

# PivotPoint

AMÉRICA LATINA

ANO 03 | NÚMERO 09  
AGOSTO 2017

## DIRETO DO PARAGUAI

A HISTÓRIA DO AGRICULTOR QUE CONSEGUIU AUMENTAR EM 50% A PRODUÇÃO

## ENTRE AS MELHORES

VALMONT É DESTAQUE COMO EXCELENTE EMPRESA PARA SE TRABALHAR

## DIVERSIDADE NO CERRADO

OS IRMÃOS BELONI APOSTAM EM VÁRIAS CULTURAS NO INTERIOR BRASILEIRO



# PIVÔ É GARANTIA DE MUITO LEITE NO BRASIL E NO URUGUAI!

FAZENDAS QUE INVESTIRAM EM PASTEJO ROTACIONADO ESTÃO ECONOMIZANDO MAIS DE R\$500 MIL POR ANO, AUMENTANDO A TAXA DE LOTAÇÃO E LUCRANDO COM PRODUTIVIDADE NO BALDE



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

**PIVOT  
É VALLEY**





PIVOTVALLEY.COM.BR

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

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

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

1

LIDER MUNDIAL



REFERÊNCIA NA CATEGORIA

VALLEY<sup>®</sup>



**06.** NOTA DO EDITOR

**07.** CARTA DO PRESIDENTE

**09.**  
**ENTREVISTA**

Engenheira ambiental esclarece dúvidas sobre licenciamento e fala sobre importância da irrigação



**10.**  
**NOTÍCIAS BRASIL**

As notícias que movimentaram o mundo da irrigação nos últimos meses

---

**14.**  
**NOTÍCIAS AMÉRICA LATINA**

A movimentação do setor de irrigação em diferentes países

**17.**  
**Pivô Central**



**18.**  
**ACONTECEU**

'Meu primeiro pivô' em diversas regiões, grandes feiras com participação da Valley e outros acontecimentos

---

**22.**  
**RE VENDAS**

A nova fase da Valley no nordeste, com a inauguração da sede própria da Pivotdrip na Bahia

---

**26.**  
**MUNDO VALLEY**

Indústria é escolhida como uma das melhores empresas para se trabalhar em Minas Gerais

---

**30.**  
**POR DENTRO DA FÁBRICA**

Clientes visitam Valley para conhecer o processo de produção dos equipamentos



---

## 37.

### No campo



---

## 38.

### RESULTADO NA LAVOURA

Produtor aumenta 50% a produção com ajuda do pivô

---

---

## 34.

### BRASIL AFORA

A história dos irmãos Beloni que dominam o cerrado mineiro há mais de 20 anos

---

---

## 50.

### MAPA DA SAFRA

As previsões para as safras de trigo, milho e soja na América Latina

---

---

## 52.

### IRRIGAÇÃO NAS AMÉRICAS

Assessoria técnica é segredo de resultado nos campos do Paraguai

## 57.

### Grandes ideias



---

## 58.

### MATÉRIA DE CAPA

Pastejo rotacionando embaixo de pivô garante lucratividade no Brasil e no Uruguai

---

---

## 66.

### ECONOMIA NO CAMPO

Em São Paulo, propriedade investe em sistema que permite controle remoto de pivôs e facilita manejo da lavoura

---

---

## 70.

### MESTRES DA IRRIGAÇÃO

Cláudio Furukawa, mestre pela Universidade Federal de viçosa, assina artigo desta edição



# nota do editor



**Andre Ribeiro**

Gerente de Marketing e  
Desenvolvimento de Rede

Prezado leitor,

A cada edição temos trazido novidades e esta não será diferente. Agora, somos responsáveis por todos os mercados da América Latina. Nossa primeira iniciativa foi ampliar a cobertura

da nossa revista a todos esses importantes mercados. A partir de agora, a Pivot Point será editada em português e espanhol e será distribuída em todos os países do México para baixo.

Para começar, fomos ao Uruguai registrar a história de sucesso de Campo Longley, uma propriedade leiteira que conseguiu aumentar e muito a sua produtividade.

Também estivemos com dois clientes Valley no Paraguai, que nos contaram o avanço que conseguiram com a instalação de pivôs. Na fazenda de Vanilto Machado, por exemplo, a produção de soja cresceu 50% com a irrigação.

Como não podia deixar de ser, trazemos a experiência dos nossos clientes brasileiros. Direto do Cerrado, a história dos irmãos que trabalham com uma grande variedade de culturas embaixo dos pivôs Valley.

Tenha uma ótima leitura!



## EDITOR

André Ribeiro

## COORDENAÇÃO

Dimas Rodrigues

## JORNALISTA RESPONSÁVEL

Faeza Rezende  
MTB: 12323/MG

## REPORTAGENS

Banco DLL  
Faeza Rezende  
Juan Samuelle  
Maria Beis

## REVISÃO

Sandra Regina

## FOTOGRAFIAS

Alysson Oliveira  
Juan Samuelle  
Leandro Brant  
Maria Beis  
Tiago Ferraz

## PROJETO GRÁFICO

Estúdio Siamo

## DIAGRAMAÇÃO

Bold Propaganda

## COLABORADORES

Cláudio Furukawa  
José Ferreira  
Valley Finance - Banco DLL

Entre em contato  
com a Revista

Pivot Point Brasil  
marketing@valmont.com.br

A Pivot Point Brasil é uma publicação da Valmont Indústria e Comércio Ltda, quadrimestral e gratuita, destinada 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 que possuem crédito específico.



# palavra do presidente



**João Batista M. Rebequi**

VICE-PRESIDENTE VALMONT AMÉRICA LATINA

“Seremos cada vez mais ativos na divulgação dos conceitos de irrigação levando a todos os mercados todas as potencialidades e possibilidades da irrigação.”

Estimados leitores,

Nós da Valmont temos o desafio não só de contribuir para a produção de alimentos, mas principalmente demonstrar as potencialidades da irrigação em regiões que ainda estão começando a utilizar pivôs. Precisamos falar de irrigação, compartilhar boas experiências, buscar formas de financiamento, enfim, trazer nossos clientes para um mundo de maior produtividade e conservação dos recursos naturais.

Agora, nosso trabalho é ainda mais desafiador. Recentemente recebemos a responsabilidade de gerir todos os mercados da América Latina, que apresentam grandes diferenças no nível de desenvolvimento do seu agronegócio.

**Nosso papel na América Latina está muito além de fornecer equipamentos.**

Seremos cada vez mais ativos na divulgação dos conceitos de irrigação, levando a todos os mercados as potencialidades e possibilidades dessa prática.

Estaremos cada vez mais próximos dos nossos clientes e potenciais clientes através de ações como: dias de campo, feiras agropecuárias, palestras técnicas, ações comerciais nas nossas revendas, dentre outras.

Reforçaremos a nossa comunicação global, sempre respeitando a características regionais. Contar as histórias dos nossos clientes, dos nossos grandes projetos, dos revendedores e do time Valley, é uma das ações que nos aproximam dos atuais e futuros clientes.

Utilizaremos nossa plataforma de treinamento via internet de forma intensiva, com vistas a elevar o nível de conhecimento dos nossos parceiros; afinal, estamos em uma área em constante desenvolvimento tecnológico onde o domínio técnico nos traz uma clara vantagem competitiva.

Disseminaremos o nosso Programa de Desenvolvimento do Revendedor, proporcionando a todos os mercados padrões de identidade, técnicos e comerciais de alto nível e nivelando a percepção de atendimento e assistência técnica por parte dos nossos clientes.

Nossos desafios são enormes, mas temos gente de alto nível, em experiências bem-sucedidas para compartilhar e acima de tudo a energia do povo latino-americano.

Ótima leitura!



**Renato Silva**

Diretor Presidente  
Valmont Brasil



**Martín Pasman**

Diretor Presidente  
Valmont Argentina



# IRRIGAÇÃO MECANIZADA

O ASPERSOR MAIS  
COPIADO DO MERCADO

## i-WOB

Celebrando 20 anos de inovação e experiência no campo, o i-Wob continua sendo o aspersor mais popular do mercado. Proporciona máxima economia de água e energia com tamanho de gotas consistente, variação do ângulo de aplicação e resistência à deriva por vento e à evaporação.

DISPONÍVEL EM QUATRO DIFERENTES MODELOS PARA  
PERSONALIZAR A TRAJETÓRIA E O TAMANHO DAS GOTAS.



i-Wob® (Branco)



i-Wob® (Preto)



i-Wob® (Azul)



i-Wob® (Cinza)

# Senninger®

AGRICULTURAL IRRIGATION | A Hunter Industries Company

Maiores informações no site [www.senninger.com](http://www.senninger.com)



---

## entrevista

# “Crescem solicitações para o uso de recursos hídricos”

PAULA MONTEIRO



ENGENHEIRA  
AMBIENTAL ESCLARECE  
DÚVIDAS SOBRE  
LICENCIAMENTO  
AMBIENTAL, FALA  
SOBRE DEMORA PARA  
OBTENÇÃO DA LICENÇA  
E DA NECESSIDADE  
DE ADOÇÃO DE  
TECNOLOGIAS DE  
IRRIGAÇÃO COM MAIOR  
EFICIÊNCIA  
NA PRODUÇÃO



A entrevistada desta edição da revista Pivot Point é a engenheira ambiental Paula Monteiro. Em pauta, um dos assuntos que mais geram dúvidas de produtores irrigantes e daqueles interessados em implantar o sistema de irrigação: o licenciamento ambiental. Conforme define o Conselho Nacional de Meio Ambiente – CONAMA, o licenciamento ambiental é um procedimento administrativo pelo qual o órgão ambiental competente estabelece as condições, restrições e medidas de controle ambiental que deverão ser obedecidas para o funcionamento do empreendimento. A especialista comentou a demora para obtenção da licença e defendeu a irrigação, aliada a práticas que não comprometam a disponibilidade e qualidade do recurso hídrico para a atual e as futuras gerações, destacando que “para o desenvolvimento da agricultura irrigada, faz-se necessária a utilização de equipamentos econômicos e tecnológicos para a melhoria da eficiência de aplicação e ganhos de produtividade da atividade à aplicação de água”. Confira:

**PivotPoint:** Hoje qual o tempo médio para a conclusão de um processo de licença para irrigação?

**Paula Monteiro:** As solicitações para o uso de recursos hídricos, de fato, têm aumentado muito nos últimos anos. E, conseqüentemente, a demora para se obter a licença também. O tempo para concluir todo o processo é de aproximadamente 3 anos.

**Quais são, atualmente, os entraves para que isso aconteça? Quais são os**

**desafios para a conclusão de um processo?**

A burocratização impede o regular andamento do processo. Por outro lado, por exemplo, há apenas seis órgãos em Minas Gerais autorizados para a concessão da licença. E, como nos últimos anos houve um aumento considerável de pedidos de licença, estes órgãos não conseguem atender com precisão tanta demanda.

**Há muitos processos parados aguardando resposta? Existe alguma forma de agilizar esse processo?**

Ainda com base em Minas Gerais, segundo dados da Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável – Semad, as solicitações para uso de recursos hídricos subiram de 13 mil em 2014 para espantosos 25 mil no fim do ano passado. A criação de uma lei para desburocratizar o processo pode ser uma solução para essa morosidade, bem como investir em mão de obra especializada para que a demanda seja suprida.

**Essa burocracia limita o crescimento da irrigação? Com isso, há resistência em implantação do sistema?**

Apesar de todos estes entraves burocráticos no quesito licença ambiental, a irrigação está em expansão. Mas é importante dizer que existem outros fatores que limitam o crescimento da irrigação e que podem causar a resistência dos produtores na implantação do sistema. Por exemplo: a falta de informação por parte dos produtores sobre o sistema, vez que o desconhecimento gera insegurança para a implantação do mesmo. Outro fator é a falta de crédito, de

## Principais dúvidas

**Quem deve fazer o licenciamento: o proprietário ou o arrendatário?**

Depende do contrato celebrado entre o proprietário e o responsável pela atividade. Nos contratos de arrendamento, onde aloca-se a terra para outra pessoa realizar atividades de exploração, mediante retorno pecuniário pelo tempo de uso da terra, transfere-se ao arrendatário o direito de uso da terra (posse), portanto cabe apenas à pessoa que irá realizar a atividade, licenciá-la. É importante salientar que o proprietário não está isento da obrigação de licenciar separadamente as demais atividades praticadas no restante da propriedade, ou seja, nas áreas que não foram arrendadas.

**Produtores que irrigam em mais de uma propriedade como proprietários ou arrendatários, parceiros ou não, podem solicitar apenas uma licença?**

Licenciamento Ambiental tem como foco principal para as atividades de irrigação o empreendedor, a atividade de irrigação e a propriedade. Sendo assim, o(s) empreendedor(es) que irriga(m) em mais de uma propriedade, não contíguas, embora usando o mesmo sistema de irrigação (ex. ponto de captação + canal), deverá solicitar Licenças de Operação independentes, para cada uma de suas lavouras.

infraestrutura e a disponibilidade de energia elétrica. A irrigação é uma tecnologia de fundamental importância para evitar frustrações de safras e manter níveis de produtividade uniformes. Além disso, contribui para



a preservação da biodiversidade e dos recursos naturais e, considerando a ocorrência de mudanças climáticas, o sistema de irrigação é um caminho para o produtor.

