



CENTRO UNIVERSITÁRIO FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

Projeto Integrado - Administração para Engenharia -

ENGENHARIA AGRÔNOMICA

2024

Integrantes



Jean Ricardo Fagan
RA: 10120222201185



Leandro Aparecido Ribeiro
RA: 24000739



Marcelo Fernandes Ferreira
RA: 1012023100580



Ricardo Aparecido Marques
RA: 1012023100607



Ryan Rangel Pimentel
RA: 1012023100407



Silvana Aparecida S. Garanhão
RA: 24001459



Wanei Barbosa de Abreu
RA: 1012023100211



IRRIGAÇÃO

- O QUE É?

É uma prática agrícola que utiliza um conjunto de equipamentos e técnicas para suprir a deficiência total ou parcial de água para as plantas.

POR QUE IRRIGAR?

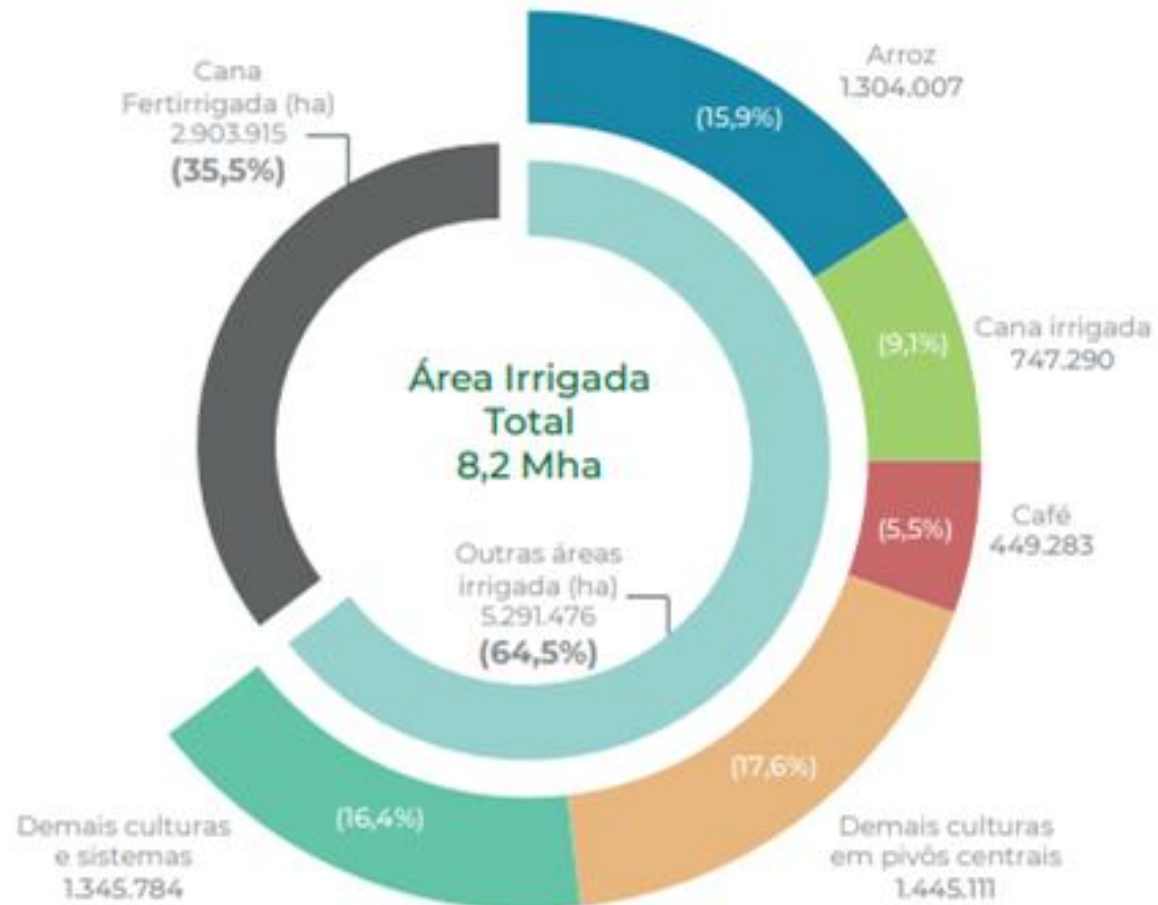
A irrigação é necessária por várias razões:

