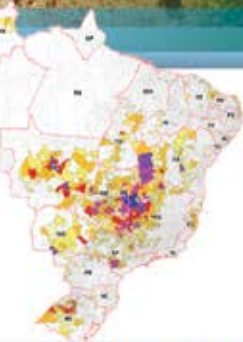




O SEGREDO DO CAFÉ BRASILEIRO QUE CONQUISTOU O MUNDO

O grão produzido embaixo de pivôs é maior, tem mais de qualidade, ganha espaço no mercado externo e garante mais lucratividade para os produtores



COORDENADOR DA ANA FALA COM EXCLUSIVIDADE SOBRE ESTUDO QUE MAPEOU AS ÁREAS IRRIGADAS NO BRASIL



FUMAÇA, O MAIOR CONHECEDOR DE PIVÔS DO NORTE PAULISTA, E O SEU SUCESSO A FRENTE DA REVENDA S&A



DÉCIO BRUXEL E O IMPÉRIO CONSTRUÍDO EM BAIXO DE PIVÔS EM MINAS GERAIS



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



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.

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 motorredutores, 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. O único microrruptor 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



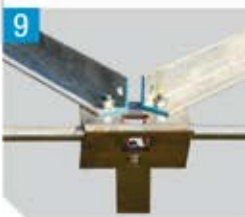
Panel Pro 2
Gerenciamento planejado, tratamento digital e funções setpoint.

6



Panel Standard
Panel eletromecânico, funções básicas de gerenciamento. Luzes sinalizadoras e indicadores de tempo.

7



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.

9



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

8

Editorial

06

Palavra do Presidente

07

Entrevista

COORDENADOR DA AGÊNCIA NACIONAL DAS ÁGUAS COMENTA OS RESULTADOS DO LEVANTAMENTO QUE FEZ: UM RAIOS-X DA IRRIGAÇÃO VIA PIVÔ NO BRASIL

Revendas Valley

A PIVOT POINT FOI PARA O NORTE PAULISTA PARA MOSTRAR A HISTÓRIA DO DR. IRRIGAÇÃO, FUMAÇA, QUE HÁ MAIS DE 30 ANOS REPRESENTA A NOSSA MARCA

08



Giro de notícias

OS ASSUNTOS QUE MOVIMENTARAM O SETOR DE AGRICULTURA IRRIGADA NOS ÚLTIMOS MESES

16

Aconteceu

VISITAS À FÁBRICA, CORRIDA E NOVAS FACHADAS: ACOMPANHE OS FATOS QUE MARCARAM A VALMONT

18

Matéria de Capa

ALTA PRODUTIVIDADE E QUALIDADE TIPO EXPORTAÇÃO:
O SUCESSO DO CAFÉ PRODUZIDO EMBAIXO DE PIVÔS
NO ALTO PARANAÍBA (MG) E NA REGIÃO DA ALTA MOGIANA (SP)



Artigo Técnico

ANDRÉ FERNANDES, ESPECIALISTA EM CAFEI-
CULTURA IRRIGADA, EXPLICA AS VANTAGENS DO
SISTEMA E DÁ DICAS SOBRE COMO DESENVOLVER
A CULTURA

30



Mundo Valley

RUMO AO TOPO EM QUALIDADE: PESQUISAS MOSTRAM
CRESCIMENTO DA SATISFAÇÃO DA EQUIPE VALMONT
APÓS SÉRIE DE INVESTIMENTOS DA EMPRESA

NOVOS CURSOS GRATUITOS DISPONÍVEIS
NA PLATAFORMA IRRIGATION.EDUCATION

40



Brasil Afora

UMA POTÊNCIA CHAMADA DB AGRICULTURA E PECUÁRIA. A HISTÓRIA DO IMPÉRIO
CONSTRUÍDO PELO GAÚCHO DÉCIO BRUXEL, BAIXO DE PIVÔS NO CERRADO MINEIRO

Economia no Campo
INVESTIMENTO EM IRRIGAÇÃO ELEVA FATURAMENTO DO GCAP

48

Pergunte à Valley

QUER UMA AJUDA PARA PLANEJAR SEUS INVESTIMENTOS EM IRRI-
GAÇÃO? ESTE MÊS RESPONDEMOS ÀS PRINCIPAIS DÚVIDAS SOBRE O
CONSÓRCIO VALLEY

50

Mestres da Irrigação

NA ESTREIA, TEMOS A PARTICIPAÇÃO DE DANIEL ANTÔNIO DA CUNHA
QUE, É MESTRANDO EM AGRONOMIA NA UNIVERSIDADE FEDERAL DO
MATO GROSSO (UFMT).

53

NOTA DO EDITOR

Prezado leitor,

Esta é a última PivotPoint do ano, feita com muito carinho e dedicação e, seguramente, a edição mais rica em termos de conteúdo relevante para nossos clientes, revendedores e parceiros.

Começamos pela entrevista com o coordenador de recursos hídricos da ANA que comenta e explica os objetivos do último levantamento das áreas irrigadas com pivôs no Brasil e fala sobre qual a importância da expansão delas em nosso país.

Essa edição traz ainda o perfil de uma importante revenda Valley em São Paulo, a S&A, e do seu proprietário conhecido como Fumaça, uma verdadeira lenda da irrigação na região.

Nossos clientes já conhecem o alto nível técnico dos profissionais da rede de revendas Valley, mas nem todos sabem que muitos desses profissionais têm um mestrado no currículo. Gente que conhece de irrigação na teoria e na prática e, claro, não poderiam ficar de fora da nossa Revista. Convidamos alguns deles para dividir conosco esse conhecimento e estreamos, nessa edição, a coluna "Mestres da Irrigação".

Voltamos a tratar do café irrigado e, para isso, visitamos dois importantes produtores: Fernando Martins de Barros, da Região da Alta Mogiana(SP), e Daniel Conde, em Araxá (MG). Além disso, trazemos a palavra de uma autoridade no assunto: André Luís Teixeira Fernandes, Doutor em Engenharia de Água e Solo, que assina um rico artigo técnico sobre café irrigado e os aspersores tipo Lepa.

Fomos visitar um grande amigo da Valley, Sr. Décio Bruxel, que nos conta como produzir alimentos suficientes para alimentar 100.000 pessoas por dia. O grupo DB possui 83 pivôs Valley nas suas propriedades.

Por último, trazemos notícias sobre a expansão da nossa rede de revendas, eventos Meu Primeiro Pivô realizados pela Valley e pela rede de revendas, além de um apanhado geral dos resultados que o RH da Valmont vem colhendo após intenso trabalho realizado nos últimos dois anos.

Espero que seja uma leitura útil e prazerosa. Aproveito para antecipar minhas felicitações de um excelente fim de ano e muita prosperidade em 2017 a todos os amigos da Valley.

Boa leitura!

André Ribeiro



Editor
André Ribeiro

Coordenação
Dimas Rodrigues

Reportagens
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
Bruna Abdanur
Carlos Reiz
Elbas Alonso
Valley Finance - Banco DLL
André Fernandes
Ronney Roosevelt

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

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



João Batista M. Rebequi

PALAVRA DO

PRESIDENTE

Prezados clientes, revendedores e colaboradores Valley,

Precisamos de boas notícias e elas estão, pouco a pouco, aparecendo. Uma delas é que o PIB do agronegócio cresceu 2,71% até julho. Com a estabilização do ambiente político estamos certos que a alta no segundo semestre será ainda maior e já detectamos isso na quantidade de projetos que estamos recebendo.

Infelizmente o cenário econômico em outras áreas da economia não é tão auspicioso quanto o do Agro, mas como o novo governo vem demonstrando principalmente em dar estabilidade e previsibilidade aos mercados, acreditamos que todos os setores já começaram a enxergar a retomada do crescimento.

Novamente esse ano aqui na Valley foi um ano de grandes e importantes mudanças: continuamos ampliando e profissionalizando nossa rede de distribuição, lançamos novos produtos e tecnologias, temos gente nova na gestão da área de engenharia e fábrica, uma nova sede administrativa,

estivemos presentes em mais de dez feiras e mais de 30 eventos do Agro pelo Brasil, incrementamos nossa área de pós-vendas. Mais uma vez a fábrica de Uberaba foi premiada como uma das melhores do mundo e pela terceira vez consecutiva crescemos consistentemente na satisfação dos funcionários na pesquisa das “melhores empresas para se trabalhar”.

Em 2017 será muito melhor, estamos certos disso, inclusive nos preparando para um aumento de produção e investimentos em novos produtos. Estaremos ainda mais próximos dos nossos clientes com um incremento em participações em dias de campo, feiras pelo Brasil e outras ações.

Agradeço aos nossos clientes, amigos, revendedores e colaboradores mais uma vez pela confiança na nossa marca e desejo sinceros votos de um ótimo fim de ano e um ano novo de safra farta, trabalho e muita saúde.

Tenha uma ótima leitura. ■

O QUE PODE FAZER A DIFERENÇA NA AGRICULTURA BRASILEIRA É A IRRIGAÇÃO, AFIRMA ESPECIALISTA DA ANA

EM ENTREVISTA À PIVOTPOINT, COORDENADOR DE RECURSOS HÍDRICOS DA AGÊNCIA NACIONAL DAS ÁGUAS, **WAGNER VILELLA**, COMENTOU LEVANTAMENTO QUE TRAÇOU UM PANORAMA DAS ÁREAS IRRIGADAS POR PIVÔS NO BRASIL

1,275 milhão de hectares irrigados com pivôs centrais. Crescimento de 43% em oito anos. Além de dados quantitativos, um panorama geral sobre a distribuição desse sistema por todo território nacional. É esse o foco do Levantamento da Agricultura Irrigada por Pivôs Centrais no Brasil, resultado de uma parceria iniciada em 2014 entre a Agência Nacional das Águas (ANA) e a Embrapa Milho e Sorgo.

Um trabalho minucioso desenvolvido a partir de imagens de satélites (Landsat 8, prioritariamente) com auxílio de

ferramentas de geoprocessamento para auxiliar na identificação de equipamentos e no tratamento das imagens.

Os resultados desse estudo são tema da entrevista especial desta edição da revista Pivot Point. Durante o bate-papo, o especialista Wagner Vilella, coordenador de Planos de Recursos Hídricos da ANA, comentou os números, avaliou o cenário da Agricultura Irrigada no país e defendeu a irrigação como ferramenta “única” para a mudança do perfil produtivo do campo. Confira:

“EM BREVE (...) IREMOS TRAÇAR A DINÂMICA DA EXPANSÃO DE PIVÔS PELO BRASIL E AVALIAR OS PERÍODOS DO ANO DE MAIOR UTILIZAÇÃO E DE CONSUMO DE ÁGUA PELOS PIVÔS EM CADA REGIÃO OU BACIA HIDROGRÁFICA”

PivotPoint: Como o estudo pode contribuir para o desenvolvimento da agricultura irrigada e de uma melhor gestão dos recursos hídricos?

Wagner Vilella: Em relação ao desenvolvimento da agricultura irrigada, o estudo permite que os gestores públicos e empresários conheçam as regiões que concentram muitos equipamentos e, principalmente, as novas regiões onde é clara a expansão dessa modalidade de irrigação. Há que se pensar também nos motivos que levam a quase inexistência de irrigação em inúmeras áreas potenciais, com relevo e solos adequa-

dos, além de água disponível.

Para a gestão e o planejamento dos recursos hídricos, posso afirmar que o levantamento é essencial. Não há como gerir ou planejar qualquer coisa sem conhecer suas características e, em se tratando de recursos hídricos, a principal informação a ser conhecida é o balanço hídrico que, nas principais bacias hidrográficas brasileiras, é dependente da demanda de água para irrigação.

PP: O levantamento mostrou que as áreas irrigadas no Brasil cresceram 43% em oito anos, apesar de uma diminuição concentrada registrada em vários estados. Esse número geral é um aumento significativo? Como o senhor avalia?

WV: Em um primeiro momento, o dado numérico não foi tão importante. Importava mais saber a localização geográfica, com maior precisão, dos equipamentos. Daí a grande diferença com levantamentos passados, com base censitária. Acredito que dificilmente houve redução de equipamentos em qualquer estado, mas tão somente ajuste de dados.



