

Valley investe na rede de vendas no Rio Grande do Sul

Área irrigada no Sul dobrou de tamanho nos últimos quatro anos; companhia investe para atender demanda crescente

13/09/2016 15:36:45

Para garantir o sucesso no campo, os gaúchos têm investido cada vez mais em irrigação. Segundo levantamento da Secretaria da Agricultura, Pecuária e Irrigação (SEAPI), do Rio Grande do Sul, só nos últimos quatro anos a área irrigada dobrou, atingindo 200 mil hectares. Mas ainda há muito para crescer. Dos cerca de 430 mil estabelecimentos agrícolas existentes no estado, apenas 22 mil utilizam a tecnologia, o que representa 5,1% das propriedades. “Acreditamos que é possível quintuplicar tal área tendo sempre o sentido de que irrigação é uma ferramenta de aumento de produtividade e certeza de colheitas e não combate à seca”, comenta Nadilson Roberto Ferreira, coordenador do projeto Mais Água, Mais Renda, criado pelo governo do estado há três anos para incentivo à expansão das áreas irrigadas.

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

Para atender toda essa demanda do Rio Grande do Sul, a Valley vem investindo forte em uma ampliação e reestruturação da rede de vendas no estado desde o final de 2015. Atualmente, a marca conta com seis revendedores. A última foi instalada no final do mês de junho. A intenção da empresa é reforçar e aprimorar os atendimentos aos agropecuaristas gaúchos.

Destacamos abaixo as revendas e respectivas áreas de atuação, por municípios:

A solução para irrigação na fronteira com o Uruguai

Com sede no município de Dom Pedrito, a Irrigassul é a nova aposta da Valley para atendimento diferenciado aos produtores da conhecida região de Bagé, na fronteira com o Uruguai.

“É uma questão cultural e, assim que os resultados começam a aparecer nas propriedades vizinhas, há um aumento da procura pela tecnologia”, informa Pedro Alessandro de Oliveira, proprietário da

revenda, acrescentando: “É garantia de produção e verticalização do faturamento”. Com a equipe de montagem e pós-vendas treinada e já atuando, a revenda Valley atende oito cidades. Além da sede, a Irrigassul já possui uma filial em São Gabriel.

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

Região das Missões

A Irridrop, responsável pela região, nasceu grande, atendendo 52 cidades na região das Missões. A região possui características específicas como o predomínio das culturas de soja e trigo, além da pecuária. Os investimentos de irrigação já são valorizados pelos agricultores desde a seca histórica de 2012, quando a estiagem forte levou a grandes perdas no campo.

Sudoeste

Ao todo, seis municípios são atendidos pela revenda Vetagro, que fica em São Borja. “A região possui uma pecuária muito forte, além de uma agricultura em crescimento com culturas como soja, milho, trigo e arroz”, afirma Leandro Wendler, sócio da revenda, que estima que dentre os 300 mil hectares cultiváveis da localidade, apenas 15 mil estejam irrigados. “Nos últimos quatro anos instalamos pivôs em dois mil hectares. Mas o potencial ainda é muito grande”, afirma.

Ainda de acordo com o empresário, o interesse pela tecnologia é crescente em função da instabilidade climática. “Estamos confiantes que esse crescimento vai continuar. A irrigação é um caminho sem volta para o sucesso da agricultura”, conclui Wendler. Vale destacar que, além da sede da empresa em São Borja, a Vetagro possui uma filial em Uruguaiana para possibilitar uma assistência mais rápida aos clientes da região.

Região central do Rio Grande Sul

Com 10 funcionários e matriz em Santa Maria, a Doeler atende clientes em toda a região central do estado – representada por mais de 20 cidades, onde a cultura do arroz ainda é forte, mas já compete com soja e milho. O empresário já inicia ampliação da área de cobertura no norte do estado e planeja atuar em toda a região até o ano que vem. A revenda Doeler oferece diferenciais para os clientes como montagem padrão (mais rápida) e levantamento topográfico via vant (pequenas aeronaves não tripuladas).

Outros 133 municípios

Para atender a 133 municípios do Rio Grande do sul, a Lavoro possui sete unidades, com matriz em

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

Extremo Sul do estado

A InfoSafras atende 21 municípios do extremo sul do estado. “Eu vejo o pivô como o futuro da agricultura. Afinal, o sucesso do setor depende de uma produção vertical, aumentando a produtividade na área já existente e não horizontal, com aumento de terra”, comenta Henrique Ferreira Levien, proprietário da revenda.

De acordo com Levien, o mercado é muito promissor com a chegada da soja na região, que já ocupa 50% da área cultivável total, dos 21 municípios atendidos pela InfoSafras. Uma mudança rápida, já que há cinco anos a localidade era praticamente dominada pelo arroz.