### **E é um caminho sem volta?**

A irrigação de culturas agrícolas é uma prática utilizada para complementar a disponibilidade da água provida naturalmente pela chuva, proporciona ao solo teor de umidade suficiente para suprir as necessidades hídricas das culturas, favorece a obtenção de aumentos de produtividade e contribui para reduzir a expansão de plantios em áreas com cobertura vegetal natural. Com a ocorrência de mudanças climáticas, sem dúvida, o sistema de irrigação contribui e muito para manter níveis de produtividade. Vejo a agricultura irrigada como um caminho sem volta no sentido de evitar situações indesejáveis durante as safras e perdas no campo. Entretanto, apesar do benefício potencial da irrigação para a produção agrícola, estratégias para promover o aumento da produção agrícola irrigada devem considerar restrições relacionadas com a disponibilidade, qualidade e conflitos de uso da água das bacias hidrográficas em que estão inseridas. É preciso se atentar de forma que seja garantida sustentabilidade para uso da água, não só para a irrigação, mas também para os demais setores usuários.

### **Como avalia o cenário de agricultura irrigada para os próximos anos?**

Por se tratar de uma técnica bem mais produtiva e menos sujeita aos riscos climáticos, a expectativa é de que nos próximos anos cresçam o número de áreas irrigadas no Brasil. Em 2014, foi implementada uma nova política de irrigação. Na mesma época,

## **Fique atento:**

O interessado deve procurar um profissional da área ambiental para ajudá-lo a requerer junto aos órgãos competentes o licenciamento ou a outorga, que deverá seguir os seguintes procedimentos:

### **Licenciamento Ambiental**

1. Realizar uma avaliação de impacto ambiental, considerando a atividade que será realizada;
2. Estabelecer em que classe se encontra o empreendimento em relação ao licenciamento ambiental, com base nos dados da Ficha de Caracterização do empreendimento (FCE);
3. Identificar e encaminhar a FCE, juntamente com os estudos ambientais realizados e a documentação exigida, ao órgão competente, atentando-se ao âmbito em que se encontra a propriedade, direcionando para o órgão responsável (IBAMA, ÓRGÃOS AMBIENTAIS ESTADUAIS E MUNICIPAIS);

4. Análise feita pelo órgão competente e deferimento/indeferimento do pedido de licença ambiental.

### **Outorga:**

1. Registrar-se no Cadastro Nacional de Usuários de Recursos Hídricos – CNARH;
2. Imprimir a Declaração de Uso gerada pelo sistema;
3. Preencher os formulários de solicitação de outorga e enviá-los, preferencialmente via protocolo, disponível no site da ANA;
4. Aguardar deferimento/indeferimento do procedimento.

*OBS.: Para o uso de irrigação, o usuário deverá, antes de se registrar no CNARH, preencher as planilhas auxiliares (irrigação-mineração-saneamento), que são facilitadoras e pré-requisitos para as entradas de dados no CNARH.*

uma pesquisa constatou que apenas 20% das áreas agricultadas eram irrigadas, o equivalente a 5,5 milhões de hectares, e calculou que o potencial do país chega a 30 milhões de hectares. Também foi divulgada previsão feita por Guilherme Orais, então Ministro da Integração Nacional, de que o número de áreas irrigadas dobraria em aproximadamente seis anos.

### **Como aliar o desenvolvimento da agricultura irrigada com uma melhor gestão dos recursos hídricos?**

Em minha opinião, a outorga e a cobrança pelo uso da água tornam-se um instrumento cada vez mais eficaz para a racionalização e conservação da água, além de incentivar a adoção de tecnologias de irrigação com maior

eficiência na produção. É necessário restituir, fiscalizar e preservar os recursos naturais nas áreas de produção de alimentos, nas áreas florestais, industriais e bacias vizinhas. Também implementar normas para incentivos sociais e econômicos aos agricultores, com o intuito de diminuir a degradação e aderir a práticas de gestão sustentável dos recursos hídricos. Para o desenvolvimento da agricultura irrigada é necessário utilizar de equipamentos econômicos e tecnológicos para reduzir o uso da água, para a melhoria da eficiência de aplicação e ganhos de produtividade da atividade à aplicação de água, assim, sem comprometer a disponibilidade e qualidade do recurso hídrico para essa e as futuras gerações. **P**

## Safrinha supera expectativa de produtores

A produção de milho de segunda safra 2016/17, deverá totalizar 63,34 milhões de toneladas, no centro-sul do Brasil. A estimativa foi feita pela AgRural e, se confirmada, representará alta de 60 mil toneladas em relação ao que a consultoria projetou no início de julho.

Os números previstos são recordes para a safrinha: área ocupada de 10,23 milhões de hectares, com produtividade de 103,1 sacas por hectare. Segundo o relatório, houve crescimento nos estados de Mato Grosso e Goiás, e reduções no Paraná e em Minas Gerais.



---

## Congresso Nacional de Irrigação e Drenagem será realizado em outubro

A próxima edição do Congresso Nacional de Irrigação e Drenagem (CONIRD) já tem data marcada: de 02 a 06 de outubro de 2017. Este ano, o evento será realizado juntamente com o IV INOVAGRI International Meeting em Fortaleza, Ceará.

O objetivo do CONIRD é proporcionar discussões sobre novas tecnologias e avanços relacionados ao uso eficiente da água e demais recursos naturais, apresentando soluções para gestão compartilhadas dos recursos hídricos.

---

## Plano Safra: recursos de R\$190,25 milhões liberados

Já estão disponíveis desde julho os recursos de financiamento do Plano Agrícola e Pecuário 2017/2018, segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). O volume total é da ordem de R\$ 190,25 bilhões.

O volume de crédito para custeio e comercialização é de R\$ 150,25 bilhões, sendo R\$ 116,25 bilhões com juros controlados (taxas fixadas pelo governo) e R\$ 34 bilhões com juros livres (livre negociação entre a instituição financeira e o produtor). O montante para investimento saltou de R\$ 34,05 bilhões para R\$ 38,15 bilhões, com aumento de 12%. Apoio à comercialização terá 1,4 bilhão.

Este ano, as taxas de juros do plano foram reduzidas em um ponto percentual ao ano para as linhas de custeio e de investimento e em dois pontos percentuais ao ano para os programas voltados à armazenagem e à inovação tecnológica na agricultura.



# Pesquisa mapeia área irrigada de cana-de-açúcar

Estudo inédito mostra percentual com irrigação por região

**A** Agência Nacional das Águas (ANA) divulgou a conclusão do levantamento inédito intitulado "Cana-de-Açúcar Irrigada na Região Centro-Sul do Brasil". Segundo o estudo, na safra 2015/2016 cerca de 1,72 milhão de hectares de cana foram irrigados, sendo: 45% em São Paulo, 22,3% em Goiás e 19,9% em Minas Gerais.

O mapeamento foi apresentado em primeira mão em reunião do Grupo de Irrigação e Fertirrigação de Cana-de-Açúcar (GIFC), realizado em Ribeirão Preto, e pode ser acessado na íntegra no site da Agência Nacional das Águas (ANA): [www.ana.gov.br/](http://www.ana.gov.br/)



## Gota a Gota

As novidades do setor em 4 notas

1

**RAIO-X MINAS** - Foi realizado em Patos de Minas (MG), o 1º Circuito Grãos de Minas, pela Embrapa Milho e Sorgo em parceria com o Sindicato dos Produtores Rurais e a Unipam. O objetivo foi fazer um diagnóstico da situação e do desempenho produtivo das lavouras. Ao todo, os pesquisadores passaram por 93 propriedades e percorreram cerca de 4.300 km.

2

**GOIÁS IRRIGADO** - O Sistema Estadual de Geoinformação do Estado de Goiás - Sieg divulgou um mapeamento de pivôs centrais realizado pela Secretaria da Fazenda (Sefaz). O estudo destaca que foram instalados 3.284 equipamentos em Goiás e 218 no Distrito Federal, com áreas irrigadas de 237.365,60 hectares e de 13.519,83 hectares, respectivamente.

3

**PLANO SAFRA** - Na região Sudeste, principal produtora de café arábica do país, o volume de grãos de café miúdos está acima do esperado. Reflexo do cenário de bialidade negativa da cultura. A colheita em regiões produtoras de arábica de Minas Gerais e da Alta Mogiana mostrou um menor percentual de peneiras altas, o que significa que a produtividade final da safra pode ser afetada.

4

**NORDESTE PRODUTIVO** - A produção de grãos no estado do Ceará deve atingir 446 mil toneladas este ano. Segundo os dados divulgados pelo IBGE, o crescimento em comparação com 2016 será de 138%. O milho e o feijão são os principais produtos plantados no estado.



## 1º Fórum Mundial dos Produtores de Café é realizado na Colômbia

Evento aconteceu em julho e reuniu representantes de vários países

**A**conteceu em julho, na Colômbia, o 1º Fórum Mundial dos Produtores de Café, em Medellín (Colômbia). Durante o evento, foram discutidos assuntos de interesse do setor cafeeiro, sob a perspectiva dos produtores. A agenda do fórum contou com três painéis: “Sustentabilidade Econômica do Produtor de Café”, “Desenvolvimento Rural e Indicadores Socioeconômicos no mundo do café” e “Adaptação a Alterações Climáticas na Produção de Café”.

Responsável por cerca de 37% de toda a produção mundial de café, o Brasil é o maior produtor (55 milhões de sacas), e exportador do grão e o terceiro maior consumidor mundial do produto. Em seguida, estão: Vietnã (25 milhões de sacas), Colômbia (14), Indonésia (10), Etiópia (6.6), Honduras (5.9) e Índia (5.3).



### O CAFÉ NA AMÉRICA LATINA EM NÚMEROS

O Brasil é o

# 3º

maior país  
consumidor de café,  
e responsável por

# 37%

de toda produção  
mundial, o que  
equivale a

# 55 mi.

de sacas.



A Colômbia ocupa o  
terceiro lugar com

# 14 mi.

de sacas.

Honduras está no  
*ranking* ocupando  
a sexta colocação com

# 5,9 mi.

de sacas.

- Segundo lugar: Vietnã (25 mi)  
- Quarto lugar: Indonésia (10 mi)  
- Quinto lugar: Etiópia (6.6 mi)



# Argentina: maior exportador de trigo para o Brasil

Os brasileiros importaram, no primeiro semestre deste ano, 3,086 milhões de toneladas de trigo, volume que representa um crescimento de 11,9% em relação ao mesmo período do ano passado.



A Argentina retomou a hegemonia como principal país fornecedor de trigo para o mercado brasileiro, respondendo por 82% do cereal importado pelo Brasil no primeiro semestre deste ano. Já a entrada de trigo paraguaio recuou 39,6% e a do uruguaio sofreu um tombo de 88,8%.



XI Conferência  
Ministerial da  
Organização  
Mundial do  
Comércio  
acontece em  
dezembro.

## Países defendem redução de subsídio agrícola

Os países Brasil, Colômbia, Peru e Uruguai, aliados à União Europeia (UE), irão defender a redução dos subsídios agrícolas que distorcem o comércio internacional, na XI Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC).

A informação foi divulgada pelo Ministério da Agricultura brasileiro. O bloco de países pretende sugerir um limite máximo para os subsídios, o que ajudaria as nações em desenvolvimento. A Conferência está marcada para dezembro, em Buenos Aires, na Argentina.

## Giro Latino novidades do setor em 5 notas

1

**BOLÍVIA IRRIGADA** - O presidente Evo Morales inaugurou uma represa para sustentar sistema de irrigação na cidade de Padcaya, no estado de Tarija. A obra beneficiará mais de 500 famílias, possibilitando a irrigação de 650 hectares. Com o programa 'Mi Agua' y 'Mi Riego' (Minha Água e Minha Irrigação), o governo já financiou 17 projetos para garantir água potável e a produção agrícola na região.

2

**CRESCIMENTO MÉXICO** - A Secretaria de Agricultura do México anunciou que nos últimos quatro anos, foram tecnificados 441 mil 182.84 hectares agrícolas. Ao todo, mais de 34 mil produtores foram beneficiados. Segundo os dados oficiais, 39% do apoio destinado pelo governo foram para irrigação por aspersão, com pivôs centrais e outros.

3

**POTENCIAL PERU** - De acordo com a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), o Peru conta com 6,4 milhões de hectares potenciais para irrigação. Atualmente, 2,6 milhões têm algum tipo de equipamento já instalado.

4

**PLANTAÇÃO SOJA** - No Uruguai, a expectativa é de que a próxima safra de soja tenha um resultado e um rendimento semelhante ao da safra anterior, com uma área plantada próxima a 1.150.000 hectares e uma colheita acima das 3 milhões de toneladas.

5

**ENCONTRO AGRÍCOLA** - Entre os dias 31 de julho e 3 de agosto, executivos e pesquisadores se reuniram para discutir problemas e futuras soluções da agricultura na América Latina. Durante a 12ª edição do CMT Latam (Crop Management Team), foram avaliados os cenários agrícolas do Brasil, Argentina, Paraguai, Bolívia, Cuba, Chile, Colômbia, México e outros países.



