



RELATÓRIO EXCLUSIVO
CAMPO DIGITAL

TERCEIRO CADERNO

SISTEMAS

**Gestão e monitoramento
conquistam do pequeno
ao grande produtor**

tele.síntese

APRESENTAÇÃO

O Relatório Exclusivo Tele.Síntese Campo Digital publica o terceiro caderno da série, que traz uma ampla reportagem sobre os sistemas de gestão e monitoramento nas fazendas. As propriedades têm adotado tecnologias de última geração, com sistemas de monitoramento e automação usados, cada vez mais, dentro da porteira, tanto nas grandes propriedades como nas pequenas e médias.

Neste caderno, destaque para as atividades primárias dentro da porteira, que desempenham um papel crucial no setor, tornando mais fácil enxergar o valor das informações de todo o processo produtivo. O fato das informações estarem organizadas possibilita insights que ajudam o agricultor na tomada de decisões.

Nos cadernos anteriores, mostramos como a pandemia do Covid-19 acelerou a digitalização no campo, apresentamos uma fotografia de como a tecnologia evoluiu no agronegócio; e fizemos um mapeamento do que está sendo realizado no agrobusiness brasileiro para o aumento da produtividade com a utilização de tecnologias digitais inovadoras.

Equipe Tele.Síntese

ESPECIAL COVID-19

4

Pandemia acelera a digitalização no campo

TECNOLOGIA

10

O agronegócio ganha mais inteligência

ESPECIAL STARTUPS

26

Os caminhos da inovação no agronegócio

SISTEMAS

38

Gestão e monitoramento conquistam do pequeno ao grande produtor

momento
EDITORIAL

Editora-Executiva
Miriam Aquino

Edição
Fatima Fonseca

Reportagem
Wanise Ferreira

Edição de Arte
Camila Sipahi

Imagens | ilustrações
Freepik

Publicidade
Thais Campos
Agência Markt1

Web e Suporte de Rede
Ricardo Oliveira

Administrativo-Financeiro
Adriana Rodrigues

Distribuição
Camila Carvalho

O Relatório Exclusivo Tele.Síntese Campo Digital é uma publicação da Momento Editorial. O conteúdo pode ser reproduzido livremente, mediante autorização.

Jornalista responsável
Miriam Aquino (DRT 3746-DF)
Rua da Consolação, 222, conj. 311
São Paulo, SP CEP: 01302-000
Tel. +55 11 3124-7444
momento@momentoeditorial.com.br

Gestão e monitoramento conquistam do pequeno ao grande produtor



Grandes empresas e startups trabalham juntas para transformar a tecnologia na grande aliada da agropecuária para que o setor consiga aumentar sua produtividade, reduzir o volume de resíduos e garantir resultados com aplicações mais inteligentes.

Por Wanise Ferreira

A tecnologia evolui em todas as cadeias produtivas e em todas as fases da produção agropecuária, mas tem se destacado em uma das etapas produtivas, chamada dentro da fazenda. Nas grandes propriedades já tem uma forte escalada tecnológica e, por ter grande visibilidade, tem chamado a atenção dos pequenos e médios produtores rurais, que começam a investir na transformação digital.

Dentro da fazenda predomina a agricultura de precisão. A gestão da fazenda e o monitoramento das lavouras – seja climático, hídrico, de doenças e pragas, e outras atividades correlacionadas –, somados a automação, avançam tanto em número de sistemas e fornecedores quanto na demanda de um público cada vez mais interessado. A conexão de todo o processo dentro da fazenda com outras etapas, principalmente as que estão fora da porteira, impulsiona os índices de produtividade de todo o setor.

As atividades primárias dentro da porteira, obviamente, desempenham um papel crucial no setor, o que torna muito mais fácil enxergar o valor das informações de todo o processo produtivo. O fato das informações estarem organizadas possibilita insights que vão ajudar o agricultor na tomada de decisões.

