



## IRRIGAÇÃO TRANSFORMA LAVOURAS DO RS

O sucesso conquistado por clientes Valley que dobraram a produção e passaram a ter três safras por ano

### Exclusivo

Secretário de Agricultura do Rio Grande do Sul fala sobre incentivos para agricultores irrigantes

### Transformação

A história do ex-boia-fria que, aos 38 anos, construiu um império em Minas Gerais com ajuda da irrigação

### Investimentos

Valley aposta no sul do país ampliando a rede de vendas para melhor atender os clientes da região





**Camisa Xadrez  
com Azul**  
401.5325-1

**Cinto Masc. Couro Marrom**  
401.5290-3

**Calça Social Bege**  
401.5241-2





**Relógio Silver**

401.5122-3

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

grife | 

Editorial

06

Palavra do Presidente

07

Entrevista

ERNANI POLO, SECRETÁRIO DE AGRICULTURA DO RIO GRANDE DO SUL, FALA SOBRE ECONOMIA, AGRONEGÓCIO E INCENTIVOS PARA OS AGRICULTORES

08

Revendas Valley

OS INVESTIMENTOS NO SUL DO BRASIL, QUE RECEBE NOVAS REVENDAS



Visão de Mercado

DESCUBRA O PORQUÊ DE 2016 SER O MOMENTO IDEAL PARA INVESTIR

18

Giro de notícias

AS NOTÍCIAS QUE MOVIMENTARAM O AGRONEGÓCIO NOS ÚLTIMOS MESES

20

Aconteceu

FIQUE POR DENTRO DAS ÚLTIMAS AÇÕES REALIZADAS PELA VALLEY

22



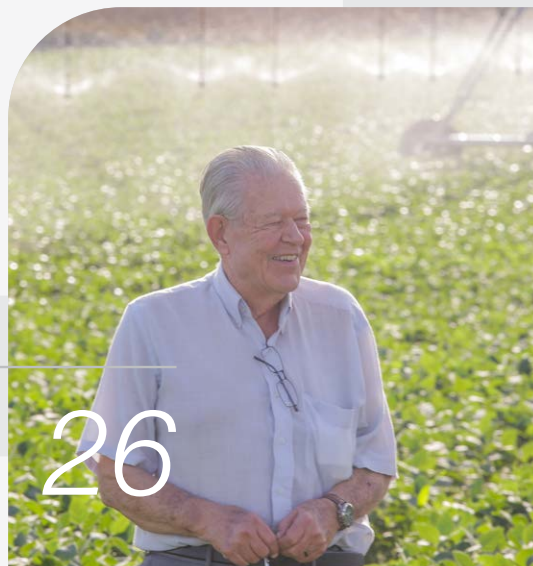
Matéria de Capa

IRRIGAÇÃO PROPORCIONA SEGURANÇA E ESTABILIDADE DURANTE O ANO TODO

Mundo Valley

TUDO SOBRE A NOVA PLATAFORMA ON-LINE QUE OFERECE CURSOS GRATUITOS SOBRE IRRIGAÇÃO

40



26



44

Brasil Afora

ELIÉSIO RODRIGUES: DE BOIA-FRIA A AGRICULTOR

Economia no Campo

A HISTÓRIA DOS IRMÃOS QUE AUMENTARAM A PRODUTIVIDADE DA LAVOURA EM 30% COM IRRIGAÇÃO

48



50

Por Dentro da Irriger

IRRIGER CONNECT, A TECNOLOGIA QUE INTEGRA FERRAMENTAS VOLTADAS PARA IRRIGAÇÃO ÀS ANÁLISES MÉTRICAS DAS OPERAÇÕES

Pergunte à Valley

ESCLAREÇA SUAS DÚVIDAS SOBRE UMA DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE GERENCIAMENTO REMOTO DE IRRIGAÇÃO

56

Coluna do Professor

PLANTIO CIRCULAR DO CAFEIEIRO COM PIVÔ CENTRAL – COMO OBTER ALTAS PRODUTIVIDADES ECONOMIZANDO ÁGUA E ENERGIA

58



# NOTA DO EDITOR

Prezado leitor,

Mais uma vez estamos presentes na Expointer e lançando mais uma edição da nossa revista. Esta edição traz um panorama abrangente da irrigação no Rio Grande do Sul, que é o segundo estado que mais irriga no Brasil. Esse é um momento importante para a Valley no RS, especialmente porque reforçamos nossa presença e contamos agora com 6 revendedores no estado. Nesta edição você conhecerá o perfil de cada um deles.

Ainda no RS conversamos com o sr. Antônio Pinto do Santos, com Alex Boligon, com os irmãos Chiapetta e os também irmãos Mattioni que são, respectivamente de: Passo Fundo, Bosoroca, Chiapetta e São Luiz Gonzaga. Ouvimos suas histórias de luta e muito sucesso com a irrigação.

Outro personagem da nossa revista nesta edição é Eliésio Rodrigues que de boia-fria tornou-se um agricultor que gera 400 empregos no campo e conta com 45 pivôs na sua propriedade em Lagoa Formosa. Continuando em Minas Gerais, fomos até a propriedade dos irmãos Ferreira, de Unaí, que administram 14 propriedades.

Como sempre, estamos trazendo várias novidades, entre elas a implantação do nosso canal de atendimento ao consumidor; novos cursos disponíveis gratuitamente no site irrigation.education; o novo sistema de gerenciamento integrado de irrigação da Irriger e as novas lojas em Balsas (MA), Missal (PR) e São Luiz (MA).

Boa leitura!

André Ribeiro



## Editor

André Ribeiro

## Coordenação

Dimas Rodrigues

## Reportagens

Karine da Fonseca

Emília Zampieri

Faeza Rezende

Banco DLL

## Revisão

Larissa Martins

## Fotografias

Mayko Sérgio P. Melo

Maurício Araújo

Leandro Brant

Alysson Oliveira

Tiago Ferraz

## Projeto Gráfico

Bold Propaganda

## Colaboradores

Everardo Mantovani

Nelson Sá

Bruna Abdanur

Carlos Reiz

Elbas Alonso

Luiz Pelizzon

Marcus Schmidt

Walter Sperling

Valley Finance - Banco DLL

Amilcar Centeno

Marinho Antunes

Entre em contato com a  
Revista Pivot Point Brasil

[marketing@valmont.com.br](mailto:marketing@valmont.com.br)

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





João Batista M. Rebequi

## PALAVRA DO *PRESIDENTE*

Prezados clientes, revendedores e colaboradores Valley,

O cenário está mudando e tudo indica que para melhor. Estamos vivendo um momento especial no agronegócio com a alta das cotações, circunstância que coloca o nosso produtor em posição confortável para estudar novos investimentos. A segurança na safra tem sido um tema recorrente nas discussões e sabemos que a irrigação representa uma segurança que se mostra fundamental hoje em dia para a produção dos nossos clientes, além, obviamente, do incremento de produção.

Temos trabalhado para facilitar ao máximo a entrada do agricultor brasileiro no mundo da irrigação. Para isso, contamos com equipes de alto nível em todas as nossas revendas para orientar nossos clientes desde a busca da solução mais adequada até a viabilidade financeira dos projetos de irrigação.

Além disso, os dias de campo com o “Meu Primeiro Pivô” continuam sendo realizados pelo Brasil despertando grande interesse dos não irrigantes por mais informações sobre a irrigação.

Outra boa notícia é que continuamos investindo forte na expansão da nossa rede de revendas e principalmente na qualidade do nosso pós-vendas. A montagem padrão Valley vem obtendo resultados excelentes principalmente na redução do tempo de montagem dos pivôs, já que agora a Valley conta com técnicos da fábrica residindo nas principais regiões agrícolas do país, o que vai agilizar o atendimento.

Mais uma vez, obrigado pela confiança nos nossos produtos.

Tenha uma ótima leitura.

João Rebequi ■



# SECRETÁRIO DE AGRICULTURA DEFENDE MAIS INCENTIVOS PARA IRRIGAÇÃO

*EM ENTREVISTA À PIVOT POINT, ERNANI POLO DEFINIU A TECNOLOGIA COMO O MELHOR SEGURO AGRÍCOLA. ELE TAMBÉM FALOU SOBRE A IMPORTÂNCIA DO AGRONEGÓCIO NA RECUPERAÇÃO ECONÔMICA DO BRASIL E AS PERSPECTIVAS PARA O FUTURO DO SETOR*

Ernani Polo tem 41 anos de idade. Nasceu em Ijuí (RS) e criou-se em Santo Augusto. Formado em Direito pela ULBRA, também possui formação como Técnico em Contabilidade, além de ser agricultor.

Polo iniciou sua carreira na política como assessor parlamentar em 1997. Em 2000 foi o vereador mais votado da história de Santo Augusto. Em 2010 concorreu a deputado estadual pelo Partido Progressista, fazendo 38.767 votos. No ano seguinte, foi eleito secretário-geral do partido no estado, assumindo cadeira no parlamento gaúcho em dezembro do mesmo ano.

Durante seu mandato, priorizou o setor primário tendo diversos projetos na área, além de ter presidido a Comissão de Agricultura, Pecuária e Cooperativismo da Assembleia, ocasião na qual desenvolveu o projeto “Radiografia da Agropecuária Gaúcha”. Nas eleições de 2014, Ernani Polo foi eleito deputado estadual com 57.427 votos. Foi o 3º mais votado da bancada progressista e o 10º entre todos os deputados do Parlamento Gaúcho.

Ernani atendeu prontamente a equipe da Pivot Point e durante a entrevista ele faz um panorama da atual situação do setor no Rio Grande do Sul e dos desafios que devem ser enfrentados nos próximos anos.

**Pivot Point: Dentre tantos desafios durante sua jornada dentro do agronegócio no Rio Grande do Sul, como o senhor traduz e classifica o setor?**

Ernani Polo: O setor do agronegócio no Rio Grande do Sul é muito proativo e dinâmico. Caracteriza-se por uma grande diversidade de atividades e isso é traduzido em estabilidade quando se observa o contexto geral. O produtor rural, independentemente de sua classificação - seja pequeno ou grande -, possui metas claras de superar dificuldades, investir em tecnologias e processos e crescer com qualidade e respeito às regras e ao consumidor. Com esse sentimento a Secretaria de Agricultura, Pecuária

e Irrigação - SEAPI vem desenvolvendo suas ações no estado e obtendo o respaldo desejado.

**PP: Sabe-se que passamos por um momento de algumas dificuldades econômicas. Muito se fala da queda na economia brasileira. Como o produtor deve lidar com esta baixa? Quais são as perspectivas do senhor em relação a este momento?**

EP: Apesar dos contratemplos, o setor primário é o menos atingido com as dificuldades. As atividades da agropecuária como um todo estão contribuindo enormemente para reverter esse quadro. Logo, apesar do uso da cautela e prudência, os investimentos continuam. A proatividade é uma característica do setor no Rio Grande do Sul. Nesses momentos, principalmente, prima-se pela maximização dos resultados nos investimentos e isso está muito associado às respostas rápidas e diretas impressas pela irrigação. Por isso, vejo com otimismo e segurança as reações esperadas pelo setor irrigante.

**PP: Qual a sua percepção em relação a evolução da irrigação nos últimos anos? Como o senhor vê o cenário atual do setor no estado?**

EP: A irrigação no Rio Grande do Sul é claramente subdividida em dois ramos: irrigação por inundação, atendendo basicamente a cultura do arroz que possui tradição no Estado e está estabilizada em 1,07 milhões ha com pequenas variações; e a irrigação promovida em áreas de sequeiro, hoje em torno de 200 mil ha irrigados. A irrigação em áreas de sequeiro caracteriza-se por ser uma apropriação recente na agropecuária gaúcha e passou a ser um fator de incremento na produtividade, tornando-se o me-



*Secretário Ernani Polo, que defende a irrigação como o melhor seguro agrícola*

PP: Existe a previsão de estiagem para os próximos anos no estado, como o senhor acredita que o produtor deva se preparar?

EP: O básico para todo empreendimento é o planejamento. É necessário buscar informações junto as suas entidades representativas, como associações, sindicatos e cooperativas, bem como nos órgãos públicos e privados para subsidiar suas tomadas de decisão. As bases legais para dar o suporte necessário estão postas, os recursos financeiros existem conforme o “Plano Safra”, que foi disponibilizado em 1º de julho de 2016 e se estende até 30 de junho de 2017. Para os empreendimentos de irrigação, os recursos mais alocados estão basicamente em duas linhas: Pronaf (juros 2,5%, carência de até três anos e prazo de pagamento de até 10 anos), voltados para o pequeno produtor e Moderinfra (juros 8,5%, carência de até três anos e prazo de pagamento de até 12 anos) para os demais. Como se vê, os juros foram ajustados sem comprometer a capacidade de pagamento do produtor, tornando os investimentos em reserva de água, irrigação, além de outros viáveis e seguros.

PP: Tendo em vista as previsões de estiagem, existe algum planejamento de incentivos para a irrigação, ou mesmo uma adaptação do Mais Água, Mais Renda para o futuro?

EP: O Programa Mais Água Mais Renda é uma ferramenta importantíssima nesse contexto. Já estamos em tratativas com a SEMA/FEPAM para ajustarmos a Licença de Operação do Programa ou até mesmo a logística de licenciamento ambiental dentro do “Mais Água” de forma a

lhor seguro agrícola: a certeza da colheita com o suprimento correto das necessidades hídricas das culturas.

PP: Estima-se que hoje cerca de 200 mil hectares sejam irrigados no estado, mas muito há para crescer. Como Secretário e também agricultor, quais os caminhos e desafios para este crescimento?

EP: Para que esses caminhos sejam sólidos e confiáveis faz-se necessária uma base legal clara, factível e atual. Para isso, a SEAPI e a Secretaria do Ambiente e Desenvolvimento Sustentável - SEMA, em parceria, estão trabalhando para atualizar as normativas e gestão dos processos.

Como resultados, já foi lançado o Decreto Nº 52.931, de 07 de março 2016, que dispõe sobre os procedimentos para a Outorga do Direito de Uso da Água e obtenção de Alvará de Obra de Reservatórios em empreendimentos de irrigação, bem como sobre procedimentos para acompanhamento da Segurança de Barragens. Atualmente, encontra-se em tramitação no Conselho de Meio Ambiente do estado uma minuta da resolução que dispõe sobre os procedimentos de Licenciamento Ambiental dos empreendimentos de irrigação, com previsão de término em 60 dias. Essas bases darão mais clareza para os processos de investimentos no setor, promovendo mais segurança para todos os envolvidos.



atender melhor as demandas do setor e em conformidade com as novas diretrizes para os empreendimentos de irrigação e reservatórios hídricos com essa finalidade.

