



A Valley esteve presente no Congresso e Exposição Technicaña em Cali, Colômbia.

Entre os dias 24 e 28 de setembro, vários produtores e profissionais visitaram o estande da empresa e aprenderam sobre os grandes benefícios da irrigação por pivô cana. Um pivô central foi exposto na feira e os visitantes puderam ver o funcionamento do painel inteligente ICON ao vivo, evidenciando suas funcionalidades que fazem da marca uma opção inteligente de irrigação para alcançar maior rentabilidade nos canaviais.

## Minas Gerais e Paraná sediam "Meu Primeiro Pivô"



O "Meu Primeiro Pivô", evento realizado pela Valley com o objetivo de disseminar informações sobre as opções de financiamento em irrigação e apresentar os produtos da marca, chegou a dois estados importantes nos últimos meses: Minas Gerais e Paraná.

Na Fazenda Olhos d'Água, localizada no município de Águas Vermelhas, em Minas Gerais, o projeto contou com a participação da Bras Máquinas, revenda da Valley na região, e levou os representantes Alexandre Lataliza e João Morais para falar sobre os temas destacados. O consultor e especialista em café da Agripec, Gilmar Martins, e o representante Rafael, da Irriger, também ministraram palestras.

Já com organização da revenda Total Hidro, dezenas de produtores rurais do norte e nordeste do Paraná participaram do encontro, que foi realizado na Fazenda Santo Antônio do Ivaí, do cliente e parceiro Sr. Marco Antônio Roderjam Carneiro. Os participantes puderam aprender mais sobre a tecnologia dos sistemas de irrigação e ver, na prática, o resultado conquistado com o Pivô Central Valley instalado pela equipe da revenda.





## Valley comemora Sucesso na Expointer 2018

Mais uma vez, a Valley marcou presença na Expointer, em Esteio (RS), considerada uma das maiores feiras da América Latina. No estande da Valley, revendedores receberam clientes de vários estados que conheceram as novidades em irrigação. No estado, contamos com seis revendas, que possuem oito lojas. São elas: Irrigasul, Info Safras, Irridrop, Pivot Agro, Irrimink e Lavoro. Todas elas participaram da Expointer.



## Irriger participa de feira na Turquia



A Irriger participou em outubro do 1º International Irrigation Show, em Antalya, Turquia. Durante o evento, os participantes tiveram a oportunidade de conhecer o melhor em soluções para gerenciamento de irrigação. A feira contou com a presença de empresas internacionais.

## Valmont é premiada pela Revista AG

A Valmont foi reconhecida como Empresa Destaque em Irrigação pela "Revista A Granja". O diretor-presidente Renato Silva recebeu o prêmio das mãos de Francisco Maturro, presidente da Agrishow. A cerimônia de premiação aconteceu durante a Expointer, em Esteio (RS).



## Atleta patrocinado pela Valley é campeão do mundo em golfe adaptado, em competição na Espanha

Em novembro, o atleta Evandro Bonocchi conquistou o campeonato mundial de golfe adaptado, durante o 1º IWGOC (International Wheelchair Golf Open Championship), na Espanha. O paragonista, patrocinado pela Valley, consagrou-se como Best Net One Arm Player – campeão como melhor jogador usando um braço e alcançou, ainda, o terceiro lugar na categoria Handicap. A parceria da Valley viabilizou as passagens aéreas para a participação de Evandro na competição.



# NOVA MODALIDADE DE NEGOCIAÇÃO DA VALLEY PERMITE AQUISIÇÃO DE PIVÔS COM PAGAMENTO EM SACAS DE CAFÉ

Empresa de soluções em irrigação firmou parceria com a consultoria Unibarter, grande Trading de atuação nacional e internacional

A Valley, empresa líder em soluções de Sistema de Irrigação, uniu forças com a Unibarter, organização focada em consultoria em operações estruturadas de Barter, com o objetivo de oferecer uma oportunidade única para produtores interessados em adquirir equipamentos para irrigar as suas lavouras. O projeto permite que o produtor obtenha esse Sistema para utilização na sua propriedade, sem necessidade de recorrer ao crédito, empréstimos ou financiamentos com bancos. O financiamento é concedido pela trading/Unibarter e o produtor paga o projeto de irrigação com o café, a sua moeda de comercialização.

“O produtor tem a oportunidade de solicitar à Valley um projeto personalizado que irá definir as estratégias adequadas para as necessidades específicas, relativas à irrigação, de cada produção, contemplando os bens que são produzidos, o sistema de produção, o tamanho da propriedade, as condições climáticas da região, entre outros”, conta o assistente financeiro da Valley/Valmont, Júlio César de Paula Júnior.

O valor de execução de todo o projeto é informado para a equipe da Unibarter, que fica responsável em auxiliar na implementação da operação de Barter e definir a relação de troca para cada negócio (quantidade de sacas para adquirir um determinado projeto de irrigação). Após a aprovação da operação e da análise de crédito validada pela trading parceira, o produtor compromete-se a pagar, com o seu próprio produto, pelos equipamentos de irrigação instalados, no decorrer das primeiras três safras depois da implantação. “A ideia do projeto é ampliar o acesso à irrigação de boa qualidade, sem prejudicar os produtores financeiramente, e dando oportunidade para o seu crescimento e investimento com foco no aumento da produtividade”, explica Júlio César.

Usinas de açúcar e etanol também poderão usufruir da nova modalidade de negócio Barter, onde poderão obter o financiamento junto à trading parceira para aquisição da irrigação. O prazo para estas operações envolvendo produtos sucroalcooleiros é de uma safra. **P**







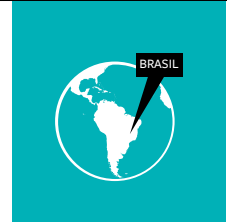


# RVA Agro:

atuação forte para promover a irrigação no Sul

**Revenda da Valley em Missal (PR) está popularizando o pivô central na região**





**O**ferecer soluções completas e inovadoras em irrigação para as mais variadas lavouras. Esse é o objetivo da Valley, e trata-se de um ideal repercutido em todas as revendas da empresa, espalhadas por todo o Brasil. Em especial, na cidade de Missal, no Paraná, onde está a RVA Agro.

Comandada por Valdinei Munchen desde 2012, a RVA Agro associou-se à Valley em março de 2016 e, desde essa época, vem diversificando os tipos de produtos oferecidos, com ênfase, claro, na promoção da utilização do pivô central. “Atendemos 96 clientes que investiram em pivôs centrais na nossa região. A maioria são produtores de soja, milho e feijão, e é visível um aumento na produtividade dessas lavouras. Além disso, cada vez mais clientes procuram fazer esse investimento. Os benefícios da irrigação por pivô estão se popularizando”, conta Valdinei.

A satisfação de quem decide investir é perceptível pela equipe da empresa. Já são mais de 6 mil hectares atendidos por pivôs centrais Valley na região, e a perspectiva é que esse número continue crescendo.

“Aqui na região, apesar da irrigação ser mais complementar, temos sempre, pelo menos, dois períodos prolongados anualmente em que a chuva é mais escassa. Especialmente em fazendas com áreas extensas, o pivô é, certamente, a melhor opção, pela segurança que ele proporciona. Com certeza, eu digo que 70% dos clientes acabam se surpreendendo com os resultados”, ressalta.

Todos os anos, a RVA instala entre 10 e 15 novos pivôs centrais na região de Missal. Para Valdinei, ainda há potencial para muito crescimento. “Tem espaço para muitos pivôs, ainda. Além disso, percebemos que cada vez mais clientes se mostram interessados nessa forma de irrigação”, comenta.

