

VALLEY 

PivotPoint

ANO 04 | NÚMERO 15
AGOSTO 2019

BRASIL

RAIO-X DA IRRIGAÇÃO

LEVANTAMENTO MOSTRA AVANÇO DAS ÁREAS
IRRIGADAS NO PAÍS

O MELHOR DO PAÍS

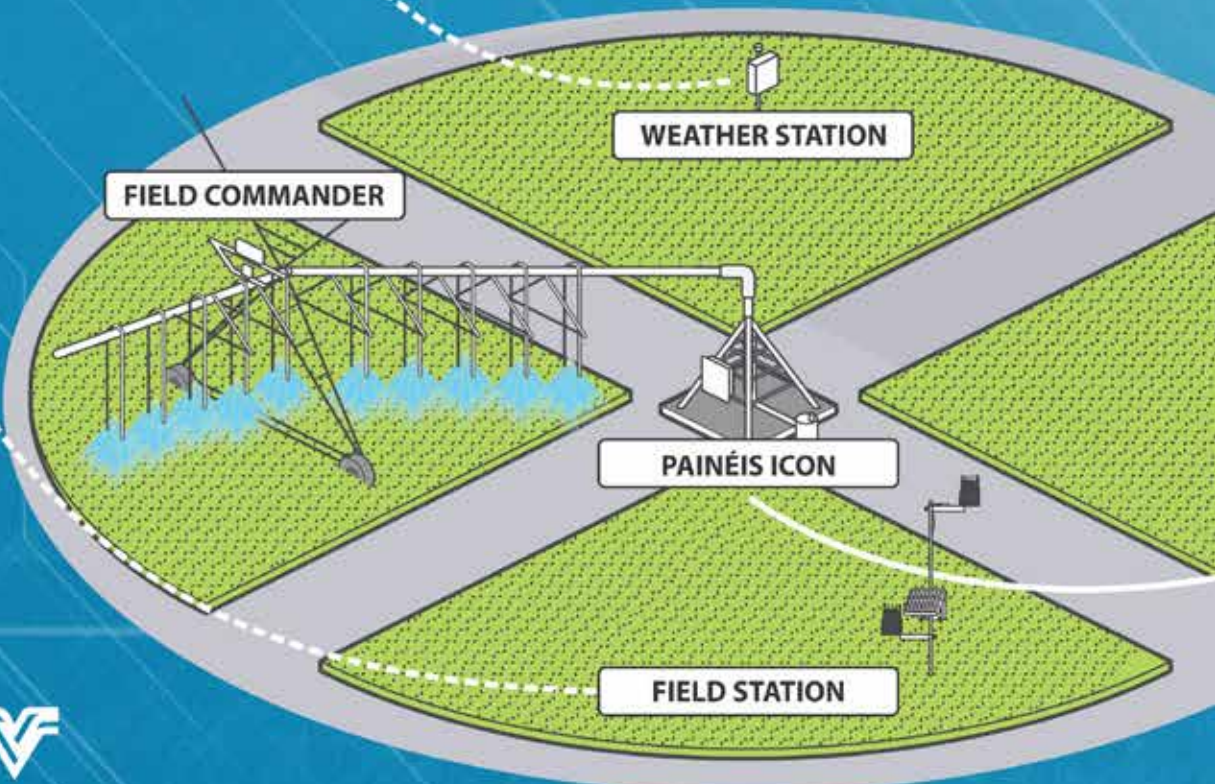
CONHEÇA O PRODUTOR BRASILEIRO
QUE COMANDA A SAFRA DE SOJA MAIS
PRODUTIVA

ARROZ LUCRATIVO

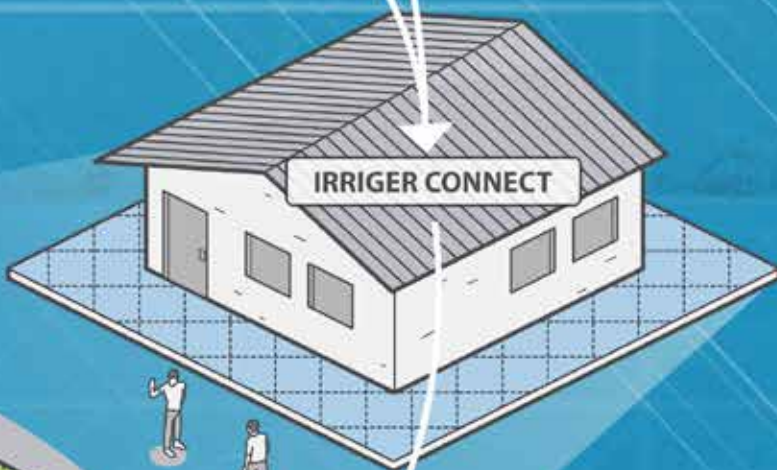
IRRIGAÇÃO COM PIVÔS SURPREENDE E
AJUDA AGRICULTOR A CORTAR GASTOS
PELA METADE

X-TEC TRANSFORMA LAVOURA DE ALGODÃO

NO MATO GROSSO, TECNOLOGIA VALLEY TRAZ MAIS VELOCIDADE AO PROCESSO DE
IRRIGAÇÃO E MAIS ECONOMIA E RENTABILIDADE PARA PRODUTOR



IRRIGAÇÃO INTELIGENTE É VALLEY.



IRRIGER CONNECT



DRIVE CONNECT





06. NOTA DO EDITOR

07. PALAVRA DO PRESIDENTE

9. **ENTREVISTA**

O professor e pesquisador Dr. Adilson de Paula Almeida Aguiar fala sobre o papel do pivô central no contexto da pecuária



12. **NOTÍCIAS BRASIL**

Fique por dentro das últimas novidades do setor brasileiro de irrigação

14. **NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA**

O que movimentou o mundo da irrigação e do agronegócio na América Latina

17. **Pivô Central**



18. **ACONTECEU**

A participação da Valley e da Irriger em eventos pelo país

20. **MUNDO VALLEY**

O pivô central na Era da Agricultura 4.0, onde a tecnologia é destaque absoluto

26. **POR DENTRO DA FÁBRICA**

Check Pivot, o novo aplicativo que auxilia a manutenção dos pivôs Valley

28. **RE VENDAS**

No Paraná, a Total Hidro Sopasto se dedica à popularização do pivô central, com excelentes resultados

33. No Campo



34. RESULTADO NA LAVOURA

Produtor de algodão consegue transformar sua lavoura graças ao X-Tec, o inovador pivô central da Valley

38. MERCADO

Pesquisa inédita da ANA e da Embrapa mostra o crescimento absoluto das áreas irrigadas por pivô central em todo o Brasil

40. INFOGRÁFICO

O raio-x da irrigação no Brasil

42. BRASIL AFORA

A equipe das fazendas Costa Mello encontrou na Valley a solução em irrigação para potencializar as culturas de cítricos

46. PÔSTER DA EDIÇÃO

48. PRODUTOR DESTAQUE

Maurício de Bortoli foi eleito o bicampeão do Desafio CESB de Máxima Produtividade de Soja, atingindo resultados surpreendentes com o pivô central

53. Grandes ideias



54. CASO DE SUCESSO

Após investir na irrigação por pivô Valley, um produtor de arroz conseguiu cortar os gastos pela metade, sem alterar a produtividade

58. ESPAÇO IRRIGER

Saiba como o gerenciamento em sistemas de irrigação ajudou um produtor goiano a multiplicar a variedade das lavouras e a aumentar a rentabilidade da produção

63. ECONOMIA NO CAMPO

Como o seguro de equipamentos de irrigação da DLL Corretora de Seguros protege o produtor rural em caso de necessidade

64. MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Jefferson Kiyoshi Komesu e Fábio da Silva Rodrigues, da UFMS, escrevem sobre os desafios e oportunidades no uso do pivô central

nota do editor



Dimas Rodrigues
Gerente de Marketing e
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,

Esta edição da PivotPoint vem com uma grande dose de inspiração brasileiras. Histórias de sucesso foram registradas por nossa equipe em diferentes regiões brasileiras. Histórias de produtores que cresceram em termos de produtividade, que conseguiram reduzir custos e que trouxeram para dentro das porteiras o que tanto buscam: qualidade de produção e lucro operacional.

Estamos muito felizes em poder compartilhar um pouco do que acontece Brasil afora com a participação dos pivôs Valley e, através disso, incentivar que novos avanços sejam

plantados e colhidos por outros produtores. E quer melhor incentivo do que apresentar números reais?

Na entrevista, o professor e pesquisador Dr. Adilson de Paula Almeida Aguiar conta que, a cada R\$1,00 investido na pecuária irrigada, o pecuarista lucra até R\$4,60. Já um produtor de arroz do Sul do país mostra que conseguiu cortar 50% dos gastos com a implantação dos pivôs e um goiano apresenta a multiplicação das lavouras com o gerenciamento técnico da Irriger. Estes são apenas alguns dos muitos casos de sucesso que ilustram esta edição.

Além da série de bons resultados a campo, apresentamos os dados oficiais da Agência Nacional de Água (ANA) e da Embrapa, com um infográfico atrativo sobre o raio-x da irrigação no Brasil, que comprova que ainda temos muito para conquistar.

Espero que goste!



EDITOR

Dimas Rodrigues

COORDENAÇÃO

Cássia Parreira

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende

MTB: 12323/MG

REPORTAGENS

Banco DLL

Breno Cordeiro

Faeza Rezende

REVISÃO

Sandra Regina Rosa dos Santos

FOTOGRAFIAS

Tiago Ferraz

PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

COLABORADORES

Fábio da Silva Rodrigues

Jefferson Kiyoshi Komesu

Valley Finance - Banco DLL

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 presidente



Renato Silva
DIRETOR-PRESIDENTE VALMONT BRASIL

“Queremos que o pivô central seja mais do que uma máquina. Muitas pesquisas estão trazendo inteligência a nosso equipamento”

Amigo cliente,

Quão rápido têm evoluído os seus resultados? Quanto a irrigação tem contribuído e ainda pode contribuir para o avanço da sua produção, para a queda dos seus custos e aumento dos seus lucros? São essas perguntas que nós nos fazemos todos os dias e são elas que guiam o nosso trabalho - intenso - na busca pela melhoria contínua dos nossos equipamentos e serviços, conectando a irrigação à Era da Agricultura 4.0.

Queremos que o pivô central seja mais do que uma máquina. Muitas pesquisas estão trazendo inteligência a nosso equipamento, que, em pouco tempo, conseguirá integrar todos os comandos e processos necessários para um ciclo totalmente automatizado de irrigação.

Nesta edição da Pivot Point, estamos falando deste futuro - que está cada vez mais presente em nosso dia a dia e em nossas ações; e de resultados - crescentes - que entregamos aos nossos clientes de Norte a Sul do país. Tudo isso, embasado em tecnologia inovadora, que só a Valley sabe desenvolver.

Boa leitura!

Renato Silva



LANÇAMENTO
2019



IMBIL®

Soluções em Bombeamento

LINHA INI **PLUS**

Produtos voltados para o segmento de Irrigação, fabricados em ligas de ferro fundido/nodular, em materiais especiais, conforme a necessidade do Cliente.

Rua Jacob Audi, 690 | Itapira - SP | 13971-045

(19) 3843-9833 | ivendas@imbil.com.br

www.imbil.com.br

entrevista

Pecuária irrigada: economia e eficiência

O agronegócio vive um momento de transformações, e a eficiência é considerada um aspecto cada vez mais importante. Nesse contexto, a irrigação é uma ferramenta versátil e eficaz para alcançar uma série de objetivos

ADILSON AGUIAR



“O impacto do valor da tecnologia da irrigação varia entre R\$ 2,68 e R\$ 4,13 de retorno para cada R\$ 1,00 investido”

Por exemplo, pecuaristas em todo o Brasil estão encontrando no pivô central uma solução otimizada para garantir pastagens em qualidade e quantidade suficientes durante todo o ano, contribuindo para a rentabilidade de todo o sistema de produção. Assim, nesta edição da Pivot Point, conversamos com o dr. Adilson de Paula Almeida Aguiar, professor e pesquisador dos cursos de Agronomia e Zootecnia nas Faculdades Associadas de Uberaba (Fazu). Adilson é especialista em Solos e Meio Ambiente (pela Universidade Federal de Lavras – UFLA) e Manejo de Pastagens (pela Massey University, na Nova Zelândia), e atua, também, como coordenador dos cursos de pós-graduação em Manejo de Pastagem e em Nutrição e Alimentação de Ruminantes, na Fazu.

Pivot Point – Como a irrigação por pivô central pode contribuir para o aumento da produtividade dos rebanhos bovinos?

Adilson Aguiar: Nos últimos 118 anos, os objetivos da irrigação de pastagem têm sido solucionar o problema da estacionalidade de produção de forragem, reduzir custos de produção e tempo de trabalho para alimentar o rebanho, obter maior retorno líquido na produção animal quando comparado aos sistemas que precisam usar forragens conservadas (silagens, pré-secados, fenos) e grãos, usar menor área para a produção animal (intensificação do uso da terra), usar águas residuárias e dejetos líquidos de animais.

Pivot Point – Hoje, como o senhor vê o cenário da pecuária irrigada no país?