NELSON IRRIGATION CORPORATION



# DO CENTRO DO PIVÔ AO CANHÃO FINAL

ASPERSORES SÉRIE 3030  
SISTEMAS DE BOCAIS  
3NV MULTIFUNÇÕES



ROTATOR®



SOLUÇÕES UP TOP



ACCELERATOR



SPINNER



ORBITOR



SPRAYHEAD

ORIGINAL CANHÃO BIG GUN E VÁLVULA 800P

VÁLVULAS DE CONTROLE PARA O CENTRO DO PIVÔ

R55/R55i

FINAL DE SISTEMA

NELSON IRRIGAÇÃO BRASIL

TECNOLOGIA ROTATOR®

R2000WF

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

SÉRIE 1000

VÁLVULAS DE CONTROLE



CULTURAS EM LINHAS VIVERIOS, POMARES E VINHEDOS



CONTROLE DE SETOR PARA ASPERSORES OU IRRIGAÇÃO POR GOTEJAMENTO



VÁLVULA DE CONTROLE BIG GUN



# Pivô Central

**18.**

As notícias que movimentaram as equipes da Valley e da Irriger nos últimos meses

**26.**

Valmont é reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar



# aconteceu

## “Meu 1º Pivô” chega a seis regiões do Rio Grande do Sul

Evento leva informação com palestras técnicas a produtores interessados em irrigação

**U**ma sequência de seis dias de campo “Meu 1º Pivô” marcou o mês de junho no Rio Grande do Sul. A caravana da Valley começou por Dom Pedrito, em parceria com a revenda Irrigasul. Nossa equipe levou informação sobre implantação de pivôs para os municípios de Alegrete (em parceria com a Vetagro), São Luiz Gonzaga (em parceria com a Irridrop), Cruz Alta (em parceria com a revenda Doeler), Palmeiras das Missões (em parceria com a revenda oficial PivotAgro) e Erechim (revenda Lavoro).

**Minas Gerais.** A equipe Valley também levou o evento “Meu 1º Pivô” para Araçuai. Em parceria com a revenda Brasmáquinas, o Dia de Campo foi realizado na Fazenda São Gonçalves, de propriedade de Flávio Botelho Leal. Neste evento, participaram 107 produtores rurais.



## Valley promove série de palestras no Uruguai



As empresas Valley e Machinery Corporation - COMASA (representante oficial da marca dos pivôs no Uruguai) organizaram uma série de palestras em quatro pontos país para produtores

interessados em tecnologia de irrigação e para aqueles que já são clientes e têm intenção de expandir a área irrigada. A programação foi realizada entre os dias 1º e 4 de agosto, com a primeira etapa realizada na cidade de Dolores, sob a coordenação do Gestor de Irrigação no Uruguai, e contou com a participação do gerente de marketing Valley para a América Latina, André Ribeiro.

A jornada passou por diferentes regiões para divulgar o conceito de que um sistema de irrigação envolve um investimento de longo prazo e outros pontos relacionados ao tema, como benefícios fiscais e resultados.



## Valley Service Meeting reúne técnicos na matriz em Uberaba (MG)

No final do mês de junho, foi realizado o 1º Valley Service Meeting, que reuniu 60 técnicos de todas as revendas brasileiras, na sede da empresa em Uberaba (MG). Também participaram do treinamento profissionais do Peru e da Argentina.



Durante o encontro, a equipe passou por treinamento sobre produtos e serviços do portfólio da Valley, novas tecnologias e a importância da assistência técnica pós-venda.



## Irriger participa de Feira Internacional de irrigação



A Irriger participou no início de agosto da Feira Internacional de Irrigação Brasil 2017, realizada no estado de São Paulo. O evento apresentou novidades tecnológicas e tendências de mercado.

“A feira foi marcada por um público bem técnico, inclusive com grandes nomes da pesquisa no Brasil, estudantes e produtores rurais, que vieram atrás de informações sobre instalação de projetos”, comenta o engenheiro agrônomo que integra a equipe da Irriger, Carlos Augusto.

Dedicada exclusivamente a irrigação, a exposição contou não só com estandes de uma série de empresas especializadas, como também promoveu palestras e minicursos para os participantes.



Técnico da Irriger atende cliente no estande da Feira Internacional



“O principal benefício para o pecuarista de corte é que ele vai produzir um capim de alta qualidade o ano todo, independentemente de qual época do ano vai ter seca”

## Evento discute benefícios da irrigação para a pecuária de corte

Cerca de 100 pessoas participaram da segunda edição do evento “Meu Primeiro Pivô” em Mato Grosso do Sul, desta vez, realizado no município de Anaurilândia. O encontro, organizado pela Copasul e pela Valley, aconteceu na Fazenda Quiterói, dos cooperados e clientes Eduardo Ricardo e Lígia Franciscon Ricardo.



A programação contou com cinco palestras técnicas sobre linhas de crédito, projetos de irrigação, outorga de uso da água e licenciamento ambiental. Além disso, o engenheiro agrônomo Fábio Antônio Cagnin Filho, da Cooperideal, falou sobre manejo e resultados da utilização da irrigação em pastagens, uma vez que a pecuária é um dos pontos fortes da região.

“O principal benefício para o pecuarista de gado de corte é que ele vai produzir um capim de alta qualidade o ano todo, independente de qual época do ano vai ter seca, ou seja, dá muita proteção ao pecuarista. Mas o produtor tem que querer e estar preparado para intensificar, principalmente com controle, administração, bom planejamento e é muito importante a assistência ou consultoria técnica capacitada para isso”, explicou Fábio.

# Valley marca presença nas principais feiras da América Latina

Empresa expõe tecnologias e oferece assessoria técnica em diferentes regiões

Com o objetivo de se aproximar, cada vez mais, do produtor rural, a equipe Valley participa das principais feiras agropecuárias da América Latina. Nas exposições, são montados estandes com ilhas tecnológicas com o que há de mais moderno no mercado. Além disso, o visitante conta com técnicos capacitados à disposição, para esclarecimento de dúvidas. Confira nossas últimas participações:



Agrishow, a maior feira de tecnologia agrícola da América Latina. No estande da Valley, foi apresentado o grande lançamento do ano da empresa: o ICON, o primeiro painel inteligente para pivôs do mercado



AgroBrasília, feira na capital brasileira que completou 10 anos em 2017, com a participação de 422 expositores. Ao todo, foram movimentados pela exposição R\$600 milhões



Em julho, aconteceu a mais importante feira agropecuária da Colômbia: a AgroExpo. A Valley foi uma das 22 fabricantes brasileiras de máquinas a participar do evento. Juntas as empresas do Brasil fecharam US\$ 21,632 milhões em negócios



A gigantesca Bahia Farm Show, no Nordeste brasileiro, gerou um volume de negócios de R\$ 1,531 bilhão na edição deste ano. No estande da Valley, nossa equipe recebeu visitantes de todo o país e também clientes de outros países como o Paraguai





**Tubos e conexões de PRFV de 400 a 1.600 mm  
para seu empreendimento em irrigação e fertirrigação.**



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

528Rodovia BR 116, 02 - Km 132 - Ciman  
Mandirituba - PR - Brasil - Caixa Postal 01 3092 - CEP 83800-000

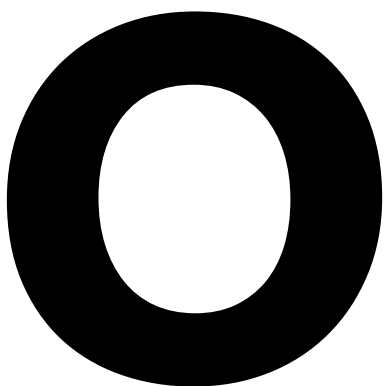
Contato - Adilson dos Santos  
adilson.santos@petrofisa.com.br - (19) 98116.0747 - (19) 3597.5200

# Uma nova casa Valley para o produtor do nordeste

EMPRESA INAUGURA REVENDA  
EM LUIZ EDUARDO MAGALHÃES,  
IMPORTANTE E ESTRATÉGICA  
REGIÃO AGRÍCOLA DA BAHIA







s detalhes do prédio foram rigorosamente planejados para receber os clientes Valley. A nova casa da empresa na Bahia tem 1.200 m<sup>2</sup> e fica às margens da movimentada e importante rodovia BR020, em uma das mais promissoras fronteiras agrícolas do país: o município de Luiz Eduardo Magalhães. A grandeza da estrutura reflete os planos audaciosos da empresa para a região, para os próximos 15 anos.

“Nós queremos que essa revenda seja a porta de entrada para uma nova era da Agricultura Nordestina. Que a proximidade com a nossa equipe possibilite que os produtores da região saibam o quão longe podem chegar e o quanto podem aumentar em termos de produtividade e lucratividade”, comemorou Renato Silva, diretor-presidente da Valmont Brasil, durante a inauguração da sede.

A sede própria, inaugurada no início do mês de agosto, representa um trabalho de mais de 3 anos de presença da Pivodrip na Bahia. “Chegamos em 2014 no Oeste da Bahia, com muita vontade de trabalhar, e

“Nós queremos que essa nova revenda seja a porta de entrada para uma nova era da Agricultura Nordestina.”

encontramos uma comunidade agrícola que nos surpreendeu positivamente. E desde que chegamos aqui, trabalhamos incessantemente para formar uma empresa com a estrutura que nossos clientes merecem”, comenta o revendedor Sérgio Zaggo.

Neste período, o representante da Valley conseguiu levar irrigação para 30 mil hectares da região, considerado um dos mercados mais rigorosos do país. “Montamos uma equipe forte e competente para atender toda a demanda”, destaca. Atualmente, são 35 profissionais trabalhando na revenda.




Renato Silva e Sérgio Zaggo, durante inauguração





Parte da equipe da Pivodrip que atua em Luiz Eduardo Magalhães

Além da nova sede, a revenda conta com outras duas áreas, totalizando cerca de 3.500 m<sup>2</sup>, capazes de expor e armazenar todas as tecnologias oferecidas pela Valley.

O sucesso na Bahia é reflexo da experiência da PivoDrip no Alto Paranaíba, no estado de Minas Gerais, onde a empresa já atua há mais de 20 anos. “Digo que é coisa do destino. Em 1995, quando defini assumir a revenda em Minas, tinha a opção de também ter vindo para a Bahia. Anos mais tarde, me ofereceram a mesma região. E eu topei. Agora, com a ajuda do meu filho que, na época, era uma criança”, lembra. 

## A importância do oeste baiano

A Valley já atua no Oeste da Bahia desde a década de 80. Luiz Eduardo Magalhães representa uma região estratégica, próxima à divisa de quatro estados - Piauí, Maranhão, Tocantins e Goiás - e ao Porto de Salvador, por onde é despachada grande parte da produção agrícola. “Além disso, é uma das mais promissoras regiões do país em termos de crescimento da irrigação, já que fica sobre o Aquífero Urucua, uma reserva muito grande de água subterrânea que permite que qualquer

fazenda da região seja irrigada”, explica Sérgio Zaggio. O revendedor estima que atualmente 150 mil hectares sejam irrigados.

Na região, a altitude é de 900m, onde são exploradas culturas extensivas, na maioria soja, algodão, feijão e milho, apesar de contar com solo e clima favoráveis para outros tipos de lavoura. “Por isso, a tendência é de que, cada vez mais os agricultores invistam em culturas de maior valor comercial, como a cebola”, informa.

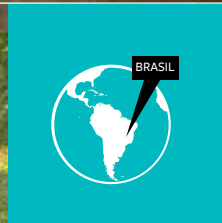




# VALMONT É UM EMPRESAS PAR EM MINA

Pelo reconhecido ranking Great Place to Work, indústria foi ranqueada entre





# A DAS MELHORES A SE TRABALHAR AS GERAIS

as que oferecem as maiores vantagens para a equipe de colaboradores



**U**ma política forte de reconhecimento e valorização profissional, adotada pela Valmont desde 2013, levou a indústria de pivôs para a lista das melhores empresas para se trabalhar no estado de Minas Gerais. O levantamento é de uma das mais respeitadas pesquisas de mercado: a Great Place to Work.

A empresa adotou o sistema de pesquisa de clima há quatro anos, que funcionou como balizador para a realização das atividades dentro da empresa. “O que fizemos foi pegar anualmente os principais pontos apontados pela pesquisa e corrigi-los. Encaramos todas as questões, inclusive as mais delicadas que envolviam salários e reconhecimentos. Agora, com esse resultado, temos orgulho de mostrar para o mercado que aqui em Uberaba, Minas Gerais, existe uma grande empresa onde se trabalhar”, comenta João Rebequi, atual vice-presidente da Valmont, responsável pela América Latina e que, durante os últimos anos, esteve à frente da unidade brasileira.

