

NOVOS IRRIGANTES

O PASSO A FRENTE NA PRODUTIVIDADE



Adilson da Queiroz
Novo Irrigante Valley de Vazante-MG

Entrevista

Roberto Rodrigues e as perspectivas do agronegócio na visão do ex ministro.

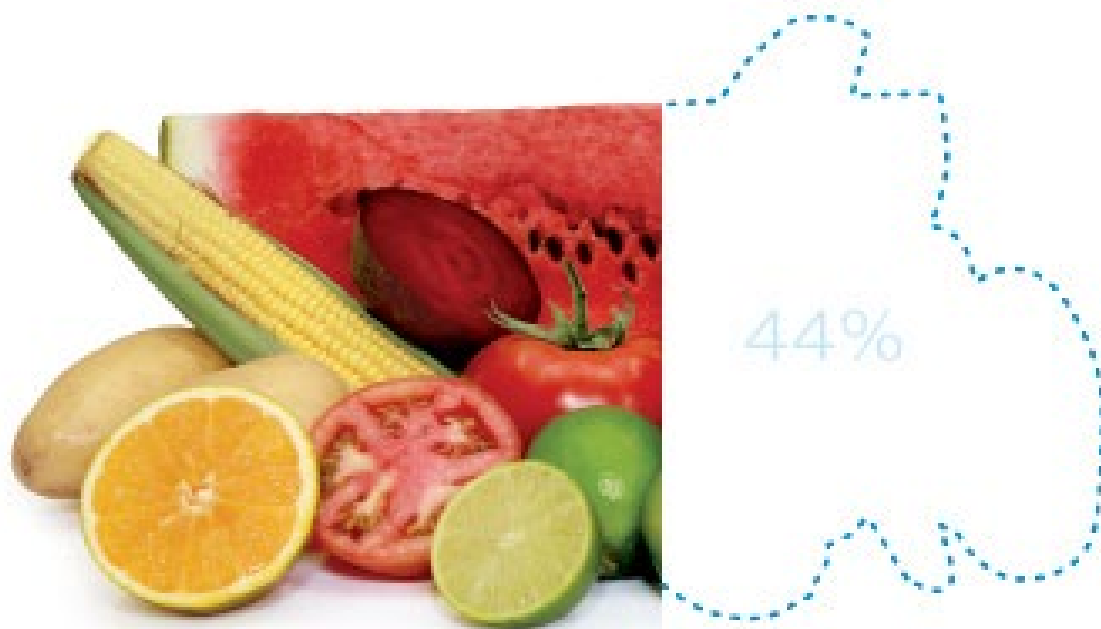
Irrigar

Irrigar em tempos de crise hídrica

AgSense

Controle e operação do pivô a distância

Sem a Irrigação, o mundo
teria 44% menos alimentos.



Irigar com responsabilidade é
o nosso dever.

Ajudar o mundo na produção de alimentos é
a nossa missão.

Você
sabia?

- 18% das áreas produtivas do mundo são irrigadas, correspondendo a 44% da produção de alimentos.
- A água é absorvida pela plantação e o excedente pelo solo, retornando ao lençol freático, voltando a fazer parte do ciclo hidrológico.
- A irrigação permite a produção de alimentos o ano todo, inclusive nos períodos de seca. Isso é fundamental para manter preços viáveis ao consumidor.
- A irrigação é responsável pela geração de aproximadamente 12 milhões de empregos, só no Brasil.



ValleyOficial



valmontbrasil



valley.valmont



VALLEY 

VALLEY 

UM PRODUTO **valmont** 

NOTA DO EDITOR

Caros leitores, estamos na segunda edição da nossa revista e com vários assuntos importantes para tratar. Começando pelo nosso tema de capa que são os Novos Irrigantes. Estivemos em Ribas do Rio Pardo no MS, Patos de Minas e Vazante em Minas Gerais e Redenção do Gurgueia no Piauí falando com quatro novos irrigantes. Buscamos variados perfis: agricultores, pecuaristas de porte pequeno, médio e grande o que nos traz um cenário abrangente dos desafios e expectativas destes empresários que estão se iniciando no mundo da irrigação.

Também falaremos sobre o mais novo produto Valmont disponível no Brasil. Na verdade são a principio três novos produtos pertencentes a AgSense que é uma empresa de origem norte americana recentemente adquirida pela Valmont. São dois produtos e um software que automatizam a operação do pivô e a grande novidade é que podem ser instalados em pivôs de qualquer marca, tem baixo custo e fácil operação.

Outro tema importantíssimo é a crise hídrica. Para esse tema escalamos Hiran Medeiros e Professor Everardo Mantovani duas autoridades em irrigação, para demonstrar através de argumento sólidos o quanto está equivocado o raciocínio que trás a irrigação com vilã e que não há nada mais importante para manter os níveis de produção, preço e acesso a alimentos de qualidade no Brasil do que a irrigação.

Por último, para fechar com chave de ouro, trazemos a entrevista com ex-ministro da agricultura e um dos maiores pensadores do agronegócio brasileiro, Roberto Rodrigues que nos ajuda a entender melhor toda essa crise que estamos passando e nos orienta sobre os caminhos para o futuro do agro brasileiro.

Para encerrar nós gostaríamos sinceramente de ouvir sua opinião, crítica ou sugestão. Por favor, escreva para: pivotpointbrasil@valmont.com.br

Boa leitura! !



Editor
André Ribeiro

Jornalista Responsável e
Reportagens
Karine da Fonseca

Revisão
Anna Carolina Oliveira

Fotografia de Capa
Maurício Farias

Projeto Gráfico
Bold Propaganda

Colaboradores
Everardo Mantovani
Hiran Moreira
João Gilberto Bento
Maria Fernanda Guimarães
Bruna Abdanur
Carlos Reiz
Elbas Alonso
Luiz Pelizzon
José Ferreira Júnior

Entre em contato com a Revista
Pivot Pont Brasil
marketing@valmont.com.br

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





João Batista M. Rebequi

PALAVRA DO **PRESIDENTE**

alimentar está além de produtos de alta qualidade e adequados ao consumo, estende-se a alimentos de baixo custo disponível próximo a mesa do brasileiro. Próximo a mesa significa manter o custo baixo passando pelas péssimas condições logísticas do nosso país.

O moderno agronegócio brasileiro passa pela pecuária a partir de cuidados com a genética, pastagens de qualidade com elevado índice de produtividade.

Passa pela moderna agricultura com mapeamento e correção de solo, previsão do tempo, sementes imunes a pragas e adaptadas ao clima, aplicação de fertilizantes. Além de tratores, colheitadeiras, plantadeiras, pulverizadores que se utilizam da agricultura de precisão e por último modernos equipamentos de irrigação e armazenagem.

Isso gerido por agrônomos, técnicos agrícolas, administradores de empresas e os mais variados profissionais que se dedicam a administrar as propriedades agrícolas brasileiras que hoje são modernas e estruturadas empresas de produção de alimento e energia.

Graças a tudo isso temos alimentos baratos e fartamente disponíveis em nossa mesa. Talvez não tenhamos tanta percepção disso simplesmente porque isso é uma constante na vida do brasileiro neste caso felizmente não é um ciclo.

Alimento barato e disponível só é possível graças ao moderno agronegócio brasileiro

Para nós brasileiros o enfrentamento de dificuldades não é um ciclo, ele é quase que constante, por alguns momentos, pouco e curtos, experimentamos a bonança mas logo uma crise se avizinha. Em matéria econômica então somos especialistas: hiperinflação, desabastecimento, endividamentos recordes, quebraadeira generalizada e até já passamos por um inédito confisco de poupança.

Agora temos falta d'água, crise econômica e uma crise energética a caminho. O que há pior do que isso? Falta de alimento? Não. Não corremos esse risco, por um simples motivo: a nossa produção de alimentos está nas mãos dos bravos agricultores brasileiros que são iniciativa privada e que precisam produzir todos os dias sem folga para manter suas propriedades, suas empresas e suas famílias de pé.

O moderno agronegócio brasileiro é o que nos proporciona segurança alimentar. E segurança

VALLEY 

UM PRODUTO **valmont** 

Editorial

04

Palavra do Presidente

05

Entrevista

ROBERTO RODRIGUES: UMA AULA DE AGRONEGÓCIO

08

Melhores Práticas

PIVODRIP SE DESTACA COM PROGRAMA DE PEDIDO PROGRAMADO DE PEÇAS



Visão de Mercado

PECUÁRIA: O MOMENTO É AGORA

16

Aconteceu

18

Matéria de Capa
NOVOS IRRIGANTES

22



Mundo Valley

CONVENÇÃO ANUAL VALLEY: AÇÕES EFETIVAS DE APRIMORAMENTO E MOTIVAÇÃO
TREINAMENTO ESPECIAL VALMONT: FORMAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA

Conhecimento

32

Foco no Novo A FAZENDA AGSENSE



34

Direto da Fábrica
A DIFERENÇA ENTRE
TRABALHAR E PRODUZIR

36

Gestão em Família
PLANO DE SUCESSÃO: FUNDAMENTAL
PARA O SUCESSO DAS EMPRESAS MODERNAS

38

Feiras

40



46

Brasil Afora

CARLOS E MATHEUS NOGUEIRA:
A IRRIGAÇÃO DE PAI PARA FILHO

42



Por dentro da Irrigar

IRRIGAÇÃO E SUA FUNDAMENTAL
IMPORTÂNCIA MESMO EM
TEMPOS DE CRISE HÍDRICA

Coluna do Professor

O DIA MUNDIAL DA ÁGUA E A AGRICULTURA IRRIGADA

50

Revendas

54

ROBERTO RODRIGUES: UMA AULA DE AGRO- NEGÓCIO



Nascido na pequena Cordeirópolis no estado de São Paulo, Roberto Rodrigues está ligado ao agronegócio desde muito jovem. Engenheiro agrônomo, produtor rural, professor, e economista rural, ex-Ministro da Agricultura durante o primeiro mandato do Governo Lula, e um dos maiores especialistas do setor no Brasil, tem dentre suas qualificações, o conhecimento da real importância e da potencialidade da agricultura e da pecuária brasileira.

Durante a entrevista ce-

didada à Pivot Point Brasil, o ex-ministro mostrou além de simpatia e cordialidade, que é um homem à frente de seu tempo e certo das responsabilidades e desafios de

“Se tivéssemos hoje a mesma produtividade por hectare de 25 anos atrás, precisaríamos de mais 69 milhões de hectares para produzir a safra recorde que estamos colhendo este ano nos 57 milhões de hectares que cultivamos”

todos os setores ligados ao agronegócio. Renomado, seu currículo global ainda: coordenador do

Centro de Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas, Embaixador da FAO para o Cooperativismo, conselheiro de várias instituições de classe e acadêmicas ligadas ao agronegócio, tendo sido, ainda, presidente de organizações e associações que impulsionam e apoiam o setor no Brasil. É ícone para o setor agropecuário, possuindo nove livros publicados sobre agricultura, cooperativismo e agronegócio. Com 50 anos de vida dedicados ao agronegócio, Roberto Rodrigues nos presenteia com uma entrevista em que faz um panorama da atual situação do setor e dos desafios que devem ser enfrentados nos próximos anos.

Pivot Point Brasil - Dentre tantos desafios e conquistas durante sua jornada dentro do agronegócio brasileiro, como o senhor traduz e classifica o setor?

Roberto Rodrigues - O agronegócio brasileiro responde por um quarto do PIB nacional, gera 30% dos empregos e é responsável pelo saldo comercial positivo do país, visto que os demais setores são deficitários. E apesar da grande crise de 2008, nossas exportações continuam crescendo. Em 2004, exportamos 35 bilhões de dólares e no ano passado, dez anos depois, o valor foi de 96 bilhões de dólares, graças ao desenvolvimento de uma tecnologia tropical em nossos organismos de pesquisa que foi adotada por nossos produtores rurais, o que nos deu competitividade frente aos concorrentes de outros países. Esse setor é, portanto, um dos mais importantes, senão o mais importante, em todo o conjunto socioeconômico brasileiro.

PP - As dificuldades do setor são inúmeras. Muito se fala em uma queda na economia brasileira. Como o produtor brasileiro deve se preparar para uma possível baixa na economia rural?

RR - Estamos terminando uma safra de verão beneficiada pelo câmbio: embora os preços das commodities tenham caído em dólares por causa da grande oferta global, a valorização do dólar frente ao real compensou essa queda, de modo

que a renda rural foi sustentada, e em boa parte do país também ajudada por boas condições climáticas. Mas os preços continuam caindo lá fora, enquanto os custos da próxima safra subirão aqui por causa do mesmo câmbio que ajudou a renda desse ano. E não sabemos qual será o dólar da colheita em 2016. O necessário ajuste fiscal imposto pelo governo vai reduzir o volume de crédito rural e aumentar os juros de modo que a perspecti-

“Falta uma política de renda, que modernize o crédito rural e crie um seguro agrícola digno desse nome”

va é de aperto nas margens do ano que vem. O produtor deve colocar as barbas de molho, cortando custos e reduzindo investimentos. Não dá para aumentar endividamento neste cenário adverso.

PP - Vendo essa realidade, onde o agronegócio brasileiro será afetado pela baixa econômica, como o setor irá compensar de alguma maneira o baixo crescimento de alguns setores?

