

## Links ao site

Missão

Agricultura

Espaços Verdes

Historial

Notícias

Parceiros


**valmont**  
[www.valmont.com](http://www.valmont.com)

**NETAFIM**  
[www.netafim.com](http://www.netafim.com)

**ADCON**  
**TELEMETRY**  
[www.adcon.at](http://www.adcon.at)


## Sugestão

Verifique caudais e pressões do seu sistema de rega

## [ ARTIGOS ]

### Carta General Manager Valmont

O ano de 2005 foi um ano médio em termos de vendas para a **VALMONT Irrigation**, fabricante dos **Pivots** e **Lineares Valley**, pois ambos os mercados, norte-americano e internacional, sofreram um decréscimo devido essencialmente à baixa de preços de mercado dos produtos, à insegurança das diversas políticas agrícolas e também devido a um forte aumento do custo da energia.

No entanto, comparando com outros métodos de rega, a rega mecanizada foi menos prejudicada, uma vez que proporciona aos agricultores uma maior poupança de água, de energia e trabalho, e consequentemente permite um elevado retorno do investimento.

Em 2005, a **Valmont** a nível internacional teve um total de facturação de 261 milhões de dólares americanos, o que representa cerca de 12% menos que no ano de 2004, que foi um ano recorde. Cerca de 30% do total de vendas, foram gerados pelas 4 fábricas internacionais, de Espanha, Brasil, África do Sul e Emirados Árabes Unidos bem como nos nossos 5 escritórios de vendas no México, Argentina, Roménia, China e Austrália. Com este valor total de vendas, a **Valley Pivots e Lineares** manteve de facto, a sua liderança de mercado a nível global.



51 anos após a criação da indústria de pivots e lineares, graças à nossa organização de agentes em todo o mundo, bem como ao nosso contínuo investimento em engenharia, produção e capacidades logísticas, estamos em posição de oferecer a todo o mundo agrícola, a maior linha de produção de pivots e lineares com os componentes mais fiáveis e um serviço de apoio técnico melhor preparado.

Devido a cada vez mais repressão no consumo de água, ao aumento do custo de energia, mercados desenvolvidos tais como a América do Norte, Europa Ocidental, África do Sul e Austrália, estão a manifestar uma necessidade comum de conversão dos campos com sistema de rega tradicional por alagamento, em sistemas de rega mecanizada com Pivots e Lineares. Também constatamos um aumento dos pedidos para melhorar pivots e lineares antigos com as mais recentes tecnologias de aplicação de água e controlos remotos. Com a nossa rede de agentes **Valley** podemos ajudar os agricultores a melhorar a eficiência da água e da energia, bem como reduzir algum dispêndio de mão-de-obra através de controlos remotos avançados.

Em 2005, foram lançados os seguintes novos produtos:

- Novos módulos de cartas para lineares
- Novos painéis de controlo para máquinas lineares universais que permitam aplicações automáticas de hipódromo
- Novos dispositivos de rodas de flutuação
- Novas características para a estação base da **Valley**



Globalmente o ano de 2005 foi um bom ano para o grupo **Valmont**, para além dos resultados médios do sector da rega, os sectores dos postes, galvanização e tubagem, apresentaram uma performance elevada. Como consequência, o total de vendas das **Indústrias Valmont** em 2005 foi de 1,108 milhões de dólares americanos, 7,5% superior em vendas que no ano de 2004. Graças ao conjunto de diversificação da linha de produção e de uma extensa cobertura global, as **Indústrias Valmont** possuem uma sólida base comercial que lhes permite manter uma oferta de confiança, forte, com produtos tecnologicamente avançados e uma elevada qualidade de serviços a prestar aos seus clientes.

François Levesque  
General Manager  
Valmont SA

## Breve retrospectiva do ano 2005

Apesar de ter sido um ano em que muito se ouviu falar de crise na economia portuguesa e na agricultura, não só bastante afectada pela seca mas também pelo desligamento das ajudas à produção, o volume de negócios realizado, bem como os resultados obtidos, colocam a performance do ano de 2005 ao nível dos melhores anos da **Irricampo – Sistemas de Rega**, desde que iniciou a sua actividade em 1983.

No seguimento do que se vem passando de há 3 anos para cá, a implantação dos novos olivais no Alentejo continuou a ter bastante peso e explica em grande parte a boa performance das nossas vendas.