- Suplementação de Água
- Controle do Crescimento das Plantas
- Aumento da Produtividade Agrícola
- Redução do Risco de Seca
- Diversificação de Cultivos



IRRIGAÇÃO NO BRASIL

Área equipada para irrigação no Brasil - 2019



Fonte: Atlas da Irrigação

MÉTODOS DE IRRIGAÇÃO

- *SUPERFÍCIE (INUNDAÇÃO / SULCOS)*



MÉTODOS DE IRRIGAÇÃO

- ***ASPERSÃO (ASPERSÃO CONVENCIONAL / PIVÔ / CARRETEL ENROLADOR / BARRA IRRIGADORA).***

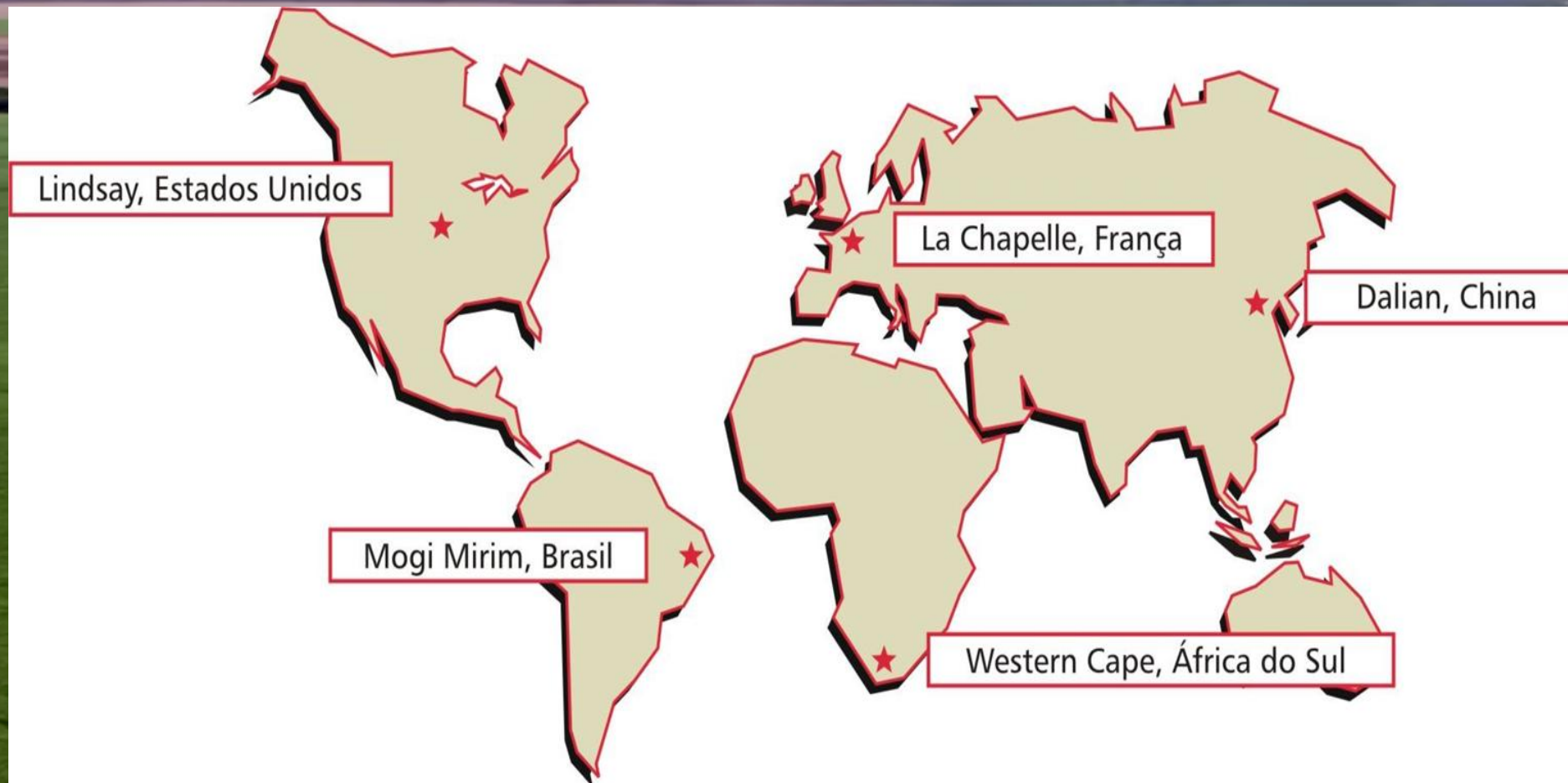


MÉTODOS DE IRRIGAÇÃO

- **LOCALIZADA (GOTEJAMENTO / MICROASPERSÃO).**



Projeto para Irrigação – Empresa Lindsay



Sobre Lindsay América do Sul do Brasil Ltda



• 50.000 m² terreno

• 6.000 m² galpão

• 700 m² escritório

- Localizada em Mogi-Mirim-SP
- Capacidade de Fabricação para 1200 Pivôs/ano
- Investimento contínuo no processo fabricação e de logística
- + de 8000 Projetos de Irrigação no Brasil