RR - O PIB do agronegócio vai crescer mesmo sob essas condições negativas. Este ano deve crescer em torno de 1,5%. Nos últimos 25 anos, a área plantada com grãos no Brasil cresceu 50% enquanto a produção cresceu 234%, quase cinco vezes mais! Essa tecnologia mostra uma grande susten-

tabilidade. Se tivéssemos hoje a mesma produtividade por hectare de 25 anos atrás, precisaríamos de mais 69 milhões de hectares para produzir a safra recorde que estamos colhendo este ano nos 57 milhões de hectares que cultivamos. Isso quer dizer que preservamos 69 milhões de hectares. Não é uma promessa, está feito. Como a demanda mundial por alimentos segue aumentando, continuaremos ajudando a segurança alimentar de outros países ao mesmo tempo em que sustentamos a economia brasileira tão machucada por problemas dos demais setores.

PP - Para o senhor, existem estratégias que possam mudar o cenário do agronegócio atual? Existem caminhos que possam dirigir com excelência o rumo do setor?

RR - Sem dúvida falta uma estratégia articulada para o agronegócio crescer muito mais, gerando empregos, renda e riqueza para o nosso país. E alguns pontos são fundamentais para essa estratégia, como logística e infraestrutura, fato que todo mundo conhece: já temos um bom projeto para isso, falta tirar do papel. de renda, que modernize o crédito rural, crie um seguro agrícola digno desse nome, reforme os preços mínimos e organize modelos de comercialização privados, como leilões de opção, fortalecendo as Bolsas de Futuros. Falta uma política comercial mais agressiva, com acordos bilaterais que aumentem nossos mercados e reduzam a amarração ao Mercosul, que não nos permite avançar em acordos fundamentais, como o com a União

Europeia. Precisamos estimular ainda mais a tecnologia, fortalecendo os organismos estaduais e federais de pesquisa e extensão rural. Precisamos de negociações que agreguem valor as exportações: em vez de exportar soja e milho em grãos, embuti-los em carne de frango e de suíno para gerar emprego aqui dentro e não lá fora. A agroenergia, setor que pode mudar a geopolítica mundial e que foi grande responsável pela redução de nossa dependência de petróleo importado, deve ser reativada. O FAO e a OCDE pedem ao Brasil para aumentar em 40% a produção de alimentos, para que o mundo possa crescer 20% nos próximos dez anos! Temos que crescer o dobro do que o mundo crescerá e só assim haverá segurança alimentar no mundo. E só conseguiremos fazer isso se tivermos a estratégia referida. Que passa também pela modernização de várias legislações que estão obsoletas.

PP - Quando o senhor acredita que o setor sucroalcooleiro estará recuperado?

RR - Nos últimos anos o governo usou o controle do preço da gasolina para segurar a inflação: comprava lá fora por um preço e vendia aqui dentro mais barato. Com isso, destruiu o valor da Petrobras e acabou com a competitividade do etanol, criando enormes dificuldades para o setor. No começo deste ano, puxado pelo ajuste fiscal, o governo federal voltou a cobrar a CIDE sobre a gasolina, devolvendo competitividade ao etanol. Também permitiu o

aumento da mistura, de modo que as coisas tendem a melhorar. Por outro lado, o mercado mundial de açúcar no qual o Brasil é o maior ator, pode piorar porque a Tailândia e a Índia estão subsidiando pesadamente seus produtores de cana. Isso vai aumentar a produção de açúcar nesses dois países, pressionando os preços para baixo. Portanto, precisamos de uma clara estratégia para o setor em nosso país: temos que decidir qual é a matriz energética que queremos, qual o espaço da agroenergia nessa matriz e o que precisa ser feito para garantir tal espaço.

PP - A crise hídrica chegou e levou a população brasileira a estar atenta a falta d'água. Muitos estudos tratam o assunto como participante do histórico do planeta, onde há épocas de seca e épocas de águas. Para o senhor, o assunto é simples assim?

RR - Não. O assunto é muito mais complexo. Contempla os ciclos naturais do planeta, mas também tem a ver com o comportamento humano. A população da Terra está crescendo, assim como sua renda, de modo que o consumo de tudo aumenta, e é preciso compatibilizar o conjunto das demandas com a preservação dos recursos naturais. A humanidade tem que sobreviver e evoluir. Não podemos voltar para

as cavernas, mas também não podemos destruir o meio ambiente. E é possível fazer as duas coisas, desde que se usem tecnologias modernas e preservacionistas. E aqui há um tema que tem sido tratado com certo primarismo, o de que a agricultura consome 70% da água consumida no mundo. Isso não é verdade: a agricultura não consome, ela usa a água e a devolve filtrada para a natureza. Um pé de milho ainda verde tem 60% de água, mas quando encerra seu ciclo, vira pó. Ora, para onde foi a água do milho verde? Voltou para a natureza, como vapor ou para o lençol freático, renovada e melhorada. A única água exportada pelo milho é a que fica nos grãos do cereal, que servem para o consumo humano, direta ou indiretamente. Já a água usada em esgotos urbanos tem muito mais perdas do que as usadas pelas plantas e animais.

PP - Muitas vezes a população urbana vê o produtor rural como vilão. Nessa crise hídrica isso ficou ainda mais evidente. Como seria possível mudar essa percepção da população?

RR - Esta é uma questão central. Numa democracia, e felizmente somos uma, as políticas públicas são definidas muitas vezes em função do que pensa a sociedade. Se a maioria das pessoas for a favor de reduzir a maioridade penal, por exemplo, isso acontecerá. A população brasileira é hoje majoritariamente urbana, e em geral mal informada sobre o papel da agropecuária e do agronegócio no desenvolvimento e sustentação do país. Re-

“Precisamos de uma clara estratégia para o setor em nosso país: temos que decidir qual é a matriz energética que queremos, qual o espaço da agroenergia nessa matriz e o que precisa ser feito para garantir tal espaço”

cente pesquisa realizada na França mostrou que 82% dos cidadãos urbanos franceses consideram seus agricultores como heróis. E lá as políticas públicas estimulam a atividade rural. Aqui, o desconhecimento da realidade leva nossos urbanos a desprezar a atividade rural e o produtor rural, achando que eles destroem o meio ambiente, que usam “venenos” nas plantas, que exploram o trabalho escravo e outras lendas. No mundo desenvolvido, os cidadãos urbanos tem o maior respeito pelos agricultores porque sabem que não

haverá comida, energia ou fibras (algodão) sem eles. Sabem que há uma relação visceral entre o urbano e o rural. Ainda não chegamos nesse ponto de conhecimento, mas isso felizmente está mudando e hoje boa parte da população urbana já respeita e admira o homem do campo. Mas isso precisa ser mais bem comunicado: repetir a verdade é o melhor caminho.

PP - Como o senhor vê a evolução da irrigação no Brasil?

RR - Acho que a irrigação vem evoluindo no país, mas há ainda um grande espaço para avançar. Precisamos de políticas regulatórias para esse setor que é a fronteira das tecnologias agropecuárias, contemplando linhas de crédito especiais, a modernização dos equipamentos, o uso adequado da água, eventualmente cobrando por ela, entre outros fatores. A irrigação é a cereja do bolo das modernas tecnologias, exige atenção especial

de governos em todos os níveis: federal, estaduais e municipais.

PP - Hoje cerca de 5 milhões de hectares são irrigados e fala-se em um potencial de 29 milhões de hectares irrigados. Como ex-ministro de agricultura, quais os caminhos e desafios pra chegarmos lá?

RR - Reitero que precisamos defi-

“Há um tema que tem sido tratado com certo primarismo, o de que a agricultura consome 70% da água consumida no mundo. Isso não é verdade: a agricultura não consome, ela usa a água e a devolve filtrada para a natureza”

nir estratégias para esse setor tão importante quanto delicado. O uso da água, bem como o da terra, constitui-se em crescente preocupação da humanidade. Linhas especiais de crédito para irrigação e armazenagem de água precisam ser ampliadas. A tecnologia deve evoluir na direção da redução do desperdício da água, com equipamentos cada vez mais modernos, e tudo isso exige muita educação por parte de usuários e formuladores de políticas públicas. Trata-se de um dos temas mais sérios da moderna agropecuária, especialmente em países tropicais como o Brasil que tem gigantescas áreas agricultáveis atualmente não utilizadas porque não chove o suficiente. Acredito que a irrigação, junto com a nanotecnologia, a biotecnologia e

TI serão as grandes alavancas na direção da ampliação da competitividade do agro brasileiro.

PP - Para o senhor, não está na hora de o Brasil ter o seu “farm bill” como acontece nos EUA?*

RR - A estratégia de que tratamos em outra parte dessa entrevista seria uma espécie de “farm bill” nacional, desde que contemplasse mais especificamente a questão da renda do homem do campo. A última “farm bill” americana, por exemplo, sob as crescentes pressões da OMC e dos países concorrentes dos Estados Unidos, mudou o foco dos subsídios diretos para indiretos, através do fortalecimento do seguro rural que contempla não apenas problemas determinados por acidentes climáticos, mas também pela volatilidade dos preços agrícolas. A renda rural fica assim garantida, e com isso a atividade também se estabiliza, com todos os riscos mitigados. Portanto, uma política agrícola que cuide dessa temática da renda no campo seria parte essencial da estratégia que defendemos para o crescimento equilibrado do nosso agro.

PP - A profissionalização do produtor rural brasileiro é tecla sempre batida. O que o senhor compreende que deve ser feito? Quais os caminhos a serem seguidos?

RR - Profissionalização no campo é absolutamente fundamental. Não se constrói uma empresa, um grupamento social ou uma nação

**Farm Bill é o nome popular dado à legislação estadunidense, geralmente renovada a cada quatro anos, que possui como objetivo consolidar em um único documento os programas de incentivo da política agrícola do Departamento de Agricultura dos EUA.*

sem gente treinada, motivada, preparada e apta para exercer com profissionalismo sua atividade, qualquer que seja ela. Isso não é diferente na agropecuária, onde a profissionalização precisa atender aos diversos níveis de atividade. Hoje uma colhedeira de cana com todos os aparatos que a cercam custa quase um milhão de reais. Um operador de tal máquina vai lidar com GPS, computador de bordo, informações via satélite, o que exige grande investimento em treinamento. Também se faz agricultura de precisão ou integração lavoura / pecuária sem preparo técnico. Rastreabilidade e certificação, fenômenos cuja exigência crescerá no mundo todo, não se farão sem gente capacitada, seja na agricultura, seja na pecuária, seja na agroindústria: os consumidores modernos querem saber como aquele produto foi feito, quem esteve à frente dos processos. Portanto, os trabalhadores rurais devem receber muita informação e treinamento. No nível médio, sobretudo nos controles de custo, na gestão e na gerência das empresas também são necessários funcionários especializados e capazes, os técnicos agrícolas e em gestão. E por fim, os profissionais de nível superior (engenheiros agrônomos, médicos veterinários, zootecnistas, engenheiros florestais, etc) precisam saber mais do que hoje aprendem. Precisam entender de mercado, de políticas públicas, de avanços científicos, de gestão (aí entrando a gestão ambiental, a trabalhista, a fiscal e tributária, a financeira, o controle de custos, etc). Estes três níveis de trabalhadores deveriam estar preparados para discutir os fatores

essenciais para a produção sustentável e competitiva.

PP - Durante suas aulas, qual a maior dificuldade aparente nos seus alunos? O que temem os futuros profissionais do agronegócio brasileiro?

RR - Acho que a maior problema dos alunos de ciências agrárias é a expectativa de conseguir um bom emprego, condizente com seus sonhos e ambições. A competição é acirrada e não dá espaço para acomodação ou despreparo. Insisto muito com os futuros profissionais desse setor que devem se comunicar bem, aptos a trabalhar em

equipe, com espírito de liderança, conhecendo informática e com boa prática de inglês e, se possível, de espanhol. Devem estar informados sobre as instituições que regem a atividade do setor escolhido e precisam conhecer a história do país, sua geografia, suas características edafoclimáticas, étnicas, culturais... O profissional de ciências agrárias não deve ser apenas um técnico que conheça bem seu setor, embora isso seja absolutamente essencial: é preciso ser um comandante, pela única e boa razão de que o agronegócio comandará ainda por um bom tempo os horizontes da economia nacional. ■



□

INTELIGÊNCIA DE IRRIGAÇÃO

IRRIGER

UMA EMPRESA DO GRUPO **valmont** 



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



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



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

PIVODRIP SE DESTACA COM PROGRAMA DE PEDIDO PROGRAMADO DE PEÇAS



Item de avaliação no PDRV – Programa de Desenvolvimento de Revendedores Valley, a compra programada de peças garante à revenda a possibilidade de ajustar seu estoque por meio de incentivos que vão de descontos a facilidades de pagamento. O Pedido Programado é uma das ações avaliadas pelo PDRV visando o melhor relacionamento entre cliente e revenda, que pode apresentar preços melhores, garantindo entrega imediata, além de controlar com eficácia seu estoque.

A intenção da Valmont é garantir o estoque de peças essenciais em seus mais de 40 pontos de vendas espalhados pelo Brasil para atendimento de pronta entre-

ga. Isso porque o fator “agilidade” é de extrema importância quando o assunto é irrigação. Nos sabemos que pivô parado por falta de peças é prejuízo certo e justamente por isso a disponibilidade das peças no ponto de venda garante reparo imediato do equipamento.

Atenta a essas questões e disposta a atender de maneira efetiva sua clientela, a Pivodrip – revenda Valley nas cidades de Patos de Minas - MG e Luiz Eduardo Magalhães - BA – prioriza há dois anos as vantagens dos Pedidos Programados. Para se beneficiar do desconto garantido, a empresa se organizou e, com uma moderna gestão de estoque, tira vantagens das compras programadas. A pre-

ocupação principal é ter peças disponíveis para atender às necessidades do cliente rapidamente.