A **Irricampo - Sistemas de Rega** continuou a concorrer e a ganhar várias obras de grande dimensão contratadas essencialmente por agricultores ou investidores espanhóis, e a título de exemplo, podemos referir 4 instalações com dimensão bastante acima da média, que só por si totalizam cerca de 1.800ha.

Por outro lado, também obtivemos bastante sucesso em outras obras de menor dimensão, conseguindo totalizar no final do ano cerca de 2.500ha instalados de gota a gota em olivais.



Até final do 1º semestre de 2006, contamos terminar uma nova grande instalação com cerca de 660ha e uma outra com 250ha, para além de cerca de mais 400ha que estamos a montar em instalações mais pequenas.

As grandes obras acima referidas, quer pela sua dimensão, quer pelos padrões de qualidade pretendidos, quer pelo reduzido prazo de execução normalmente concedido, são de grande exigência a vários níveis: planeamento e coordenação de obra, equipas de montagem com elevado conhecimento e experiência e munidas dos meios necessários e fundamentais à montagem.



Em termos do negócio de pivots, foi um ano mais fraco do que um ano médio se bem que bastante melhor do que o expectável no início ano. Não nos podemos esquecer que em 2005, devido ao desligamento dos subsídios da produção dos cereais, houve muitos agricultores que ficaram na expectativa de como iria ser o futuro, o que os levou a não

investir em máquinas novas bem como na reconversão de algumas mais antigas.

Para além disso, nos últimos 3 ou 4 anos houve o aparecimento no mercado português de diversas marcas concorrentes, algumas de fabrico nacional. Por se terem lançado no mercado em tempos de crise, alguns destes concorrentes têm sido obrigados a apresentar preços de equipamentos completamente desajustados da realidade, o que nos leva a crer que muitos deles irão desaparecer do mercado no curto prazo.

Relativamente à assistência técnica aos equipamentos instalados, ocorreu que muitas máquinas não trabalharam e das que trabalharam, muitas delas tiveram “debaixo” culturas menos exigentes em termos de rega.

Associado a este factor, também alguns agricultores pretenderam reduzir ao máximo os custos de manutenção e começaram a efectuar a sua própria auto-assistência, ou em alternativa, a efectuar assistências com o electricista/técnico da zona, aguardando por melhores dias para intervenções de fundo ou introdução de melhorias nas suas instalações.

Paralelamente à actividade comercial, o ano de 2005, foi um ano em que a **Irricampo – Sistemas de Rega** efectuou algumas alterações, de maneira a enfrentar de uma forma cada vez mais profissional o mercado bastante competitivo onde estamos inseridos.

Assim, após a aquisição de 100% do capital da **Irribeja** em finais de 2004, iniciámos um processo de fusão da **Irricampo – Sistemas de Rega** com a **Irribeja**. Este processo no “papel” apenas estará terminado em Junho próximo, mas na prática já estamos a funcionar como se fosse uma só empresa. Foi um processo algo complexo no início, pois implicou mudar filosofias e métodos de trabalho numa empresa com cerca de 14 funcionários e com 18 anos de funcionamento. Desde que tomámos a responsabilidade na **Irribeja**, nome que irá desaparecer e será substituído por **Irricampo – Sistemas de Rega**, muitas alterações foram efectuadas, das quais saliento: admissão de 2 jovens técnico-comerciais ambos com 24 anos, licenciados e naturais da zona de Beja; deslocamento de um dos supervisores do sector de produção de Santarém para Beja a tempo inteiro; implementação de um software de gestão integrado que nos permite um controlo correcto e efectivo de todas as obras, stock de armazéns, facturação, etc; implementação do sistema de gestão da qualidade ISO:9001; implementação de VPN que nos permite trabalhar informaticamente “on-line” Santarém/Beja; colocação “on-line” de site interno para que toda a informação interna da empresa circule de uma forma fluida por toda a estrutura da empresa; reconversão das viaturas da montagem/assistência em viaturas 4x4 todas elas equipadas com controlo via GPS; formação a diversos níveis a todos os funcionários.

Por todos estes melhoramentos efectuados e também porque devido à nova auto-estrada que nos permite efectuar o percurso Santarém - Beja em cerca de 2h30m, podemos sem problema algum, afirmar que hoje a Irricampo está mais forte e actua na zona do Ribatejo e em todo o Alentejo com o mesmo nível de eficiência.

