

INFORMATIVO



# AGROFITO

É GENTE NOSSA

Rua Oreste Bozelli, 95 | Matão - SP | CEP 15990-240

Impresso Especial

1.74.18.3897-6/2005 - (PROSP)  
Agrofito Ltda.

...CORREIOS...



IMPRESSO

Ano 6 | Nº 62 | Julho/Agosto/Setembro de 2007

PÁG. 3

## AGROFITO E PPA REALIZAM "DIA DE CAMPO"

Irrigação na cultura do café é um dos temas do encontro

PÁG. 3

## CEREAIS DE INVERNO

CATI e Agrofito movimentam produtores do Sul

PÁG. 4

## COMBATE À BROCA

Conhecimento é fundamental para o controle

Parceria: via de mão dupla para o crescimento!

IMPRESSO FECHADO  
PODE SER ABERTO PELA ECT



"Agrofito, uma empresa associada à ANDAV"

# "PARCERIA NÃO É ISSO AÍ"

Lendo a edição 2022 da revista *Veja*, deparei-me com o ensaio de Roberto Pompeu de Toledo, com o título "O Brasil é isso mesmo que está aí", onde se refere à desesperança neste país, à falência do Congresso, à inoperância do Governo, à crise aérea, etc.

Ele se apega na afirmação vinda de um dos maiores estudiosos dos problemas do Brasil, o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, e comenta que quem manda neste país é a trindade formada pelas corporações, máfias e cartéis. FHC não era tão descrente e, no parágrafo final do livro "A Arte da política", em que rememora os anos de presidência escreveu: "Se houve no passado recente quem empunhasse a bandeira das reformas da democracia e do progresso, não faltará quem possa olhar para frente e levar adiante as transformações necessárias para estabelecer a confiança em nós mesmos e no futuro desse grande país".

Na nossa realidade, no setor do agronegócio, também não é diferente, existem segmentos onde prevalece o poder dos cartéis. Não quero causar

polêmica, mas fazendo uma analogia teríamos que afirmar que em nosso meio existem segmentos que "é isso mesmo que está aí".

A cadeia produtiva do setor do Agronegócio é dividido em etapas: antes da porteira, ou seja, produção e comércio de sementes, insumos e máquinas agrícolas; dentro da porteira, que é a produção envolvendo plantio, tratamentos culturais e colheita; fora da porteira, com a industrialização e comercialização até ao consumidor final.

Existem empresas que participam em várias etapas na cadeia produtiva. Atuam com toda força nas atividades de dentro e fora da porteira.

Quando estes grupos de empresas se unem sem princípios éticos, manipulam e ficam donas de boa parte da cadeia produtiva e, com isso, obtêm vantagens a qualquer custo.

Críamos um relacionamento deteriorado, com produtores que são da etapa de dentro da porteira. Em nossos negócios convivemos "com isso mesmo que está aí".

A Agrofito, que este ano está completando 30 anos de atividade,

teve sempre em seus princípios uma bússola que indica o rumo a seguir.

A palavra que sintetiza esta maneira de ser e agir é PARCERIA, que é o nosso diferencial.

Parceria com nossos colaboradores, clientes e fornecedores, bem representados em vários artigos deste informativo: "Quando Pais e Filhos se unem no mesmo negócio", "BASF cita Agrofito como exemplo de sucesso", "Agrofito recebe proprietário da Espanha Cometal", e parcerias com outras instituições, como CATI, FATEC, etc.

Temos que ignorar aqueles que insistem em caminhar em mão única, passando por cima dos princípios do bom relacionamento.

Conclamamos a todos os parceiros a olharem para frente e levarem adiante as informações necessárias para que se estabeleça a confiança em nós mesmos e no futuro desse grande país.

*Ademar Antonio de Toledo*

social

## AGROFITO DOA LIVROS À FATEC

RESPONSABILIDADE, EM TODOS OS SENTIDOS

Esta é a tônica do envolvimento da Agrofito nas diversas esferas em que atua, com destaque para as questões que envolvem a comunidade. Neste sentido, a empresa doou uma série de livros à biblioteca da Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga – FATEC - no último dia 28 de maio. Os livros, com temas específicos do agronegócio, auxiliarão na formação e desenvolvimento dos estudantes do curso de Tecnologia em Agronegócios que a faculdade abriu recentemente.



arquivo Agrofito

## NOVAS FILIAIS AMPLIAM ATENDIMENTO



As cidades de Tupá e Avaré, localizadas nas regiões oeste e sudoeste do Estado de São Paulo, em breve terão suas filiais Agrofito. Com as novas filiais a Agrofito passa a contar com 15 lojas, atendendo todo o coração do Estado.