Adilson Aguiar: No penúltimo Censo Agropecuário, publicado pelo IBGE em 2006, encontra-se que 6,35% dos estabelecimentos agropecuários adotavam sistemas de irrigação, e que apenas 1,3% da área agricultável era irrigada. No último Censo Agropecuário, temos dados preliminares, que ainda não foram citados, mas estima-se que aproximadamente 6 milhões de hectares sejam irrigados. Entretanto, até onde

“As principais vantagens da fertirrigação estão relacionadas à redução nos custos de aplicação de fertilizantes da ordem de 50% a 87%”

eu sei, não existem dados específicos de áreas irrigadas para a produção animal, tais como áreas de pastagens e para produção de volumosos suplementares (silagens, fenos, etc).

Pivot Point – Mas é possível identificar se a implantação do pivô é mais utilizada hoje pela pecuária de corte ou leiteira?

Adilson Aguiar: Entre os meus clientes que irrigam sistemas de produção pecuária, que acompanho desde 1997, a maior proporção é de produtores de gado de leite.

Pivot Point – Nos últimos anos, pode-se observar o aumento na busca por sistemas de irrigação por parte dos pecuaristas. Ainda há espaço para crescimento? O senhor acredita que este é um caminho?

Adilson Aguiar: No histórico da adoção de sistemas de irrigação na produção pecuária, é possível identificar três fases: a primeira foi liderada pela pesquisa entre meados da década de 60 e meados da de 70. A segunda foi liderada pelos produtores, entre meados da década de 90 e meados dos anos 2000. Agora é possível identificar o início de uma terceira fase, que considero ser uma fase de “maturidade” na adoção da tecnologia, sem “modismos”.

Pivot Point – Existe algum dado ou levantamento que mostre o custo-benefício para o produtor brasileiro?

Adilson Aguiar: Sim, e muitos, em dissertações de mestrado e teses de doutorado, em trabalhos apresentados em eventos (congressos, simpósios, workshops), em revistas, etc. Nos cálculos que já fiz, a relação custo-benefício da tecnologia da irrigação varia entre R\$ 2,68 e R\$ 4,13 de retorno para cada R\$ 1,00 investido.

Pivot Point – O uso do pivô nessas propriedades é uma tendência no Brasil? E em outros países?

Adilson Aguiar: No Brasil, sim, prin-

principalmente nos projetos que exploram maiores áreas. Nos estados da região Sul dos Estados Unidos da América e na Ilha Sul da Nova Zelândia, a adoção de pivôs para a irrigação de pastagens já é uma realidade.

Pivot Point – A irrigação por pivô implica em mudanças no manejo dos rebanhos?

Adilson Aguiar: Existem particularidades, mas que não implicam em grandes mudanças, e estas particularidades já são bem conhecidas e dominadas.

Pivot Point – O pivô central é o melhor sistema de irrigação, o mais indicado para pastagem? Por quê?

Adilson Aguiar: Existem vários sistemas de irrigação, tais como os pivôs central e linear, a aspersão convencional com tubos superficiais, a aspersão em malha, o canhão autopropelido, a irrigação por inundação, etc., mas os sistemas mais adotados com sucesso em pastagens no Brasil têm sido o pivô central (geralmente,

para áreas acima de 50 ha) e a aspersão em malha (geralmente, para áreas menores que 50 ha).

Pivot Point – A fertirrigação é mais eficiente e vantajosa quando comparada ao método convencional de adubação?

Adilson Aguiar: As principais vantagens da fertirrigação estão relacionadas à redução nos custos de aplicação de fertilizantes da ordem de 50% a 87%, pois se economiza na mão-de-obra, maquinário e equipamentos; redução na compactação do solo por máquinas e implementos agrícolas; flexibilidade na aplicação de nutrientes, na falta de chuvas, e mais parcelada, e maior uniformidade na distribuição dos fertilizantes, principalmente, para os micronutrientes, que são aplicados em pequenas quantidades. Ainda se tem como vantagens a economia de energia; a redução nas perdas de nitrogênio por volatilização (até 50% de redução); a possibilidade de aplicação de herbicidas com fertilizantes; o melhor controle da aplicação das quantidades planejadas e a possibilidade de aplicação de chorume e vinhaça.



notícias | BRASIL



Estudo prevê crescimento de 27% da safra brasileira de grãos em 10 anos

300 milhões de toneladas de grãos! Esta deve ser a produção brasileira na próxima década. O volume representa 62,8 milhões de toneladas (27%) a mais do que é produzido hoje. A expectativa é de um crescimento anual de 2,4% até 2028/29.

Os números são do estudo Projeções do Agronegócio, Brasil 2018/19 a 2028/29, da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e da Secretaria de Inteligência e Relações Estratégicas da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. O levantamento se baseia nos dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

De acordo com os pesquisadores, o aumento virá, principalmente, do cultivo de soja e de milho nos Estados do Mato Grosso (+129,5 mil toneladas) e do Paraná (+64 mil toneladas).

Produção de algodão na Bahia cresce em volume e sustentabilidade

A Bahia garantiu mais um recorde na safra 2017/2018: 77,7% da área plantada foram certificados como sustentáveis. A Associação Baiana dos Produtores de Algodão (Abapa), por meio do programa Algodão Brasileiro Responsável (ABR), certificou uma área total de 247.840 mil hectares. Em relação à safra anterior, houve um acréscimo de 29,4% da área de algodão certificada. Desde quando foi iniciado este trabalho, em 2011, houve um crescimento gradual de 21,1% da área certificada para os atuais 77,7%.

Sobre o volume de produção para a safra 18/19, a previsão é de crescimento de 15% em relação à safra passada, baseada no incremento de 25,5% de área cultivada, alcançando os 331.028 mil hectares plantados. Vale destacar que 40% do algodão baiano são exportados para países asiáticos, como Indonésia, Bangladesh e Vietnã, e 60% são comercializados para as indústrias têxteis no Brasil.



Mercosul mais próximo da União Europeia

O recente acordo firmado entre os países do Mercosul e a União Europeia traz otimismo para o agronegócio. Uma das principais definições é a redução das tarifas aplicadas a produtos considerados essenciais na pauta de vendas externas – alimentos como suco de laranja, peixe, óleos vegetais e crustáceos. O acordo ainda prevê um acesso mais fácil de produtos como carne (bovina, suína e de aves), açúcar, ovos, arroz e mel.

As novas regras estipuladas pelo histórico acordo irão resultar na retirada das tarifas correspondentes a 90% das exportações do Mercosul para o continente europeu, em até dez anos. O intuito é promover a competitividade dos produtos latino-americanos, estimulando as economias locais e aumentando a visibilidade dos alimentos produzidos por aqui.

O cenário da soja e do milho também poderá ser beneficiado pelo tratado de livre comércio entre Mercosul e União Europeia. O aumento da demanda por produtos brasileiros, como a carne bovina, pode gerar um crescimento paralelo da procura por grãos produzidos aqui, como o milho e a soja, já que eles são ingredientes essenciais para a ração animal.



Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1

Em Minas Gerais, as exportações do agronegócio estão em alta. Nos primeiros cinco meses do ano, já foram movimentados US\$ 3,19 bilhões – um aumento de 3,7% em relação ao mesmo período de 2018. O agronegócio representa 31,7% de toda a comercialização mineira realizada para o exterior.

2

Em nível nacional, o valor total acumulado pelas exportações agrícolas nos primeiros cinco meses de 2019 é de US\$ 39,8 bilhões, número 1,2% inferior ao do ano passado. Assim, a balança comercial do setor caiu 1,4%, fixando-se em US\$ 33,8 bilhões, até agora.

3

Já o setor de carne está quebrando recordes. O valor total das exportações é de US\$ 6,10 bilhões. A maior parte resulta da comercialização de carne de frango (US\$ 2,76 bilhões), que sofreu um aumento de 10,8% em relação ao ano passado.

4

A safra 2019/2020 de arroz irrigado do Rio Grande do Sul conta com uma novidade: o Seguro Agrícola personalizado, que vai proteger a atividade, garantindo condições para comercialização do produto. O projeto foi criado pelo Banco do Brasil em conjunto com a Federação das Associações de Arrozeiros (Federarroz).

notícias | AMÉRICA LATINA

Argentina: milho em alta



Na Argentina, os preços atrativos do milho estão causando uma explosão na quantidade de vendas antecipadas do grão. Para ser exato, em junho, as exportações já verificavam

uma demanda 126,5% superior ao mesmo período do ano passado – isso, levando em consideração que a colheita só teria início dali a oito meses.

Até o dia 12 de junho, a exportação nacional já havia adquirido mais de 3 milhões de toneladas de milho, face ao 1,34 milhão de 2018. Os preços mais competitivos da Argentina oferecem uma resposta ao momento difícil dos Estados Unidos, onde o clima mais úmido prejudicou a lavoura.



China: principal cliente da América Latina



O chamado “gigante asiático” está se consolidando como o principal destino das exportações agrícolas da América Latina. De acordo com informações do Conselho Agropecuário do Sul (CAS), que reúne e discute as ações em políticas públicas dos ministérios da Agricultura da Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai, a China respondeu por um terço das exportações de produtos agrícolas a partir desses países.

A expressividade do mercado chinês cresceu consideravelmente. Entre 2017 e 2018, o valor movimentado por essas exportações cresceu 30%. Para termos de comparação, os Estados Unidos e a Holanda (que são, respectivamente, o segundo e terceiro maior destino das vendas) responderam apenas por cerca de 5% do movimento.



URUGUAI PREPARADO PARA AUMENTAR PRODUÇÃO DE ALIMENTOS

Determinado a contribuir para a erradicação da fome com uma participação mais expressiva no mercado internacional de alimentos, o Uruguai estabeleceu como meta a produção de alimentos para

50 mi
de pessoas,
a ser concretizada até 2030.

Agricultura já se consolidou como uma das atividades de grande importância para a economia do país.

Hoje, em
torno de
8% do PIB
nacional é representado
pela atividade, assim como

14% dos
empregos
e até
73% das
exportações.

Nos últimos 10 anos,
a quantidade de pessoas
alimentadas pelas exportações
uruguaias aumentou
de **9 MILHÕES**, em 2009,
para **28 MILHÕES**, em 2017.



Mais soja boliviana no mercado

O governo da Bolívia aposta na venda de soja no mercado exterior. O país emitiu, recentemente, o Certificado de Fornecimento Interno e Preço Justo, oferecendo liberdade total para os produtores de soja nacionais venderem, sem cotas, 1,6 milhão de toneladas de grãos de soja (seja para consumo humano ou para uso como matéria-prima) e 60 mil toneladas de sementes da oleaginosa, no mercado externo.

Com essa nova definição, um total de 60% da produção de soja no país será destinado à exportação. De acordo com o governo boliviano, o objetivo é proporcionar mais equilíbrio à cadeia produtiva da soja e outros alimentos dentro do país.

Giro Latino novidades do setor em 4 notas

1

Em até cinco anos, o Uruguai comprometeu-se a dar acesso preferencial da Europa a 97% das suas exportações, beneficiando o setor produtivo nacional.

2

O recente acordo firmado entre os países do Mercosul e da União Europeia deve afetar um total de 770 milhões de consumidores.

3

Ainda sobre o acordo, as primeiras previsões afirmam que produtos como a soja brasileira e a carne argentina serão alguns dos principais beneficiários.

4

Um total de 81,7% dos produtos agrícolas provenientes do Mercosul terá as suas tarifas de importação totalmente eliminadas, e os restantes serão alvos de cotas especiais.

GSette

EASY

Mais energia para
o agronegócio

Ideal para máquinas e sistemas de irrigação



Mais
flexível



Sem efeito
mola



Mais
resistente



Fácil de
desenrolar

Pivô Central

18.

ACONTECEU

Como está o pivô central e os processos de irrigação na Era da Agricultura 4.0?

24.

POR DENTRO DA FÁBRICA

Conheça o Check Pivot, o aplicativo que auxilia na manutenção dos pivôs Valley

26.

RE VENDAS VALLEY

A história da Total Hidro Sopasto, que se dedica à popularização do pivô no Paraná

aconteceu

Fábrica brasileira recebe presidente do setor de Irrigação Global

Todos os anos, recebemos, na nossa unidade, a visita de líderes globais da Valmont para um encontro com a equipe, no intuito de promover o diálogo sobre o futuro da empresa e as diretrizes que norteiam o nosso trabalho. Em julho, foi a vez do presidente do setor de Irrigação Global, Lennie Adams, que esteve na fábrica da Valmont, em Uberaba (MG), para uma conversa com os funcionários. O presidente parabenizou o time pelo trabalho que vem sendo desenvolvido no Brasil, afirmando que o mercado nacional de irrigação serve de exemplo para outros países. Lennie enfatizou que as ferramentas de segurança e comunicação estão sempre ao dispor dos colaboradores, priorizando a ética como o principal valor a ser seguido e reforçando que a empresa está sempre aberta para o diálogo.



Valley participa da AgroBrasília 2019

A Feira Internacional dos Cerrados, AgroBrasília, contou com a presença da Valley na sua 12ª edição. Organizada pela Cooperativa Agropecuária da Região do Distrito Federal (Coopa-DF), a feira tornou-se uma verdadeira vitrine de tecnologias para o setor agrícola, com espaço para apresentar as novidades da irrigação.

O evento aconteceu em maio no Parque Tecnológico Ivaldo Cenci, em um recinto com 500 mil metros quadrados. Durante os cinco dias da feira, o local recebeu mais de 121 mil visitantes, além de 480 expositores.