O trabalho de planejamento e execução de ações para solução dos problemas levantados pelos colaboradores, foi feito pela coordenadora de Recursos Humanos, Bruna Abdanur, contratada pela empresa logo após a realização da primeira pesquisa. Até então, a indústria não contava com um departamento de gestão de pessoas. “Tudo que fizemos foi com base no que escutamos de nossos colaboradores. Fomos em busca de saber o que deixava cada um deles feliz e motivado, e, principalmente, mostrar a cada um deles sua verdadeira importância e o sentido do seu trabalho. E, em alguns casos, as mudanças

“Fomos em busca de saber o que deixava cada colaborador feliz e motivado, e, principalmente, mostrar a cada um deles sua verdadeira importância e o sentido do seu trabalho.”



A Great Place to Work® é uma empresa de consultoria empresarial fundada em 1991 e que promove no Brasil, desde 1997, o prêmio para as melhores empresas regionais e nacionais. O ranking é fruto de pesquisa global de avaliação do índice de confiança e engajamento dos funcionários com o ambiente de trabalho. Pelo levantamento, também são analisadas as melhores práticas de gestão de pessoal. Em 2017, a Valmont conquistou a 18ª posição entre as empresas de Minas Gerais.






necessárias eram muito pequenas e de simples solução”, destaca.

Com a implantação das estratégias, o nível de satisfação do pessoal na empresa cresceu mais de 30% nos últimos quatro anos. Renato Silva, que assumiu a direção da unidade brasileira no início deste ano, acredita que o resultado da pesquisa servirá como estímulo para um investimento ainda maior na equipe, que também se envolverá ainda mais em todo o processo. “Faz parte dos nossos valores a melhoria contínua. É um momento de muito orgulho, mas a gente pensa ainda muito maior. Queremos continuar crescendo, com um grau de

satisfação de nossos colaboradores ainda maior”, garante, comemorando outro importante prêmio validado pela Valmont Corporativa - Prêmio Destaque “Unidade Valmont Irrigação - Mais Segura do ramo de irrigação 2016”.

Vale destacar que, atualmente, a indústria conta com cerca de 220 colaboradores. O anúncio do resultado da pesquisa foi feito pela equipe diretiva da Valmont para todos os funcionários. Na oportunidade, a empresa também lançou nova campanha de marketing que reforça a preocupação da indústria com a equipe. 

Renato Silva  
comunica novidade  
aos colaboradores



FOTO: ALYSSON OLIVEIRA





# De portões abertos para você!

Durante o ano todo, a fábrica dos pivôs Valley recebe clientes da América Latina, interessados em conhecer sua grande estrutura e sua equipe capacitada, montadas para oferecer a melhor tecnologia ao mercado

**C**onhecer de perto a fabricação de um equipamento que muda os resultados nas fazendas e entender como funciona a organização de uma indústria que conta com mais de 200 colaboradores. Para permitir que seus clientes tenham acesso a essas informações, a fábrica dos pivôs Valley no Brasil, situada em Uberaba, Minas Gerais, recebe visitas de comitivas de toda a América Latina durante todo o ano.



Nos últimos meses, um dos grupos que passou pela empresa era composto por seis produtores do Paraguai. Um deles, Arnold Vazquez, pretende, até o início de 2018, implantar pivôs centrais em uma área de 120 hectares. “É um investimento que garante mais produtividade no campo”, destacou, informando que a oportunidade de conhecer a indústria contribui para o interesse na tecnologia.

Outro participante da comitiva paraguaia foi o engenheiro agrônomo Luiz Reis, consultor da empresa Ceries Agrícola, que trabalha com plantação de milho, soja e trigo em diferentes propriedades. A intenção do grupo é, nos próximos seis anos, irrigar até 1/3 da área plantada. “Em algumas regiões do país, perde-se até 40% do potencial produtivo em função da deficiência hídrica”, justifica.

“Conhecer a fábrica e a realidade dos produtores brasileiros é muito importante para que os paraguaios entendam a real necessidade de um bom planejamento e de um projeto técnico eficiente para o sucesso do sistema”, afirma Ronaldo Drumond, gerente do departamento de Irrigação da Ciabay, revenda Valley no Paraguai.

Outro grupo que passou pela fábrica em julho foi o comandado pelo engenheiro agrônomo Claudio Furokawa, da revenda Copasul, do Mato Grosso do Sul. Ao todo, 29 pessoas integraram a comitiva, sendo 19 produtores rurais. “Quisemos mostrar uma realidade diferente da que eles estão acostumados. Ainda há muito dúvida quanto a cultura irrigada”, comenta, destacando que,



Produtores paraguaios conhecem fábrica da Valley, acompanhados do gerente Vinícius Melo

“Sem dúvida, a visita a fábrica nos dá mais confiança para fazer o investimento, que acredito irá aumentar a nossa segurança no campo”

## PARAGUAI: UM GRANDE POTENCIAL PARA AGRICULTURA IRRIGADA!

O Paraguai é um país totalmente agrícola, sendo que mais de 20% do seu PIB vêm da Agricultura. São cerca de cinco milhões de hectares destinados para esse fim, mas, atualmente, apenas 21 mil são irrigados, demonstrando o grande potencial de crescimento. “A expectativa é atingir mais de um milhão de hectares irrigados

nos próximos cinco anos”, informa Ronaldo Drumond, gerente do departamento de Irrigação da Ciabay, revenda Valley no Paraguai.

De olho nesse mercado potencial, a Valley tem expandido a sua atuação naquele país e pretende reforçar os atendimentos a partir do segundo semestre de 2017.





## COMO FUNCIONAM AS VISITAS ÀS FÁBRICAS?

Para agendar uma visita, o produtor deve entrar em contato através do e-mail: [marketing@valmont.com.br](mailto:marketing@valmont.com.br). Na unidade, o cliente será recebido por uma equipe especializada, que acompanha todo o roteiro dentro da unidade. Durante o período da visita, o grupo pode conhecer mais sobre o processo de irrigação, as tecnologias utilizadas no processo de fabricação do pivô e da modernidade entregue ao consumidor final.

Grupo de 29 pessoas, entre técnicos e produtores, do Mato Grosso do Sul em visita à fábrica

além da fábrica, o roteiro em Minas Gerais passou por três fazendas. “Puderam ver as dificuldades que os mineiros enfrentam para a implantação do sistema e os benefícios que colhem. Voltaram com muito mais gás para tocar o projeto de irrigação”, afirma.

Entre os produtores, 12 estão com projetos de licenciamento em andamento para implantação de pivôs. É o caso de Rafael Costa Biazi. Ele conta que toca o negócio da família. Já são 3 gerações e mais de 30 anos dedicados à agricultura. “Sem dúvida, a visita à fábrica nos dá mais confiança para fazer o investimento, que acredito

irá aumentar a nossa segurança no campo”, completa.

Uma segurança que Cristiano Petryskoski, que também integrou a comitiva do Mato Grosso do Sul, já conquistou. No município de Itaquiraí, ele cultiva a primeira safra de feijão embaixo de pivô. “Estamos há quase 60 dias sem chuva. A área do sequeiro se perdeu toda. O pivô salvou meu ano”, comemora, agradecendo também a oportunidade da visita: “Foi muito bom poder conhecer de perto a fábrica, ser bem recebido e entender um pouco sobre a organização que norteia a empresa”.

Seu campo em suas mãos



integração  
com a  
plataforma  
IRRIGER

Com a tecnologia iMetos®

*Monitoramento Climático e Previsão do Tempo de Alta Resolução*

**METOS**<sup>®</sup>  
BRASIL



ESTAÇÕES METEOROLÓGICAS INTELIGENTES

[www.pesslinstruments.com](http://www.pesslinstruments.com) | [brasil@metos.at](mailto:brasil@metos.at)

TRANSFORMANDO INFORMAÇÕES EM LUCRO





# No campo

**38.**

No Paraguai, agricultor conquista 50% a mais de produção com uso do pivô

**44.**

Muita diversidade conquistada no Cerrado brasileiro

**52.**

Assessoria técnica é segredo de resultado nos campos do Paraguai













# 50% DE P



---

Vanildo Machado  
mostra a beleza  
da lavoura

# A MAIS RODUÇÃO!

Rendimento  
em lavoura  
de soja no  
Paraguai salta  
de 2 mil kg/ha  
para 3 mil kg/ha

# É

no estado de San Pedro, no Paraguai, que encontramos o distrito de Lima. Uma região agrícola, cujo forte é a pecuária. A população, de cerca de três mil habitantes, é descendente dos tradicionais franciscanos do século XVIII. Nossa parada fica a poucos quilômetros dali: a fazenda de Vanilto Machado Mariani e de Edison Hideo Miyazaki.

Durante anos, Vanilto se dedicou às diferentes atividades agrícolas e pecuárias. Com sua experiência e conhecimento da área, em 2015 começou a trabalhar em parceria com Edison na propriedade Miyazaki.

Em uma área total de 1180 hectares, que durante anos foi utilizada apenas para a pecuária, os sócios começaram a preparar o solo e plantar soja e milho. Cientes do impacto negativo da falta de chuva nas áreas da produção agrícola, desde o início consideravam a implantação de sistemas de irrigação para melhorar os resultados do trabalho no campo. "A área complicada e seca é muito agressiva e não queríamos enfrentar essa dificuldade", afirma.



Vanilto Machado comemora os resultados embaixo do pivô

“ O resultado foi perfeito. Eu não esperava que funcionaria tão bem. E a irregularidade do terreno não causou nenhuma dificuldade”



Determinados a investir e a aplicar a tecnologia para garantir retornos superiores, seguiram o próximo passo: encontrar uma empresa de equipamentos de irrigação de confiança. "Nós visitamos diferentes fornecedores e muitos produtores, onde vimos muitas marcas. Mas achamos que nenhuma estava funcionando bem. Então, percebemos que eles não foram bem assessorados, estavam trabalhando com muitas dificuldades", lembra o produtor, salientando que, além de um equipamento em boas condições, é preciso ter assessoria e apoio técnico para utilização da ferramenta de irrigação. "Vimos produtores regar ao meio-dia, com um volume mínimo de água, e queimar toda a produção... não tinham ideia do que estavam fazendo", comenta.

Como qualquer grande investimento, que gera algumas dúvidas no início, na fazenda dos Machado-Miyazaki a maior

preocupação era quanto à irregularidade do terreno. "Nosso campo tem muitos níveis diferentes e duvidávamos que os equipamentos pudessem funcionar bem", explica Vanilto.

Em 2016, iniciaram-se as obras para a construção de um reservatório de 7 hectares, para instalação de fiações e bombas potentes. Em seguida, começaram a instalação de quatro pivôs com cinco posições, cobrindo uma área de 260 ha.

"Trabalhamos com a Ciabay-Valley e com assessoria em agricultura de precisão. Com isso, em pouco mais de um ano, mudamos muito o rendimento da lavoura. Em uma única colheita, com trabalho em conjunto de irrigação e técnicas para agricultura de precisão, descobrimos o caminho para uma maior produtividade das culturas", define o agricultor.

Vanilto Machado recebe consultoria de Ronaldo, da Ciabay revendedora Valley no Paraguai





## Se não há produção, não há lucro

De olho nas próximas safras, a propriedade pretende diversificar ainda mais suas culturas e aumentar a área irrigada com pivô. Para que o investimento seja feito, o produtor conta que uma das preocupações é quanto a situação das estradas rurais, que deixam os custos de transporte de grãos instáveis. Além disso, ele cobra a continuidade do fornecimento de electricidade.

Apesar das circunstâncias políticas e das instabilidades dos mercados, Vanilto aconselha todos os agricultores a investirem na irrigação: "A diferença antes e depois da irrigação é muito grande. Às vezes, eles podem perder todo o trabalho do ano, um trabalho que poderiam salvar com a irrigação. É melhor produzir bem. Mesmo se a política seja boa e os preços internacionais sejam bons, se não há produção, não há ganho".

### "Nós não esperávamos que funcionaria tão bem"

Recentemente, a propriedade colheu a primeira safra de soja irrigada. Vanilto diz que o rendimento médio da soja, que era de 2.000 kg / ha, saltou para pouco mais de 3000 kg / ha, com a ajuda de irrigação. "O resultado foi perfeito. Eu não esperava que funcionaria tão bem. E a irregularidade do terreno não causou nenhuma dificuldade", destaca, completando: "Foi um investimento que valeu a pena. A irrigação é essencial para nós".

Através da agricultura irrigada, Vanilto Machado pode diversificar as culturas, incorporando feijão, aveia e milho, cultura que atualmente ocupa 500 ha. Além disso, em

A intenção de Vanilto é, em breve, utilizar o pivô também na área de pecuária

"Mesmo se a política seja boa, os preços internacionais sejam bons, se não há produção, não há ganho"

paralelo, trabalha com arroz e com criação de gado em confinamento. "Atualmente, a pecuária é uma atividade separada da irrigação. Mas já pensamos também incorporar a tecnologia para desenvolver pastagens irrigadas para produção de feno no futuro", detalha.

Vanilto destaca o excelente projeto de prestação de serviço, assessoria e acompanhamento realizado pela Ciabay. "Vimos que outros produtores, com outras marcas, não têm a assistência que temos com Valley", garante, ressaltando que outro benefício é o baixo custo para manutenção dos equipamentos. "Já se passou mais de um ano desde a instalação, usamos o pivô constantemente e não tivemos de fazer qualquer tipo de reparo. Eu não imaginava que fosse assim", completa. **P**



# NEXANS E VALLEY: PARCERIA E CONFIANÇA DE LONGA DATA

Por décadas, a Nexans tem sido o fornecedor oficial da Valley em cabos para aplicação de ponta a ponta nos pivôs de irrigação. É um orgulho, por meio de parcerias sólidas como essa, participar do desenvolvimento do agronegócio no Brasil.