Marcos Roberto Sousa, à frente do controle de estoque e das promoções de peças, realiza o trabalho visando à satisfação do cliente. “A Pivodrip é uma empresa que sempre se preocupou em ter um bom estoque para atender a clientela. A política de pedido programado nos possibilita condições de fazer promoções, oferecendo assim, descontos para o cliente. Dessa forma nosso faturamento aumenta e mantemos nossa rentabilidade, nos permitindo manter alto nível de atendimento ao cliente”, explica.

Vendas online

Para divulgar essa facilidade ao cliente, a Pivodrip faz uso de uma ferramenta importante: a internet. É no site da empresa que são divulgadas as peças promocionais, compradas através da venda programada. Tudo gerenciado pelo Marcos, que consulta o estoque Valmont e verifica a quantidade de peças que precisa, compatibilizando com o tempo de entrega. Esse gerenciamento de estoque permite que a falta da mercadoria e o tempo de entrega de até 90 dias não prejudiquem o atendimento ao cliente. Dessa forma, pode comprar em quantidade maior aproveitando do preço de compra, podendo atender seu estoque e repassar para o cliente a um preço melhor.

O site, além de cumprido papel institucional de divulgação da empresa, tornou-se um importante canal de vendas de peças e tem atingido localidades muito distantes da loja de Patos de Minas, como o caso de um cliente do Amapá que entrou em contato por e-mail para tirar dúvidas e fazer um pedido de peças. Em busca

de soluções, procurou informar-se sobre produtos disponíveis em outras regiões do país. Com o retorno rápido da equipe Pivodrip, o cliente confirmou a compra, fez o depósito e a revenda despachou a mercadoria. O serviço ainda não conta com as possibilidades de pagamento do e-commerce, mas está a caminho.

O critério de divulgação das peças no site é elaborado considerando-se as mercadorias de alto giro, além daquelas com valor agregado maior, sempre analisando o mercado e a concorrência, gerando preços competitivos. A entrega é rápida, feita por transportadoras e/ou por serviços de entrega. Todas as vendas através do site são feitas ou por e-mail ou finalizadas pelo telefone.

Além do site, a venda de peças é feita na loja. Para isso, o gerente Marcos Roberto conta com uma equipe eficiente de quatro vendedores que estão diariamente no balcão da loja atendendo clientes que a movimentam o dia todo. A importância de uma equipe de venda interna focada e dedicada, fazendo a comunicação do que sai e do que

é procurado, significa um estoque sempre pronto para atender. “O cliente de irrigação, principalmente o de pivô central, tem uma necessidade grande em ter a peça imediata. Para ele isso é muito importante, e esse é o principal motivo que o faz procurar a revenda. Preço também é, pois ninguém compra sem analisar preço. Se você tem as duas coisas, você consegue efetuar com certeza a venda”.

Buscando levar mais determinação à equipe de vendas interna, a Pivodrip desenvolveu uma política de venda onde o vendedor, além de seu salário fixo, recebe comissão sobre o valor de vendas, bonificação ao atingir metas e mais valor agregado em cima de tudo que a equipe vendeu – o que chamam de comissão global.

“Não podemos correr riscos”, frisa Marcos Roberto, “algumas peças ficam muito tempo em estoque, mas como a nossa questão é o atendimento rápido do cliente, preferimos ter uma ou duas peças paradas do que o cliente chegar aqui e não encontrar o que precisa. Atender a necessidade do cliente na hora que ele nos procura é nosso maior propósito”, finaliza.



Para André Ribeiro, Gerente de Desenvolvimento de Rede e Peças, a internet tem possibilitado o atendimento fácil e rápido de clientes em todo o Brasil. Acelerando e disponibilizando ferramentas que auxiliem nas relações fábrica-revenda, a intenção é melhorar cada vez mais o trabalho dos revendedores, podendo melhor atender o cliente. E conclui: “a Valmont está desenvolvendo uma plataforma de e-commerce completa para venda de peças e irá disponibilizá-la em breve para sua rede de vendas”.

Marcos Roberto com a equipe de vendas: Adão Araújo, Afonso Martins, Renato Araújo e Claudinei Godinho

PECUÁRIA: O MOMENTO É AGORA

Por João Gilberto Bento - Zootecnista, Consultor ABCZ e Coordenador ExpoZebu Dinâmica

A pecuária vive um momento especial. As condições atuais trazem uma enorme pressão para ampliar a produtividade e “verticalizar” é a palavra de ordem. Literalmente não há mais espaço para aumentar a produção através do incremento de novas áreas e, portanto, há uma busca intensa por novas soluções focadas no aumento dos índices de produtividade ocupando a mesma área. A reação dos setores de máquinas e implementos, equipamentos, insumos e serviços, tem se mostrado à altura das novas demandas e, assim como a revolução verde mudou a forma da agricultura produzir, certamente estamos em plena revolução da proteína animal. Além do aumento da produtividade, aumentam também as exigências em relação à produção sustentável, ao bem estar social e ao bem estar dos animais.

Entre os setores que vivem essa nova busca por equilíbrio entre os desafios apontados acima e o uso racional dos recursos naturais, está a irrigação. A contribuição desse setor tem sido incalculável, pois a eficiência nas técnicas de aplicação e o uso intensivo da engenharia no desenvolvimento de produtos mais eficientes é a resposta para conciliar a disponibilidade de comida com qualidade e preço acessível. E com a água o



tratamento não pode ser diferente, levando-se em conta sempre qualidade e abundância. A irrigação, que nasceu na Suméria há seis mil anos e foi a base do grande império Egípcio, continuará a ser uma das molas propulsoras na evolução da humanidade, se adequando às limitações impostas pela nova ordem; assim como qualquer setor.

O desafio está posto, a perspectiva é promissora, e o caminho é sem volta. A pecuária, por meio da revolução genética associada às tecnologias de produção de comida para o rebanho como a irrigação, sem se esquecer da qualificação adequada de quem trabalha no campo, coloca-se como a nova oportunidade para quem quer crescer no meio rural.

E é pensando nessa verticalidade e nas formas de mecanização e tecnologias disponíveis para a pecuária que a cidade de Uberaba – MG, consagrada pelo Zebu e sede da Valmont Brasil, apresenta a ExpoZebu Dinâmica 2015. A feira da otimização da pecuária acontece em uma área de 70 hectares, onde insumos, máquinas e implementos, equipamentos de infraestrutura, veículos, bem como serviços e novas tecnologias para a produção pecuária são demonstrados de forma dinâmica em campo. Organizada com a parceria ABCZ/Araiby, no local mais de 25 estações com diferentes tipos de consórcios, serão apresentadas ao público em forma de dinâmicas.

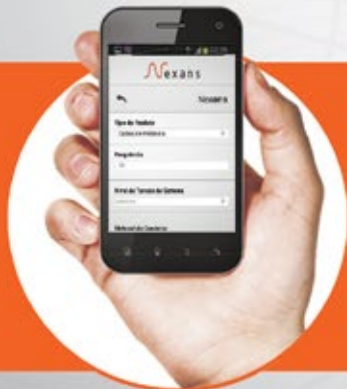
A exposição acontece entre os dias 06 e 08 de maio, das 8h às 18h, na Estância Orestes Prata Tibery Júnior – rodovia MG-427, km 2. Com entrada gratuita e traslado saindo direto do Parque Fernando Costa, a expectativa é de receber, durante o evento, aproximadamente 15 mil produtores rurais, que conferirão de perto as mais de 30 marcas de máquinas e tecnologias agropecuárias que estarão presentes nessa vitrine tecnológica. A Valley/Valmont é nossa parceira e, junto com outras grandes empresas, é desafiada a mostrar o quão importante é a otimização do trabalho no campo, garantindo uma pecuária cada vez mais eficiente, produtiva e sustentável. ■

LÍDER GLOBAL EM CABOS E SISTEMAS DE CABEAMENTO

A Nexans traz energia à vida através de suas soluções completas e de alta performance para diversos setores do mercado.



Seja qual for a aplicação para energia, da baixa a alta tensão, ou para a transmissão de dados, conte com a excelência e a qualidade Nexans.



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



SISTEMA DIMENSIONAMENTO NEXANS



www.nexans.com.br

nexans.brazil@nexans.com | facebook.com/Nexansbrasil

Ações de Segurança no Trabalho na Valmot - De 19 a 20 de fevereiro, a Valmont, por meio do seu departamento de Recursos Humanos sob a responsabilidade de Bruna Abdanur, realizou o Treinamento de Brigada de Incêndio e Primeiros Socorros. Com carga horária total de 16 horas, divididas entre teoria e prática, o treinamento Qualificação Obrigatória dos Brigadistas Anual faz parte das ações desenvolvidas dentro do Programa de Segurança no Trabalho. Foram formados 29 brigadistas, um para cada setor da empresa.

“A Brigada de Incêndio é um grupo organizado de pessoas que são especialmente capacitadas para que possam atuar, numa área previamente estabelecida, na prevenção, abandono e combate a um princípio de incêndio, sendo também aptas a prestar os primeiros socorros as possíveis vítimas”, esclarece a RH Bruna Abdanur.



Alunos em dia de campo no sul de minas - A Revenda Valley Lavras Irrigação desenvolveu treinamentos para alunos do Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais – CEFET de Inconfidentes - MG. Ao todo, 50 alunos participaram de um dia de campo na Fazenda Nacional Agrofarm, em São Gonçalo do Sapucaí - MG, no fim do ano de 2014.

A primeira turma de estudantes de agronomia foi acompanhada pelo engenheiro agrícola da revenda, Reginaldo Rodrigues. A segunda, desta vez guiada pelo também engenheiro agrícola José Antonio Dias e responsável pela Lavras Irrigação, foi destinada aos alunos do curso de técnico agrícola da instituição. Nos dois treinamentos a dinâmica foi a mesma, com abordagem ampla dos temas, tratando de todos os sistemas de irrigação.

Os alunos foram recebidos no galpão de máquinas da fazenda, onde foi levantada a necessidade do uso correto da água e a importância do projeto bem elaborado para garantir maior produtividade. Mas foi na lavoura que o treinamento teve maior interatividade, apresentando aos estudantes as funcionalidades do pivô central, instalado em declividade acentuada – típica da região do Sul de Minas.

“Dividimos o treinamento em dois dias para apresentar detalhadamente os detalhes do pivô, seus sistema de alinhamento, diâmetro dos tubos aéreos, potência dos motorreductores, inclinação máxima permitida para os redutores de rodas, caixas elétricas com seus dispositivos de proteção, lance em balanço e finalmente detalhando os modelos de aplicadores de água”, exemplificou José Antonio Dias da produtividade no presente e para as futuras gerações.





Cursos e treinamentos

Pivodrip - Buscando levar conhecimento e profissionalização a clientes e funcionários de propriedades rurais, a Pivodrip - revenda em Patos de Minas - MG, realizou em novembro de 2014 treinamento em manutenção e operação de pivô central. Realizado na própria revenda, seguiu a abordagem utilizada no Manual Valley e foi encerrado com visita a campo na fazenda do cliente Olímpio de Araújo.

No sentido de melhorar a disponibilidade de mão de obra na solução de problemas e na qualidade da informação de campo, a Pivodrip em parceria com o SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, promoveu curso de Iniciação Profissional em Elétrica para seus funcionários. Realizado entre 18/10/2014 a 20/12/2014, contou com 80 horas e teve disciplinas de noções de eletricidade, comando elétrico, elementos de comando, montagem de diversos painéis, inclusive inversor de frequência, noções de saúde e segurança do trabalho, entre outras.

Considerado positivo, o curso já colhe melhorias nas soluções de problemas, na qualidade das informações de campo e desenvolvimentos individuais significativos de alguns colaboradores. O compromisso da Pivodrip é contribuir profissionalmente de maneira personalizada, além de buscar a valorização e capacitação do quadro de funcionários da revenda.

Inauguração Pivotec Rio Verde - A terceira loja Pivotec acaba de ser inaugurada! Com instalações nas cidades de São Gotardo e Santa Juliana, em Minas Gerais, é a vez de Rio Verde em Goiás receber uma filial de uma das mais experientes revendas Valley.

Inaugurada em 15 de abril, a Pivotec através do proprietário Paulino Tanaka, juntamente com os filhos Jonathan, Alexandre e Rodolfo, apresenta à região a marca Valley como referência em sistemas de irrigação e de assistência técnica de qualidade.

No salão de festas do Blue Tree Hotel, os anfitriões receberam 120 convidados, entre produtores rurais, técnicos agrícolas, agrônomos e demais profissionais da área. Da fábrica estiveram presentes os gerentes André Ribeiro e Carlos Reiz além de Flávio Barretto do Banco DLL, Nelson Sá da Irriger e José Antônio da Lavras Irrigação, revenda de Minas Gerais.

Carlos Reiz destacou a simplicidade e o trabalho duro da equipe de Paulino Tanaka e completou: “a Pivotec se instala em Rio Verde para atender os produtores desta importante região agrícola brasileira, trazendo na bagagem mais de 20 anos de experiência em irrigação”.



NOVOS IRRIGANTES



*Adilson, Dores e Dário
– a mudança de vida
através da irrigação*

As novidades do setor, aliadas à necessidade de otimização, trazem cada vez mais empresários do agronegócio brasileiro para o mundo da irrigação. O novo irrigante! De pequeno a grande produtor, de norte a sul do país, esse profissional chega ao mercado muito bem informado e adepto das novas tecnologias no campo tornando-se referência no agronegócio brasileiro.