Vários especialistas acreditam que esse benefício vai se tornar ainda mais claro a partir da pandemia do Covid-19, quando os produtores tiveram de lidar com várias adversidades, como obter garantia de entrega de insumos, vistoriar as áreas plantadas mesmo sem todas as equipes presentes, oscilações de preços, pressão nas exportações e restrições de mobilidade.

Ainda não há dados exatos sobre o reflexo da pandemia no setor agropecuário. Os resultados

de janeiro a março, mês que foi marcado pelo início das medidas de isolamento social, do PIB agropecuário calculado pelo CEPEA (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP, em parceria com a CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), mostraram uma expansão de 3,3% sobre o mesmo período do ano passado, o equivalente a R\$ 55 bilhões. A maior colaboração nesse período foi feita pelo segmento primário, dentro da porteira, com aumento de 5,85%.

Quando se segmenta, o levantamento mostra que a agricultura teve uma expansão de 1,91% do PIB, o que equivale a R\$ 21 bilhões. Nesse indicador, as atividades primárias contribuíram com um crescimento de 6,43%, o maior entre os componentes analisados. Ao contrário da pecuária, que teve um salto de 6,11%, muito mais influenciado pela alta de preços nos primeiros meses do ano, a agricultura se dividiu entre a subida de preços e o aumento da produção.

Os avanços tecnológicos na agricultura digital são impulsionados por startups, junto com médias e grandes empresas.

A oferta de produtos e sistemas de informação para a etapa dentro da porteira é crescente. Um bom indicador de como atrai oportunidades é mostrado no Radar AgTech Brasil 2019, desenvolvido pela Embrapa, SP Ventures e Homo Ludens Research and Consulting, que revelou que 397 das 1.125 startups mapeadas estão nessa categoria.

As subcategorias desse mercado incluem a agropecuária de precisão, a aquicultura (setores de pescado, crustáceos e frutos do mar), conteúdo e educação, diagnóstico de imagem, gestão de resíduos e água, Internet das Coisas, meteorologia e irrigação, monitoramento, sensoriamento

remoto, sistemas de gestão de agropecuária e fazendas, telemetria e automação, e VANTs, os veículos aéreos não tripulados, ou drones.

Esse segmento convive com grandes e médias empresas e AgTechs. Quando uma grande multinacional da área de sementes e produtos fitossanitários voltados para o agronegócio decide investir em uma startup especializada em monitoramento de máquinas e controle de pragas, a sinalização está dada, no sentido de que a agricultura digital tornou-se preciosa não apenas para o agricultor.

Esse foi o caso, em 2018, quando o mercado foi surpreendido com a aquisição da startup brasileira Strider pela gigante multinacional Syngenta. A Strider nasceu em 2013, em Belo Horizonte, com foco em soluções digitais para o mercado agropecuário, combinando geolocalização e Big Data para controle do manejo de pragas e aplicações de defensivos agrícolas.

Com investimento inicial de R\$ 500 mil e tendo captado US\$ 4 milhões em duas rodadas de negócios, a empresa chegou a 2017 com 1,2 milhão de hectares monitorados para controle de pragas em 500 fazendas, 5% delas no exterior (Austrália, Bolívia, Estados Unidos e México).

Ao anunciar a aquisição, sem revelar valores, a Syngenta emitiu um comunicado onde dizia que a Strider “é um importante player no mercado latinoamericano de agricultura digital e a transação aumentará a capacidade da companhia de agregar maior valor aos seus clientes, fornecendo soluções digitais inovadoras para o gerenciamento de informações agrícolas”.

A Strider foi uma das quatro startups adquiridas pela Syngenta nos últimos cinco anos, ao lado das americanas AgConnections e FarmShots e da ucraniana Cropio. Juntas, essas empresas respondem pelo monitoramento de cerca de 30 milhões de hectares de terras na América Latina, América do Norte, China e Europa. Esse movimento de aquisições ocorreu enquanto a própria gigante suíça estava sendo vendida para a ChemChina em uma transação de US\$ 43 bilhões.