**NEXANS, ESPECIALISTA GLOBAL EM CABOS E SISTEMAS DE CABEAMENTO**  
[www.nexans.com.br](http://www.nexans.com.br) | [facebook.com/NexansBrasil](https://facebook.com/NexansBrasil) | [nexans.brazil@nexans.com](mailto:nexans.brazil@nexans.com)

**Nexans**  
BRINGS ENERGY TO LIFE





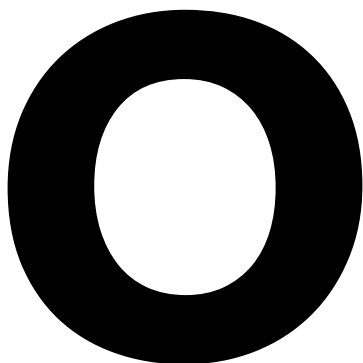
# O CERRADO MINEIRO DOMINADO PELOS IRMÃOS PAULISTAS





Há 21 anos, na terra do café, a história dos Beloni é escrita com muita diversidade e produtividade o ano inteiro





Os irmãos Fernando e Carmelo representam a terceira geração da família Beloni trabalhando com o campo. E a primeira a escrever a história em Minas Gerais. Eles se mudaram de Vargem Grande (SP) para Patrocínio (MG) em busca de melhores condições para a agricultura e, há 21 anos, fazem da terra do café uma região fértil para várias culturas.

“Fomos atraídos para o Cerrado Mineiro por ele aliar características como boas temperaturas, solo fértil e topografia favorável. Como é uma região alta, nos permite plantar algumas culturas o ano inteiro. Diferente de São Paulo”, comenta Fernando Beloni.

Fernando é formado em administração. Carmelo em engenharia agrônoma. O casamento das duas especialidades possibilitou o crescimento e o desempenho de excelência da Agro-Beloni no Alto Paranaíba. Além disso, o conhecimento e os exemplos herdados do pai e do avô contribuíram para nortear os trabalhos. A diversidade de culturas foi um deles.

“Fomos atraídos para o Cerrado Mineiro por ele aliar características como boas temperaturas, solo fértil e topografia favorável”



A batata era o carro-chefe da família em São Paulo. E continua sendo em Minas Gerais, com 700 hectares plantados. Mas a mudança para o Cerrado Mineiro possibilitou a ampliação e a diversificação ainda maior dos investimentos. Como Patrocínio é o município maior produtor de café do Brasil, os irmãos apostaram no grão tradicional da região. Ah...e também em trigo, milho, cebola, feijão, soja e lá vem o gado de corte colorir ainda mais a terra. “Estamos sempre em busca de informações, estudando, e descobrimos que a braquiária é o melhor caminho para rotação com a batata. Então, destinaremos uma área plantada durante dois anos para pecuária”, justifica.





Nas fazendas em Minas Gerais, a família Beloni comemora a produtividade

## PIVODRIP: A REPRESENTANTE VALLEY NO CERRADO MINEIRO

Os irmãos Beloni são atendidos pela revenda da Valley na região, que é a Pivodrip. Com sede em Patos de Minas (MG), Pivodrip soma 22 anos de atuação, atendendo 23 municípios do Cerrado Mineiro. O gerente técnico da empresa Cleiber dos Reis conta que a região do Alto Paranaíba é muito fértil e possui condições favoráveis à agricultura e à pecuária.

“Principalmente, em função da altitude – que varia de 850m a 1100m”, explica, destacando que, por isso, a terra do café propicia tanta diversidade de cultura, como acontece na AgroBeloni

A fidelidade da empresa familiar com os equipamentos Valley está estampada nos mais de 30 pivôs. “O maquinário é bom,

com alta durabilidade e necessidade de manutenção quase nula. Além disso, sempre fomos bem atendidos pela revenda e com assistência técnica de qualidade”, diz Fernando Beloni, acrescentando ainda que um projeto bem feito é essencial para o sucesso do sistema.

Cleiber dos Reis revela que a demanda por pivôs é crescente na região. “Nós observamos que, principalmente, em função do estresse hídrico dos últimos anos, o investimento em irrigação é uma realidade primordial para a produção de alimentos. Quem coloca um, sempre nos procura para colocar o segundo, o terceiro... nunca para de irrigar. Afinal, o agricultor que quer ter sucesso investe em tecnologia”, revela.

Atualmente, a AgroBeloni é responsável por

**5.000 ha**

distribuídos em

**04 cidades**



sendo cerca de 2.000 ha são irrigados com

**32 pivôs**




## O dobro de produção com tecnologia!

A família sempre apostou em tecnologia, e foi uma das pioneiras na implantação de pivôs em Vargem Grande (SP) na década de 80. Quando os irmãos se estabeleceram em Minas Gerais, também investiram fortemente na irrigação. Atualmente, a AgroBeloni é responsável por 5.500 hectares em propriedades situadas em quatros municípios. Cerca de dois mil deles são irrigados com 32 pivôs. O último equipamento foi montado em 2015. “Onde era possível colocar pivô, colocamos”, informa Beloni, garantindo que quando aumentarem a área de produção, alugando ou comprando outras fazendas, o investimento em irrigação continuará. “Em termos de produtividade, é incomparável”, completa.

Na área de trigo sequeiro, a família Beloni colhe em média de 2,5 a 3 toneladas por hectare. Na parte irrigada, o volume chega a 6 toneladas. Além disso, debaixo dos pivôs, é possível garantir produção o ano inteiro de várias culturas.

“Algumas lavouras, sem irrigação, só conseguiríamos tocar em determinadas épocas do ano. A batata é uma delas. Com o pivô, temos garantia durante os 365 dias. E, claro, isso significa lucratividade”, explica.

Fernando Beloni detalha que a tecnologia é essencial para a área de Cerrado, onde de abril a outubro quase não chove. “Nessa época, se não for irrigado, não é possível fazer quase nada”, ressalta, lembrando que mais de 70% da safrinha de milho na região se perdeu este ano pela falta de chuvas no “pré-inverno”. E aí...quem teve água com os pivôs lucrou.

Um lucro que fica bem evidente para quem percorre as propriedades plantadas pelos Beloni. “É muito bom ver uma lavoura bonita assim”, diz Fernando Beloni, apontando para o trigo, que logo estará na mesa de muitos brasileiros. E acrescenta que esse é o maior orgulho para quem vive da terra. “Agricultura é nossa vocação. Está no sangue”, completa. Um sonho de família que promete continuar. A quarta geração vem aí...e já demonstra interesse pela missão de ajudar a alimentar o mundo. 

“Atualmente, a AgroBeloni é responsável por 5.500 hectares em propriedades situadas em quatros municípios. Cerca de 2 mil deles são irrigados com 32 pivôs.”



Fernando Beloni domina a tecnologia e opera o pivô





Nós sabemos o  
que realmente importa para você

Aumente a produtividade da sua área irrigada.

Adquira o seu pivô através das soluções de financiamento do Valley Finance.



Adquira  
e Proteja

Contratando 5 anos de  
seguros com a DLL Seguros\*  
você pode parcelar em  
até 5x sem juros.

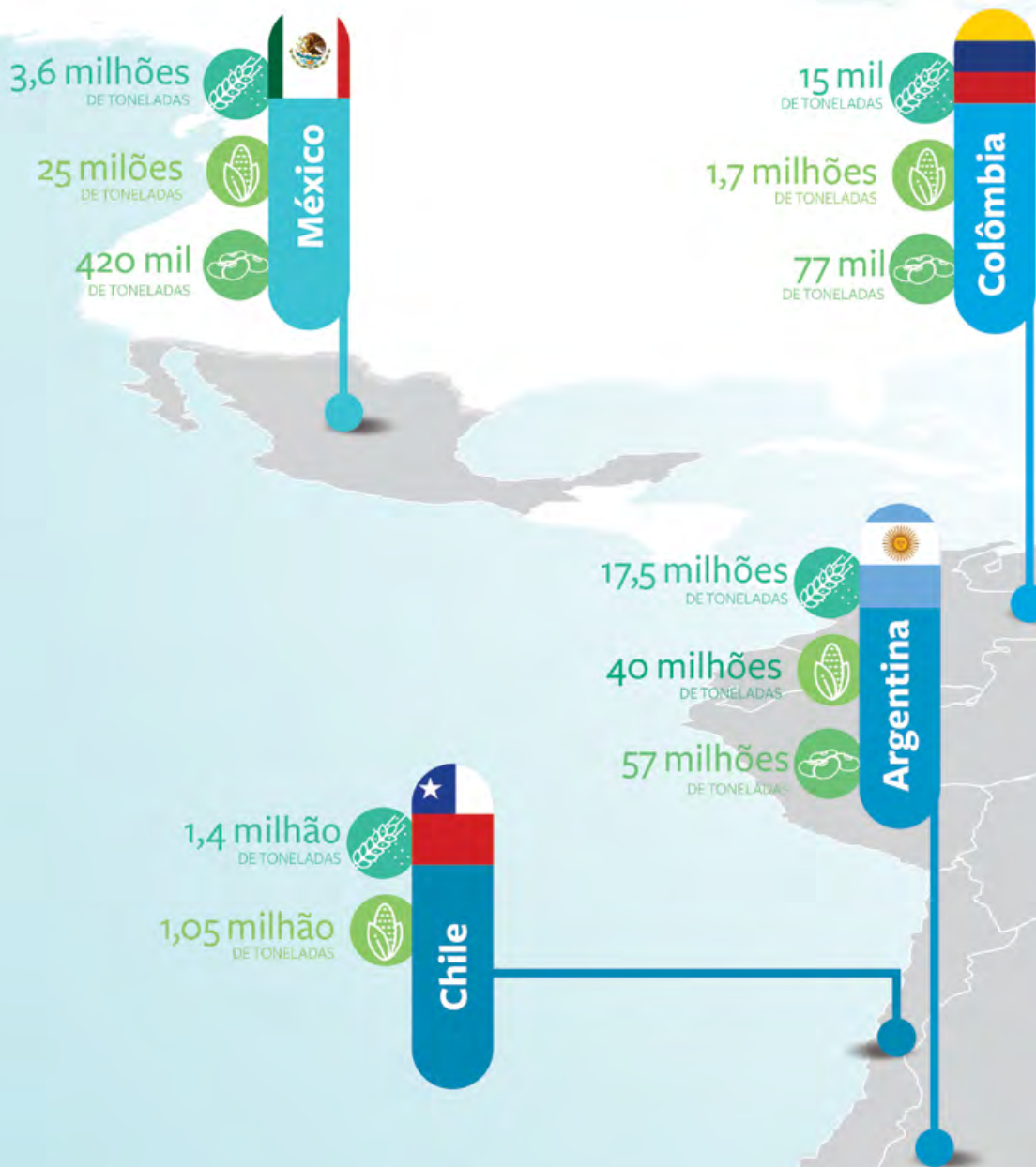
VALLEY  
FINANCE



Um programa do DLL

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: Somos um parceiro global de soluções financeiras, subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente trabalhamos em 36 países e atuamos como especialistas 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, oferecemos 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.