A irrigação por pivô central no Brasil vem se desenvolvendo desde 1978, mas, ainda hoje, em algumas regiões, é algo praticamente novo dentro das propriedades agrícolas. A irrigação por pivô central tem cada dia mais conquistado novos adeptos com perfis diversos, mas que têm em comum o fato de serem empresários que avaliam as diversas alternativas para incremento de produção principalmente em função do escassez e alto custo das terras. Muitas vezes, são questionados por aqueles que acreditam que o pivô é um equipamento caro voltado para os grandes produtores de soja e milho.

Viajando pelo país, é fácil observar que essa ideia é equivocada. Temos produtores de médio e pequeno porte colhendo melhorias diárias em sua produtividade graças à irrigação. Além disso, es-

ses produtores deixam de usar a irrigação apenas para a produção agrícola, e a direcionam para a irrigação de pastagem e silagem voltadas para a pecuária de corte e de leite.

A primeira legislação brasileira que levanta a bandeira da irrigação data de 1934 com o Código das Águas, trazendo relevância à gestão dos recursos hídricos no Brasil. O decreto garantia o livre uso de fluxos ou fontes de água para as necessidades básicas de vida, utilizando o nome de 'águas públicas' e determinando que uso deveria seguir regulamentações administrativas. Com a Política Nacional de Irrigação, de 1979, são definidos termos de desenvolvimento da irrigação, com alguns pontos principais, como: pesquisa, planejamento, tarifas e preservação da qualidade da água. Em 1988, com a publicação da Cons-

tituição Federal, a utilização da água para irrigação é dividida entre a União e os Estados, que começam a criar seus próprios sistemas para gerir seus recursos hídricos. O primeiro estado a aprovar uma lei de gestão de recursos públicos foi São Paulo em 1991.

Paralelamente, o número de habitantes aumentou e, consequentemente, a necessidade de maior geração de alimentos. Esses números permitem o desenvolvimento da agricultura de alta produção no Brasil, gerando assim mais alimentos para atender à demanda, levando o agricultor a aperfeiçoar sua propriedade por meio da irrigação.

Três décadas depois da vinda da Valmont para o Brasil e com os recordes de produção agrícola brasileira, os números mostram que dos 120 milhões de hectares utilizados pela agricultura

no Brasil, apenas 3,5 milhões são irrigados, dando estimativas de que 29 milhões desses hectares possam ser utilizados para a prática. São nesses números em que os não irrigantes e os irrigantes estão de olho. Uma grande oportunidade de negócio! São os novos irrigantes brasileiros!

O pecuarista agricultor

Nascido e criado em uma família tradicional de pecuaristas, Albano Ferreira sempre esteve ligado à produção rural. Durante toda sua vida foi criador de gado de corte, chegando a ter uma passagem rápida pelo gado de elite. Com propriedades rurais em São Paulo e no Mato Grosso do Sul de cria e engorda, há cinco anos decidiu fazer o plantio de soja para reforma de pasto na fazenda de Ribas do Rio Pardo - MS. A princípio, não visava lucros, mas dois anos de-

pois da empreitada, percebeu que o grão podia lhe gerar rendas junto com a pecuária de extensão já utilizada.

Arrendadas as terras de São Paulo para a produção canieira, decidiu concentrar suas energias somente na propriedade sul-mato-grossense. Com os lucros do plantio da soja, foi aos poucos percebendo que podia ter outra ocupação: a de agricultor. A oportunidade bateu à sua porta: adquiriu propriedade vizinha às suas terras, onde a qualidade da terra era melhor para a agricultura. Pronto! Sua produção estava basicamente organizada, dedicando parte para a pecuária de extensão, parte para a agricultura em sequeiro, dependendo da chuva para tudo dar certo.

“Achava que irrigação era um bicho de sete cabeças, e não é. É facinho! Tem que colocar em prática! É só querer!”



Albano e Rodrigo Ferreira. Pai e filho irrigando juntos no MS

Mas em julho de 2014, viu que podia transformar suas lavouras. Em uma visita a parentes em Unaí - MG, viu de perto um pivô, seu funcionamento e sua produtividade. Ficou abismado: “Gostei demais! Vim louco e fui atrás de informações”, conta se referindo à assistência que a revenda Valley Amana lhe direcionou. A instalação de dois pivôs aconteceu dois meses depois da primeira apresentação, e a primeira colheita, mesmo não tendo expectativas de produtividade, impressionou: “Tive muita sorte por me adequar à legislação ambiental do município. Sou muito novo nisso. Estou começando agora, mas estou muito satisfeito. Já fiz uma safra e já estou plantando de novo”.

Já planejando suas colheitas, tem o calendário certo para cada lavoura. O que antes era apenas reforma de pasto para o que denomina como safrinha da carne, hoje já sabe que tem tempo certo e direcionamento para cada função dentro da propriedade: “A integração que estou fazendo é essa: planto soja no verão, colho e agora tem o milho que já vai para o confinamento. Planto capim só na safrinha, onde o gado fica seis meses, e volto para a soja de novo. Achava que irrigação era um bicho de sete cabeças, e não é. É facinho! Tem que colocar em prática! É só querer!”.

Apesar de o estado do Mato Grosso do Sul não ter grandes períodos de estiagem, a irrigação foi vista principalmente como uma segurança. “Se eu pedir a um banco que segure uma lavoura, caso façam, será uma prestação cara, mais cara que a aquisição de um pivô. É indiscutível! As contas fecham muito bem”, acrescenta com o pensamento de um empreendedor.

E como todo empreendedor, Albano Ferreira viu que o pivô

Valley podia ter mais funcionalidade na sua propriedade com a utilização da Irriger como ferramenta. “Pensava que irrigar era molhar bastante a lavoura. Depois que acompanhei o trabalho da Irriger entendi o que é irrigação”.

Com mais seis pivôs em instalação, totalizando oito equipamentos, a intenção é continuar irrigando em São Paulo quando terminar o contrato do arrendamento. Com a produção de pecuária e lavoura numa área de 501 ha, Albano, ladeado pelo filho Rodrigo recém-chegado para o trabalho na fazenda, sabe da sua função como novo irrigante: “Trabalhando com responsabilidade a água e a energia, o pivô é um seguro, pois é certeza de colheita. Temos que ter o pé no chão. Há um ano nem imaginava ter um pivô e hoje tenho oito rodando”. Rodrigo completa: “Sempre tive vontade de correr atrás do meu espaço, de aprender. A irrigação é um passo importante para eu sair do meu emprego em São Paulo e estar aqui,

direcionado, e certo de que trabalhar com meu pai é a melhor coisa para mim, mesmo trabalhando há um mês sem parar”, responde

“A primeira vista ficamos impressionados, pois onde havia pivô estava tudo verde e onde não havia, estava tudo seco”

rindo fazendo comparativo com o quanto trabalhava na cidade.

Especialista em lavouras de soja no Paraguai

De Redenção do Gurguéia no Piauí vem outro novo irrigante, que nasceu numa família de agricultores familiares em Santa Catarina. Quando jovem, vai para o Paraguai nos anos 1980 trabalhar nas lavouras de soja vizinhas, onde se especializa na cultura do grão. Em

2000, volta para o Brasil buscando oportunidades no nordeste do país.

Empolgado, Eloi Pieta, com ajuda dos irmãos, resolve implantar o cultivo da soja no cerrado piauiense, mas as dificuldades do clima quente impediam grandes produtividades e consequentemente progressos. Sem irrigação, a terra não permitia o trabalho com a agricultura e os problemas foram aparecendo, já que os veranicos são

muito extensos naquela região, levando em poucos dias à morte da planta.

Surge a intenção de irrigar. A princípio foi o irmão Carlos ainda no Paraguai quem viu a possibilidade de Eloi irrigar para salvar as lavouras em sua propriedade, aproveitando do clima favorável para o investimento. Como não conhecia o equipamento, o incentivo foi importante para que fosse até a Bahia observar o trabalho de um pivô central: “Fizemos a viagem exclusivamente para conhecer a tecnologia. À primeira vista ficamos impressionados, pois onde havia pivô estava tudo verde e onde não havia, estava tudo seco”. A decisão pela aquisição dos pivôs foi tomada naquele momento e fechar com a revenda Valley Multigrãos foi logo concretizada.

Os resultados superaram as expectativas. Com seis pivôs instalados e irrigando 106 ha cada, Eloi Pieta adquiriu mais três equipamentos que estão em instalação. A ideia inicial de irrigar soja foi incrementada às lavouras secundárias de milho, feijão e arroz irrigado. “Nossas expectativas eram de que os pivôs fossem realmente eficientes, mas depois que se provaram os resultados com o manuseio e a primeira colheita, ficamos impressionados com os resultados”.



Eloi Pieta e o sócio José Spipp – os irrigantes do Piauí

Hoje, com a propriedade irrigando 632 ha, os planos são de terminar 2015 com 930 ha irrigados. Mas não para por aí: “As expectativas são muito grandes quanto ao cultivo. Em pouco tempo queremos alcançar 2500 ha irrigados”.

O pequeno-grande produtor

Adilson de Queiroz é produtor rural desde criança. Trabalhador, passou a vida na lida diária e difícil de um pequeno produtor de leite no Brasil. Há 20 anos à frente da propriedade junto com a mulher Dores e os dois filhos Aline e Dário, o dia-a-dia da produção leiteira muitas vezes levou a família a condições muito difíceis. Mas, como resume bem: “continuei com a atividade que sabia mexer”.

Em suma, os dias da família Queiroz eram preenchidos com a ordenha de leite, o cuidado com o pasto e o trato da silagem pobre em nutrientes que eles mesmos plantavam e colhiam na fazenda de 100 hectares. Isso quando não perdia produção por conta do sol escaldante que a região de Vazante no noroeste de Minas Gerais tem o ano todo. “São Pedro aqui é bem regado”.

De sua propriedade, Adilson via certa vez um vizinho instalar um pivô. A quantidade de canos impressionava e gerava dúvidas sobre funcionamento do equipamento. Para ele, não havia cabimento um pivô funcionar com energia monofásica. Acreditava que só a energia trifásica teria condições de comportar o funcionamento. E foi com essa descoberta que percebeu pela primeira vez que podia irrigar também. Mesmo que fosse muito distante daquela realidade.



O técnico-projetista em irrigação, Gustavo Silva Jr

Enquanto o vizinho instalava seus pivôs, Adilson foi tirar as dúvidas que tinha com o técnico agrícola e projetista de sistema de irrigação da revenda Pivodrip, Gustavo Silva Jr. Aproveitou, fez orçamento e correu para contar à mulher que iam ter um pivô. Ela duvidou, mas, confiando na certeza do marido, apoiou o que até então

“Com o pivô a gente projeta o dia que vai tratar a terra, o dia que vai plantar e o dia que vai colher. Se não irrigar, você não consegue, pois não chove”

era uma loucura. “Pensei comigo: isso é possível! Se está acessível para tantos, posso ter um também, uai!”

As dúvidas já não pairavam mais sobre sua cabeça. As expectativas eram as melhores, já que sua experiência mostrava que o que lhe impedia de oferecer trato de qualidade ao seu gado era a falta de nutrientes que a silagem que costumava plantar trazia com a falta de água. “Sabia que ia conseguir o que estava procurando: produtivi-

dade e qualidade. E consegui, graças a Deus!”.

Na primeira colheita, a surpresa foi imensa. “Nunca vi minhas vacas darem tanto leite!”, se referindo aos números que antes eram de 12 litros de leite/vaca, passando para 28 litros de leite/vaca – chegando a alguns animais a 30 litros.

Rapidamente foi vendo somados os resultados. O que colhia antes em 30 ha, com a irrigação, consegue em 10 ha, ou seja: de 15 toneladas/ha para as surpreendentes 50t/ha. Gustavo Jr., completa: “Na verdade o Adilson usa o grão como rotação de cultura. Ele faz duas de silo e uma de soja, conseguindo assim três safras/ano”.

A capacidade de enxergar além da realidade difícil de pequeno produtor rural mudou a vida de Adilson e de sua família. Sua coragem em ir atrás de informações permitiu ver que, literalmente, a irrigação era a salvação de sua lavoura. Seus dias agora na fazenda são mais produtivos, podendo planejar suas ações no campo. “Com o pivô a gente projeta o dia que vai tratar a terra, o dia que vai plantar e o dia que vai colher. Se não irrigar, você não consegue, pois não chove. Agora com o pivô é diferente: o ‘trem’ joga água e ainda roda lá por cima! Não tem jeito: colhe mesmo!”.

Emocionada, Dores lembra as dificuldades do marido no trabalho no campo antes da irrigação. “Sou feliz demais! O dia em que o pivô foi montado e a água caiu na terra levantando a poeira, choramos nós quatro lá embaixo dele. Mas choramos foi de alegria, porque a última colheita nossa não deu nada. Os pés de milho quebraram porque não choveu. Era muito difícil”.

Adilson continua enxergando longe. Seu projeto é continuar produzindo, sempre diversificando para conseguir confinar gado - uma de suas metas. Para isso ele ouve atento às orientações do técnico Gustavo: “A questão da irrigação não envolve só investimento para aquisição. Existem situações limitantes que determinam na compra do equipamento. Todos têm que caminhar juntos: recursos e estrutura da fazenda”.