Além dos produtos, a empresa tam-





bém oferece uma ampla variedade de serviços, como consultoria e estudos para aquisição de sistemas de irrigação, orientação para manejo de irrigação, de fertirrigação e obtenção de licenças ambientais, gerenciamento de consumo de energia e até solicitações de infraestrutura elétrica para a instalação de sistemas de irrigação. “Esse é o nosso diferencial: temos uma estrutura que, apesar de não ser uma referência em tamanho, é uma das mais completas de toda a região, porque buscamos fazer sempre mais do que apenas vender um produto”, orgulha-se Valdinei.

A equipe da RVA Agro, composta por oito profissionais, entendeu a oportunidade de atender a uma necessidade da região e, a partir daí, passou a oferecer aos clientes Valley locais as soluções inovadoras relacionadas à irrigação por pivô. “Percebemos que havia uma carência desse tipo de equipamentos nas lavouras da região. Já tínhamos contato com a parte de as-

“Esse é o nosso diferencial: temos uma estrutura que, apesar de não ser uma referência em tamanho, é uma das mais completas de toda a região, porque buscamos fazer sempre mais do que apenas vender um produto”

sistência técnica, mas quisemos diversificar os serviços. Assim, passei a me dedicar ao desenvolvimento da parte comercial da empresa”, relembra.

Além de um estoque completo de produtos, a empresa não mede esforços para oferecer um atendimento completo. “A irrigação não depende somente dos equipamentos que o cliente usa. É preciso saber usar, entender que cada sistema é adequado para um determinado tipo de produção, e ainda fazer todo o gerenciamento elétrico e de recursos. É um investimento considerável para o cliente, e por isso deve ser feito da maneira mais informada e eficiente possível”, enfatiza o proprietário.

Além da matriz em Missal, a RVA conta com uma filial no município de Palotina (PR), marcando o crescimento da marca, acompanhando a evolução da Valley no pioneirismo do mercado de irrigação de lavouras, um setor que continua em constante crescimento em todo o Brasil.







NELSON IRRIGAÇÃO BRASIL



# DO CENTRO DO PIVÔ AO CANHÃO FINAL

ASPERSORES SÉRIE 3030  
SISTEMAS DE BOCAIS  
3IN V MULTIFUNÇÕES



## TECNOLOGIA ROTATOR

R10	R110	R10T	R1000	R1000W/PLP	R103000LP
-----	------	------	-------	------------	-----------

- RESISTENTE AO VENTO
- ALTA UNIFORMIDADE
- SEM VIBRAÇÃO NO TUBO DE SUBIDA
- FÁCIL DE LIMPAR
- FÁCIL DE REPARAR
- LONGA VIDA ÚTIL

CULTURAS EM LINHAS  
VENTOS PRIMÁRIOS E VENTOS

CONTROLE DE SETOR PARA  
ADAPTAÇÃO DO ANJALCÃO  
POR COTEJAMENTO

VALVULA DE CONTROLE  
BIG GUN

NELSON Irrigação Brasil Ltda. Rua Benedita Mano Schincariol, 110. Mogi Mirim, SP. 19-3806.5987. [info@nelsonirrigation.com.br](mailto:info@nelsonirrigation.com.br) / [nelsonirrigation.com.br](http://nelsonirrigation.com.br)





# REDE FORTE

Presença em todo o país revela aproximação da Valley com produtores e maior acesso à irrigação





# RE VENDAS VALLEY





# FAÇA CHOVER NA SUA LAVOURA!

Com Pivot Valley, você pode aumentar sua produtividade e obter mais lucratividade na mesma área plantada.

Você é quem manda no clima  
**ATÉ 80 MESES**  
**SEM JUROS.**

ADQUIRA JÁ SUA COTA!

- Parcelas que cabem no seu bolso;
- Garantia de entrega de fábrica;
- Créditos de **R\$190.000,00** a **R\$1.000.000,00**.

Tels.: (11) 4025-6000 | 0800-778-1100

 **CONSORCIO**  
*Maggi*

CONSORCIO NACIONAL

**VALLEY** 



---

# No campo

**30.**

O sucesso de um projeto de irrigação de campos de semente na Bolívia

**36.**

O resultado obtido por fazendas de leite com o pasto irrigado

**42.**

Um canal irrigado na Colômbia avança a passos largos





# SANTA CRUZ:

## UMA TERRA QUE PROMETE

Uma viagem pela produtiva região boliviana, onde um projeto de produção de grãos sob pivô é destaque

**N**as margens do rio Pirai, na região de Santa Cruz, chegamos à área chamada de Pailón Sur, a apenas 135 km da cidade de Santa Cruz de la Sierra, na Bolívia. Na divisa com o Brasil e Paraguai, Santa Cruz é conhecida como área agrícola de excelência, e é produtora de mais de 80% dos alimentos do consumo interno e de exportação do país.

Uma terra que compartilha muitas características com o conhecido Chaco paraguaio e argentino. Tradicionalmente explorados pelos pecuaristas, esses solos são marcados por alto teor de nutrientes aluviais e baixa pluviosidade, com médias de 600 a 700mm por ano. É também uma terra abençoada por estar no maior aquífero da América do Sul, o Aquífero Guaraní, alimentado pelo Rio Grande e pelo rio Parapetí.

Na entrada da Fazenda Santa Mônica,

Juan Carlos Paz García, gerente geral da empresa Prina, uma empresa de capital aberto focada na produção de sementes, nos recebe. "Nosso projeto foi implementado com a ideia de produzir sementes, principalmente soja. É um projeto de duas fases e concluímos recentemente os primeiros 1.000 hectares sob irrigação, com oito equipamentos da Valley. Estamos finalizando nossa primeira safra, com muitas expectativas em relação ao desempenho", comenta o engenheiro.

Com a rotação de soja e culturas de cobertura, a Fazenda Santa Mônica tem um cuidado especial para a melhoria e conservação das propriedades do solo. "Aproximadamente cinco anos atrás, a ideia foi gerada. Nós estávamos viajando, vendo como é a produção sob irrigação em diferentes países como Estados Unidos, Isapor aspersão por pivô central, porque acreditamos que é o mais adequado às nossas necessidades", explica.

---

"Tínhamos expectativas menores. Fechamos esta primeira safra com 3,8 toneladas por hectare, quando a média na Bolívia é de 2,1 a 2,4 t/ha."



## Um investimento inovador para a área

Desde o início do projeto em 2016, até a instalação da irrigação em 2017, o processo de projeção e construção exigiu o trabalho dedicado de toda uma equipe. O projeto da empresa Prina, além de investimento nas lavouras, inclui a planta de sementes, o maquinário agrícola e toda a infraestrutura necessária para atender todo o processo, desde o cultivo até o armazenamento.

"Somos um projeto integral, não terceirizamos nenhum serviço. Nós cuidamos de todas as etapas e damos ao agricultor um produto acabado. Trabalhamos muito na parte de tecnologia para produzir um produto de excelente qualidade, da maneira mais eficiente", conta Juan Carlos Paz, enquanto percorremos um dos oito pivôs que irrigam as lavouras.

O projeto, dentro do seu desenvolvimento, incluiu uma avaliação técnica do melhor método de irrigação. A irrigação por gotejamento e a por pulverização frontal foram estudadas para definir que pivô central seria o método mais eficien-

te para grandes extensões, com menos manutenção e que apresenta menos falhas e problemas. "É um sistema que garante uma irrigação sem inconvenientes. Temos disponibilidade de água e, complementando com a infraestrutura necessária, temos um sistema de baixa manutenção e baixo risco. Porque, se parar, é uma perda para o campo".

A irrigação por pivô é uma tecnologia incipiente na área. Existem apenas 2 projetos além do da Prina. O principal desafio, devido ao tipo de solo e à falta de experiência em perfuração na área, foi a questão da extração de água. Era necessário definir uma série de parâmetros técnicos que influenciam a qualidade e eficiência de todo o sistema, como a profundidade de perfuração, a localização dos pivôs e poços. Na Bolívia, a irrigação por aspersão cobre aproximadamente 5000 ha. Com este projeto, aumentamos a irrigação por aspersão na Bolívia em 15%. É um país com um potencial muito grande para se desenvolver. **P**

"Na Bolívia, a irrigação por aspersão cobre aproximadamente 5000 ha. Com este projeto, aumentamos a irrigação por aspersão na Bolívia em 15%. É um país com um potencial muito grande para se desenvolver."