Revendas Valley promovem edições do Meu Primeiro Pivô



As duas últimas semanas de maio foram movimentadas pela realização de três edições do projeto Meu Primeiro Pivô, evento organizado pelas revendas Valley que reúne produtores rurais e técnicos do setor para oferecer todas as informações relativas à irrigação por pivô central. No total, os encontros ocorridos reuniram mais de 300 produtores.

A primeira edição, promovida pela revenda Trabalho Máquinas Agrícolas no dia 15 de maio, foi na Fazenda João de Barro, do produtor Régis Guntzel, em Victor Graeff (RS). No dia 22, foi a vez da fazenda do produtor Marcos Rogério Franco, em Astorga (PR), que recebeu mais de 120 pessoas para o encontro, organizado pela Total Hidro. Por fim, no dia 29 de maio, a Fazenda Boa Vista, do produtor Bruno Peixoto, em Salto da Divisa (MG), sediou a última edição do Meu Primeiro Pivô, realizada pela Brasmáquinas.

Valley marca presença na Bahia Farm Show



Com uma edição histórica, a Bahia Farm Show comemorou os seus 15 anos em 2019 e contou com a presença da Valley durante a feira, entre os dias 28 de maio e 1º de junho. O evento, já considerado o maior do tipo nas regiões Norte e Nordeste, passou a se posicionar como uma das principais feiras agrícolas da América Latina, superando a marca de R\$ 1,9 bilhão em negócios – valor ainda maior do que o do ano passado, quando a Bahia Farm Show movimentou cerca de R\$ 1,8 bilhão.

Valley reúne 70 participantes em encontro sobre o cultivo de arroz irrigado

A cidade de Pelotas, no Rio Grande do Sul, foi a sede do evento “Alternativas para Pivô Central em Terras Baixas”, organizado pela Valley. O encontro reuniu mais de 70 pessoas e discutiu temas voltados para a produção do arroz irrigado por pivô central, abordando assuntos diversos e pertinentes ao tema, como a irrigação sustentável, as pastagens em várzea, os sistemas de irrigação ligados à produção pecuária, entre outros.



Equipe de vendas da Valley passa por treinamento

Com o objetivo de atualizar os profissionais ligados ao setor de vendas em relação às últimas tendências do mercado e às novidades desenvolvidas pela Valley para os seus clientes, a empresa iniciou o mês de julho com a realização do After Sales, um treinamento técnico que reuniu mais de 70 participantes. O foco do treinamento foi voltado para as novas tecnologias que, a cada momento, surgem no mercado para oferecer mais praticidade e resultados ao produtor rural. Em específico, foram abordadas as novidades relacionadas à telemetria – o controle remoto dos pivôs centrais Valley. O intuito é aperfeiçoar o atendimento pós-venda ao cliente Valley, conectando empresa e produtor.



Equipe Valley prestigia 16º Dia do Algodão, em Goiás

No dia 14 de junho, a Valley participou do 16º Dia do Algodão, realizado pela Associação Goiana de Produtores de Algodão (Agopa). O evento reuniu produtores, técnicos, fornecedores e representantes governamentais para um dia repleto de discussões sobre os principais desafios do setor produtivo de algodão, bem como as conquistas que o segmento vem alcançando.



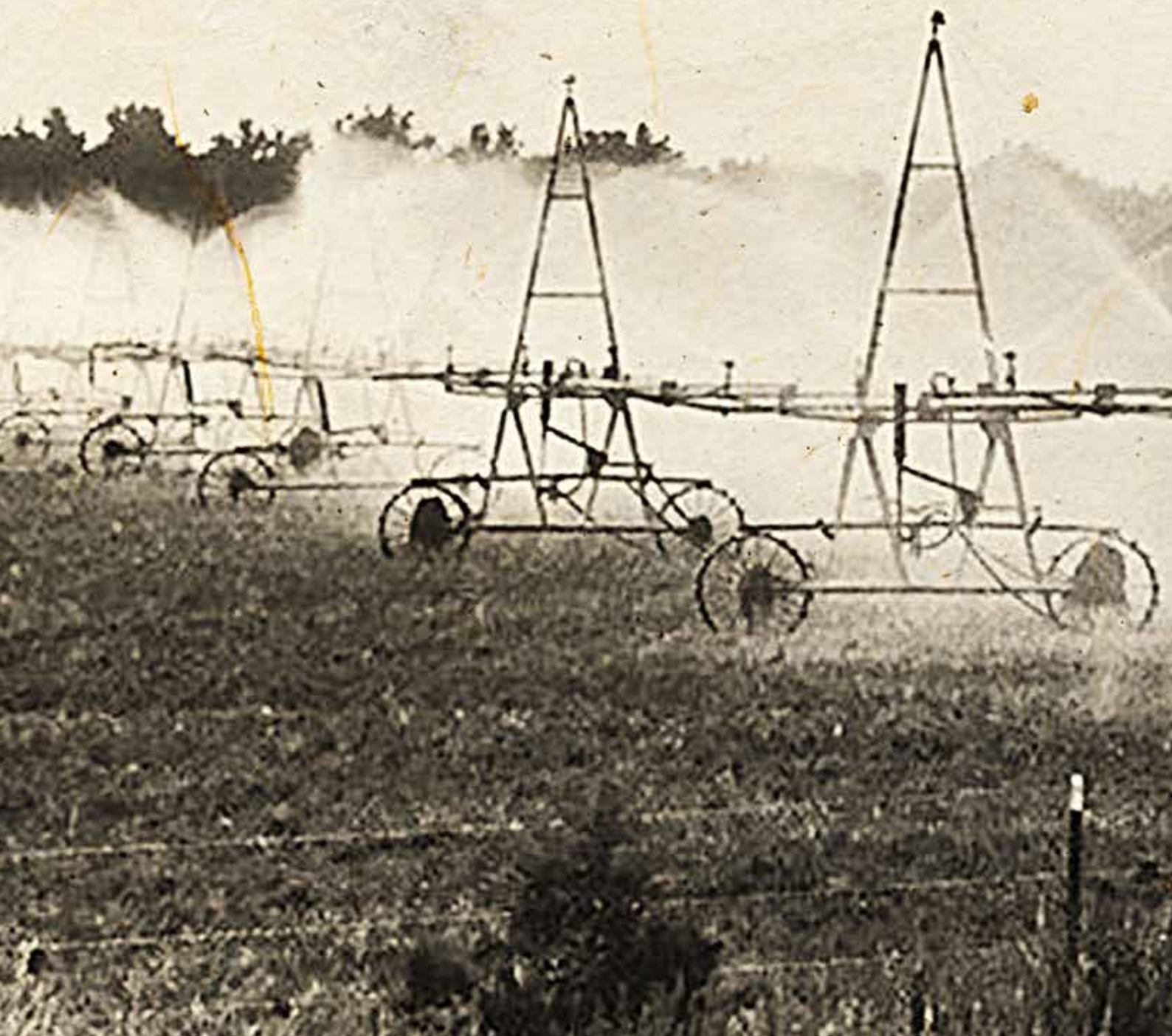
Palestras de especialistas da Valley integram programação de Dias de Campo

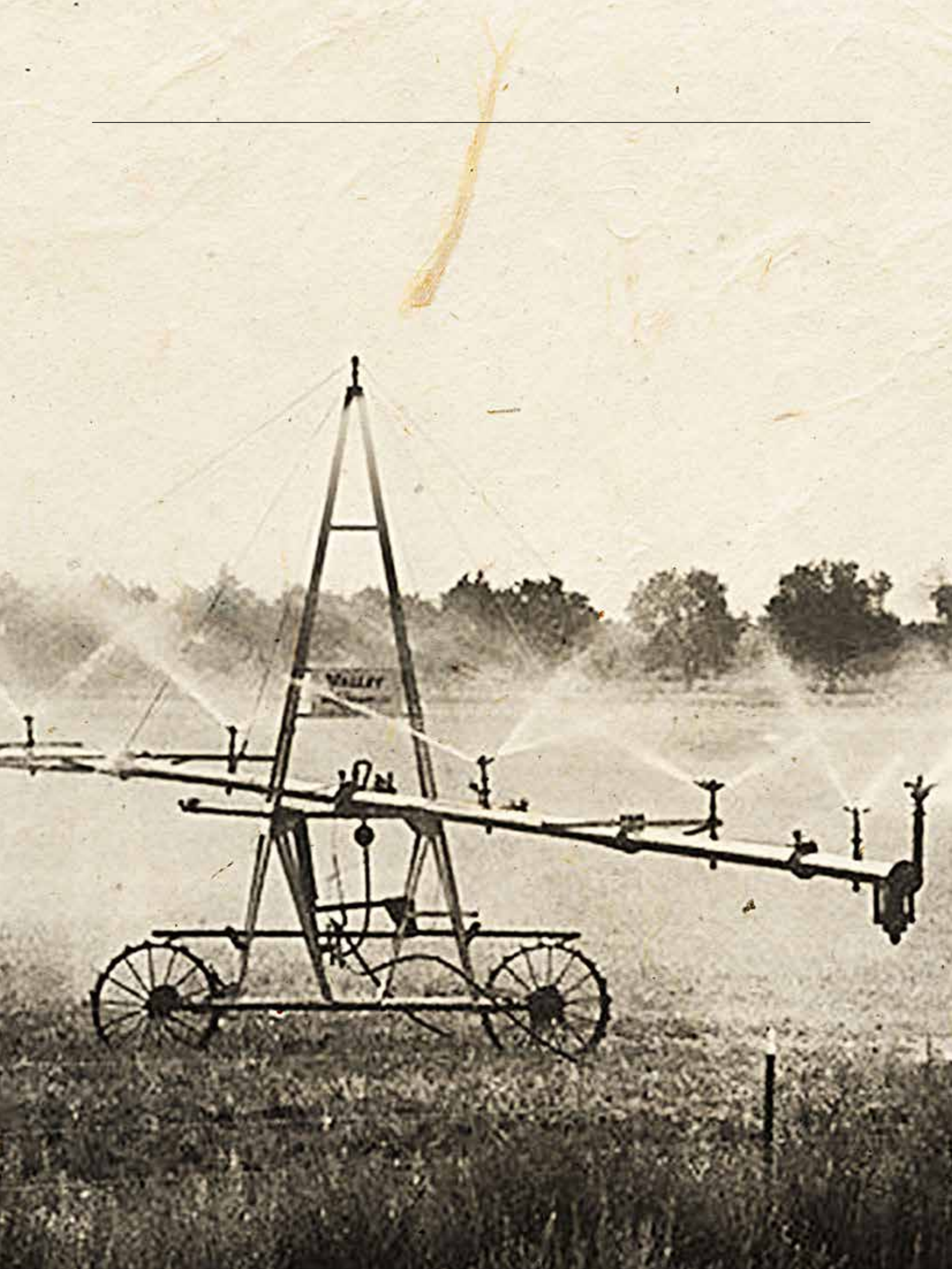


A nona edição do Dia de Campo da Fazenda Segredo, em Bataguassu (MS), contou com a participação de mais de 200 produtores regionais. Entre as novidades apresentadas, destaca-se um sistema de energia que combina a eletricidade, o diesel e o biogás para alimentar os pivôs Valley em funcionamento na fazenda. Já em Sorriso (MT), foi a equipe da Fazenda São José que sediou um dia de campo focado na discussão sobre as inovações da Irrigação 4.0. O encontro, promovido em julho pela revenda Irrigar, contou com cerca de 40 participantes. A propriedade, do cliente Arilton Riedi, conta com seis pivôs Valley em funcionamento, incluindo cinco unidades do X-Tec, um dos mais recentes modelos da empresa.

COMO ESTÁ O SETENTÃO NA AGRICULTURA 4.0?

Com a chegada da quarta revolução do setor agrícola, a Valley prepara-se para repetir o pioneirismo que caracteriza a empresa desde o fim dos anos 40. O segredo? A tecnologia







Rápida, automática, fácil, eficiente. É assim que a era digital em que vivemos se caracteriza, em que tudo está conectado. A evolução da tecnologia é mais acelerada que nunca, e o progresso realizado em poucos anos supera, muitas vezes, o que antes demorava décadas para acontecer.

A agricultura está no coração da revolução. Não é a primeira vez que o setor se reinventa, adaptando-se aos tempos que mudam e a uma nova geração que vive de acordo com novos paradigmas, novas regras, novas expectativas. Especialistas chamam a nova fase da agricultura, moderna, atualizada, inovadora, de Agricultura 4.0.

Estão ficando para trás os dias em que o controle dos processos da fazenda era direcionado para as mãos do produtor – tendência que marcou as últimas duas décadas de evolução do setor. Agora, estamos avistando – mais perto do que se imagina – o futuro da automação: máquinas inteligentes, indepen-

des e capazes de executar a ação ideal em qualquer situação. Tudo em nome da eficiência e da rentabilidade.

É como se a agricultura desenvolvesse um cérebro coletivo, que planeja os processos para que o produtor não tenha que planejar. E, agora, chegou a hora da irrigação se voltar para o futuro. Chegou a hora da Irrigação 4.0.

O setentão da Valley

Foi nos finais da década de 1940 que o primeiro pivô foi montado, nos Estados Unidos. Em 1948, ele já era uma tecnologia patenteada, e atraía as atenções de produtores pelas promessas de uma eficiência maior na irrigação das culturas.

