



Aegro desenvolveu software que auxilia o gerenciamento de propriedades rurais. Depois da fase experimental, em lavouras de arroz, ideia é expandir o uso da ferramenta para diversas culturas de grãos

EMPREENDEDORISMO

STARTUPS entram em campo

Com ferramentas inovadoras, empresas de tecnologia apostam no agronegócio e buscam espaço

DANTON JÚNIOR

Quando cinco jovens cientistas da Computação sem relação com o campo decidiram criar uma startup, a ideia era oferecer uma ferramenta que fizesse a diferença na vida das pessoas. Após conhecerem o agrônomo Valmir Gaedke Menezes, funcionário do Iriga durante 35 anos, o agronegócio passou a ser visto como um segmento com potencial. Nascia assim, há um ano, a Aegro. Responsável por um software que auxilia o gerenciamento da propriedade, a empresa é um exemplo de empreendedorismo que encontra cada vez mais espaço nas lavouras.

Em estágio ainda inicial, o programa desenvolvido pela Aegro está presente em nove propriedades gaúchas, localizadas na Fronteira-Oeste. Todos os usuários são produtores de arroz, mas a ideia é ampliar a ação para outros tipos de grãos no futuro. Segundo o sócio Pedro Martins Dusso, 27 anos, o foco é melhorar os processos produtivos, financeiros e comerciais, com ênfase nas estratégias de manejo agrícola. O aplicativo, que pode ser usado no celular ou no tablet, indica, por exemplo, qual o melhor momento para a semeadura e quais os defensivos e fertilizantes que devem ser aplicados. “O que falta hoje é gestão do processo, organização e mais acesso à informação. Esse é o nosso foco principal nesta safra”, explica Dusso. Na linguagem da TI, essas informações são conhecidas como *big data*.

Conhecedor das atividades do campo, Menezes, 62 anos, observa que a realidade da lavoura mudou. Ao mesmo tempo em que

trabalha no plantio, o produtor tem que estar atento à Bolsa de Chicago, à produção de países vizinhos e ao clima, por exemplo. “Se ele não tiver ferramentas que o ajudem, não consegue dar conta de produzir, comercializar e acertar as contas com os agentes financiadores”, acrescenta. Segundo Menezes, o software não dispensa a consultoria técnica, que pode ser prestada por um agrônomo da propriedade ou pela própria empresa. A contratação se dá por meio do sistema de assinatura, com pagamentos mensais, que inclui a ferramenta e o suporte técnico.

A representatividade do campo na economia gaúcha não é a mesma quando o assunto são as startups – termo pelo qual são conhecidas as empresas de base tecnológica recém-criadas. O Programa de TI e Startups do Sebrae/RS capacitou 40 empresas neste ano. Apenas três estão ligadas ao campo. A maioria das iniciativas, hoje, está voltada ao consumidor final, em

áreas como saúde e educação. A dificuldade de conexão à Internet na zona rural é apontada como um dos obstáculos ao surgimento de novas empresas.

Embora não haja um mapeamento sobre a quantidade de iniciativas neste segmento no Estado, o momento é considerado propício para investir em inovação na agricultura. “Houve uma troca geracional no campo, e esta nova geração que está chegando está muito mais ligada em tecnologia”, acredita Bruno Peroni, diretor da Associação Gaúcha de Startups e sócio da Semente Negócios, situada em Porto Alegre que atua na capacitação de empreendedores.

Por trás do surgimento destas startups está uma mudança na forma de o agricultor ter controle sobre o que acontece na propriedade. “A cultura de boa parte dos produtores ainda é muito empírica, só que isso vai cada vez mais acontecer menos”, acredita Peroni. Por isso, segundo ele, é essencial que

quem está no campo tenha ferramentas de ação para captura e leitura de informações. “O futuro da agricultura são dados. Há várias oportunidades nesta cadeia que está se formando.”

Segundo a coordenadora do programa do Sebrae, Débora Chagas, o principal requisito para uma startup é ter um modelo de negócio que resolva um problema real. “Muitas startups nascem com a ideia de um problema que as pessoas, na verdade, não têm, então acabam desistindo”, observa. Outro fator importante é que um dos sócios tenha o conhecimento da cadeia em que a empresa irá atuar. “Não adianta só levar tecnologia”, explica. No caso das empresas capacitadas pelo Sebrae, Débora explica que as três estão alinhadas à melhoria de produtividade no campo. Em uma prospecção de negócios realizada recentemente junto a entidades e empresas de TI, dois segmentos destacaram-se na busca por parceiros para investir: saúde e agronegócio.