Esta nova realidade trouxe vantagens não só para os antigos clientes da **Irribeja**, mas também para os da **Irricampo – Sistemas de Rega**, pois todos passaram a beneficiar de mais recursos disponíveis, sem agravamento nos custos de montagem e assistência uma vez que as deslocações a facturar são calculadas tomando como referência Santarém ou Beja conforme a distância a percorrer para a instalação de rega seja menor.

Perspectivando o futuro acreditamos que mesmo com uma conjuntura actual desfavorável quer a nível da agricultura quer a nível da economia global, vale a pena continuar a apostar e a investir na nossa actividade, pois o desenvolvimento futuro do regadio é o factor essencial para viabilizar a nossa agricultura.

O nosso país possui condições fantásticas de temperatura, solo e horas de luz que permitirão aos nossos agricultores de regadio continuarem a ter sucesso na sua actividade.

O Alqueva está “ai” e acreditamos que aquela massa de água terá de ser aplicada em algo que permita ao país criar riqueza, bem como fixar as pessoas e indústrias numa região que tem vindo a desertificar.

Novas culturas que não eram tradicionais nos nossos campos, começam agora a aparecer, não só porque muitas das que eram efectuadas até então só eram viáveis devido ao subsídio, mas também porque se tem verificado a entrada de uma nova geração de agricultores com uma visão mais empresarial do sector, o que traz alguma dinâmica e inovação ao mesmo.

Concluindo, a **Irricampo – Sistemas de Rega**, continua a ser a empresa no mercado da rega em Portugal que mais e melhores garantias dá aos clientes. Continuamos a trabalhar com as marcas com

maior prestígio e mais vendidas em todo o mundo, a **Valley** e a **Netafim**, das quais somos importadores e representantes em exclusivo para Portugal. Continuamos a apostar na inovação e tecnologia, na juventude e formação dos nossos recursos humanos, na diferenciação e diversificação, na proximidade ao cliente, em suma, continuamos a querer dar segurança no futuro aos nossos clientes, incluindo nessa segurança a solidez e organização da empresa no que diz respeito a “saúde” económico-financeira.

---

## Regar para salvar o Ambiente

**Uma rega efectiva e correcta geralmente encontra-se associada à Eficiência do Uso da Água (Water Use Efficiency - WUE). Envolve a gestão óptima da água com o fim de impulsionar a produtividade agrícola e de melhorar a qualidade dos alimentos.**



O valor económico do uso de água, é o principal parâmetro geralmente utilizado para a sua avaliação, de acordo com o Dr. Menachem Dinar, director agronómico da Netafim Europa.

O uso eficiente da água é o desafio principal nas práticas agrícolas a nível mundial, onde os problemas da escassez de água, sua recolha e distribuição são generalizados.

Também a aplicação irracional da rega e o uso ineficiente de fertilizantes, pesticidas e outros químicos têm um efeito significativamente prejudicial no ambiente.

“Presentemente a agricultura está a sofrer mudanças significativas ao nível da rega inovadora, tecnologias de fertilização e experiência económica.

Estes elementos constituem uma plataforma vital para o sucesso agrícola e na prevenção da degradação ambiental”, apontou.

Sugere também várias formas de como a rega pode ser balanceada em linha com a protecção ambiental e a produção agrícola melhorada.

Em primeiro lugar, a rega ambiental está directamente ligada à redução da aplicação de pesticidas. O uso disseminado de químicos para o controlo de doenças, pestes e ervas daninhas é um factor inerente na agricultura. Mas, a limitação da sua utilização não deve de ser efectuada à custa da qualidade das colheitas ou da rentabilidade do agricultor.

Doenças das folhas e o crescimento de ervas daninhas são promovidas pela acumulação de água na superfície da folha, a humidade do ar e a humidade do solo.

Estes podem ser suprimidos, pela redução da folha molhada, através da aplicação da água por debaixo da folhagem e do controlo da humidade no solo numa área delimitada.

“A rega gota a gota controlada pelo sincronismo correcto e quantidades necessárias em volta da planta, irá impedir doenças das folhas e o crescimento de ervas daninhas, minimizando desse modo a dependência nos pesticidas”, afirma. A rega gota a gota em conjunto com a aplicação racional de pesticidas – utilizando a monitorização e modelos para a previsão do desenvolvimento de doenças – “é um factor substancial para minimizar os danos ambientais”.