EXPEDIENTE: INFORMATIVO AGROFITO é uma publicação da Agrofito Ltda.

Matriz: Rua Oreste Bozelli, 95 | Centro | CEP 15990-000 | Tel. 16 3383 3800 | informativo@agrofito.com.br | www.agrofito.com.br  
 CONSELHO EDITORIAL: Ademar A. de Toledo, Clóvis Santo Truzzi, Francisco Ricardo de Toledo e Paulo Roberto de Toledo Filho. COORDENAÇÃO EDITORIAL: T33 Comunicação | Tel. 16 3384 6750 | JORNALISTA RESPONSÁVEL: Taila Silva Borges Furtado (MTB 45.059). REPORTAGENS: Cêlio Gardini e Priscila Silva | REDAÇÃO E EDIÇÃO: Cêlio Gardini | PROJETO GRÁFICO: Alexandra Mariani, Adriano Meira | IMPRESSÃO E FOTOLITO: São Francisco Gráfica e Editora | TRAGEM: 4.000 exemplares.

APOIO:





# SUCO DE LARANJA: CONSUMO INTERNO TENDE A AUMENTAR

## MUDANÇA NOS HÁBITOS ALIMENTARES PÕE SUCO NA MESA DOS BRASILEIROS

O Brasil possui 180 milhões de pés de laranja: praticamente um para cada brasileiro. Este número nos coloca como o maior produtor mundial de citros, com destaque para o Estado de São Paulo, líder nacional neste mercado. A exportação do suco de laranja concentrado congelado foi o grande responsável pelo avanço das empresas deste setor nas décadas de 1970 e 1980, que intensificaram a produção atraídas pelo grande potencial de consumo dos mercados europeu e americano e pelo câmbio favorável. Este cenário começou a mudar a partir de 1990, quando o suco de laranja, no Brasil, começou a ter uma importância relevante perante uma parcela da população mais preocupada com a saúde e melhoria nos hábitos alimentares. Para se ter uma ideia, mesmo com a evolução, a média anual de consumo de suco de laranja nos EUA é de 30 litros por pessoa, enquanto no Brasil a média é 1,1 litro. Isso demonstra que há um gigantesco potencial de consumo para ser considerado, e o mercado alastra-se à medida que o suco é incorporado ao cardápio dos brasileiros.

O mercado brasileiro consome atualmente 21 mil toneladas de suco de laranja concentrado congelado por ano, dos quais 54% são destinados às indústrias de refrigerantes, 32% às indústrias de néctares e sucos prontos para beber e o restante, 14%, aos food service (cozinhas industriais, restaurantes, lanchonetes, companhias aéreas, etc.).

## 2 COPOS POR DIA, O CORAÇÃO AGRADECE!

A laranja foi escolhida por sete centros de pesquisa como um dos alimentos mais importantes da nossa mesa. Um projeto de mestrado da Unesp de Araraquara, desenvolvido pela professora de educação física Nancy Bonifácio, constatou os benefícios da ingestão de, no mínimo, 200 ml de suco de laranja por dia. O trabalho de Nancy é inédito no mundo em seres humanos, e combate o tabu de que suco de laranja engorda. Segundo ela, 200 ml do suco possui 110 calorias, mas é extremamente rico em nutrientes (vitamina C, vitamina A e flavonóides cítricos). Incluir dois copos de suco de laranja no hábito alimentar e associar isso a caminhadas ou outras atividades físicas trás benefícios ainda mais potencializados ao coração das pessoas. "Faz bem porque diminui o colesterol ruim, que entope artérias do corpo inteiro, principalmente do coração, e aumenta o colesterol bom, que tem a função de retirar o colesterol ruim do organismo", explica Nancy Bonifácio que acompanhou, durante três meses, os efeitos do exercício físico em 30 mulheres com idades entre 30 e 55 anos, sendo que metade dessas mulheres tomava um copo de suco antes e outro depois da caminhada, enquanto a outra metade, não. No grupo que só fez exercícios, sem suco, não houve alterações nos índices de colesterol no sangue. Mas no grupo do suco, a boa surpresa: 15% de redução do colesterol ruim e 18% de aumento do bom colesterol, aquele que limpa as artérias.