Na Fazenda Santa Mônica, os resultados preliminares foram surpreendentemente bons. "Por serem terras novas (virgens), tem alguns problemas de estruturação, de estabelecer a própria terra. Nós tínhamos expectativas mais baixas. Fechamos esta primeira safra com 3,8 toneladas por hectare, quando a média na Bolívia é de 2,1 a 2,4 t/ha. Ultrapassando nossas projeções, tivemos 4,5 t/ha. Tudo é basicamente a natureza da terra e da água, uma equação que é fundamental".

Inovação e investimento em tecnologia são fundamentais no projeto Prina. Além de todo o investimento feito em infraestrutura, o projeto está equipado com o controle remoto de equipamentos da Valley, através da implementação da Ba-

seStation3. Eles são os primeiros pivôs na Bolívia a ter essa tecnologia e planejam adicionar mais ferramentas tecnológicas para análise e agricultura de precisão. "Temos vários objetivos a médio e longo prazo. Primeiro, procuramos incorporar mais tecnologia em todos os processos; segundo, o projeto é de 2000 ha. Toda a infraestrutura é projetada para 2000 ha, planejamos implementar a segunda fase e 1000 ha em 2019-2020".

Inicialmente, o projeto está focado na produção de grãos de soja para o mercado interno. Mas a a empresa Prina leva uma visão para se aventurar em culturas especiais de alto valor, como chia, gergelim, amendoim, e também para a produção de sementes híbridas, milho híbrido, sorgo e girassol.



## O apoio da experiência



Desde o início da implantação do projeto, o engenheiro Juan Carlos Paz destaca a importância de bons conselhos e o desenho de um projeto preliminar, com estudo hidrogeológico da área, um estudo de solos que definem as texturas e o local ideal para a implementação de irrigação, fontes de água, fontes elétricas, etc.

"Como agricultor e empresário, aconselho os meus colegas a fazerem o investimento, porque garantirá uma produção constante ao longo do ano e dará mais fluxo e flexibilidade às culturas e datas de plantação. Você terá uma vantagem competitiva no mercado, além de uma produção mais uniforme e garantida durante o ano. E é claro que eu aconselho você a falar com a Valley, a maior da Bolívia e com quem tem mais experiência e prestou um bom serviço e suporte pós-venda", conclui Paz, ao final da entrevista. **P**

# GSette EASY

## NOVO CABO GSETTE EASY. NÃO ESQUEÇA: NENHUM OUTRO INSTALA MAIS FÁCIL.

- Instalação fácil e rápida
- Muito mais flexível
- Mais fácil de desencapar
- Sem efeito mola
- Tecnologia Iristech®  
de identificação na cobertura



Exija o novo GSette Easy 1kV. O cabo mais pedido do mercado ficou mais flexível para facilitar ainda mais a instalação. Tudo com a qualidade e segurança que só a líder mundial pode garantir.

# Prysmian









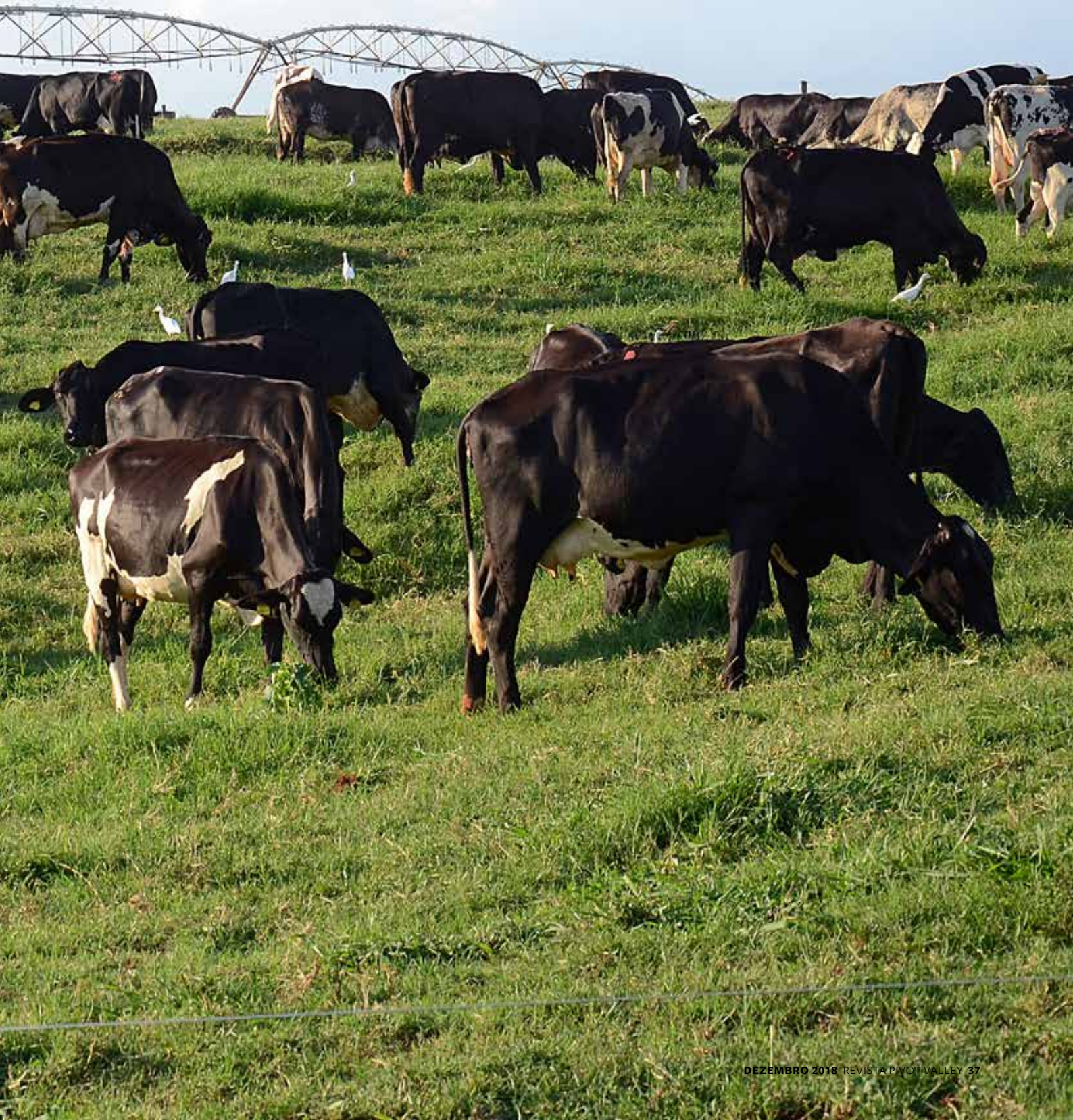




# MAIS ÁGUA, MAIS LEITE!

Na Bahia, no Piauí e em Minas Gerais. Brasil afora, a irrigação aplicada na produção de alimentos para rebanhos leiteiros está trazendo resultados surpreendentes







# A

versatilidade da irrigação por pivô central é uma das razões que torna o equipamento tão atrativo para os produtores rurais de todo o mundo. Na pecuária leiteira, criadores vêm apostando nessa solução para intensificar a produção de alimento para os animais, gerando economia e aumentando a qualidade e a quantidade do leite vendido ao consumidor final.