Em junho deste ano, dois anos após a compra da startup brasileira, a corporação anunciou uma nova estrutura global que prevê uma holding, a Syngenta Digital, para abrigar os negócios da agricultura digital. O Brasil deu a largada na implantação dessa nova arquitetura e desde 16 de junho a Strider, que ainda mantinha atuação própria, foi incorporada definitivamente.

A criação da Syngenta Digital tem também como objetivo integrar as iniciativas digitais da companhia globalmente. A Strider, por exemplo, passará a atuar como uma espécie de hub global para os assuntos de monitoramento de pragas da empresa.

A Syngenta Digital chegou ao mercado com a plataforma de produtos Cropwise. Todos os funcionários da Strider foram incorporados a holding. “Faremos, inclusive, novas contratações para a unidade de Belo Horizonte, onde nasceu a AgTech, precisamente porque nosso objetivo é fortalecer e expandir a frente de soluções digitais no Brasil”, diz André Savino, diretor de Marketing da Syngenta.

Ele revelou que a meta da Cropwise este ano é lançar novas funcionalidades a cada mês, com foco em interfaces mais amistosas, integração de tecnologias e ambientes de navegação simplificados, onde o produtor possa acessar todas as informações necessárias para gerir a lavoura.

“Estamos trabalhando em soluções para serem utilizadas também em pequenas e médias propriedades que poderão se basear em dados para aumentar a produtividade, gerando alto impacto no combate sustentável às pragas e doenças”, ressalta o executivo.

O Cropwise Protector está presente em mais de 3 mil propriedades de diversas culturas e gera análises, mapas e gráficos com base no monitoramento digital. Já o Cropwise Imagery é a evolução do sensoriamento remoto por satélite da Syngenta. A empresa também está desenvolvendo um sistema para contagem de estande utilizando recursos de Inteligência Artificial. Ele vai permitir o reconhecimento e a contagem das plantas automaticamente a partir da análise das fotos da lavoura.

Foco na gestão

Há um bom tempo, a gestão do agronegócio, de ponta a ponta, tem sido uma das prioridades da Totvs, empresa de sistemas de TI. E com um diferencial de outros mercados. “Nós atendemos 11 segmentos da economia e o agro é um dos que mais pede por inovação e nos incentiva a cada vez mais levar a tecnologia para o campo”, comenta Angela Gheller, diretora de Produto e Ofertas no Segmento de Manufatura, Logística e Agroindústria.

No ano passado, a Totvs registrou um lucro líquido de R\$ 253,9 milhões, um salto de 84,4% em relação ao ano anterior. Com cerca de 600 clientes na agroindústria, a área responde por aproximadamente 20% do seu desempenho. Suas soluções se dedicam à etapa dentro da fazenda, ou da porteira, e atendem ao produtor desde o plantio até a entrega dos produtos.

Um dos sistemas de gestão da empresa no agronegócio é voltado para o setor bioenergético, atendendo nada menos que oito, dos dez maiores grupos sucroenergéticos do país. “Temos bastante experiência nessa área e um market share próximo a 70%”, informa. A proposta do sistema é permitir ao produtor conhecer os custos com precisão, entender os rendimentos, além de ter a integração entre todas as atividades relacionadas ao cultivo da cana-de-açúcar.

A empresa conta ainda com uma plataforma especializada na gestão agrícola de diferentes cultivos e que atende mais de dois milhões de hectares plantados. Pelo sistema, é possível administrar horas, hectares trabalhados e recursos consumidos pelas equipes de preparo do solo, plantio, tratamentos culturais e colheita. Permite a gestão agrícola, controles fitossanitários e gestão de serviços, com rastreabilidade integrando escritório e campo.

“Agora é o momento da nova geração de sistemas para o campo”, observa Angela. Isso passa pelo uso de Big Data, Inteligência Artificial e dados online nas mãos do produtor. A empresa já tem soluções que combinam essas ferramentas e outras como a de reconhecimento facial, por exemplo, para as equipes de trabalho no campo. Ou o reconhecimento fitossanitário para a identificação de pragas via imagens tiradas pelo smartphone ou tablet e analisadas nos computadores.