Wagner Vilella, da Agência Nacional das Águas, diz que Brasil ainda está atrasado em termos de áreas irrigadas

Em um segundo momento, comecemos a focar mais na avaliação do crescimento da irrigação por pivôs. Neste momento, verificamos que, apesar de um aumento numérico expressivo, ainda é pouco frente ao potencial do país. Em breve daremos outro passo adiante. Iremos traçar a dinâmica da expansão de pivôs pelo Brasil e avaliar os períodos do ano de maior utilização e de consumo de água pelos pivôs em cada região ou bacia hidrográfica.

PP: Apesar do crescimento já demonstrado pelo estudo, ainda são “só” 1,275 milhão de hectares irrigados no Brasil com pivôs. Como o senhor avalia esse número? Ainda é pequeno?

WV: Mesmo se tratando apenas da área irrigada por pivôs centrais,

acredito que este número é pequeno sim. Dispomos de um potencial gigantesco a ser explorado. Falta as áreas do governo responsáveis pelo setor identificar o motivo desta expansão ainda não ter ocorrido e atuar para que ela ocorra.

PP: Se esse número fosse maior, a realidade produtiva brasileira seria diferente?

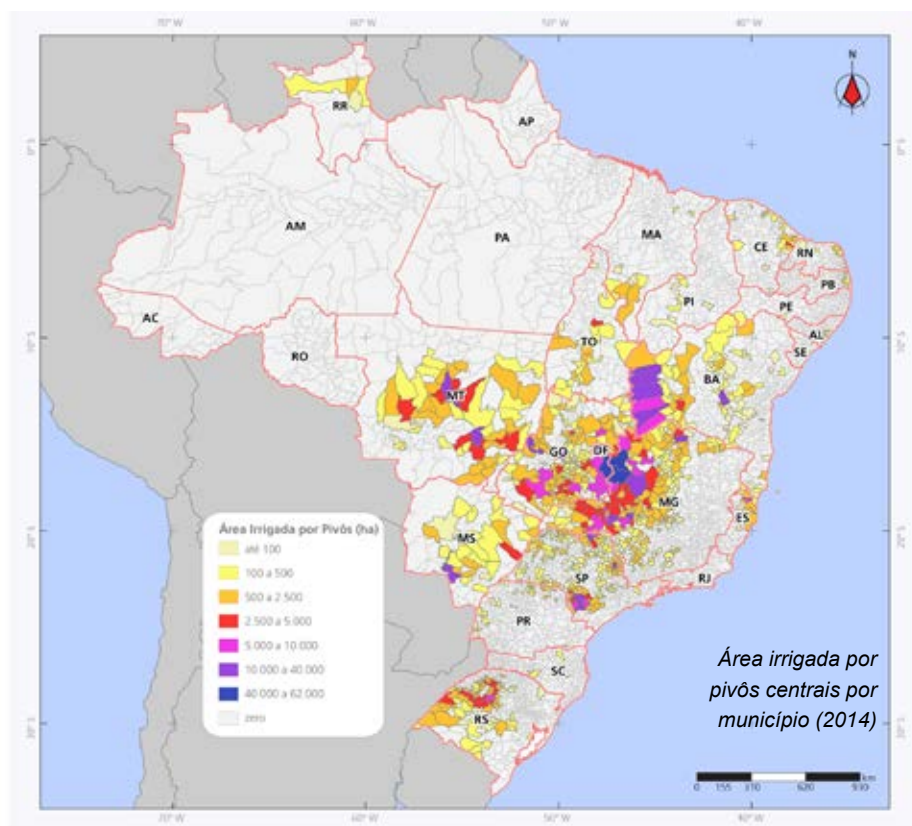
WV: Certamente seria diferente. Hoje, muitas culturas estão no limiar de sua produtividade, mesmo com uso das melhores tecnologias de genética, adubação e manejo disponíveis. O que pode fazer a diferença é a irrigação. Um exemplo claro são as lavouras de cana-de-açúcar que há mais de dez anos não mudam seu patamar de

produtividade, a não ser aquelas que vêm sendo irrigadas, que demonstram aumentos significativos de produtividade. Sempre falo o seguinte: “O agricultor que decide pela compra de um pivô central já está no topo da cadeia agrícola. Ele já emprega a melhor tecnologia existente para tudo (sementes, adubação, manejo, maquinário etc.), só faltava a irrigação!!”

PP: Por que ainda há resistência em implantação do sistema?

WV: Como diria meu antigo orientador, isso daria uma tese, devido à quantidade de motivos. Mas vou reduzir a dois, que acredito serem os mais importantes: desconhecimento e falta de infraestrutura.

Quando me refiro ao desconhe-



cimento, digo isso não pela falta de propaganda ou divulgação pelas empresas de equipamentos. O problema é que isso é sempre feito por vendedores ou técnicos das empresas que os agricultores também enxergam como vendedores. Falta atuação mais forte das universidades, das empresas de extensão rural e dos representantes dos governos que, em tese, não têm interesse comercial na divulgação e esclarecimento. Muitos agricultores simplesmente desconhecem ou não acreditam nos benefícios da irrigação, além disso, boa parte também acha que é um bicho de sete cabeças, o que não é verdade.

Outro fator importantíssimo, na minha opinião, é a falta de infraestrutura. Dispomos de regiões privilegiadíssimas para o desenvolvimento da irrigação por pivôs centrais, mas sempre falta um ou vários equipamentos de infraestrutura governamental. Talvez o exemplo mais marcante, para citar apenas um, é a distribuição de

energia elétrica para alimentar as motobombas dos pivôs: faltam redes de distribuição tanto em regiões com a irrigação amplamente desenvolvida, como em Cristalina (GO), como em regiões ainda consideradas promissoras, como em boa parte dos estados de Tocantins e Mato Grosso.

PP: Ainda de acordo com os números levantados, a maior concentração de área irrigada é em Minas Gerais e o município de Unai lidera entre os municípios brasileiros. Além disso, o estado foi um dos que mais apresentou crescimento nos últimos anos. A que podemos atribuir esse aumento?

WV: Parte se explica pelas características naturais (regime de chuvas, solo, relevo, água disponível etc.) e parte pelas características históricas da agricultura desses municípios. Mas, na minha opinião, o principal fator remete à resposta da pergunta anterior, pois nas regiões onde se concentram

irrigantes, a tendência é de que o conhecimento sobre a técnica seja mais difundido e exista mais confiança na sua aplicação, além de assistência técnica mais acessível e qualificada. Além disso, nessas regiões a dinâmica econômica da irrigação faz com que a infraestrutura governamental seja constantemente melhorada, apesar de ainda existirem problemas como a questão das redes de energia.

PP: Notamos também um forte crescimento nos estados Bahia e Mato Grosso. A que podemos atribuir? Há uma tendência de que as áreas irrigadas fiquem concentradas nesses estados?

WV: O crescimento da Bahia e Mato Grosso é consequência da expansão da agricultura tecnificada para estas regiões nas últimas décadas, sendo a irrigação o último passo tecnológico. Acredito que a irrigação ainda vai se expandir muito nesses estados, mas não podemos menosprezar os estados já consolidados, como São Paulo, Minas Gerais e Goiás, além do surpreendente crescimento no Rio Grande do Sul e da expectativa de que regiões promissoras venham a se desenvolver, como no Tocantins e MATOPIBA (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia).

PP: O estudo também mostra as bacias hidrográficas mais utilizadas para a irrigação. Existe alguma situação crítica?

WV: Sim, existem várias situações críticas, afinal, a irrigação é a maior usuária de água no Brasil e no mundo, então é esperado que isso ocorra. Outro estudo elaborado pela ANA, sobre bacias hidrográficas críticas, identificou que em quase 90% dos casos a irrigação é o principal fator indutor de conflitos. Na maioria das vezes, o conflito existente ou potencial é entre os próprios irrigantes, sendo que a me-

“O USO DA ÁGUA NA AGRICULTURA IRRIGADA É ENTENDIDO PELA ANA COMO NECESSÁRIO PARA A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS E DE ALTA RELEVÂNCIA PARA GESTÃO DOS RECURSOS HÍDRICOS”

lhor maneira de se evitar isso é a regularização do uso da água com cadastro e outorga junto ao órgão responsável.

PP: Em função da escassez de chuvas em algumas regiões, notamos uma queda bruta de produtividade e até mesmo perdas completas de lavouras nos últimos anos. A irrigação pode ser a salvação da produção de alimentos, o que é indispensável em alguns pontos. Essa é, sem dúvida, uma utilização racional e necessária dos recursos. Como a ANA avalia esse uso?

WV: O uso da água na agricultura irrigada é entendido pela ANA como necessário para a produção de alimentos e de alta relevância para gestão dos recursos hídricos. É necessário para a produção de alimentos, pois garante a produção agrícola em períodos de escassez de chuvas e eleva significativamente a produtividade, mesmo em locais de chuvas regulares. É altamente relevante para a gestão dos recursos hídricos, pois trata-se do maior uso de água existente no país e na grande maioria das bacias hidrográficas. Um único investimento em pivôs centrais pode alterar significativamente o balanço hídrico de um rio ou de uma bacia hidrográfica, por isso devemos cada vez mais conhecer a dinâmica do setor para fazer uma adequada gestão dos recursos hídricos.

PP: A Agricultura irrigada é um caminho sem volta?

WV: Certamente é um caminho sem volta. Diria até que estamos atrasados, longe demais do potencial que o país oferece. Mas, para isso, é necessário que os responsáveis pelo setor, principalmente nos governos, se atentem e dispensem a devida atenção ao planejamento, infraestrutura e divulgação da irrigação. Do lado da gestão de recursos hídricos, devemos nos preparar cada vez mais para atender a demanda que surgirá do setor, de forma que seja garantida sustentabilidade para uso da água, não só para a irrigação, mas também para os demais setores usuários.

PP: Como o senhor prevê o cenário de agricultura irrigada para os próximos anos? Esses números vão crescer? Em qual proporção?

WV: No curto prazo, acredito que os números vão crescer na

mesma proporção que temos verificado nos últimos anos, entre 3 e 4% ao ano, com algumas regiões chegando perto de 10%. Para o médio e longo prazo é difícil fazer uma previsão, pois depende muito de uma política governamental sólida para o setor, o que aumentaria significativamente o crescimento. Se continuar dependendo apenas da iniciativa privada, acredito que a tendência do curto prazo se manterá por muito tempo, perdendo-se assim uma grande oportunidade do país dar novamente um salto em sua produção agrícola, sem necessidade de avançar sobre áreas vegetadas. ■

TOP 10

OS MUNICÍPIOS COM MAIOR ÁREA EQUIPADA DE PIVÔS CENTRAIS

	Município	Área equipada (ha)	Nº de pivôs	Área média (ha/pivô)
1	Unaí - MG	61.151	663	92
2	Paracatu - MG	59.752	882	68
3	Cristalina - GO	56.072	698	80
4	Barreiras - BA	34.870	340	103
5	Mucugê - BA	34.293	503	68
6	São Desidério - BA	33.368	316	106
7	Primavera do Leste - MT	20.212	168	120
8	Jaborandi - BA	18.221	163	112
9	Luís Eduardo Magalhães - BA	16.298	177	92
10	Rio Paranaíba - MG	14.422	280	52



Pivôs centrais em imagens de satélite de alta resolução espacial

DR. IRRIGAÇÃO: O NORDESTINO QUE TECNIFICOU OS CAMPOS DE SÃO PAULO

*A HISTÓRIA DE ADALMIR, CONHECIDO
COMO FUMAÇA, QUE HÁ MAIS DE 36
ANOS SE DEDICA A DISSEMINAR OS
BENEFÍCIOS DA IRRIGAÇÃO NO
NORTE PAULISTA.*

Fotos: Maurício Farias





Ele não fez faculdade, mas é um dos maiores doutores em irrigação do país. O nome de Adalmir Santos, conhecido como Fumaça, é referência quando o assunto é pivô central. Com mais de 30 anos de dedicação ao sistema, ele foi um dos principais responsáveis pela tecnificação da região norte de São Paulo.

“Uma vez, fui dar um treinamento em uma universidade no Piauí e só me chamavam de doutor e eu nem curso superior tinha”, conta, com sorriso no rosto que é sua marca registrada, e completa: “Mas eu tinha experiência. Então nem corrigi”. E quanta experiência! A história de Fumaça com a irrigação começou no dia 13 de outubro de 1980 em São Bernardo do Campo (SP), quando foi contratado como “eletricista montador viajante” pela então Asbrasil, indústria que fabricava pivôs e, anos mais tarde, seria adquirida pela Valmont. Com a dedicação, em um mês Adalmir passou a ser assistente técnico e, de lá para cá, não parou mais.