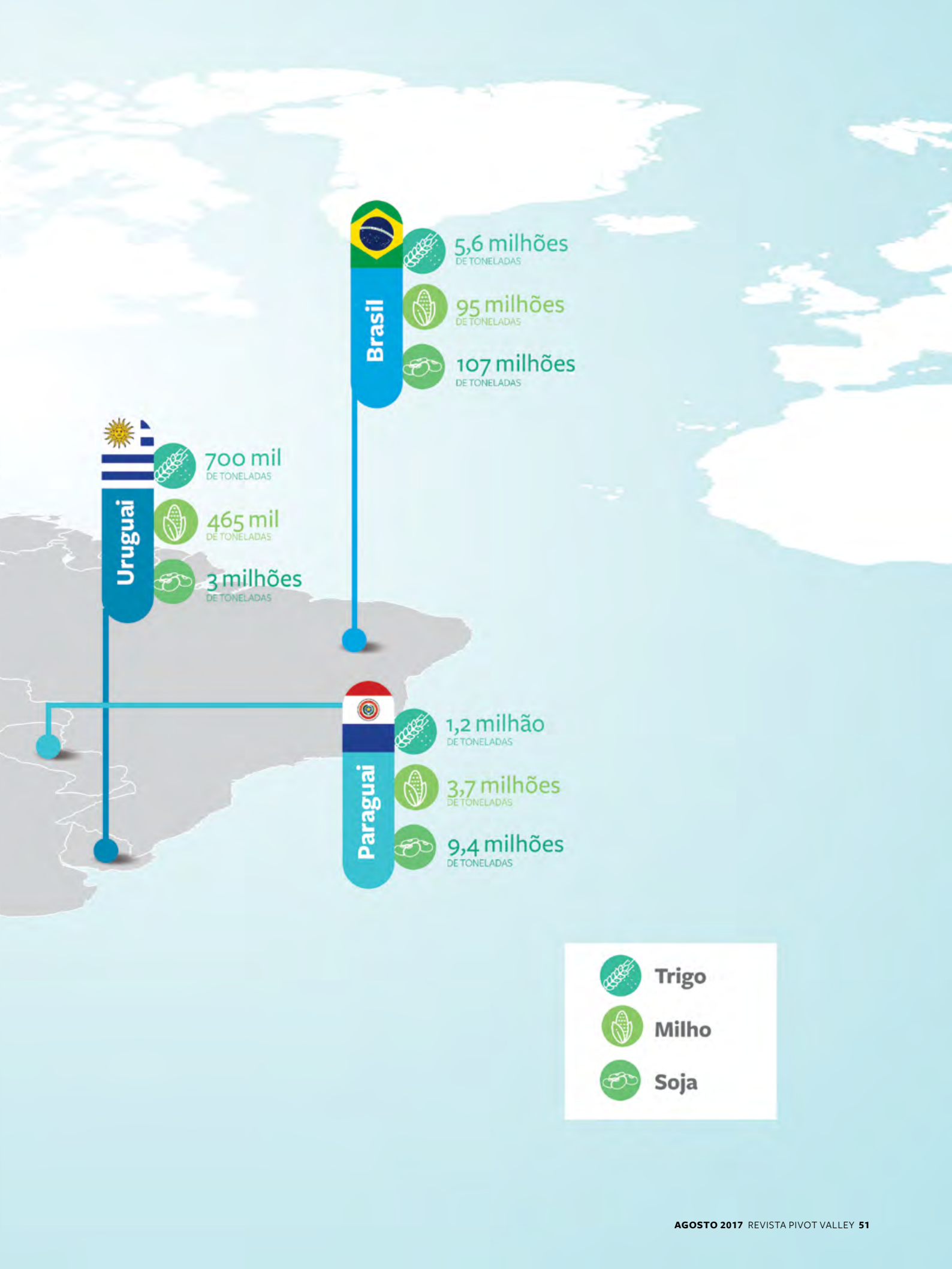
\* Os produtos DLL Seguros são comercializados por meio da DLL Corretora Seguros Ltda e apresenta um amplo leque de soluções para os clientes Valley.



# Mapa da Safra 2017/2018!

As projeções para a colheita de trigo, milho e soja nos principais países da América Latina!





**Brasil**



5,6 milhões  
DE TONELADAS



95 milhões  
DE TONELADAS



107 milhões  
DE TONELADAS



**Uruguai**



700 mil  
DE TONELADAS



465 mil  
DE TONELADAS



3 milhões  
DE TONELADAS



**Paraguai**



1,2 milhão  
DE TONELADAS



3,7 milhões  
DE TONELADAS



9,4 milhões  
DE TONELADAS



**Trigo**



**Milho**



**Soja**

# Com asse produtor potencial com irrig







# Assessoria técnica, paraguaio realiza resultados impressionantes



Com assessoria técnica e apoio de Ciabay, Ricardo Sosa conseguiu uma diferença de 300 a 400 kg por hectare



**D**epois de pouco mais de duas horas de viagem por estradas que atravessam pequenas e pitorescas aldeias do estado de San Pedro, no Paraguai, chegamos ao distrito de Guayaiví, zona de Almeida. Na fazenda La Susana, fomos recebidos pelo engenheiro agrônomo Ricardo Sosa, conhecido como Rian pelos amigos. Ele é o proprietário do estabelecimento e conta com quase 50 anos de experiência.

A história da estância La Susana começou em 1968, quando Ricardo Jesus Sosa Gautier, pai do Rian, viu uma oportunidade no incentivo oferecido pelo governo para ocupar a área. “Naquela época, o valor do hectare era US\$ 2 e o governo ofereceu uma linha de crédito especial. Foi um investimento

Estrutura montada para suportar o projeto de irrigação na fazenda

Na fazenda La Susana, são 3 pivôs centrais que operam em oito círculos, cobrindo uma área total de 680 hectares

no futuro, e hoje a terra vale o que meu pai nem chegou a imaginar”, conta o fazendeiro, completando que, naquela época, a área contava com uma vegetação tão densa que o caminho até a propriedade era quase impossível e era comum os visitantes se perderem.

No início, a família Sosa investiu na exploração pecuária e em pastagens, chegando a ter 8.000 cabeças de gado em uma área de 9.000 ha. A agricultura foi desenvolvida mais tarde, como uma solução produtiva para delimitar os campos e protegê-los das invasões de terra. Durante 10 anos, a família cultivou algodão, e no início dos anos 90 investiu na produção de soja, cultura que, rapidamente, ganhou mais espaço na propriedade por se tratar de grão com preço estável e com melhores condições de comercialização.

### Irrigação como um investimento

Ricardo Sosa conta que há quatro anos a estância La Susana entrou numa nova fase com investimentos em irrigação e, hoje, grande parte das lavouras estão embaixo de pivôs. “Naquela época, tivemos três anos consecutivos de seca que variaram de grave para leve. E a dificuldade aparecia sempre em um estágio crítico de desenvolvimento da cultura. Então, nós decidimos que não tínhamos necessidade de passar por esse tipo de sofrimento, já que no mercado havia ferramentas para impedi-lo”, justifica o produtor rural.

A partir de então, o estabelecimento investiu na instalação de 3 pivôs centrais, que operam em oito círculos, cobrindo uma área total de 680 hectares. Antes do investimento, o agrônomo consultou empresas responsáveis de projetos de irrigação, técnicos e colegas produtores que já contavam com o equipamento para saber quais





eram seus problemas mais comuns e seus resultados.

Mas, cada solo tem sua particularidade, sua inclinação, composição e história. Por isso, Ricardo buscou assessoria técnica sobre a irrigação. E, aí, a Ciabay (representante da Valley no Paraguai) fez toda a diferença, profissionalizando todo o sistema e garantindo os resultados.

“Uma pessoa não pode abraçar tudo, já que a rotina do dia-a-dia já nos toma muito tempo. A Ciabay nos aconselha, nos ajuda a focar. Com a assessoria personalizada, nosso trabalho foi padronizado. No início, irrigávamos de acordo como víamos o solo, mas sempre tinha uma área que sofria mais. Na primeira colheita com assessoria técnica e apoio de Ciabay, conseguimos uma diferença de 300 a 400 kg por hectare, o que viabiliza totalmente o investimento e esse é apenas o início da nossa profissionalização”, comemora Ricardo Sosa.

Os resultados imediatos obtidos com a contratação dos serviços técnicos embasam um futuro promissor para La Susana, com mais investimentos em irrigação. “Temos sempre um bônus extra com o cultivo irrigado. Agora temos segurança. Trabalhamos uma área que tem uma produtividade média que garante um certo lucro, e deixamos de pensar se o tempo vai nos ajudar ou não na colheita”.

Os resultados apresentados nas lavouras da La Susana são provas incontestáveis dos benefícios do investimento em irrigação. Muitos agricultores têm visitado a propriedade para conhecer a experiência de sucesso com os pivôs. Para Ricardo, é muito importante transmitir a experiência positiva do

Fazenda La Susana:

03

PIVÔS CENTRAIS

Operando em

08


CÍRCULOS

Cobrindo uma área total:

680

HECTARES

projeto atual, o investimento e os resultados futuros.

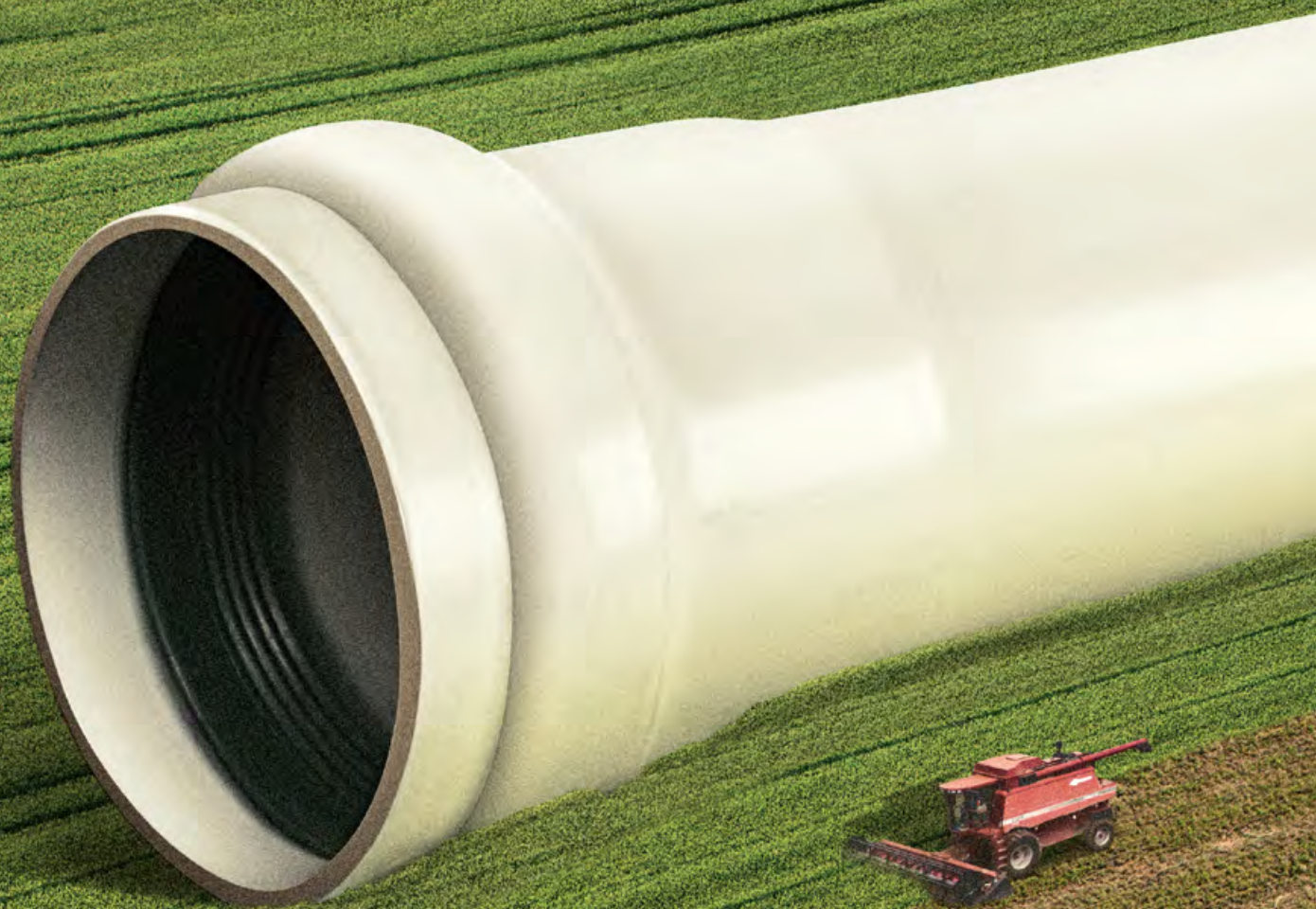
“Eu sempre destaco a importância do fornecedor se colocar no lugar do cliente. A coisa mais importante na hora de investir é poder confiar, não só no equipamento, como no serviço e nas pessoas que estão por trás da tecnologia. As máquinas são importantes, mas o mais importante é o pessoal que nos dá a segurança de estarmos no caminho certo”, conclui o produtor rural, agradecendo a parceria com a Ciabay e a Valley. 



O paraguaio Ricardo Sosa comemora os resultados com a irrigação



AMANCO AGROBIAX.  
UMA SAFRA RECORDE PASSA  
PELA RESISTÊNCIA MÁXIMA.



Conheça o novo  
Agrobiax AP PN 145



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

[f /AmancoBR](https://www.facebook.com/AmancoBR)

[t /amancobrasil](https://www.twitter.com/amancobrasil)

[You Tube /amancobr](https://www.youtube.com/amancobr)



# Grandes ideias

**58.**  
**Pastejo**  
rotacionando  
embaixo de  
pivô garante  
lucratividade no  
Brasil e no Uruguai

**68.**  
Mestre Cláudio  
Furukawa fala  
sobre otimização  
dos custos  
de produção





# PASTO VERDE E (MUITO!) LEITE





# PRODUÇÃO DE O ANO INTEIRO

Com o sistema de irrigação implantado, os proprietários investiram no passeio rotacionado, o que possibilitou dobrar a quantidade de vacas em lactação na mesma área



# A

importância dos pivôs para a agricultura já está consolidada e é amplamente discutida e divulgada a sua utilização em vários cantos do mundo. Mas, aos poucos, o produtor rural também passa a descobrir o valor que os pivôs centrais podem agregar aos campos de pecuária.

A equipe da Pivot Point viajou para conhecer duas propriedades leiteiras que já estão colhendo os frutos, com o investimento na pastagem irrigada: uma situada em uma das mais importantes bacias leiteiras do Brasil e a outra, no Uruguai. Apesar de tão distantes entre si, com realidades tão diferentes, possuem um denominador comum: muito resultado com a utilização do pivô.



