

UBERLÂNDIA

Empresas de tecnologia voltadas para o agronegócio ganham espaço

EMPRESAS OFERECEM PRODUTOS QUE AJUDAM NA ADMINISTRAÇÃO DO PLANTIO

■ SÍLVIO AZEVEDO

Segundo a Comissão Brasileira de Agricultura de Precisão (CBAP), cerca de 60% das propriedades agrícolas brasileiras já adotaram algum tipo de inovação tecnológica, com a utilização de drone, imagens de satélite ou aplicativos. Em razão do aumento da demanda nos últimos anos, as empresas de tecnologia, em Uberlândia, têm ganhado cada vez mais espaço e investido em novos produtos e serviços para atrair os clientes.

A Sensix, uma startup de tecnologia e inovação do agronegócio, possui o aplicativo FieldScan, que fornece análises da performance de plantações, utilizando dados sobre o histórico e condição do cultivo. Segundo o head de marketing da empresa, Guilherme Freitas, os produtores querem cada vez mais reduzir custos em um ambiente com preços elevados de adubos, maquinários e insumos.

“Hoje existe um grande problema para o produtor rural, que é a falta de rastreabilidade e previsibilidade nos processos agrônômicos, o que leva ao desperdício de insumos e ineficiências que reduzem o potencial de retorno do agricultor”.

Ainda de acordo com Guilherme, a empresa iniciou seus trabalhos em 2015 e atualmente possui 70 clientes por todo Brasil e América do Sul. Nos últimos dois anos, a demanda cresceu mais de 200%.

“Inicialmente, a empresa trabalhava com imagens de drones e lançou a primeira plataforma de processamento de dados de drones para agricultura da América Latina, em 2017. Nos últimos três anos, ampliamos o espectro de soluções passando a analisar

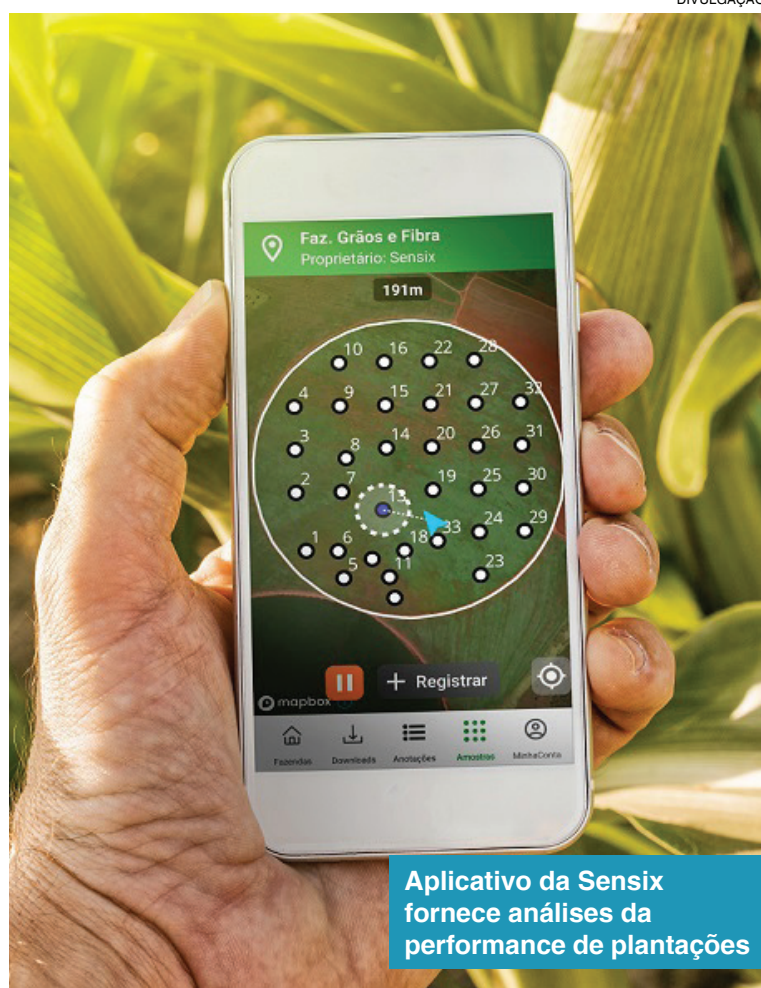
também imagens de satélite, amostras de solos e dados de máquinas, impactando ainda mais as decisões em relação ao manejo de culturas para clientes como Raízen, Philip Morris International, Algar Farming, Xingu Agri (Mitsui Co) e Ingenio Magdalena (Guatemala)”.

Guilherme ainda falou do movimento #growbold, que significa Cultivo Arrojado. O termo trata-se de uma mentalidade que está sendo inserida dentro do agronegócio nacional. “Com os grandes desafios que o agronegócio enfrenta, o movimento #growbold é indispensável para gerarmos maior valor e lucratividade. Acreditamos que para o produtor se tornar mais resiliente aos desafios e ao mesmo tempo ser competitivo em um cenário tão adverso, ele precisa ser cada vez mais ousado na gestão da sua lavoura. Acreditamos que para ter esta mentalidade arrojada deve-se ter a tecnologia ao seu lado”.

■ PREVISÃO DE PREÇOS

Atuando em uma outra vertente do agronegócio, a Sapiens.Agro oferece um sistema de direção dos preços do café, soja e milho, utilizando um sistema desenvolvido na empresa. Segundo o Fundador e Líder de Desenvolvimento de Negócios, Maurício Lemos, por meio da Inteligência Artificial (IA) é possível prever os movimentos do mercado e sugerir estratégias de proteção de preços, reduzindo o risco dos diversos participantes do mercado de commodities agrícolas.

“Desenvolvemos, através do uso de IA e técnicas de machine learning, robôs treinados, para obter informação do preço das commodities em todo o Brasil. Hoje



DIVULGAÇÃO

são 120 localidades”.

Maurício explicou que os robôs obtêm informações e uma outra parte do sistema faz, com base em informações que a empresa possui, uma variação histórica desses preços da Bolsa de Valores, criando um cenário de tendência de preço.

“Fazemos uma predição de tendência. Não queremos acertar o preço exato, porque é difícil isso. Queremos validar uma tendência e, com isso, criar uma estratégia para vender ou comprar um produto agrícola. Fazemos o acompanhamento do mercado, mais uma análise do mercado financeiro, mais a montagem do cenário possível de comercialização, olhando o preço físico e o do mercado financeiro”.

A empresa é nova no mer-

cado, mas o período para validação do processo levou três anos para atingir a maturidade necessária para que pudesse ser disponibilizada no agronegócio. “O estudo e a validação da tese tem três anos e entendemos que, no final de 2021, é que chegamos em um formato do produto mais adequado ao mercado e coincidiu com o momento em que estão tendo relevantes variações nos gêneros agrícolas. Estamos sendo procurados para as tomadas de decisão”, explicou Maurício.

Em seis meses de funcionamento já são 20 clientes com diversos perfis, que vão desde produtores de médio porte a cooperativas de grãos, tradings e assessorias de investimento.