## Gestão de Nutrientes

Em segundo lugar a “*nutrigration*” – aplicação eficiente de nutrientes directamente na zona do sistema radicular – deverá ter em consideração ambas as necessidades das plantas e do ambiente.

A tendência para aumentar a produção agrícola e torná-la mais eficiente está directamente associada com a aplicação generalizada de uma variedade de fertilizantes.



Muitos países são sensíveis aos danos previsíveis do resultado do uso abusivo de fertilizantes, à sua acumulação no solo e nos aquíferos subterrâneos. Isto aplica-se de igual modo aos cultivos agrícolas em estufas e em campo aberto.

“Existem culturas, como a alface, onde os níveis de nitratos nas folhas são restringidos por agências alimentares, devido a preocupações com a saúde pública. Esta restrição aplica-se a quase todos os fertilizantes mas em particular aos fertilizantes azotados.

Várias formas de azoto, como os nitratos, amónia, ureia e azoto orgânico – facilmente lixiviados, podem chegar a fontes de água doce”, diz o Dr. Dinar.

Também neste caso, a prevenção da poluição ambiental requer a integração da rega gota a gota e conhecimentos agronómicos.

A previsão correcta das necessidades dos nitratos, a aplicação de azoto no sistema de rega e a sua aplicação precisa em volta do sistema radicular é essencial na prevenção da poluição causada pelo uso excessivo de fertilizantes em geral, e do azoto em particular. A monitorização das quantidades de água e níveis de azoto ao nível da raiz e por debaixo da mesma, permitirá um controlo balanceado do fertilizante e da quantidade de água.

Em terceiro lugar, a erosão do solo, o escoamento superficial e subterrâneo, são fenómenos difundidos “mas são particularmente relevantes em declives acentuados. Aqui, a solução mais eficiente é a rega gota a gota de baixo caudal e baixo volume que pode fornecer água de modo a servir as capacidades de penetração do solo, e prevenir o escoamento excessivo”, explicou o Dr. Dinar.

## Conservação

Agora chega a questão da poupança de água. E refere que a rega ambiental é também aplicável em casos onde existe o uso impróprio de excesso de água para rega.

A rega gota a gota é extremamente económica porque integra baixa evaporação na superfície do solo, fornece as quantidades exactas de água à zona radicular activa e distribui-a uniformemente.



Adianta que a alta uniformidade da distribuição da água conseguida pela rega gota a gota pode prevenir a perda de até 30-40% de água quando comparada com a rega por alagamento e entre 10-20% quando comparada com a rega por aspersão.

“O benefício do fornecimento uniforme de água e fertilizantes é um aumento da produção e da qualidade das colheitas.”

Além disso, a rega com uma excessiva quantidade de água, envolve o uso também excessivo de energia, enquanto que a rega gota a gota tem necessidades baixas de uso de energia.

Outro aspecto da rega e protecção ambiental torna-se evidente no uso racional de água de baixa qualidade, em particular água salobra ou água reciclada.

Um sistema gota a gota que permite a utilização com sucesso de água de baixa qualidade para a agricultura, elimina a necessidade do seu tratamento – um processo dispendioso que requer grandes quantidades de energia.

A rega gota a gota também permite o uso extensivo de água tratada e residual de acordo com os padrões locais e/ou internacionais. A distribuição controlada das águas residuais previne a poluição do solo e das fontes de água, e o seu uso aumentou no seguimento do desenvolvimento de um sistema relativamente novo de rega gota a gota que está instalado debaixo da superfície do solo.

“Esta tecnologia de rega subterrânea pode ser uma solução óptima, em particular para águas residuais. Esta tecnologia que já está difundida e aplicada com sucesso, utiliza águas residuais para colheitas e permite aos municípios regar grandes áreas de espaços verdes. Este tópico seguramente irá assumir uma grande importância no futuro com a acrescida consciência ambiental”.

Em conclusão, Dr. Dinar sublinha que a rega ambiental integra preocupações agrícolas e ecológicas aos seus melhores níveis.