A companhia também se prepara para o lançamento da Agro Conecta Dados, uma plataforma que vai integrar automaticamente aos sistemas Agro Multicultivo e Agro Bionergia os dados coletados em máquinas, equipamentos e veículos agrícolas. Isso significa ampliar a coleta de informações provenientes de tratores, colheitadeiras, caminhões, e também sensores



de IoT, drones, satélite, pluviômetros, estações meteorológicas, radares e outros dispositivos.

Angela lembra que há muita informação no campo que é proveniente das máquinas e equipamentos agrícolas, mas dificilmente são liberadas diretamente pelos fabricantes desses veículos, o que exige que o produtor rural tenha de acessar essas informações para acrescentá-las ao sistema de gestão. A ideia, agora, é fazer justamente o contrário, que essas informações sejam integradas automaticamente a todo o processo.

A Totvs conseguiu abrir uma porta para essa integração automática com a John Deere, uma das maiores fornecedoras de máquinas e equipamentos agrícolas. Ela topou fazer parte dos três pilotos em andamento permitindo que os dados estejam disponíveis online.

Com crescimento em plena pandemia, a GAtech tem parceria com empresas responsáveis pela automação do campo.

A área de gestão das fazendas tem mostrado vigor e predisposição para a adoção de tecnologias de última geração, como Big Data, machine learning e Inteligência Artificial. Muitas vezes, é a porta de entrada de empresas – de todos os portes – para a biblioteca de soluções tecnológicas agroindustriais.

A experiência da GAtech mostra que o conhecimento do mercado é quase sempre a base de bom desempenho. Com sede em Piracicaba, batizado de o Vale do Agronegócio, a empresa foi criada em 2001 por profissionais que compunham o então extinto departamento de pesquisa e desenvolvimento da área de TI da Copersucar.

O primeiro passo foi desenvolver uma solução capaz de integrar todas as informações das atividades agroindustriais. Do açúcar, o primeiro mercado atendido, a um sistema multiculturas, o crescimento foi contínuo e atualmente ela está presente em todo o Brasil, em países da América Latina, na Eu-

ropa e África. Seus produtos são aplicados em mais de 250 clientes. Com 125 funcionários a empresa quer chegar a 180 colaboradores no próximo ano e nem mesmo a pandemia mexeu com suas projeções de crescimento de cerca de 20% este ano, dobrando o resultado do ano passado.

A integração dos dados gerados na fazenda com ERP (sistema integrado de gestão empresarial) foi um dos primeiros passos. “Os sócios tinham um conhecimento bem avançado de todos os processos da produção de cana-de-açúcar, o que tornou o produto mais específico e mais reconhecido pelo mercado”, comenta Leandro Sarto, diretor comercial da GAtech. Ao software da empresa são acrescentados ERPs disponíveis no mercado, como os da Totvs, Oracle e SAP.

A GAtech tem parceria com empresas responsáveis pela automação do campo para a obtenção dos dados para seus produtos, ou os colhe via dispositivos instalados na lavoura pelos produtores. Se o cliente não tem um processo de automação em andamento, a própria GAtech fornece aplicativos e soluções específicas que podem ajudar na captura das informações.

O executivo destaca que um grande diferencial da GAtech tem sido o investimento em pesquisa e desenvolvimento ao longo de sua trajetória, o que lhe permitiu lançar produtos inovadores e, atualmente, possibilita o uso de ferramentas avançadas, como Inteligência Artificial, para desenvolvimento de soluções customizadas para seus clientes.

No portfólio da GAtech estão plataformas como o Linx, um aplicativo web que ajuda a descomplicar o uso de indicadores e transforma os dados em dashboards, gráficos e painéis configuráveis, e ainda a solução Mapfy, que permite a importação de diversos tipos de mapas a um sistema onde podem ser integrados a outros bancos de dados.

Mais recentemente foi a vez do Simple Farm, um software desenvolvido em plataforma web que é baseado nas tecnologias Microsoft, que permite centralizar de uma forma simples as estruturas de informação do cliente que pode ain-



AGROtic 2020

14 a 18 de setembro

Patrocínio



Co-realização



Realização



da optar por armazenamento na nuvem. “Ele vai permitir às empresas gerar os seus próprios indicadores”, observa.