Em 1986, Fumaça foi transferido para Guaíra (SP), onde deixaria seu nome registrado na história da irrigação brasileira, transformando a região em uma das mais tecnificadas do país. Em 1992, a Asbrasil resolveu terceirizar os escritórios regionais e deu oportunidade para que os funcionários os adquirissem. Fumaça, em sociedade com Manuel Ferreira dos Santos, assumiu a unidade, inaugurando a Hidroagro. “Foi a única revenda que conseguiu pagar a dívida em 12 meses”, comenta, lembrando que, logo depois, a Valmont comprou a Asbrasil e, assim, a Hidroagro passou a representar os produtos Valley.

Durante 18 anos, a revenda ganhou força e chegou a inaugurar uma filial na Bahia. Mas em 2000 a sociedade foi desfeita e Fumaça seguiu a carreira solo na irrigação com uma nova revenda: a S&A.

S&A Irrigação

A revenda S&A carrega no nome as iniciais de Adalmir e da esposa Solange (Hatano Santos). A unidade em Guaíra é responsável, atualmente, pelo atendimento a 40 municípios na região do Vale do Rio Grande, em SP, que é voltada principalmente para a produção de grãos como feijão, milho e soja. Um ano depois da inauguração da loja, em 2001, as vendas de pivô explodiram: foram 36 equipamentos vendidos em 12

meses. O volume levou a unidade a ser reconhecida com um prêmio concedido pela Valmont.

E as coisas continuaram a melhorar. A maturidade dos agricultores da região, abertos a novas tecnologias e conscientes da importância da irrigação, aliada ao conhecimento da equipe da S&A levou a um crescimento contínuo. Segundo levantamento da Agência Nacional das Águas (ANA), o município tinha 8.690 ha irrigados com pivôs em 2006, área que cresceu cerca de 50% em sete anos, atingindo mais de 13.554 ha irrigados (2013).

Para acompanhar o avanço, o time da S&A também aumentou, passando de seis profissionais em 2000 para mais de 25 entre diretos e indiretos em 2016. “Acredito que o grande diferencial da revenda é a capacitação da nossa equipe. Como temos agricultores extremamente experientes, temos que oferecer uma assessoria técnica muito profissional”, avalia, completando: “O atendimento diferenciado é o segredo de qualquer negócio, não só na irrigação”.

O bom atendimento é marca registrada há 36 anos. “O nome Fumaça está ligado a irrigação. Tudo que eu tenho, eu devo à irrigação”, comemora. ■



Fumaça e a esposa Solange administram juntos a revenda da Valley

AQUI, O VELHO FICA NOVO!



Acima, Fumaça comprando pivôs antigos para reforma

A revenda S&A atua também em um segmento que poucos revendedores atuam: o de pivôs usados. Fumaça compra equipamentos usados de todas as partes do país, reforma as máquinas com peças originais da Valmont e revende. “Já fui buscar matéria-prima em todas as regiões brasileiras”, comenta o revendedor.

A especialidade surgiu com a experiência. “Eu percebi que era um nicho de mercado. Como existe mercado para carro usado, existe mercado para pivô usado”, comenta, falando que o segredo é que com o negócio é possível agregar valor com a utilização de peças novas e otimizar a equipe, que tem trabalho o ano inteiro. “Quem quer pivô usado, procura o Fumaça”, garante sorridente. Só este ano, já foram vendidos 12 pivôs usados.

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



ESPÍRITO SANTO DEBATE IRRIGAÇÃO

► A Federação de Agricultura do Espírito Santo (Faes) promoveu um evento para discutir o uso de águas subterrâneas e os avanços tecnológicos no setor de irrigação. O estado sofre com uma das piores safras da história em função da estiagem. A queda na produção agrícola chegou a 30% em 2016, o prejuízo é de R\$ 3,6 bilhões. Desde maio, foi decretada pelo Governo do Estado situação de emergência por causa da crise hídrica. Entre os palestrantes do encontro, o geólogo e professor da Universidade Federal de Itajubá (MG) José Augusto Costa Gonçalves, que falou sobre a viabilidade da utilização dos mananciais subterrâneos. Estudos já comprovaram que o Espírito Santo é considerado um estado rico em abundância desse recurso, sendo uma boa perspectiva para seu uso na agricultura capixaba.

TOMATE IRRIGADO É TEMA DE CONGRESSO

► Uma mesa redonda com representantes do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) marcou a programação da 8ª edição do Congresso Brasileiro de Tomate Industrial. No evento em Goiânia (GO), foi debatida a eficiência do pivô central na irrigação das lavouras. A escassez de água tem preocupado o setor, segundo a Associação Brasileira da Cadeia Produtiva do Tomate para Processamento (Abratop). A estiagem é apontada como uma das causas da redução de produtividade no estado que em 2016 será de 87 toneladas por hectare, 2% a menos que em 2015.



AGRICULTURA IRRIGADA GANHA APOIO EM ALAGOAS

► Em novembro, a Secretaria de Agricultura de Alagoas e o Ministério da Integração assinaram um protocolo de intenções que visa a elaboração do Plano Diretor da Agricultura Irrigada e de Recursos Hídricos para o Estado. O próximo passo será fazer um diagnóstico da realidade econômica, social, ambiental e política da atividade de irrigação, seu potencial de expansão no curto, médio e longo prazo, considerando a água como recurso estratégico para a produção de alimentos. E, então, será criada uma política pública voltada para o desenvolvimento do setor. O projeto é pioneiro no país.

IRRIGAÇÃO DE CANAVIAIS É VIÁVEL, CONCLUEM ESPECIALISTAS

► Potencializar a produtividade com a utilização da irrigação e fertirrigação nos canaviais é viável. A conclusão vem de debate estabelecido no IRRIGACANA 2016 - 3º Seminário Brasileiro de Irrigação de Cana-de-Açúcar com Água, realizado em outubro, em Ribeirão Preto. O evento vem quebrando o paradigma sobre a importância, a viabilidade e os resultados da irrigação em cana. Entre os temas debatidos este ano esteve o “Manejo de pragas e doenças, agrometeorologia e custos de produção em canaviais irrigados e fertirrigados”.





boldepropaganda.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 econômica 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

'MEU 1º PIVÔ' CHEGA AO MARANHÃO E AO MATO GROSSO

▶ A Valmont promoveu mais duas edições do “Meu 1º pivô”. Desta vez as cidades sedes foram: Balsas (MA) e Nova Ubiratã (MT). Os eventos contaram com a participação de mais de 50 convidados e foram realizados, respectivamente, em parceria com a Multigrãos e o Grupo Irrigar, revendas oficiais Valley nas regiões. Vale destacar que o projeto foi lançado em 2015 e já percorreu várias cidades brasileiras. O objetivo é apresentar aos agricultores os caminhos para a aquisição do primeiro pivô, com palestras sobre irrigação, legislação, opções de financiamento e instalação.



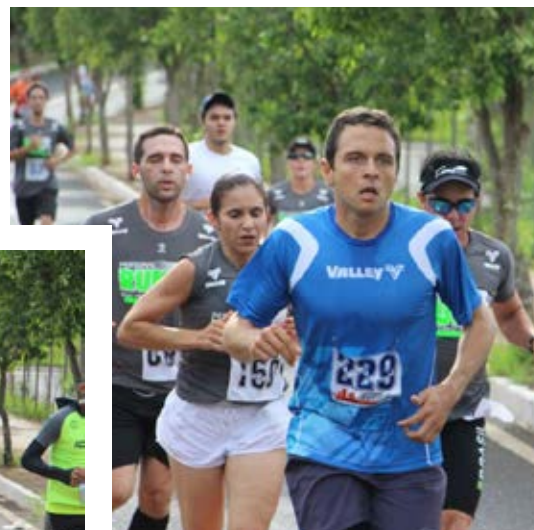
IRRIGAR INAUGURA NOVA SEDE EM SORRISO (MT)

▶ O Grupo Irrigar, revenda oficial Valley em Sorriso (MT) com 12 anos de atuação no mercado, inaugurou sua nova sede em outubro. A cerimônia de inauguração contou com as presenças do presidente da Aprofir, Ademir Gardin; do secretário da agricultura, Afranio Migliari; do diretor presidente da Valmont Brasil, João Rebequi e toda equipe Valley.



VALMONT APOIA CORRIDA EM UBERABA (MG)

▶ A Valmont foi uma das patrocinadoras da Corrida Personal Run Five Years realizada em Uberaba (MG) em novembro. O percurso de cinco quilômetros atraiu centenas de corredores para o Parque das Acácias, inclusive funcionários da empresa. No final houve premiação para as categorias masculino e feminino. Estimular a prática esportiva e hábitos saudáveis é uma das bandeiras levantadas pela equipe Valmont.



FÁBRICA DA VALLEY RECEBE CLIENTES DA PIVODRIP

► Em outubro a fábrica da Valley abriu as portas em Uberaba (MG) para receber a visita de clientes da Pivodrip, revenda de Patos de Minas (MG). João Rebequi, diretor presidente da Valmont Brasil, recebeu o grupo e, na sequência, eles puderam conhecer toda a estrutura da indústria, o processo e o controle de qualidade na fabricação dos pivôs de irrigação.



RE VENDAS GANHAM NOVAS FACHADAS

► Seguindo o plano de marketing e identidade visual da Valley, revendas de vários estados brasileiros estão passando por reformas para melhorar a recepção ao cliente. Nos últimos meses foram inauguradas novas fachadas das lojas: Unimaq (Palmital-SP), Pivotec (São Gotardo-MG) e Vetagro (São Borja-RS). Em breve vem mais novidade por aí.





FACEBOOK

ACOMPANHE A VALLEY



REVISTA
PIVOT POINT
ON-LINE



www.pivotvalley.com.br



PROGRAMA
MARCAS E MÁQUINAS



YOUTUBE



VALLEY 

Líder em Irrigação de Precisão



Na Fazenda São José, Fernando Martins e os filhos fiscalizam de perto todas as etapas da produção do café

MADE IN BRAZIL: O CAFÉ COM SELO DE QUALIDADE QUE CONQUISTA O MUNDO

*INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA,
CONHECIMENTO E MUITA ÁGUA NO
MOMENTO CERTO DA PRODUÇÃO.
OS SEGREDOS DO GRÃO BRASILEIRO
QUE CONQUISTOU FAMA INTERNACIONAL*

O Brasil é o maior produtor e exportador mundial de café. Só no ano passado, a safra brasileira alcançou 43,24 milhões de sacas, sendo 37,1 milhões delas enviadas para o mercado externo, segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). E um dos segredos da maioria desse grão que conquista os exigentes paladares, principalmente, dos Estados Unidos, Alemanha, Itália, Japão e Bélgica, está no investimento em tecnologia irrigante pelos agricultores.

É o caso do senhor Fernando Martins de Barros, um dos mais conhecidos produtores na região da Alta Mogiana, no interior de São Paulo. Todo café da fazenda é produzido embaixo de pivô. Atualmente, são 420 hectares irrigados com seis equipamentos, garantindo uma produção de 56 sacas/ha na área colhida. “Na época do meu avô, ele colhia na fazenda inteira entre 8 e 10 mil sacas, o que hoje eu produzo embaixo de um só pivô”, comemora o agricultor.

Fernando Martins trabalha há cerca de 20 anos ao lado dos filhos, Gustavo e Felipe, formados, respectivamente, em engenharia agrônômica e administração de empresa. Já é quarta geração criada sob os pés de café. Hoje, 100% da produção vai para o exterior, principalmente, para a Alemanha e Itália. O certificado *UTZ Certified Good Inside* para exportação veio em 2007, com mais de 40 itens avaliados. E a irrigação é um dos fatores importantes para garantia da qualidade para o mercado externo. “O grão irrigado, via pivô, fica mais graúdo e com mais qualidade. É, sem dúvida, uma das culturas que mais responde a irrigação”, ressalta o produtor.

Na fazenda são produzidas variedades de café como Mundo Novo, Tupi, Catuái, Catucaí e Ubatã, sendo que esse último só pode, realmente, ser produzido embaixo de pivô.