Os benefícios da irrigação aplicada nas fazendas contribuem para equilibrar a produtividade no decorrer do ano, e deixam as propriedades menos dependentes das condições climáticas. Como se não bastasse, a irrigação permite que o criador produza o próprio alimento para o gado, controlando a dieta dos animais e cortando despesas significativas a longo prazo.

No município de Castro Alves (BA), em plena região de caatinga, Francisco Peltier de Queiroz Filho foi um dos produtores que percebeu as vantagens de investir no pivô central.

Localizada em uma região de clima semiárido, a Fazenda Mandacaru abriga entre 800 e 900 animais das raças Gir Leiteiro, Holandês e Girolando. Uma área de 65 hectares do terreno total da propriedade, que ocupa 900 hectares, é irrigada por um pivô.

De acordo com Francisco, a produção de milho irrigado é absolutamente essencial para a sua empresa. “Sem a irrigação, não consigo produzir o leite”, sintetiza. “Como estamos numa região muito seca, sem irrigação, a única coisa

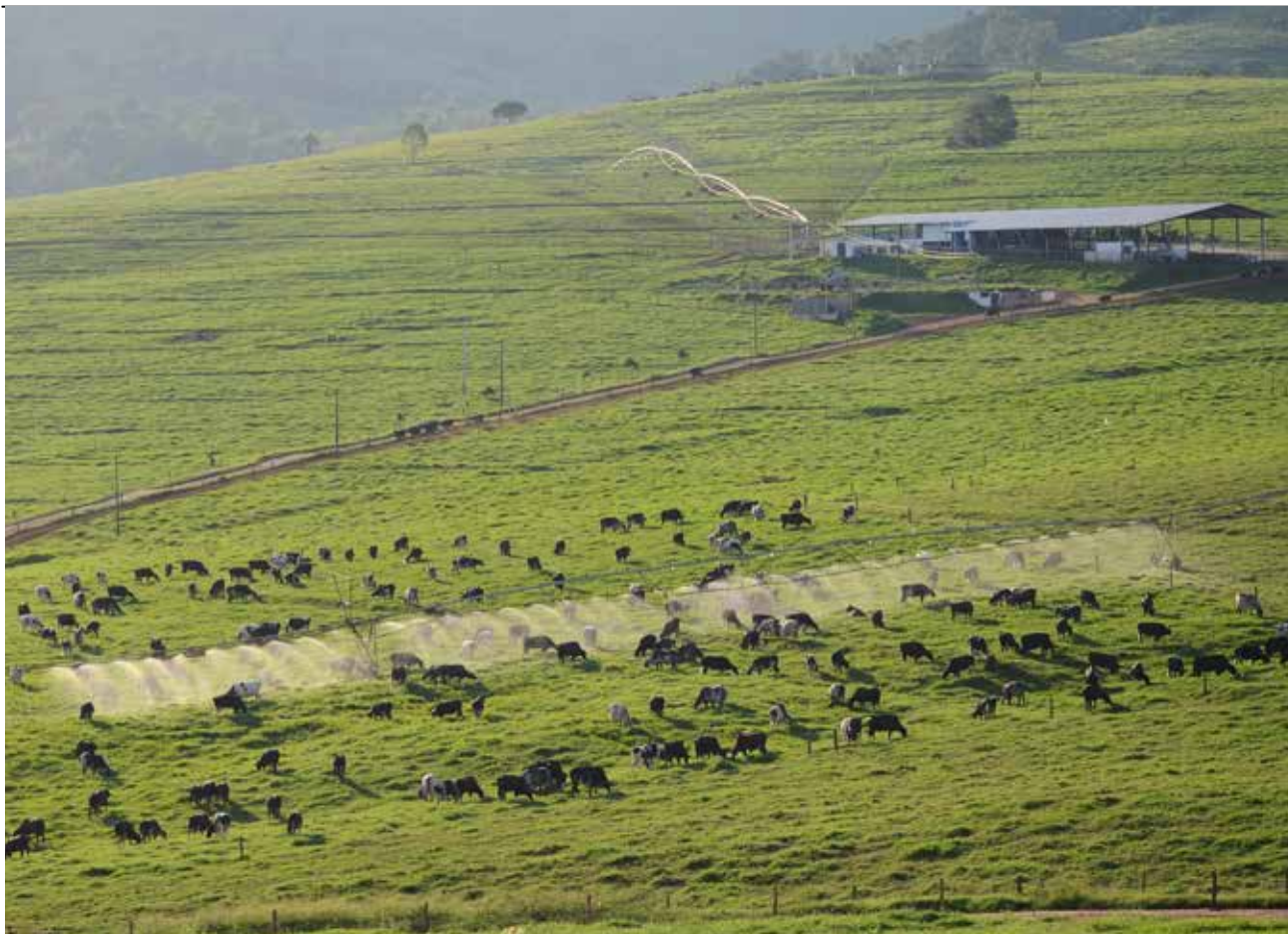
“Hoje, eu produzo 100% do alimento do gado confinado, o que torna a minha fazenda autossuficiente e mais competitiva, porque tenho menos despesas”

que se consegue plantar é a palma. Hoje, eu produzo 100% do alimento do gado confinado, o que torna a minha fazenda autossuficiente e mais competitiva, porque tenho menos despesas”, explica o produtor.

Francisco produz milho em dois ciclos e meio por ano, e trabalha com o objetivo de chegar a três ciclos. O pivô central já instalado permite alcançar esse objetivo, mas, mesmo assim, o criador planeja ampliar a irrigação. “Estamos com um projeto para implantar mais quatro pivôs, em outra fazenda”, revela.

Antes de optar pelo pivô central, Francisco utilizava um sistema de irrigação por aspersão fixa em pastejo rotacionado, com produção de milho e capim. “Dois anos atrás, decidi trocar pelo pivô, porque ele tem mais eficiência para cumprir os meus objetivos de produção”, avalia.





## Nas Minas Gerais

Mas, não é apenas no clima semiárido que a irrigação faz a diferença em fazendas leiteiras. Na cidade de Passos, Minas Gerais, encontra-se uma das propriedades do grupo Cabo Verde, empresa que trabalha o melhoramento genético do gado Girolando desde 1957.

É a Fazenda Santa Luzia, comandada pelo criador Maurício Coelho. A propriedade traduz a reputação do grupo Cabo Verde – em uma área de 900 hectares, o rebanho conta com mais de 5500 fêmeas, em um sistema de produção rigoroso e com foco na eficiência.

O pivô central atende a uma área de 130 hectares, destinada ao plantio do pasto que alimenta os animais. Para Maurício, a diferença na produção de alimento para o gado após a instalação do pivô foi muito expressiva.

“Antes do pivô, produzíamos cerca de 25 mil litros de leite. Agora, chegamos a tirar 60 mil litros, graças à irrigação. Como se pode ver,

o resultado é muito positivo”, conta.

Os números representam um aumento significativo na rentabilidade da fazenda, registrado a partir de 2015, quando o sistema de irrigação entrou em funcionamento. “A irrigação é útil especialmente durante o inverno, quando a produção do pasto é mais difícil. Antes, ficávamos muito restritos nesse sentido. Agora, aumentamos a produtividade, tanto no inverno, quanto no verão, equilibrando todo o sistema”, finaliza.

Francisco e Maurício representam um número crescente de pecuaristas que acreditam e apostam na irrigação por pivô central, como forma de conferir estabilidade à produção de alimento para os rebanhos leiteiros. Garantindo alimento em quantidade suficiente por todo o ano, as fazendas economizam recursos e mantêm uma produção mais constante em qualquer época.

---

“Antes do pivô, produzíamos cerca de 25 mil litros de leite. Agora, chegamos a tirar 60 mil litros, graças à irrigação. Como se pode ver, o resultado é muito positivo”



## Aumento da produção e comemoração no Piauí

Próximo ao litoral do Piauí, no município de Parnaíba, localiza-se a Fazenda da Indústria Longá, principal distribuidora de laticínios da região. Com mais de 20 anos de tradição na produção leiteira, a fazenda conta atualmente com 220 animais em lactação, todos da raça Girolando. Segundo o proprietário Merval Neres dos Santos Filho, a meta para 2019 é alcançar a marca de 300 fêmeas em plena produção.