Nos anos 50, foi a Valley que fabricou os primeiros pivôs movidos a energia elétrica (e não a energia hidráulica, como era comum na época). Nos anos 80, a empresa desenvolveu os produtos que viriam a se tornar, mais tarde, referências na telemetria – o controle remoto dos equipamentos de irrigação, que mudaria a realidade de milhares de



produtores em todo o mundo. Em 2008, a Valley lançou os painéis de controle dos pivôs com utilização de GPS. A telemetria se desenvolveu, com o lançamento do Basestation3 (2013) e a aquisição da tecnologia AgSense (2014).

Em 2017, surgiram os painéis inteligentes Icon, que proporcionam mais controle e mais personalização para o produtor. O pivô nunca foi tão fácil de gerenciar. No mesmo ano, com o pivô X-Tec, a Valley voltou a inovar o mercado, com um equipamento mais veloz, mais eficiente e que funciona até em terrenos acidentados, oferecendo, ainda, opções para a fertirrigação e a quimigação das lavouras. A irrigação passou a ser muito mais do que apenas a aplicação de água – ela se tornou a forma mais rentável e sustentável de produzir alimentos.

Em 2018, o mundo assistiu ao lançamento do Valley Scheduling, a plataforma global de manejo de irrigação, que faz uso inteligente da tecnologia da Irriger, que comanda os projetos de gerenciamento dos sistemas de irrigação e oferece total apoio ao produtor. A

“Estamos caminhando rapidamente para uma plataforma integrada, que vai unir todos os produtos em uma única solução entregue nas mãos do produtor.”

diversificação dos serviços oferecidos, personificada pela Irriger, também foi um marco que contribuiu para o crescimento do setor irrigante.

O que poderá nos aguardar no futuro? Como a Valley está transformando a Irrigação 4.0 em uma realidade acessível ao produtor? A resposta, de acordo com o gerente de Engenharia e Serviços da Valmont Brasil, Vinícius Melo, evidencia, mais uma vez, o pioneirismo da empresa.

“Estamos caminhando rapidamente para uma plataforma integrada, que vai unir todos os produtos em uma única solução entregue nas mãos do produtor. Em breve, a partir da nova parceria com a Prospera, anunciada este ano, vamos apresentar pivôs dotados de uma tecnologia totalmente nova – a inteligência artificial. Um pivô inteligente, independente e autônomo, capaz de tomar as decisões acertadas em qualquer momento, de acordo com cada necessidade”, revela Vinícius.

Pivô inteligente e independente

De acordo com o gerente, a conectividade é, simultaneamente, o elemento que define a nova geração da irrigação e o seu maior desafio. “Para chegarmos ao objetivo, que é a conectividade total dos produtos Valley, é necessário que cada uma das tecnologias de base esteja 100% otimizada. A Valley é a única empresa do mercado que oferece as três grandes tecnologias de conexão – satélite, GSM e rádio. É essa versatilidade que nos permite estar sempre um passo à frente”, aponta.

Para Vinícius, a nova era da Valley vai ajudar a responder a uma questão cada vez mais presente: como a agricultura poderá dar conta de alimentar uma população cada vez maior? “A nova geração precisa de resultados mais rápidos. E a solução para atender a essa tecnologia é muito clara: é a tecnologia. Não é mentira afirmar que a Valley já está inserida na Agricultura 4.0. Já trabalhamos com a tecnologia em primeiro lugar há muito tempo”, avalia ele.

O resultado de todo esse trabalho já se vislumbra em todo o mundo. A irrigação por pivô central já é a forma de irrigação que mais cresce no Brasil. Em 2010, dentro da área total irrigada em nível nacional, de 4.336.590 hectares, os pivôs cobriam um total de 52 mil hectares. Apenas oito anos depois, a área ocupada por pivôs no Brasil saltou para 92 mil hectares, de um total de 6.023.087 hectares irrigados.

Desde o início, o crescimento da Valmont é incontestável. Já estamos em mais de 100 países. Empregamos mais de 10.600 pessoas em todo o mundo, nas mais de 80 unidades de fabricação espalhadas pelo globo. São mais de US\$ 2.7 bilhões movimentados em vendas.

O pivô central sempre representou a evolução da tecnologia no setor da irrigação. Por isso, nos dias de hoje, a situação não é diferente. E a Valley, líder de mercado, com a inovação e o pioneirismo enraizados no seu DNA, está na vanguarda desse crescimento.

Em todo o mundo, a Valley já responde por mais de 10 milhões de hectares irrigados. São 10 milhões de motivos que comprovam o valor do pivô central Valley e o significado que ele continuará tendo para o futuro da irrigação, da agricultura e do mundo.





i-WOB2®

Mais de 750 mil hectares instalados com tecnologia Wobblers®.
Com i-WOB2® ficou ainda melhor...

- Opera com pressões de 6 a 15 PSI (0.41 bar a 1.03 bar).
- Maior resistência e robustez.
- Capa protetora integrada com suporte para bocais extras.
- 4 diferentes tipos de defletores:



PLACA CINZA:
Gotas Pequenas
Ideais para germinação e sementes pequenas
Ideal para HF
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 e cultivos adensados como cana-de-açúcar e pastagem
Ângulo Baixo

A gota adequada para cada cultivo com o melhor desempenho do mercado
raio de alcance e padrão de molhamento garantindo **maior eficiência de irrigação.**

CHECK PIVOT:

O APLICATIVO PARA FACILITAR A MANUTENÇÃO DOS PIVÔS

Utilizando informações coletadas em 15 anos, a Valmont apresenta a solução mais moderna para o controle da saúde dos equipamentos de irrigação

Vivemos em uma época marcada pela tecnologia. Tarefas que, antigamente, demandavam esforço e tempo são desempenhadas por máquinas. Informações que requeriam atualizações constantes são, hoje, coletadas de forma automática por softwares. A agilidade e a inovação estão chegando em todos os processos que envolvem o pivô central. Todos mesmo. Inclusive na importantíssima (e muitas vezes esquecida) etapa de manutenção.

A Valley inova, mais uma vez, ao apresentar um aplicativo para smartphones que auxilia no monitoramento da manutenção do pivô central. O Check Pivot tem um conceito simples: indicar ao representante Valley quais componentes devem ser acompanhados, de acordo com o tempo de uso do pivô. “O Check Pivot foi desenhado para verificar quase 5 mil itens do pivô. Para chegarmos a essa lista tão extensa e abrangente, utilizamos como base dados reais coletados a campo nos últimos 15 anos, que mostram todos os erros e falhas que podem ocorrer no equipamento, em qualquer situação possível. Após colher esses dados, organizamos tudo em uma lista de itens, e transformamos isso em um sistema de verificação, em que o software percorre um passo a passo com o objetivo de identificar qualquer anomalia no funcionamento do pivô”, explica o gerente de Engenharia e Ser-



viços da Valmont Brasil, Vinícius Melo.

O objetivo principal do Check Pivot, desenvolvido pela equipe brasileira da Valmont, é contribuir para a máxima longevidade do pivô Valley, garantindo que ele funcione de forma eficiente e sem interrupções na irrigação das culturas, assegurando uma lavoura bem irrigada e saudável, e evitando custos imprevistos e desnecessários da parte do produtor.

“Existem três tipos de manutenção: a preventiva, a corretiva e a preditiva”, sinaliza Vinícius. “A corretiva é a mais dispendiosa – é quando uma peça é trocada porque já estragou e parou de funcionar.

Nessas situações, o produtor sofre prejuízos, já que o equipamento pode ficar parado até se resolver o problema. No caso da preventiva, o custo também é alto, já que a peça é trocada, por exemplo, após um determinado número de quilômetros rodados ou horas de funcionamento, independentemente de apresentar, ou não, alguma falha”, descreve.

O que o aplicativo executa é o terceiro tipo: a manutenção preditiva. “Ao analisar absolutamente todos os dados referentes à atividade do pivô, em determinado momento, o Check Pivot é capaz de informar ao produtor sobre o melhor momento de efetuar determinada manutenção, seja uma simples troca de óleo, ou a substituição de uma peça essencial para o pivô”, diz o gerente.

Assim, o produtor apenas faz a manutenção quando ela é necessária, e com a frequência ideal, evitando despesas desnecessárias e se resguardando de

“O Check Pivot é capaz de informar ao produtor sobre o melhor momento de efetuar determinada manutenção”

prejuízos imprevistos. O aplicativo leva em consideração até a quantidade de tempo decorrido desde a última manutenção, de forma a calcular quando uma determinada peça precisa de atenção.

“O tempo útil de cada peça depende de muitos fatores. Em regiões mais secas, o pivô chega a ficar ligado quase 3 mil horas por ano. Em outras, não há necessidade de usar o equipamento por mais de 400 horas. É claro que, no primeiro caso, as peças vão precisar de manutenção com mais frequência, por isso, o software também inclui essa divergência na sua análise”, ressalta Vinícius.

Na sua primeira utilização, o Check Pivot indica os itens do pivô a serem monitorados após uma safra (ou após as primeiras 400 horas depois da instalação). Assim, ele consegue identificar os problemas ainda antes do equipamento entrar em funcionamento na safra seguinte, permitindo que todas as questões sejam resolvidas no tempo certo – e com o menor custo possível.

“Vale apontar, ainda, que esta é apenas a primeira versão do aplicativo. Futuras atualizações vão acrescentar cada vez mais funções, conferindo ainda mais controle ao cliente e permitindo uma análise ainda mais completa e técnica. Não facilita apenas o trabalho do produtor, mas também o do técnico que visita a fazenda. É uma ferramenta que vem responder a todas as necessidades de manutenção dos pivôs Valley”, avalia Vinícius.

O Check Pivot está disponível para smartphones com os sistemas operativos Android e iOS. Por enquanto, apenas revendedores e técnicos Valley estão credenciados a utilizarem.



Sucesso TOTAL

A Total Hidro Sopasto, revenda Valley nas regiões de Paranaíba e Londrina, no Paraná, enfrenta o desafio de promover o uso do pivô em um Estado que, historicamente, não tem a tradição da irrigação. Em poucos anos, a missão já está sendo cumprida

Um dos atrativos da irrigação é a garantia de resultados melhores nas colheitas, mesmo em regiões onde o clima não é caracterizado por secas frequentes. A distribuição otimizada da água e o controle proporcionado por sistemas de irrigação, como os pivôs centrais, significam que o produtor tem nas suas mãos o poder de se adequar a cada situação, aperfeiçoando todos os processos da lavoura.

Em função disso, a Valley preocupa-se em levar a irrigação a todas as regiões do país, facilitando o acesso aos seus benefícios a cada vez mais produtores brasileiros. Na região de Paranaíba (PR), a empresa está representada – e muito bem – pela Total Hidro Sopasto. Fundada em 2014, a organização tornou-se revenda Valley dois anos depois, e vem contribuindo especialmente para a popularização do pivô na região Sul.

Sediada em Paranaíba e com representantes atuando, também, em Londrina (PR), a revenda conta com 16 profissionais capacitados para atender a qualquer demanda relativa aos produtos e serviços Valley, e trabalha, ainda, como o próprio nome indica, com soluções hidráulicas para propriedades rurais, apesar de o seu foco principal ser o pivô central Valley.

O quadro de funcionários da Total Hidro é composto por profissionais experientes no setor irrigante, conforme explica um dos seus sócios-proprietários, Leandro Friedrichsen. “Temos engenheiros agrônomos, administradores e outras especialidades, sem contar os técnicos de montagem dos equipamentos. A maior parte dos nossos colabo-





“Temos engenheiros agrônomos, administradores e outras especialidades, sem contar os técnicos de montagem dos equipamentos. A maior parte dos nossos colaboradores já tem mais de 10 anos de experiência”

radores já tem mais de 10 anos de experiência”, destaca.

A empresa oferece, também, os serviços de consultoria e gerenciamento dos sistemas de irrigação, por meio de um técnico ligado à Irriger. “É importante que o cliente tenha acesso a essa parte de consultoria, para oferecermos um pacote completo, que vai além da instalação do pivô”, diz Leandro.

A busca pela solução mais adequada para cada cliente foi exatamente o que viabilizou a transformação da Total Hidro Sopasto em uma revenda Valley. Tudo começou com um atendimento igual a tantos outros. “Um cliente nos procurou, interessado em investir em um pivô central para a sua fazenda, mas, na época, não trabalhávamos com essa forma de irrigação. Decidimos encaminhá-lo para a melhor empresa do mercado de pivôs, a Valley. Depois desse atendimento, a nossa relação com a Valley se desenvolveu, e acabamos nos tornando uma revenda”, relembra o sócio-proprietário.

De lá para cá, as atividades da Total Hidro Sopasto priorizam a popularização do pivô central na região do Paraná. No fim de julho, a empresa acompanhava 15 clientes com pivôs instalados e se preparava para a implantação de quatro novos equipamentos. Além disso, existiam pelo menos 50 novos pivôs em fase de planejamento e orçamento. Porém, a promoção da importância dos equipamentos de irrigação ainda é o principal desafio enfrentado pela revenda.