Fontes: Reportagem Globo Repórter - Rede Globo, 10/08 / AC Nielsen

# CONCURSO PREMIA OS MELHORES CAFÉS EM PIRAJU

## PEQUENOS PRODUTORES SÃO INCENTIVADOS A PARTICIPAR

Piraju sediou, no dia 14 de setembro, o 6º Concurso Regional de Qualidade de Café, uma etapa que visou identificar os melhores cafés do Estado. A coordenação da parte logística do evento ficou a cargo de uma equipe de auditores independentes da Attest & Attest Brasil, outra novidade. As amostras foram entregues aos auditores, que coordenaram toda a parte de identificação, codificação, fiscalização das provas, degustação, coleta das notas, composição das médias e entrega final do resultado, que foi divulgado no late Clube de Piraju, durante o evento de premiação.

O concurso deste ano contou com a participação dos Cafés Descascados e dos Cafés Naturais, cuja participação no evento passado mostrou ser uma importante modificação inserida pelos organizadores. Segundo Antonio Marcos Bergamo

Favaro, da PROCED, devido às mudanças "este ano o evento contou com uma diversificação muito grande dos inscritos, inclusive com a participação de pequenos agricultores". O concurso incentiva a adoção da tecnologia aliada aos cuidados na pré e pós-colheita, resultando em grãos com melhor valor no mercado.

Em anos de safra alta, Piraju chega a produzir 500 mil sacas de café, e já foi vencedora de duas edições do concurso. A cafeicultura é a atividade de maior impacto na agropecuária de Piraju e região, com a função social de gerar emprego, renda e revitalizar o êxodo rural.



# QUANDO PAIS E FILHOS SE UNEM NO MESMO NEGÓCIO...

## PLANEJAMENTO E VISÃO DE FUTURO SUPERAM DIVERGÊNCIAS

Quando se fala em empresas familiares, logo nos vem à mente a tônica que prevaleceu durante praticamente toda a segunda metade do século XX: Pai rico, filho nobre, neto pobre. Mas as coisas estão mudando muito agora.

Ninguém pode negar que a influência dos problemas familiares na administração ainda é um grande problema a ser enfrentado. Muitas empresas familiares são, ainda, de fato, uma extensão da própria família sob vários aspectos.

Como qualquer outra empresa, o dilema é enfrentar os problemas da globalização e optar, decididamente, pela modernidade.

A questão não consiste, simplesmente, em mudar os sistemas administrativos, mas sim, com planejamento, escolher o que é melhor para a perenidade e o desenvolvimento futuro da empresa.

Segundo o Prof. Francisco Gracioso, presidente da ESPM, o sucesso de qualquer empresa, seja ela administrada por uma só família seja por executivos contratados, é a trilogia formada pela capacidade de inovar, a coerência de suas ações a longo prazo e o carisma de líderes que crêem na excelência e conseguem transmitir essa crença aos seus companheiros, sejam eles membros da família ou não.



está informatizado – e iniciou uma nova forma de administrar, principalmente a área financeira.

O Sr. Chico sempre educou os filhos com as seguintes premissas: gastar menos do que se ganha, viver sem luxo e, sempre, partir para o trabalho com dedicação, responsabilidade e honestidade. “Quer investir na vida, trabalhe”, diz ele, que partilha com a família os louros do sucesso nos negócios.

Na opinião do Sr. Chico, quando os filhos entram no jogo não podem querer mudar tudo de uma hora para outra. É preciso cautela, respeito ao modo de trabalhar dos pais e muita, muita comunicação. Os pais “não podem ficar passando a mão na cabeça dos filhos, não”.

Einstein dizia que “a vida, mais cedo ou mais tarde, nos devolve exatamente o que demos a ela”. Parece que o Sr. Francisco Nucci seguiu à risca esta ideia e, hoje, é um exemplo de empresa familiar que deu certo, e que não deixará aos netos a pior parte da história.

### EMPRESA FAMILIAR OU FAMÍLIA EMPRESÁRIA?

Francisco Nucci, tradicional parceiro da Agrofito, é um desses exemplos de líder. Há 35 anos iniciou seu negócio no ramo do comércio e, aos poucos, foi investindo na agricultura, hoje seu maior patrimônio. Francisco Nucci, além do comércio de confecções, produz laranja, cana e gado. Com ele trabalham os três filhos, Elaine, Andréia e Chiquinho, que desde garotos sempre acompanharam a rotina do pai e participaram de tudo. Nas fazendas, Chiquinho é “o braço direito e esquerdo do pai”, conforme as palavras do próprio Sr. Chico. Foi ele quem trouxe para a empresa soluções como a informatização – hoje todo o controle dos negócios

## BASF CITA AGROFITO COMO EXEMPLO DE SUCESSO

A Basf publicou em seu periódico “BASF Notícias”, edição de agosto, uma matéria sobre administração de negócios em família.

