

# Especial

## Pequenas e médias empresas



# Campo de dados

Agritechs oferecem soluções inéditas para o produtor rural e a agroindústria. Por **Jacilio Saraiva**, para o Valor, de São Paulo

As agritechs, startups voltadas para o agronegócio, têm um campo vasto para crescer. De acordo com a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), nos últimos dois anos, quase quadruplicou a quantidade — ainda modesta — de empresas no setor, que miram um mercado que movimentou mais de R\$ 15 bilhões, ao ano. Em 2017, o agronegócio contribuiu com 23,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do país, a maior participação em 13 anos, segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Nesse cenário, novos empreendedores arregam as mangas para oferecer soluções inéditas para o produtor rural e a agroindústria.

"De 4,2 mil startups cadastradas, 2% ou 84 empresas estão nesse segmento", afirma Rafael Ribeiro, diretor executivo da ABStartups. Na maioria delas, o objetivo é oferecer alternativas tecnológicas que tornem o agronegócio mais rentável e produtivo. Hoje, entre as tendências de maior potencial estão aplicativos de gerenciamento agrícola, sistemas de gestão para a agricultura de precisão e sensores que ajudam os fazendeiros a organizar e pro-

teger ativos, diz Ribeiro. Nos próximos anos, espera-se um crescimento na oferta de produtos e serviços na área de inteligência de dados, principalmente com recursos ligados à internet das coisas (IoT, da sigla em inglês).

Segundo a ABStartups, a maioria ou 90% dos empreendedores são homens e 60% estão nos Estados de São Paulo e Minas Gerais (20%). É o caso da Sintecsys Agtech, de Jundiaí (SP), que opera desde 2016 com solução que detecta incêndios nas plantações. "Já conseguimos R\$ 5 milhões em contratos, em um ano de operação", afirma o CEO Rogério Cavalcante, que recebe, há três meses, mentorias da organização de apoio ao empreendedorismo Endeavor.

O carro-chefe da companhia inclui uma sala de monitoramento, um software de criação própria para a detecção de fumaça e um conjunto de câmeras que funciona como os "olhos" dos fazendeiros. Cada dispositivo pode monitorar até 20 mil hectares em um raio de 15 quilômetros, a um custo mensal de R\$ 6 mil.

Com contratos em Minas Gerais, São Paulo e Amapá, a empresa de 22 funcionários conquistou grandes clientes como a Raízen, a International Paper e

fundos de investimentos florestais, com mais de 300 mil hectares monitorados. "A meta é combater o incêndio enquanto ele é um foco pequeno." A novidade, segundo o empreendedor, pode diminuir as perdas de 30 para três hectares, por incidente.

Segundo o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), mais de 99% dos incêndios florestais são iniciados por ação humana, proposital ou por descuido, e menos de 1% é provocado por causas naturais, como os raios. Para se ter uma ideia, o mês de setembro de 2017 foi considerado um recordista em queimadas de toda a série histórica do Inpe, iniciada em 1999. Foram 95 mil casos, em todo o país, em 22 dias.

Cavalcante afirma que, com a solução, implantada em até 90 dias, o tempo para detectar o fogo pode cair de 40 para cinco minutos. Hoje, a maior parte do combate a incêndios na zona rural é feita com torres de até 45 metros, com funcionários que monitoram o campo.

"As câmeras com visão de 360 graus podem ser instaladas em estruturas já existentes e custam um quarto da opção que usa recursos humanos", diz. A previsão para 2018 é ultrapassar R\$ 9 mi-

lhões em contratos. Para angariar clientes, o empresário participa de feiras de agricultura e visita fazendas. "A maior dificuldade que enfrentamos é que a decisão de compra no campo é mais longa do que em outros setores. Nem sempre você consegue falar com o responsável pelas fazendas."

Para driblar o entrave de fazer contato com os agricultores, o plano de Renato Ferraz, diretor da SciCrop, fundada em 2015, é montar uma rede de parceiros e revendedores. A oferta da empresa de 15 empregados é uma plataforma que coleta e analisa dados em tempo real do solo, manejo, pragas e doenças, além de informações sobre logística e mercado. "Esses índices permitem aos produtores uma melhor produtividade, otimização de custos com insumos e monitoramento de safras", diz o empresário, durante a primeira edição da AgriFutura, evento com palestras e exposição de soluções para o agronegócio que aconteceu em São Paulo, este mês. A novidade da marca, que inclui previsão climática, é vendida por meio de assinaturas mensais, a partir de R\$ 49.

Os principais clientes da companhia, que começou a faturar no ano passado, são produtores

de cana-de-açúcar, soja e milho em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Paraná. Para escalar as entregas, está recrutando fabricantes e distribuidores de equipamentos e insumos que também possam vender o produto, com comissões de 10% a 30%.

A SciCrop já participou do programa de residentes do Google Campus São Paulo e foi investida duas vezes, com aportes de R\$ 400 mil, de um investidor anjo e de uma corporação do setor. O faturamento para 2018, primeiro ano completo da operação, está estimado em R\$ 720 mil.