“Existem poucos produtores irrigantes no Paraná. É uma questão cultural. Como o clima aqui não é tão agressivo como em outras regiões do Brasil, muitos produtores desconsideram o pivô como uma opção interessante para eles. Mas é importante deixar claro que regis-



“Registramos aumentos expressivos de, em média, 50% na produtividade das fazendas da região após a instalação de sistemas de irrigação, independentemente do clima”



tramos aumentos expressivos de, em média, 50% na produtividade das fazendas da região após a instalação de sistemas de irrigação, independentemente do clima”, conta.

Outro detalhe importante, de acordo com Leandro, é que as últimas três safras da região foram prejudicadas pela seca, o que tem levado cada vez mais clientes a diversificarem as suas opções de irrigação para resgatar ou manter a produtividade. “Temos um cliente que adquiriu dois pivôs. Ele colheu, na última safra, 150 sacas de milho por hectare debaixo de um deles, e 165 sacas debaixo do outro. A maioria dos produtores esforça-se para chegar às 100 sacas, sem o pivô. É uma diferença notável”, avalia.

Como forma de aprimorar a divulgação das vantagens que os pivôs centrais podem oferecer, a Total Hidro vem apostando na realização de eventos, como o Meu Primeiro Pivô, projeto realizado pela Valley periodicamente em todo o país. “Encontros como esses, em que os produtores podem ver de perto o funcionamento de um pivô e esclarecer todas as suas dúvidas com especialistas da Valley, são muito valiosos. A última edição que organizamos, em maio, reuniu mais de 100 produtores em Astorga, foi um sucesso”, comenta.

Além do Meu Primeiro Pivô, a Total Hidro Sopasto também promove outros eventos que estimulam a participação dos clientes e produtores da região, engajando-os na busca pela eficiência na irrigação. “Estamos envolvidos na realização de dias de campo, por exemplo. Percebemos que esses projetos vêm popularizando o pivô nos últimos três anos, e a perspectiva para o futuro é muito boa. São cada vez mais produtores interessados – tanto, que estamos com planos de expandir a nossa empresa para outros locais”, acrescenta Leandro.



GERENCIAMENTO REMOTO DO PIVÔ AO ALCANCE DE SUAS MÃOS.



VALLEYIRRIGATION.COM.BR



No campo

34.

**X-Tec transforma
lavoura de algodão
com irrigação mais
veloz e rentável**

42.

**Irrigação potencializa
produção de Citrus
nas fazendas Costa
Mello**

48.

**Conheça o produtor
que é bicampeão
do Desafio CESB
de Máxima
Produtividade de Soja**



X-TEC TRANSFORMA LAVOURA NO MATO GROSSO

Irrigação com mais velocidade, mais economia e mais rentabilidade para o produtor. A tecnologia da Valley muda os resultados de uma fazenda que trabalha com plantio de algodão há 20 anos



Quem passa pela Fazenda São José, no município de Sorriso (MT), não sai da propriedade sem se impressionar. Comandada pelo produtor Arilton César Riedi, a extensa plantação de algodão estende-se por 2.600 hectares. É como se uma nuvem, branca e macia, estivesse cobrindo todo o solo, até onde o horizonte encontra o céu.

A fazenda foi fundada há 40 anos, e Arilton passou metade desse tempo se dedicando ao plantio de algodão. Nos primeiros anos, a lavoura era inteiramente trabalhada em sequeiro, mas logo a equipe percebeu a necessidade de uma adaptação.

Foi então que, 15 anos atrás, se instalou o primeiro pivô central Valley na propriedade. De lá para cá, a diferença do algodão irrigado para o sequeiro já se torna evidente. “Desde o início, registrávamos uma certa qualidade e produtividade agregadas a esse pivô. Mesmo quando os resultados no sequeiro oscilavam, a rentabilidade no irrigado era mais constante”, lembra o agrônomo da fazenda, William Gomes.

Mais recentemente, a equipe decidiu que estava na hora de uma mudança. A ampliação do sistema de irrigação foi uma escolha natural para virar a página na história da Fazenda São José, iniciando um capítulo com mais produtividade e segurança, como explica o próprio Arilton.

“Procuramos a Valley novamente, quase 14 anos depois da implantação do nosso primeiro pivô. Contratamos cinco pivôs X-Tec, que foram montados no ano passado e entraram em funciona-



“A irrigação nos ajuda a alcançar o nosso teto produtivo com muito mais facilidade. Se eu plantasse apenas em sequeiro, a chance de ficar no prejuízo seria significativa”

mento em abril deste ano”, revela.

Revolução. O X-Tec mostrou-se a solução ideal para a propriedade. O equipamento pioneiro da Valley proporciona uma irrigação mais rápida e eficiente em relação à maioria dos pivôs, graças à tecnologia FastPass, que resulta em uma máquina que permite um movimento constante e acelerado, executando a irrigação em um período curto de tempo, mesmo em terrenos acidentados. A aplicação constante da água também significa que a irrigação é uniforme e altamente controlável.

“Quando nos apresentaram o X-Tec, pensamos imediatamente na possibilidade de reduzir a lâmina de irrigação, já que o algodão não precisa de um volume muito grande de água. O pivô também é perfeito para a fertirrigação e a aplicação de inseticidas, que evita perdas significativas no campo e assegura uma

colheita sólida e em quantidade alta”, avalia o produtor.

Arilton salienta que a verdadeira vantagem do pivô central, especificamente, do X-Tec, é a economia no uso da energia elétrica. “Graças à velocidade do equipamento, somos capazes de irrigar, praticamente, apenas no horário reservado, entre as 21h e as 6h, quando a energia é menos dispendiosa, e o pivô fica ligado praticamente durante todo esse período. É esse fator que nos coloca em uma posição confortável no mercado, em que conseguimos obter, com consistência, uma colheita que supera os custos de produção”, enfatiza.

Toda a fazenda se sustenta a partir dos rendimentos obtidos na colheita e venda do algodão. Assim, é muito urgente que a produtividade se mantenha

em níveis sustentáveis e consistentes. “Na última safra, colhemos cerca de 340 arrobas por hectare, na área irrigada, que totaliza 880 hectares. Já no sequeiro, a média foi de 270 arrobas. A irrigação nos ajuda a alcançar o nosso teto produtivo com muito mais facilidade. Se eu plantasse apenas em sequeiro, a chance de ficar no prejuízo seria significativa”, explica Arilton.

Para o produtor, o enfoque na irrigação e, também, na genética do algodão, que resulta em um produto final de alta qualidade, é a estratégia que explica o sucesso de todo o empreendimento. “Somando a eficiência que a irrigação nos proporciona à busca por um produto base de qualidade diferenciada, o resultado só pode ser positivo. Para nós, fez uma diferença impressionante”, considera.



LEVANTAMENTO MOSTRA CRESCIMENTO EXPLOSIVO DAS ÁREAS IRRIGADAS COM PIVÔ CENTRAL

Estudo é fruto de pesquisas extensas da ANA e da Embrapa que comprovam o avanço do sistema em nível nacional – e destaca a irrigação como o caminho para o futuro da agricultura brasileira

O crescimento da irrigação e da utilização do pivô central em todo o Brasil é inegável. A promessa de uma eficiência maior e a segurança da produção são fatores que conquistam cada vez mais produtores, de Norte a Sul do país.

Agora, é possível confirmar essa tendência com estatísticas oficiais. No início de julho, a ANA (Agência Nacional de Águas) e a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) lançaram o resultado de uma pesquisa extensiva e extremamente completa: o Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil.

O estudo oferece não só um retrato fiel da realidade da irrigação por pivô no país, mas também comprova o seu impressionante crescimento, resgatando dados que remontam até 1985.

A pesquisa constatou, por exemplo, que a área irrigada por pivôs centrais no Brasil (em 2017, calculada em 1,476 milhão de hectares) é 47 vezes superior à registrada em 1985. Mais recentemente, o crescimento tornou-se proporcionalmente ainda maior – desde 2010, a área triplicou.

O estudo também revelou que os Estados de Minas Gerais, Goiás, Bahia e São Paulo respondem pela maior parte dos pivôs centrais no Brasil – juntas, as quatro unidades federativas acumulam 77% da área irrigada total. Os três principais municípios irrigantes são Unai (MG), Paracatu (MG) e Cristalina (GO).

Diversos outros dados destacam o



“Temos menos área irrigada do que o Irã, por exemplo. O Brasil é, hoje, um dos poucos países que ainda têm espaço para crescer no que diz respeito à irrigação.”

Confira nas próximas páginas um infográfico sobre os principais números da pesquisa



crescimento surpreendente da utilização do pivô central no Brasil, comprovando a satisfação dos produtores que investem nessa forma de irrigação. Porém, de acordo com o pesquisador da Embrapa, Daniel Guimarães, o país ainda tem muito espaço para crescer.

“Temos menos área irrigada do que o Irã, por exemplo. O Brasil é, hoje, um dos poucos países que ainda tem espaço para crescer no que diz respeito à irrigação. Isso pode trazer benefícios importantes para nós, já que isso se torna uma oportunidade para atender à demanda crescente por alimentos, decorrente da expansão populacional”, comenta Daniel.

O pesquisador salienta, ainda, que a superioridade do pivô, e da irrigação em geral, são elementos que não podem ser ignorados no mercado. “A agricultura irrigada é o caminho. As áreas para agricultura sem risco já estão ocupadas. Por isso, para evitarmos a exploração de áreas mais arriscadas e o desflorestamento excessivo, a irrigação vem como uma solução. O produtor está ficando mais consciente e começa a perceber isso, além das mudanças climáticas, que já vêm prejudicando lavouras em sequeiro”, diz.

Além disso, Daniel enfatiza que o crescimento da irrigação no Brasil precisa do apoio do governo. “Precisamos de mais políticas públicas nessa área. A irrigação traz muitas soluções e é um investimento com um excelente retorno. O pivô central é a forma mais eficiente que existe para culturas grandes, como a soja. Isso é comprovado nos Estados Unidos, por exemplo, desde os anos 50. E, além disso, é o que mais cresce, pela sua versatilidade, já que pode ser usado para controle de pragas, adubação, etc.”, avalia o pesquisador.

MAPA DA IRRIGAÇÃO

O retrato das áreas irrigadas no Brasil



Um raio-x com base no Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil, produzido pela Agência Nacional de Águas (ANA) em parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), lançado em julho deste ano



Área de agricultura irrigada por pivôs centrais = 1,476 milhão de hectares em 2017 (o equivalente a 2,5 vezes o território do Distrito Federal).



Área de agricultura irrigada por pivôs centrais em 2017 é 47 maior do que em 1985; 3 vezes maior do que em 2000.t



Minas Gerais, Goiás, Bahia e São Paulo concentram 77% da área total - respectivamente, 31%, 18%, 15% e 13%.



Novos polos de pivôs centrais em Mato Grosso e Rio Grande do Sul, que surgiram mais recentemente, com crescimento em ritmo superior aos demais Estados, resultando em 8% da área nacional para cada unidade da Federação.



Os três principais municípios irrigantes são Unai (MG), Paracatu (MG) e Cristalina (GO). Nesta macrorregião, são 2.558 pivôs ocupando 191 mil hectares.

Municípios com área equipada de pivôs centrais acima de cinco mil hectares em 2017

UF Município	Área equipada (ha)	Nº de pivôs	Área média (ha/pivô)
MG Unai	65.930	765	86
MG Paracatu	65.555	1029	64
GO Cristalina	59.089	764	77
BA Barreiras	37.908	367	103



O Oeste Baiano é o polo com maior área coberta por pivôs: são 147.087 hectares.

PIVÔ IMPULSIONA CITRICULTURA NO SUDESTE

No país líder mundial em Citrus, equipamento transforma produção nas fazendas Costa Mello. A equipe encontrou na irrigação Valley a resposta para todas as necessidades

É bonito demais ver os pés carregados de frutas, a colheita a todo o vapor e toneladas de limão, laranja, lima e tangerina serem embaladas e enviadas para todo o país. A excelência e a qualidade dos produtos do grupo Costa Mello evidenciam um trabalho guiado por muita dedicação, conhecimento e tecnologia.

Ao todo, são três propriedades no interior de São Paulo e Minas Gerais. Dedicados ao plantio de frutas cítricas, os empreendimentos se tornaram uma referência no mercado regional e, com o crescimento dos negócios, veio a necessidade de se atualizar e investir em tecnologias que pudessem garantir mais rentabilidade. A irrigação tornou-se, então, uma parte absolutamente fundamental da produção nas fazendas.

Uma delas, situada em Iturama (MG), é dedicada exclusivamente ao plantio de limão tahiti. São mais de 300 hectares totalmente irrigados – e metade dessa área é atendida por três pivôs centrais Valley. Instalados em 2005, 2006 e 2012, os equipamentos responderam a uma forte necessidade de eficiência na fazenda.

“Passamos por outras formas de irrigação e ainda fazemos uso delas em algumas áreas, mas só o pivô nos permitiu ampliar a área plantada no terreno. Além





"A irrigação é perfeita
e o custo com energia
elétrica é baixo. O
pivô otimizou demais
a produção"



disso, em comparação com outras ferramentas convencionais, o pivô quase não requer mão de obra, já que um só operário consegue controlar todos os equipamentos. A irrigação é perfeita e o custo com energia elétrica é baixo. O pivô otimizou demais a produção”, diz Edvaldo da Costa Mello, proprietário do local.

A produção na fazenda de Iturama começou em 1984 e, de lá para cá, a importância da irrigação foi evidenciada. As condições climáticas secas e quentes da cidade do Triângulo Mineiro exigiram um investimento completo. Hoje, toda a fruta colhida na propriedade é plantada debaixo de um pivô ou em terrenos atendidos por outras formas de irrigação.