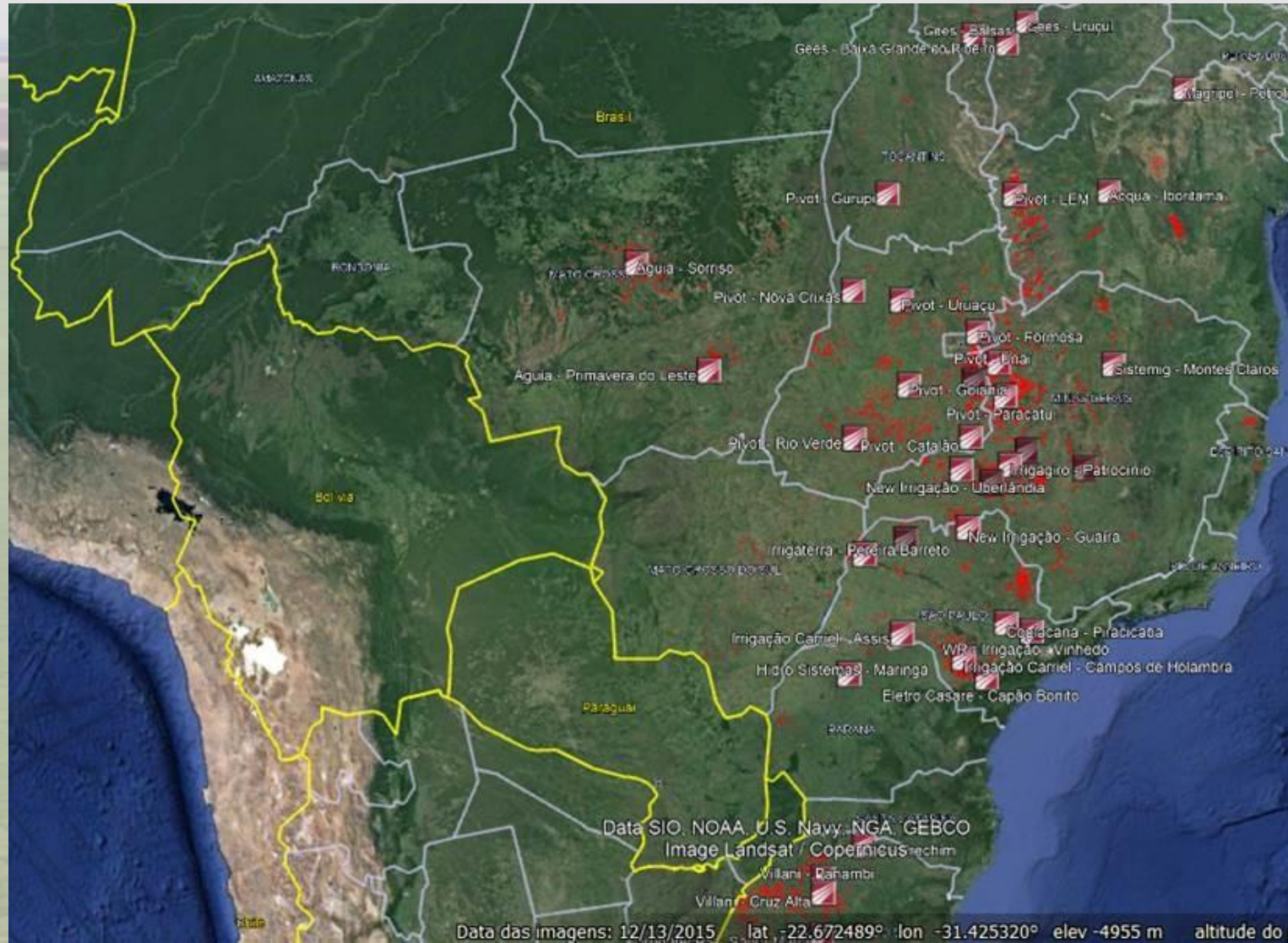
Sumário Sebrae Canvas

- ✓ Parceiro Chave
- ✓ Atividades Chaves
- ✓ Recursos Chaves
- ✓ Proposta de Valor
- ✓ Relacionamento com o Cliente
- ✓ Canais
- ✓ Segmento de Mercado
- ✓ Estrutura de Custos
- ✓ Fontes de Renda



Parceiros Chave

- ✓ Revendas - São 22 revendedores espalhados pelo Brasil.



Atividades Chave

- ✓ Facilitar a irrigação da área de cultivo do cliente através das vendas de Pivô;
- ✓ Desenvolver projetos que auxiliem e atendam as necessidades do cliente.



Recursos Chaves

- ✓ Vendas
- ✓ Pós-Vendas
- ✓ Parcerias



Proposta de Valor

- ✓ Fornecer equipamentos de qualidade, garantindo retorno financeiro ao cliente;
- ✓ Visita técnica especializada.



Relacionamento com o Cliente

- ✓ Treinamentos
- ✓ Pós-Vendas



Canais

- ✓ Feiras
- ✓ Workshop