Ciente das “dores” de seus clientes, a GAtec decidiu colocar um pé também na gestão de compra e venda de commodities agrícolas. O Commerce, como foi batizado, é um sistema que se propõe a controlar todas as etapas facilitando a visualização dos dados decisivos na hora da transação. Logo após seu lançamento, já foi incorporado por 17 grandes produtores rurais e quatro trendings.

Irrigar é preciso

Na captura de dados no campo, há vários pontos sensíveis que necessitam grande atenção e vão determinar níveis de eficiência nas lavouras. A irrigação inteligente é a peça-chave e, por conta disso, esse segmento tem atraído um bom número de empresas. Se pode, a princípio, parecer simples, trata-se de um sistema que em seu estágio mais avançado envolve um complexo painel de controle monitorando sensores, informações climáticas, de solo, modelagens agronômicas e ciência de dados.

Segundo o Atlas Irrigação, elaborado pela ANA (Agência Nacional das Águas), nas últimas décadas houve uma acelerada expansão da agricultura irrigada no Brasil. Em 1970 era mais de 1 milhão de hectare irrigado, em 1990 superava 3 milhões e em 2016 passou de 7 milhões. Apesar do avanço, ainda é pouco para um país com potencial de 30 milhões de hectares irrigados. O Atlas Irrigação projeta para 2030 um potencial de expansão de 3,14 milhões de hectares.

Dados da ICID (International Commission on Irrigation and Drainage), revelam que a China é o país com maior área irrigada do mundo, com 65 milhões de hectares, seguido da Índia, Estados Unidos e Paquistão, este último, com 19 milhões de hectares irrigados.

Desde os anos 2000 ocorreu também uma aceleração no uso de irrigação por pivôs centrais, principalmente em culturas irrigadas de soja, milho, café e feijão. A favor dessa tecnologia está a possibilidade de se obter a alta eficiência de aplicação e distribuição de água com custos competitivos.

É nessa vantagem competitiva da irrigação por pivô central que a multinacional americana Lind-

POTENCIAL DE EXPANSÃO DA IRRIGAÇÃO

Análises do potencial da agricultura irrigada do Atlas Irrigação indicam áreas passíveis de expansão da irrigação no país

POTENCIAL DE EXPANSÃO

76,2 Mha

Representa a área adicional irrigável com base em critérios físicos e de ocupação



Representa a área adicional irrigável considerando áreas com maior aptidão de solo e relevo: boa qualidade logística, exclusão de outras áreas de interesse ambiental, e presença da agricultura irrigada.



Representa a projeção de expansão de áreas irrigadas no horizonte 2030. Corresponde a 28% do potencial efetivo.



Mha = milhões de hectares

Fonte: Atlas Irrigação

say aposta no mercado mundial, onde tem market share de 32% e está presente em 90 países. “Essa solução está disponível há muitos anos, mas houve uma demora para que ela fosse explorada na agricultura brasileira onde temos máquinas com eletrônica embarcada no campo convivendo com pivôs sem nenhuma tecnologia”, destaca Gabriel Melo Guarda, analista de Engenharia de Aplicação FieldNET da companhia.

A Lindsay produz uma linha completa de sistemas de irrigação que são representados pelas marcas Zimmatic, FieldNET, Growsmart e IRZ. Segundo o executivo, seus equipamentos trabalham com um painel de operação no pivô que opera conectado aos sensores no campo e a outros dados coletados por dispositivos distribuídos na lavoura e que estão disponíveis na nuvem.

“Nossas soluções são complexas, utilizam muita ciência de dados, mas para o produtor a operação é muito simples”, enfatiza. O mais recente lançamento da empresa foi o FieldNET Advisor, uma ferramenta de manejo integrada à plataforma de gerenciamento remoto FieldNET, que combina dados e cálculos e fornece informações simplificadas ao produtor. Antes, essas informações estavam disponíveis em lugares separados, o que exigia mais tempo para análise.