Uma das chaves para o sucesso e crescimento da produção da fazenda é a irrigação. O produtor conta que vem utilizando sistemas de irrigação ao longo de mais de duas décadas de pecuária leiteira. Para Merval, o resultado mais expressivo acerca da irrigação do pasto

se deu após a adesão a um pivô central. O sistema contribui para o desenvolvimento da pastagem que alimenta o gado. Hoje, são 20 hectares irrigados pelo pivô central.

De acordo com o produtor, a utilização do pivô central resultou em um ganho de produtividade de três litros de leite por animal ao dia. Para Merval, a incorporação da irrigação na pecuária leiteira é uma alternativa excelente e já se tornou aspecto determinante na produção. “Assim, podemos tirar produtividade o ano todo. Trabalhamos em uma região em que chove apenas três meses por ano, então, se não tivermos irrigação, não tem produção de pasto”, comenta. **P**

“Assim, podemos tirar produtividade o ano todo. Trabalhamos em uma região em que chove apenas três meses por ano, então, se não tivermos irrigação, não tem produção de pasto”





# i-WOB®

## UP3



BRASIL  
**15**  
Senninger

O aspersor mais utilizado na indústria de irrigação mecanizada.  
Mais de 600 mil hectares instalados no Brasil.



**PLACA CINZA:**  
Gotas Pequenas

*Ideal para germinação  
e sementes pequenas.*

Ângulo Padrão.



**PLACA PRETA:**  
Gotas Médias

*Ideal para a maioria  
das culturas e condições.*

Ângulo Padrão.



**PLACA AZUL:**  
Gotas Médias

*Ideal para a maioria  
das culturas e condições.*

Ângulo Baixo.



**PLACA BRANCO:**  
Gotas Grandes

*Ideal para condições  
de vento.*

Ângulo Baixo.

AGRICULTURAL IRRIGATION | A Hunter Industries Company  
Maiores informações no site [senninger.com](http://senninger.com)

**Senninger®**

DEZEMBRO 2018 REVISTA PIVOT VALLEY 41



# A REVOLUÇÃO DO PIVÔ: IRRIGAÇÃO NO SUDOESTE DA COLÔMBIA

Um importante grupo agroindustrial canavieiro destaca a tranquilidade fornecida pela "magnífica" tecnologia de pivôs













“A diminuição do custo da irrigação foi uma premissa fundamental no início do projeto, que hoje pode validar-se no campo após três anos de implementação nesta área. Sem adotar tecnologia na irrigação, é impossível alcançar os aumentos de produtividade que estão buscando”

**E**m 1937, no vale geográfico do Rio Cauca, sudoeste da Colômbia, foi criado um engenho na vanguarda do desenvolvimento da indústria açucareira no país. Com mais de sete décadas de trabalho, tornou-se hoje uma das empresas mais sólidas do setor açucareiro colombiano e uma importante fonte de emprego e desenvolvimento para a região.

A Mayagüez está localizada no Terraço Médio do Vale Geográfico do Rio Cauca, no município de Candelaria Valle, a 30 quilômetros da cidade de Santiago de Cali, onde, a uma altura de 990 metros acima do nível do mar, a temperatura média anual é de 24 ° C e a precipitação anual de 1200 mm.

No Vale, há um total de onze engenhos açucareiros distribuídos em 285 mil hectares de cana. O grupo Mayagüez (“grande local de água”, em língua indígena) é dono de dois desses engenhos.

Desde o início desta indústria, a cultura foi irrigada e é um fiel exemplo da evolução dessa tecnologia. José Paulo Moreira, gerente de campo da empresa na Colômbia, explica que, no início, quando a irrigação era por gravidade, não tinha consciência do desperdício de água. “Logo chegou a tecnologia e, com ela, a melhoria da eficiência e, portanto, a produção. A partir desse momento, começa o desenvolvimento da tecnologia de pivô visando basicamente a melhoria na aplicação, e distribuição de água, solucionando o desperdício e a oportunidade de aplicação onde o maior atributo é a possibilidade de programar os micro ciclos”.

O gerente de campo destaca ainda a tranquilidade proporcionada pela tecnologia de ponta dos pivôs, os detalhes, os avisos em caso de falhas, e a qualifica como “magnífica”. “Os resultados operacionais são vistos na diminuição do volume de água aplicado por cultura e por ciclo, e a empresa fala de -30 a -40% de água utilizada, bem como a redução de valores significativos de mão de obra e maquinário. A diminuição do custo da irrigação foi uma premissa fundamental no início do projeto, que hoje pode validar-se no campo, após três anos de implementação nesta área. Sem adotar a tecnologia da irrigação, seria impossível alcançar os aumentos de produtividade que estamos buscando”, diz Moreira.

Juan Pablo Rebolledo, gerente da empresa na Colômbia, conclui que o apoio e acompanhamento da Valley foram importantíssimos durante todo o processo, desde o projeto, passando pela compreensão do novo sistema, até a sua implementação e início efetivo, e comenta: “A irrigação é uma tecnologia adotada no Vale já que, ao contrário de outros países, não há safras e se produz cana durante todo o ano. Sem o uso da irrigação, a distribuição de chuvas na área por si só não garantiria a produtividade do cultivo”. **P**



# IRRIGAREMOS MAIS OS CANAVIAIS EM 2019



## Vinicius Maia

GERENTE DE CONTAS PARA MERCADO DE CANA NO BRASIL E AMÉRICA LATINA DA VALLEY, FORMADO EM ENGENHARIA AGRÔNOMICA (ESALQ - UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO), COM MESTRADO EM IRRIGAÇÃO E DRENAGEM E MBA EM ADMINISTRAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES (FUNDAÇÃO FEARP)

O ano de 2018 se fecha com uma luz no fim do túnel para o setor canavieiro, pois embora estejamos observando ano a ano os canaviais envelhecendo de forma geral, trazendo naturais impactos de baixa produtividade das lavouras, temos perspectivas positivas na política de preços da gasolina, ou seja, estamos confiantes que a Petrobrás manterá a política de preços dos combustíveis e que o Etanol continuará sustentando o setor no próximo ano, já que, para açúcar, as tendências de melhora ficarão apenas para 2020.

Por outro lado, este foi um ano de quebra de safra: o clima castigou o setor na maioria das regiões produtoras. E eu sempre me pergunto: por que não se irriga mais os canaviais? Essa resposta não é simples, e há bons casos para exemplos mais conhecidos, algumas usinas e produtores com irrigação via pivôs centrais tendo resultados acima de 150 TCH na média de 5 cortes existem.

A Valley teve em 2018 um ano de desafios: tratando-se de cana-de-açúcar, criamos uma área dedicada especialmente a ela, realizamos seminários para o mercado no Brasil, Peru e Colômbia, além de treinamentos para nossas revendas... tudo focado em cana! Já tínhamos forte presença neste mercado e agora, mais direcionados, intensificamos juntamente com nossa rede de distribuidores os trabalhos orientados para nossas soluções em pivôs centrais e suas variantes, envolvendo telemetria/automação dos sistemas, também a gestão da irrigação – Irriger, nos equipamentos para fertirrigação, em treinamentos específicos para usinas, com nova política de peças, muitas destas soluções sob medida.

Criamos o Valley Rental, já no mercado em 2018, onde alugamos os pivôs por lâmina de irrigação – com projetos sob medida, e também soluções financeiras novas para aquisição de pivôs, como o Barter.