PP: Atualmente, muitos produtores que já se beneficiaram do programa Mais Água, Mais Renda, pretendem expandir e acabam não conseguindo por causa da condição de 100 ha por cadastro de pessoa física. Existe algum estudo ou previsão para aumentar a área irrigada por CPF?

EP: Dentro das alterações propostas, em relação ao licenciamento ambiental do Programa, está a possibilidade de aumento da área irrigada, bem como a possibilidade de construção de reservatórios direcionados além das águas pluviais, ou seja, barramentos desde que se respeitando as normativas constantes do documento em construção no CONSEMA.

PP: A secretaria busca alguma alternativa ou incentivo junto ao governo e empresas distribuidoras de energia em relação aos custos da energia para irrigação?

EP: O custo da energia elétrica é um componente a ser considerado nos processos da irrigação. Estamos analisando a forma mais adequada para tratarmos esse assunto. Uma das alternativas seria a fuga dos picos de consumo de energia. Isso promoveria uma baixa na conta, porém encontros para tratar desse assunto serão estimulados visando dar suporte ao setor que a cada dia demonstra mais competência no que faz. ■

# 39ª EXPOINTER

Esteio - RS - Brasil  
De 27/8 A 4/9

## COM O CAMI O RIO GRAN DÁ CERTO.





# A INFRAESTRUTURA É COM A GENTE. O SUCESSO É COM VOCÊ.



 **AGRO  
PROMO**  
PROMOVENDO O AGRONEGÓCIO

FEIRAS  
AÇÕES DE MKT  
IDENTIDADE VISUAL  
EVENTOS INSTITUCIONAIS

Mais tranquilidade, segurança e praticidade  
na hora de promover sua empresa.



## *EQUIPE É AMPLIADA E RENOVADA PARA ATENDIMENTO DIFERENCIADO AOS AGROPECUARISTAS GAÚCHOS, ACOMPANHANDO O CRESCIMENTO DA ÁREA IRRIGADA*

Os gaúchos têm investido cada vez mais em irrigação para garantir o sucesso no campo. Só nos últimos quatro anos, segundo levantamento da Secretaria da Agricultura, Pecuária e Irrigação (SEAPI), do Rio Grande do Sul, a área irrigada dobrou, atingindo 200 mil hectares. Mas ainda há muito para crescer. Dos cerca de 430 mil estabelecimentos agrícolas existentes no estado, apenas 22 mil utilizam a tecnologia, o que representa 5,1% das propriedades.

“Acreditamos que é possível quintuplicar tal área tendo sempre o sentido de que irrigação é uma ferramenta de aumento de produtividade e certeza de colheitas e não combate à seca”, comenta Nadilson Roberto Ferreira, coordenador do projeto Mais Água, Mais Renda, criado pelo governo do estado há três anos para incentivo à expansão das áreas irrigadas.

A secretaria, inclusive, divulgou um levantamento feito em parceria com a CONAB e a EMATER mostrando o incremento de produção proporcionado pelos pivôs. O estudo avaliou os resultados das safras nos últimos 10 anos e constatou que a produtividade em áreas irrigadas (em comparação com áreas de sequeiro) chegou a dobrar nas lavouras de milho, e cresceu mais de 200% nas plantações de soja e 150% nas de feijão.

“Entendemos que a irrigação detém a função de maior seguro agrícola do estado, garantindo o sucesso da produção primária com sustentabilidade”, reforça Ferreira.

Vale destacar que as perspectivas para a safra deste ano no estado do Rio Grande do Sul são, em milhões de toneladas, de: 4,7 de milho; 16 de soja; 7,3 de arroz e 120 mil toneladas de feijão.

### **Valley no Rio Grande do Sul**

Para atender toda essa demanda do Rio Grande do Sul, a Valley, desde o final do ano de 2015, vem investindo forte em uma ampliação e reestruturação da rede de vendas no estado.

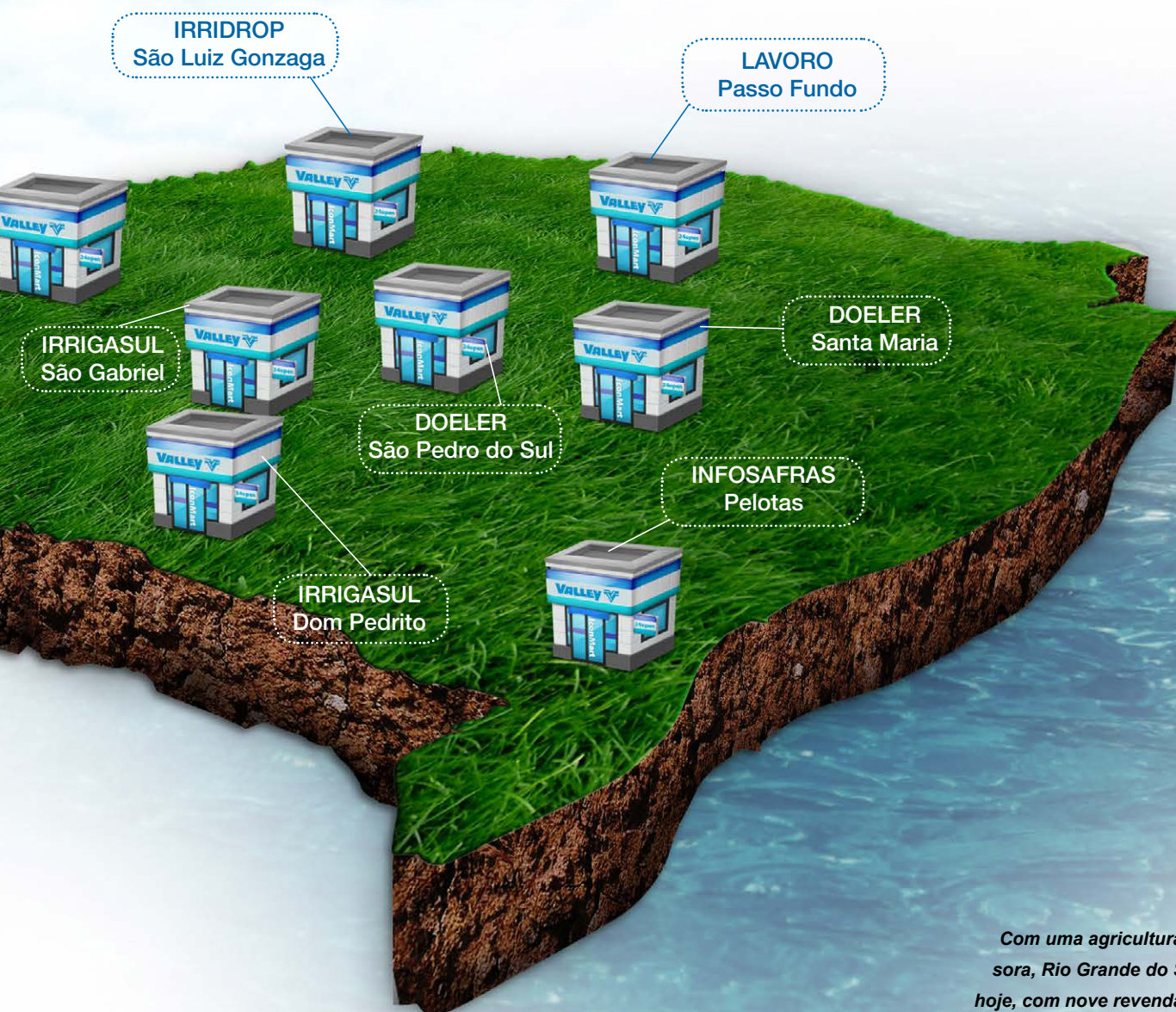
Atualmente, a marca conta com seis revendedores. A última foi instalada no final do mês de junho. A intenção da empresa é reforçar e aprimorar os atendimentos aos agrope-

VETAGRO  
São Borja

VETAGRO  
Uruguaiana



# MAIOR E MAIS FORTE: VALLEY INVESTE NA REDE DE VENDAS NO RS



*Com uma agricultura promissora, Rio Grande do Sul conta hoje, com nove revendas Valley.*



cuaristas gaúchos. Conheça nossas revendas:

**Irrigassul: a solução para irrigação na fronteira com o Uruguai**

Com sede no município de Dom Pedrito, a Irrigassul é a nova aposta da Valley para atendimento diferenciado aos produtores da conhecida região de Bagé, na fronteira com o Uruguai. Desde dezembro de 2015, quando foi nomeada revenda oficial Valley, a equipe tem desenvolvido um grande trabalho de conscientização sobre a importância da irrigação. “É uma questão cultural e, assim que os resultados começam a aparecer nas propriedades vizinhas, há um aumento da procura pela tecnologia”, informa Pedro Alessandro de Oliveira, proprietário da revenda, acrescentando: “É garantia de produção e verticalização do faturamento”.

Com a equipe de montagem e pós-ventas treinada e já atuando, a revenda Valley atende oito cidades. Além da sede, a Irrigassul já possui uma filial em São Gabriel. Entre os diferenciais da empresa está o suporte técnico para que os agricultores realizem os procedimentos de licenciamento ambiental e também consigam apresentar o projeto para liberação de financiamento bancário.

O forte da região ainda é o plantio de arroz, mas em função da estabilidade do preço da soja, muitos agricultores têm investido nesta outra cultura que se desenvolve melhor embaixo dos pivôs Valley. O empresário estima que apenas 10 dos 300 mil hectares plantados com soja na região estejam irrigados. “O mercado é grande. A expectativa também. Nos próximos 10 anos queremos passar dos atuais 3% irrigados para de 10 a 15%, registrando um crescimento de 2.500 hectares com pivôs por ano”, aposta.

**Irridrop: a jovem revenda que já revoluciona a região das Missões**

Ela surgiu em abril de 2016. Mas, apesar de tão nova, a Irridrop chegou ao mercado forte, com uma qualificada equipe técnica com anos de experiência em irrigação. O novo revendedor já nasce grande, atendendo 52 ci-

*“NOS ÚLTIMOS QUATRO ANOS, SEGUNDO LEVANTAMENTO DA SECRETARIA ESTADUAL DE AGRICULTURA DO RIO GRANDE DO SUL, A ÁREA IRRIGADA DOBROU, ATINGINDO 200 MIL HECTARES”*

dades na região das Missões. O ritmo de trabalho acelerado na empresa pode ser identificado pelo resultado dos três primeiros meses de trabalho quando foram instalados 10 equipamentos.

A Irridrop é formada por quatro jovens empresários que se formaram juntos no curso superior de tecnologia em irrigação e drenagem: Tiago De Oliveira Buligon, Luis dos Santos Frigo, Christopher Haselein Flores e Everton Bittencourt Brum. “Resolvemos apostar no negócio porque acreditamos que o futuro da agricultura está diretamente ligado ao uso dessa tecnologia. E a região é muito promissora”, garantem.

A sede fica no município de São Luiz Gonzaga e, conforme explica o sócio Tiago Buligon, a região possui características específicas como o predomínio das culturas de soja e trigo, além da pecuária. “Os investimentos de irrigação já são valorizados pelos agricultores desde a seca histórica de 2012, quando a estiagem forte levou a grandes perdas no campo”, comenta, apostando: “Com a nossa presença mais próxima do cliente Valley a expectativa é grande”.

**Vetagro: há 4 anos contribuindo para o sucesso da agricultura no sudoeste do estado**

Foi no ano de 2012, durante uma das maiores secas da história do Rio Grande do Sul, que surgiu a representação da Valley em São Borja, no sudoeste gaúcho, na fron-





**Os quatro jovens investidores no comando da Irridrop: Tiago De Oliveira Buligon, Luis dos Santos Frigo, Christopher Haselein Flores e Everton Brum**



**Grupo de colaboradores da Irrigasul, a representante Valley em Dom Pedrito**

teira com o Uruguai. A empresa Vetagro, que já funcionava apenas como assistência técnica desde 1989, assumiu a função de revender os melhores pivôs do mercado na região.

Os três sócios: Leandro Wendler, Ramiro Toledo e Gustavo Cantori, tocam o negócio com a ajuda da equipe de irrigação. Ao todo, seis municípios são atendidos pela revenda. “A região possui uma pecuária muito forte, além de uma agricultura em crescimento com culturas como soja milho, trigo e arroz”, afirma Leandro Wendler, que estima que dentre os 300 mil hectares cultiváveis da localidade, apenas 15 mil estejam irrigados. “Nos últimos quatro anos instalamos pivôs em dois mil hectares. Mas o potencial ainda é muito grande”, afirma.

Ainda de acordo com o empresário, o interesse pela tecnologia é crescente em função da instabilidade climática. “Estamos confiantes que esse crescimento vai



continuar. A irrigação é um caminho sem volta para o sucesso da agricultura”, conclui Wendler. Vale destacar que, além da sede da empresa em São Borja, a Vetagro possui uma filial em Uruguaiana para possibilitar uma assistência mais rápida aos clientes da região.

**Doeler: a representante Valley na região central do Rio Grande Sul**

A Doeler já atua no mercado revendendo produtos Valley há oito anos. A empresa, que antes só atuava com insumos agrícolas, viu a necessidade de oferecer equipamentos de irrigação para atender a demanda do mercado. “Nós sempre tivemos o objetivo de oferecer soluções para nosso cliente. E essa é uma tecnologia que promove lucro ao produtor”, explica Frederico Doeler, proprietário da revenda.

Com 10 funcionários e matriz em Santa Maria, a empresa atende clientes em toda a região central do estado - representada por mais de 20 cidades, onde a cultura do arroz ainda é forte, mas já compete com soja e milho.

O empresário já inicia ampliação da área de cobertura no norte do estado e planeja atuar em toda a região até o ano que vem. “Já estamos presentes no município de Júlio Castilho, e, aos poucos, queremos ampliar os negócios ao norte, devido ao potencial agrícola da localidade”, afirma .

A revenda Doeler oferece diferenciais para os clientes como montagem padrão (mais rápida) e levantamento topográfico via vant (pequenas aeronaves não tripuladas).