“Nos sistemas agrícolas de hoje em dia, os agricultores podem confiar em ferramentas e conhecimentos avançados para otimizar a aplicação de água. A escolha de um sistema de rega, efectivamente correcto, em parceria com o conhecimento agronómico é um componente crucial para atingir elevados ganhos e impedir a poluição ambiental”, conclui o Dr. Dinar.

.....

## [ BREVES NOTÍCIAS ]

---

### SMAGUA 2006

Decorreu de 28 a 31 de Março, em Zaragoza, mais uma Feira Internacional da Água e Meio Ambiente. Este evento, com 1567 expositores em mais de 3 hectares de superfície útil de exposição, tem-se vindo a afirmar como um dos maiores e mais importantes do sector na Europa.

Da **Irricampo** deslocaram-se 4 pessoas para uma visita destinada a manter actualizados os conhecimentos e novidades técnicas, assim como encontros com os nossos principais fornecedores, que estiveram muito bem representados.

---

### Meeting Internacional de Distribuidores Valley



A **Irricampo - Sistemas de Rega** uma vez mais, esteve presente no encontro de distribuidores da **Valley** que este ano se realizou em São Francisco, na Califórnia, sendo representada por Luís Seabra e João Ferreira.

Foi uma ocasião para uma vez mais partilhar experiências com outros distribuidores da **Valley** de toda a parte do Mundo, e onde foram apresentados alguns novos produtos. A **Irricampo - Sistemas de Rega** recebeu o prémio de "**Performance de Vendas e Assistência Técnica**".

---

### Reunião European Leaders Forum da Netafim

Anualmente a **Netafim** promove e organiza a reunião destinada a juntar os responsáveis dos vários representantes europeus num encontro a que chamou de European Leaders Forum. Sempre num país diferente, em 2006 foi em Portugal, cerca de Beja, durante 2 dias e com 24 pessoas Luís Seabra e Miguel Bello representaram a **Irricampo, Distribuição**.

Da análise da actividade da empresa a nível global e europeu em 2005, aos planos para 2006 e às linhas principais do plano a médio prazo, vários foram os assuntos tratados de ordem estratégica, comercial, logístico e de marketing que mais directamente têm influência no mercado europeu.

A actividade da **Netafim** em 2005, a nível global, resultou no reforço da posição de leader mundial com vendas de \$360 M, ultrapassando o valor orçamentado. O crescimento real de \$46 M face a 2004, representa só por si, mais de metade das vendas anuais totais do nosso concorrente mais directo. Esta diferença de dimensão face aos principais concorrentes, que se tem vindo a acentuar, mostra o dinamismo e a capacidade da **Netafim** em colocar à disposição do mercado as soluções mais inovadoras e fiáveis para o uso eficiente da água na agricultura e espaços verdes. Por outro lado estes resultados representam também uma maior responsabilidade para com todos os que nela e com ela trabalham, em superar as expectativas que a posição suscita. Consciente da responsabilidade, a **Netafim** em conjunto com os seus representantes tem dedicado cada vez mais esforços e recursos na investigação e desenvolvimento de soluções adequadas para lidar com os desafios da crescente necessidade de produção global de alimentos, usando o recurso água com maior eficiência, e no perfeito respeito pela defesa do meio ambiente.

A visão estratégica e os planos da empresa deixam-nos confiantes sobre o futuro, e com a certeza de que a nossa parceria com a **Netafim** enriquece a **Irricampo**, e muito contribui para enfrentarmos com confiança e responsabilidade os desafios que temos pela frente.



## [ PRODUTOS E SERVIÇOS ]

### TECHNET - Novo produto para a rega gota a gota em espaços verdes



Após o sucesso do Techline e do UniRam, a **Netafim** lançou mais uma inovação orientada para a rega de espaços verdes - tubagem com gotejador integrado autocompensante e autolimpante **TECHNET**. Incorpora todas as características dos gotejadores da **Netafim** que lhe permitem ter grande resistência ao entupimento e fiabilidade de funcionamento

- Aplicação excelente e económica para a rega gota a gota à superfície de árvores herbáceas e arbustos
- Fiável e robusto para uso por muitos anos
- Pode trabalhar com águas de qualidade inferior
- Aplicação precisa de água e adubos
- Regue só onde necessita poupando água e defendendo o ambiente

Catálogo com todas as características relevantes disponível em [www.irricampo.pt](http://www.irricampo.pt)