Percebemos que a procura e interesse por irrigação em cana vem exponencialmente aumen-





tando, nossos pivôs e nossas soluções estão sendo mais buscadas pelo mercado, pelas usinas e produtores/fornecedores. O senso crítico relativo à irrigação está mudando, potencialmente por cinco fatores principais, entre outros, sendo eles:

- 1) A atividade canavieira expandiu-se para áreas mais secas e quentes, elevando-se a demanda por irrigação de precisão, e os pivôs centrais se adaptam muito bem aos canaviais.
- 2) Aprendeu-se que irrigação é peça chave para produzir sustentavelmente cana no Cerrado e em muitas outras regiões tradicionais, porque a cana responde à irrigação.
- 3) Os últimos 5 anos foram de secas mais severas no Brasil, com chuvas mais esparsas e concentradas nas regiões canavieiras, sendo este um dos principais fatores da quebra de safra.
- 4) Temos mais pesquisa em desenvolvimento, como as desenvolvidas pelo IAC, Ridesa, Embrapa e outros, focadas em cana irrigada, em escala comercial, e com resultados muito positivos.
- 5) A agricultura de cana está menos rentável, as terras e arrendamentos mais caros, e precisando elevar a produtividade, a irrigação está sendo buscada com mais intensidade.

Reitero que nossa rede de revendedores e a nossa fábrica, nossos times, estão mais focados nessa cultura, e que estamos preparados para atender ao mercado. Essa é nossa missão e nossos desafios sempre serão encarados. Queremos estar mais juntos da cana, a cada ano, sempre. E somos parceiros para montar esta estratégia de irrigação. Queremos contribuir para o sucesso das usinas e produtores decana. Isso é a Valley!

Um abraço!





# BOMBAS GRUNDFOS PARA A IRRIGAÇÃO

A variedade de produtos Grundfos se adequa a diferentes necessidades e aplicações.

Confira a nossa linha de bombas monobloco de até 250CV!

Saiba mais em: [br.grundfos.com](http://br.grundfos.com)



Bombas normalizadas  
**NKG**



Bombas horizontais  
**CM**



Bombas monobloco  
**NBG** de até 250 CV



---

# Grandes ideias

**50.**

**MERCADO**

Uma usina de energia solar para garantir redução de custos do processo de irrigação

**56.**

**ECONOMIA NO CAMPO**

Irrigação para pequenos e médios produtores através do Pronamp

**60.**

**ESPAÇO DA IRRIGER**

Uma parceria de mais de 10 anos em Goiás colhe resultados



# O poder do sol



## A Fazenda Ouro Branco, no Mato Grosso, encontrou na energia solar a solução ideal para reduzir as despesas com energia elétrica em sua propriedade.

A busca pela eficiência é um trabalho constante para o produtor rural. A agricultura irrigada requer grandes quantidades de água e energia, o que significa que as fazendas precisam estar preparadas para fazer um gerenciamento inteligente de suas atividades.

Com o avanço das tecnologias, o mercado vem apresentando alternativas cada vez mais viáveis para propiciar esse aumento de eficiência. Na

Fazenda Ouro Branco, em Porto dos Gaúchos (MT), a equipe vem apostando na energia solar como solução para redução dos custos.

O proprietário, Arni Alberto Spiering, que trabalha no ramo agrícola há 20 anos, usou a sua experiência para planejar da melhor maneira o sistema de produção. Em sua fazenda, são plantados soja, milho, arroz e feijão, e a propriedade conta com uma área irrigada de 1.121,82 hectares,

atendida por 10 pivôs centrais Valley.

A irrigação está inserida no sistema produtivo da Fazenda Ouro Branco há aproximadamente oito anos, e a procura do proprietário por eficiência já é visível nos resultados das safras, principalmente, na diferença entre as produtividades alcançadas no regime de sequeiro e no irrigado.

O aumento expressivo da produtividade nas áreas irrigadas comparadas com as de sequeiro se dá, principalmente, devido às garantias de produção, antecipações de plantio, incremento da terceira safra, além, é claro, da redução dos custos de energia elétrica.

Para alcançar esses resultados, é indispensável uma administração consciente dos recursos, e é aí que entra a inovação da fazenda. “A energia elétrica é um dos maiores insumos do processo produtivo, relativo à irrigação, armazenagem e beneficiamento, e o nosso objetivo principal é a redução dos altos custos associados a esse recurso”, conta o proprietário.

Com o auxílio da parceira Solbras Agro Irrigar, o projeto da Usina Solar Fotovoltaica foi desenhado e implantado na propriedade. A usina tem

“O objetivo é que a energia solar proporcione uma economia de 60 e 70% no consumo total de energia na propriedade”

capacidade para gerar 1.3 megawatts de energia, suficientes para suprir a demanda de todos os equipamentos de pivôs centrais Valley, e das demais atividades da fazenda.

Em funcionamento desde o início de novembro deste ano, a expectativa é que se obtenha uma economia notável no consumo de energia elétrica, contribuindo significativamente para a redução das despesas na fazenda.

“O objetivo é que a energia solar proporcione uma economia estimada de 60 a 70% no consumo total de energia”, prevê o proprietário. O representante da revenda Valley da região, Alei Fernandes, do Grupo Irrigar, explica que o motivo que levou à escolha da energia solar está relacionado com a viabilidade dessa modalidade de geração de energia no local do empreendimento.

“Foi a solução perfeita para a fazenda, aliando-se a grande disponibilidade de radiação solar à necessidade de diminuir as despesas com energia. Trata-se de um investimento a médio prazo que aumentará significativamente a lucratividade do sistema de produção, de forma instantânea”, avalia. **P**





# Golaço com ajuda dos pivôs!



Responsável pelos gramados de importantes estádios de futebol brasileiros, a Green Grass ressalta o sistema de irrigação como a solução para eficiência da plantação de grama

Quando se fala de irrigação, qual é a primeira imagem que surge na sua mente? É comum pensar em um vasto canal, um campo de soja, arroz, feijão, ou mesmo, milho. Porém, há uma enorme quantidade de atividade que dependem dessa útil ferramenta.

É o caso da Green Grass, com atuação em três Estados brasileiros, que se dedica exclusivamente à produção de grama, tanto para o setor de paisagismo, quanto para projetos mais ousados – como no esporte profissional, fornecendo gramados para diversos estádios reconhecidos internacionalmente.

Como qualquer lavoura, a grama precisa de água para crescer, e não sur-

preende que a irrigação seja a solução encontrada pela empresa para garantir um fornecimento constante e eficiente do recurso. Para o engenheiro agrônomo da empresa, Fabrício do Espírito Santo, o pivô central oferece os melhores benefícios para o plantio da grama.

“Além de ajudar no aumento da produtividade, permitindo que se obtenha uma maior quantidade em um menor período, a irrigação por pivô contribui para um crescimento mais rápido da grama, considerando a interação desse sistema de irrigação e a adubação que utilizamos”, descreve o engenheiro.

A Green Grass conta com cinco unidades: duas no Rio Grande do Sul, duas



“Hoje, produzimos em torno de 7 milhões de metros quadrados de grama, anualmente”,



em São Paulo e uma no Rio de Janeiro. Ao todo, são sete pivôs Valley dedicados à produção de uma grama saudável, atrativa e que satisfaz os padrões de qualidade da empresa e dos seus clientes.

Torcedores de diversos times de futebol conhecem bem o resultado do trabalho da empresa, mesmo sem saberem. É que a Green Grass forneceu a grama para diversos estádios por todo o Brasil, incluindo os estádios Beira-Rio, Pacaembu e, ainda, a Arena Grêmio. Como se não bastasse, a empresa também contribuiu para a estrutura dos Jogos Olímpicos Rio 2016, sendo responsável pelo gramado do Campo Olímpico de Golfe da Barra da Tijuca (RJ).

