



## CONECTIVIDADE NO CAMPO: REALIDADE PARA O AGRO, FUTURO PARA AS EMPRESAS DE TELECOM

RAFAEL MIOTTO\*

**A**s máquinas já estão se “comunicando” e têm pleno contato com o produtor rural. Temos vários exemplos de agricultores no Brasil que lançam mão de planejamentos com base em dados oriundos da agricultura de precisão, da telemetria, monitoramento de produtividade ou corte de seção. Gerenciam frotas, seguem regularmente as linhas de plantio, pulverização e colheita realizadas há três, quatro, cinco safras. Eles antecipam possíveis erosões no solo, manutenção de máquinas e, independentemente do operador, conseguem seguir um roteiro de custos controláveis e de alto rendimento.

E pensar que esse é apenas o começo! Se ao atravessarmos um túnel, ficarmos na base de uma rua íngreme ou se caminharmos dentro de casa o sinal de celular já falha, imagine no campo, distante 200 ou 300 quilômetros da cidade mais próxima? O produtor rural tem sede por tecnologia desde antes de pensar em plantio direto, pilotar uma automotriz – como eram chamadas as colheitadeiras – ou trocar a tração animal por um trator. Essa busca por novidades está no seu DNA e ganhou novo impulso com os filhos e netos trocando a cidade grande pela propriedade rural, voltando às origens e passando a produzir alimentos enquanto estão conectados por um celular, tablet ou monitor no escritório.

O agricultor demanda mais informações em tempo real e a indústria de máquinas está preparada. O que falta, então? Mesmo com uma conexão aquém da esperada, é fato que a internet das coisas, o big data e a nuvem são ferramentas usadas nas máquinas agropecuárias, porém, podem ser demandadas ainda mais. O desafio está na conectividade, no acesso pelo agricultor à rede, o que exige investimento das empresas de telecomunicação. O ponto-chave é fazer com que os dados circulem e criem uma conexão contínua, produzam informações, que se transformem em auxílio pleno para a tomada de decisão.

Essa é a grande virada de jogo: quando a infraestrutura das telecom chegar com um conjunto de soluções para as necessidades do agricultor, como as que criamos na New Holland Agriculture. É questão de tempo que isso aconteça, já que o campo é um mercado extremamente rico e sedento por internet, conexão rápida e tecnologia da informação. Nas cidades a concorrência é esmagadora para qualquer empresa do setor, inclusive as grandes – o campo, com sua demanda abundante, será o alento que as empresas precisam perante a realidade.

E vale a essas empresas uma máxima que gostamos de citar: cuidado para não trazer o que o produtor não quer ou simplesmente não precisa. Entregue o que ele necessita e deixe que o mercado, que apresenta um dinamismo incontestável, dite o caminho. Essa é a opinião de quem vive o campo há muitos anos e deseja verdadeiramente que as telecomunicações cheguem ao campo o mais rápido possível, mas sem reduzir a competitividade dos nossos agricultores com custos desnecessários.

\* *Rafael Miotto é vice-presidente da New Holland Agriculture para a América Latina*