Já nas Fazendas Santa Lúcia e Santa Rosalia, na região de Araxá (MG), geridas pelo grupo AC Café, entre dezenas de variedades o carro-chefe é a qualidade Bourbon, que chega a ser vendida, em média, por R\$800,00 a saca de 60kg. Os grãos produzidos pela companhia vão para países como

Estados Unidos, Inglaterra, Japão, França, Coreia do Sul e Alemanha. “A gente manda amostras, o cliente prova, vê o aspecto e confere a qualidade. A partir do ok começa

a negociação e a exportação”, explica Willian Lucas Ribeiro, gerente de Operações do Grupo AC Café, contando que, além disso, a empresa também é responsável por todo o café comercializado por grandes redes no Brasil, como MacDonal, Grupo Graal, Rei do Mate, entre outras.

A história do grupo AC Café começou com o senhor Arlindo Conde há 55 anos, com apenas 160 hectares. Atualmente, o negócio é presidido pelo neto Daniel Conde e conta com investimentos do grupo Pátria. A plantação de café já atinge mais de 3.800 hectares, que garantem uma produção total média de 100 mil sacas/ano. Ao todo, são mais de 400 pessoas empregadas diretamente pela companhia, incluindo a equipe de campo e a envolvida na torrefação em quatro cidades diferentes.

“COM A IRRIGAÇÃO, CONSEGUIMOS PLANEJAR A PODA E MANTER UMA PRODUÇÃO ANUAL CERTA, SEM VARIAÇÃO, DRIBLANDO A BIANUALIDADE DO CAFEIEIRO”

20 ANOS COM CAFÉ IRRIGADO NA REGIÃO DA ALTA MOGIANA

O sistema que aumentou em 50% a produtividade da Fazenda São José, além de facilitar o manejo e garantir mais produtividade

A Fazenda São José, em Nuporanga (SP), possui plantação de café desde 1830. Durante esses quase 200 anos de história a lavoura passou por várias transformações. A mais importante delas, sem dúvida, foi o início da implantação de pivôs centrais há cerca de 20 anos.



Fernando e os filhos, Gustavo e Felipe, comandam a produção de café na Fazenda São José, na Região da Alta Mogiana



Desde 2007 o café produzido pela família Martins de Barros está certificado para exportação

O proprietário Fernando Martins de Barros conta que, na época, começava um movimento por todo o país de tecnificação agrícola, com implantação de sistemas irrigantes por grandes produtores. “E eu fui aconselhado a procurar a então Asbrasil, hoje Valley, para instalar meu primeiro pivô”, recorda, ressaltando que a boa assistência técnica e a qualidade de reposição de peças foram fundamentais para a fidelização.

Com a irrigação a produtividade já cresceu 50%. E, com o passar do tempo, os produtores se profissionalizaram ainda mais no sistema, adotando uma consultoria técnica específica que ajudou na economia de água e energia, além de um incremento de 10% na produção. “O segredo de um bom café está na irrigação e num bom “pós-colheita”. Hoje, a uma altitude de 810m, conseguimos produzir um grão com a mesma qualidade que fazendas situadas em regiões com mais de 1100m”, afirma o agricultor, destacando que também investiu em outras ferramentas como o terreiro suspenso, que é uma tela, sem contato com o chão, para a secagem do grão.

“Com a irrigação conseguimos planejar a poda e manter uma produção anual certa, sem variação, driblando a bianualidade do cafeeiro”, comenta Felipe Lima de Barros, engenheiro agrônomo, acrescentando que outra vantagem foi em relação à adubação do solo. “O processo ficou mais rápido e eficiente. Conseguimos parcelar melhorar essa adubação, diminuir a acidez do solo e ter a garantia de resultado, já que a terra recebe água ao mesmo tempo”, comemora.



Detalhe de um dos pivôs instalados na Fazenda São José



O MAIOR PRODUTOR E EXPORTADOR MUNDIAL



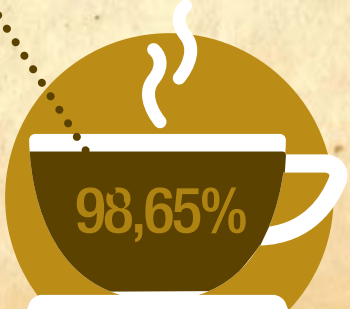
PAÍSES QUE MAIS IMPORTARAM

CAFÉ EM 2015 DO BRASIL: JAPÃO, FRANÇA, BÉLGICA, ESTADOS UNIDOS E INGLATERRA



É O NÚMERO, EM MILHÕES, DE HECTARES DO PARQUE CAFEIEIRO NO PAÍS.

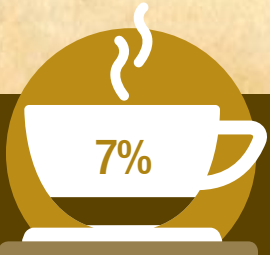
O CAFÉ NO BRASIL EM NÚMEROS



PRODUTORES
EM 1.900 MUNICÍPIOS
EM 15 ESTADOS



SACAS POR HECTARE
DE PRODUTIVIDADE



DAS EXPORTAÇÕES DO
AGRONEGÓCIO BRASILEIRO,
RECEITA DE US\$ 6,16 BILHÕES,

É O NÚMERO CORRESPONDENTE
DA PRODUÇÃO NACIONAL DOS
ESTADOS DE MINAS GERAIS, ESPÍRITO
SANTO, SÃO PAULO, BAHIA, RONDÔNIA,
PARANÁ E GOIÁS SEGUNDO DADOS DO
MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA
E ABASTECIMENTO.

R\$ 6 MIL A MAIS POR HECTARE

*Produtividade de fazendas do grupo AC
Café comprova a vantagem econômica
do investimento em irrigação*

A plantação da AC Café conta com mais de 3.800 hectares divididos entre as Fazendas Santa Lúcia e Santa Rosália, na região de Araxá (MG). Destes, 1100 hectares são irrigados com 17 pivôs Valley, o que garante mais produção e lucratividade para o negócio.

Atualmente, a produtividade do café irrigado é de 10 sacas a mais por hectare/ano, em comparação com o sequeiro. Com isso, conforme explica Willian Lucas Ribeiro, gerente de Operações do Grupo AC Café, o payback,

ou seja, o pagamento do investimento é feito em apenas duas safras.

Depois desse período, o custo do sistema (incluindo manutenção do pivô e energia elétrica) representa apenas uma saca/hectare/ano. Nesta matemática, o produtor garante nove sacas a mais, o que representa cerca de R\$ 6 mil de lucro extra por hectare/ano.



A IRRIGAÇÃO COMO GARANTIA DA QUALIDADE

Durante três etapas da produção, a água no momento e na quantidade corretos garantem um grão superior

A matemática é tão atrativa que o Grupo AC Café está envolvido em um planejamento, juntamente com a equipe Valley, para um salto da extensão da área irrigada. “A intenção é chegar a, no mínimo, 80% da produção irrigada, colocando pivôs em toda área possível”, comenta o gerente, lembrando que a meta ousada deve ser atingida nos próximos 10 anos.

O sistema de irrigação começou a ser implantado nas fazendas do grupo em 2001. E, atualmente, 30% do café é produzido embaixo de pivôs. ■



O grão do café possui três estágios determinados: verde, cereja e seco, sendo a segunda etapa a mais idealizada por todo produtor e por todo consumidor. O grão cereja representa a maturação ideal de café, concentra maior quantidade de açúcar e melhor sabor, e, por isso, é o mais valorizado do mercado.

Conseguir uma maior quantidade desse tipo de grão é a grande meta nas fazendas, e um dos segredos para atingi-la se resume em água na quantidade correta e no momento certo. Na verdade, em três momentos certos: na floração, pós-florada e na granação.

Willian Lucas Ribeiro, gerente de Operações do Grupo AC, explica que a primeira etapa, entre agosto e setembro, após um período seco, as plantas recebem um “estresse hídrico” para formação das gemas uniformes. “No café sequeiro, temos entre duas e três floradas desuniformes. Já na área irrigada temos uma só florada, maior e uniforme, o que possibilita a colheita futura de mais grãos cerejas”, explica.

Depois da florada também não pode faltar água. Os quinze primeiros dias após o aparecimento das flores são decisivos para a garantia de produção. A terceira fase, em que a água é fundamental, é a granação entre janeiro e fevereiro. “Neste período, muitas vezes temos veranicos e, se não tivermos irrigação, o grão não se forma completamente, fica deficiente, o que influi bastante na qualidade”, conta Ribeiro.

Vale destacar que as fazendas contam com assessoria técnica da Irriger para definição do volume de água a ser utilizado em todas essas etapas de produção. A necessidade é analisada diariamente, com base em mais de 50 variáveis como umidade do ar. “A irrigação é uma carta na manga para garantir qualidade e produtividade. Mesmo que chova, às vezes, a água não aparece na quantidade necessária para a lavoura”, conclui.





ANDRÉ LUÍS
TEIXEIRA FERNANDES

Doutor em Engenharia de
Água e Solo
Pró Reitor de Pesquisa,
Pós-Graduação
e Extensão Universidade
de Uberaba – UNIUBE
andre.fernandes@uniube.br

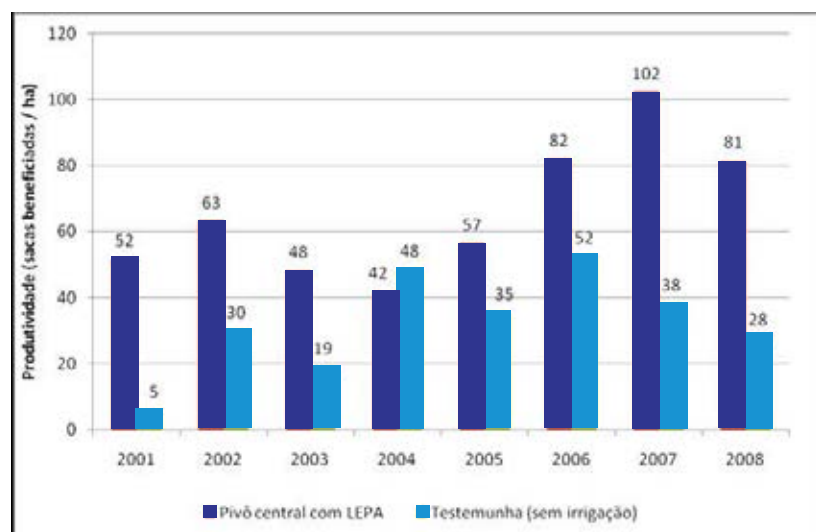
PLANTIO CIRCULAR DO CAFEIEIRO COM PIVÔ CENTRAL: COMO OBTER ALTAS PRODUTIVIDADES, ECONOMI- ZANDO ÁGUA E ENERGIA?

Em trabalho desenvolvido na Fazenda Escola da Uniube, por oito safras, foram avaliados diferentes sistemas de irrigação do cafeeiro. Dentre eles, um que obteve as melhores médias de produtividade foi o sistema pivô central com emissores localizados, na média, com superioridade de 104% (pivô central, média de 66 sacas beneficiadas / ha e testemunha sem irrigação, média de 32 sacas, em oito safras). E é sobre esse sistema que vamos falar nesse artigo.