Para atender a projetos desse calibre, a tecnologia é componente essencial. “Precisamos oferecer um produto do mais alto nível. Para isso, nos inspiramos pelo que existe de mais moderno em tecnologia, principalmente nas inovações que vêm movimentando o mercado nos Estados Unidos. Somos a empresa que mais aposta em tecnologia do nosso setor em nível nacional, e a irrigação faz parte disso”, conta Fabrício.

O engenheiro afirma que, além dos benefícios para a produtividade, o pivô central também constitui uma economia de energia e água, ajudando a controlar as despesas no dia a dia. “Quando surge uma demanda grande, precisamos acelerar a produção, e é aí que o pivô mostra o seu valor. Conseguimos aumentar a quantidade de grama



produzida, sem recorrer a outras formas de energia e sem multiplicar o volume de água necessário. Irrigamos a grama durante a noite, o que permite um aproveitamento maior, mesmo que não chova de dia”, explica.

Fundada em 1992, a Green Grass sempre investiu na irrigação para suprir as necessidades do mercado. Desde cedo, as vantagens da irrigação por pivô superaram as alternativas. “No início, algumas fazendas usavam irrigação por carretel, mas, rapidamente, substituímos esses sistemas por pivôs. Além de tudo, o pivô ainda permite a mecanização do serviço, exigindo menos trabalho braçal”, resalta Fabrício.

Com a irrigação mais automatizada, a empresa conseguiu reduzir o número de colaboradores, gerando mais economia. Somando todas as cinco unidades, o quadro de funcionários da empresa con-

ta com pouco mais de 100 funcionários. Por outro lado, a produtividade vem se multiplicando ao longo dos anos. “Hoje, produzimos em torno de 7 milhões de metros quadrados de grama, anualmente”, revela o engenheiro.

Graças ao crescimento da empresa, oportunizado por bons resultados e uma demanda crescente, o projeto de irrigação também vem sendo ampliado. No ano passado, foram instalados dois novos pivôs na unidade do Rio de Janeiro, com um retorno considerável.

“Já percebemos a redução do custo da irrigação, considerando a economia de água e energia. O pivô central requer um investimento inicial um pouco maior, mas o retorno desse investimento faz tudo valer a pena, sem dúvida alguma”, conclui Fabrício. P





## 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





# Pronamp fomenta irrigação para pequenos e médios produtores



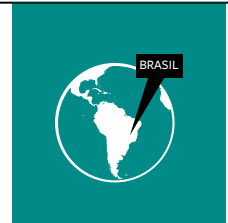
**No Rio Grande do Sul, o casal Zilmar e Claudia Scheffer ampliou a área irrigada com ajuda dos recursos**

**O**s recursos direcionados ao Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp) possibilitaram a Zilmar e Claudia Scheffer ampliar a área irrigada da propriedade localizada em Júlio de Castilhos, interior do Rio Grande do Sul. Em agosto, durante a Expointer, em Esteio (RS), o casal de produtores fechou a compra do segundo pivô Valley, negócio concretizado por meio do Valley Finance, o banco de fábrica da multinacional de irrigação.

O investimento de R\$ 385 mil vai chegar em boa hora para atender aos

planos da família Scheffer para as próximas safras. “A ideia é colher o trigo e já colocar a plantadeira em cima distribuindo soja em uma área de 67 hectares”, conta Zilmar, destacando que a irrigação por pivô permite o uso de uma variedade mais precoce com colheita prevista para fevereiro/2019. Com a chegada do novo Valley, a área cultivada e irrigada na propriedade dos Scheffer soma 177 hectares – que se revezam no cultivo de soja, milho e trigo.

A compra do segundo pivô Valley foi intermediada pela revenda Lavoro, de



“A ideia é colher o trigo e já colocar a plantadeira em cima distribuindo soja em uma área de 67 hectares”

Passo Fundo, numa operação que possibilitou o financiamento de 90% do valor do bem – R\$ 346.500,00, com carência de 12 meses e prazo de oito anos com amortizações anuais. “Iniciamos a operacionalização dessa linha de crédito para atender demandas por irrigação de pequenos e médios produtores”, destaca a coordenadora comercial do Valley Finance, Thalita Faccio. A aposta é de crescimento dos pedidos via Pronamp, uma vez que pequenos e médios produtores também estão ampliando suas áreas sob irrigação para conseguir

resultados melhores no campo. “Observamos com maior frequência a demanda por investimentos em pivôs com cobertura entre 60 e 70 hectares, onde o valor do investimento geralmente enquadra-se nesta linha que possui taxa de juros mais atrativa”, afirma Thalita. No caso de Zilmar e Claudia, que tocam a fazenda juntamente com os filhos agrônomos Luiz Caetano e Luiz Felipe, os pivôs Valley devem garantir produtividade superior aos atuais 65 sacos de soja por hectare, por exemplo.

Para financiar a compra de equipamentos de irrigação pelo Pronamp, o produtor precisa se encaixar no perfil do programa, que exige uma Receita Operacional Bruta anual não superior a R\$ 2 milhões e um valor financiado que não ultrapasse R\$ 430 mil no ano-safra. As operações de crédito são formalizadas com taxa de juros pré-fixada de 6,0% ao ano, com até 18 meses de carência, amortizações semestrais ou anuais e possibilidade de financiamento de até 100% do valor do equipamento. “A nossa razão de existir como negócio é facilitar o acesso do produtor às melhores tecnologias dos nossos parceiros. Para nós, facilitar é ter agilidade e transparência durante todo o processo. Quando o cliente decide realizar o investimento, sua necessidade se torna urgente, e é aí que o banco de fábrica se diferencia. Exemplo disto é que desde a entrada da operação até o repasse do valor ao fabricante foram apenas 16 dias úteis, permitindo que o cliente tenha ganhos de produtividade já na próxima safra”, complementa a coordenadora comercial. **P**



# Pivô central e produção sustentável de alimentos



## Lineu Neiva Rodrigues

PESQUISADOR DA EMBRAPA CERRADOS, DOUTOR EM ENGENHARIA AGRÍCOLA PELA UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA E PÓS-DOUTOR EM ENGENHARIA DE IRRIGAÇÃO E MANEJO DE ÁGUA, PELA UNIVERSIDADE DE NEBRASKA (EUA).

É importante que os irrigantes estejam atentos aos avanços tecnológicos, uma vez que as novas tecnologias podem contribuir para melhorar a eficiência do sistema, facilitar o manejo e beneficiar o ambiente. Os equipamentos ofertados no mercado nacional apresentam qualidade comparável à do mercado internacional.

Para 2050, a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) projeta que a área irrigada no mundo será em torno de 318 milhões de hectares. Comparando com a área irrigada em 2006 (301 milhões de hectares), nota-se a projeção de um aumento de cerca de 6% (0,12% por ano). Nas últimas décadas, essa taxa de crescimento reduziu significativamente. No período de 1960 a 1970, o crescimento era maior que 2% ao ano. As razões para esse decréscimo são várias, tais como: (a) longo período de estabilidade na produção de alimento e redução dos preços; (b) declínio da taxa de crescimento populacional; (c) demanda de investimento em outros setores estratégicos.

No Brasil, de acordo com dados periódicos dos censos agropecuários realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 1960–2006, e da Agência Nacional de Águas (ANA), a irrigação brasileira tem crescido a taxas médias anuais entre 4,4% e 7,3% desde a década de 1960, chegando atualmente a sete milhões de hectares. O desafio será garantir que esse crescimento seja sustentável, sendo fundamental, para isso, fazer um uso mais eficiente dos recursos naturais, principalmente dos recursos hídricos, uma vez que a água é o fator de produção mais importante para o adequado desenvolvimento da agricultura irrigada.

