



Missão RS nos EUA Irrigação

Patrícia Comunello, de Omaha | Nebraska
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br



Estado quer atrair fábrica de player mundial de pivôs

Brasil tem segundo maior potencial de expansão de mercado para a Valley

O Rio Grande do Sul definitivamente colocou o nome na lista de pretendentes a ter uma unidade da maior fabricante mundial de pivôs para irrigação, a norte-americana Valley. A comitiva gaúcha, que encerra nesta sexta-feira a missão de cinco dias ao estado de Nebraska, meio-oeste dos Estados Unidos e líder no uso da tecnologia, reuniu-se na manhã desta quinta-feira com o presidente internacional da multinacional, John Schwietz.

O vice-governador gaúcho, Gabriel Souza, indicou o interesse, caso a companhia decida ampliar ainda mais a produção de equipamentos no Brasil. O presidente internacional da Valley passou duas percepções extremamente alvissareiras sobre as perspectivas de mercado no Brasil e a possibilidade de a companhia analisar o investimento no Rio Grande do Sul.

O que disse o executivo: o Brasil é o maior potencial de crescimento de mercado para a fabricante no mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos - condição que deve ser superada pela demanda ligada à expansão de área com irrigação no agronegócio brasileiro -, e também que, no futuro, sim, pode ter expansão de produção fabril, sugerindo a chance de unidade gaúcha.

Schwietz disse que a fabricante está expandindo a única fábrica no Brasil, que fica em Minas Gerais, e ouviu da comitiva gaúcha, que tem ainda entre os integrantes secretários e representantes das pastas de Agricultura,



Comitiva conheceu as instalações da multinacional em Omaha

Meio Ambiente, Desenvolvimento Rural e Econômico, InvestRS e Departamento de Recursos Hídricos (DRH), além de Emater, Instituto Rio-Grandense de Arroz (Irga), Assembleia Legislativa, Famurs e Abrasoja, argumentos sobre o potencial de crescimento do uso de pivôs nas culturas de milho e soja.

O executivo mostrou que a perspectiva é de expansão de quase 300% na área com apoio de irrigação. Souza esclareceu, de pronto, que o número subdimensionado, pois estava incluindo os mais de 1 milhão de hectares de arroz, que é totalmente irrigado. “O potencial é ainda maior. Temos apenas 4% de área irrigada de milho e soja”, acenou o vice-governador. “Obrigado, obrigado, esta é uma boa informação, vamos atualizar”,

“Esse número mostra potencial maior. Com isso, estou reforçando a importância de a Valley se instalar no Rio Grande do Sul”,

associou Souza. “É possível que eles façam expansão fabril. Por que não ter unidade no Rio Grande do Sul, ainda mais que pode ser um lugar estratégico para atender o Sul do Brasil e o Mercosul? Mostramos interesse do Estado em ter esse investimento”, descreveu Souza. “Negociações como essa são construídas no longo prazo”, aposta o vice-governador.

O presidente internacional da Valley comentou que o Rio Grande do Sul tem um ambiente para negócios favorável, detalhe importante na decisão sobre eventual nova unidade no futuro. O diretor da Invest RS, Rodrigo Ribeiro, já vai se movimentar. Ao saber que o executivo estará em São Paulo nas próximas semanas, Ribeiro informou que a agência tem escritório na capital paulista e que está à disposição para uma agenda para tratar das condições gaúchas para receber novos empreendimentos.

Investimento pode estar em plano futuro, diz presidente da companhia

O Rio Grande do Sul pode, sim, no futuro estar nos planos de investimentos da norte-americana e maior fabricante de pivôs para irrigação do mundo, a Valley. O presidente internacional da companhia, braço na área de agricultura do grupo Valmont, John Schwietz, falou ao Jornal do Comércio, após o encontro com a comitiva gaúcha, que no curto prazo não há intenção de nova unidade, mas que, no longo prazo, a possibilidade pode ser avaliada. Schwietz também apontou as condições que a companhia observa para tornar a decisão. A marca tem 40% do mercado de pivôs no Brasil.

JC - Qual é a importância hoje do mercado brasileiro para a empresa?

John Schwietz - O Brasil é um dos mercados mais estratégicos do mundo, com potencial de longo prazo enorme. Quando olhamos o potencial da área irrigável, o País mostra grande espaço para ampliar a produção agrícola futura. Queremos fazer parte dessa transformação. Cada país no mundo tem um potencial e estamos em diversas regiões do mundo. As mudanças tarifárias e os conflitos comerciais geram necessidade de readaptação, como nos Estados Unidos. Temos de ter flexibilidade para nossos clientes. O Brasil hoje tem estabilidade e acreditamos no investimento de longo prazo.

JC - Quais são as chances do

Estado ter fábrica da empresa?

Schwietz - Mantemos todas as opções abertas para garantir capacidade de alcançar nossos clientes em qualquer parte do mundo. No curto prazo (nova unidade), isso não acontecerá. Mas, no longo prazo, tudo é possível. Um ponto a favor do Estado é que é forte na agricultura e temos muitos clientes gaúchos. Estou ansioso para visitar o Rio Grande do Sul nos próximos meses. Temos de avaliar o potencial no longo prazo. Com as mudanças climáticas e nos modelos nos últimos dez anos, esse potencial cresceu. O que vale para o Brasil em geral, mas, claro, o Estado, é um dos líderes do setor.

JC - Quais são as condições que a companhia leva em conta para decidir investimentos?

Schwietz - Consideramos dois pontos para ter operação. Primeiro é o ambiente para negócio e as condições para contratar mão de obra, montar a fábrica e ter uma boa rede de fornecedores. O Rio Grande do Sul faz muito bem tudo isso. O segundo aspecto que avaliamos para abrir uma fábrica em uma nova localização é se ela atende melhor os nossos clientes frente ao fluxo atual. Fiquei com uma boa impressão da comitiva do Estado sobre o que é feito para ajudar os agricultores, com aporte de subsídios, além da intenção de reduzir a carga tributária.



Schwietz listou condições que interferem em decisões de longo prazo

Irrigáveis



► Parceria para expansão: o vice-governador gaúcho, Gabriel Souza, Rodrigo Pereira, diretor da Invest RS, e o diretor de pesquisa do Daugherty Water for Food Institute (DWFI) da Universidade de Nebraska, Christopher Neale, assinaram o termo de engajamento para parceria futura na área de irrigação. A previsão é intercâmbio, repasse de tecnologia, dados e know-how sobre como fazer o gerenciamento do uso da água nas propriedades. O acordo é o primeiro efeito da missão gaúcha de cinco dias ao estado no meio-oeste dos Estados Unidos. Nesta sexta-feira, a comitiva começa a definir como será a parceria, como última agenda da missão com sede em Lincoln.



Publicidade Legal - Tarifa

A Fundação Estadual de Planejamento Metropolitano e Regional – METROPLAN, no uso de suas atribuições legais, conforme o Art. 62 do Decreto nº 39185/98; informa que à zero hora de terça-feira, dia 28 de Outubro de 2025, serão reajustadas as tarifas do Sistema Estadual de Transporte Metropolitano Coletivo da Passagem da Aglomeração Urbana do Sul (TIP AUSUL), em 6,6834% para as tarifas da Empresa Santa Silvana Ltda, e em 8,3015% para as tarifas da Expresso Embaixador Ltda, devido ao reajuste tarifário de 2025, conforme homologado pela Resolução Decisória do Conselho Superior da AGERGS nº 842/2025, de 21/10/2025.

Francisco Hörbe Diretor-Superintendente - METROPLAN

Porto Alegre, 24 de outubro de 2025.