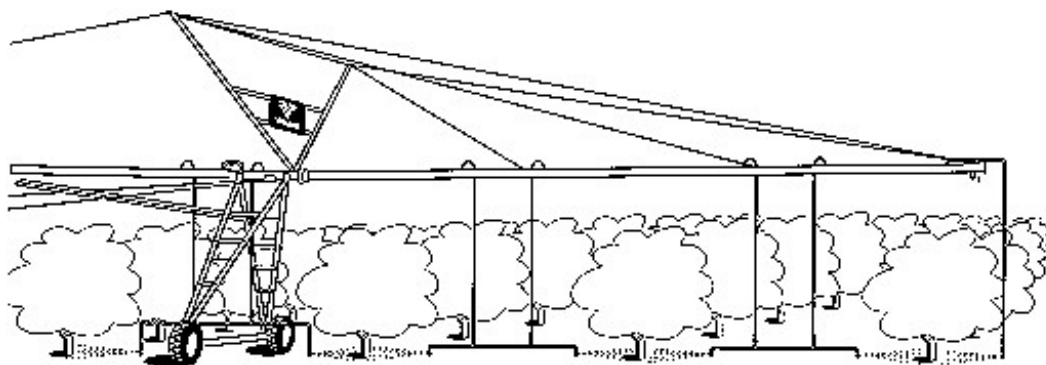
Os primeiros pivôs centrais utilizados para café foram adaptados de outras lavouras com irrigação em área total (como observamos na foto da página seguinte), ou seja, tanto nas linhas de café quanto nas entrelinhas. Apesar de viabilizar a cafeicultura empresarial nas regiões de cerrado, o sistema pivô central “convencional” ainda apresentava o inconveniente da aplicação de grandes volumes de água e com irrigação das entrelinhas do café. A partir des-

tas 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 (esquema demonstrado na próxima página). Adaptando esta tecnologia, os pesquisadores e consultores brasileiros desenvolveram uma técnica extremamente interessante para a irrigação do cafeeiro com o pivô central, plantio realizado em círculo, emissores localizados sobre as linhas de café, os denominados LEPA¹. Com a criatividade do cafeicultor, ocorreram também adaptações caseiras nos aspersores convencionais, imitando os emissores LEPA, porém com performances hidráulicas bem inferiores às dos emisso-

¹ LEPA = “Low Energy Precision Application”, que significa Aplicação Precisa de Água com Baixo Consumo de Energia.



Produtividade do cafeeiro irrigado sob pivô central (plantio circular) e do sem irrigação medida durante oito safras na Fazenda Escola da Uniube em Uberaba-MG



Esquema do sistema de emissores sub-copa, para irrigação de laranja nos EUA

res 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, tratos fitossanitários, culturais e preparo do café. A irrigação nunca deve ser considerada como a “salvadora da pátria”.

Características do sistema LEPA.

A LEPA é um método altamente eficiente de aplicação de água às culturas em sistemas de pivô central e lateral móvel. Significa “Low Energy Precision Application”, ou aplicação precisa de água com baixo consumo de energia. Em linhas gerais, a sua utilização promove uma redução nas perdas de água por deriva – vento e evaporação; aumenta a produtividade das culturas e diminui custos de energia de bombeamento. No quadro da próxima página podem ser visualizadas algumas diferenças existentes entre os emissores LEPA e os emissores convencionais no que diz respeito a perdas de água. Em muitas situações, esses benefícios justificam a transformação do kit de “sprays” existentes no pivô por um sistema LEPA. As perdas de água com a utilização deste sistema dificilmente ultrapassam 2 a 3%, contra os 25 a 30% dos “sprays” convencionais.

O sistema LEPA permite quatro opções de molhamento, porém, na irrigação do cafeeiro, duas delas são mais utilizadas: o borbulhador e o “spray”.

O LEPA hoje disponível no mercado, fabricado por uma empresa norte-americana, apresenta as seguintes opções:

Borbulhador: caracteriza-se por aplicar água a uma baixa velocidade, dirigida à base da linha de café;

Borbulhador aerador: caracteriza-se por aplicar água diretamente na base das linhas de café;

Quimigação: caracteriza-se por apresentar o “spray” invertido, que amplia a área de aplicação de água, sendo ideal para ser instalado entre duas linhas de plantas. Para café não apresenta grandes vantagens na medida em que os emissores são instalados sobre as linhas de café;

“Spray”: caracteriza-se por irrigar toda a área de lavoura, ideal para a situa-

ção onde são plantadas culturas intercalares ou quebra-ventos temporários nas entrelinhas, ou quando se deseja reduzir o problema de escoamento superficial, no início do desenvolvimento do cafeeiro.

Vantagens do LEPA

Comparando-se a outros emissores, a utilização dos emissores localizados apresenta várias vantagens, dentre as quais:

Alta eficiência de aplicação de água – 95 a 98% devido a baixa perda de água pelo vento e também pelo fato de, no mínimo, 20% a mais de água atingir a cultura, comparado ao sistema convencional.

Alta uniformidade, pela eliminação potencial de áreas muito secas ou muito úmidas; sistema ideal para quimigação.



Plantio de café com pivô convencional (irrigação em área total), em Araguari (MG)

Redução de molhamento das folhas, proporcionando menores perdas evaporativas e reduzindo incidência de certas doenças fúngicas.

Redução potencial de custos de energia, pela alta eficiência de aplicação de água e operação em baixas pressões².

Quatro opções de funcionamento permitem **extrema versatilidade** na irrigação e quimição.

Torre do pivô permanece seca quando se processa o plantio circular com utilização do kit LEPA.

A evaporação do solo é minimizada quando o sistema é operado com o LEPA nas posições 1 ou 2.

Para efetuar o plantio da lavoura (em círculo) pode-se utilizar o próprio emissor LEPA, retirando o bocal e marcando-se os sulcos de plantio.

² Para projetos de dimensionamento de sistemas pivô central para café, já está sendo considerada redução de 30% na lâmina de água a ser aplicada.

Desvantagens do LEPA

Apesar das vantagens, existem alguns inconvenientes como:

Alto custo de material e instalação.

Condições de solo encharcado e escoamento superficial podem ocorrer

“COMPARANDO-SE A OUTROS EMISSORES, A UTILIZAÇÃO DOS EMISSORES LOCALIZADOS (LEPA) APRESENTA VÁRIAS VANTAGENS”

rer devido a alta taxa de precipitação do emissor, em especial no final de grandes pivôs (maiores que 100 ha), onde são necessárias montagens triplas de LEPA nas extremidades das linhas laterais dos pivôs.

Para funcionamento correto são requeridos reguladores de pressão.

Para minimizar o escoamento superficial, a redução na capacidade de irrigação pode ser requerida. Outra alternativa é o uso de cultivos

intercalares ou cobertura morta nas entrelinhas do café que favorecem a infiltração da água.

Cultivo do cafeeiro: vantagens competitivas do plantio circular

Comparando ao plantio convencional, o sistema circular apresenta vantagens que ocorrem desde a fase do preparo da área até a colheita:

1º) No preparo do terreno ao plantio

a) O pivô marca os sulcos com perfeição, facilitando o sulcamento e garantindo a distribuição dos insumos de forma correta;

b) Dispensa a mão de obra para marcação ou alinhamento e a operação mecânica de riscação para a abertura dos sulcos.

2º) No plantio dos cafeeiros

a) Marca a linha de plantio sobre o sulco pronto com perfeição, evitando variação no espaçamento de rua (entre linhas) e o desalinhamento entre plan-

ÁREA DE PERDA DE ÁGUA	EMISSORES CONVENCIONAIS	EMISSORES TIPO LEPA
EVAPORAÇÃO DO SOLO	Maior, pois toda a superfície do solo é molhada.	Menos da metade da superfície do solo é molhada, reduzindo evaporação.
EVAPORAÇÃO DO CAFEIEIRO	Maior, porque os cafeeiros ficam mais úmidos, permitindo grande superfície de evaporação.	Os cafeeiros permanecem mais tempo secos.
DERIVA PELO VENTO	Os “sprays” convencionais são altamente suscetíveis às perdas pelo vento.	Deriva mínima, pela localização do jato de água sobre o cafeeiro.
ESCOAMENTO SUPERFICIAL	Topografia, baixo desenvolvimento vegetativo e irrigação excessiva podem favorecer perdas por escoamento superficial.	Escoamento pode ser problema senão forem tomadas medidas adequadas.
PERCOLAÇÃO PROFUNDA	Alta, a irrigação excessiva pode provocar perdas de água abaixo da superfície do solo.	Baixa, pois o correto monitoramento da umidade do solo reduz as perdas.

Perdas de água em sistemas convencionais e com a utilização dos emissores LEPA

tas que causa inconvenientes na colheita, notadamente na mecanizada;

b) Dispensa a mão de obra para o alinhamento no plantio.

3°) Na condução inicial da formação da lavoura (pós-plantio - 0 a 6 meses)

a) Permite a fertirrigação e a aplicação de fungicidas e inseticidas sistêmicos ou não sistêmicos a partir de 40 a 60 dias após o plantio quando já ocorreu o enraizamento inicial dos cafeeiros;

b) Dispensa a mão de obra das adubações iniciais, manual ou com adubadora “de milho”, e também a mão de obra das aplicações de granulados com matraca;

c) Dispensa mecanização para distribuição dos insumos, concentrando-os em um só ponto (no pé do pivô);

d) Reduz em média de 20 a 25% as horas de máquinas nos tratos culturais, fitossanitários, etc.

Comparativamente com aplicação em área total para fertirrigação, fungigação e insetigação, no caso do produtor optar por este manejo em plantios sob pivô central não circular e sim em linha ou nível, os custos elevam-se em torno de 70%.

4°) Na condução de formação e produção da lavoura (de 7 a 30 meses ou mais)

a) Na mecanização

- Por permitir a mecanização em círculo (caracol), evitando manobras e redução da marcha de trabalho reduz-se em média de 20 a 25% as horas de máquina nos tratos culturais, nutricionais e fitossanitários, como: roçada, aplicação de herbicida, pulverizações, calagem, fosfatagem, matéria orgânica, aplicação de granulados, além de outras práticas como a subsolagem, escarificação, nivelamento ou arruação, decote mecânico, etc;

- Da mesma forma, a adoção do plantio circular chega a reduzir entre 25 a 30% as horas de máquina para colheita mecânica, trabalhando em círculo com retorno no carreador central.

b) Nos insumos

- Economia de 20 a 30% dos nutrientes aplicados por fertirrigação localizada sobre a copa dos cafeeiros, para N, P, K, S, Zn, B, Cu, Mn e também para Ca e Mg de manutenção;

- Redução em 50% do uso de herbicidas pós-emergentes no controle das ervas daninhas no período da seca, pois as ruas não são irrigadas;

- Redução de 30 a 40% no uso de inseticidas (insetigação) e fungicidas (fungigação) que são aplicados dirigidos na faixa de plantio;

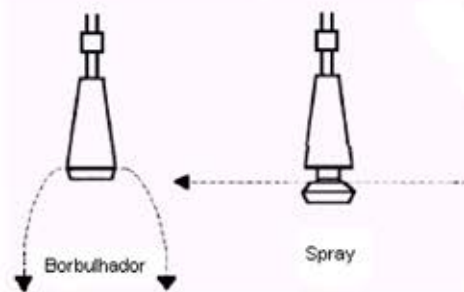
Salientam-se também as vantagens. Quando na instalação do equipamento são colocados registros individualizados por emissor LEPA (para cada linha de café):

- Permite a fertirrigação de reforço localizada com o fechamento e abertura dos emissores, linha a linha;

- Permite a colheita setorizada, linha a linha, com interrupção da irrigação, o que evita o molhamento do café caído no chão ou das sobras da colhedora. ■



Primeiro pivô central para café em plantio circular (Luiz Eduardo Magalhães, BA)



Posições do LEPA mais utilizadas para a irrigação do cafeeiro



Detalhe do Sistema LEPA na irrigação do cafeeiro em plantio



Pôster da edição: Plantação de Café Fazenda Santa Lúcia, em Araxá - MG



VALLEY V



FELIZ POR TRA



BALHAR AQUI!

*PESQUISA REVELA QUE SATISFAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS DA VALMONT
CRESCER MAIS DE 30% EM TRÊS ANOS, REFLEXO DE INVESTIMENTOS
EM RECURSOS HUMANOS PELA ATUAL LIDERANÇA*

A Valmont já é reconhecida pela eficiência e qualidade de seus equipamentos. E a unidade brasileira caminha a passos largos para se tornar também referência como uma das melhores indústrias para se trabalhar no mercado. Com a adoção de uma política forte de reconhecimento e valorização profissional, adotada desde 2013, a satisfação dos colaboradores da empresa cresceu mais de 30% nos últimos três anos.

O resultado foi constatado pela pesquisa de clima institucionalizada como guia para execução dos trabalhos. “Ouvir o colaborador é o primeiro passo para o sucesso. Escutar as pessoas, saber o que podemos fazer por elas é fundamental. Às vezes, uma mudança simples na rotina pode fazer muita diferença e deixar a equipe mais feliz e motivada”, avalia Bruna Assun-

ção Abdanur, coordenadora de Recursos Humanos da Valmont, ressaltando que o índice de felicidade do colaborador é essencial para o bom desempenho no trabalho. “Quem é mais feliz produz mais e melhor. Além disso, nosso consumidor também preza por uma marca que valoriza seus funcionários”, completa.