*“VALLEY CONTA COM SEIS REVENDEDORES NO RS. A ÚLTIMA FOI NOMEADA NO FINAL DO MÊS DE JUNHO”*



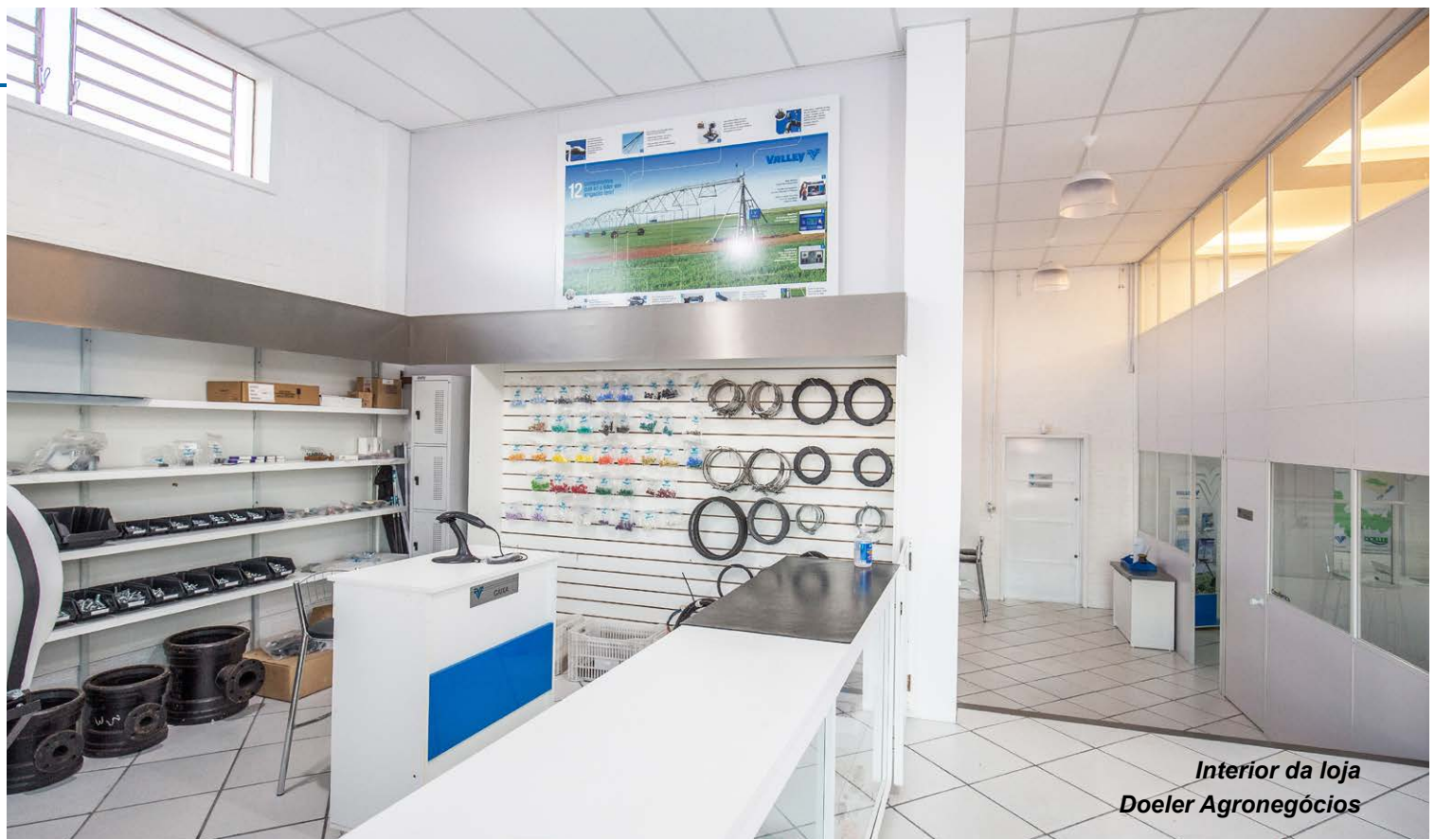
**Com oito anos de mercado, Doeler Agronegócios possui estrutura e estoque completos para atender seus clientes**



**Fachada da matriz da Doeler Agronegócios na cidade de Santa Maria**



**Aspersores em exposição na revenda**



**Interior da loja  
Doeler Agronegócios**

### **Lavoro: a revenda que já nasce grande, atendendo 133 municípios**

A Lavoro é a caçula entre as cinco revendas do Rio Grande do Sul. A empresa já trabalhava como representante de maquinários da John Deere há cinco anos e agora aproveita a grande estrutura que possui para representar também a marca líder em irrigação.

“Estamos aliando o nosso nome, que já é reconhecido na região, com o prestígio e a referência que a Valley tem. Temos certeza que estamos somando valores e que o resultado será excelente”, destaca Emerson Andrade do Amarante, coordenador de irrigação da Lavoro. A expectativa vem da necessidade que o produtor tem de um “seguro rural”. “As chuvas já diminuíram e tendem a diminuir ainda mais. Além disso, mesmo nas safras em que chove muito, há a incidência de veranicos cada vez mais frequentes, com janela de até 15 dias em um período que as culturas demandavam muita água. Essa má distribuição das chuvas é prejuízo”, completa.

Ao todo, a empresa possui sete unidades, sendo a matriz em Passo Fundo e as filiais em: Erechim, Carazinho, Espumoso, Papejara, Casca e Arroio do Tigre. O grupo conta com 178 colaboradores. A área de cobertura da nova revenda abrange uma área de plantio de mais de 1,5 milhões de hectares (segundo estimativa da ANA - Agência Nacional das Águas). Na região, o foco são culturas de grãos, como milho, soja e feijão.

### **InfoSafras: levando a força do pivô para o extremo sul do estado**

A InfoSafras é mais uma novidade da Valley no RS e está localizada em Pelotas, no extremo sul do estado. A iniciativa da revenda partiu do técnico agrícola Henrique Ferreira Levien, que já trabalhava na região representando outros tipos de maquinários para o campo. “Eu vejo o pivô como o futuro da agricultura. Afinal, o sucesso do setor depende de uma produção vertical, aumentando a produtividade na área já existente,

e não horizontal, com aumento de terra”, comenta, justificando o investimento na representação da Valley.

De acordo com Levien, o mercado é muito promissor com a chegada da soja na região, que já ocupa 50% da área cultivável total, dos 21 municípios atendidos pela InfoSafras. Uma mudança rápida, já que há cinco anos a localidade era praticamente dominada pelo arroz. “Apesar dessa transformação, os produtores ainda não adotaram a cultura da irrigação. Mas esse, sem dúvida, é um passo que será dado”, avalia, acrescentando que a qualidade da marca Valley contribuiu para o convencimento da importância dos sistemas irrigados.

Vale destacar que, atualmente, a InfoSafras atua em parceria com outras duas empresas, uma de consultoria e outra de agricultura de precisão, envolvendo seis profissionais da área que contribuem para a difusão da cultura de irrigação. ■



# HORA DE INVESTIR!

Caso você seja um daqueles produtores que sabe gerir seu negócio ao longo dos ciclos, aproveitando os melhores momentos do mercado, esta é provavelmente a hora certa para INVESTIR!

Todo investimento é uma operação de longo prazo, mas que começa sempre com uma negociação de curto prazo, que define as regras do longo prazo. Saber o momento adequado de negociar é fundamental. É o que os americanos chamam de *timing*. E nos parece que este é o *timing* perfeito para investir na agricultura.

Toda a negociação envolve uma queda de braço entre dois lados.

Neste momento, de um lado da mesa temos você, o agricultor, vivendo um momento especial em seu negócio. No outro lado, toda uma indústria ligada ao agronegócio buscando clientes dispostos a investir.

Dentro da porteira, o agricultor desfruta de uma combinação perfeita de fatores positivos, como altas vertiginosas e cotações recordes em Chicago, tanto para a soja como o milho, que, multiplicadas por um dólar forte, colocam os preços ao produtor no Brasil no patamar mais alto dos últimos quatro anos. Estes preços, combinados com custos de produção em queda, principalmente os fertilizantes, mantêm as margens dos produtores acima dos 20%, algumas vezes próximas de 50%, algo difícil de encontrar em outros setores de nossa economia neste momento!

Fora da porteira, a indústria de bens de capital para a agricultura tenta se recuperar de uma queda livre na demanda por seus produtos. No ano passado as vendas de tratores caíram 33% e as de colheitadeiras 38%. O setor de armazenagem despencou 43%! No primeiro semestre deste ano as vendas caíram ainda mais, porém deverão começar a se recuperar ainda no segundo semestre deste ano. O único setor que se manteve estável foram os equipamentos para irrigação.

Tudo indica que 2017 será um ano muito positivo.

Os estoques das principais *commodities* agrícolas deverão cair pelo segundo ano consecutivo, se mantendo em patamares mais elevados que na safra 15/16. No Brasil, deveremos ter um déficit na oferta de soja já no segundo semestre deste ano! A provável valorização do real, estimulada pela estabilização do quadro político

-econômico, não deverá ajudar tanto quanto na última safra. Um ponto positivo é que uma boa parte dos insumos já foi adquirida a custos relativamente baixos e mais de 20% da próxima safra já foi comercializada a preços remuneradores, protegendo uma boa parte da margem do produtor para o próximo ano.

Quanto ao clima, a previsão de inversão do padrão El Niño para La Niña deverá aliviar a situação daqueles que sofreram este ano. La Niña está associada a boas chuvas e alta produtividade nos Cerrados, ao mesmo tempo que tende a provocar déficits hídricos para o Sul do Brasil e, muito importante, para os nossos concorrentes argentinos. Aqueles que estiverem protegidos pela tecnologia da irrigação podem ficar tranquilos: muito sol e água no pé é tudo o que a planta quer! Nossos produtores de arroz irrigado sabem disso há muito tempo!

Porém, a recuperação do setor de bens de capital para a agricultura também deverá começar nesse período em função, principalmente, de uma conjuntura política e econômica mais estável e de uma oferta de crédito adequada para o momento. Os volumes já alocados para as diversas linhas de financiamento são bem menores do que aqueles oferecidos na última safra, porém estão muito próximos do montante efetivamente contratado. Além disso, caso ocorra uma pequena recuperação, estes volumes poderão ser complementados ao longo do próximo ano.

Quanto às taxas de juros, apesar de terem sido reajustadas para valores acima daqueles praticados ao longo dos últimos três anos, estão muito próximas daquelas praticadas em períodos anteriores. Além disso, todos sabemos que taxas de juros fixas em momentos de inflação alta acabam sendo um bom negócio!

Caso você seja um gestor de ciclos, conforme descrevemos em nossa matéria de março aqui na Pivot Point, e está com suas contas e seu crédito em ordem, este é o momento ideal para investir: você ainda está em condições favoráveis para negociar, as perspectivas para os próximos anos continuam positivas e o outro lado da mesa de negociações continua sob pressão!

Provavelmente no próximo ano sua posição de negociação não será tão favorável! ■

*“SABER O MOMENTO ADEQUADO DE NEGOCIAR É FUNDAMENTAL. E NOS PARECE QUE ESTE É O TIMING PERFEITO PARA INVESTIR NA AGRICULTURA”*



**Amilcar Silva Centeno**  
Centeno Consultoria Ltda.

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





## MAPA LANÇA PLANO DE EXPANSÃO DA AGRICULTURA IRRIGADA

▶ O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) lançou em 10 de maio o “Plano de Expansão, Aprimoramento e Desenvolvimento Sustentável da Agricultura Irrigada”. Segundo a pasta, o objetivo é ampliar a área irrigada em 1,5 milhão de hectares até 2019 e em mais 3,5 milhões de hectares entre 2020 e 2024, aprimorar cerca de 6,2 milhões de hectares que já são dotados de sistemas de irrigação atualmente e induzir a adoção de medidas que levem ao desenvolvimento da agricultura irrigada com base nos conceitos de desenvolvimento sustentável.

---

## GOVERNADOR DO MS AUTORIZA REDUÇÃO DE ICMS PARA IRRIGAÇÃO

▶ Para incentivar investimentos na irrigação no Mato Grosso do Sul, o Governo do Estado vai reduzir a alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) cobrado sobre a energia elétrica para produtores de áreas irrigadas. A redução será de 17% para 5%. Benefício fiscal da mesma natureza será concedido para avicultores, mas nesse caso cairá de 17% para 2%. O governador Reinaldo Azambuja assinou os dois decretos que autorizam os incentivos, em Dourados, durante a Expoagro.

---

## BAHIA FARM SHOW DESTACA IMPORTÂNCIA DA IRRIGAÇÃO AGRÍCOLA

▶ A Pivodrip e a Valley participaram da Bahia Farm Show, que este ano registrou uma movimentação de R\$ 1,014 bilhão em negócios e um público de 60 mil pessoas. Este foi o balanço prévio da 12ª edição da feira que ocorreu entre os dias 24 e 28 de maio, no município de Luís Eduardo Magalhães. Os números foram divulgados pela organização do evento que ainda informou a data da feira em 2007: de 23 a 27 de maio.



## ESPÍRITO SANTO LIBERA IRRIGAÇÃO PARA SISTEMAS SUSTENTÁVEIS

▶ O Governo do Espírito Santo criou o Certificado de Sustentabilidade para o uso da água no estado, que substituirá, provisoriamente, pelo período de um ano, a outorga para utilização de sistemas de irrigação sustentáveis nas lavouras.

A irrigação está proibida no estado das 5h às 18h, desde outubro de 2015, em função da seca dos últimos dois anos na região. Em alguns municípios, a restrição é total.



boldpropaganda.com.br

## SEU NEGÓCIO NA DIREÇÃO CERTA.

### **Assessoria**

Estratégica  
Contábil  
Financeira  
Recursos Humanos

### **Implantação de sistemas informatizados**

Sistema Financeiro  
Sistema de Controle de Estoques.  
Sistemas de custeio e de rotinas na mensuração de custos.

Contribuição na tomada de decisão através de indicadores econômicos e financeiros, considerando o cenário em que a empresa está inserida.

Estudos de viabilidade econômico financeira de negócios, considerando fatores mercadológicos.

