

RM
VALE
TI2

Geointeligência e data science no agronegócio

Bruno Paravatti

POR QUE AS EMPRESAS FECHAM?

+50%

das empresas não realizou o planejamento de itens básicos antes do início das atividades.

46%

não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo deles.

38%

não sabiam o número de concorrentes que teriam.

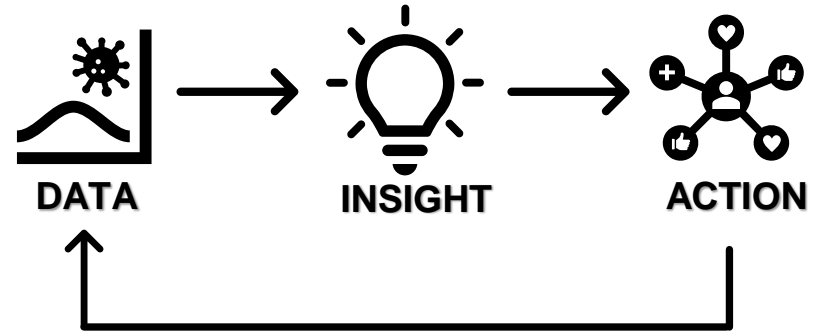
33% não tinham informações sobre fornecedores
32% não conheciam os aspectos legais do negócio
31% não sabiam o investimento necessário para o negócio

37%

não sabiam a melhor localização.

CULTURA DATA DRIVEN

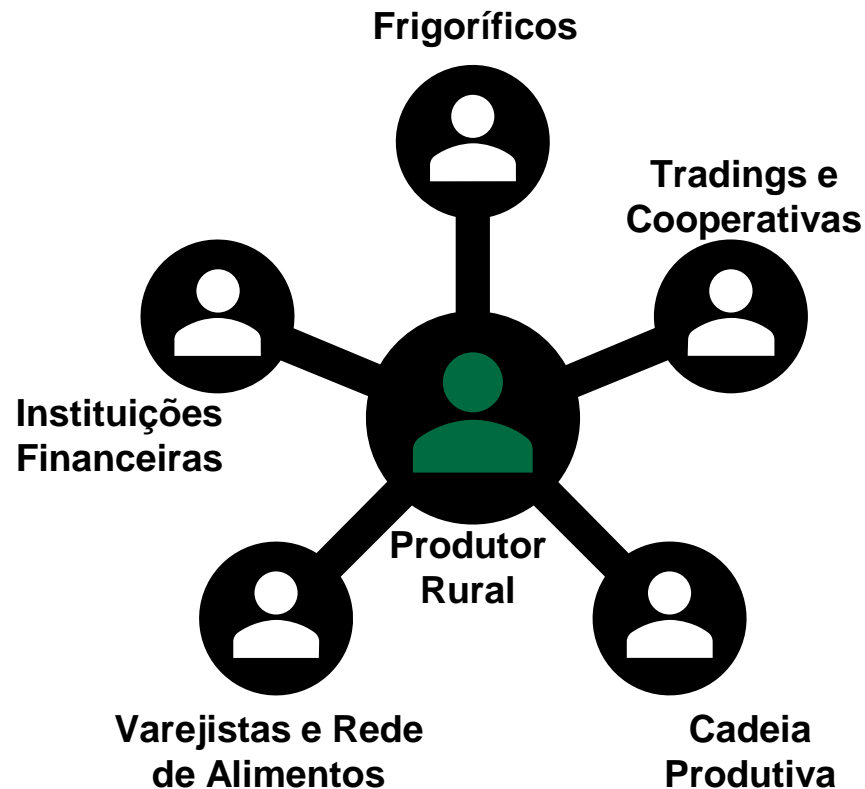
- Deixar os dados guiarem o processo de decisão.
- Nessa abordagem você provavelmente terá uma pergunta que poderá ser respondida por um número, e ele lhe dirá qual decisão tomar.
- Cuidado com o viés!!!



O QUE SABER SOBRE O PRODUTOR RURAL?

E COMO TUDO ISSO AFETA O AGRONEGÓCIO E A CADEIA PRODUTIVA DO SETOR?