Através das pesquisas de clima, o departamento de Recursos Humanos pôde traçar estratégias para valorização da equipe. E, ao longo dos últimos três anos, a cada edição do relatório novas ações foram incorporadas. Atualmente, existe um cronograma de projetos que atinge todos os setores – saúde, social e segurança – sendo realizados durante o ano inteiro. “Desde eventos especiais em datas comemorativas até atividades que envolvem não

só a equipe Valmont, como toda a família dos nossos colaboradores. Além disso, aprimoramos nossa política de segurança e nosso pacote de benefícios”, afirma.

A Valmont conta hoje com cerca de 200 funcionários. Vale destacar que, além do crescimento de 30% da satisfação nos últimos três anos, outro diferencial da empresa é o baixo turnover (renovação de equipe), menor que 10% ao ano. “Despertamos na equipe o sentimento de que é muito importante o trabalho de cada um aqui dentro. Estamos todos, independentemente se na linha de produção ou no administrativo, ajudando a fabricar pivôs e a produzir alimento para o mundo”, comemora a coordenadora de RH.

AÇÕES QUE LEVARAM AO SUCESSO

EU SOU SAUDÁVEL!

Promover a saúde da equipe também é uma das bandeiras do RH. Ações que estimulam a prevenção, como comemoração do Outubro Rosa e o Novembro Azul, entraram para o cronograma oficial. Além disso, a ginástica laboral foi incorporada à rotina da fábrica três vezes por semana e os colaboradores acompanharam palestras sobre temas como estresse e obesidade.

As ações na área da saúde também envolveram a comunidade. Em 2016, 150 pessoas participaram da 2ª edição da Caminhada Valmont na busca por uma vida mais saudável.



2ª Caminhada Valmont reuniu mais de 150 pessoas

EU AJUDO A ALIMENTAR O MUNDO

Uma das frentes de trabalho do Departamento de Recursos Humanos foi a criação de ações para valorização da função de cada colaborador da Valmont, reforçando a ideia de que todos contribuem para a fabricação dos equipamentos. Nesse sentido, foi criada a Visita a Campo, possibilitando que funcionários conheçam de perto o funcionamento de um pivô.

Em 2016, foram realizadas duas viagens para a fazenda Rocheto, no município de Perdizes, onde são cultivados, entre outros, sorgo e trigo irrigados. “Nunca tinha visto um pivô funcionando. Foi a primeira vez e a sensação foi muito boa de saber que ajudei a construir um equipamento que está ajudando a produzir alimentos”, comemora o jardineiro Gilmar da Fonseca, que trabalha há 16 anos na fábrica.

Também foi criada a Visita da Família. No último sábado de outubro, os funcionários puderam trazer seus familiares para conhecer o funcionamento da fábrica. Thaís de Souza Campos Leandro, esposa do colaborador Clésio Pessoa Leandro, esteve com os dois filhos visitando a planta. “Eu nunca tinha ido. E gostei bastante. Os meninos também. As crianças são curiosas e sempre perguntavam para o pai sobre o trabalho e ele contava. Mas ver de perto foi diferente. A Valmont é a segunda casa do Clésio e foi muito bom poder conhecê-la”, descreve Thaís.



Em 2016, cerca de 40 colaboradores puderam conhecer de perto o sistema de irrigação da fazenda Rocheto



O colaborador Clésio Pessoa Leandro, a esposa Thaís e os dois filhos durante a programação do dia de Visita da Família à fábrica

EU SOU IMPORTANTE!

A preocupação da Valmont com seus funcionários ficou evidente com a comemoração de datas como Dia dos Pais, das Mães e das Mulheres. Também foram criados programas especiais como consultoria gratuita de finanças pessoais. “Isso demonstra o quanto queremos que o nosso colaborador se sinta especial e que tenha uma vida feliz e com qualidade aqui na empresa e também lá fora”, comenta Bruna Abdanur.

Na área de segurança outro salto. A meta de “acidente zero” foi incorporada na empresa, conscientizando os funcionários de que a vida é importante. Com reforço de treinamentos e ações de conscientização, a unidade brasileira conseguiu se tornar referência e ser premiada mundialmente pelas boas práticas adotadas.



Treinamento de segurança entraram para calendário anual com mais intensidade, priorizando a vida de cada trabalhador2



Bruna Abdanur, gerente de RH, entregou flores a todas as colaboradoras em homenagem ao Dia das Mulheres



NOVOS CURSOS GRATUITOS DISPONÍVEIS NA PLATAFORMA IRRIGATION.EDUCATION

*CONFIRA NOSSOS TRÊS NOVOS CURSOS QUE LHE AUXILIARÁ
A TOMAR AS MELHORES DECISÕES NO CAMPO*

Fique por dentro das novidades do Irrigation.Education, o seu site especializado em irrigação:

Tubulação PolySpan:

Este curso aborda a necessidade da proteção do seu equipamento de irrigação e como o PolySpan pode superar outros materiais resistentes a corrosão.

Panorama GPS:

Este curso apresentará uma introdução à tecnologia GPS e como esta tecnologia pode ser útil no campo.

Infiltração no Solo:

O solo retém umidade e os nutrientes que a planta necessita para crescer, é sempre importante considerar essas variáveis ao projetar um pivô central.



Digite Irrigation.education no seu navegador e conheça a plataforma. É gratuito!

**A ESTRUTURA
É COM A GENTE.
O SUCESSO
É COM VOCÊ.**



FEIRAS



AÇÕES DE MKT



EVENTOS INSTITUCIONAIS

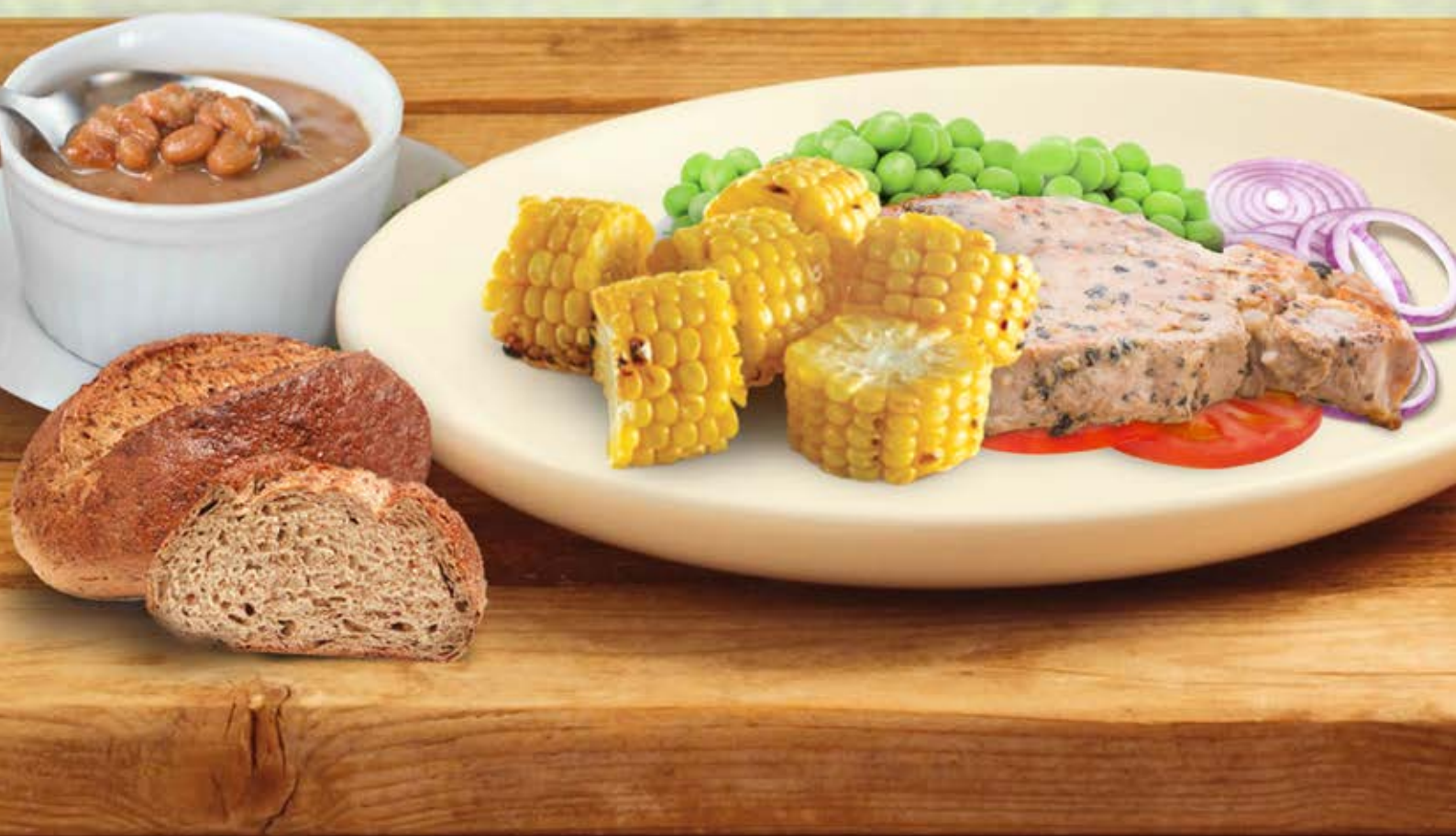


IDENTIDADE VISUAL

**AGRO
PROMO**
PROMOVENDO O AGRONEGÓCIO

UM PRATO CHEIO

UM DOS MAIORES PRODUTORES DE ALIMENTOS DO BRASIL,
DÉCIO BRUXEL, DEFENDE A IMPORTÂNCIA DA IRRIGAÇÃO NA HISTÓRIA
DE 40 ANOS DE SUCESSO DA DB AGRICULTURA E PECUÁRIA



DE PRODUTIVIDADE!

Imagine uma única empresa ser capaz de produzir comida suficiente para alimentar mais de 100 mil pessoas por dia. Isso mesmo: 100 mil pessoas. E com direito a prato completo: tomate, cebola, milho, soja, trigo, feijão, ervilha e carne de porco. Para acompanhar, um bom café. Essa potência da agricultura existe e fica no Alto Paranaíba, em Minas Gerais: a DB Agricultura e Pecuária. O segredo para ser uma das maiores produtoras de alimentos do Brasil está no trabalho e dedicação de seu fundador e, também, de muito investimento em tecnologia.

Essa história de sucesso começou há 40 anos, quando o gaúcho Décio Bruxel resolveu deixar a família no sul do país e desbravar o cerrado mineiro. Com o diploma de agronomia (o maior orgulho do agricultor) embaixo do braço, chegou a Patos de Minas atraído pela geografia promissora para lavoura, sendo um polo central do país.

A DB produz feijão, tomate, milho, ervilha, trigo e carne suína suficientes para alimentar 100 mil pessoas por dia

Nos primeiros 400 hectares, em 1976, Décio investiu em soja. Não demorou para iniciar a rotação de cultura com o milho. E, daí por diante, a diversidade e o volume de produção só cresceram com uma ajuda importante: a irrigação. O primeiro equipamento foi instalado em 1984. “Eu fui pioneiro na instalação de pivô na região. Tinha pouca área e a safinha era muito arriscada. Tinha que fazer o investimento”, conta o agricultor.

Um investimento que continuou durante os anos seguintes. Afinal, para Décio Bruxel, a irrigação é a melhor aplicação para o produtor. “É segurança dupla: garantia de produção e garantia de dinheiro bem aplicado porque os equipamentos são muito resistentes e não apresentam problemas. Pivô central é a 8ª maravilha do mundo”, avalia, ressaltando que água na quantidade e na hora certa faz toda a diferença no resultado do trabalho.

O empresário faz questão de destacar que a irrigação é que viabiliza a agricultura, permitindo o manejo de diferentes culturas o ano inteiro. Além disso, Bruxel acredita que

Fotos: Leandro Brant



Pivô em funcionamento em uma das fazendas do grupo DB

*Décio Bruxel completa
40 anos de dedicação
à agricultura*



deveria existir mais incentivos para que os agricultores tivessem acesso à tecnologia. “Quem irriga é um recuperador de água. Afinal, essa água iria para o oceano, que já tem água demais, e na irrigação está sendo utilizada para produzir alimentos. Não existe alguém mais ambientalista que o produtor”, comenta.