Segundo Guarda, as soluções da Lindsay trabalham com três formas de conectividade: a rede celular, onde está disponível; via rádio, que permite fazer a conexão onde não há Internet, e através de uma rede Ethernet plugada direto no cabo da rede. “Temos clientes que levaram fibra óptica até o pivô, permitindo esse acesso via Ethernet. Ele aproveita para conectar outras soluções ao nosso equipamento e, com isso, garantir a conectividade na fazenda”, explica.

Os sistemas classificados como dentro da fazenda estão entre as soluções que terão prioridade no Semear, uma iniciativa do CPqD, Embrapa e a Fundação de Desenvolvimento Científico e Cultural da Universidade de Lavras (MG), que tem como objetivo garantir o acesso dos pequenos e médios produtores a sistemas inteligentes e inovadores no campo.

O Semear tem por objetivo garantir o acesso dos pequenos e médios produtores a sistemas inteligentes

“A etapa dentro da fazenda é onde o produtor tem o controle, onde ele acompanha a gestão, o manejo do plantio à colheita. Ele toma, em média, 200 decisões por dia e há uma série de soluções que podem ajudá-lo utilizando recursos como sensores, imagens de satélite, de drones, eletrônica embarcada, IoT, M2M, e outros”, comenta Silvia Masshurá, chefe geral da Embrapa Informática Agropecuária.

Alberto Paradisi, vice-presidente de Pesquisa e Desenvolvimento do CPqD, classifica o Semear como uma iniciativa que já nasce com a proposta de ampliar a participação a outros agentes. “Ela é colaborativa e se propõe a trabalhar de forma aberta em termos de inovação, interoperabilidade, interfaces e dados”, ressalta.

Segundo os executivos, nesse projeto a tecnologia vai deixar de ser o ponto de partida para dar prioridade para as demandas dos produtores rurais. “O ponto inicial são os desafios e os problemas enfrentados no campo, nas diferentes culturas. A partir daí vamos buscar soluções aplicáveis”, observa o vice-presidente do CPqD.

Na avaliação de Silvia, o momento é rico em soluções para garantir a inclusão digital no campo, com empresas de TI se dedicando a isso e fornecedores do agronegócio também incorporando a tecnologia em seus serviços e sistemas, além de um forte ecossistema de startups. “Mas essas iniciativas estão dispersas e as ofertas nem sempre estão atendendo à demanda. Muitas vezes o produtor nem sabe todos os recursos que estão à sua disposição ou têm dificuldades para entender as tecnologias digitais”, pondera.

Para diminuir esse gap de conhecimento, capacitação e acesso às soluções, o Semear planeja criar Distritos Agro Tecnológicos por todo o país, com apoio de entidades, associações rurais, go-

vernos estaduais e municipais, universidades, centros de pesquisa e empresas, o que destacaria ainda mais a função colaborativa desejada por seus idealizadores.

Na opinião de Paradisi, esses distritos se transformariam em uma espécie de operadoras de serviços inteligentes. “São muitos desafios e ninguém consegue superá-los sozinho”, reconhece. Entre eles está a questão da conectividade, motivo pelo qual ele acredita que se faça necessária a presença de operadoras, ISPs, e empresas com soluções que possam atender ao produtor rural nessa área.

A expectativa é de que, até o final do ano, um ou dois pilotos do DAT estejam em funcionamento. A Secretaria de Agricultura de São Paulo já manifestou interesse em ter distritos no estado e a Universidade de Lavras (MG) negocia financiamento para que seja instalada uma unidade no município mineiro. O Semear conta com o apoio do governo federal via MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) e do MCTI (Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação).

O programa Digital Agro Connection selecionou startups para desenvolver soluções ligadas a agropecuária sustentável e a indústria 4.0

A preocupação em disseminar o uso da tecnologia também atinge as cooperativas e associações rurais. Vários projetos surgiram nos últimos anos ligados a essas entidades envolvendo pesquisa e oferecendo portfólios de soluções do mercado que podem ser aplicáveis aos associados. Segundo dados da OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras), em 2018 existiam 1.613 cooperativas agropecuárias no país.