“Aqui, sem irrigação, é melhor nem plantar. Não é viável plantar no sequeiro. O pivô viabilizou a ampliação da nossa produção, o que nos deixa muito satisfeitos, porque os outros métodos que utilizamos apresentam essa limitação. No total, contamos com mais de mil hectares de frutas plantadas – a maior parte, irrigada por pivô”, reforça Edvaldo.

“Se não fosse a ajuda do pivô, não conseguiríamos a produção que temos hoje. Com ele, chegamos a atingir até 90 toneladas por hectare. Não adianta ter todo o sistema de produção planejado e instalado se faltar o essencial, que é a água. A distribuição dessa água é fundamental, e vem através do pivô”

A aplicação constante de água e a possibilidade do seu uso eficiente não são as únicas vantagens. A produtividade da propriedade mineira também impressiona, como informa o gerente da fazenda, Marcos Alberto Lemes.

“Se não fosse a ajuda do pivô, não conseguiríamos a produção que temos hoje. Com ele, chegamos a atingir até 90 toneladas por hectare. Não adianta ter todo o sistema de produção planejado e instalado se faltar o essencial, que é a água. A distribuição dessa água é fundamental, e vem através do pivô”, conta.

Entre todas as opções disponíveis – e mesmo entre aquelas que foram testadas e comprovadas na fazenda – foi o pivô que se destacou. Hoje, o grupo Costa Mello oferece ao mercado colheitas de alta qualidade de limão tahiti, laranja pera, lima Sorocaba, lima verde, lima da Pérsia e tangerina ponkan. E, para o futuro, o crescimento é a palavra-chave. “O céu é o limite”, comemora Edvaldo.



TRACTION IRRIGATION

||||| O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO PARA SUA SAFRA |||||



- ✓ Menor compactação do solo
- ✓ Excelente autolimpeza
- ✓ Composto especial
- ✓ Tração na medida certa

||||| LINHA
ESPECÍFICA
PARA |||||

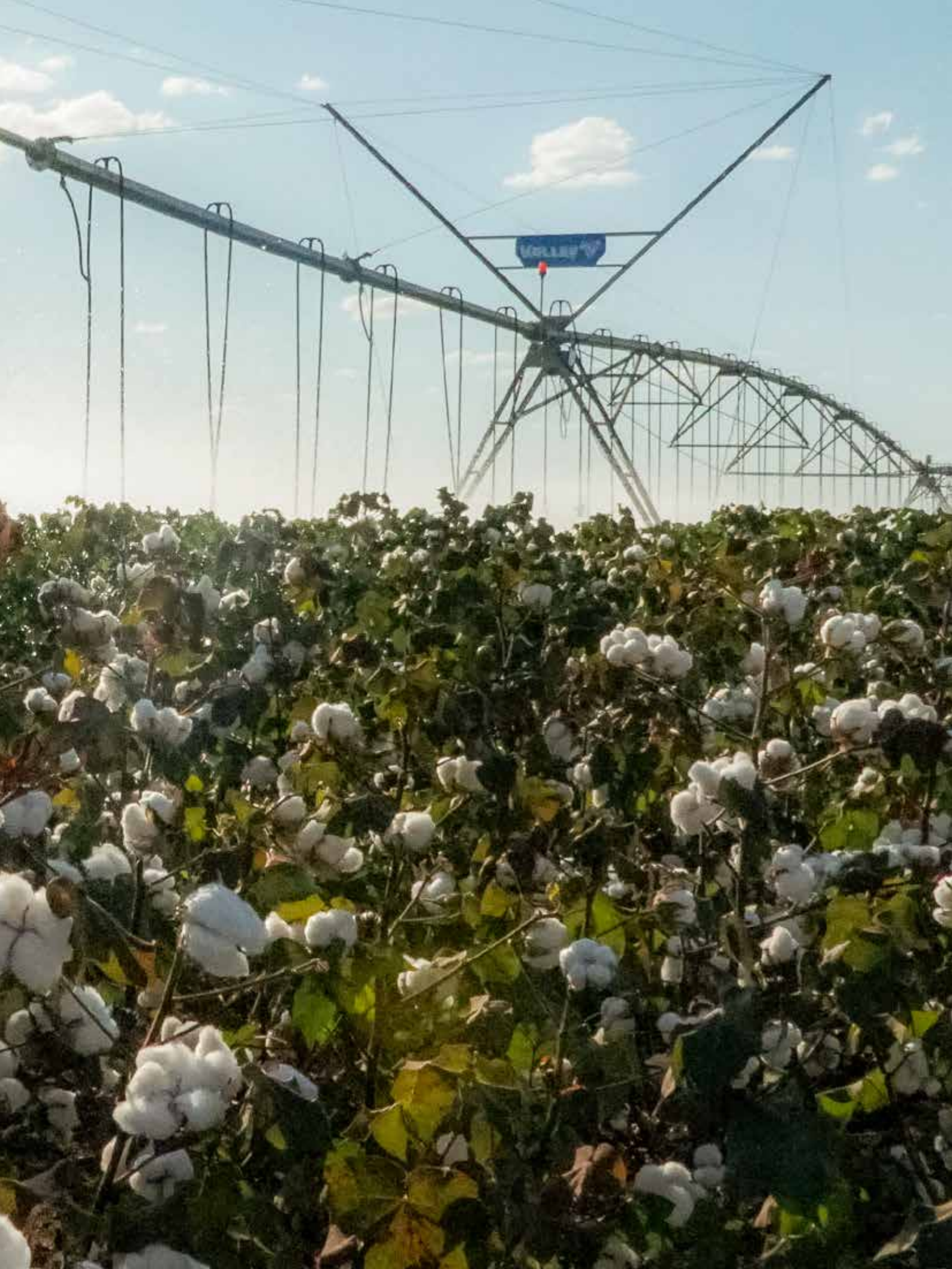
||||| PIVÔ DE
IRRIGAÇÃO |||||

Disponível em todas as revendas Titan | Goodyear



www.titanlat.com.br • SAC 0800 723 2476 • (11) 99770-4496





A MELHOR SAFRA DE SOJA DO BRASIL

Bicampeão do Desafio CESB de Máxima Produtividade de Soja, com uma produtividade impressionante de 123,88 sacas por hectare, Maurício De Bortoli encontrou no pivô a segurança necessária para multiplicar os resultados da lavoura

Alimentar o mundo. Uma missão importante e, ao mesmo tempo, muito desafiadora. Como é possível assumir tamanha responsabilidade? A soma de fatores como o progresso das tecnologias, a dedicação dos produtores e o investimento das economias internacionais torna possível cumprir o objetivo, e, na era da Agricultura 4.0, a produtividade está no centro da equação.

E, a lavoura de soja mais produtiva do Brasil está no Sul do país. Pela segunda vez, o produtor gaúcho Maurício De Bortoli, de 40 anos, recebeu o título, na 11ª edição do Desafio CESB de Máxima Produtividade de Soja, realizado pelo Comitê Estratégico Soja Brasil (CESB).

O objetivo da premiação é simples: identificar, entre os mais de quatro mil participantes, quem é aquele que atingiu a produtividade mais alta no plantio da soja. Este ano, Maurício, de Cruz Alta (RS), levou o prêmio para casa, após o resultado divulgado em 18 de junho. Lado a lado do irmão, Eduardo, ele comanda a fazenda onde se encontra o talhão que lhe deu a vitória – onde





o número incrível de 123,88 sacas colhidas por hectare foi registrado. A quantidade colhida representa mais do que o dobro da média nacional (53,4 sacas por hectare, de acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento, a Conab).

Maurício trabalha na gestão das nove propriedades da família, todas localizadas no Rio Grande do Sul. São quase 10 mil hectares plantados – o que já representa uma conquista por si só, quando comparados aos 70 hectares onde o seu avô, Aquelino, começou a plantar trigo, em 1977.

Mas, o que explica a produtividade abundante do terreno de Maurício? De acordo com o próprio produtor, o segredo se sustenta em três pilares. “Genética, o conhecimento do ambiente onde a lavoura é feita e, por fim, mas não menos importante, o manejo”, revela o produtor, pouco mais de um mês após receber a cobijada premiação.

No que diz respeito ao manejo, um aspecto sobressai: a irrigação. Do total dos terrenos plantados em todas as propriedades, praticamente um terço é irrigado. E a forma escolhida para irrigar as lavouras não deixa espaço para dúvidas.

“A partir de 2005, comecei a investir em pivôs centrais Valley. Pesquisamos muito antes de selecionar a irrigação mais adequada, e o pivô foi a decisão acertada. Hoje, trabalhamos com 30 pivôs. Todos esses pivôs atendem a uma área de mais de 3 mil hectares”, descreve Maurício.

O produtor ressalta que a irrigação tem o seu valor confirmado, mesmo apesar das condições climáticas favoráveis à atividade no sequeiro, na região Sul. “Independentemente da quantidade de chuvas, sempre temos a expectativa que as áreas irrigadas vão produzir, no mínimo, 12% a mais do que o sequeiro, mesmo quando o ano é propício para a soja. Em anos





“O número incrível de 123,88 sacas colhidas por hectare foi registrado. A quantidade colhida representa mais do que o dobro da média nacional”





mais secos, essa diferença pode subir até os 50%”, avalia.

Essa diferença foi confirmada durante as avaliações da produtividade média das suas lavouras. No sequeiro, foram calculadas 85,8 sacas por hectare. Já nas áreas irrigadas, esse número saltou para 107,1.

A importância do pivô pode não ser tão decisiva como nas regiões mais áridas do país, mas Maurício é firme na sua decisão de manter os sistemas de irrigação. “Sem a irrigação, eu ainda conseguiria produzir, mas o pivô oferece segurança. Com o pivô, o clima deixa de ser tão importante. Retiramos essa imprevisibilidade do sistema de produção, o que deixa todo o processo mais controlável e, por isso, eficiente”, comenta.

É evidente que uma produtividade tão expressiva não se alcança sem uma boa dose de conhecimento. “Usamos toda a tecnologia que podemos para

“Usamos toda a tecnologia que podemos para aperfeiçoar e complementar a irrigação. É tão importante saber quando irrigar, quanto a hora certa de desligar o pivô.”

aperfeiçoar e complementar a irrigação. É tão importante saber quando irrigar, quanto a hora certa de desligar o pivô. É válido salientar, ainda, que o pivô também contribui para o aumento do acabamento e da qualidade geral das sementes de soja, que comercializamos”.

O manejo ainda se caracteriza por um sistema meticuloso de rotação de culturas. No verão, Maurício planta soja e milho. No inverno, ele cultiva uma mistura extensa de plantas, desde o nabo até a ervilha, passando pela cevada e pela aveia, com o objetivo de vender os grãos.

Sobre o futuro, Maurício não tem dúvidas. As novas tecnologias são o foco para as suas fazendas, daqui em diante. Aplicadas da forma correta – e, é claro, lado a lado da irrigação por pivô –, elas serão capazes de aumentar ainda mais a excelente produtividade das suas culturas. **P**

Grandes ideias

54.

A história de sucesso do produtor de arroz que conseguiu cortar os gastos pela metade, sem alterar a produtividade

58.

Assessoria técnica da Irriger ajuda produtor goiano a multiplicar a variedade das lavouras e a aumentar o lucro

63.

Conheça mais sobre o seguro de equipamentos de irrigação da DLL Corretora de Seguros

Cortando os custos pela metade!



PRODUTOR BERNARDO ALVAREZ

No Rio Grande do Sul, o experiente produtor que planta arroz desde os anos 70 reduziu os gastos em 50% após investir no pivô central, sem alterar a produtividade

De Norte a Sul, em todos os Estados do Brasil, é difícil encontrar uma família que não inclua o arroz no cardápio. Para manter o país bem abastecido deste alimento tão importante e tão representativo da culinária nacional, contamos com os produtores que se esforçam todos os dias para levar o cereal para as mesas de praticamente todos os brasileiros.

Com essa missão, vem uma dose alta de responsabilidade e a demanda sempre elevada significa que quem planta precisa ser capaz de manter uma produtividade igualmente alta. Em um mercado cada vez mais exi-

gente e competitivo, como é possível atender ao desafio?

Tipicamente, um campo inundado, com água por toda a parte, é uma imagem comum quando se imagina uma lavoura de arroz. Afinal, a irrigação é fundamental, já que o cereal necessita de grandes quantidades de água para proliferar.

No entanto, a inundação não é a única forma viável para o plantio do arroz. E nem é, de longe, a mais rentável e eficiente. O pivô central, com as vantagens relativas à eficiência na mão de obra, no uso de recursos e nos resultados positivos, vem se mos-



trando uma ferramenta mais que útil para contribuir na produção.

Em Itaqui, no Rio Grande do Sul, o produtor Bernardo Alvarez, da Capiati Agropecuária, dedica-se à lavoura de arroz inundado desde o início da década de 70. Depois de décadas investindo nessa forma de irrigação, ele decidiu inovar e, em 2005, passou a apostar no pivô para abastecer o seu campo com a água necessária.