Para o pequeno-grande produtor que em um ano adquiriu um pivô com dois lances e que já tem mais um para ser instalado, ser irrigante nunca tinha sido tão vantajoso: “O único problema do pivô é que ele me fez beber uma pinga. Coisa que nunca fiz. Quando vi aquelas espionas daquele tamanho, falei: vou ter que tomar uma para comemorar”, contou emocionado num misto de risada e olhos marejados d'água.

Pasto irrigado

Administrador de empresas, Daniel Domingos teve sua ligação com a produção rural desde sempre. Filho de produtor de gado de corte, dedicou-se à carreira de gerente de um banco público nacional. Mas, como o mundo gira, viu-se destinado a abandonar o cargo, trocar o sapato pela botina, e voltar para o campo.

Em 2007, com a morte do sogro e a impossibilidade de a esposa cuidar da propriedade do pai, teve que enfrentar o desafio de tomar conta de uma propriedade produtora de cana no estado de Alagoas. Cinco anos depois, vê a possibilidade de investir em uma nova fazenda. Pensou em voltar para Patos de Minas, onde nasceu e estava sua família. Fazendo bom uso de sua formação, visou unir detalhes que fizesse do negócio e que fossem importantes para o su-

cesso da aquisição “Já na compra pensei em irrigação. Precisava gerar aproveitamento e retorno compatível com o investimento”.

Junto com o fechamento da compra da propriedade, três pivôs setoriais foram instalados a fim de potencializar o investimento. Apaixonado por pecuária, o projeto inicial era investir em gado de corte como o pai, mas a possibilidade de utilizar a agricultura irrigada para o trato animal foi amadurecida, determinando-se que a produção leiteira, aliada à genética através da transferência de embrião, seria um bom negócio. Outro fator participante para a decisão do administrador é a região onde está situada a fazenda, considerada a maior bacia leiteira do país.

O investimento em matrizes girolandas já colhe frutos. Em 2014, Daniel Domingos terminou o ano como quarto melhor expositor

no ranking da Associação Brasileira de Criadores de Girolando. Atualmente, o jovem produtor é o primeiro colocado no grau de sangue $\frac{3}{4}$. Nesse mesmo ano, o primeiro pivô foi instalado. Ao todo são 50,5 ha irrigando além de pasto, milho para silagem que é dividido entre o uso da fazenda e a comercialização. Com 50% da área destinada a pastagem, Daniel consegue produzir pasto de qualidade a 8 UAH (unidades de animais por hectare), fugindo da média do Brasil que é de 1 UAH. “O pivô para pasto é um bom negócio”.

“Quando comentei com as pessoas que ia irrigar pasto me perguntavam se eu estava doído. Para muitos, pivô é para quem planta. Recebi muita gente aqui para provar que a atividade era muito viável. O investimento em mecanização – pivô e máquinas – quebra um paradigma de que irrigação é somente para agricultura.

Esse tipo de investimento é que vai mudar a perspectiva da pecuária no Brasil”, completa. ■

“Já na compra da propriedade pensei em irrigação. Precisava gerar aproveitamento e retorno compatível com o investimento”



Daniel Domingos e a irrigação em pasto

Colhendo
os frutos
dessa nova
parceria.



EVENTOS

INFRAESTRUTURA

TREINAMENTOS

DESIGN



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



Seja nosso parceiro também.
Mais tranquilidade, segurança e praticidade
na hora de promover sua empresa.

CONVENÇÃO ANUAL VALLEY: AÇÕES EFETIVAS DE APRIMO- RAMENTO E MOTIVAÇÃO



Entre os dias 04 e 05 de dezembro último, a Valmont realizou a Convenção Anual Valley. Realizada em Fortaleza - Ceará, 25 revendas de todo o país estiveram presentes. Com o tema "Família Valley", a convenção de 2014 recebeu também esposas e filhos de revendedores para celebrar as conquistas do ano e prosperar expectativas e ações para o novo ano.

Funcionários Valmont que comemoram 20 anos de empresa foram premiados com a viagem, como forma de demonstração da gratidão da Valley por todos esses de dedicação e esforço pela marca.

Eurípedes Santos, Hércules Bota, Milton Ferreira, Roberto Oliveira e Silvano Faria, receberam homenagens e premiações, podendo desfrutar com suas esposas das de-

"O maior valor desse evento é a possibilidade de estarmos juntos com a nossa rede de revendas para debater onde fomos bem e onde podemos melhorar".

pendências do Resort Vila Galle na capital cearense. Parceiros, como a Senninger, Nelson, Bradesco,

DLL, Amanco, Tigre e Nexans também estiveram presentes.

Como sempre ocorre foi feito um balanço das ações da fábrica e dos revendedores em 2014 nas áreas de: pós vendas, marketing, vendas e gestão. Além de reuniões, palestras foram apresentadas: Perspectivas do Agronegócio e Prospecção de Novos Clientes. Para o Diretor Presidente da Valmont, João Rebequi: "o maior valor desse evento é a possibilidade de estarmos

juntos com a nossa rede de revendas para debater onde fomos bem e onde podemos melhorar”.

As premiações PDRV foram o ponto alto da convenção que este ano teve sua primeira premiação ouro, conquistada pela Produtividade Irrigação de Primavera do Leste, MT. Ubirajara Gheller, Heldo Lima e Renato Araújo conseguiram o título inédito até então, graças ao trabalho em equipe, e às ações do PDRV – Programa de Desenvolvimento de Revendedores Valley. “A conquista do Ouro pela Produtividade Irrigação nada mais é que o fruto da energia e dedicação colocada na melhoria constante da gestão da empresa”, destacou André Ribeiro, Gerente de Desenvolvimento de Rede e Peças.

A Convenção Valley 2014 foi encerrada com o show de Renato Teixeira que levou todos a cantarem verdadeiros hinos da boa música caipira brasileira. ■



TREINAMENTO ESPECIAL VALMONT: FORMAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA



Parte da agenda anual da Valmont aconteceu de 26 de janeiro a 12 de fevereiro o curso de Formação Especial de Vendedores/Projetistas Valley. O sucesso do curso em 2014 motivou a empresa a repeti-lo, trazendo a certeza de sua atenção para a formação e capacitação de novos profissionais aptos para a área de irrigação no Brasil.

Com duração de 03 semanas, o intuito do curso é acelerar a formação de novos profissionais para a rede de vendas. O formato e os conteúdos foram atualizados, e nessa nova edição o curso diminuiu sua duração em uma semana a menos. Além de vendedores e

projetistas, o curso abriu vaga para estudantes de nível técnico concluído ou em conclusão selecionados pelos revendedores, numa parceria Valley/Irriger.

O treinamento intensivo foi dividido em aulas teóricas e práticas onde os alunos puderam conhecer de perto as dependências da fábrica em Uberaba, MG. Dentro da grade, conceitos básicos de funcionamento do pivô e as principais características dos projetos de pivôs Valley. 25 participantes de revendedores de todo o país participaram das aulas presenciais e dos dias de prática em campo.

Dia de Campo

Parceiro do projeto, o Grupo Rochetto abriu a porteira de sua propriedade localizada no município de Santa Juliana, MG no dia 06 de fevereiro. Distante 90 km da fábrica em Uberaba, alunos e funcionários Valmont acompanharam de perto todos os processos realizados dentro da fazenda, como a produção de batatas – dentre outras culturas.

Visto pela equipe como importante para o conhecimento, a observação do pivô em funcionamento no campo é parte do plano de aula. Assim, foi na propriedade que os alunos conheceram de perto o trabalho dos pivôs Valley, como é o caso do Corner. ■

AMANCO IRRIGAFORT.
RESISTENTE NO CAMPO,
IRRESISTÍVEL NAS VENDAS.

© AMST



Conheça os novos
Irrigafort AP PN 145
e AP PN 180

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



www.amanco.com.br



twitter.com/amancobrasil



youtube.com/amancobr

Profissionalização na irrigação

A irrigação traz excelentes resultados, mas exige conhecimento. Seja para o produtor e os funcionários das fazendas que operam os equipamentos, o empresário que comercializa os projetos ou para o estudante que tem interesse em seguir carreira na irrigação.

A Universidade de Viçosa oferece oportunidade de treinamentos na área através de dois cursos que, se feitos em conjunto, darão ao aluno conhecimento prático e objetivo sobre a realização de um projeto, além de funcionamento e operação dos sistemas de irrigação.

Informações sobre data e inscrições dos cursos:

www.cptcursospresenciais.com.br
ou pelo telefone: (31) 3899-8300

Manejo de Sistemas da Irrigação

Voltado para um conhecimento de todos os sistemas pressurizados (aspersão convencional, pivô central, carretel e localizada), onde o participante terá noção completa do funcionamento, avaliação da qualidade da irrigação, necessidades e ajustes.



A quem se destina:

Interessados em conhecer e saber manejar sistemas irrigados, princípio de funcionamento de cada um deles, eficiência de irrigação e condições mais adequadas de uso. Saber definir o momento certo de irrigar, além de outros conhecimentos associados.



Valor do curso: sinal de R\$ 197,00 + R\$ 1.383,00 à vista
Incluindo: hospedagem, café da manhã, almoço, lanche, material didático, CD interativo, certificado e seguro.



Duração: 3 dias

Projeto de Sistemas da Irrigação.

O curso exige conhecimentos básicos de como funcionam os sistemas de irrigação e suas características técnicas, preparando o participante para projetar os sistemas pressurizados.



A quem se destina:

Técnicos com conhecimento básico da irrigação, técnicos que já trabalham com sistemas de irrigação, estudantes e profissionais das áreas de agronomia, engenharia agrícola e afins e, que desejam aprofundar estudos em projetos de sistemas irrigados.



Valor do curso: sinal de R\$ 196,00 + R\$ 1.384,00 à vista . Incluindo: hospedagem, café da manhã, almoço, lanche, material didático, CD interativo, certificado e seguro.



Duração: 3 dias

Instrutores:

- Everardo Chartuni Mantovani (Engenheiro Agrícola e Mestre em Irrigação pela Universidade Federal de Viçosa).
- Enoque Pereira da Silva (Mestre em Engenharia Agrícola na área de Recursos Hídricos e Ambientais pela Universidade Federal de Viçosa).
- Fábio Teixeira Delazari (Mestre em Engenharia Agrícola - Recursos Hídricos e Ambientais, pela Universidade Federal de Viçosa).

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



Respostas em tempo real

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



Soluções customizadas

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



Conveniência

Seu cliente pode encontrar equipamento e financiamento em um só lugar



Segurança

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



A FAZENDA AGSENSE



A Valmont está lançando três novos produtos no mercado brasileiro. São produtos originários da marca recém-adquirida AgSense. Originária dos Estados Unidos, a AgSense é uma empresa que desenvolve produtos e serviços para automação de irrigação.

A AgSense foi a primeira empresa a utilizar o celular para

monitorar remotamente a irrigação: iniciar e parar um pivô e incorporá-lo com o monitoramento de temperatura, clima e umidade do solo.

Em suma, são dois aparelhos que permitem o controle adequado através de telefone celular ou computador. Ou seja, com o uso de tecnologia via satélite, o produtor consegue trabalhar sem

necessidade de estar ao lado do equipamento, automatizando, assim, várias funções importantes do pivô. As soluções AgSense envolvem alta tecnologia a um custo acessível, além de contar com 45 pontos de venda e assistência técnica no Brasil.





Field Commander

Equipamento com GPS que monitora o pivô e se comunica por meio da rede celular para fornecer informações em tempo quase real sobre o funcionamento do pivô:

- Sistema avançado de GPS de monitoramento/controle do pivot (escolha uma nomenclatura: pivot ou pivô), com comunicação via rede de celular..
- Informações quase em tempo real e alarmes direto no celular, tablet ou computador.
- Adaptação a qualquer marca de pivô.
- Atualização do pivô sem substituir o painel de controle existente.

Aqua Trac

O dispositivo AgSense AquaTrac é projetado para ler as várias marcas de grandes sensores de umidade. Sua função é acompanhar e medir as condições de umidade no campo para que, dessa forma, possa gerenciar operações de irrigação com eficácia.

O AquaTrac obtém os dados a partir desses sensores de forma confiável e envia para a página do usuário do software Wagnet (www.wagnet.net), onde os dados do sistema de irrigação também são visíveis.

WagNet

WagNet (Wireless Agriculture Network) é um software baseado em nuvem que fornece informações em tempo real, permitindo que os produtores possam gerenciar o funcionamento do pivô de qualquer lugar e a partir de um celular, tablet ou computador.

*APP em breve com versão em português.

Para adquirir produtos AgSense ligue: 34-3318-9003, ou envie e-mail para: contato@agssense.com.br ■

A DIFERENÇA ENTRE TRABALHAR E PRODUZIR



Focada no desenvolvimento constante de sua equipe de funcionários, a fábrica brasileira faz parte do programa mundial da Valmont chamado Valmont Way. Um programa de desenvolvimento e melhoria contínua que envolve todos os funcionários do grupo Valmont no mundo e visa sempre garantir o mais alto nível de qualidade e uniformidade de fabricação dos componentes dos pivôs Valley. O programa tem quatro pilares: entusiasmo, integridade, melhoria contínua e resultados.

O Valmont Way é baseado no lean manufactory, que é uma fi-

losofia conhecida como “manufatura enxuta” e que tem foco na redução dos sete tipos de desperdício

“A grande diferença entre trabalhar e produzir é um fator cultural (...) Esse é um processo contínuo de crescimento dentro da fábrica”

- superprodução, tempo de espera, transporte, excesso de processamento, inventário, movimento e defeitos.