Na Neger Telecom, o plano do empresário Eduardo Neger é fechar 2018 com R\$ 18 milhões de faturamento, R\$ 2 milhões a mais do que o registrado no ano passado. O empreendimento de base familiar que começou há 30 anos vendendo chocadeiras avícolas é conhecido hoje por soluções tecnológicas de ponta. Um dos produtos do portfólio é um amplificador de sinal de celular, que garante elevar a cobertura em ambientes internos, como galpões, além de sítios e fazendas. Custa R\$ 2 mil e é vendido pelo correio.

"Montamos a solução para que ela coubesse em uma caixa de Sedex", explica Neger, que in-

veste até 5% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Desde 2010, já foram despachadas 30 mil unidades. Outro lançamento, anunciado no ano passado, é o MetroSat, um rastreador para proteger máquinas e equipamentos. Do tamanho de um sabonete, usa a comunicação por satélite para rastrear, criar alertas e alarmes automáticos de movimento. Custa R\$ 600, com mensalidades de R\$ 100. "Vendemos de 30 a 40 unidades ao mês", diz. Para divulgar o aparelho e aumentar as vendas, o empresário usa a mesma base de clientes do amplificador de sinal de celular.

A Neger Telecom foi selecionada pelo programa de subvenção econômica da Finep-Empresa Brasileira de Inovação e Pesquisa e também recebeu apoio do Conselho Nacional de Pesquisa (CNPq). Até o final do mês, inaugura na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), em parceria com a instituição, um laboratório com investimentos de R\$ 1 milhão em cinco anos. O local vai desenvolver projetos de monitoramento de sinais de telecomunicação em locais remotos, como grandes propriedades no interior do país.

## Maior dificuldade é captação inicial de recursos

De São Paulo

O setor de agritechs no Brasil deve continuar em alta graças a uma dobradinha que impulsiona novos projetos: os produtores rurais, que buscam sempre melhorias de produtividade, e os grandes atores do agronegócio e do empreendedorismo, que apoiam companhias emergentes. Mas os pequenos empresários terão de driblar obstáculos para deslançar negócios, como a barreira dos primeiros contratos e a difícil conquista da confiança dos fazendeiros, conhecidos por decisões de compra mais complexas e demoradas.

No ano passado, a Endeavor, organização de apoio ao empreendedorismo, criou o Scale-Up Agrotech, em parceria com a Yara, mul-

tinacional norueguesa de fertilizantes. A primeira seleção da iniciativa, que oferece mentorias para empresários, destacou 12 negócios que têm, em média, 33 funcionários e apresentaram crescimento de 30%, entre 2016 e 2017. Desse grupo, 40% já receberam investimentos externos.

"O que tira o sono dos gestores são as 'dores' do crescimento das companhias, como problemas de administração e a definição dos planos para o futuro", explica Luis Felipe Franco, gerente de aceleração de empresas da Endeavor. O ecossistema das agritechs é um dos mais jovens entre as startups brasileiras, se comparado às fintechs (startups financeiras) e operações de e-commerce, diz Franco.

De acordo com o 1º Censo AgTe-

ch Startups Brasil, feito pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) e a venture builder AgTech Garage, 30% das 75 empresas ouvidas foram fundadas a partir de 2015, antes 8% do total, em 2013. A pesquisa mostra ainda que os principais problemas dos empresários iniciantes são obter capital para investir no negócio (66%) e conquistar os primeiros contratos (49%).

"Há muito de relacionamento nesse mercado", diz Franco. A maioria das empresas vende para o produtor rural, de perfil tradicional e espalhado pelo Brasil; e para a agroindústria, cujas compras de novas tecnologias são mais complexas, por se tratarem de grandes companhias.

Hiran Zani, gerente de inovação

em digital farming da Bayer, diz que há interesse do agronegócio por soluções que simplifiquem o monitoramento das lavouras, com a prevenção de pragas e doenças. "Uma das tendências é saber identificar precocemente problemas que possam afetar o rendimento."

Para conquistar clientes, a orientação do executivo é que as empresas gerem valor dentro do ciclo das safras. "É fundamental que o produtor consiga mensurar o benefício das soluções das startups com números de produtividade ou de redução de custos", diz.

A Bayer apoia a Startups Connected, iniciativa criada em 2016 que centraliza ações da Câmara Brasil-Alemanha direcionadas ao desenvolvimento de novos negócios. No ano passado, o programa

recebeu mais de 40 empresas interessadas em apresentar soluções de agricultura digital. "Em 2018, devemos manter esse tema", diz Zani. As inscrições para a nova edição começam em julho.

No ano passado, uma das concorrentes, a IAgro, de Campinas (SP), criou um método automático para o monitoramento de pragas e chamou a atenção da Bayer. A expectativa da multinacional alemã é que a novidade se torne, em breve, um componente dos programas de monitoramento de culturas agrícolas. A fabricante deve investir € 200 milhões em agricultura digital até 2020 e pretende buscar nas startups novas maneiras de experimentar, rapidamente, alternativas para a proteção de cultivos. (JS)



EMPRESA COM  
**CONTA**  
NO BRADESCO  
**CONTA**  
COM TED E DOC  
GRATUITOS  
E MUITO MAIS

Confira todas as ofertas na página 3.

**Bradesco**  
Empresas e Negócios  
Pra frente com seu negócio.