Um dos exemplos é a Fundação ABC, que atua no Sul e Sudeste e realiza contrato de cooperação técnica com empresas e órgãos de fomento para atender a mais de 4,8 mil produtores rurais afiliados das cooperativas Frísia, Castrolanda e Capal,

além de contribuintes da Coopagrícola e do grupo BWJ. Esse trabalho que vem sendo feito pela entidade tem um alcance de 451,1 mil hectares e uma bacia leiteira de 1,5 milhão de litros diários.

As cooperativas também conduzem projetos próprios para garantir a transformação digital nas produções rurais. Com sede em Carambeí, no Paraná, cidade com economia fortemente ligada ao cooperativismo e agronegócio, a Frisia tem predominante em seus associados produtores que trabalham com leite, carne e grãos, principalmente trigo, soja e milho.

Entre suas iniciativas, criou o programa de inovação Digital Agro Connection, que recentemente selecionou 68 startups para desenvolver soluções ligadas a duas linhas de atuação, agropecuária sustentável e indústria 4.0.

“Além de buscarmos tecnologias que ajudarão os produtores rurais, as indústrias e a cooperativa no dia a dia da produção de alimentos, buscamos equipes engajadas com o sonho de transformar a produção de alimentos em uma cadeia produtiva extremamente eficiente e confiável”, diz Fábio Solano, analista de Estratégia e Inovação da Frisia.

O Digital Agro Connection é parte da plataforma Digital Agro, um sistema composto por quatro marcas interligadas nas áreas de evento, startups, ideias e incentivo à criação de soluções para os desafios encontrados no campo. Esse projeto conta com o apoio do Sistema Fiep, da Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

Com cerca de 35 mil associados e considerada uma das maiores cooperativas do país, a Cooper Citrus foi mais uma das entidades que se debruçou sobre a crescente demanda da transformação digital dos produtores rurais. Com o apoio da Logicalis, ela desenvolveu um cardápio de soluções que automatizam os processos e permitem a melhoria em vários indicadores do campo.

O portal que está disponível no site da cooperativa foi dividido em quatro pilares, o monitoramento agrícola, que pode ser obtido por análise de

imagens obtidas por drones; a análise de fertilidade por zona de manejo, automatizando a coleta de amostragem do solo; o mapeamento de ervas daninhas, que também conta com a ajuda dos VANTs, tanto nas imagens quanto na própria pulverização; e, por fim, o monitoramento climático.

O crédito na tela

A transformação digital ultrapassa fronteiras da porteira e chega a uma das etapas mais sensíveis ao produtor rural, a concessão de crédito. A necessidade de recursos é uma constante e as variáveis a que estão sujeitas essas análises tornam mais difíceis as negociações. Levando em conta apenas os bancos públicos, foram concedidos R\$ 156,6 bilhões em financiamento para o agronegócio no período de julho do ano passado a abril deste ano.

“O produtor vende a safra futura para pagar a sua produção”, comenta Bernardo Fabiani, CTO da Terra Magna, agrifintech que oferece uma solução baseada em Inteligência Artificial que analisa por meio dos dados que coleta em todos os sistemas relacionados ao cliente e à área que atua para analisar os riscos do crédito.