Rua Menelick de Carvalho, 65 | Uberaba-MG | Cep: 38.017-170  
(34) 9 8813 0657 | marinhoantunes@progestao.net

  
**PRÓGESTÃO**  
CONSULTORIAS, ASSESSORIAS E AUDITORIAS



## VALLEY LANÇA CANAL DE ATENDIMENTO

► Os clientes Valley agora contam com um canal exclusivo de comunicação com a fábrica. Através do 0800 941 8900, os clientes podem entrar em contato com a Valley e reportar qualquer tipo de problema com seu equipamento.

O canal é exclusivo para assistência técnica e pós-venda. O contato poderá ser realizado de segunda a sexta das 07:30 às 17:00.

Essa ferramenta será muito importante para agilizar as soluções de problemas nos equipamentos.



## PALOTINA (PR) RECEBE EVENTO “MEU 1º PIVÔ”

► No dia 23 de junho aconteceu mais um evento “Meu 1º Pivô”. Desta vez, a cidade sede foi Palotina (PR). O evento foi realizado em parceria com a RVAgro, revenda oficial Valley que representa a marca na Região. Sob forte neblina, o evento aconteceu na Fazenda São Luiz onde o produtor Ricardo de Carli recebeu cerca de 90 convidados. Durante o encontro, Ricardo deu um depoimento sobre a importância da irrigação na sua propriedade. A equipe da Irriger também participou e falou sobre manejo e gerenciamento. Já os representantes do Sicoob demonstraram suas soluções para financiamento de equipamentos.



## ESTUDANTES VISITAM FÁBRICA DA VALLEY

► No dia 08 de junho, a Valmont recebeu em sua fábrica em Uberaba(MG) a visita de aproximadamente 70 alunos do Curso Técnico Administração do Colégio Nossa Senhora das Dores.

Na oportunidade, os estudantes puderam acompanhar palestras sobre temas como gestão de pessoas, segurança no trabalho e processos financeiros. Além disso, também conheceram um pouco do dia a dia na fábrica.

Sete profissionais da Valley participaram do evento: João Rebequi, diretor presidente, e os colaboradores Bruna Abdanur, Thiago Limido, Eliézer Cruvinel, Carlos Eduardo Lahoz Pardo, Sillas de Pádua e Eduardo Moreira.



## CLEBER CONQUISTA MAIS UM PÓDIO

▶ No último 04 de junho, aconteceu em Uberaba a 4º Night Run. Nosso colaborador e atleta Cléber conseguiu 3º lugar na prova de 10km.

O campeão da prova foi Flávio Soares, com 33m17s, seguido de José da Rocha Alves, com 35m36s e Cléber Luis das Chagas, que terminou a prova com 38m41s.

O atleta deve disputar provas de corrida e ciclismo ainda este ano.



## SUCESO MARCA BAHIA FARM SHOW

▶ A Pivodrip e a Valley participaram da Bahia Farm Show, que este ano registrou uma movimentação de R\$ 1,014 bilhão em negócios e um público de 60 mil pessoas. Este foi o balanço prévio da 12ª edição da feira que ocorreu entre os dias 24 e 28 de maio, no município de Luís Eduardo Magalhães. O número foi divulgado pela organização do evento que ainda informou a data da feira em 2017; de 23 a 27 de maio.



## REVENDAS PARTICIPAM DE REUNIÕES REGIONAIS

▶ As reuniões regionais aconteceram entre os meses de julho e agosto deste ano. Ao todo, foram 4 etapas realizadas nas seguintes capitais brasileiras: Salvador, Campo Grande, Porto Alegre e Belo Horizonte.

Em cada etapa, os encontros aconteceram em dois dias. Na oportunidade, foram abordados assuntos comerciais, *marketing*, produtos, concorrentes, desenvolvimento de rede e pós-vendas.

Este ano, a Valley ainda realizará a convenção anual dos revendedores em dezembro. Os eventos fazem parte de uma série de ações da Valley, que promovem o desenvolvimento e melhoria contínua das revendas, para que o agricultor continue contando com atendimento altamente capacitado.





## VALLEY PARTICIPA DA AGROBRASÍLIA

► Em maio, a revenda Pivot Equipamentos participou da AgroBrasília, feira de tecnologias e negócios agropecuários de Brasília. A equipe levou informações à região destacando o potencial produtivo que tem.

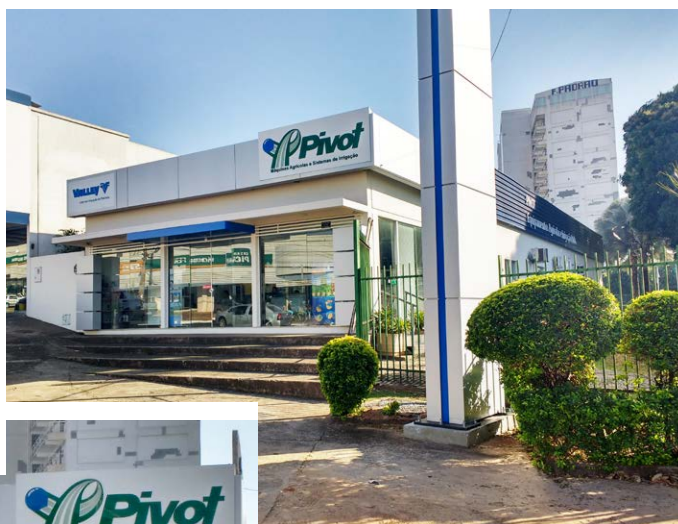
Nesta edição, a AgroBrasília contou com 442 expositores, registrou 82 mil visitantes e volume de negócios em torno de R\$ 600 milhões.



## REVENDA VALLEY PIVOT GANHA NOVA FACHADA EM GOIÂNIA

► Tem novidade na loja da revenda Valley Pivot em Goiânia (GO). A unidade acaba de passar por uma modernização com instalação da fachada Padrão Valley.

A mudança proporciona ainda mais visibilidade para a empresa na capital de Goiás, uma região de agricultura e pecuária promissoras. Veja as fotos:





Revendedor, agora você tem um novo canal  
para reportar qualquer problema no pivô.

CONTE COM A VALLEY!

# 0800 941 8900



ValleyOficial



valmontbrasil



valley.valmont



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

**VALLEY** 

Líder em Irrigação de Precisão



*A irrigação transforma lavouras no RS,  
como essa da Agropecuária Coqueiro  
em São Luiz Gonzaga*





---

# IRRIGAÇÃO PROPORCIONA SEGURANÇA E ESTABILIDADE DURANTE O ANO TODO

*NO RIO GRANDE DO SUL PRODUTORES UTILIZAM A TECNOLOGIA NO  
PROCESSO DE UNIFORMIDADE DE PRODUÇÃO AO LONGO DOS ANOS*





As estiagens no estado são as grandes causas dos prejuízos aos agropecuaristas. Somente nos últimos 10 anos, houve um comprometimento de 70% do potencial produtivo das lavouras gaúchas, o que resulta em uma necessidade de irrigação suplementar às culturas com variação de 80 a 300mm.

Dos cerca de 430 mil estabelecimentos agrícolas do RS, apenas 6% utilizam algum tipo de irrigação, o que corresponde a 27 mil estabelecimentos. Entre os sistemas, o mais utilizado é o de superfície (inundação), já implantado em 16 mil estabelecimentos rurais gaúchos, atingindo 1,2 milhões de hectares.

Mesmo com percentual ainda relativamente baixo, a região Sul do país ocupa, atualmente, o 2º lugar em área de agricultura irrigada, de acordo com dados da Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Nos últimos anos, o Rio Grande do Sul vem apresentando progressos quanto à agricultura irrigada. Vários trabalhos têm sido realizados com o objetivo de despertar o produtor para os benefícios da irrigação, além de melhorar o desempenho da produtividade. É uma garantia de segurança agrícola. Por causa do clima seco e veranico em grande parte do estado, o governo estadual em parceria com a Emater/ RS desenvolve e executa os programas “Irrigando a Agricultura Familiar” e “Mais Água, Mais Renda”. Já foram investidos cerca de 225 milhões para financiamentos e gastos estruturais e hoje o estado é modelo para o país, alcançando produtores para que juntos pudessem enfrentar os problemas causados pela estiagem.

Em 2013, foi aprovada a Lei

Estadual de Irrigação nº 14.328, que estabeleceu parâmetros, objetivos, diretrizes e instrumentos para a expansão da agricultura irrigada possibilitando a utilização e reutilização da água de maneira permanente. Além disso, a lei teve como objetivo instituir a Política Estadual de Irrigação do RS, o Plano Diretor de Irrigação, o Conselho Gestor da Política Estadual de Irrigação e o Fundo Estadual de Irrigação. Neste contexto, o estado busca ampliar o conhecimento e a conscientização para a cultura da irrigação. Desde a implementação em fazendas, ela têm manifestado resultados expressivos tanto em otimização quanto na lucratividade.

#### **Garantia que gera tranquilidade**

A Fazenda Jugica, localizada no município de Passo Fundo, é comandada por Sr. Antonio Pinto dos Santos Paranhos Neto, que após aposentar-se retornou ao estado, vindo do Rio de Janeiro, com o objetivo de cuidar da propriedade da família de sua esposa. Ele, juntamente com o técnico agrícola Fernando de Albuquerque, depois de enfrentar em uma estiagem de 22 dias em 2015, decidiram que era o momento de implantar as novas tecnologias de irrigação.

Os dois, percebendo o quanto sofriam com a questão do clima, tiveram como alternativa a irrigação. “Decidimos que o investimento em irrigação seria muito bem-vindo para aquele momento. Avaliamos a viabilidade, se valia a pena ou não, e acabamos decidindo por colocar o sistema. Hoje temos várias possibilidades com a irrigação”, afirma o técnico Fernando.

A propriedade tem 1056 hectares, dos quais 818 são cultivados. A área irrigada é de 120 ha com 3 pivôs

**Sr. Antônio Paranhos e Fernando Albuquerque na fazenda Jugica onde em 2016 foram instalados os primeiros pivôs e já há planos para ampliação da área irrigada**









Valley. Esta é a primeira safra depois da implantação dos pivôs. A expectativa do Sr. Antônio Paranhos é de que a produtividade seja 40% maior que no sequeiro, o que representa, em média, 20 sacas a mais por ha. Ele espera fazer duas safras/ano com uma cultura de ciclo curto (milho precoce) e a safrinha com a soja. O ciclo da fazenda será soja + cobertura de solo + milho e há alternativas com a pastagem, feijão ou milho de pipoca. Com o sorriso estampado no rosto, ele comemora a realização de um sonho que é irrigar: “Para nós, irrigar é também uma diversão”.

Sr. Paranhos acredita que a irrigação torna o trabalho mais previsível, permitindo a ele assumir mais compromissos pessoais preservando a qualidade de vida com a certeza de bons negócios. “Com os pivôs, tenho 50% de tranquilidade total. Dificuldades sempre têm, porque estamos lidando com a natureza. Os pivôs auxiliam, trazendo garantia e tranquilidade. Hoje eu trabalho onde durmo e congestionamento só de caminhão de soja. Estamos muito satisfeitos e pretendemos aumentar em 100% a área irrigada”, finaliza o produtor que utiliza atualmente o produto Valley Base Station 2.

### A tecnologia a favor do crescimento

Na Fazenda Chiapetta, município de Chiapetta, encontramos os irmãos Marcelo e Gustavo Chiapetta. Os dois seguem os passos do pai, o agrônomo Luiz Antônio Chiapetta, que desde 1970 passou a investir na agricultura. Até então, a propriedade tinha a pecuária de corte como única alternativa. Para a mudança, foi preciso alterar a estrutura do local, mexer na equipe de profissionais contratando novos funcionários e adquirir maquinários para acelerar o ritmo de trabalho.

Os irmãos trouxeram a proposta da nova tecnologia para a melhoria da fazenda, porém para o pai, a irrigação ainda era vista como inviável e desnecessária, mas os filhos não de-



**Gustavo Chiapetta, que convenceu o pai a investir em irrigação no RS**



**Os Irmãos Chiapetta analisam o resultado da lavoura**





**Vista do lance do pivô na lavoura na Fazenda Chiapetta**

**“Estamos muito satisfeitos e pretendemos aumentar em 100% a área irrigada”, diz Sr. Paranhos**



**Com visão de futuro, Marcelo planeja aumentar a área irrigada**

sistiram. Após uma estiagem em 2012 com grandes perdas, a necessidade da irrigação foi compreendida pelo pai e o primeiro pivô foi instalado. A partir de então, a propriedade tomou novas formas: “Começamos conseguir plantar e colher na época certa. Mesmo com a falta de interesse do meu pai, sabíamos que era a irrigação que mudaria e colocaria a Chiapetta em outro segmento do agronegócio”, ressalta Gustavo.

Apesar de estarem sempre ligados à vida no campo, os irmãos tiveram dúvidas entre se dedicar ou não à agricultura. Principalmente Marcelo, que passou por cursos de administração e de piloto de aeronave. “A tecnologia facilita a atividade agrícola. Cada ideia que temos, sentamos e decidimos como pode ser aplicado. Cada um aqui tem sua diferença: o Gustavo é mais técnico, eu fico mais ligado às novidades e nosso pai é mais comercial. Juntos, conseguimos trabalhar bem e crescer ainda mais com a irrigação”, complementa Marcelo.

A área total da fazenda é de 4000 hectares e 3000 são cultivados com a soja que representa 75%, o milho 25% e a pastagem com 5%. Cerca de 500 hectares são APP. Em 2013





**Com investimentos em tecnologia, Giancarlo e Digiovani Mattioni tocam o negócio iniciado pelo pai na década de 70**



**Digiovani Mattioni, da Agropecuária Coqueiro**

foi instalado o primeiro pivô. Atualmente 620 ha são irrigados, sendo 280 ha cobertos por três equipamentos da Valley.

Na propriedade é plantada semente própria, que é cultivada ali mesmo, abastecendo os mercados do RS, SC, PR, MT e GO, com a marca Sementes Chiapetta. Para os irmãos, essa é a nova cara da Chiapetta e que vai transformar novamente a empresa: “Assim como nosso pai trouxe a agricultura para a fazenda, a gente trouxe tecnologias como a irrigação, que nos proporciona a possibilidade de entrar no mercado de sementeira, atingindo outro perfil de negócio”. A ideia é criar, desenvolver a marca e começar a comercialização, competindo com grandes nomes. Além disso, a expectativa é aumentar a área irrigada, podendo se tornar referência em sementeira.