Com o mote “nossa jornada do bom para o excelente” uma questão importante não está ligada à mudança do processo em si e muito mais a uma mudança de mentalidade: a diferença entre trabalhar e produzir.

A transformação se dá quando o funcionário entende que, mesmo trabalhando 100% do tempo com energia e disposição, esse trabalho não deve ser mecânico. É muito importante entender os objetivos do seu trabalho e visualizar todo o processo produtivo. Dessa forma, o trabalho diário passa a ser

mais racional, ou seja, o funcionário passar a pensar o processo produtivo e, por consequência, começa a encontrar melhores formas de fazê-lo.

Assim, para trazer a equipe da fábrica para essa cultura, foram enviados aos Estados Unidos dois funcionários da fábrica de Uberaba para conhecer de perto essa que ainda é uma cultura de trabalho pouco difundida no Brasil.

De 01 a 06 de março, Osvaldo Gerlach (supervisor de produção) e Públio Rocha (supervisor de galvanização) visitaram as unidades Valmont nos Estados Unidos da Valley e da Mac Cook. Acompanhados pelos profissionais americanos, eles foram apresentados às instalações da fábrica, conheceram equipamentos, práticas e normas de produção baseadas nessa filosofia. A escolha dos profissionais se deu em função de serem áreas estratégicas da produção e os supervisores passam a ser multiplicadores desse modelo para o seu respectivo time na fábrica do Brasil.

É importante ressaltar que a fábrica no Brasil mantém rigorosamente os mesmos níveis de qualidade que a fabricação americana. Embora as realidades sejam diferentes, os trabalhos têm o mesmo nível de qualidade exigida pela Valmont de todas as suas unidades no mundo. A questão levantada é gerar melhores condições de trabalho para os funcionários, apresentado uma nova cultura de produção. “O intuito não é copiar as formas de trabalho da indústria americana, mas observar quais melhores práticas podem ser trazidas para o Brasil”, explica Luiz Pelizzon.

A nova rotina da fábrica

A visita transformou o pensamento dos funcionários que chegaram ao Brasil já cheio de entusiasmo e vontade de apresentar para seus setores a forma de produzir que conheceram. “Vi que a diferença não é em relação à empresa, mas em mim. Voltei

com a cabeça mais aberta, tendo mais visão para mudar as coisas. O Sr. Luiz sempre nos passou a proposta, mas visualizando na fábrica nos Estados Unidos pude compreender de fato”, conta Osvaldo Gerlach, há 40 anos dedicando-se à filial brasileira.

“O que mais nos surpreendeu foi a dedicação dos profissionais de lá, seu engajamento e a aplicação desse sistema de “produzir e não trabalhar”. Não adianta correr de um lado para o outro se no fim do dia não se conseguiu produzir nada”, explica o supervisor de galvanização, Públio Rocha.

Em apenas cinco dias, a ideia foi captada com êxito. Em pouco mais de um mês que os funcionários voltaram ao Brasil, algumas estratégias já foram implantadas, tendo em vista o contexto da cultura de trabalho.

“A grande diferença entre trabalhar e produzir é um fator cultural. Não é em uma visita que isso vai mudar. O importante é perceber que esses supervisores captaram a ideia de que culturalmente nós trabalhamos muito e produzimos menos do que poderíamos produzir. Esse é um processo contínuo de crescimento dentro da fábrica”, completa Luiz Pelizzon. ■



Na página ao lado, Osvaldo Gerlach e Públio Rocha. Acima atividade dentro da fábrica em Uberaba - MG.

PLANO DE SUCESSÃO:

FUNDAMENTAL PARA O SUCESSO DAS EMPRESAS MODERNAS

Por Maria Fernanda Guimarães - Psicóloga Organizacional

Muito se fala atualmente sobre os planos de sucessão para qualquer organização que queira se manter lucrativa e competitiva no mercado. No caso de negócios familiares, é fundamental planejar a sucessão para que o negócio possa prosperar.

“Ato ou efeito de suceder, herança, descendência”- esse é o significado da palavra nos dicionários da língua portuguesa, portanto, o que se espera de um planejamento para identificar os potenciais sucessores de gestores de uma empresa é que estes de fato representem a continuidade do sistema de trabalho vigente. Espera-se dos sucessores que sejam fiéis à cultura da empresa, às ações que são adotadas em longo prazo e que adotem a mesma linha de trabalho caso esse modelo esteja funcionando e gerando resultados positivos.

Na prática, há grande dificuldade em se fazer a sucessão de forma estruturada, de maneira eficaz e profissional. Percebe-se também que, em alguns segmentos, não há uma preocupação evidente por parte dos proprietários do negócio em tornar o plano de sucessão em uma ação concreta, que envolva especialmente a área de Recursos Humanos. Isso gera a sensação para os empregados de que os donos, gestores, diretores ou presidentes são figuras eternas e insubstituíveis dentro dessas organizações. Em alguns casos, possíveis talentos são desperdiçados, pois há a certeza de que não há espaço para o crescimento de carreira. A frustração desses profissionais acaba os levando a buscar outras colocações no mercado, em empresas onde haja um caminho para essa possível ascensão.



Clareza no planejamento estratégico, um diagnóstico que contemple quais os cargos de gestão deveriam fazer parte do plano de sucessão, avaliar quais competências são necessárias para a empresa, identificar os talentos (o que pode ajudar na retenção destes profissionais) e elaborar um cronograma para que as ações sejam executadas são as principais etapas que um plano de sucessão estruturado deve seguir. Em muitos casos, especialmente em empresas onde a sucessão será familiar, há uma falsa segurança psicológica em identificar algum membro da família (filhos, sobrinhos, irmãos) que possa dar continuidade ao sucesso até então obtido na visão dos fundadores do negócio. Falsa segurança porque, nem sempre fazendo essa escolha, uma sucessão de fato profissional irá acontecer. Isso depende de competências e escolhas profissionais dos próprios sucessores. Percebe-se que essa escolha, quando não é feita por vontade própria e sim por uma imposição da família, prejudica o plano de sucessão, uma vez que há a crença cega de que os resultados serão al-

cançados pelos escolhidos.

O preço que se paga em situações muito comuns como essas no mercado é, em casos extremos, a falência do negócio ou a falta de profissionalismo na gestão, que acaba prejudicando a empresa. Aqui o que resta à organização é entender que será necessário buscar um sucessor no mercado que atenda aos requisitos de competências técnicas e comportamentais que os cargos de gestão da empresa demandam. Desde as grandes corporações até as empresas de pequeno porte, os desafios residem em estruturar um planejamento adequado às necessidades da empresa e o mais importante: cumpri-lo.

Cabe reforçar que, quando a organização se preocupa com a implementação do plano de sucessão, ela deve ainda ter um plano de carreira e de remuneração vigentes e que funcionem de fato. Todas estas práticas se complementam e são fundamentais. O funcionário deve saber que, ao iniciar o trabalho em uma determinada empresa, ele terá chances reais de crescimento profissional, promoções que envolvam aumento salarial e de cargo. Deve sentir que poderá colaborar para o sucesso e crescimento da organização como um todo.

Toda empresa depende de uma sucessão bem planejada e executada, no caso das empresas familiares, esse plano determina a sobrevivência, a venda ou a morte da empresa. O mercado está cheio de profissionais capacitados a ajudar nesse processo. Com vontade e determinação, implantar um plano de sucessão é perfeitamente possível e menos complexo do que parece. ■

Alta tecnologia
e maior **controle**
para a sua irrigação.

Irrigação de Precisão

AgSense



- ⊙ AUTOMAÇÃO PARA O SEU PIVÔ
- ⊙ BAIXO CUSTO

- ⊙ FUNCIONA COM QUALQUER MARCA
- ⊙ MAIS DE 40 PONTOS DE VENDA

SHOWRURAL

A *Show Rural 2015*, em sua 27ª edição, foi um sucesso! Organizada pela Coopavel e realizada entre os dias 22 e 26 de fevereiro, recebeu um público de 230 mil visitantes para 480 expositores. O volume de negócios deste ano ultrapassou a marca dos R\$ 2 bilhões, atingindo um crescimento de 20% em relação a 2014.

No estande da Valley, 180 agricultores estiveram presentes prestigiando as revendas participantes, Siti e Unimaq TM. Para o diretor-presidente da Coopavel, Dilvo Grolli, “os registros históricos dos últimos 25 anos no Brasil, apontam um crescimento de mais de 250% de produção e 50% em espaço territorial. Quando dividimos o que a produção nacional cresceu pelo aumento de área temos entre 4 e 5% de crescimento ao ano em produção”.



SHOWSAFRA

Realizada em Lucas do Rio Verde (MT), a *Showsafra* encerrou a feira registrando o número de 25 mil visitantes e movimentação comercial em torno de R\$ 750 milhões, totalizando um aumento de 40% em relação ao ano passado, como aponta o presidente da Fundação Rio Verde, Joci Piccini.

As revendas Valley Irrigar e MT Irrigações participaram da feira, levando informações e mostrando a região como destaque no potencial produtivo.

EXPODIRETO

A *Expodireto* aconteceu na cidade gaúcha de Não Me Toque. Durante os dias 07 e 11 de março, e totalizou R\$ 2.182.196 bilhões em comercialização. Os números foram anunciados pela direção da Cotrijal que organiza o evento, durante a cerimônia de encerramento desta 16ª edição. Participaram da *Expodireto* as revendas Valley: Doeler, Extremo Sul, PivotSul e Vetagro.

Nos 84 hectares de feira, o público de 230.100 pessoas conferiu de perto as novidades dos setores de máquinas e equipamentos, produção animal e geral, laboratórios e agroindústrias, que geraram negócios para os 530 expositores, número 5% maior que o da última edição.



FARMSHOW

A grande Feira do agronegócio do sul do Mato Grosso destacou-se por sua programação inédita e excelentes parcerias, além de palestras técnicas, mesa redonda e painel. O volume de público e de fluxo de negócios superou as expectativas, cumprindo o objetivo de levar informação, inovação e oportunidade de negócios ao produtor rural.

De 07 a 10 de abril, a feira de Primavera do Leste apresentou rica exposição de máquinas, insumos e implementos agrícolas, armazenagem e fertilizantes, expostos em mais de 40 canteiros experimentais, além de equipamentos de irrigação, defensivos e aviação agrícola. A Produtividade Irrigação esteve presente, levando informação e apresentando as novidades ao irrigante visitante.



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

27 de abril a 1º de maio
Agrishow – Ribeirão Preto, SP

12 a 16 de maio
Agro-Brasília – Brasília, DF

02 a 06 de junho
Bahia Farm Show – Luiz Eduardo Magalhães, BA

08 a 10 de julho
Fersucro – Maceió, AL

CARLOS E MATHEUS NOGUEIRA: A IRRIGAÇÃO DE PAI PARA FILHO



A sucessão familiar dentro da propriedade rural é o sonho de todo produtor. Ver que seu trabalho é acompanhado de perto pelos filhos já deixa qualquer pai ou mãe já muito satisfeitos. Imagina então saber que seguirão seus caminhos? Mas, infelizmente, essa não é a realidade comum das propriedades rurais no Brasil. As cidades com suas luzes e inúmeras opções levam muitos filhos da roça. Algumas vezes, levam ainda o sonho e o trabalho de uma vida toda de homens e mulheres do campo que não só alimentam um país, mas possibilitam a vida urbana. Se a alimentação do brasileiro é diversificada e de alta qualidade e, principalmente, tem custo baixo, tudo isso é graças aos nossos bravos homens e mulheres do campo.

Por todos os lados ainda há casos (e muitos) de sucessão. Casos que nos fazem respirar aliviados em saber que continuamos seguros. Carlos Nogueira nos traz uma daquelas histórias boas de serem contadas! Zuquim, como é conhecido na região de Guaíra - SP, é a sétima geração de uma família de pecuaristas. Filho único, conviveu com as dificuldades e conquistas do pai produtor e foi assim, de pai para filho, que a paixão pela vida no campo foi sendo transmitida e crescendo. Da cidade natal, Zuquim só saiu para estudar Zootecnia. “Fui a primeira turma de Jaboticabal. Naquela época chamavam de 120, onde desses, 30 faziam Zootecnia. Dos 30, só eu me formei!”

A ideia de fazer a graduação em Zootecnia tinha a ver com a geração de pecuaristas na qual foi criado, mas depois de formado e casado em 1976, Zuquim viu uma janela na propriedade do pai chamada Agricultura. “Meu pai não tinha dom para a agricultura. Depois que casei, voltei para Guaíra e ele me doou uma área onde começamos a plantar. Sempre tive uma queda para a agricultura”.

Visionário, Carlos Nogueira viu que investir em tecnologias adequadas traria mais produtividade para suas lavouras. Em 1982 adquiriu o primeiro pivô, dando um passo certo. Com esse equipamento irrigou feijão e tomate e, vendo necessidade, fez uma derivação na

adutora e colocou um auto propelido, conseguindo assim irrigar seis alqueires. “Na época o feijão estava a 4,50... não me lembro se era cruzeiro, cruzado ou cruzeiro novo. Quando colhemos estava a 47,00! Com a venda dessa produção, compramos nosso segundo pivô! De lá para cá a coisa foi fluindo.”

A surpresa não ficou só no preço. “A produtividade foi grande demais”. O espanto foi ainda maior quando viu que o aumento na produtividade estava em torno de espantosos 1000%. A compra daquele feijão todo veio dentro de uma mala: “Naquela época o comprador de feijão trazia o dinheiro vivo dentro de uma malinha. Eu pesava o feijão, entregava pra ele e ele me entregava

o dinheiro. Assim, na hora! Às vezes tinha que vir pra dentro do escritório pra contar a venda! Era muito dinheiro!”

