

AS 7 PROFISSÕES
DO AGRO

UM GUIA PARA AS
PROFISSÕES DO FUTURO


agroinsight



As 7 profissões do Agro

Quem fala que o futuro tecnológico está próximo de acontecer no Agro está enganado e atrasado em pelo menos uns 20 anos! O futuro tecnológico já aconteceu e podemos dizer que estamos caminhando além do Agro Digital, já estamos entrando no Agro Disruptivo!

O mundo digital agora está consolidado, a tal era 4.0 já está acontecendo há décadas e assim como fala o famoso profissional da área de Marketing Walter Longo: **“Quando uma ERA é nomeada é porque já passou”**.

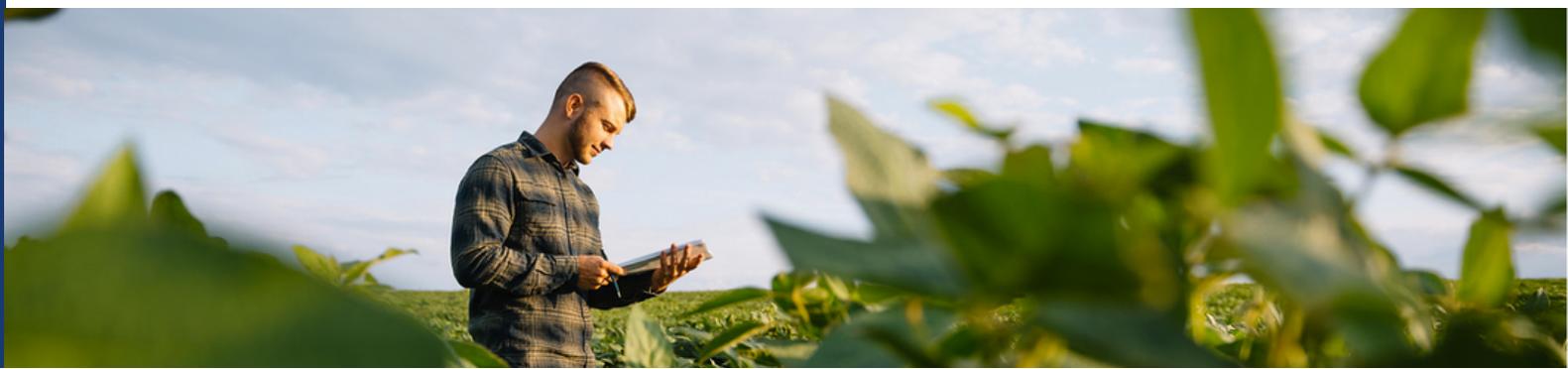
Então por que todo esse burburinho em torno das palavras “Agricultura Digital”, “Big Data”, “Armazenamento em Nuvem”, “Sensoriamento remoto”, “Inteligência Artificial”, “Modelos Preditivos”, “Metaverso” etc?

Porque é agora de fato que esse conhecimento e principalmente as tecnologias envolvidas chegaram ao grande público, seja por meio de maior acesso à informação ou aquisição e uso massivo de tecnologias antes escassas. Mas também devido a um fato muito importante que impactou todos os setores e que você já está cansado de saber: A PANDEMIA.

Hoje até as empresas mais tradicionais entenderam a importância de se entrar para o mundo digital, incluindo as propriedades rurais.

E o fato é que começou uma corrida no mercado de trabalho em busca de profissionais que “AINDA NEM EXISTEM”.

Sim, esse é um momento crucial, onde empresas tem a oportunidade de galgar muitos degraus em relação à concorrência mesmo sendo mais novas e com menos recursos para investimento em equipe e estrutura.



Por que? Porque se elas se posicionarem mais rapidamente, criarem ou incorporarem uma solução digital que facilita ou resolve um problema na vida das pessoas, essas empresas crescerão exponencialmente!

Por isso que Peter Diamandis, pesquisador-empREENDEDOR e fundador da Singularity University, já chama a nossa era de “Era da Economia Exponencial” (se esse termo realmente pegar e fizer sentido para a grande maioria das pessoas é sinal que a ERA está mudando novamente).

Mas aí é que está a grande sacada que venho te contar nesse e-book aqui!

Não é só as empresas que têm essa GRANDE OPORTUNIDADE! Os profissionais HOJE possuem individualmente a mesma CHANCE de sair na frente da concorrência e conquistar cargos com grandes possibilidades de remuneração e que “AINDA NÃO EXISTEM ESCOLAS QUE ENSINAM”.

Afinal se as empresas têm essa oportunidade, elas vão precisar de pessoas que saibam identificar essas oportunidades e acima de tudo agir, porque no fim das contas: EMPRESAS SÃO FEITAS DE PESSOAS.