#### **Inovação e empreendedorismo como pontos de partida**

Localizada no município de São Luiz Gonzaga, a Agropecuária Coqueiro também é administrada por dois irmãos: Giancarlo e Digiovani Mattioni. Eles tocam o negócio iniciado em 1977 pelo pai João Luiz Mattioni. Hoje, a nova geração aposta com empreendedorismo na irrigação para o sucesso das atividades.

Em 2002, o primeiro projeto de irrigação foi feito, porém sem execução. Apesar de muito aberto às ideias dos filhos, o Sr. João Luiz não via vantagem no sistema: “A gente sempre bateu na tecla da irrigação, mas o pai nunca deixou. Ouvia muita gente que falava mal e que não tinha tido sucesso”, afirma Giancarlo. Dez anos depois, com a estiagem histórica, vieram muitas dificuldades. Em 40 anos eles não haviam visto nada parecido. Com isso, iniciou-se o processo de irrigação. O Programa Mais Água,



Mais Renda auxiliou na implantação do projeto, minimizando a burocracia. Foi trabalhada a tecnologia aliada ao Sistema de Automação para Abertura de Válvulas em Pivôs Conjugados, o que permite que os pivôs sejam ligados juntos ou separados dentro da mesma barragem.

Ao todo, a propriedade tem 1800 ha, sendo 1300 ha cultivados. Desses, 300 são irrigados com 5 pivôs Valley de 60 hectares. Esta é a segunda safra com menos de 2 anos de irrigação.

Hoje eles comemoram e explicam o motivo da escolha pela Valley: “Conversamos com alguns irrigantes e ninguém que tinha Valley se queixou. Pelo contrário, estavam satisfeitos com a assistência técnica, enquanto que os outros não”.

O ciclo da fazenda é de 800 ha de trigo no inverno, 350 de milho no verão e 1300 de soja na safrinha, além de alternar com pastagens como milheto e aveia preta para o gado de cria e rotação de área. A fazenda agora tem a possibilidade de fazer três safras/ano, aumentando a rentabilidade da propriedade com outro nível de tecnologia. “O que mudou mesmo é que são três safras no ano e três safras importantes com melhor otimização do incremento da produtividade. Isso deixa qualquer produtor contente”, finaliza Digiovani.

**Giancarlo Mattioni, da  
Agropecuária Coqueiro**



**“A fazenda agora tem a possibilidade de fazer três safras/ano, aumentando a rentabilidade”**



**Lavoura de soja da Agropecuária Coqueiro irrigada com pivô Valley**





*Alex Boligon, produtor da cidade de Bossoroca, consegue realizar até três safras por ano*

### A segurança na safra

No município de Bossoroca, o produtor Alex Boligon comemora os resultados da irrigação: “Saímos de uma safra de milho em 2009 de 38 sacas/hectare para na primeira safra irrigada em 2010 com 90 sacas/ha em sequeiro, no ano choveu bem, e de 160 no irrigado. Dobramos!”

Com 5 safras e dois anos, os resultados são 3 safras cheias no verão e 2 no inverno, plantando soja e milho no verão, e trigo no inverno (alternando com canola e aveia branca), e nabo em rotação, além de pecuária de corte para recria e engorda. “O maior diferencial da irrigação é poder fazer duas safras de verão cheias”, afirma Alex.

Da área total de 1000 ha, 750 são cultivados junto com o pai Sérgio. Desses, 328 ha são irrigados com 6 pivôs desde 2010.

Nas primeiras duas safras, a propriedade começou a fazer um caixa do lucro da irrigação. Por conta

dos rigorosos períodos de estiagem, tinham muitos problemas de solo e esse caixa permitiu que começassem a investir mais em adubação e tecnologias. “Hoje podemos entrar na agricultura de precisão, dominando a parte de fertilização. Tudo isso começou a partir da irrigação que nos deu segurança para seguir o trabalho na propriedade”, explica.

A região encontra-se em uma latitude que proporciona bolsões com poucas chuvas, além de ter altas temperaturas no verão. “Daí a importância da irrigação”, comenta o agricultor.

Alex descobriu a irrigação por de um representante de uma marca de sementes. Antes, ele não irrigava por não ter informação a respeito da água, já que não tinha rio na propriedade. “Toda irrigação é benéfica e de extrema utilidade. Toda propriedade deveria ter pelo menos uma área irrigada. Só vimos isso quando resolvemos colocar os dois primeiros equipamentos. Se não fosse isso, hoje poderia estar em outra região, aban-

donando a propriedade e, quem sabe, operando máquina para pagar as contas. Sem essa tecnologia não tem como. A tecnologia é fundamental. A irrigação ajuda no manejo para diversificação de culturas na propriedade, porque nos possibilita trabalhar com várias opções em várias épocas de plantio, diminuindo o nosso risco”, completa.

Feliz com os resultados, Alex aconselha: “Irrigue! Se sua área é de 1000 ou 100 ha, irrigue! Se tu consegue irrigar só 30, irrigue 30, se 100, se 1000 melhor ainda! Mas não deixe de irrigar. Com a irrigação você fortalece a sua região e não tem mais frustração. Em uma cidade pequena como a nossa, não existe indústria e é a agricultura e a pecuária que geram o comércio local. Tendo área irrigada impulsiona a construção civil e o mercado da cidade, aumentando a renda do teu colaborador. Porque o agricultor tem segurança na sua safra”. ■



Aumento na produtividade.

Aumento no rendimento da irrigação.

Redução no consumo de energia.



**IRRIGER**  
CONNECT  
BENEFÍCIOS

Aumento na rentabilidade da fazenda.

Maior eficiência nos tratamentos fitossanitários.

Otimização no uso de fertilizantes.

Preservação ambiental.



# VALLEY LANÇA PLATAFORMA ON-LINE COM CURSOS GRATUITOS SOBRE IRRIGAÇÃO

*IRRIGATION.EDUCATION OFERECE TREINAMENTOS TÉCNICOS EM PORTUGUÊS PARA PRODUTORES E INTERESSADOS NO ASSUNTO*

Escolher a solução de irrigação adequada é fundamental para maximizar a rentabilidade da sua fazenda. Sabemos que as decisões mais assertivas são tomadas por profissionais treinados e capacitados. É evidente também que para treinar seus profissionais é necessário tempo e investimento financeiro. Pensando em tudo isso, a Valmont global lançou o site Irrigation.education, uma plataforma *on-line* e gratuita criada exclusivamente para oferecer informações e treinamento para produtores e todos os públicos interessados no assunto.

Nesta edição, explicaremos um pouco mais sobre o Irrigation.Education e falaremos de cursos já disponíveis. Não perca tempo, acesse e conheça a plataforma.

## O que é?

O Irrigation.Education é um site de treinamento *on-line* que tem como objetivo disseminar conceitos relacionados ao mundo da irrigação para produtores rurais e entusiastas do assunto. Os cursos possuem uma linguagem de fácil entendimento e com uma didática eficiente, capaz de fornecer um conteúdo complexo para um público não especializado.

## Como funciona?

Acesse o site digitando no seu navegador

*“ Os cursos possuem uma linguagem de fácil entendimento e com uma didática eficiente, capaz de fornecer um conteúdo complexo para um público não especializado ”*

irrigation.education (somete isso, sem .com ou .br)

Faça o cadastro simples e gratuito. Pronto, agora você pode se matricular nos cursos e aprender mais sobre irrigação. Desde conceitos básicos, características de aplicações de produto até a mais alta tecnologia.

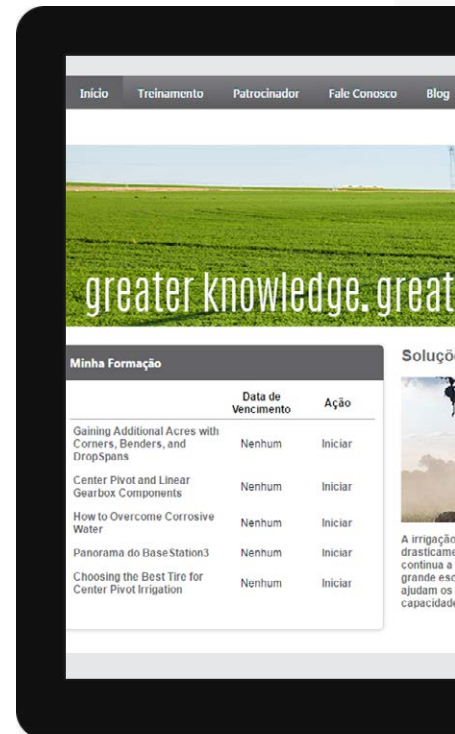
## Como fazer os cursos?

Faça *login* em sua conta e escolha os cursos que mais lhe interessam. Não se esqueça: antes de iniciar o curso desabilite seu bloqueador de *pop-ups*, pois ele pode impedir a abertura da janela de treinamento. Após o início, os cursos poderão ser pausados e concluídos em um momento mais oportuno, sem nenhum prejuízo na sua sequência.

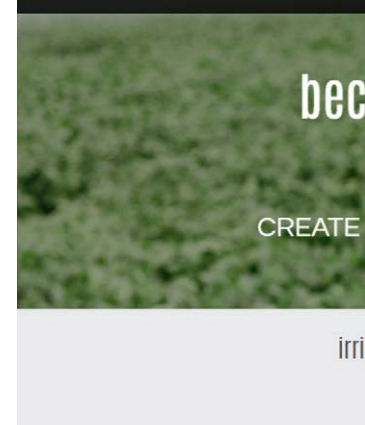
Cursos já disponíveis em português:

- As Características do Solo: Tipos e Traços

Neste curso, você poderá conhecer os



 irrigation.education



## Pesquisar treinamento 6 Resultados

Português



### As Características do Solo: Tipos e Traços

Aula Online · irrigation.education ★★★★★ (2)



### Conceitos de Painel 101

Aula Online · irrigation.education ★★★★★ (1)

This course discusses common concepts that are necessary to u



### Ganhando Mais Hectares

Aula Online · irrigation.education ★★★★★ (0)

How do you get the most out of the land you already own? Thi  
can use to maximize yields on every acre of your field.

Treinamento limpar



tipos de solos e como ocorre a irrigação em cada um dos casos.

#### - Conceitos de Painel

Este curso aborda conceitos comuns que são necessários antes da programação do painel de irrigação.

#### - Ganhando Mais Hectares

Como você pode tirar o máximo de proveito da terra que já possui? Este curso destaca alguns dos produtos inovadores que podem ser utilizados para maximizar os rendimentos em cada hectare de sua propriedade.

#### - Panorama do Basestation3

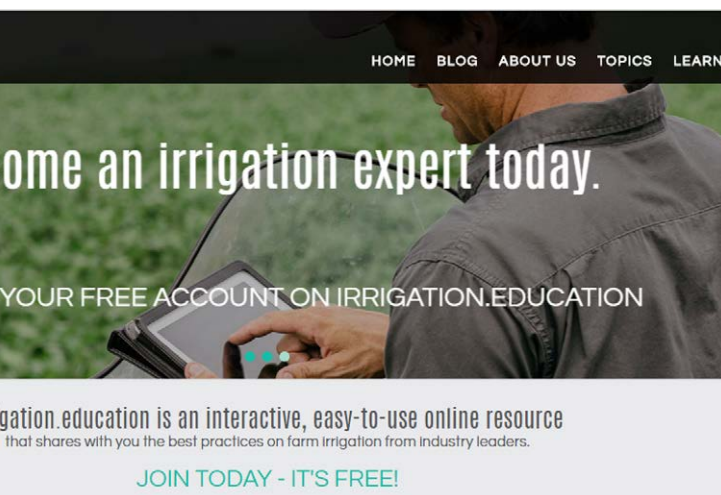
O curso introduzirá conceitos sobre o controle remoto do Pivô e você saberá os benefícios e vantagens desta nova ferramenta de manejo de irrigação.

#### - Panorama do GPS

Saiba como funciona o direcionamento do seu equipamento de irrigação utilizando o GPS e como ele pode ser útil.

#### - Super Spray UP3 da Senninger

Conheça as vantagens deste aspersor e a sua utilização durante a irrigação. ■







*Pôster da edição: Plantação de Soja Fazenda Chiapetta, em Chiapetta - RS*



**VALLEY** 



*A HISTÓRIA DE SUCESSO DE  
ELIÉSIO RODRIGUES: O EM-  
PREENDEDOR QUE CONS-  
TRUIU UM IMPÉRIO NO ALTO  
PARANAÍBA COM ESFORÇO,  
PERSISTÊNCIA E MUITA  
IRRIGAÇÃO*

Ele foi criado segurando o cabo da enxada. Tinha apenas nove anos quando começou a trabalhar em fazendas do município de Lagoa Formosa, na região do Alto Paranaíba, em Minas Gerais. Foram quase 15 anos colhendo café e feijão e semeando o sonho de que um dia comandaria a própria lavoura. Um sonho que cresceu, desenvolveu e se transformou na ECR Agronegócios, uma grande empresa que hoje abastece todo o Brasil.

A história começou no ano 2000. Na época, Eliésio Rodrigues, ainda trabalhando como braçal, conseguiu apostar no próprio negócio: 350 pés de tomate. Uma pequena primeira safra que abriria espaço para um grande império: com mais de 2,5 milhões de pés de tomate e outros tantos de soja, milho, feijão e outras culturas. A produção segue para todas as regiões brasileiras, principalmente, Sudeste e Centro-Oeste. Por ano, são produzidas, 11,5 mil toneladas de tomate e 10,5 mil toneladas de cebola.