Agrofito foi o tema da matéria que, sob o título “Plantando o futuro”, tratou da importância do planejamento no momento em que os filhos entraram no negócio, assumindo tarefas a partir de um organograma de funções e metas bem definidas.

Contando a história da empresa, desde os primeiros passos com Ademir e Paulo, a matéria destaca a importante contribuição da nova geração, que leva a empresa a atuar em novos mercados como, por exemplo, o de irrigação.



# AGROFITO E PPA REÚNEM PRODUTORES DE CAFÉ EM GARÇA

ENCONTRO TECNOLÓGICO TEVE COMO TEMAS IRRIGAÇÃO E TRATAMENTOS FITOSSANITÁRIOS

Mais um "Dia de Campo" movimentou a região de Garça no último mês de agosto. O evento aconteceu no dia 15, na fazenda Santa Cecília, Unidade Agrícola PPA, e teve como foco a apresentação dos resultados de tratamentos fitossanitários e de irrigação na cultura do café.

Este foi o segundo encontro tecnológico e, a exemplo do ano passado, foi promovido com a parceria entre Agrofito, Basf, Netafim e PPA.

Cerca de 200 pessoas estiveram presentes e puderam ver, de perto, os benefícios dos tratamentos e da irrigação, além de obterem mais informações sobre o assunto por meio da palestra "Princípios da Fertirrigação", proferida pelo engenheiro agrônomo Denilson Luis Peloso, coordenador técnico de irrigação da Agrofito.

A fazenda possui cerca de 300 hectares cobertos por lavouras de café, sendo que 1/3 dessa área já é irrigada. "As instalações da irrigação foram concluídas neste ano, mas, em decorrência desse projeto, estimamos uma produtividade de aproximadamente 60 sacas por hectare para a próxima safra", afirma o Márcio Adriano Batista, gerente da fazenda. Márcio destaca que, apesar das chuvas que ocorreram no mês de julho terem colaborado para o adiantamento



da primeira florada em toda a lavoura, é surpreendente a diferença em termos de enfolhamento e rosetas com flores na área irrigada.

Nos últimos anos, vem se agravando o problema da falta de chuvas, principalmente nos momentos mais críticos da produção, como florada e granação. A irrigação ameniza os impactos dos riscos climáticos e apresenta uma excelente relação custo-benefício.

Márcio destaca que a Unidade Agrícola PPA sediou o evento porque acredita na força desta parceria. "Estaremos de portas abertas para receber a Agrofito, seus clientes e parceiros no ano que vem, para o terceiro encontro", conclui.

## CATI E AGROFITO NO 5º ENCONTRO AGRÍCOLA "CEREAIS DE INVERNO"

Os "Dias de Campo" já se tornaram referência no setor do agronegócio.

Desta vez o evento aconteceu em Manduri, na região centro-sul de São Paulo, no dia 16 de agosto, numa das fazendas experimentais da Secretaria de Agricultura do Estado: a fazenda Ataliba Leonel.

O objetivo do encontro, em parceria com a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), foi apresentar as novas tecnologias e variedades de cereais de inverno, como trigo, triticale, aveia branca e preta, cevada e mistura de sementes, além da perspectiva do mercado e a bioenergia. Participaram do encontro cerca de 300 pessoas entre pesquisadores, produtores rurais da região sul do Estado de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Os participantes conheceram de perto as novas

variedades lançadas pelo IAC e presenciaram os resultados das aplicações de insumos. A adubação foliar em todos os tratamentos da Estação Experimental foi realizada com produtos de marcas próprias Agrofito, com destaque para a linha NUTRIFITO PLUS (Zinco, Manganês), NUTRIFITO CHF e AGROPHYTUS K 00-28-26. "A imagem destes produtos já é forte no uso em cereais de verão e citros, a intenção agora é divulgar também a eficiência em cereais de inverno", diz Paulo Roberto de Toledo Filho, gerente de Marketing.

A indução de resistência sistêmica no controle de pragas e doenças deverá impactar na diminuição do uso de defensivos tradicionais, o que vem ao encontro da preocupação mundial no tocante à preservação do meio ambiente e redução da poluição.