Hoje, nas propriedades do grupo DB já são 83 pivôs Valley. Uma parceria que começou

desde o primeiro equipamento. “Precisamos de boa assistência. E sempre a recebemos. Além disso, estamos testando os pivôs da empresa há 32 anos. Isso

“CADA UM ACHA QUE A SUA PROFISSÃO É A MAIS BONITA. E EU NÃO SOU DIFERENTE. E O QUE ME FAZ ACREDITAR NISSO É AQUELA PERGUNTA TRADICIONAL: VOCÊ JÁ SE ALIMENTOU HOJE?”

mostra que passou no teste, né? A qualidade é inquestionável”, garante Bruxel.

Odir Luis Heck, gerente agropecuário de uma das propriedades do grupo DB, onde já trabalha há 23 anos, diz que a água é um dos recursos mais respeitados no processo de produção de alimentos

Odir é gerente de uma das propriedades e faz parte de uma lista de 850 empregados diretos do grupo DB



dentro da rotina das fazendas. “É primordial. Então, toda nossa equipe valoriza e utiliza com muita responsabilidade e atenção durante o consumo e o manejo”, afirma, contando que o acompanhamento do funcionamento do sistema de irrigação é feito direto dos escritórios, graças à tecnologia Valley. “Se somos fiéis à Valley é porque temos confiança na qualidade dos equipamentos da empresa”, destaca.

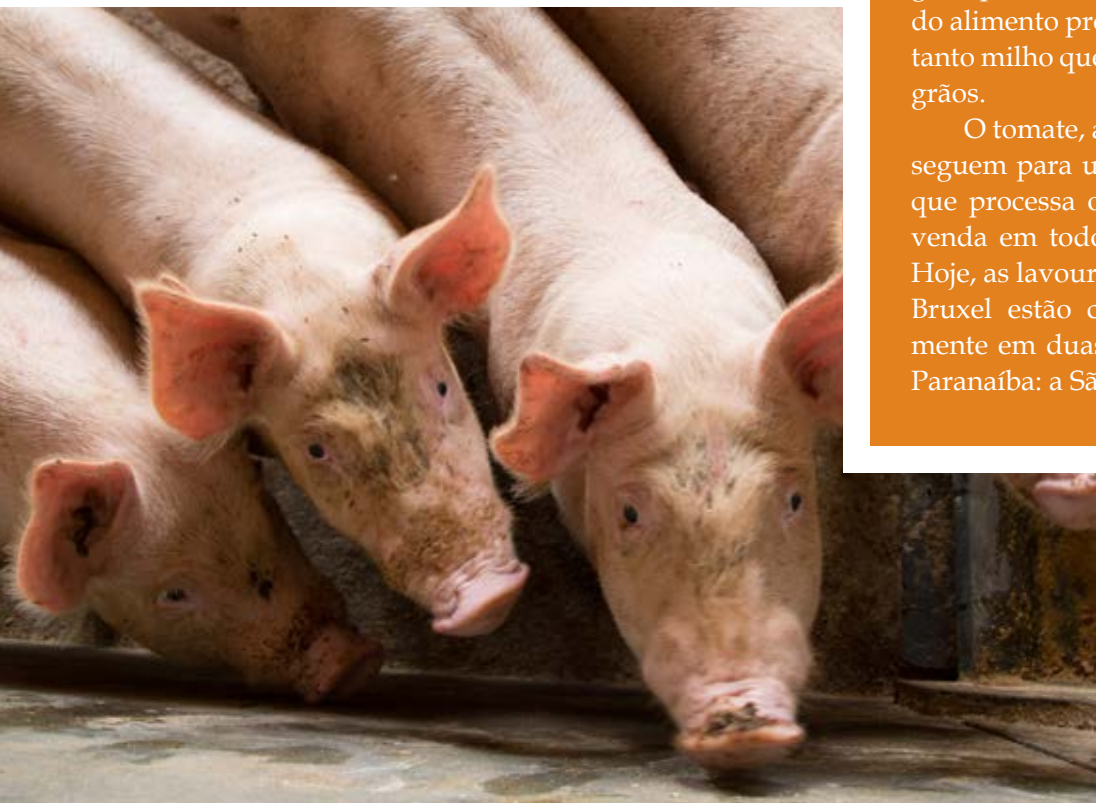
Atualmente, assim como Odir, são 850 empregados diretamente pela DB Agricultura e Pecuária. Uma grande e competente equipe de colaboradores que, sem dúvida, contribuiu para o sucesso da DB. Outro segredo das conquistas está no olho do dono. Diariamente, há 40 anos, Bruxel vai à fazenda fiscalizar a lavoura. Coisa de quem ama o que faz e tem orgulho do que construiu. “Cada um acha que a sua profissão é a mais bonita. E eu não sou diferente. E o que me faz acreditar nisso é aquela pergunta tradicional: você já se alimentou hoje?”, comemora sorridente. E a resposta para o Sr. Décio vem de 100 mil pessoas todos os dias: sim, muito obrigado. ■

A POTÊNCIA DB: AGRICULTURA E PECUÁRIA

Décio Bruxel é gaúcho, mas com tanto tempo em solo mineiro, já carrega um jeitinho quieto do povo das Minas Gerais. Evita falar os números absolutos, por exemplo, de volume produzido e da área cultivada. Mas revela que trabalha com sete culturas diferentes. Entre elas, o café que é tipo exportação: 90% vai para fora do país com ótima cotação.

Mas o carro-chefe da DB Agricultura e Pecuária é a suinocultura. O rebanho total é tão grande que Bruxel se resume em falar sobre o número de matrizes: 10 mil de ciclo completo. Para alimentar tantos porcos, são 1.300 sacos de ração por dia. Tudo produzido por milho próprio em uma fábrica instalada na fazenda. A indústria chega a produzir 2,7 toneladas por mês do alimento processado. Ah...e produz tanto milho que sobra para a venda em grãos.

O tomate, a ervilha e o milho-doce seguem para uma indústria da região que processa os alimentos e coloca à venda em todo o mercado brasileiro. Hoje, as lavouras e as granjas de Décio Bruxel estão concentradas principalmente em duas propriedades no Alto Paranaíba: a São João e a São Romão.



Criação de porcos do grupo DB é uma das maiores do país com mais de 10 mil matrizes

INVESTIMENTO EM IRRIGAÇÃO ELEVA FATURAMENTO DO GCAP

Grupo familiar aderiu ao sistema irrigado em 2007 e conta com 2.637 hectares de área irrigada e mais 815 hectares em fase de implantação



*Vista aérea da propriedade
do Grupo Carlos Alberto Polato*

No começo de 2016, o Grupo Carlos Alberto Polato (GCAP) deu mais um passo rumo ao aumento de produtividade e automação no campo. Com mais sete pivôs centrais Valley, adquiridos via Valley Finance, o grupo alcançará o total de 3.452 hectares de área irrigada distribuída nos municípios de Primavera do Leste e Novo São Joaquim, no Mato Grosso.

Paranaense, Carlos Polato está no Mato Grosso desde 1983. A irrigação entrou nas plantações do GCAP em 2007 e segue em plena expansão. A justificativa

para o contínuo investimento em áreas irrigadas é simples: extrair o máximo de produtividade da lavoura. “Com o sistema irrigado conseguimos fazer até três safras ao ano. Nossa produtividade aumenta, pois temos água na medida e hora certa”, afirma Rafael Polato, do GCAP. Com culturas de soja, feijão, algodão e semente de milho em parceria com a Monsanto, Rafael conta que costuma fazer duas ou três safras no mesmo pivô. “Quando realizamos duas safras em um pivô, costumamos cultivar soja e algodão, quando são três, fa-

zemos soja, semente de milho e feijão.”

Os sete pivôs centrais, adquiridos pela revenda Produtividade Irrigação, de Primavera do Leste, estão alocados na fazenda Los Angeles, em Novo São Joaquim, incrementando a área irrigada que passa a contar com oito pivôs. “Antes tínhamos apenas 120 hectares irrigados por um pivô central. Agora aumentamos a área para 981 hectares com sistema de irrigação”, ressalta Rafael. Ele acrescenta que a escolha pela



Valley ocorreu devido à qualidade dos equipamentos e bom relacionamento com a revenda de Primavera do Leste. Atualmente, o grupo possui 25 pivôs centrais, dos quais 21 são produtos Valley. “Tanto pelo pós-venda da Produtividade Irrigação quanto pelo produto. Acreditamos que a Valley tem o melhor pivô central, com alto desempenho e durabilidade, além do melhor atendimento da nossa região”, destaca.

Adquiridos via Valley Finance, por meio do Fina-me, Rafael ressalta que a agilidade do processo via banco de fábrica foi o diferencial. “Nós temos uma parceria forte com o grupo do qual o Valley Finance faz parte, e isso ajudou bastante. Tivemos uma boa margem de crédito pré-aprovado e não houve dificuldade durante

a transação. O contato foi tranquilo e ágil”, pontua. Ele acrescenta que, futuramente, pretende realizar novas compras com o Valley Finance.

Desafios

A espera para expandir a área irrigada na fazenda Los Angeles foi longa. Consciente dos benefícios da irrigação, o grupo encarou um empecilho em Novo São Joaquim: o fornecimento

“COM O SISTEMA IRRIGADO CONSEGUIMOS FAZER ATÉ TRÊS SAFRAS AO ANO. NOSSA PRODUTIVIDADE AUMENTA, POIS TEMOS ÁGUA NA MEDIDA E HORA CERTA”,

de energia elétrica. “A rede de energia que chegava à fazenda era insuficiente para utilização de mais sete pivôs centrais. Para conseguir ampliar nossa área irrigada fechamos um consórcio

com outros produtores da região, junto à companhia de energia elétrica local, para puxar a rede externa até a fazenda e liberar energia para usar os pivôs”, explica.

Ele observa que o projeto de irrigação, feito pela Produtividade Irrigação, assim como as outorgas e licenças, já estava pronto, apenas a disponibilidade de energia elétrica era aguardada. “Enfrentamos a mesma situação na fazenda em Primavera do Leste.

Possuímos a licença ambiental desde 2008, mas só agora está chegando energia elétrica para alimentar os cinco novos pivôs centrais que montaremos no início de 2017”, revela. Os equipamentos cobrirão mais 815 hectares, totalizando 2.471 hectares irrigados no município de Primavera do Leste. ■

Em 2016, GCAP adquiriu mais sete pivôs via Valley Finance





1 2 3 4

Quais as principais vantagens de se adquirir um consórcio para pivô?

As principais vantagens dos grupos de consórcio são que a entrega é rápida e a curto prazo, máximo 5 anos; as contemplações acontecem mensais, por sorteio e lance.

Essa modalidade permite que o produtor programe seus investimentos e a entrega do equipamento. Os processos são menos burocráticos que um financiamento e outra grande vantagem é a inexistência de juros nesta modalidade.

Não existe juros no consórcio?

Não existe juros para esta alternativa de pagamento, existe uma taxa de administração de aproximadamente 15% que é diluída no prazo de 60 meses, ou seja, durante os 5 anos, anualmente essa taxa seria de 3,20%.

Existe também a taxa de 1% de fundo de reserva, que serve para caso de inadimplência de produtos já entregues, caso contrário este valor será devolvido ao cliente no final do período.

E você também pode optar por um seguro de vida de 0,084% ao mês sobre o crédito e mais taxas.

O seguro garante o bem para quem é de direito em caso de morte do comprador.

Quem são os clientes para consórcio?

Todo agricultor interessado em adquirir um pivô central, desde o pequeno ao grande, é um cliente para consórcio. Mas podemos listar algumas características em comum:

- Cliente com valores para lance que não possuem valor total para compra à vista;
- Clientes no início do projeto e cronograma definido;
- Clientes que não querem investir com recursos próprios;
- Clientes que querem financiar somente parte do equipamento com banco;
- Clientes com limite de crédito nos bancos tomados pelo custeio.

Qual o crédito que a Valley possui? Posso fazer mais de uma carta e juntar as duas para entregar um bem?

Os créditos são de R\$ 250.000,00 a R\$ 1.000.000,00.

Sim, como é carta de crédito poderá fazer quantas cartas quiser no valor total do projeto, e será contemplando por lance. Juntamos o total do valor e entregamos o pivô ao Cliente.