- ✓ Palestras



Estrutura de Custos

- ✓ Custo de Viagens para Assistência Técnica
- ✓ Custo dos Novos Equipamentos



Fontes de Renda

- ✓ Vendas de Pivô
- ✓ Vendas de Projetos
- ✓ Vendas de Peças de Reposição



Conclusão

IRRIGAÇÃO COM PIVÔ CENTRAL - CASE 1 - ANGATUBA/SP			
Produtividade Média em Sacas 60 Kg/ha			
SOJA			
	MÉDIA REGIÃO	IRRIGADO	
ANO 1	57	80	40%
ANO 2	59	85	44%
ANO 3	52	80	54%
3 SAFRAS	168	245	46%
FEIJÃO			
	MÉDIA REGIÃO	IRRIGADO	
ANO 1	41	55	34%
ANO 2	40	55	38%
ANO 3	40	60	50%
3 SAFRAS	121	170	40%
MILHO 2ª SAFRA			
	MÉDIA REGIÃO	IRRIGADO	
ANO 1	88	210	139%
ANO 2	54	200	270%
ANO 3	76	180	131%
3 SAFRAS	218	590	171%
SORGO 2ª SAFRA			
	MÉDIA REGIÃO	IRRIGADO	
ANO 1	56	90	61%
ANO 2	41	90	120%
ANO 3	58	100	72%
3 SAFRAS	155	280	81%
TOTAL	662	1.285	94%
Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio			