

CASE DE SUCESSO

A solução da T4Agro, desenvolvida com apoio do programa de ISVs Solo CloudCode, já gerou economia de R\$ 1 milhão para a primeira empresa a utilizar a tecnologia de controle de jornada de trabalho.

O CLIENTE

A T4Agro é uma incubadora e aceleradora brasileira de tecnologias, que nasceu dentro da UISA, em 2020. Para sua criação, a empresa recebeu capital da Venture Capital e Private Equity, e atualmente é controlada pela UISA – uma das maiores indústrias brasileiras do setor sucroenergético, que produz bioenergia, etanol e açúcar. O objetivo da incubadora é fornecer um terreno fértil e moderno para que startups nacionais desenvolvam soluções inovadoras, voltadas principalmente para o setor de agonegócio brasileiro.

NECESSIDADE:

O agronegócio é uma das principais forças econômicas brasileiras. Em 2020, a soma de bens e serviços gerados no setor atingiu a marca de R\$ 1,55 trilhão. Sendo que o setor absorve praticamente 1 de cada 3 trabalhadores do país.

Inserida neste contexto e levada ainda pelas novas necessidades de gestão dos trabalhadores na pandemia da Covid-19, a T4Agro viu o cenário perfeito para o lançamento da Fastpoint, sua aplicação que utiliza as tecnologias de Inteligência Artificial e Machine Learning do Azure para proporcionar mais rapidez e praticidade aos funcionários nos registros de ponto no campo.



PRODUTOS E SERVIÇOS

- APIs de Inteligência Artificial e Machine Learning do Microsoft Azure.
- Solo CloudCode - Programa de ISVs da Solo Network.

HIGHLIGHTS

- Economia de mais de 1 milhão de reais após implementação do ponto por reconhecimento facial na UISA;
- Após adoção da tecnologia, a UISA alcançou total compliance com as normas do Ministério do Trabalho brasileiro;
- Mais de 2.500 funcionários utilizam a ferramenta ao longo de 90 mil hectares, que engloba parques industriais, fazendas e outros locais remotos com baixa cobertura de internet;
- O grau de assertividade do reconhecimento facial nos registros de jornada de trabalho é de 99,8%;
- Suporte de Marketing e promoção de vendas via programa de apoio à ISVs da Solo Network, o Solo CloudCode.

Inicialmente desenvolvida para atender a UISA, que é a empresa onde surgiu a T4Agro, a solução foi concebida para facilitar a rotina de quase 3 mil trabalhadores que atuam na companhia e que precisavam registrar seus horários de entrada, pausas e saída por meio de 200 relógios de ponto distribuídos pelo campo. No entanto, os equipamentos, com alto custo de aquisição e manutenção, não garantiam o registro coerente do ponto, devido à falta de conectividade na região rural.

SOLUÇÃO

Por meio do programa de apoio às ISVs, o Solo CloudCode, a Solo Network auxiliou a T4Agro no desenvolvimento e divulgação da solução FastPoint. A ferramenta é simples e eficiente: o colaborador só precisa tirar uma selfie e ser reconhecido pela Inteligência Artificial (AI) da Microsoft. Se não houver conexão à rede no momento da foto, a informação fica guardada e é enviada à base assim que houver acesso. As informações são transferidas automaticamente ao software de gestão e atualizadas na folha de pagamento. Além disso, o aplicativo tem um sistema de georreferenciamento, que garante que o funcionário estava dentro da fazenda ao bater o ponto.

Porém, o apoio para o crescimento do negócio da T4Agro não parou apenas no processo de criação da tecnologia. Convidada a estreitar o Solo CloudCode, as duas empresas traçaram um plano de crescimento juntas. Além do suporte no que diz respeito às tecnologias Microsoft e licenciamento, a T4Agro conta com apoio e parceria da Solo Network para produção de eventos de divulgação, ações de Marketing Digital e comercialização de sua tecnologia. Juntas, as duas empresas buscam através de ampla divulgação aumentar a adoção da solução Fastpoint, levando a tecnologia e transformação digital não apenas para empresas do Agro, mas para outros segmentos já atendidos pela Solo Network.

DEPOIMENTO DO CLIENTE

“Estamos trabalhando na disseminação do produto no mercado e, à medida que isso acontece, geramos aumento no consumo de produtos Microsoft. Nesse sentido, estamos tendo um ótimo apoio da Solo Network, principalmente em relação à evolução contínua do FastPoint, suporte técnico, capacitação da nossa equipe e outros fatores. Temos tornado a tecnologia ainda mais robusta com apoio dos recursos do Azure. Paralelamente, recebemos muita ajuda do Programa de ISVs na divulgação externa da nossa solução através de eventos e ações de Marketing. A parceria Comercial é outro ponto a ser mencionado: recebemos apoio em todo o processo de vendas. A equipe Comercial da Solo Network está em contato contínuo para nos ajudar a melhorar nosso processo de comercialização, negociação, tornando o produto e nosso discurso de vendas cada vez mais competitivo.”

Júlio César Mila - CEO da T4Agro