O evento teve, também, o apoio da Basf, Yara, Aveia Ferla, Moinho Anaconda e Malteria do Vale.



# COMBATE À BROCA DOS CITROS

## Conhecer ciclo de vida e hábitos é fundamental para controle

A expansão da cultura de citros a partir da década de 1970, os problemas climáticos como as estagens e o uso excessivo de defensivos agrícolas no controle de novas pragas como CVC e Greening, interferiram ambientalmente sobre as áreas cobertas por matas, fazendo com que alguns insetos mudassem de comportamento, adaptando-se à cultura de citros.

Hoje, entre as pragas consideradas de nível secundário, que ocorrem na cultura de citros, a de maior incidência é a Broca dos Ramos dos Citros. Os níveis de infestação desta praga vêm aumentando, causando sérios prejuízos para os citricultores. Porém, para a aplicação de um método eficaz de controle da Broca dos Citros, é muito importante conhecer a sua biologia, sua flutuação populacional, época de revoadas, etc.

As fêmeas colocam seus ovos sobre a casca dos ramos finos. Quando eclodem, as larvas perfuram os ramos abrindo galerias que causam o secamento dos galhos, e a consequência, em curto prazo, é a destruição das árvores, que secam completamente. Pode-se observar, nesta fase, o acúmulo de serragem expelida pelas larvas quando abrem os sulcos. As fêmeas adultas têm hábitos noturnos, não se alimentam e vivem, em média, 45 dias, o que dificulta sua detecção e controle.

O Engenheiro Agrônomo Alexandre de

Moraes, consultar em citros e especialista em Broca dos Ramos dos Citros e Citricultura de Precisão, recomenda que o produtor fique sempre em alerta para os primeiros sinais que possam identificar o surgimento desta praga em seus pomares. "Para obter um controle satisfatório temos que identificar em que fase do ciclo a broca está e iniciar o controle mais adequado", alerta Alexandre.

Na fase larval, retiram-se os ramos secos e murchos, associando isso ao uso de defensivos químicos. Nesta fase encontram-se larvas com até 60 mm. A presença de serragem nos ramos mais grossos e no chão é bem visível.

Entre a fase larval e a fase adulta, a larva "empupa" para terminar seu ciclo larval. Então ela pára de se alimentar e o citricultor, erroneamente, acredita que o problema com as brocas foi solucionado.

Para o controle da broca adulta, o método é a captura do inseto usando o atrativo da planta isca (Maria Preta) ou armadilha de melação. Utiliza-se, também, pulverizações com defensivos químicos e, nos casos mais graves, a poda ou a erradicação do pomar.

O treinamento e a qualificação dos funcionários da propriedade é primordial para combater a Broca dos Citros. "Por isso há necessidade de estar sempre atento aos primeiros sinais e combatê-los, este é o melhor momento para o controle", recomenda Alexandre.

*Poda, pulverização, planta isca e melação são algumas armas para o controle*



Apesar de que o período de maior incidência vai de julho a dezembro, o monitoramento durante o ano todo é fundamental para alcançar um resultado satisfatório e garantido, impedindo assim a disseminação dos insetos e novas revoadas para os próximos anos.

## opinião

# AGROPHYTUS K É SUCESSO

Produtores aprovam sua eficiência

O Agrophytus K, uma solução de fosfito de potássio (KH<sub>2</sub>PO<sub>3</sub>) que protege, nutre e fortalece as plantas, foi o primeiro produto colocado no mercado com a marca própria Agrofíto, e faz muito sucesso desde seu lançamento. Por ser altamente sistêmico, absorvido pela planta rapidamente, confere ao mesmo tempo grande vitalidade e resistência contra adversidades ambientais, como estresse, doenças e intempéries climáticas. Ele ativa o sistema imunológico da planta e sua autodefesa, inibindo o crescimento dos fungos, vírus e bactérias. O resultado disso é a melhoria no desenvolvimento das plantas, melhor qualidade dos frutos e aumento na produtividade.

A família de Edman Estevo

vo, proprietária da Fazenda Meia, em Nova Europa, usa o fosfito Agrophytus K em seus pomares desde o lançamento do produto.

José Renato, um dos filhos, afirma ter conseguido uma média de produção muito boa devido ao uso contínuo do produto. "Há anos mantemos uma média de três caixas por planta, por isso, recomendamos", diz ele acrescentando que os pomares da família Estevo são tratados, também, com os outros produtos da linha de citros Agrofíto, como Nutrifíto e Nutrifíto Plus.