PERGUNTE À VALLEY

Por Marcelo Costanzi

A Valley lançou neste último semestre o Consórcio Nacional Valley, uma alternativa de pagamento para o cliente que deseja colocar o pivô em sua propriedade sem utilizar recurso próprio ou financiamento.

O “Pergunte à Valley” responde as principais dúvidas que os agricultores tiveram em relação a mais esta alternativa de pagamento para aquisição do pivô.

5

Qual é o valor da parcela?

Depende da carta de crédito.

Vamos simular a aquisição de um pivô central de 50 ha, a carta de crédito estimada para este equipamento é de R\$ 350.000,00. Esse valor, acrescentado com taxa de administração, fundo de reserva e seguro de vida, é dividido pelos 60 meses, resultando em uma parcela com valor estimado em R\$ 7.107,71.

6

Se eu der um lance, este lance abate parcelas?

Sim, abate parcelas de trás para frente e diminui o prazo, não diminuindo o valor da parcela.

7

Qual a garantia tenho que dar depois da contemplação?

Se tiver pago 50% ou mais das parcelas o próprio bem fica como garantia, sem precisar alienar terras ou outro equipamento, geralmente como é feito em outras modalidades de financiamento.

8

Quais as formas de pagamento?

Antes da contemplação poderá fazer o pagamento mensal, trimestral, semestral e anual, e poderá mudar a modalidade como quiser e no mês que quiser, desde que nos avise.

Após a contemplação o cliente tem que ficar na modalidade de pagamento que se encontra.

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





Já estão confirmadas as participações de:

Paulo Maeno, mestre em Engenharia Agrícola pela Universidade Federal de Viçosa;

José Antônio Alves Dias, mestre em Irrigação e Drenagem pela Universidade Federal de Lavras;

Claudio Furukawa, mestre em Irrigação e Drenagem pela Universidade Federal de Viçosa.

COM A PALAVRA QUEM ENTENDE DE IRRIGAÇÃO NA TEORIA E NA PRÁTICA

COLUNA MESTRES DA IRRIGAÇÃO ESTREIA COM PARTICIPAÇÃO DE RENOMADOS ESPECIALISTAS BRASILEIROS

Eles estudaram muito. Fizeram faculdade na área agrícola e foram além, tornaram-se mestres em assuntos ligados à utilização da água para a promoção do agronegócio brasileiro. Agora, eles dividem um pouco do seu conhecimento em suas pesquisas na coluna (Mestres da Irrigação) que estreia nesta edição da Revista Pivot Point.

“Nossa intenção é promover esse conhecimento que, muitas vezes, fica res- trito às universida- des, aproximando conteúdo técnico de qualidade de nossos leitores. Te- mos gente de alto nível na nossa rede de revendas que une esse conheci- mento acadêmico com a experiência

no campo. Isso tem um valor enorme! Por isso, criamos essa seção e queremos que os pesquisadores de todo o país utilizem esse espaço, divulgando seus trabalhos e contribuindo para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil”, conta o gerente de desenvolvimento de rede e *marketing* da Valmont, André Ribeiro.

A coluna **Mestres da Irrigação** vai debater resultados atuais envolvendo a aplicação do sistema de pivôs centrais nas

mais diferentes culturas, além de mostrar técnicas e inovações descobertas nas uni- versidades que podem contribuir para a gestão hídrica das propriedades brasilei- ras.

Na estreia, temos a participação de Daniel Antônio da Cunha, que é mes- trando em Agronomia na Universidade Federal do Mato Grosso (UFMT). O pes- quisador realiza um trabalho envolvendo o manejo de água no solo para a cultura

do feijão comum por meio do uso de sensoria- mento remoto. E é sobre esse tema que você acom- panha o artigo na página seguinte.

As próximas edições

A série **Mestres da Irrigação** permanecerá

na revista durante todo o ano de 2017. Já estão confirmadas as participações de:

Paulo Maeno, mestre em Engenharia Agrícola pela Universidade Federal de Viçosa;

José Antônio Alves Dias, mestre em Irrigação e Drenagem pela Universidade Federal de Lavras;

Claudio Furukawa, mestre em Irrigação e Drenagem pela Universidade Fe- deral de Viçosa. ■

*A COLUNA VAI DEBATER
RESULTADOS ATUAIS,
ALÉM DE MOSTRAR
TÉCNICAS E INOVAÇÕES
DESCOBERTAS NAS
UNIVERSIDADES*

Você também quer participar? Entre em contato com a nossa equipe pelo e-mail: marketing@valmont.com.br



DANIEL DA CUNHA

Sócio do Grupo Irrigar -
Mestrando em Água
no solo/UFMT
(Universidade Federal
do Mato Grosso)

2016: O ANO EM QUE O FEIJÃO IRRIGADO PAGOU AS CONTAS DA FAZENDA!

No início do ano de 2016, o estado do Mato Grosso estava colhendo a soja plantada nas áreas irrigadas por pivôs centrais atingindo médias de aproximadamente 65 sacas/hectare, em contrapartida, as áreas de sequeiro sofreram muito com os efeitos da estiagem, reduzindo em 12,19 % a média geral de produtividade do estado, que foi de 51,9 sacas/hectare em 2014/15. Como se não bastasse, os efeitos dessa estiagem continuaram a castigar os produtores no milho safrinha, resultando numa redução média de 26,21 % das 105 sacas/hectare colhidas na safra passada, dados do Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (IMEA). A quebra da safra da soja e do milho somada a alta do dólar, fez com que as cotações das *commodities* atingissem valores empolgantes, caracterizando um momento especial no agronegócio.

Apesar do mercado com preços em condições nunca vistas, a grande maioria dos produtores não obteve sucesso no cultivo de soja e milho em sequeiro, isto porque não sobrou dinheiro no caixa do produtor, quando muito empatou a relação custo/receita. Neste contexto, a irrigação se mostrou como tecnologia crucial para o produtor, aumentando a produtividade das lavouras em até 70% quando comparada ao sistema de sequeiro.

Não podemos esquecer do nosso protagonista: o feijão-carioca, que em 2016 atingiu preços históricos chegando a valer R\$ 560,00/saca de 60 kg na praça de São Paulo.

As más condições climáticas e os baixos estoques nacionais foram os principais fatores que estimularam a alta nos preços. Nesse contexto, o agricultor aproveitou para iniciar a 3º safra, que é totalmente dependente de irrigação, com investimento em alta tecnologia.

Apesar de ser uma cultura muito exigente em manejo de pragas e doenças, manejo de água no solo e também de temperaturas adequadas para pegamento de flores, o feijão garantiu, ao final do seu ciclo, um lucro líquido variando de 6 a 15 mil reais por hectare. E qual seria o segredo do sucesso desse feijão irrigado?

A resposta está numa simples palavra: gerenciamento.

O segredo de um feijão irrigado de alta produtividade está no gerenciamento da irrigação. Mas o que seria exatamente isso? Gerenciar um processo é ter controle ou simplesmente saber o que está acontecendo e a partir disso tomar decisões baseadas em parâmetros reais. Na irrigação não é diferente, precisamos saber o quanto de água a planta perdeu para atmosfera, qual a capacidade de armazenamento de água do meu solo, quanto de água meu pivô aplica por dia, quantos dias e em qual fase está minha cultura e, não menos importante, quanto estou pagando de energia por hora de irrigação.

Quando um agricultor decide se tornar um irrigante é porque todos os ajustes que ele poderia fazer no manejo na fazenda já

foram feitos e o que falta para aumentar sua produtividade é apenas o controle de umidade do solo. No entanto, ao se tornar um irrigante ele se depara com vários outros questionamentos, tais como: Que quantidade de água vou aplicar? Que horas eu ligo e que horas desligo o pivô? E agora que o poder de “fazer chover” está nas minhas mãos, o que eu faço? E se der tudo errado, em quem vou colocar a culpa?

Belas perguntas. Falando assim parece simples, mas a tomada de decisão de irrigação envolve fatores de alta complexidade (solo, clima, cultura, equipamento, sanidade, data de plantio, manejo da fazenda e mercado) que devem ser analisados simultaneamente por uma equipe multidisciplinar focada em produtividade aliando à sustentabilidade do sistema produtivo.

Os resultados de uma gestão de irrigação bem feita são significativos e importantes, podendo ser vistos em dois itens que fazem brilhar os olhos dos produtores: a diminuição da conta de energia e o aumento de produtividade. Somado a isso podemos citar: melhoria na sanidade da lavoura, no aproveitamento dos defensivos e adubos, melhoria na utilização de mão de obra, maquinário, diminuição da

contaminação das águas superficiais e subterrâneas, aumento de vida útil do equipamento, comprovando em grande escala que é possível produzir alimentos de forma eficiente.

Atualmente, as fazendas aplicam tecnologia de ponta em operações de plantio, pulverização, defensivos, colheita, secagem e armazenamento de grãos. No entanto, os sistemas de irrigação continuam fora do programa de gestão da fazenda. O motivo ainda não sabemos, pois se trata de um equipamento de alta tecnologia que pode fazer uma revolução dentro da propriedade quando bem operado. Mas para isso, temos que responder a mais um questionamento. Será que um sistema tão complexo pode ser operado por profissionais amadores ou que tomam decisões sem parâmetros técnicos?

Obviamente que a resposta vai ser dada de acordo com o objetivo de cada irrigante, pois temos agricultores que se contentam em apenas adicionar água ao sistema de sequeiro. Já outros querem ter o controle do sistema em suas mãos e procuram especialistas para contribuir nas análises dos parâmetros

que envolvem a tomada de decisão. Certamente que em momentos de crise os eficientes irão garantir sua permanência no mercado. E falando em mercado, sabemos que cada dia mais a margem de lucro do produtor é diminuída com a alta dos defensivos agrícolas, energia, custos trabalhistas, impostos, combustível e *royalties*; isso preocupa muito o agronegócio em geral, porque se o produtor não consegue pagar as contas e obter remuneração para seus investimentos o mercado não anda. Portanto, ter um processo sem controle na fazenda é perigoso para a saúde dos negócios.

Em geral, o ano foi excelente para quem trabalhou com agricultura irrigada e soube tratá-la com a importância que ela merece, para isso citamos o exemplo do feijão no estado do Mato Grosso que bateu recordes de lucro líquido por hectare. Chamamos atenção para a gestão do processo de irrigação, não podemos mais tratar irrigação de forma amadora, precisamos saber o porquê estamos aplicando determinada quantidade de água naquele momento, pois esse é segredo do sucesso na agricultura irrigada, principalmente para culturas exigentes como o feijão. ■





*Calça fem. jeans
escuro flear*



*Bota rústica cano
curto cor pinhão*



Camisa fem. ML chambray



COMEÇAR 2017 COM O PÉ DIREITO

*A EQUIPE DA GRIFE VALLEY
SELECIONOU TRÊS PEÇAS PARA
VOCÊ COMEÇAR 2017 COM TUDO!*

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
COPASUL	MARACAJU	MS	www.copasul.coop.br	67-3454-4809
DOELER	SÃO PEDRO DO SUL	RS	www.doelagronegocios.com.br	(55) 3276-4091
DOELER	SANTA MARIA	RS	www.doelagronegocios.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
IRRIGANORTE	SANTARÉM	PA	www.irriganorte.com.br	(93) 3589-1191
IRRIGANORTE	MARITUBA	PA	www.irriganorte.com.br	(91) 3028 1191
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
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.produtividaderural.com.br	(66) 3498-1766
PRODUTIVIDADE	CAMPO NOVO DO PARECIS	MT	www.produtividaderural.com.br	(65) 3382-4697
RVA IRRIGAÇÃO	MISSAL	PR	www.facebook.com/rvaagro	(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

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

 **bold**
PROPAGANDA

**O TEMPO VAI PASSANDO,
E A EXPERIÊNCIA ADQUIRIDA GERA RESULTADOS.**

OBRIGADO UBERABA E REGIÃO, A ADMIRAÇÃO É RECÍPROCA.



**A MELHOR GRÁFICA
12 ANOS CONSECUTIVOS
TOP OF MIND**

3Pinti
editora e gráfica

Rua Marquês do Paraná - 165
Bairro Estados Unidos - Uberaba - MG
CEP 38015-170 - PABX: (34) 3326-8000
e-mail: 3pinti@grafica3pinti.com.br