- Onde está, geograficamente, sua área?
- Está *compliance* socioambiental?
- Sua área vale o quanto diz?
- O que produz?
- O histórico produtivo da região condiz com as informações que o produtor forneceu?



POR QUE CONHECER O PRODUTOR RURAL?

- Risco reputacional e jurídico em comercializar com produtores não conformes em protocolos ambientais.
- Garantir que o consumidor final (todos nós, que vamos até o supermercado) possa adquirir produtos que não sejam oriundos de áreas que prejudiquem o meio ambiente.

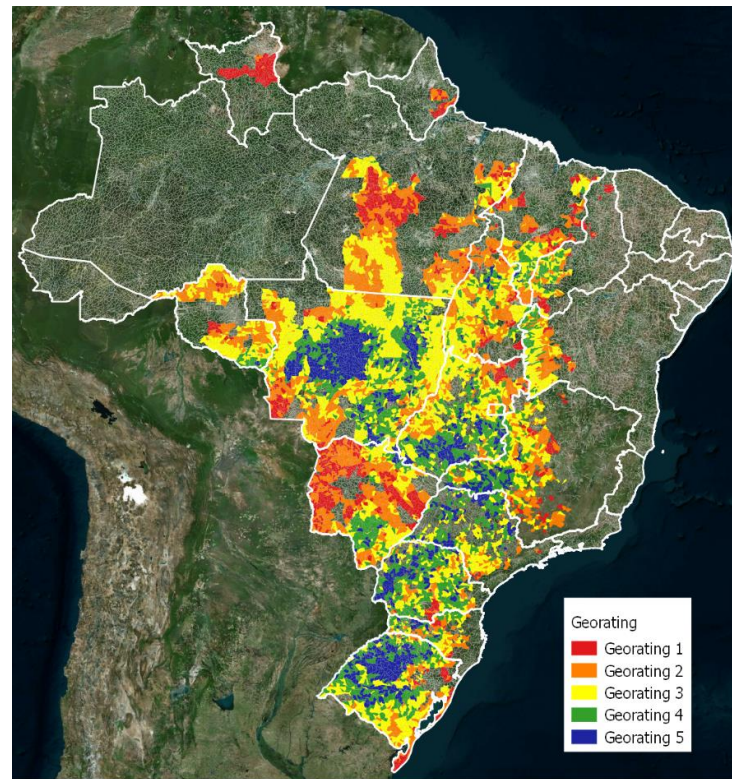


Critérios Analisados		
PRODES 2014	Σ 6.947ha	✘
PRODES 2015	Σ 20.196ha	✘
PRODES 2016	0.0 ha	✔
PRODES 2017	0.0 ha	✔
PRODES 2018	Σ 46.970ha	✘
PRODES 2019	0.0 ha	✔
Unidades de Conservação	0.0 ha	✔
Terras Indígenas (Declaradas, Homologadas, Regularizadas e Interditadas)	0.0 ha	✔

POR QUE CONHECER O PRODUTOR RURAL?

PARA COMPRA E VENDA DE INSUMOS AGRÍCOLAS

- Definição de inteligência para detectar quais são as melhores regiões de compra, de acordo com variáveis pré-estabelecidas, por exemplo:
- Regiões com menos competidores;
- Maior disponibilidade de produto do campo;
- Menores custos logísticos;
- Áreas com menores riscos de frustração de safra (baseado em histórico e análises climáticas futuras)



POR QUE CONHECER O PRODUTOR RURAL?

PARA LIBERAÇÃO DE CRÉDITO RURAL

O PROBLEMA

- Taxas de juros mais altas quando não tem bom conhecimento sobre uma área que busca financiamento.
- Subestimar valor de áreas que são dadas como garantia.

BENEFÍCIOS

- Ter uma informação precisa do valor do imóvel, que é dado como garantia, em relação à região e o tipo de cultivo que ela produz.
- Conseguir aplicar taxas de juros mais atrativas em relação ao mercado.
- Liberação de crédito apenas para produtores que estão em compliance socioambiental



at

www.agrotools.com.br



RM
VALE
TIZ

MUITO OBRIGADO!