

Contexto de Negócio

Entrevistados

Renato Barbosa Caetano Gerente de produto da TOTVS de Assis.

Fábio Girardi Diretor do UXLab TOTVS.

André Fernando Ferreira ex-TOTVER formado em agronomia.

Leandro Nobregá Especialista em Ofertas.

Paulo Taniwaki Empreendedor Empresarial.

Introdução

Estamos vivendo uma nova era, a era digital! Na indústria 4.0, é de suma importância a valorização da experiência do usuário e a automatização de processos com os produtos que estão sendo desenvolvidos. Com a expansão de territórios para a agricultura percebemos que esse mercado possui um grande otimismo com a nova economia brasileira!

As automatizações e as novas tecnologias estão se popularizando em vários contextos. Não é nenhuma novidade que procuramos cada vez mais qualidade e velocidade durante a produção. A agricultura também vive essa fase de novas descobertas tecnológicas que são utilizadas para auxiliar a realizar atividades relacionadas ao cultivo, gestão de recursos na fazenda entre outras atividades que fazem com que a tecnologia no campo seja vista com bons olhos.

A agricultura vive uma expectativa de baixo crescimento para 2019, próximo de 0%, devido a situações climáticas citado por Luana Miranda, Economista da Fundação GV em resposta a uma entrevista realizada pelo Jornal Estadão. Porém, segundo dados levantados numa pesquisa no material disponibilizado pela Rabobank, a produção rural tende a ser promissora para este ano de 2019. A compra de fertilizantes como Fosfatados e Potássio devem ser aquecidos devido ao aumento da demanda. O que nos leva a crer que mesmo com uma expectativa baixa de crescimento teremos altas movimentações para este mercado.

As principais atividades dos produtores rurais estão relacionadas ao gerenciamento de custos, entrada e saída de dinheiro, controle de gastos e aplicação com insumos, administração de recursos hídricos, preparação do solo para cultivo e colheita sobre sua plantação. Pensando nisso várias startups e empresas multinacionais começaram a apostar firmemente nesse mercado promissor e atraente, estudando e oferecendo soluções que poderiam automatizar e proporcionar aos produtores rurais maior desempenho na colheita.

Uns dos grandes problemas encontrados pelas empresas desenvolvedoras de softwares, é na disponibilização de seus produtos de forma que seja adequada ao bolso do pequeno agricultor. Com um recurso financeiro limitado que não é de grande valia, que gaste dinheiro com soluções de software ou hardware complexas, mas sim que gaste em equipamentos como por exemplo um trator. Quando perguntando qual seria a principal dificuldade da TOTVS ao tentar alcançar esses pequenos produtores, Fábio Girardi respondeu: “As soluções são complexas e caras. Para ele, escrever num papel de pão é muito mais viável!”.

As soluções atuais não são integradas, saturando o produtor rural em vista que para tudo existe uma solução cara, com muitas funcionalidades e extremamente complexa, fazendo com que para este não seja atrativo devido à falta de sentido das aplicações desenvolvidas já

que para ele é melhor permanecer do jeito que está. Um dos grandes motivos da rejeição dos pequenos produtores em relação a softwares de gerenciamento é que possuem muitas funcionalidades complexas no sistema, onde ele desconhece o motivo da existência de tantas abas, o sistema lhe causa confusão não atendendo a sua real necessidade.

Atualmente existem cerca de 4.000.000 de micro produtores sem sistema de software que o auxilie no gerenciamento dos recursos e atividades da sua produção. As Startups e empresas de software procuram sobressair-se em um mercado competitivo e com público extremamente explorado, visando focar suas soluções nos produtores de grande e médio porte. O nosso objetivo é de conseguir entender as dores atuais dos pequenos produtores e conseguir fazer com que estes consigam obter controle sobre seus gastos, gerenciar recursos e safras, comparar preços de serviços e garantir a qualidade e rastreabilidade sobre o seu produto.



Entre os 8 grupos classificados pelo censo agro de 2017, o grupo que caracteriza os que possuem menos de um hectare de terra são representados por 12%. É o terceiro maior grupo!