Já na etapa do planejamento, o pivô já revelou diferenças positivas

“Foi surpreendente perceber que a produtividade que alcançamos debaixo do pivô é exatamente a mesma que registrávamos com o arroz inundado. Na última safra, chegamos aos 9 mil kg por hectare, uma produtividade expressiva”

no sistema de produção. “Com o pivô, temos a garantia de que a água será aplicada no momento mais adequado e temos o controle preciso para distribuir a irrigação ao longo de todo o ano. Seja qual for a lavoura, incluindo o arroz, é fácil de executar e, também, de fiscalizar”, comenta Bernardo.

Na propriedade da Capiati, o terreno conta com 467 hectares irrigados, todos eles atendidos por seis pivôs centrais, cinco da Valley. A troca do regime inundado pelo pivô marcou




PRODUTOR BERNARDO ALVAREZ, COM A EQUIPE DE REPRESENTANTES DA VALLEY NA REGIÃO

um momento significativo na história da empresa, já que os resultados vêm surpreendendo nos quase 15 anos desde que os equipamentos foram instalados.

“Foi surpreendente perceber que a produtividade que alcançamos de baixo do pivô é exatamente a mesma que registrávamos com o arroz inundado. Na última safra, chegamos aos 9 mil kg por hectare, uma produtividade expressiva. Levando em consideração a facilidade do uso do pivô em comparação com outros sistemas, foi um resultado muito agradável”, conta.

Mas, a verdadeira surpresa veio na hora de calcular os custos do sistema de irrigação. “As despesas com a irrigação caíram pela metade em relação à inundação. Sendo assim, já que não existe diferença na rentabilidade, fica muito claro que o pivô é a melhor solução. É uma ferramenta muito boa, não tem como dar errado”, comemora o produtor.

Além de contribuir de forma evidente para o sucesso do empreendimento, o pivô também veio responder às demandas de um mercado cada vez mais movimentado. “Foi necessário mudar o nosso rumo, senão, sairíamos do mercado. É preciso perceber que o mercado está pedindo essa mudança. A forma antiga de produzir não é mais viável economicamente, e o produtor precisa se adaptar a essa realidade”, avalia Bernardo. 



2º SEMESTRE DE 2019: ESTOQUE EM BAIXA, VALORIZAÇÃO EM ALTA

É o menor estoque de arroz dos últimos 20 anos no Brasil, de acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Um cenário que, segundo a Federação das Associações de Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), é reflexo da quebra expressiva de produção no país.

Conforme divulgado oficialmente pelo diretor de Mercado da Federarroz, Marco Aurélio Tavares, a previsão é que, no final do ano-safra, “teremos mínimos estoques disponíveis de arroz em casca no Estado do Rio Grande do Sul, e essa conjuntura nos leva a apostar em imediata valorização do cereal”, destaca.

Em comunicado, a Federarroz lembrou que o cenário atual é similar ao da safra 2015/2016, oportunidade em que o arroz atingiu preços de R\$ 55,00 ao longo do segundo semestre.



A.R.I. - Fabricante Israelense de acessórios de proteção e controle hidráulico com mais de 40 anos de experiência na irrigação.

A qualidade dos produtos, a experiência da engenharia e os softwares da **A.R.I.** garantem a operação segura do seu pivô.

A linha completa de Válvulas de ar (Ventosas), Válvulas de controle, Retenção e Válvulas de pé com Crivo permitem uma sequência de soluções, da casa de bomba até o canhão final.

A subsidiária **A.R.I. Brasil** mantém estoques para fornecimento imediato de produtos e peças de reposição e oferece treinamento, seminários e assistência técnica para continuar a ser seu fornecedor número 1!



Produtividade em dobro!

Consultoria em irrigação da Irriger leva produtor goiano a duplicar a variedade de lavouras e a conquistar ainda mais rentabilidade

A instalação de um sistema de irrigação nem sempre é a chave para uma lavoura de sucesso. O conhecimento sobre o manejo correto é tão precioso quanto a própria água que abastece o pivô. Para se alcançar a verdadeira eficiência, é preciso saber quando e quanto irrigar.

Em Rio Verde, no interior de Goiás, o produtor Silomar Cabral Faria vem apostando nos serviços de consultoria da Irriger, com o objetivo de tomar a decisão mais precisa possível, priorizando a irrigação como ferramenta para economizar nas despesas e maximizar a rentabilidade da Fazenda Rio Doce, da qual é proprietário.

Já são 18 anos dedicados à produção de soja e milho, embora a irrigação, feita por meio de quatro pivôs Valley, seja um investimento relativamente recente. “O primeiro pivô foi instalado em outubro de 2016. O segundo e o terceiro foram colocados em janeiro do ano passado, e o último foi há seis meses”, conta Silomar.

Os quatro equipamentos irrigam uma área de 174 hectares, do total de 300 ocupados pelo terreno da fazenda. Desde o início do funcionamento do sistema de irrigação, as mudanças no local foram expressivas. “Antes, eu só plantava no



sequeiro. Comecei a perceber que o solo estava precisando de uma maior quantidade de água, por isso, decidi investir na irrigação. Antigamente, só plantávamos soja e milho. Depois da instalação do primeiro pivô, já começamos a registrar aumentos na produtividade”, aponta.

E quanto aumento! Além de permitir a colheita de mais produto por hectare da lavoura, a irrigação também aumentou a fertilidade do solo, o que permitiu acrescentar não uma, mas duas novas safras na fazenda.

Em 2016, Silomar começou a plantar feijão 100% irrigado e, a partir deste ano, dará início à safra do trigo, multiplicando as suas fontes de renda e aproveitando ao máximo o seu terreno. Os dois produtos mais recentes são destinados à venda direta, assim como o milho para silagem, enquanto a soja é destinada para cooperativas.

Na última colheita, a soja rendeu, em média, 68 sacas por hectare nas áreas irrigadas da fazenda, contra 55, no se-



queiro. Em relação ao milho, foram retiradas 40 toneladas por hectare irrigado (30, no sequeiro). Já o feijão resultou em uma colheita de 56 sacas por hectare. No entanto, Silomar ressalta que a produtividade não para de crescer.

“Em alguns locais, a soja chegou a render 80 sacas por hectare. Isso é uma quantidade muito difícil de se conseguir no sequeiro. Para o ano que vem, a nossa meta é alcançar as 100 sacas por hectare”, almeja o produtor. Se o objetivo for cumprido, Silomar terá praticamente dobrado a produtividade da soja, em comparação com o rendimento das áreas em sequeiro.

Os resultados com a consultoria Irriger.

A consultoria da Irriger vem desempenhando um papel importante neste cenário de crescimento. Para Silomar, o conhecimento da equipe tem sido uma ferramenta poderosa. “Os profissionais fazem visitas mensais aqui na fazenda, e nos apresentam sugestões de ações que podemos tomar para reduzir os custos com a água e a energia elétrica, e otimi-

“Em alguns locais, a soja chegou a render 80 sacas por hectare. Isso é uma quantidade muito difícil de se conseguir no sequeiro.

Para o ano que vem, a nossa meta é alcançar as 100 sacas por hectare”



zar a utilização da irrigação – como controlar os intervalos da aplicação do pivô, por exemplo. Agora, estamos planejando a correção do solo, para viabilizar ainda mais as lavouras”, revela.

A consultora que atende a Fazenda Rio Doce é Tamires Pimenta. Para ela, a visão do sr. Silomar em relação à irrigação é um fator importante que contribuiu para o crescimento expressivo das suas culturas. “Antes dos pivôs, como não se usava a irrigação, a fazenda ficava sempre nas mesmas lavouras, não tinha esse espaço para crescer. Hoje, o sr. Silo-

“Os profissionais da Irriger fazem visitas mensais aqui na fazenda, e nos apresentam sugestões de ações que podemos tomar para reduzir os custos com a água e a energia elétrica, e otimizar a utilização da irrigação”



mar consegue plantar três safras no ano. Ele sempre procura experimentar alguma ferramenta nova e essa vontade de inovar é muito positiva. Além disso, ele faz questão de divulgar a irrigação para os produtores locais. Na região, ele é referência no fornecimento de silagem, e essa produção só é possível graças à irrigação”, ressalta Tamires.

Graças ao acompanhamento da Irriger, o produtor também investiu no Injeferd, o injetor de fertilizantes e defensivos para pivôs da Valley, bem como no AgSense, o sistema de monitoramento e controle remoto dos equipamentos de irrigação. Assim, o pivô passa a oferecer mais funcionalidades além da simples aplicação de água e, ao mesmo tempo, o produtor tem, na palma da mão, controle sobre todo o sistema, facilitando a tomada de decisão.

“Todas essas novidades foram sugeridas pela equipe da Irriger, e o resultado está à vista. Não só aumentei a produtividade, como também somei duas novas colheitas. No início, procurei a Irriger para reduzir as minhas despesas, mas o serviço que é oferecido vai além disso. É um pacote completo, com muita informação atualizada e um acompanhamento constante. Não podia estar mais satisfeito”, comemora Silomar. **P**



A TÉCNICA DA IRRIGER, TAMIRES PIMENTA, EM ATENDIMENTO NA FAZENDA

CORR PLASTIK

TUBOS E CONEXÕES

LANÇAMENTO

Tube Defofo Irrigação

DN 600

Certificação UL
acreditada pelo
INMETRO

Atende e Supera os
Requisitos da Norma
NBR ABNT

Tube de pressão
para adutoras e redes
de água com PN60,
PN 80 ou PN 125

Fale com o seu revendedor e peça Corr Plastik.
A melhor solução em tubos e conexões do país.

facebook.com/corrplastik
instagram.com/corrplastik

linkedin.com/company/corrplastik
www.corrplastik.com.br

CORR PLASTIK
TUBOS E CONEXÕES

VALLEY GPS



Equipamento para
aumentar a precisão na
agricultura irrigada

VALLEYIRRIGATION.COM.BR

VALLEY 

Proteção da lavoura e do patrimônio

Produtor do Rio Grande do Sul não abre mão de tranquilidade e investe no seguro de equipamentos de irrigação

As adversidades climáticas são as principais ‘vilãs’ do produtor rural, pois comprometem a qualidade e a produtividade de lavouras e prejudicam o rendimento de quem produz. No ritmo competitivo da produção agrícola brasileira, que exige cada vez mais resultados e em menor tempo, prospera sempre quem investe em previdência.

Um bom exemplo vem do Rio Grande do Sul. Na FS Fazenda, propriedade de 600 hectares localizada em Santa Bárbara do Sul, enquanto todos os anos as lavouras de soja e milho germinam sob 11 equipamentos de irrigação – longe do temor dos efeitos da estiagem, Roberto Stapelbroek consegue tempo para dedicar sua atenção a tantos outros compromissos do campo. De fora, ficam as preocupações com perdas de receita por La Niña e, também, os prejuízos caso alguns de seus equipamentos de irrigação apresente problemas.

Os mesmos pivôs que impedem a colheita com baixa produtividade recebem uma atenção especial do produtor. Todos os equipamentos possuem seguro que cobre, além de eventuais falhas na operação ou danos causados pelo clima, perdas por furtos/roubos de peças. “Hoje em dia é preciso se precaver e o seguro de equipamentos de alto valor agregado dá tranquilidade para trabalhar”, afirma Stapelbroek.

O seguro de pivôs é uma das modalidades oferecidas pela DLL Corretora de Seguros e foi adquirido de forma simultânea à aquisição dos equipamentos junto ao Valley Finance, banco de fábrica da Valley. O diretor da DLL Corretora de Seguros, Roberto Martins, enfatiza que o seguro para equipamentos agrícolas é um aliado do homem do campo e precisa ser considerado como um dos principais investimentos, tanto como as próprias máquinas que estão na fazenda. “É uma garantia de trabalho tranquilo e a certeza que eventuais perdas serão bastante limitadas”, afirma.

“Escolhi uma modalidade de seguro completa para meus equipamentos, porque nunca sabemos o dia de amanhã, e o custo compensa, pois representa menos de 1% do valor dos equipamentos”, conta o produtor. Segundo ele, a opção pelo seguro se deu por três motivos: proteção contra avarias provocadas pelo clima, falhas operacionais e pelo ambiente desfavorável em relação à segurança. “Infelizmente hoje é muito comum o furto de peças de máquinas e equipamentos no campo”, relata o proprietário da FS, que, na última safra, conquistou um rendimento 30% superior na produtividade da soja e de 15% no milho, tudo graças à irrigação. **P**



ROBERTO STAPEL BROEK

DESAFIOS E OPORTUNIDADES NO USO DA IRRIGAÇÃO POR PIVÔ CENTRAL: O caso do Grupo Antonini



Fábio da Silva Rodrigues

GRADUADO EM ADMINISTRAÇÃO,
ESPECIALISTA EM ECONOMIA E GESTÃO DO
AGRONEGÓCIO, MESTRE EM AGRONEGÓCIOS E
DOUTOR EM ADMINISTRAÇÃO, UFMS - CAMPUS
NAVIRAÍ, F.RODRIGUES@UFMS.BR



Jefferson Kiyoshi Komesu

UFMS - CAMPUS NAVIRAÍ,
KOMESU@GMAIL.COM;

Uma das alternativas viáveis à produção de alimentos é usar de forma mais eficaz os recursos hídricos. Nesta perspectiva, a irrigação torna-se uma opção sustentável, tanto no aspecto econômico, quanto social e ambiental. Dados da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) mostram que, para atender à demanda mundial, a produção mundial de cereais deve aumentar algo próximo a 1 bilhão de toneladas até o ano de 2030 (RODRIGUES, 2018).