“Estamos economizando R\$500 mil por ano em grande parte devido a utilização de um concentrado de baixa proteína, que só é possível pelo capim de boa qualidade que produzimos o ano inteiro, utilizando o pivô”

No caso da Fazenda São Francisco, no município de Passos, sudoeste do estado de Minas Geais, a beleza da cena é impressionante: a represa ao fundo, o pasto verdinho garantido pela irrigação e as vacas de excelente qualidade. Admirável também a produtividade que tem sido registrada com investimento tecnológico em nutrição e genética no rebanho.

A seleção GM tem mais de 50 anos e hoje é administrada pelo dedicado sócio Geraldo Maia, que a fez reconhecida pelos animais Girolando (cruzamento entre as raças Gir Leiteiro e Holandês) de excelente qualidade, com perfil moderno e funcional. Genética que é vendida para todo o Brasil. Além disso, produção de leite. Muito leite. Atualmente, são 400 vacas em lactação. Todas criadas a pasto e com produção média de 23 litros de leite por animal por dia.





Fernando Maia comemora o investimento na irrigação

## Aumento de produção e uma economia milionária

Atualmente, são 70 hectares irrigados e nem o relevo acidentado da fazenda atrapalha a movimentação do pivô. A instalação do sistema foi recomendada e assessorada pelo engenheiro agrônomo Fernando Garcia Leal.

O objetivo com o projeto era diminuir o custo de produção. E deu certo. Muito certo. Foram gastos cerca de R\$700 mil para a implantação do sistema, investimento que será recuperado em menos de dois anos. “É uma tecnologia altamente lucrativa. Estamos economizando R\$500 mil por ano e grande parte disso com a utilização de um concentrado de baixa proteína. Isso só foi possível porque estamos com capim (com 15% de proteína) garantido o ano inteiro”, justifica o especialista.

## Que capim é esse?

A pastagem é formada por *panicum maximum* o e mombaça, gramínea com alto percentual de proteína e de difícil manejo. O segredo do pasto estar verdinho assim - que reflete muita qualidade na nutrição dos animais -, vem mesmo é do sistema de irrigação. O pivô foi montado há cinco anos na propriedade e garantiu uma completa transformação no perfil da fazenda.

Antes, a área era utilizada para produção de silagem de milho. Com o sistema de irrigação, os proprietários investiram no passeio rotacionado, o que possibilitou dobrar a quantidade de vacas em lactação na mesma área. Além do aumento da taxa de lotação, a estrutura garante os sonhos da fazenda: atingir 800 vacas em lactação até 2020, quando a produção deve superar 20 mil

quilos de leite por dia. “Foi o melhor investimento dos últimos tempos da fazenda”, garante Wesley Silva Maia, gerente da propriedade.

Foi tão bom que a expectativa é aumentar a área irrigada, instalando mais um pivô nos próximos anos. “Nossa meta é atingir 800 vacas em lactação e a quantidade de leite produzida depende de uma boa nutrição. Esse custo é muito alto, por isso, a irrigação é fundamental para garantia de pasto verde o ano inteiro”, afirma o produtor Fernando Barbosa Maia, completando: “E, claro, será Valley. Nós gostamos de usar o que há de melhor do mercado. E a Valley é a melhor do mercado. Estamos muito satisfeitos e com time que está ganhando, não se mexe”.

# Muita produtividade conquistada no Uruguai

**U**ma fazenda leiteira situada a 33 quilômetros do centro de Montevideu, capital do Uruguai, em uma área rural do departamento de Canelones, conseguiu aumentar de forma significativa o volume e a qualidade da produção. A garantia de maior lucratividade veio com uma ferramenta-chave: a irrigação.

Assim que chegamos ao local, a primeira coisa que vemos é um modelo Spinner de pivô Valley em funcionamento sobre o pasto que, em pleno inverno, reflete um verde espetacular, intenso. A poucos metros do equipamento, está Augustín Montero, que assiste tranquilamente como tudo ocorre tão bem. Ele é o engenheiro agrônomo responsável pela gestão da propriedade Campo Longley.

"A produção aqui tem dois objetivos: um, que é o principal, é a produção de leite, e como um complemento existe a produção de carne", contou Augustín. Na propriedade, são 220 vacas na ordenha. O rebanho é 100% Jersey, raça conhecida pela excelente produção de leite com maiores indicadores de sólidos. (Diferente da maioria das propriedades no Uruguai, onde são criados animais Holandeses). A genética Jersey usada vem de duas seleções referência no país: Las Rosas (de d'Arenberg, Florida) e Los Piquetes (Carli, San Jose).

No último ano agrícola (2016-2017), a taxa de lotação da propriedade foi de 1,9 vaca por hectare e de 1,6 vaca em lactação por hectare. Com isso, a fazenda conseguiu produzir 1,6 milhões de litros (100% encaminhado à principal indústria de laticínios do Uruguai, Conaprole). "O estabelecimento tem 300 hectares e 290 deles, quase o total, estão ocupados com pastagens. Você faz uma produção muito intensiva com aproveitamento de área muito grande", revelou.

"O resultado foi muito claro. Cada milímetro cúbico de água aplicada teve uma produção diária de 10 quilos a mais de pasto na área irrigada"







## Eficiência comprovada

O sistema de irrigação foi implantado no Campo Longley há quatro anos. Os resultados já foram sentidos nos primeiros meses. Mas para comprovar a eficiência, Agustín desenvolveu um estudo durante um período de 25 dias. Foram separadas pequenas áreas em que os animais não puderam entrar. Uma foi irrigada. Outra não. “O resultado foi muito claro. Cada milímetro cúbico de água aplicada teve uma produção diária de 10 quilos a mais de pasto na área irrigada”, revela, acrescentando que ao passo que o manejo das espécies forrageiras for aperfeiçoado, essa diferença será maior.

“A irrigação nos dá segurança para trabalhar de forma intensiva, como fazemos aqui. Descobrimos que mais (e melhor) pasto é a única maneira de fazer crescer o volume e a qualidade do nosso leite. E qualidade é o que a indústria cobra da gente”, afirma, acrescentando que a base do pasto é *Paspalum dilatatum*, uma gramínea importada. Além dela, são incorporados, principalmente, o azevém e o trevo branco.

Ainda com base nos dados do último ano, o rendimento médio registrado foi de 17,5 litros por vaca por dia, gerando um produto com média de 8,58% de sólidos: 3,89% de proteína e 4,69% de gordura. Vale destacar que, hoje, a fazenda conta com uma estrutura capaz de ordenhar até 40 animais simultaneamente e adota tecnologia e manejo de vanguarda. Atualmente, a equipe para a operacionalização do sistema conta com outras seis pessoas.



Augustín é gerente da propriedade do Uruguai e está feliz com os resultados embaixo do pivô

### O projeto de irrigação

A estrela do campo é o modelo Spinner da Valley. "A vantagem do equipamento é o seu acionamento hidráulico. Com ele, podemos trabalhar seis posições de irrigação e, por utilizar baixa pressão, representa economia no consumo de energia. É ideal para pequenos campos, com acesso limitado à água", enfatizou o engenheiro agrônomo Felipe Lecueder, Gerente da Divisão de Irrigação Machinery Corporation, representante da Valley no Uruguai.

O cliente Augustín, por sua vez, define o equipamento como um "computador móvel". "Em meia hora, conseguimos fazer a transferência sem complicação de um lado para o outro. E, assim, em um só dia, conseguimos fazer três círculos de irrigação completos", comenta, garantindo que o equipamento não apresentou problemas.

Pelo contrário, trouxe solução para vários problemas. O primeiro e mais importante: a alta insegurança causada pela dependência das chuvas, que impossibilitava qualquer planejamento.

Além de eliminar esse fator de risco, a chegada da irrigação melhorou a resistência das pastagens e a qualidade delas, já que agora é possível incluir variedades de verão. "Conseguimos produzir mais forragem na mesma área, aumentando a eficiência da propriedade", comemora.

Com o sistema de irrigação implantado que garante os resultados, o produtor também se sentiu estimulado a investir ainda mais em genética animal. "Tem ainda a vantagem de poder fazer melhor o uso de insumos, por exemplo, usar nitrogênio na quantidade, no lugar e na hora correta", explica. **P**





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 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](mailto:marinhoantunes@progestao.net)

  
**PRÓGESTÃO**  
CONSULTORIAS, ASSESSORIAS E AUDITÓRIAS



# Automação da irrigação garante safra cheia

Propriedade paulista investe em sistema que permite controle remoto de pivôs e facilita manejo da lavoura

**E**star atento ao futuro e investir no momento certo geralmente é o caminho para colher uma safra cheia e atingir índices de rentabilidade acima da média nocampo. Assim fizeram os irmãos Maurício Swart, 35 anos, e Paulo Swart, 48 anos, do interior do estado de São Paulo. Clientes do grupo Unimaq, de Taquarituba, há mais de dez anos, os produtores resolveram investir em um novo sistema de irrigação para turbinar a produção de grãos. Com sede em Paranapanema e propriedades em Itai e Itapeva, o Grupo Swart acaba de investir na aquisição de Pivô Central Valley. Também adquiriu um sistema de automação e tubulações que permitiram modernizar a irrigação dos 2 mil hectares de área plantada em grãos. Ao integrar todos os sistemas de irrigação já existentes na Fazenda São Lucas, o novo projeto promete aumentar a eficiência, tecnificar e dar escala ao cultivo irrigado.

A tecnologia também vai ajudar a melhorar o manejo como um todo, uma vez que o novo sistema pode ser acionado à distância. "Resolvemos investir na automação, que agrega bastante, pois permite acionar os pivôs remotamente via celular ou mesmo via rádio, facilitando a mão de obra para irrigar na melhor hora possível, que é à noite, quando reduz a perda de água por evapotranspiração", avalia Maurício Swart. Considerando as características da região, que tem bastante "veranicos" e sofre com frustrações de safra nas lavouras de sequeiro, o investimento em irrigação é de suma importância, pontua o agricultor.

Além disso, os equipamentos, que ainda estão sendo instalados, ajudarão no manejo de novas áreas de cultivo implementadas neste ano. "Fizemos uma ampliação





de área e queremos otimizar a produção", relata o assistente financeiro do Grupo Swart, André de Souza Bueno. No total, o grupo possui quatro propriedades e 30 pivôs para irrigar as lavouras de soja, milho, feijão, cevada, trigo, sorgo e algodão.

### Banco de fábrica facilitou investimento

Para garantir o negócio, os irmãos Swart recorreram ao banco de fábrica. "Fiquei surpreso com a agilidade do banco", disse Maurício Swart sobre o financiamento, destacando que esta foi a primeira vez que fez a aquisição por meio do Valley Finance e que todo o processo foi bastante eficiente. Os produtores deram 20% do valor de entrada e 80% do equipamento foi financiado no prazo de oito anos.

A grande facilidade do banco de fábrica, explica a gerente administrativa da Unimaq de Taquarituba, Priscila Pereira da Silva, é a agilidade. "O banco foi muito rápido em todo o processo e para aprovação da documentação. A intenção do cliente era exatamente que fosse tudo muito rápido para dar tempo de irrigar já na próxima lavoura", pontua Priscila, lembrando que a aprovação da linha de crédito saiu em apenas três dias.

Os equipamentos, negociados pelo vendedor da Unimaq Ricardo Augusto da Silva, já foram entregues e estão em fase de instalação. "Esse tem sido o diferencial de trabalhar com o Valley Finance nas linhas de irrigação. A agilidade desses bancos é maior do que os outros", complementa a gerente. Segundo ela, atualmente 20% das vendas de equipamentos de irrigação realizadas pela Unimaq são por meio de bancos de fábrica e a tendência é aumentar. "Esse valor só não é maior porque alguns clientes de regiões mais distantes têm cadastro em bancos convencionais e acabam fechando com seus bancos por uma questão de parceria".



FOTO: ARQUIVO PESSOAL

A linha de crédito saiu em apenas

**3 dias.**

"A intenção do cliente era exatamente que fosse tudo muito rápido para dar tempo de irrigar já na próxima lavoura"

### Saiba mais sobre o Valley Finance:

é um programa desenvolvido em parceria entre a Valmont e o DLL no Brasil, que oferece soluções financeiras para aquisição dos pivôs Valley. Parceiro global de soluções financeiras, o banco DLL é subsidiário integral do Grupo Rabobank. Com origem holandesa, atualmente está presente em 35 países, atuando como especialista em oito 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.

# Otimizar os custos de produção e buscar maior produtividade



Engenheiro Agrícola,  
Mestre em Irrigação e Drenagem  
e Gerente da Unidade Irrigação  
Copasul – Cooperativa Agrícola  
Sulmatogrossense



**CLAUDIO FURUKAWA**  
FURUKAWA@COPASUL.COOP.BR

**A**gricultura tem se desenvolvido com muita velocidade nos últimos anos. Foram incorporadas diversas tecnologias no sistema produtivo, como a biotecnologia aplicada às sementes, a agricultura de precisão aplicada nas operações agrícolas e a utilização de imagens digitais para identificação de diferenciais produtivos em infinitos segmentos da área cultivada.