Desafios e problemas do produtor rural

Uma situação que é um tanto desesperadora para o agricultor é o fato dele não saber se terá retorno da sua produção. Como assim? Imagine a seguinte situação: O produtor plantou no mês de janeiro um determinado tipo de plantação, porém, esse cultivo possui um ciclo de maturação de 4 meses, ou seja, ele só terá resultados sobre as suas plantações no quinto mês e durante esse tempo pode acontecer inúmeras situações de secas, infestações, preço do seu produto desvalorizar etc.

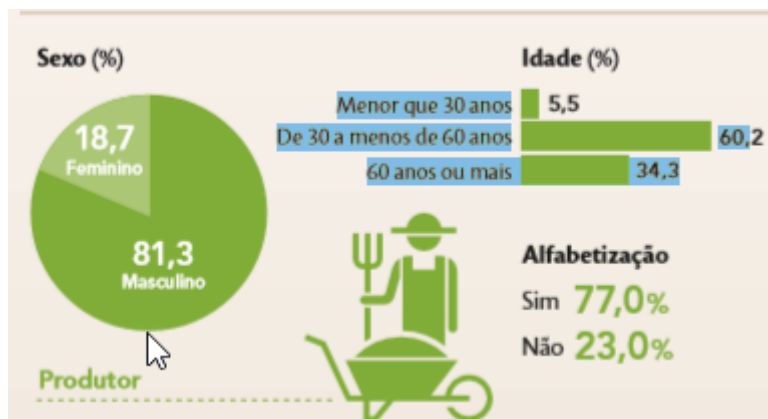
Um outro grande problema encontrado pelos produtores rurais é o consumo exagerado de insumos/defensivos. Os defensivos são utilizados para a proteção da lavoura, contra pragas e infecções que podem prejudicar o seu desenvolvimento e são jogadas sobre toda a plantação. Este agricultor acaba sendo vítima de um esquema em que o engenheiro que avalia a plantação prevê possíveis pragas que podem afetar a sua plantação, porém este não trabalha apenas para o agricultor, mas também para uma indústria química, a mesma que produz os insumos. Isso dificulta ainda mais a visibilidade do agricultor sobre a real necessidade de compra e aplicação dos defensivos que são utilizados na sua plantação.

O CEASA quer certificar que o produto está ideal para consumo. Quando um defensivo é aplicado sobre uma plantação, este produto fica inconsumível, é necessário que seja esperado um tempo até que este possa ser consumido enquanto o defensivo se encontra com alto poder químico ainda sobre a vegetação. Hoje não existe nenhuma garantia ou validação que garanta que o produto está em condições de ser consumido. Essa falta de rastreabilidade pode vir a inviabilizar o comércio de pequenos produtores para os mercados ou hortifrúteis.

Uma outra afirmação muito interessante feita pelo Leandro Nobrega é que o pequeno agricultor não sabe o que vai plantar. Ele não sabe o que fazer com aquele talhão de terra e em quanto tempo ele poderá cultivar uma determinada plantação.

Perfil do produtor rural

O produtor familiar é extremamente simples e possui poucas ferramentas e instrução acadêmica. A maioria são homens que estão entre 30 a 60 anos. Possui esposa e filhos, onde todos ajudam no negócio da família. Eles mesmos aram a terra, plantam e fazem a colheita. É ele quem analisa a situação do seu plantio, dos recursos que ele possui para o manejo das suas atividades e determina as ações dos seus colaboradores ou ajudantes.



É uma pessoa com pouco tempo e que não gosta de dividir informações. Não gosta de muitas novidades, preferem esperar as outras pessoas usarem determinada solução ou produto para que ele possa utilizar. É muito desconfiado e procuram fazer parte de cooperativas para obter informações e soluções que serão de benefícios para aquela cooperativa. É uma pessoa com rotina pré-definida.

Apenas pessoas de confiança prestam serviços para os fazendeiros ou para os pequenos produtores, o que acaba inviabilizando a entrada e crescimento de novas empresas prestadoras de serviços para este mercado já que estes não possuem nenhuma conexão afetiva com o agricultor.

Acesso à Tecnologia e a informação.