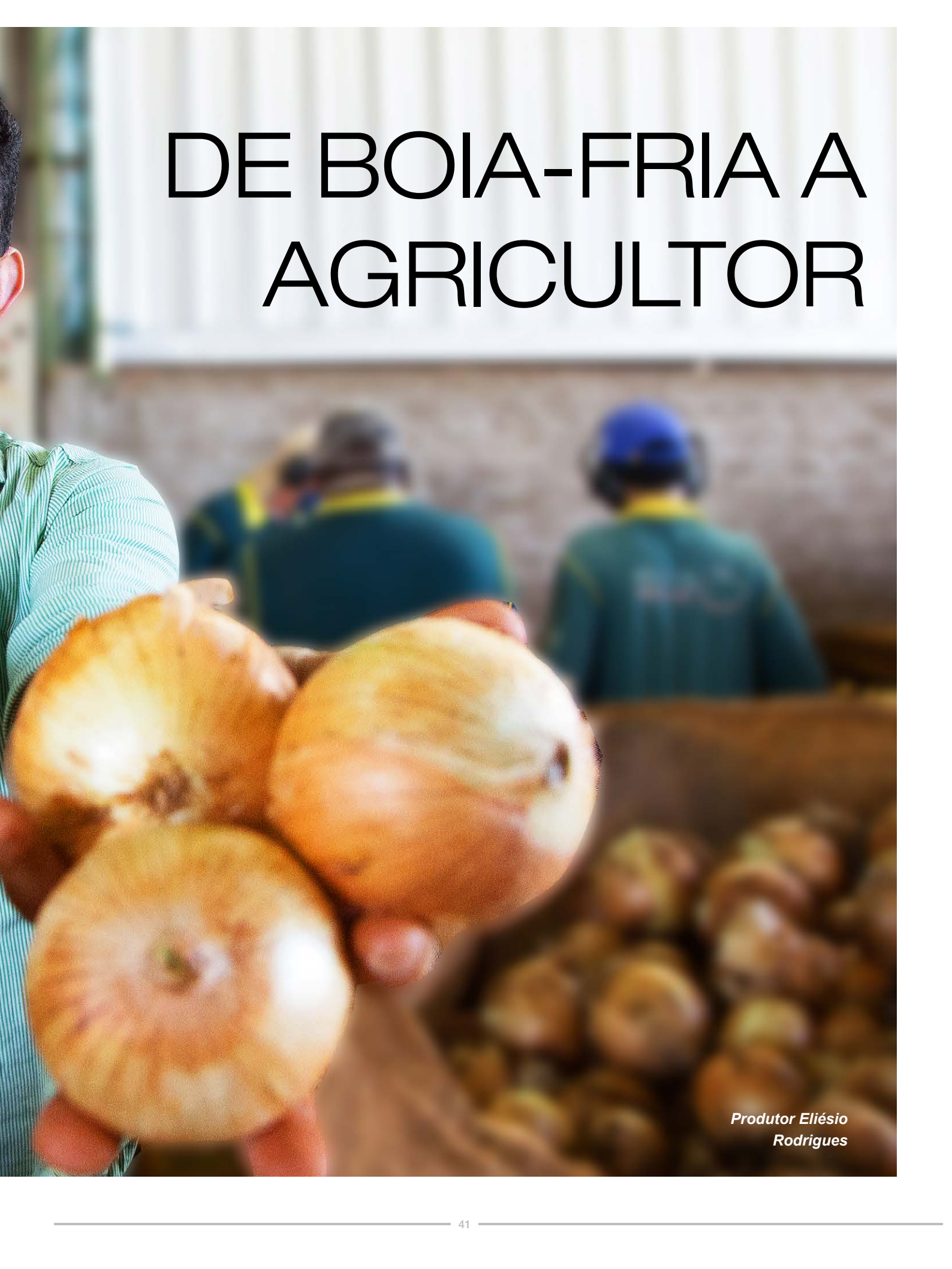
“Eu não imaginava que conseguiria tudo isso”, comenta Eliésio com sorriso no rosto e os olhos brilhando de orgulho. Aos 38 anos, feliz com tudo que conquistou, o produtor acredita que nada aconteceu por acaso. “Sei que é fruto de um trabalho de formiguinha. Ano após ano e todos ajudando”, comenta. Mas, apesar de gradativo, o crescimento é forte e grande: 50% ao ano, desde que a empresa surgiu.

O trabalho na ECR é comandado por Eliésio com ajuda da dedicada e comprometida esposa Maria Isabel Rodrigues. “Dizem que quem acerta no casamento tem mais chances de dar certo na vida. É verdade. E eu tive essa sorte com a minha companheira”, conta sorridente.





# DE BOIA-FRIA A AGRICULTOR



*Produtor Eliésio  
Rodrigues*



Além do apoio da família, o produtor destaca que foi essencial trabalhar com muita persistência, dedicação, honestidade e, principalmente, contando com uma boa equipe. “As pessoas são fundamentais para a realização de um bom trabalho”, completa.

Atualmente, o “ex-boia-fria, com muito orgulho” - como se auto descreve - emprega diretamente 400 colaboradores na ECR Agronegócios. Um deles é Luiz Carlos dos Santos, que é responsável pelo manejo dos pivôs em uma das áreas plantadas com cebola e milho. Ele conta que Eliésio é um ótimo patrão e inspira os funcionários. “A história dele mostra que Deus ajuda quem se esforça. Tenho muita admiração por ele”, diz.

E quem é que não se inspira com uma história como essa? Até ele. Quando reconta sua história, Eliésio se emociona e revela que, de agora em diante, só tem um único plano: continuar plantando e colhendo. “Meu maior sonho é seguir realizando esse trabalho com seriedade e transparência. Aí, como diz o ditado, o futuro a Deus pertence”, encerra.

#### **Irrigação: um dos segredos do sucesso**

A tecnologia é uma grande personagem da grande aventura da agricultura moderna. Já são quatro anos trabalhando com máquinas no beneficiamento dos produtos. No campo, a tecnologia chegou ainda mais cedo. A partir de 2004, toda a pulverização da lavoura é mecanizada, e desde a primeira safra, Eliésio Rodrigues trabalha com irrigação. “Sem irrigar, a minha história, que é considerada de



*Registro do galpão de beneficiamento da ECR Agronegócios. Investimento em tecnologia e valorização dos colaboradores são marcas da empresa*





Na propriedade em Lagoa Formosa (MG), Eliésio recebe assessoria técnica da Nathália Godinho (Pivodrip)

“Sem irrigar, a minha história, que é considerada de sucesso, não existiria. A irrigação me acompanha desde o início. É um seguro para o produtor rural”



Eliésio diz que investimentos em irrigação foram fundamentais para o sucesso

sucesso, não existiria. A irrigação me acompanha desde o início. É um seguro para o produtor rural”, garante.

Dos cerca de 5 mil hectares plantados pela ECR Agronegócios, atualmente, 85% são irrigados por 45 pivôs. A preferência pela marca Valley está na resistência dos sistemas. “A qualidade dos equipamentos fez toda a diferença”, afirma o empresário rural.

A Engenheira Agrônoma Nathália Godinho, que trabalha na Pivodrip, representante Valley que atende Eliésio, conta que a utilização da irrigação,

além de garantia de resultados, possibilita o escalonamento de produção. “O agricultor não fica à mercê do tempo. É possível oferecer água na quantidade certa para cada estágio da cultura”, comenta a especialista, ressaltando que esse escalonamento é muito importante para o abastecimento da central de beneficiamento e, conseqüentemente, do mercado. “Ele consegue fornecer produto de qualidade para seus consumidores finais o ano inteiro”, garante. ■

### A ECR AGRONEGÓCIOS PRODUZ:

180

hectares de cebola

1950

hectares de feijão

190

hectares de milho doce

270

hectares de milho grão

1460

hectares de milho semente

3.100

hectares de soja

270

hectares de tomate

185

hectares de trigo



# 30% A MAIS DE RENDIMENTO: O SUCESSO DOS IRMÃOS FERREIRA

EM UNAÍ (MG), OS AGRICULTORES JÁ IRRIGAM 1.500HA E TÊM PROJETO PARA MUITO MAIS



O sonho de Régis Wilson Nunes Ferreira de trabalhar por conta própria tornou-se realidade em 2004. Com vasta experiência na área agrícola, ele e o irmão, Robson Emanuel Nunes Ferreira, arrendaram, inicialmente, uma área de 430 hectares em Unaí, na região noroeste de Minas Gerais, para empreender na cultura de soja.

Natural de Itai, São Paulo, Régis e o irmão mudaram-se para Unaí para trabalharem em uma fazenda dedicada ao cultivo de grãos. “Vimos para Minas Gerais em 1999. Comecei atuando como gerente de uma fazenda e meu irmão trabalhava comigo, mas na área operacional. Antes disso, sempre estivemos ligados ao agronegócio. Até hoje meu pai man-

tém uma pequena propriedade em Itai, atualmente destinada à pecuária”, conta o produtor.

Hoje, os Irmãos Ferreira administram 14 propriedades distribuídas nos municípios de Unaí e Bonfinópolis de Minas. Em 12 anos de trabalho ininterruptos, os 430 hectares iniciais se transformaram em 6.200, ocupados com lavoura de soja, milho, feijão e sorgo e com um recente investimento em pecuária. “Eu tinha a ideia de continuar na gerência da fazenda em que trabalhava e arrendar um pedaço de terra para começar a trabalhar por conta. Acabou que crescemos rápido e não deu para conciliar os dois, optamos por ficar só no nosso negócio”, comenta Régis.

## Maior rentabilidade

Dos 6.200 hectares cultivados pelos Irmãos Ferreira, 1.505 são irrigados com 20 pivôs centrais. Conhecedor dos benefícios da irrigação na lavoura, Régis começou a investir por conta própria em projetos de irrigação em 2005, quando arrendou a segunda propriedade. “Já tinha trabalhado com irrigação nas fazendas em que atuei como gerente, mas não por conta própria. A segunda área que arrendamos continha um pivô central Valley e percebemos que o negócio era bom e ficaria ainda melhor se investíssemos mais em áreas irrigadas”, relata.

O investimento em irrigação é plenamente justificado pela rentabi-

lidade do negócio. Conforme Régis, se comparada ao sequeiro, as áreas irrigadas apresentam rendimento superior em 30%. O aumento na produtividade é acompanhado da garantia de uma boa safra, com ganhos, inclusive, na qualidade do grão.

O cultivo mais intenso na área irrigada tem impacto direto na produção. Com a irrigação, o produtor colhe em média 75 sacas de soja por hectare e no sequeiro a contagem fica entre 55 e 58 sacas. “Sem contar que fazíamos duas safras por ano e hoje, trabalhando com mais eficiência, fazemos duas safras e meia nas áreas irrigadas. Então, são cinco safras em dois anos. Conseguimos melhorar bastante”, pontua Régis.

### Investimento contínuo

Em 2014, os Irmãos Ferreira investiram em novos pivôs centrais Valley para implementar o sistema de irrigação em terras próprias. Foram adquiridos 10 equipamentos, a maioria por meio do Programa de Incentivo à Irrigação e à Produção em Ambiente Protegido - Moderinfra, sendo oito mediante financiamento do Valley Finance.

“Escolhemos o Valley Finance por ser o Banco da Fábrica. Como preferimos os pivôs Valley, julgamos que seria mais fácil trabalhar com o banco que está junto à Valley. O processo realmente foi mais rápido e conseguimos taxas excelentes. Estamos muito satisfeitos”, destaca.

A visão dinâmica da agricultura com investimentos em novas tecnologias e implementos para alcançar resultados cada vez melhores, é uma constante no negócio dos Irmãos Ferreira. Com o apoio da família todos trabalham juntos e mais 50 colaboradores estão divididos nas propriedades. E agora, Régis está trabalhando na profissionalização administrativa das fazendas.

“Fomos meio atropelados pelo crescimento e, nos últimos três anos, diminuimos o ritmo para nos organizar. Estamos estruturando a parte financeira, ambiental e administrativa dos Irmãos Ferreira. Isso envolve contratos de consul-

torias e profissionais fixos, como administradores de empresa”, esclarece.

Para o próximo ano, o produtor tem o projeto de adquirir mais seis pivôs centrais Valley. A flexibilidade, a resistência e a funcionalidade dos produtos são os principais pontos para a nova compra. “Já está tudo em andamento, só estamos aguardando as liberações de outorgas e barragens”, revela. Os projetos de irrigação dos Irmãos Ferreira foram feitos em parceria com uma consultoria e a revenda Pivot Equipamentos de Unai, autorizada Valley na região.

### Sobre o Valley Finance

O Valley Finance é um programa em parceria entre a Valmont e DLL no Brasil, que oferece soluções financeiras para aquisição dos pivôs Valley.

**Sobre o DLL:** É um parceiro global de soluções financeiras, subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente trabalha em 36 países e atua como especialista em nove setores da economia junto com fabricantes de equipamentos, revendedores e distribuidores, disponibilizando soluções integradas para todo o ciclo de vida destes produtos. No Brasil, oferece soluções de Vendor Finance compostas por uma gama de linhas de crédito para os mercados de agricultura, construção, indústria, transportes, saúde e tecnologia para escritórios. ■





## PARA ALINHAR PRÁTICAS DE IRRIGAÇÃO À SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA, SOCIAL E AMBIENTAL, ESPECIALISTAS PROPÕEM COMBINAÇÃO ENTRE FUNCIONALIDADES E ANÁLISES MÉTRICAS

Para ajudar agricultores a mapear demandas de irrigação e monitorar o rendimento dos pivôs focando o aumento de produtividade e redução de custos, a Irriger criou o Irriger Connect, que integra as diversas ferramentas voltadas para irrigação às análises métricas das operações.

“Diante do cenário atual, em que passamos por 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, nosso objetivo é orientar o produtor para otimizar o uso da água na irrigação e, assim, aumentar a produtividade da fazenda”, afirma Hiran Moreira, diretor da Irriger.