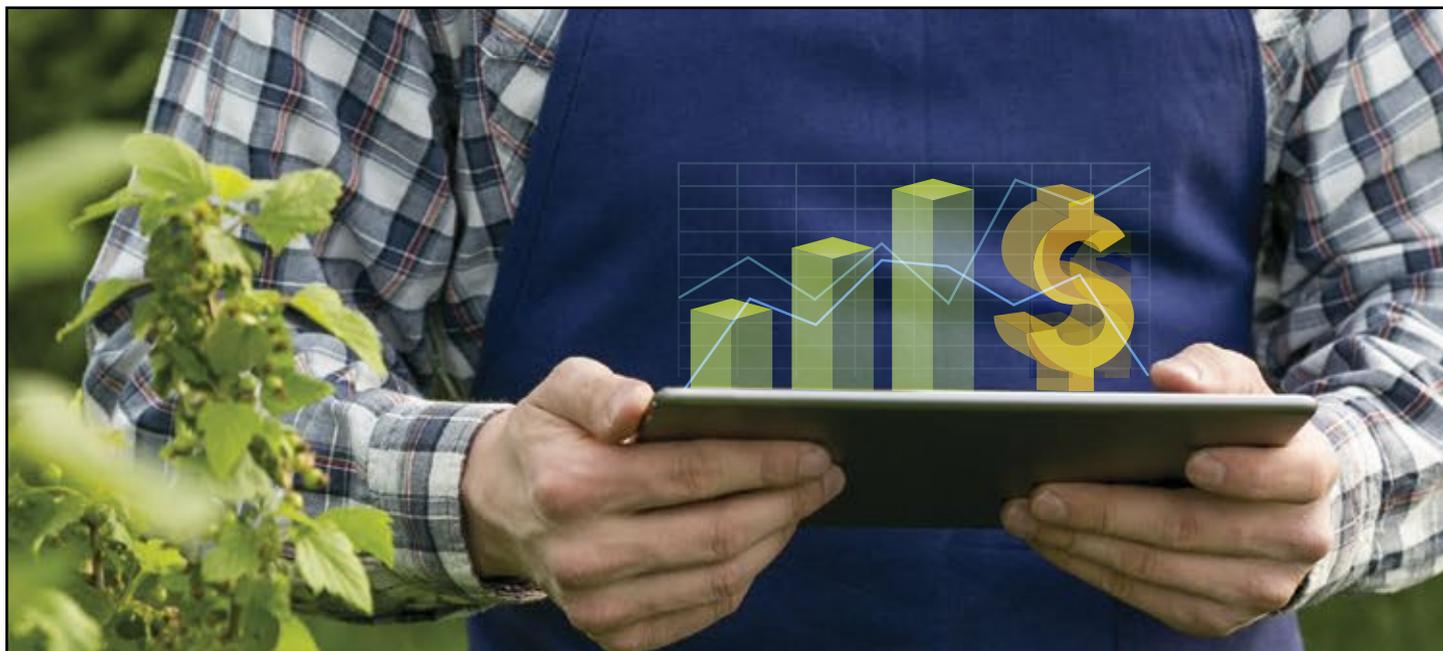
No processo atual, o produtor usa os futuros grãos que vão colher com o pagamento a prazo para suas compras por meio da CPR (Cédula de Produto Rural). Com base nesse título, a distri-

buidora recebe somente no final da safra. “Isso traz consequências negativas, com taxas de juros que poderiam ser mais justas se não fossem afetadas por dúvidas e por incertezas do pagamento”, afirma o executivo.

No serviço lançado pela empresa, as distribuidoras enviam as CPRs que desejam antecipar para a Terra Magna que, de acordo com as informações levantadas por seu sistema, leva esses títulos para o mercado de capitais que pode comprá-los a “taxas mais justas”, segundo Fabiani.

A Agrifintech também tem outra frente que permite monitorar e analisar as lavouras à distância fazendo a gestão dos penhores agrícolas. Para isso, combina Inteligência Artificial, sistemas de satélites e visitas ao campo. “O investidor não vai conseguir visitar uma lavoura no Mato Grosso, mas através desse sistema inteligente ele pode ter acesso aos dados via web ou Whatsapp”, exemplifica.

Fabiani acredita que o uso desse sistema de análise de crédito e monitoramento é vantajoso para os dois lados. “Há um interesse do bom produtor em ser reconhecido e a do investidor em não tratar da mesma maneira os que se comprometem com o financiamento e os que se tornam inadimplentes”, considera. A empresa já conta com uma carteira de 54 investidores e já verificou cerca de 22 mil fazendas.



O Relatório Exclusivo Tele.Síntese Campo Digital
é patrocinado pelas empresas



Venha fazer parte desse time.
Coloque sua empresa em campo!

comercial@momentoeditorial.com.br