Atualmente, o pacote tecnológico que acompanha a irrigação pode resultar em um manejo mais eficiente dos recursos hídricos. Uma das principais maneiras é a automatização dos sistemas de irrigação, usando a água de forma mais racional e evitando o desperdício. Além disso, alguns sistemas mais modernos permitem a adição de nutrientes misturados

à água para alimentar as plantas, a fertirrigação.

Com a possibilidade do crescimento do uso de irrigação nas áreas do Estado de Mato Grosso do Sul, este trabalho realizou um estudo de caso em um grupo que vem se destacando no cenário econômico na região sul do Estado, em Naviraí, o Grupo Antonini.

O Grupo Irmãos Antonini foi fundado em 1988 por quatro irmãos que saíram da cidade de Marialva, no Norte do Paraná, para cultivar terras em Naviraí. Com uma história de mais de 30 anos, o grupo conta com a colaboração de quatro diferentes gerações atuando simultaneamente. O know how dos proprietários já é de mais de 50 anos cultivando soja e mais de 80 anos desde o primeiro pé de café.

Hoje, o Grupo Antonini conta com uma estrutura de 14 fazendas de produção agrícola, com área aproximada de 13.000 hectares de plantio, sendo cinco fazendas próprias com



área de 3.000 hectares, dos quais 622 são irrigados com pivôs de irrigação (com projeto para chegar a 1.050 hectares até 2022) e uma fazenda com 120 hectares de madeira de reflorestamento.

O primeiro pivô instalado pelo grupo foi no ano de 2013, com cobertura de aproximadamente 150 hectares. Após a implantação do sistema de irrigação, o grupo obteve um incremento médio em torno de 18,18% sobre a produtividade da cultura de soja na área irrigada. Na safra 2013/2014, a produtividade média alcançada foi de apenas 35 sacas por hectare nas áreas sem a irrigação, devido à falta de chuvas; nas quatro safras posteriores (2014/2015, 2015/2016, 2016/2017 e 2017/2018), a média ficou em 55 sacas por hectare. Já na área irrigada, a produção média alcançada foi de 65 sacas por hectare.

O sistema de irrigação pode controlar parte das incertezas do clima, o que colabora com a redução dos custos de transação, uma vez que grande parte do risco do negócio está na falta de água durante o cultivo. Isso traz para o produtor o poder de negociar melhor os seus contratos de venda futura, conferindo a homogeneidade na relação custo-faturamento.

Outro fator de grande relevância no aumento da capacidade produtiva do Grupo Antonini, utilizando o pivô de irrigação, é a capacidade de cultivar uma terceira safra no período de um ano. Nelson Antonini relata que normalmente são feitas duas safras por ano: a safra de verão, entre os meses de outubro e março, onde é planta-

“Produzir a nossa
própria semente
trouxe uma
grande economia
nos custos com
esse insumo”


da a soja, e a safra de inverno, entre os meses de abril e agosto, quando é plantado o milho, também chamada de milho safrinha. “Geralmente temos um período de, aproximadamente, dois meses em que as terras ficam em pousio, ou seja, recebem apenas o plantio de cobertura, que pode ser aveia, milheto, nabo, entre outros. Após esse período, é feita a dessecação e a cobertura vira uma palhada que protege o solo que será preparado para o plantio da próxima safra”, afirma Nelson.

Nessa perspectiva, o Grupo Antonini tem investido fortemente na implantação dos pivôs de irrigação, com uma média de um pivô instalado por ano. Hoje, o grupo conta com seis pivôs em funcionamento, totalizando uma área de 622 hectares irrigados. Além da safra de verão e de inverno, está sendo cultivada uma terceira safra, neste caso, de feijão e, também, a soja para a produção de semente própria. “Produzir a nossa própria semente trouxe uma grande economia nos custos com esse insumo” conta Nelson. Segundo os dados levantados junto ao setor agrônomo do grupo, a economia com a produção de semente própria chega a ser de R\$ 1,5 a R\$ 1,8 milhão por ano. Só esse fato já torna viável financeiramente para o produtor de soja investir em sistemas de irrigação, como aponta o engenheiro agrônomo Giancarlo Antonini, filho de Nelson.

Com o sistema de irrigação, o grupo pode plantar cultivares mais precoces e de ciclo curto, o que abre uma janela de tempo e de oportunidade para

produzir outras culturas, como o feijão, que obteve um faturamento de mais de R\$ 1 milhão na safra 2017, em uma área de 350 hectares irrigados.

Entretanto, a instalação de um sistema de irrigação passa por alguns entraves e dificuldades, e uma delas é conseguir as licenças ambientais e a outorga de uso de água, que são processos burocráticos e demorados. Outro grande problema é a questão da rede elétrica. Como o pivô demanda um consumo elevado de energia elétrica, a infraestrutura não tem dado conta da demanda, assim, o Grupo Antonini teve que investir na melhoria das instalações da rede elétrica e, também, na aquisição de geradores de energia movidos a óleo diesel para poder suprir suas necessidades. São quatro pivôs sendo tocados por meio dos geradores a diesel e dois pivôs que rodam diretamente com a energia da rede elétrica. Nos pivôs tocados por gerador a óleo diesel, o custo com energia é praticamente o dobro, sendo que, para cada milímetro de água irrigado, o gerador teve um gasto com óleo diesel em torno de R\$ 4,00 e, para os pivôs tocados a energia da rede elétrica, o custo foi em torno de R\$ 2,00/mm.

Com base na pesquisa feita nos demonstrativos agrícolas do Grupo Antonini, é possível constatar que a implantação dos sistemas de irrigação por pivô central trouxe uma garantia na sua produtividade, além de abrir novas oportunidades de mercado com a inserção de novas culturas durante o período de pousio, quando a terra ficaria parada esperando o tempo certo para semear a próxima safra. Com o auxílio de novas cultivares de ciclo precoce e das tecnologias atreladas à irrigação por pivô, o grupo pôde cultivar uma terceira safra, o que fortaleceu o grupo. 

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA NACIONAL DE ÁGUAS (Brasil). Atlas Irrigação: uso da água na agricultura irrigada. Brasília: ANA, 2017, 86 p. Disponível em: <<http://arquivos.ana.gov.br/imprensa/publicacoes/AtlasIrrigacaoUsodaAguaAgriculturalIrigada.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2018.
- ANDRADE, Camilo de Lelis Teixeira. BRITO, Ricardo A. L. Métodos de Irrigação. Disponível em: <http://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/milho/arvore/CON-TAG01_72_16820051120.html>. Acesso em: 07 set. 2018.
- APROSOJA/MS - Sistema Famasul. Disponível em: <<http://sistemafamasul.com.br/aprosoja-ms/>>. Acesso em: 03 set. 2017.
- APROSOJA/MS. Comunicado Técnico 225 – Custos de produção de soja e milho safrinha em Naviraí, MS, da safra 2016/2017. Disponível em: <<http://sistemafamasul.com.br/aprosoja-ms/>>. Acesso em: 03 set. 2018.
- AUGUSTO, Cleicleide Albuquerque. SOUZA, José Paulo. Economia dos custos de transação e visão baseada em recursos: aspectos complementares. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/15/98.pdf>>. Acesso em: 5 set. 2018.
- BEZERRA, Gleicy Jardi; SCHULTZ, Glauco; SCHINAIDER, Anelise Daniela; SCHINAIDER, Alessandra Daiana. Custos de transação no agronegócio: Uma revisão sistemática das publicações internacionais. Disponível em: <<http://www.revistaespacios.com/a17v38n38/a17v38n38p16.pdf>>. Acesso em: 02 jun. 2018.
- BICUDO, Carlos E. de M.; TUNDISI, José G.; SCHEUENSTUHL, Marcos C. Barnley. Águas do Brasil: análises estratégicas. São Paulo, Instituto de Botânica, 2010. 224 p. BRAGA, Marcos Brandão. A sustentabilidade da irrigação no Brasil. In: LOPES, C. A.; PEDROSO, M. T. M. (Ed.). Sustentabilidade e horticultura no Brasil: da retórica à prática. Brasília, DF: Embrapa, 2017. p. 253-270. Disponível em: <<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/164936/1/Sustentabilidade-ehorticultura-254-271.pdf>>. Acesso em: 09 out. 2018.
- BRASIL. Procura por sistema de pivôs cresceu 300%. Secretaria da Agricultura, Pecuária e Irrigação. Disponível em: <<http://www.agricultura.rs.gov.br/procura-porsistema-de-pivos-cresceu-300>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- BRASIL. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/outras-publicacoes/temas-e-agendas-para-o-desenvolvimento-sustentavel/recursos-hidricos-edesenvolvimento-sustentavel-no-brasil>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- BRASIL. Lei n. 9.433, de 8 de janeiro de 1997. Institui a Política Nacional de Recursos Hídricos, cria o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos, regulamenta o inciso XIX do art. 21 da Constituição Federal, e altera o art. 1º da Lei nº 8.001, de 13 de março de 1990, que modificou a Lei nº 7.990, de 28 de dezembro de 1989. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9433.htm>. Acesso em: 3 set. 2017.
- CARVALHO, Daniel Fonseca de. SILVA, Leonardo Duarte Batista da. Evolução dos Pivôs. Disponível em: <<http://www.ufrj.br/institutos/it/deng/daniel/Downloads/Material/Posgraduacao/Agricultura%20Irrigada/70spivos.pdf>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- CEPEA. PIB do agronegócio brasileiro. Disponível em: <[https://www.cepea.esalq.usp.br/upload/kceditor/files/Relatorio%20PIBAGRO%20Brasil_MAIO_CEPEA\(2\).pdf](https://www.cepea.esalq.usp.br/upload/kceditor/files/Relatorio%20PIBAGRO%20Brasil_MAIO_CEPEA(2).pdf)>. Acesso em: 3 set. 2018.
- COLUSSI, Joana. Irrigação amplia ainda mais os ganhos com milho e soja na safrinha. ZH 2014. Disponível em: <<http://zh.clicrbs.com.br/rs/noticia/2015/01/irrigacao-amplia-ainda-mais-os-ganhos-com-milho-e-soja-na-safrinha-4684154.html>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- FRIZZONE, José Antônio. Os Métodos de Irrigação. ESALQ/USP. 2017. Disponível em: <http://www.esalq.usp.br/departamentos/leeb/disciplinas/Frizzone/LEB_1571/TEXTOS_COMPLEMENTAR_1_-_METODOS_DE_IRRIGACAO.pdf>. Acesso em: 08 set. 2018.
- GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GIBERTONI, Jonas Antonio Miguel; PANDOLFI, Marcos Alberto Claudio. A problematização da crise hídrica para os pequenos produtores. In: III SIMTEC – Simpósio de Tecnologia da FATEC Taquaritinga. Disponível em: <<http://simtec.fatectq.edu.br/index.php/simtec/article/view/225>>. 6p. Outubro de 2015. Acesso em: 05 out. 2018.
- IMASUL. Manual Outorga de Direito de Uso de Recursos Hídricos. Disponível em: <http://www.imasul.ms.gov.br/wpcontent/uploads/sites/74/2015/12/Manual_outorga_dezembro.pdf>. Acesso em: 08 set. 2018.
- LIMA, Luiz Antonio. Pivô central: história e características. ÁREA DE HIDRÁULICA E IRRIGAÇÃO DA UNESP Ilha Solteira. Disponível em: <<https://irrigacao.blogspot.com.br/2010/02/pivo-central-historia-e-caracteristicas.html>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- PAZ, Vital Pedro da Silva. TEODORO, Reges Eduardo. MENDONÇA, Fernando Campos. Recursos hídricos, agricultura irrigada e meio ambiente. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/oDj/rbea/v4n3/v4n3a25.pdf>>. Acesso em 10 out. 2018.
- REVISTA GLOBO RURAL. Produção de soja é recorde em Mato Grosso do Sul. Disponível em: <<http://revistagloborural.globo.com/Noticias/Agricultura/Soja/noticia/2017/04/producao-de-soja-e-recorde-em-mato-grosso-do-sul.html>>. Acesso em: 3 set. 2017.
- RODRIGUES, L. N. Disponível em <<https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/32545841/artigo-agricultura-irrigada-e-os-desafios-para-a-producao-sustentavel-de-alimentos>>. Acesso em: 25 out. 2018.
- SILVA, Carlos Henrique R. Tomé. Recursos Hídricos e Desenvolvimento Sustentável no Brasil. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/outras-publicacoes/temas-e-agendas-para-o-desenvolvimento-sustentavel/recursos-hidricos-edesenvolvimento-sustentavel-no-brasil>>. Acesso em: 13 out. 2017.
- TESTEZLAF, Roberto. Irrigação por pivô central. Disponível em: <https://www.agro.ufg.br/up/68/o/09_aula_Pivo.pdf>. Acesso em: 3 set. 2017.

Decisão inteligente
Solução tecnológica
Gestão eficiente



UMA EMPRESA DO GRUPO **valmont**



Customizáveis
soluções de Irrigação



Conectando
análise de campo



Software avançado
de gerenciamento de culturas



Inigualável
rede de serviços

VALLEYIRRIGATION.COM.BR

VALLEY

VALLEY[®] ICON

A NOVA GERAÇÃO
DE PAINÉIS
INTELIGENTES



PIVOTVALLEY.COM.BR

VALLEY 