Mesmo tendo uma ferramenta que garantia colheita, as tecnologias e culturas da época não permitiam que um único pivô pudesse irrigar mais que 36 alqueires. Irrigando, o agricultor já nos anos 1980 fazia duas culturas e meia/ano. Isso sem contar com as geadas que encaramaram naqueles anos. Para o produtor que não irrigava, foram ainda piores. Mas Zuquim, confiante, se encantava com aquela colheita muito diferente de quando plantava em sequeiro: “aquela produção que se conseguia nessa área era coisa extraordinária!”.



Carlos “Zuquim”, irrigante desde 1982

A maior surpresa

As conquistas dos anos como agricultor foram muitas, mesmo com as dificuldades que a vida no campo traz. Pai de três filhos, Zuquim sempre os apoiou e, como acontece corriqueiramente nas fazendas de todo o Brasil, enviou os herdeiros para estudarem na cidade, garantindo seus estudos, para, quando adultos, voltarem para o campo com suas expectativas e conhecimentos. Mas ele foi vendo que a sucessão na família estava prestes a acabar. As gerações de produtores estavam próximas do fim, já que seus filhos buscavam outros caminhos e estavam voando para longe da fazenda. As dificuldades bateram à sua porta. Sozinho, com os anos ele teve quase certeza que a vida no campo da família Nogueira tinha ponto final em sua geração.

Mas outra grande surpresa estava por vir. O filho do meio, Matheus Nogueira, formado em Administração e empregado em uma grande multinacional na capital paulista voltou para ao interior a fim de tocar os negócios do pai e começar uma vida nova, longe da cidade grande. “Acho que está no sangue da gente. Em São Paulo vi que aquilo não era pra mim. Voltei, comecei a trabalhar e dar continuidade ao que meu pai vinha fazendo”, acrescentou Matheus.

Para o pai, a volta do filho e sua determinação mostraram que a oitava geração estava pronta para continuar os passos da família. Em pouco tempo, o filho foi dando tiros certos em investimentos e, conseqüentemente, em produtividade. Na propriedade do estado de Goiás onde criam gado, Matheus ganhou, quando fez 15 anos, 20 bois. Foi aumentando ao ponto que a marca do rebanho do pai foi sumindo perto da quantidade do filho.

Empreendedor, vendeu parte das cabeças e comprou seu primeiro pivô menos de um ano depois que decidiu ser agricultor. A história se

concretizava! E completa: “Quando voltei para Guaíra, uma das coisas que me motivaram a trabalhar foi a irrigação”.

Uma família irrigando

O bom uso da água foi sempre pregado na propriedade do senhor Carlos Nogueira e a certeza da garantia e assistência Valley também. A sua decisão em investir em irrigação lá nos anos 1980, transmitiu ao filho, 20 anos depois, a certeza de que aquela tecnologia seria a ferramenta certa para a produtividade na colheita. A garantia do investimento do filho sempre foi lição dada dentro de casa pelo pai: “Nunca duvidei da potencialidade da irrigação. O pivô foi um avanço de muita tecnologia na vida da agricultura. Não vejo uma ferramenta que seja mais precisa para o agricultor que o pivô, como não vejo uma marca que dê mais assistência ao irrigante que a Valley”.

Matheus aprendeu. Hoje a propriedade

da família Nogueira conta com nove pivôs, destes, cinco vieram junto com ele. “Há 12 anos, quando voltei, sabia que a produtividade depende da água. Que se não irrigasse, teria problemas com estiagem e ninguém falava em seca. Hoje temos isso como fator certo. Mas não é só isso: não adianta ter um pivô se não tiver um bom projeto, porque a cultura depende de xis milímetros na fase reprodutiva da planta por dia, dependendo do clima. Se um pivô for mal dimensionado, não consegue certa produtividade. Confio no Fumaça e nos projetos que ele faz para mim”, se referindo ao revendedor Valley da cidade de Guaíra, S&A Irrigação.

Com 80% da lavoura irrigada e produzindo soja, feijão, tomate e milho doce na terceira safra, a área

de refúgio dos pivôs é feita por se-ringais. “Você não pode apostar tudo em uma única cesta. Tem que diversificar! Sou um sonhador. Agradeço a Deus por estar aqui trabalhando. Trabalhando direito e honestamente, a gente produz sim!”. Já com o espírito agricultor encarnado, Matheus completa: “A gente é agricultor, né? Está sempre na luta e na esperança!”

Dá pra ver nos olhos marejados d’água de Zuquim ao ver o filho continuando sua trajetória no caminho certo que ele mais ou menos na sua idade decidiu traçar. Mesmo com a desconfiança contraída do pai pecuarista: “Ele nunca me falou não! Mas eu sei que ele dizia por ai: esse menino tá doido! Não sei como ele vai conseguir. Quem investiu em tecnologia como eu naquela época mudou o aspecto da agricultura no Brasil. E o Matheus está dando continuidade! Melhor do que eu!” ■

“Nunca duvidei da potencialidade da irrigação. O pivô foi um avanço de muita tecnologia na vida da agricultura”



Carlos, Matheus e João – gerações da família Nogueira”



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



Hydrobloc M



ETA



Megabloc



Meganorm



WKL

► Nossa tecnologia. Seu sucesso.

Bombas • Válvulas • Serviços



IRRIGAÇÃO E SUA FUNDAMENTAL IMPORTÂNCIA MESMO EM TEMPOS DE CRISE HÍDRICA



por Hiran Medeiros Moreira

A irrigação promove garantia de produção de alimentos e de geração de empregos estáveis, com fortes reflexos na renda e na qualidade de vida familiar, proporcionando desenvolvimento regional e aumento de oportunidades para a população rural. Todos os estudos de expansão da produção de alimentos no Brasil e no mundo têm em comum a necessidade de expansão da agricultura irrigada eficiente, que permite maior produtividade em função de condições hídricas adequadas e da sucessão de plantios durante o ano, evitando-se a expansão desordenada das fronteiras agrícolas.

Neste momento cruzamos uma crise de abastecimento de água em algumas regiões metropolitanas

dos estados do Sudeste causada, sobretudo, por anos sucessivos com chuvas abaixo das médias históricas, somados à falta de priorização de obras de infraestrutura hídrica que preparassem para momentos de escassez de chuvas. Naturalmente, havendo maior necessidade de racionalizar e economizar o uso do precioso líquido, voltam-se os olhares para quem são os maiores usuários da água no Brasil. Segundo o relatório “Conjuntura dos Recursos Hídricos no Brasil 2013” elaborado pela ANA (Agência Nacional de Águas), 53,5% da água é utilizada para irrigação, enquanto 6,4% é utilizada para consumo animal, 2% para atender consumo rural, 23,4% consumo humano e 16,6% para atender a indústria. De maneira geral, o Brasil acompanha a distribuição de uso de água que ocorre no mundo.

Então, pergunta-se, será a irrigação, a vilã de toda essa situação? Seguramente, não.

A Irrigação é uma técnica utilizada há milênios pela humanidade para a produção de alimentos, o que a torna essencial. Alguns números são impressionantes: 18% das áreas de produção são irrigadas, sendo responsáveis por 44% da produção mundial de alimentos. De maneira geral, quanto mais a água é escassa, maior é a proporção de sua utilização para a agricultura – como é o caso do Oriente médio, região tipicamente com escassez de água e que utiliza mais de 90% da água para a produção de alimentos. Obviamente, não se discute a priorização de atendimento às necessidades humanas e à dessedentação animal, no entanto, a produção de

alimentos utilizando água mostra-se essencial e, por isso, é utilizada em todos os países do mundo. Especificamente no Brasil, segundo estimativa da ANA de 2012, temos cerca de 5,8 milhões de hectares irrigados, correspondendo a 8,3% da área de produção agrícola e superando 40% do valor econômico gerado. Considerando o crescimento da área irrigada dos últimos dois anos estimado pela ABIMAQ-CSEI (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas – Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação), projeta-se cerca de 6,2 milhões de hectares irrigados atualmente.


As áreas irrigadas brasileiras contribuem de forma significativa para a regularização do fornecimento de alimentos utilizados todos os dias em nossas casas, como: arroz, feijão, milho, batata, cenoura, tomate, cebola, etc.. Como na maior parte

das regiões brasileiras há um período definido de estação seca (entre maio e outubro), com disponibilidade de luz e temperatura, a irrigação permite grande incremento de produtividade por hectare, melhorando o uso da terra, podendo-se produzir o ano todo, utilizando culturas de maior valor agregado e auxiliando a regularizar o preço dos alimentos que se equilibram nas dinâmicas diárias de oferta e demanda. Levantamentos oficiais coordenados pela ANA e pela SENIR (Secretaria Nacional de Irrigação) indicam que o potencial de irrigação no Brasil é de 29 milhões de hectares, ou seja, utilizamos apenas 21% do potencial de que dispomos, e muito temos que expandir nos próximos anos. Estudos da ABID (Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem) e da ABIMAQ-CSEI indicam que cada hectare irrigado gera cerca de 01 emprego direto e 01 emprego indireto, gerando 05 vezes mais em-

pregos que a agricultura de sequeiro (realizada sem a utilização de irrigação). Assim, a irrigação é responsável por geração de cerca de 12 milhões de empregos no Brasil.

É importante mencionar que o Brasil dispõe de leis adequadas para realizar a gestão do uso da água. Entre estas leis, a principal é a lei 9.433 de 1997 – conhecida como “Lei das Águas”, que instituiu a política nacional de recursos hídricos e criou o sistema nacional de gerenciamento de recursos hídricos, incluindo instrumentos para definir o acesso à água, como a outorga de direito de uso de recursos hídricos. O artigo 1º nos traz o entendimento do espírito desta lei, elencando os principais fundamentos da Política Nacional. Ali há a compreensão de que a água é um bem público (não pode ser controlada por particulares) e recurso natural limitado, dotado de valor econômico, mas que deve priorizar o consumo humano e de animais, em especial em situações de escassez. A água deve ser gerida de forma a proporcionar usos múltiplos (abastecimento, energia, irrigação, indústria) e sustentáveis, e esta gestão deve se dar de forma descentralizada, com participação de usuários, da sociedade civil e do governo.

A partir da implementação da Lei das Águas, foram constituídos órgãos de atuação nos níveis nacional (ANA) e estadual (secretarias estaduais de recursos hídricos), que vem se estruturando cada vez mais, sobretudo nos estados em que estão localizados os principais polos de irrigação. Conseqüentemente, há bons parâmetros e critérios para utilização sustentável da irrigação, considerando a disponibilidade hídrica em períodos críticos e os usuários localizados ao longo do curso hídrico. Instrumentos como a outorga e o licenciamento ambiental para a execução de projetos de irrigação são largamente utilizados. Essa utilização se dá não necessariamente pela atuação dos



De maneira geral, o Brasil acompanha a distribuição de uso de água que ocorre no mundo. Então, pergunta-se, será a irrigação, a vilã de toda essa situação? Seguramente, não.




órgãos de fiscalização, mas sim pelo interesse dos próprios irrigantes em garantir o acesso a e o uso futuro da água em seus projetos. Em síntese, atualmente a Lei das Águas é uma lei largamente aplicada, servindo como regra pelos irrigantes.

Paralelamente, houve forte evolução tecnológica da indústria de irrigação, havendo motores elétricos e bombas que operam com maior rendimento, emissores com maior uniformidade de distribuição e que atuam sob menor pressurização, resultando em significativa economia de água e energia. Além disso, há sistemas de automação que permitem programar, controlar e otimizar o funcionamento dos sistemas irrigados. Assim, sistemas de irrigação dos tipos pivôs centrais e gotejamento alcançam níveis de eficiência de aplicação de 92 a 95% respectivamente.

Infelizmente, temos nos deparado com declarações equivocadas na mídia, às vezes realizadas até por autoridades constituídas, que denotam desconhecimento de princípios básicos adotados ao se elaborar projetos de irrigação. Um dos princípios importantes é que não há “o melhor” método ou sistema de irrigação. Existe o contexto a que cada um melhor se adequa e se aplica. Por exemplo, os sistemas de irrigação do tipo pivôs centrais, às vezes equivocadamente classificados como ineficientes, são recomendados para campos de produção em que toda a área tem de ser irrigada, como grãos (milho, feijão, soja, trigo, arroz, etc.), algodão e hortaliças (tomate, cenoura, batata, cebola, etc.). Por esse motivo, tem sido o sistema de maior expansão de novas áreas irrigadas dos últimos anos. Da mesma forma, de modo geral, os sistemas de irrigação do tipo gotejamento são recomendados para irrigar culturas em que não é necessário aplicar água em toda a área, como frutas e

café e também para áreas menos contínuas, propiciando melhor aproveitamento de uso da terra. Ambos os sistemas devem ser utilizados dentro de critérios técnicos e operacionais, incluindo manutenções preventivas e avaliações periódicas de modo a garantir alta eficiência de aplicação de água.

Associado ao contexto apresentado, cada vez mais, os irrigantes adotam sistemas de gerenciamento de irrigação disponíveis no mercado que permitem estimar diariamente a necessidade hídrica das culturas, fazendo com que a decisão de irrigação seja realizada adotando-se critérios técnicos. Com isso, evitam-se irrigações excessivas,



A água, quando utilizada pela Indústria e pelo consumo humano, se torna insalubre. Já quando utilizada pela irrigação, o que é aplicado na superfície do solo e armazenado até a profundidade onde estão as raízes é absorvido pelas plantas ou evapora.

suprindo adequadamente a demanda hídrica, reduzindo doenças, bem como perdas de nutrientes do solo por lixiviação e garantido maior produtividade e qualidade da produção.

