

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ZOOTECNIA E ENGENHARIA DE ALIMENTOS

Disciplina: Gestão de Projetos no Agronegócio

Docente: Prof. Dr. Celso da Costa Carrer

Discentes: Fernanda de Mello Libório

Karoline Hergerte

Nicolas Ventura Duarte

Rayane Dias Barbosa

Tainá Queiroz de Freitas

Pirassununga

2020

ANÁLISE DOS GRUPOS: FINANCIAL FARM E ELORURAL

Financial Farm

- **Levantamento de mercado**

O grupo deu enfoque apenas no crescimento do segmento de *fintech's* no mercado futuro, sem abordar quais seriam seus principais clientes, concorrentes e produtos substitutos.

Poderiam ter demonstrado números que comprovem o diferencial deles em relação aos concorrentes (ex. porcentagem de juros comumente empregada), número de produtores que buscam por esse auxílio, número de pequenas e médias fazendas que possuem potencial de inovação com auxílio de crédito.

- **Análise SWOT**

Nas forças, talvez capital disponível não se enquadraria, já que dependem de outros investidores para que obtenham esse capital.

- **CANVAS**

Atividade chave: Com base nos outros documentos, ficou confuso, qual será a atividade da empresa, em alguns pontos aparenta funcionar como os bancos, fornecendo empréstimos e obtendo juros em cima dos mesmos, porém em outros pontos citam o retorno ao investidor, em cima do produto final, funcionando como investidor que teria participação nos lucros.

Recursos chaves: Não ficou claro, não souberam definir o que era este item. Poderiam falar a respeito da tecnologia que seria utilizada para funcionamento da empresa, formas de obtenção de crédito, abordagem dos investidores e produtores, desenvolvimento dos projetos.

Proposta de valor: Voltam a demonstrar dois diferentes tipos de serviços oferecidos (financiamento com juros x investimento com retorno do capital investido). Forma de atuação não está bem definida.

Relacionamento com cliente: Apenas o relacionamento pessoal, torna difícil o acesso do cliente, sempre que for preciso. Podem explorar algum tipo de atendimento através de plataformas digitais e serviços telefônicos.

Fontes de receita: Ao se referirem a venda do produto final, consideraram a receita final, porém acreditamos que seja apenas uma porcentagem, pois o produtor também deve ter lucro sobre a venda do produto final. Também não foi mencionado a receita obtida através dos juros obtidos com os empréstimos.

- **Projeto técnico**

A apresentação em PDF passa a impressão de que os conceitos de *fintech* se misturam muito com a atividade da empresa, sem deixar claro em que momento estavam falando dos conceitos e quando exclusivamente da empresa.

A missão da empresa se assemelha com a descrição das atividades e na parte do objetivo, o texto ficou confuso, com o uso de muitas palavras repetidas.

“O produto final será comercializado no mercado futuro, travando o preço e possibilitando a garantia de venda da produção. Ferramenta fundamental para o sucesso do fundo de investimento”. Esse trecho ficou confuso, como funciona esse preço travado, e o porquê isso garantiria a venda. outra questão é o porquê desse vínculo do produtor até o produto final, já que aparenta ser uma espécie de empréstimo, como ocorre com os bancos, com a diferença que os juros serão menores, então independente do produto final, o dinheiro é emprestado e deve ser pago.

Não ficou claro como a empresa vai funcionar, como terá lucro, entre outros fatores. No documento também falta a descrição do espaço (estruturas físicas), do detalhamento da tecnologia e inovação a ser utilizada e o lay-out.

- **Recursos financeiros**

Consideramos essa parte do PN, bem estruturada, sem pontos a enfatizar, abordaram de forma clara, o planejamento cronológico para obtenção de fundos, os tipos de investidores, o que esses esperam e quais os atrativos da empresa.

EloRural

- **Levantamento de mercado**

A ideia e os serviços oferecidos, são muito interessantes, porém não sei se o êxodo rural, seria necessariamente a justificativa, para a necessidade deste tipo de serviço.

A abordagem a respeito da mão de obra qualificada, acredito que seja preciso mais cuidado ao dizer que é qualificada, pois irá depender muito dos requisitos do contratante, um prestador de serviço pode apenas ter a experiência do trabalho em campo, sem possuir um curso técnico, superior e profissionalizante, ou possuir alguma dessas qualificações.

O contato pessoal entre o prestador de serviço e o contratante pode prejudicar a fidelização do uso da plataforma.

Na seção 1.2.3. sobre concorrência, a Elo Rural não abordou de forma correta os possíveis concorrentes, pois o grupo neste aspecto descreveu apenas as suas vantagens sobre as outras plataformas. A empresa poderia ter enumerado outras empresas que atuam neste mesmo seguimento. Os potenciais clientes também poderiam ter sido demonstrados com mais conteúdo gráfico e numérico, de forma a caracterizar o público alvo.

- **Análise SWOT**

Nenhum ponto negativo a destacar, o grupo soube analisar bem, todas as possíveis situações nesse primeiro momento, consideramos que a análise está bem completa.

- **CANVAS**

Todos os tópicos foram bem abordados, entendendo bem a função desta ferramenta, possibilitando uma melhor definição dos serviços e objetivos da empresa.

- **Projeto técnico**

O projeto está bem estruturado, pontos que anteriormente poderiam deixar dúvidas, nessa parte foram bem abordados e esclarecidos, como por exemplo a fonte de renda da empresa.

No t3pico de infraestrutura, citam que a empresa n3o precisa de infraestrutura f3sica, al3m de um pequeno escrit3rio abordado no t3pico de localiza3o, portanto poderiam ter especificado a infraestrutura deste e n3o s3 sua localiza3o geogr3fica, pois isso poderia ser seu maior custo inicial, ap3s a aquisi3o tecnol3gica.

- **Recursos Financeiros**

O grupo soube conceituar bem os tipos de investidores poss3veis, e tamb3m detalharam os programas existentes e o cronograma para a obten3o dos mesmos.