Em 2014, relatório do Ministério da Integração Nacional, feito em parceria com a Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz e o Instituto Interamericano de Cooperação

para a Agricultura, destacou a possibilidade de irrigar, além dos 6,2 milhões de hectares, uma área adicional de 75,2 milhões de hectares. Em 2015, relatório do grupo de trabalho para o Estudo de Identificação de Áreas Prioritárias para Desenvolvimento da Agricultura Irrigada Sustentável no Brasil, constituído por representantes do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) e da Agência Nacional de Águas (ANA), identificou 27,5 milhões de hectares de áreas potencialmente aptas, consideradas prioritárias para fomento da agricultura irrigada sustentável.

A agricultura irrigada é a principal usuária dos recursos hídricos, respondendo por cerca de 70% do uso. O percentual de uso referente à agricultura irrigada é significativo, mas em valor absoluto, comparado com a vazão média natural de longo período, é muito pequeno, representando apenas 0,47%. Isso indica que os recursos hídricos são pouco utilizados no Brasil. Para a gestão de recursos hídricos, entretanto, a retirada de água para fins de irrigação é um componente importante do balanço e, como tal, deve ser contabilizada e considerada nos planos de bacias hidrográficas.

Relatório da FAO projeta que a retirada de água para fins de irrigação crescerá cerca de 10% até 2050. O crescimento da escassez hídrica e da competição entre usuários de água representa um sério desafio para os gestores de recursos hídricos na América Latina e Caribe. Embora o

Brasil detenha cerca de 12% da água doce superficial disponível no Planeta e 28% da disponibilidade nas Américas, apresenta bacias hidrográficas críticas em termos de disponibilidade hídrica. Nesse sentido, o crescimento da irrigação não pode mais ser fundamentado apenas no aumento do uso de recursos hídricos. O crescimento desejado e possível é cada vez mais dependente dos ganhos de eficiência nos sistemas já existentes. O desafio da agricultura irrigada é a promoção do irrigar com qualidade. Isto quer dizer que deve ser buscado continuamente uma elevada eficiência e produtividade de uso das águas.

Os sistemas de irrigação por pivô central, em especial, por irrigarem grandes áreas, são grandes demandantes de recursos hídricos. Embora tenha sido patenteado no estado de Nebraska, EUA, no início dos anos 50, a fabricação de pivô central no Brasil teve início apenas no final da década de 70. Atualmente, existem mais de 20 mil pivôs centrais irrigando uma área de aproximadamente 1,275 milhão de hectares.

Segundo dados da Agência Nacional de Águas o pivô central é o sistema mais outorgado com 30,1% do total das outorgas. Considerando apenas os sistemas mecanizados, ou seja, excluindo inundações e sulcos, este percentual alcança 43%, segundo dados da Agência Nacional de Águas. Esse equipamento deve ser capaz de utilizar os recursos de forma eficiente, com mínimas perdas e deterioração da qualidade da água, isto é, sendo eficaz e de máxima

produtividade. Esses dois princípios, eficiência e eficácia, são a base para o conceito de uso racional da água.

É importante que os irrigantes estejam atentos aos avanços tecnológicos, uma vez que as novas tecnologias podem contribuir para melhorar a eficiência do sistema, facilitar o manejo e beneficiar o ambiente. Os equipamentos ofertados no mercado nacional apresentam qualidade comparável à do mercado internacional. Falta, entretanto, um projeto continuado e abrangente de manutenção preventiva e corretiva, já que a eficiência de irrigação do sistema decresce com o tempo em virtude de diversos fatores, tais como o desgaste de peças.

Cada vez mais os equipamentos devem ser projetados de forma integrada ao sistema de produção. É importante que haja um programa sério e continuado de capacitação de todos os agentes envolvidos na agricultura irrigada, incorporando os conceitos fundamentais da irrigação propriamente dita com aspectos agrônômicos, sistemas de produção agrícola e gestão empresarial.

Conhecer as medidas mais efetivas para aumentar a produção de alimentos com o mínimo de impactos negativos ao meio ambiente, nas diferentes regiões, será fundamental para conseguir uma produção sustentável de alimento, o que passa pela melhoria do manejo. O pivô central, por sua abrangência e adaptabilidade às diferentes regiões e tipo de cultura, pode ser utilizado para dar escala na disseminação das práticas de manejo, o que terá impacto direto na eficiência dos sistemas. **P**





# 10 anos de parceria

Em Bonópolis, norte de Goiás, as condições climáticas levaram a Fazenda Triângulo a investir pesado em irrigação e em assessoria técnica, dando origem a uma parceria que já dura uma década

A irrigação está no DNA de algumas lavouras, constituindo uma parte essencial do sistema de produção na propriedade e contribuindo de forma significativa para a rentabilidade das safras. A Fazenda Triângulo, em Bonópolis (GO), é um desses exemplos. Comandada há 17 anos pelo produtor Thiago Mansur, a fazenda conta com uma área total de 1500 hectares, dos quais 1200 são irrigados por 12 pivôs Valley.

Além disso, a empresa conta com a assessoria da Irriger desde 2007, totalizando mais de 10 anos de parceria e muitos resultados. “O nosso crescimento acontece ao ritmo da irrigação. É um instrumento que nos dá segurança, porque elimina a dependência das chuvas, que, na nossa região, são muito pouco frequentes”, afirma Thiago.

Na propriedade, são produzidos, principalmente, soja, milho e feijão. Porém, também existe um pivô irrigando pastagens para o rebanho bovino, e a fazenda aposta na integração lavoura-pecuária para conquistar a produtividade e o uso responsável e planejado dos recursos.

“A irrigação funciona muito bem na nossa região, por causa da topografia. Aqui, o terreno é muito plano, o que potencializa a utilização dos pivôs centrais. A confiabilidade do equipamento e a qualidade dos serviços da Valley e da Irriger também nos deixam muito satisfeitos”, comenta o produtor.

O projeto de assessoria da Irriger teve início com a necessidade de executar uma gestão mais eficiente e responsável dos recursos naturais. “Antigamente, nós usávamos os pivôs sem muita técnica, com base na sensação de necessidade de mais ou menos irrigação. Com o acompanhamento técnico in loco da equi-







“O nosso crescimento acontece ao ritmo da irrigação.”

“Com o acompanhamento técnico in loco da equipe da Irriger, aprendemos a controlar essa utilização, economizando água e energia e aumentando a produtividade no processo.”



pe da Irriger, aprendemos a controlar essa utilização, economizando água e energia e aumentando a produtividade no processo”, destaca Thiago.

Esse enfoque na rentabilidade atrelada à responsabilidade e à eficiência da irrigação foi o que levou ao crescimento da fazenda. “A partir daí, o nosso crescimento foi constante”, conta. Entre as medidas adotadas na propriedade após o início da assessoria da Irriger, encontra-se o planejamento antecipado da irrigação, com base nas previsões climáticas.

“Se estivermos em uma época sem previsão de chuvas, programamos um uso mais extenso do sistema de irrigação, e diminuimos, antecipadamente, a frequência dos pivôs quando a previsão detecta altas probabilidades de chuva”, explica Thiago.

Para alguns empresários, o custo inicial para a instalação do pivô central é um fator que os afasta dessa solução, mas Thiago defende que o retorno faz o investimento valer a pena. “Com os pivôs, consigo produzir, em média, 10 sacas a mais do que no sequeiro, dependendo da época do ano, do clima e do mercado”, diz o produtor.

A fazenda colhe três safras por ano e, para manter o desenvolvimento e aproveitar a rápida evolução da irrigação, Thiago pretende ampliar o sistema. “Vamos implantar mais cinco pivôs centrais na propriedade. Quando o produtor percebe as vantagens da irrigação por pivô, nunca mais volta atrás”, brinca. **P**



Irrigação  
Ideal

IRRIGER  
SUA MELHOR  
DECISÃO DE  
IRRIGAÇÃO

IRRIGER.COM.BR



# Valley, força e tecnologia para o homem do campo.

publicidade.com.br



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

**VALLEY** 