A água, quando utilizada pela Indústria e pelo consumo humano, se torna insalubre. Já quando utilizada pela irrigação, o que é aplicado na superfície do solo e armazenado até a profundidade onde estão as raízes é absorvido pelas plantas ou evapora. Mesmo que haja excedentes de aplicação, eles irão recarregar o lençol freático, retornando - em todos os casos - ao ciclo hidrológico. O potencial de dano ambiental se dá, principalmente, pela possibilidade de o excedente lixiviar fertilizantes e pesticidas para camadas profundas do solo, contaminando mananciais. Para tanto, a adoção de sistemas de

gerenciamento de irrigação, citados anteriormente, podem mitigar esse risco.

Em vários polos de irrigação no Brasil, como o altiplano de Brasília, sudoeste de Goiás, noroeste de Minas, triângulo mineiro e sudeste de São Paulo, há extensa implantação de barramentos (represas) de pequeno e médio porte por parte dos produtores, para suprir a demanda de projetos de irrigação. Nesse contexto, o irrigante passa a ser “produtor” de água, uma vez que ele reserva a água da chuva, que iria para o oceano, para ser utilizada no período seco. É importante frisar que o uso de barramentos promove pequeno impacto ambiental, permite regularização da vazão de rios, multiplica o potencial de irrigação, aumenta a recarga de aquíferos e preserva o fluxo original de água do manancial.

Um exemplo típico dos benefícios que os barramentos podem proporcionar pode ser encontrado no município de Cristalina-GO, localizado no altiplano de Brasília. Atualmente, há mais de 660 pivôs centrais instalados, irrigando área superior a 53 mil hectares, constituindo-se no município de maior área irrigada da América Latina e de maior PIB agrícola do Brasil. Para suprir a demanda de irrigação, foram construídos 170 barramentos por iniciativa dos irrigantes. Com isso, no município, após mais de 30 anos desde a instalação do primeiro pivô central, há água em abundância, podendo-se continuar expandindo a área irrigada.

Quando vimos uma área irrigada, saibamos que ali se realiza uma atividade nobre e que contribui de maneira estratégica para a produção de alimentos, a geração de emprego e a geração de renda. Assim, o irrigante não só não é responsável pela crise hídrica, como desempenha importante função econômica e social. ■

Confiabilidade e produtividade
são essenciais.
Soluções inovadoras também.



Linha Completa em Automação para Irrigação

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



Transformando energia em soluções. www.weg.net



O DIA MUNDIAL DA ÁGUA E A AGRICULTURA IRRIGADA

Everardo Mantovani / Professor Titular do DEA-UFV – Viçosa

No dia 22 de março, comemoramos o Dia Mundial da Água, data importante para a dinâmica da nossa sociedade, que necessita definir dias comemorativos para temas importantes, homenageando e criando possibilidades de discussão e aprofundamento desses temas. Nós, que trabalhamos com irrigação e, assim, diretamente, com o tema água, devemos fazer uma reflexão profunda sobre essa data e como nosso trabalho pode auxiliar no uso sustentável da água na agricultura brasileira e mundial. Esse ponto torna-se mais importante no momento atual, em que passamos sérios problemas de distribuição das chuvas e abastecimento de água, que preocupam toda a sociedade e que têm trazido grande prejuízo a inúmeras regiões do país.

Um ponto importante a ser considerado é que a demanda de alimentos no mundo não para de crescer. Citamos, no número anterior desta revista, estudos da FAO (Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação) que estimam uma população de cerca de nove bilhões de habitantes para 2050 e uma necessidade de expandir a produção de alimentos entre 60% e 70%, sendo que 90% desse valor deverão vir do aumento de produtividade e apenas 10% do aumento da área plantada. Nesse contexto, existe o consenso de que a expansão da agricultura irrigada brasileira e mundial é a base para que estas demandas sejam atendidas. Assim, nosso trabalho atinge uma dimensão maior, onde a comprovação de que é possível uma agricultura irrigada sustentável é fundamental.

É importante lembrar que a produção de alimentos exige água, seja na agricultura de sequeiro, seja na irrigada, e isso faz parte da natureza em que vivemos. Costumo fazer uma comparação: os humanos adultos dependem do sono para sobreviver, assim, seria um absurdo criticar uma pessoa por passar 1/4 ou 1/3 da vida dormindo considerando o normal de 6 a 8 h/dia de sono. O tempo normal que uma pessoa passa dormindo não é um desperdício



ou falta de compromisso, e sim uma demanda fisiológica e emocional que permite que ela tenha uma vida saudável.

Fazendo um paralelo entre a necessidade de sono e a de alimentos, podemos concluir que o uso da água dentro de limites adequados na agricultura irrigada é condição de sobrevivência, e não um luxo. Isso porque sem a agricultura irrigada não há como atender às demandas atuais e futuras de produção de alimentos, fibras e agroenergia. Para dar uma ideia desta dimensão, a agricultura irrigada mundial ocupa cerca de 17% da área plantada e gera entre 40 e 50% da produção mundial.

Dentro de certos limites específicos para cada região e época do ano, existe uma lâmina ou volume de água adequados sem os quais a produção de alimentos, fibras e bioenergia ficaria comprometida, assim como a sobrevivência de todos nós. Essa quantidade, que conseguimos estimar de maneira segura, é parte essencial do sistema de produção e não faz parte de nenhuma forma de uso indevido, o que muitas vezes não é compreendido pela sociedade e pelos meios de comunicação. Ela possibilita produções adequadas, e seu uso é tão legítimo e importante quanto as 6 ou 8 horas de sono diário.

Em 30 anos de trabalho, o foco tem sido pesquisar, entender a dinâmica, gerar e aplicar tecnologias que possibilitem o uso eficiente da água na agricultura irrigada. Muito mais que uma estratégia básica de ensino, pesquisa e extensão, os trabalhos desenvolvidos complementam-se, promovendo soluções para grandes, médios e pequenos produtores irrigantes, que permitam a continuidade da produção de alimentos em níveis aceitáveis de uso de água, energia, mão de obra e outros insumos.

Todos os que trabalhamos com este foco estamos envolvidos com um dos pontos essenciais do momento atual, que é a produção de alimentos de forma sustentável.

A água usada eficientemente para produzir é uma demanda legítima e fundamental. O problema é o uso excessivo e desordenado, que não interessa a ninguém, muito menos ao produtor irrigante.

Analisando os ganhos específicos de economia de água do trabalho de gestão da irrigação da Irriger e de outras empresas, conclui-se que são muito significativos e importantes, mas existem outros benefícios que merecem ser considerados. São eles: aumento da produtividade, uso eficiente da energia, eliminação ou diminuição das contaminações das águas superficiais e subterrâneas, melhoria das condições de fitossanidade das culturas e dos tratamentos, comprovação em grande escala de que é possível produzir alimentos de forma sustentável, exposição dos sistemas e componentes de irrigação mais eficientes, promoção de uma comparação regional de uso de água e produtividade, entre tantas de caráter social que vamos tratar em próximos artigos.

Assim, acredito que possamos comemorar de cabeça erguida o Dia Mundial da Água e usar a data para renovar nossas energias, podendo continuar nosso trabalho em prol de uma agricultura irrigada eficiente na produção sustentável de alimentos, fibras e agroenergia. ■



Soluções em Bombeamento

SOLUÇÕES EM BOMBEAMENTO PARA IRRIGAÇÃO



ITAP

Vazão até: 1000 m³/h
Altura manométrica até: 134 m.c.a.
Temperatura até: 350 °C



NCI

Vazão até: 10800 m³/h
Altura manométrica até: 30 m.c.a.
Temperatura até: 105 °C



INI

Vazão até: 1300 m³/h
Altura manométrica até: 230 m.c.a.
Temperatura até: 350 °C



BEW

Vazão até: 500 m³/h
Altura manométrica até: 250 m.c.a.
Temperatura até: 140 °C



INK

Vazão até: 1600 m³/h
Altura manométrica até: 130 m.c.a.
Temperatura até: 350 °C



ITAP-VN

Vazão até: 300 m³/h
Altura manométrica até: 180 m.c.a.
Temperatura até: 120 °C

www.IMBIL.com.br

Relógio Black



R\$
214⁵⁰

401.5121-7

Relógio Silver



R\$
283⁵⁰

401.5122-3

Conjunto de faca tradicional

R\$
309⁰⁰



401.5097-9

Mala de Viagem

R\$
292⁵⁰

401.5180-3



grife | 

Veja mais produtos em
grifevalley.com.br



Texana Rústica
Cano Longo



Camisa polo
raport



Texana Rústica
Cano Curto



REVENDA	CIDADE/UF	SITE	TELEFONE
AMANA	Chapadão do Sul - MS	www.amanairriga.com.br	(67) 3562 4545
ANIVIDA	São José do Cedro - SC	www.anivida.com.br	(49) 3643 1909
ASBRANOR	Recife - PE	www.asbranor.com.br	(81) 4009 2000
ASBRANOR	Petrolina - PE	www.asbranor.com.br	(87) 3862 1266
ASBRANOR	Limoeiro do Oeste - CE	www.asbranor.com.br	(88) 3423 5051
BRASMAQUINAS	Guanambi - BA	www.brasmaquinas.com.br	(77) 3451 5030
BRASMAQUINAS	Bom Jesus da Lapa - BA	www.brasmaquinas.com.br	(77) 3481 2566
BRASMAQUINAS	Janaúba - MG	www.brasmaquinas.com.br	(38) 3821 2589
COOPERCITRUS	Bebedouro - SP	www.coopercitrus.com.br	(17) 3344 3283
DOELER	São Pedro do Sul - RS	www.doelagronegocios.com.br	(55) 3276 4091
DOELER	Santa Maria - RS	www.doelagronegocios.com.br	(55) 3032 0953
DOELER	Manoel Viana - RS	www.doelagronegocios.com.br	(55) 9623 8949
EXTREMOSUL	São Gabriel - RS	www.extremosulpivot.com.br	(55) 3237 1387
GERMEK	São José do Rio Pardo - SP	www.germek.com.br	(19) 3682 7070
GREEN IRRIGAÇÃO	Boa Vista - RR	www.greenmaquinas.com.br	(95) 3621 6550
IRRIGABEL	Belo Horizonte - BH	www.irrigabel.com.br	(31) 3388 5858
IRRIGAR	Sorriso - MT	www.grupoirrigar.com	(66) 3544 4234
LAVRAS IRRIGAÇÃO	Lavras - MG	www.lavrasirrigacao.com.br	(35) 3821 7841
MT IRRIGAÇÃO	Sorriso - MT	www.mtir.com.br	(66) 3545 1237
MULTIGRÃOS	Bom Jesus - PI	www.multigraospi.com.br	(89) 3562 2132
NISSEY	Vilhena - RO	www.nisseyirrigacao.com.br	(69) 3322 3437
PIVODRIP	Patos de Minas - MG	www.pivodrip.com.br	(34) 3818 5900
PIVODRIP	L. Eduardo Magalhães - BA	www.pivodrip.com.br	(77) 3628 2008
PIVOFORTE	Uberlândia - MG	www.pivoforte.com.br	(34) 3213 2577
PIVOT	Goiânia - GO	www.pivot.com.br	(62) 3018-3000
PIVOT	Paracatu MG	www.pivot.com.br	(38) 3671 3155
PIVOT	Unaí - MG	www.pivot.com.br	(38) 3676 9908
PIVOT	Cristalina - GO	www.pivot.com.br	(61) 3612 3626
PIVOT	Formosa - GO	www.pivot.com.br	(61) 3642 2002
PIVOT	Palmas - TO	www.pivot.com.br	(63) 9976 0363
PIVOT & CIA	Teresina - PI	www.pivotecia.com.br	(88) 3423 3037
PIVOTEC	São Gotardo - MG	www.pivotecirrigacao.com.br	(34) 3671 6150
PIVOTEC	Santa Juliana - MG	www.pivotecirrigacao.com.br	(34) 3354 1579
PIVOTEC GOIÁS	Rio Verde - GO	www.pivotecirrigacao.com.br	(64) 3622 5661
PIVOTSUL	Panambi - RS	www.pivotsul.com.br	(55) 3375 3130
PIVOTSUL	São Luiz Gonzaga - RS	www.pivotsul.com.br	(55) 3352 1022
PRODUTIVIDADE	Primavera do Leste - MT	www.produtividadederural.com.br	(66) 3498 1766
PRODUTIVIDADE	Campo Novo do Parecis - MT	www.produtividadederural.com.br	(65) 3382 4697
PS IRRIGAÇÃO	Barretos - SP	www.psirrigacao.com.br	(17) 3322 0111
S&A IRRIGAÇÃO	Guaíra - SP	www.seairrigacao.com.br	(17) 3331 2052
SITI	Londrina - PR	www.sitiirrigacao.com.br	(43) 3028 0040
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	Palmital - SP	www.unimaqirrigacao.com.br	(18) 3351 9033
VETAGRO	Uruguaiana - RD	www.vetagro.com.br	(55) 3412 5051

CURTA A VALLEY® NO FACEBOOK

facebook.com/valley.valmont



ValleyOficial 
valmontbrasil 
valley.valmont 

PivotValley.com.br

VALLEY 

UM PRODUTO **valmont** 