Edman Júnior, Alessandro e Thomas (netos), Luiz Mancini (ger. Mat. Nova Europa), Sr. Edman Estevo e José Renato

# EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

AGROFITO RECEBE PROPRIETÁRIO DA ESPANHOLA COMETAL

Nos dias 21 e 22 de agosto, na matriz, em Matão, 12 pessoas do departamento técnico de irrigação da Agrofito receberam um treinamento intensivo diretamente do proprietário e responsável pelo departamento técnico da Cometal, José Luis Gómez.

Gómez veio ao Brasil exclusivamente para este encontro, trazendo o conteúdo que aborda em treinamentos no mundo todo e, principalmente, as experiências de países como Espanha, Estados Unidos e Israel, que detêm a melhor tecnologia em irrigação. O treinamento teve como tema a "Tecnologia para controle hidráulico em instalações de irrigação", e os principais assuntos abordados foram normas e definições aplicáveis, esquema de operação, escala das válvulas, novos produtos, entre outros.

Um dos principais componentes de qualquer sistema de irrigação é, sem dúvida, a válvula hidráulica. Ela funciona como um registro automático que controla a vazão, a pressão e outras funções importantes no conjunto.

A Cometal fabrica válvulas há 20 anos e seus produtos apresentam características exclusivas, resultado de muita pesquisa e prática. Segundo Gómez, "hoje pode-se controlar toda uma instalação de irrigação, estando em qualquer lugar do mundo, por meio de um telefone celular conectado a uma válvula hidráulica".

As novidades são muitas. Para os técnicos presentes no treinamento, essa vivência com o próprio fabricante foi de extrema importância. Depois do treinamento, Gómez visitou algumas instalações de irrigação de clientes



da Agrofito, podendo constatar que essa tecnologia tende a se expandir e auxiliar muito na produtividade das lavouras do Brasil.

Para o engenheiro agrônomo Ricardo de Toledo, gerente de novos negócios, a parceria Agrofito-Cometal vem se consolidando desde a atuação na Agrishow 2007. Ele destaca que, agora como representantes da Cometal em todo o Brasil, a Agrofito vai investir muito no treinamento e qualificação dos técnicos, não só internos, mas também de todos os novos revendedores que queiram entrar no negócio. Para incrementar as vendas e a assistência no setor de irrigação, a Agrofito prepara um espaço em seu website com todas as informações sobre os produtos e possibilidade de se fazer orçamentos on-line. Vamos aguardar!

## novos projetos

# VALETADEIRA ABRE NOVO MERCADO

IRRIGAÇÃO E OUTROS SETORES SÃO BENEFICIADOS

Para agilizar a implantação dos projetos de irrigação, a Agrofito adquiriu uma valetadeira automatizada da marca americana CASE. A máquina, que abre em média 200 m de valeta por hora, é uma das poucas no Brasil, e veio para cá com a finalidade de trabalhar no projeto de implantação de fibras óticas na beira das rodovias. Agora a Agrofito não dependerá mais de terceiros para esse serviço, fazendo o trabalho com muito mais precisão e rapidez.

A máquina abre valetas de 26 cm de largura por um metro de profundidade na linha principal, e até 60 cm na secundária. "A valetadeira vai à frente e imediatamente atrás já vem a equipe montando a tubulação, o que evita danos como precipitação de terra e

erosões que possam estragar a valeta", diz o engenheiro agrônomo Ricardo de Toledo. Antes as valetas eram abertas manualmente ou por meio de retroescavadeiras, o que era demorado e não garantia precisão nas dimensões. Agora pode-se abrir valetas com a menor largura possível, maior controle de profundidade e melhores condições de reaterro, tanto em terrenos brutos, gradeados, arenosos ou argilosos, secos ou úmidos.

A máquina está documentada de acordo com as exigências da legislação e não será exclusiva do setor de irrigação, podendo atender a outras demandas, a exemplo do setor de



*Agrofito irá atender todo mercado que necessite do serviço*

obras e saneamento que precisa deste tipo de serviço para a instalação de redes de água e esgoto. Ricardo informa também que a máquina está à disposição para locação e, com revezamento de operadores, poderá trabalhar 24 horas por dia.



YaraLiva™

# CORES MAIS VIBRANTES

Saúde interna, beleza externa YaraLiva™