Junto da evolução um aumento crescente nos custos de produção tem sido observado no campo, como consequência dos maiores valores dos insumos, dos maiores custos das novas tecnologias e da logística como um todo (aumento expressivo no custo dos combustíveis) e também pela melhor remuneração aos trabalhadores do campo e valorização do preço da terra (e, conseqüentemente, do arrendamento).

Por outro lado, os valores das commodities, apesar de picos isolados de valorização, não acompanharam com o mesmo ritmo a elevação dos custos de produção. Diante disso, o maior desafio dos produtores agrícolas, até para se manterem na atividade, é a otimização dos custos de produção e a busca por maiores produtividades. Esses dois fatores devem estar sempre atrelados um ao outro, traduzindo em eficiência de produção.

No caso dos projetos de irrigação, tem sido discutido com muita frequên-

cia, principalmente na região de atuação da Copasul, qual o projeto que pode entregar a melhor eficiência de produção, no que diz respeito a atividade de irrigação. A princípio, procurava-se entregar o projeto com o menor valor de aquisição por hectare, em detrimento a potência instalada ou a capacidade de atender a demanda hídrica da cultura. Em seguida, enfatizou-se muito a capacidade de aplicação de água pelo equipamento de irrigação, de forma a garantir o atendimento ao déficit hídrico, priorizando a operação noturna quando há um benefício tarifário bastante significativo.

Em análises mais recentes, visto que a Copasul está há apenas dois anos no mercado, outras variáveis começaram a ser analisadas pelos produtores em conjunto daquelas citadas acima.

Além do custo do equipamento por hectare, o valor da demanda de energia contratada e o potencial de irrigação no ciclo de determinada cultura começaram a ser discutidos nas análises dos projetos.

Maiores demandas de energia elétrica passaram a ter um peso muito grande na definição da configuração do projeto de irrigação. Maiores demandas têm gerado maiores investimentos de adequação da rede de transmissão de energia elétrica e da capacidade de transformação das unidades de subestação das concessionárias, cujos custos são rateados com o produtor rural, em alguns casos inviabilizando o investimento em irrigação.

No Quadro 01, estão discriminados os



**PIVO CENTRAL - AREA TOTAL IRRIGADA DE 100 HA**

	8,0 mm / 21 horas			10,0 mm / 21 horas			12,0 mm / 21 horas		
	Valor	%	R\$ / ha	Valor	%	R\$ / ha	Valor	%	R\$ / ha
PIVO	416.000,00	66,77	4.139,30	430.000,00	61,96	4.278,61	454.000,00	59,58	4.517,41
ADUTORA	86.000,00	13,80	855,72	126.000,00	18,16	1.253,73	128.000,00	16,80	1.273,63
BOMBEAMENTO	42.000,00	6,74	417,91	48.000,00	6,92	477,61	72.000,00	9,45	716,42
SISTEMA ELETRICO	46.000,00	7,38	457,71	56.000,00	8,07	557,21	56.000,00	7,35	557,21
CONEXÕES E VALVULAS	33.000,00	5,30	328,36	34.000,00	4,90	338,31	52.000,00	6,82	517,41
VALOR EQUIPAMENTO	<b>623.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>6.199,00</b>	<b>694.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>6.905,47</b>	<b>762.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>7.582,09</b>
DIFERENÇA BASE 8,0 MM	<b>100%</b>			<b>111%</b>			<b>122%</b>		
POTENCIA / UNITARIO	150 CV	1,50 CV / ha		200 CV	2,00 CV / ha		250 CV	2,50 CV / ha	

Quadro 01

dados de três projetos de irrigação para uma mesma área de cerca de 100 hectares, cujas características são bastante comuns em nossa região (Sul do Mato Grosso do Sul). Desnível total de 35 metros, sendo 20 da motobomba até o centro do pivô, mais 15 metros deste ponto até o ponto mais alto. Considerou-se uma distância de 900 metros da motobomba até o centro do pivô, com declividade uniforme. Considerou-se também não haver limitação de vazão para o atendimento do equipamento de irrigação. Em muitos casos, esta variável é determinante na definição das características dos projetos.

Em todos os dimensionamentos, procurou-se equilibrar as perdas de carga na adutora e na parte aérea do pivô de forma a otimizar a potência total das motobombas.

Tomando como base o valor do equipamento com lâmina de 8,0 mm / 21 horas, verifica-se que a cada 2,0 mm por dia na lâmina de irrigação tem-se um aumento em torno de 11% no valor do equipamento, e um acréscimo de 50 cv na potência total das motobombas.

O Quadro 02 ilustra os valores de tarifa de energia elétrica vigentes até junho / 2017 no Mato Grosso do Sul, já incluídos os tributos (PIS/COFINS e ICMS). Ilustra também o número de horas considerados no período diurno e noturno, assim como as tarifas para cada um desses períodos, além do valor mensal da demanda contratada.

Com base nos dados do Quadro 2, elaborou-se uma simulação de três condições de lâmina total de irrigação para um ciclo de soja, dentro das estimativas citadas pela Embrapa Agropecuária Oeste. As lâminas foram: 170 mm, 220 mm e 280 mm.

O Quadro 03 mostra os custos com energia elétrica para cada um dos projetos, nas três condições de lâminas citadas acima.

PLANILHA CUSTO OPERACIONAL - ELETRICO - HORO SAZONAL VERDE			
PIVO CENTRAL	PIVO 1	PIVO 2	PIVO 3
<b>Área Irrigada (ha)</b>	100,5	100,5	100,66
<b>Potência motobomba (cv)</b>	152,24	197,5	256,54
<b>Valor da Demanda Contratada (reais/kw)</b>	15,43	15,43	15,43
<b>Período funcionamento diurno (horas)</b>	12,5	12,5	12,5
<b>Período funcionamento noturno (horas)</b>	8,5	8,5	8,5
<b>Potencia instalada (kW)</b>	130,70	166,71	213,70
<b>Eficiencia Irrigação (%)</b>	90,00	90,00	90,00
<b>Lamina de irrigação (mm)</b>	8,0	10,0	12,0
<b>Vazão de projeto (m³/h)</b>	383,0	479,0	576,0
<b>Potência pivô (cv)</b>	12	12	12
<b>Tarifa Horo-sazonal verde (reais/kwh)</b>	0,319	0,319	0,319
<b>Tarifa horário noturno (reais/kwh)</b>	0,064	0,064	0,064
<b>Custo mensal da demanda (reais)</b>	2.016,67	2.572,40	3.297,34

Quadro 02

### CONSUMO - SISTEMA IRRIGAÇÃO (SIMULAÇÃO ENERGIA 170 mm)

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LAMINA DE IRRIGAÇÃO TOTAL NO CICLO (mm)	173,52	170,71	166,29			
CUSTO TOTAL DE ENERGIA (reais)	19.718,48	22.525,17	26.589,40			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/ha)	196,20	224,13	264,15			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/mm/ha)	1,13	1,31	1,59			
INDICADOR SOJA (60,00 sacas/ha)	3,27	3,74	4,40			
RESULTADO (%)	100	114	135			
	SETEMBRO			OUTUBRO		
DIAS DE IRRIGAÇÃO NOTURNA (dias)	5	4	3	9	7	6
DIAS DE IRRIGAÇÃO DIURNA (dias)						
LAMINA IRRIGAÇÃO MENSAL (mm)	16,19	16,19	14,57	29,14	28,33	29,14
CUSTO MENSAL ENERGIA reais/mês	R\$ 2.371,05	R\$ 2.934,04	R\$ 3.645,01	R\$ 2.654,56	R\$ 3.205,27	R\$ 3.992,67

### CONSUMO - SISTEMA IRRIGAÇÃO (SIMULAÇÃO ENERGIA 220 mm)

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LAMINA DE IRRIGAÇÃO TOTAL NO CICLO (mm)	221,71	220,95	226,57			
CUSTO TOTAL DE ENERGIA (reais)	22.441,01	25.242,76	30.072,85			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/ha)	223,29	251,17	298,76			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/mm/ha)	1,01	1,14	1,32			
INDICADOR SOJA (60,00 sacas/ha)	3,72	4,19	4,98			
RESULTADO (%)	100	112	134			
	SETEMBRO			OUTUBRO		
DIAS DE IRRIGAÇÃO NOTURNA (dias)	6	5	5	12	10	8
DIAS DE IRRIGAÇÃO DIURNA (dias)						
LAMINA IRRIGAÇÃO MENSAL (mm)	19,43	20,24	24,49	38,86	40,48	38,86
CUSTO MENSAL ENERGIA reais/mês	R\$ 2.441,93	R\$ 3.024,45	R\$ 3.876,78	R\$ 2.867,19	R\$ 3.476,50	R\$ 4.224,44

### CONSUMO - SISTEMA IRRIGAÇÃO (SIMULAÇÃO ENERGIA 280mm)

	PIVÔ 1	PIVÔ 2	PIVÔ 3			
LAMINA DE IRRIGAÇÃO TOTAL NO CICLO (mm)	279,62	285,24	289,14			
CUSTO TOTAL DE ENERGIA (reais)	25.376,17	28.805,95	34.292,53			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/ha)	252,50	286,63	340,68			
CUSTO TOTAL ENERGIA UNITARIO (reais/mm/ha)	0,90	1,00	1,18			
INDICADOR SOJA (60,00 sacas/ha)	4,21	4,78	5,68			
RESULTADO (%)	100	114	135			
	SETEMBRO			OUTUBRO		
DIAS DE IRRIGAÇÃO NOTURNA (dias)	10	8	6	12	10	8
DIAS DE IRRIGAÇÃO DIURNA (dias)						
LAMINA IRRIGAÇÃO MENSAL (mm)	32,38	32,38	29,14	38,86	40,48	38,86
CUSTO MENSAL ENERGIA reais/mês	R\$ 2.725,44	R\$ 3.295,68	R\$ 3.992,67	R\$ 2.867,19	R\$ 3.476,50	R\$ 4.224,44

PIVÔ 1: Lâmina de 8,0 mm / dia

PIVÔ 2: Lâmina de 10,0 mm/dia

PIVÔ 3: Lâmina de 12,0 mm dia



NOVEMBRO			DEZEMBRO			JANEIRO		
6	5	4	8	6	5	5	4	3
6	5	4	8	6	5			
48,00	50,00	48,00	64,00	60,00	60,00	16,19	16,19	14,57
R\$ 5.568,87	R\$ 6.348,32	R\$ 7.169,36	R\$ 6.752,94	R\$ 7.103,50	R\$ 8.137,36	R\$ 2.371,05	R\$ 2.934,04	R\$ 3.645,01

NOVEMBRO			DEZEMBRO			JANEIRO		
8	6	5	10	8	7	6	5	4
8	6	5	10	8	7			
64,00	60,00	60,00	80,00	80,00	84,00	19,43	20,24	19,43
R\$ 6.752,94	R\$ 7.103,50	R\$ 8.137,36	R\$ 7.937,01	R\$ 8.613,87	R\$ 10.073,37	R\$ 2.441,93	R\$ 3.024,45	R\$ 3.760,89

NOVEMBRO			DEZEMBRO			JANEIRO		
10	8	7	12	10	9	10	8	6
10	8	7	12	10	9			
80,00	80,00	84,00	96,00	100,00	108,00	32,38	32,38	29,14
R\$ 7.937,01	R\$ 8.613,87	R\$ 10.073,37	R\$ 9.121,08	R\$ 10.124,23	R\$ 12.009,38	R\$ 2.725,44	R\$ 3.295,68	R\$ 3.992,67

Quadro 03



“O maior desafio dos produtores agrícolas é a otimização dos custos de produção e a busca por maiores produtividades.”

Para as três situações, notou-se que para uma lâmina total no ciclo com valores bem próximos, para o equipamento com lâmina de 10 mm/dia o custo direto com energia elétrica teve um acréscimo entre 12% e 14%. Já para o equipamento com lâmina de 12 mm/dia, este mesmo custo teve uma alta entre 34% e 35%.

Podemos concluir pela análise dos resultados acima, que o aumento da lâmina de projeto de 8,0 mm / dia para 10 mm/dia resultou num investimento 11% maior, com custo operacional em torno de 14%. Para o caso onde se deseja uma maior segurança de projeto para o atendimento da demanda hídrica das plantas,

esse incremento tanto no custo do investimento quanto no custo operacional é ponderável, visto oferece uma maior autonomia de irrigação e maiores possibilidades de manejo.

Por outro lado, a lâmina de 12,0 mm / dia mostrou-se inviável tanto do ponto de vista do investimento quanto do valor do custo operacional, visto que onera em cerca de 22% o valor do equipamento as custas de um aumento de cerca de 35% no custo operacional. Além destes fatores, a potência, 83 KW a mais que o projeto de 8,0 mm / dia, implicaria em maiores investimentos na adequação da rede de energia elétrica. **P**



# 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







# IRRIGER Connect

SUA MELHOR DECISÃO DE IRRIGAÇÃO

➤ [IRRIGER.COM.BR](http://IRRIGER.COM.BR)





## 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<sup>®</sup> ICON

A NOVA GERAÇÃO  
DE PAINÉIS  
INTELIGENTES



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

**VALLEY** 