O SEBRAE apresentou em maio de 2017, os resultados da pesquisa de campo que foi realizada entre as datas de 29/03/2019 até 12/04/2019, para identificar o grau de acesso à tecnologia da informação e comunicação por parte dos Agronegócios. Nessa pesquisa 4.467 produtores rurais foram entrevistados distribuídos entre as 27 Unidades Federativas. O nosso foco é em apresentar os dados do estado de SP.

As perguntas são:

- Utilizam o celular?
- Há quanto tempo utilizam celular?
- Acessam a internet pelo celular?
- Qual o foco da utilização da internet através do celular?
- E qual a avaliação da qualidade da conexão à internet pelo celular?

Esta pesquisa fortalece a ideia de que mesmo com tantas inovações neste mercado, será possível que façamos nossa solução, que irá proporcionar ao pequeno, micro, e produtor familiar a gestão dos talhões e recursos que envolvem o ciclo de atividades relacionadas ao seu cultivo. Nosso público alvo são os que trabalham no estado de São Paulo por serem mais acessíveis para o grupo em relação a pesquisas.

Nessa parte da pesquisa é importante ressaltar que em todos os estados brasileiros mais de 90% dos produtores rurais já utilizam celular. Embora não se classifique ainda se esses telefones celulares se são ou não smartphones, é importante identificarmos que para grande maioria esta tecnologia não é uma novidade.

- Utilizam o celular?

UF	% ENTREVISTADOS QUE UTILIZAM CELULAR
SP	98,0%

- Há quanto tempo os produtores rurais utilizam celular?

UF	Menos de 3 anos	De 3 a 5 anos	De 6 a 10 anos	De 11 a 15 anos	Mais de 15 anos	Não sabe	Sem resposta
SP	1,5%	9,2%	29,7%	18,0%	40,0%	1,5%	

- Avaliação conexão com a internet

UF	Média
SP	5,7

- Foco da utilização

UF	Para questões pessoais	Para questões relacionadas ao negócio rural	Para ambos
SP	16,1%	5,1%	78,8%

- Locais que acessam a internet

UF	Na propriedade rural / negócio rural	Na sua residência	Em posto gratuito ou redes WIFI aberta	Em Cyber café ou lan house	Outro local (amigo, parente/ contador)	Não sabe avaliar
SP	22,9%	42,7%	14,6%	5,2%	14,6%	0,0%

- Para que usam?

Região	Acesso a serviços financeiros	Acesso a serviços do governo	Uso do e-mail	Pesquisas de preço / fornecedores	Fórum/ comunidade virtual / web conferência	Divulgação da empresa via site	Compra de insumos ou mercadorias	Exposição de produtos da empresa	Outras finalidades Quais?	Não sabe	Sem resposta
SP	60,6%	60,6%	92,4%	80,3%	33,3%	34,8%	56,1%	33,3%	22,7%	0,0%	0,0%

- Horas gastas com cursos online

UF	Até 5h	De 10h até 15h	De 6h até 10h	Mais de 15h	Não soube especificar	Sem disponibilidade no momento
SP	72,7%	18,2%	3,0%	0,0%	0,0%	6,0%

- Controle administrativo

UF	Não	Sim, no papel	Sim, no computador com planilhas	Sim, no computador com um programa de controle financeiro	Sim, no celular	Sim, o contador e/ou empresa de contabilidade
SP	26,1%	36,7%	32,7%	4,5%	0,0%	0,0%

- Se tivessem uma ferramenta digital para auxiliar no gerenciamento do negócio rural, os produtores utilizariam?

Região	Sim, no computador	Sim, no celular	Não usaria ferramentas de gestão digitais	Não sabe avaliar	Sim, no computador e no celular
SP	42,2%	11,6%	23,6%	8,5%	14,1%

- Comportamento dos produtores rurais em relação à utilização da internet no seu negócio rural

UF	Catálogo de produtos/serviços	Preços dos produtos/serviços	Reservas e/ou vendas online	Espaço para reclamação/sugestão	Personalização de produtos/serviços	Anúncio de vaga de trabalho na sua empresa	Fale conosco (canal para contato com a empresa)	Outros	Não sabe	Sem resposta
SP	45,5%	27,3%	18,2%	30,3%	12,1%	9,1%	48,5%	0,0%	3,0%	24,2%