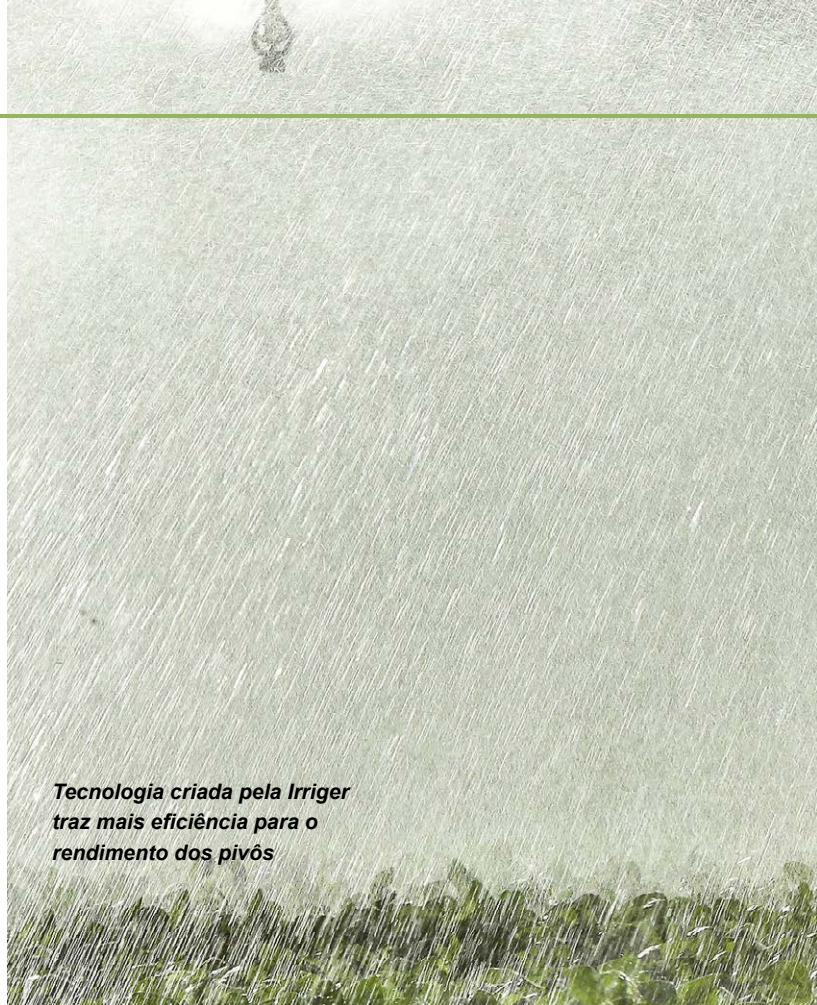
O Irriger Connect integra diversas ferramentas e atividades relacionadas à irrigação:

### - Aferição e calibração dos equipamentos de irrigação:

- Otimiza a performance da aplicação da água. O trabalho envolve diagnóstico e redimensionamento do equipamento quando necessário, além de estudo de viabilidade econômica de cada sistema de irrigação aferido.

### - Software para Gestão da Irrigação:

- Implantação do sistema de gestão da irrigação para auxiliar na decisão de acordo com a demanda hídrica de cada parcela, por meio de balanço hídrico diário.
- Principais aspectos para implantação do sistema de gestão: análises físico-hídricas do solo, características do sistema de irrigação, cultura e estágio de desenvolvimento, dados climáticos e fatores operacionais.



**Tecnologia criada pela Irriger traz mais eficiência para o rendimento dos pivôs**

### - Estação meteorológica automática:

- Coleta de informações para tomada de decisão no *software* exclusivo, gerando registro dos dados referentes à precipitação ocorrida, temperatura, umidade relativa, velocidade do vento e radiação solar. Todos os dados estão disponíveis em nossos portal, no espaço exclusivo para os clientes Irriger.

### - Programa de Treinamento:

- Capacitação continuada da equipe da fazenda para acompanhamento do sistema e execução das atividades de irrigação.

### - Field Commander:

- Equipamento para gestão da operação dos pivôs, com monitoramento e automação remota (liga, desliga, mudança de direção e velocidade). Permite obtenção de dados em tempo real quanto à pressão, velocidade, sentido e lâmina aplicada. O sistema é adaptável a qualquer marca e modelo de pivô e painel.

### - Análise e monitoramento dos custos da irrigação:

- Monitoramento mensal do consumo de energia,



# GERENCIAMENTO INTEGRADO DE INFORMAÇÃO: UMA REVOLUÇÃO NO CONSUMO DE ÁGUA PARA IRRIGAÇÃO

visando a redução de custos KWh, com a eliminação de multas tarifárias, enquadramento da demanda de acordo com a necessidade e maximização do uso do horário reservado (tarifa reduzida), utilizando-se do sistema para o adequado planejamento de irrigações.

*“NOSSO OBJETIVO É ORIENTAR O PRODUTOR A OTIMIZAR O USO DA ÁGUA NA IRRIGAÇÃO E, ASSIM, AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DA FAZENDA”, AFIRMA HIRAN MOREIRA, DIRETOR DA IRRIGER.*

#### **- Agricultura de precisão:**

- Mapeamento e diagnóstico da variabilidade do terreno, permitindo desenvolver recomendações, aplicação de corretivos e fertilizantes em taxa variável. Há ainda o mapeamento por imagens de satélite, tratadas em NDVI, com evolução do cultivo ao longo do ciclo.

O Irriger Connect está sendo implementado para todos os clientes da Irriger, permitindo a integração total das informações de clima, umidade do solo, irrigações realizadas e da ferramenta de apoio à decisão da próxima irrigação, destacando-se os seguintes benefícios:

- Atualização automática dos dados climáticos e irrigações realizadas;
- Redução de mão de obra no campo;
- Maior segurança e precisão na decisão da irrigação;
- Redução de custos de energia.

Para usufruir integralmente dos benefícios da nova plataforma, o produtor deve ter o equipamento de monitoramento do pivô. O *Field Commander* pode ser fornecido pela Irriger via contrato de comodato.

“É consenso que a expansão da agricultura irrigada brasileira e mundial é a base para que estas demandas sejam atendidas. Assim, o trabalho dos profissionais dedicados ao agronegócio no Brasil atinge uma dimensão maior comprovando que é possível uma agricultura irrigada sustentável é fundamental”, complementa o diretor da Irriger. ■



# IRRIGER Connect

## Aferição e calibração dos equipamentos de irrigação

A otimização e performance da aplicação de água é alcançada por meio da aferição e calibração dos equipamentos de irrigação. Os sistemas têm uniformidade e lâmina média aplicada, assim como distribuição de pressão e avaliação do funcionamento do sistema motobomba. O trabalho envolve também redimensionamento de lâmina e remapeamento de bocais quando necessário, além do estudo econômico de cada sistema de irrigação aferido.



## Teste de bacia de saturação para estimar a capacidade de campo do solo

Realização de estudo das características físico-hídricas dos solos cultivados mediante análises laboratoriais e testes de campo. São avaliados: capacidade de campo, ponto de murcha, densidade aparente e análise textural.



## Sistema Field Commander AgSense

O *Field Commander AgSense* é um sistema de irrigação de precisão que permite a gestão de operação dos pivôs com automação liga, desliga, muda direção e velocidade, comportando o monitoramento e a checagem remota.

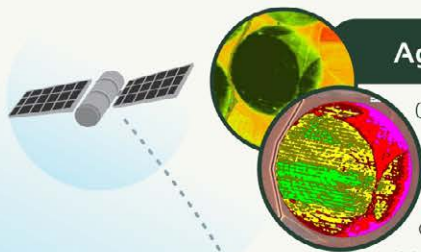
Permite a obtenção de dados em tempo real por monitoramento de pressurização eliminando erros de anotações. Além disso, o sistema é adaptável a qualquer marca e modelo de pivô e painel.



## Programa de Treinamento

Programa de Treinamento continuado para capacitação da equipe de trabalho envolvida com o sistema Irriger. Também são realizadas visitas periódicas de acompanhamento do processo de tomada de decisão.





### Agricultura de Precisão

Com a Taxa Variável Irriger (Agricultura de Precisão) a variabilidade do terreno é mapeada e diagnosticada, permitindo desenvolver recomendações de aplicação de corretivos e fertilizantes em taxa variável. Além disso, há o acompanhamento por imagens de satélite, tratadas em NDVI, da evolução do cultivo ao longo do ciclo. Com os dados das colhedoras o trabalho finaliza-se com o relatório de safra que contém os resultados obtidos e as oportunidades de melhorias.



### Software IRRIGER



Implantação do sistema de decisão diária em relação à necessidade de irrigação de cada equipamento através de balanço hídrico utilizando o *software* IRRIGER. Com análises sobre o tipo de solo, característica do sistema de irrigação, cultura e seu estágio de desenvolvimento, clima do dia e fatores operacionais. Monitoramento mensal do consumo de energia visando definições de metas de desempenho dos seguintes fatores: redução do custo do kWh, eliminação de multas tarifárias (demanda ultrapassada, uso na ponta, energia reativa excessiva, impostos indevidos, entre outros) e maximização do uso do horário reservado (tarifa reduzida) por meio do planejamento periódico das irrigações.



### Estação meteorológica automática

A Estação Meteorológica coleta informações para tomada de decisão no *software* IRRIGER, gerando o registro dos dados referentes à precipitação ocorrida, temperatura, umidade relativa, velocidade do vento e radiação solar. O acesso destes dados é feito pelo visor da estação, *software* exclusivo ou site da IRRIGER.





O sistema pino-bola permite movimentação em todas as direções, assegurando maior vida útil a toda estrutura, justamente pela maior flexibilidade.

1

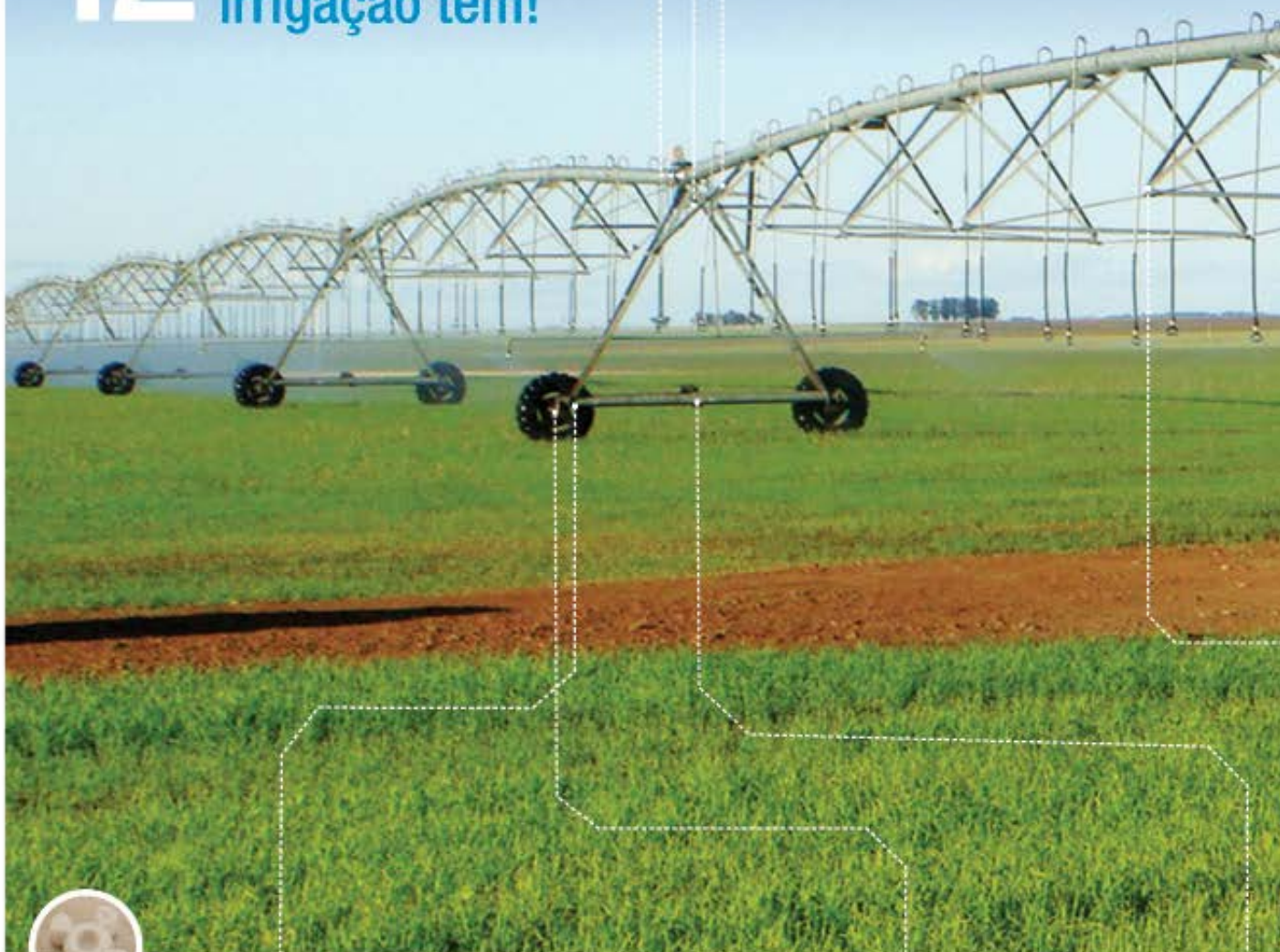


Tubos Valmont com fabricação própria, controle de todo o processo:

- Galvanização própria "camada de zinco de acordo com a norma".
- Tubos de reforço que aumentam a resistência sem diminuir a flexibilidade.

2

# 12 componentes que só a líder em irrigação tem!



12

Acoplamento: Rótula Poliuretano e castanha de alumínio fundido, resistente, durável e menor custo de manutenção.



11

O único fabricante do setor de irrigação a produzir seus próprios redutores e motorreductores, permitindo o controle de qualidade ao longo de todo o projeto.



- Robusto • Confiável • Resistente

10





Caixa elétrica Valley com base galvanizada e tampa de fibra. Microrruptor, o único do mercado com 10 milhões de ciclos, eficiência comprovada em campo.

3



Anel coletor localizado no topo do pivô, evitando o contato com a água e vedação contra entrada de água. Conduíte elétrico de aço inoxidável assegura anos de funcionamento.

4

# VALLEY



Base Station 2  
Estação base remota/rádio.

Permite o gerenciamento preciso e adequado da irrigação.

Opere e controle seus pivôs direto do computador, celular ou tablet.



5

Painel Pro 2  
Gerenciamento planejado, totalmente digital e funções setoriais.



6

Painel Standard  
Painel eletromecânico. Funções básicas de gerenciamento. Luzes sinalizadoras e indicador de falhas.



7



9

Tirantes moldados com forja de cabeça. Soquetes de fixação interno e externo, com grande superfície e, portanto, com menor concentração de esforços. Suportes (orelhas) de fixação das treliças nos tubos com solda para esforços laterais e radiais.



8

Curva de raio longo. Menor perda de carga. Fluxo livre de água.





# 1

## O que é a BaseStation 3?

A BaseStation3 é uma ferramenta que permite monitorar e controlar o funcionamento dos pivôs remotamente. Com uma aparência e funcionalidade baseada em um navegador de internet, ela armazena dados e permite que você gerencie suas operações de irrigação de qualquer lugar.

# 2

## Como funciona?

Permite monitorar e operar os pivôs de forma remota utilizando um computador no escritório da fazenda, e com o aplicativo BaseStation3 ou por um navegador de internet é possível realizar a monitoração e operação dos equipamentos de qualquer lugar através de seu *SmartPhone*, *Tablet* ou *notebook*.

# 3

## Quais as principais diferenças entre a BaseStation3 e Base Station2.?

É importante destacar que o *layout* da BS3 é mais amigável e intuitivo em relação a BS2. Na BS3 é possível importar o mapa do *Google Earth* e você consegue inserir e identificar os pivôs no mapa com maior facilidade através das coordenadas, garantindo maior fidelidade e precisão na localização da fazenda.

# 4

## O que é preciso e/ou onde eu posso instalar a BS3? É compatível com qualquer pivô?

Na central é necessário um computador dedicado ao sistema com as configurações recomendadas pela Valmont e uma internet com IP fixo. É necessário também que na central tenha um Kit rádio que englobe: rádio, antena, e outros componentes para envio de dados. E em cada pivô té preciso ter o kit do rádio remoto para receber os dados da central. O Sistema é compatível com os pivôs Valley com painel Select2 e Pro2.

## PERGUNTE À VALLEY

---

Por Ronney Roosevelt

Atualmente, sabemos que a rotina do produtor rural é tomada por inúmeras atividades. É preciso tomar decisões cada vez mais precisas e mais rápidas. Essa realidade faz com que o produtor procure soluções tecnológicas para se profissionalizar e automatizar sua produção. O pivô central, como parte do sistema produtivo nas fazendas, é uma ferramenta que como as demais deve ser inserida nos planos de monitoramento e automatização. O “Pergunte a Valley” desta edição trata de uma das principais ferramentas de gerenciamento remoto da irrigação, a BaseStation 3.

# 5

### Quais os benefícios?

A principal característica do sistema é a facilidade de gerenciar os equipamentos, tornando mais fácil o controle a distância.

Essa característica traz três principais benefícios para o produtor: economia de tempo, economia de dinheiro e alcance do equilíbrio.

Economia de tempo pois a possibilidade de controlar os equipamentos a distância diminui significativamente a necessidade de ir até o campo. E o tempo que ele economiza pode ser utilizado em outras tarefas que requerem atenção.

A economia de dinheiro será notada em pouco tempo, afinal, quanto menos viagens a campo, menor desgaste dos veículos e menos gastos de combustível. E por último, é importante ressaltar que a economia de tempo e dinheiro possibilita uma melhor qualidade de vida, e é possível que o produtor alcance um equilíbrio em relação as suas atividades e gaste mais tempo com o que lhe interesse.

# 6

### A partir de quantos pivôs é viável instalar a BS3?

Atualmente, a Valmont possui soluções de monitoramento remoto para propriedades com qualquer quantidade de pivôs. Em relação à BaseStation3, acreditamos ser viável em propriedades que tenham 5 pivôs ou mais.

# 7

### É fácil de ser operado? É necessário que o operador tenha alguma formação?

A aparência e navegação do sistema são fáceis e intuitivas, os mapas e indicadores são coloridos e é muito simples visualizar o que as máquinas estão fazendo. Não é necessária nenhuma especialização específica, porém recomendamos que o operador tenha contato constante com tecnologia. Além disso, as revendas Valley estão preparadas para treinar o operador.



# PLANTIO CIRCULAR DO CAFEIEIRO COM PIVÔ CENTRAL – COMO OBTER ALTAS PRODUTIVIDADES ECONOMIZANDO ÁGUA E ENERGIA.

No Brasil, a irrigação do cafeeiro foi iniciada por volta de 1946, através da experimentação e pesquisas desenvolvidas pelo Instituto Agrônomo de Campinas (IAC). Somente tomou vulto a partir de 1984, em consequência da implantação de cafezais em áreas consideradas marginais quanto ao parâmetro climático de déficit hídrico estipulado pelo zoneamento climático nacional do extinto Instituto Brasileiro do Café (IBC) e a seção de climatologia do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC).

Nestas áreas marginais localiza-se o café arábica em partes das regiões do cerrado mineiro (Triângulo, noroeste e nordeste), do cerrado goiano (leste), do cerrado baiano (oeste), algumas regiões do estado do Mato Grosso (Chapada da Petrovina), Chapada Diamantina na Bahia, agreste do estado de Pernambuco, Serra do Baturité no estado do Ceará. Para o café robusta, popularmente denominado conilon, as regiões marginais localizam-se no norte do estado do Espírito Santo e região sul do estado da Bahia.

Em geral, a irrigação do cafeeiro é feita por dois métodos: aspersão e irrigação localizada. Os sistemas de aspersão utilizados na irrigação desta cultura são os seguintes: aspersão convencional móvel (com aspersores pequenos, médios e canhões) ou fixos (que inclui o sistema de aspersão em malha), autopropelido e pivô central. Em função de aspectos relacionados ao consumo de energia, exigência de mão-de-obra e outros aspectos operacionais, os sistemas mais viáveis de irrigação por aspersão têm sido o convencional (principalmente do tipo malha) e o pivô central. Já com relação à irrigação localizada, os sistemas mais utilizados são o gotejamento, por suas características técnicas que permitem uma irrigação com grande precisão, economia de água e energia, e as fitas de polietileno (sistema também conhecido como “tripa”), principalmente pelo menor custo de implantação.

A maior concentração de áreas de café irrigado acha-se no cerrado mineiro, com predominância dos sistemas de irrigação por tubos perfurados a laser (tripa) e canhão (ou autopropelidos/carretéis enroladores), procedendo a denominada “irrigação de socorro ou salvação”. Nas consideradas “novas fronteiras cafeeiras”, como o oeste e sul da Bahia, nordeste de Minas Gerais e leste

de Goiás, o predomínio é da irrigação tecnicada, com a utilização dos sistemas pivô central e gotejamento. O sistema de pivô central é utilizado por cafeicultores empresariais, com predomínio de plantios superiores a 100 ha, e o sistema de gotejamento utilizado em propriedades pequenas e médias, complementando áreas de pivô central e em áreas de topografia imprópria para um sistema de aspersão mecanizado.

Os primeiros pivôs centrais utilizados para café foram adaptados de outras lavouras com irrigação em área total, ou seja, tanto nas linhas de café quanto nas entrelinhas. Apesar de viabilizar a cafeicultura empresarial nas regiões de cerrado, o sistema pivô central “convencional” ainda apresentava o inconveniente da aplicação de grandes volumes de água e com irrigação das entrelinhas do café. A partir destas dificuldades, surgiu uma inovação, adaptada da irrigação de pomares de citros nos Estados Unidos com emissores localizados, irrigando somente na faixa de absorção radicular das plantas de citros. Adaptando esta tecnologia, os pesquisadores e consultores brasileiros desenvolveram uma técnica extremamente interessante para a irrigação do cafeeiro com o pivô central, com plantio realizado em círculo com emissores localizados sobre as linhas de café, os denominados LEPA. Com a criatividade do cafeicultor ocorreram também adaptações caseiras nos aspersores convencionais, imitando os emissores LEPA, porém com performances hidráulicas

bem inferiores a dos emissores que foram fabricados especificamente para este fim.

Neste sistema de plantio, igualmente aos demais sistemas de plantio e de irrigação, o produtor deve considerar que apesar das vantagens da irrigação, mais especificamente do plantio circular, o sucesso do empreendimento cafeeiro depende do cumprimento correto das demais práticas como a nutrição, tratamentos fitossanitários, culturais e preparo do café. A irrigação nunca deve ser considerada como a “salvadora da pátria”.

Traremos na próxima edição da Pivot Point uma matéria com mais informações sobre esse tema. Não Perca!

*“APESAR DAS VANTAGENS DA IRRIGAÇÃO, O SUCESSO DO EMPREENDIMENTO CAFEIEIRO DEPENDE DO CUMPRIMENTO DAS DEMAIS PRÁTICAS COMO A NUTRIÇÃO, TRATOS FITOSSANITÁRIOS, CULTURAIS E PREPARO DO CAFÉ.”*

**André Luís Teixeira Fernandes**  
Doutor em Engenharia de Água e Solo, Pró Reitor de Pesquisa,  
Pós Graduação e Extensão Universidade de Uberaba – UNIUBE



# CONSÓRCIO NACIONAL



- ▶ Plano de aquisição em até 60 meses sem juros;
- ▶ Parcelas que cabem no seu bolso;
- ▶ Flexibilidade nos pagamentos com parcelas mensais, trimestrais e semestrais;
- ▶ Garantia de entrega na fábrica;
- ▶ Créditos de R\$ 250.000,00 a R\$ 1.000.000,00.

FAÇA  
**CHOVER**  
NA SUA  
LAVOURA





# EM QUALQUER LUGAR

DO CAMPO À CIDADE A GRIFE VALLEY OFERECE UMA OPÇÃO. SELECIONAMOS ALGUMAS PEÇAS-CHAVE PARA COMBINAR COM TUDO NO SEU ARMÁRIO E MANTER O ESTILO EM TODA OCASIÃO.







- 1 Bota texana rústica cano curto café
- 2 Chaveiro Valley
- 3 Calça slim jeans claro
- 4 Chapéu lona feminino
- 5 Camisa roxa feminina
- 6 Camuísia masc. vinho
- 7 Camisa fem. azul estampada
- 8 Cinto masc. Valley marrom dupla fac
- 9 Relógio silver
- 10 Mochila Valley
- 11 camisa polo raport feminina
- 12 Camisa jeans c/ xadrez fem. manga longa
- 13 Botina masc. escamada café
- 14 Chapéu mescla cru



NOME	CIDADE	UF	SITE	TELEFONE
AMANA	CHAPADAO DO SUL	MS	www.amanairriga.com.br	(67) 3562-4545
ASBRANOR	RECIFE	PE	www.asbranor.com.br	(81) 4009-2000
ASBRANOR	PETROLINA	PE	www.asbranor.com.br	(87) 3862-1266
ASBRANOR	LIMOEIRO DO NORTE	CE	www.asbranor.com.br	(88) 3862-1266
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
COOPERCITRUS	IBITINGA	SP	www.coopercitrus.com.br	(16) 3352-7340
COOPERCITRUS	MOGI MIRIM	SP	www.coopercitrus.com.br	(19) 3814-4000
COOPERCITRUS	RIBEIRÃO PRETO	SP	www.coopercitrus.com.br	(16) 3968-4400
COPASUL	NAVIRAI	MS	www.copasul.coop.br	(67) 3409-1234
COPASUL	NOVA ANDRADINA	MS	www.copasul.coop.br	(67) 3441-7516
DOELER	SÃO PEDRO DO SUL	RS	www.doeleraenegocios.com.br	(55) 3276-4091
DOELER	SANTA MARIA	RS	www.doeleraenegocios.com.br	(55) 3062-0953
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
INFOSAFRAS	PELOTAS	RS	www.infosafras.com.br	(53) 3028-5022
IRRIDROP	SÃO LUIZ GONZAGA	RS	www.irridrop.com.br	(55) 3352-1022
IRRIGABEL	BELO HORIZONTE	MG	www.irrigabel.com.br	(31) 3388-5858
IRRIGAR	SORRISO	MT	www.grupoirrigar.com.br	(66) 3544-4234
IRRIGASUL	SÃO GABRIEL	RS	www.irrigasul.com.br	(55) 3232-7286
IRRIGASUL	DOM PEDRITO	RS	www.irrigasul.com.br	(53) 3243-2834
IRRIMAR	SÃO LUIS	MA	www.irrimar.com.br	(98) 3236-0658
LAVORO	PASSO FUNDO	RS	www.lavoro.agr.br	(54) 3316-9580
LAVRAS IRRIGAÇÃO	LAVRAS	MG	www.lavrasirrigacao.com.br	(35) 3821-7841
MULTIGRÃOS	BOM JESUS	PI	www.multigraospi.com.br	(89) 3562-2132
MULTIGRÃOS	BALSAS	MA	www.multigraospi.com.br	(99) 3541-6943
NISSEY	VILHENA	RO	www.nisseyirrigacao.com.br	(69) 3322-3437
PIVODRIP	PATOS DE MINAS	MG	www.pivodrip.com.br	(34) 3818-5900
PIVODRIP	LUIS EDUARDO MAGALHÃES	BA	www.pivodrip.com.br	(77) 3628-2008
PIVOFORTE	UBERLÂNDIA	MG	www.pivoforte.com.br	(34) 3213-2577
PIVOT	PARACATU	MG	www.pivot.com.br	(38) 3671-3155
PIVOT	UNAI	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	GOIANIA	GO	www.pivot.com.br	(62) 3018-3000
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	RIO VERDE	GO	www.pivotecirrigacao.com.br	(64) 3622-5661
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
RVA IRRIGAÇÃO	MISSAL	PR		(45) 3244-2000
S&A IRRIGAÇÃO	GUÁIRA	SP	www.seairrigacao.com.br	(17) 3331-2052
SÓ PASTO	PARANAÍ	PR	www.sopasto.com.br	(44) 3045-3116
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	PALMITAL	SP	www.unimaqirrigacao.com.br	(18) 3351-9033
UNIMAQ IRRIGAÇÃO	TAQUARITUBA	SP	www.unimaqirrigacao.com.br	(14) 3762-9033
VETAGRO	URUGUAIANA	RS	www.vetagro.com.br	(55) 3412-5051
VETAGRO	SÃO BORJA	RS	www.vetagro.com.br	(55) 3431-1132

## Grandes estratégias irrigadas com boas ideias.

Somos uma agência de publicidade on/off que fala e entende a língua do Agronegócio, buscando soluções que integram inovação com eficiência. O resultado desta combinação pode ser visto nos inúmeros trabalhos que realizamos para empresas e produtores rurais em todo o Brasil. Um trabalho irrigado de profissionalismo, criatividade e sobretudo, respeito aos nossos clientes.

### Off line


- Logotipos e projetos de identidade visual
- Campanhas e peças publicitárias
- Vídeos institucionais e promocionais
- Editoração e materiais Impressos
- Planejamento estratégico

### On line

- Desenvolvimento e administração de sites
- Gerenciamento de redes sociais
- Criação e disparo de e-mail marketing
- Campanhas on-line
- Anúncios no Google (adwords)



AGÊNCIA  
OFICIAL  
**VALLEY**  
NO BRASIL

 /boldpropaganda | [boldpropaganda.com.br](http://boldpropaganda.com.br)

 **bold**  
PROPAGANDA



# VALLEY, SAFRA **SEGURA** E MAIS **PRODUTIVA.**



**NÃO CONTE COM O TEMPO,**

**CONTE COM A VALLEY**

Líder em Irrigação de Precisão