Mas por que não existem “escolas que ensinam”?

Porque depois da era industrial as escolas passaram a moldar pessoas para o mercado de trabalho e não para buscar o conhecimento em si, e se o mercado está mudando na velocidade da luz, como as escolas vão acompanhar o movimento, se o profissional precisa primeiro se formar, abrir o novo caminho, aprender, ter sucesso e depois voltar para ensinar nessas mesmas escolas?

Basta responder uma pergunta do fundo do seu coração: os seus professores são profissionais que vieram do mercado de trabalho ou do doutorado depois do mestrado depois da faculdade?

E nada contra esse caminho, tive professores ótimos que trilharam essa sequência e sou muito grata a eles por tudo que me ensinaram, pois a teoria também é importante sim, mas, por causa do que falei acima, nenhum deles pode nos preparar para o que enfrentaríamos...

Resultado? Mais da metade dos que se formaram na minha turma, por exemplo, estão em outras áreas de atuação ou ganhando bem menos do que poderiam...

Faz sentido para você?

E como foi que eu consegui vencer essa barreira?

Se você ainda não conhece a Agro Insight e minha história, vou te contar aqui!

Resumindo muito: tenho uma experiência de quase 10 anos no mercado de trabalho, atuando 5 anos desde monitora a gerente de tecnologia em uma fazenda de 30 mil hectares, 4 anos como supervisora de marketing em uma multinacional e agora 3 anos a frente da minha própria startup de educação digital, convivendo com os maiores players do mundo das Agtechs e tecnologias para o Agro no momento, sediada na última fronteira agrícola que está bombando no Brasil: o MATOPIBA.

13 anos atrás quando eu entrei na minha primeira experiência profissional na fazenda que falei acima, já faltavam profissionais. O proprietário, que ainda hoje é uma pessoa visionária, naquela época “importou” mais de 30 agrônomos de São Paulo para trabalhar na fazenda que fica na Bahia. Entrando em uma turma de monitores de pragas, depois do contrato de 6 meses, alguns foram selecionados para começar projetos “DO ZERO” e eu fui uma das felizardas desafiadas a trabalhar em uma área que nunca tinha ouvido falar na minha vida e muito menos na faculdade. A “área de TECNOLOGIA e AGRICULTURA DE PRECISÃO” e isso foi decisivo para a construção da minha carreira e do meu sucesso profissional.

Tanto que sou uma das pouquíssimas privilegiadas que teve condições de parar para “tirar um ano sabático”, pensar no que queria fazer da vida e finalmente decidir fundar a Agro Insight (a startup de educação digital que vos fala), começando do zero novamente.

Nada mal para alguém que nem sabia de que área gostava...que não tinha QI (Quem Indica) para entrar em alguma empresa e que se formou com a impressão que não sabia de nada...

Mas por que eu consegui e meus colegas não? Porque eu só tinha certeza de uma coisa: se eu quisesse sobreviver ou eu trabalhava ou eu trabalhava. E não importava onde, mesmo que fosse a 1.700 km longe de casa.

Pois bem, voltando para a história, se faltavam profissionais de tecnologia naquela época, imagina agora...

E talvez você esteja pensando: mas eu não sou bom ou boa em tecnologia, não gosto desse negócio de marketing digital, será mesmo que preciso saber sobre isso?

Bem, se sua dúvida é essa, tenho uma notícia boa e uma não tão boa.

PRIMEIRO A NÃO TÃO BOA: Não fica chocado(a), mas não vai mais existir essa coisa de “profissional de tecnologia”, simplesmente porque tecnologia não é um FIM, é um MEIO.

E é um MEIO que não tem VOLTA, ou você se familiariza ou se familiariza se quiser “sobreviver” no mercado.

Assim como o marketing digital é o MEIO que eu usei para chegar até você aqui nesse e-book, mas não é o FIM do que eu quero que você entenda! Ou seja, **isso aqui não é sobre marketing digital**, embora você também precise saber o que é isso...

E A NOTÍCIA BOA É: pela primeira vez em muito tempo o SER HUMANO está sendo valorizado como nunca, a presença, a criatividade, o sentimento, a resolução de problemas.

E mais: com as ferramentas de gestão emocional modernas está se abrindo uma oportunidade sem precedentes de você se conhecer melhor, escolher um caminho que você REALMENTE ame e seja bem remunerado(a) para isso, e quanto mais cedo chegar no mercado, maior será a proporção do salário (porque vai criar experiência antes, capiche?).

“Mas a internet nem chegou no campo ainda...”

Realmente, ainda mais da metade das propriedades não tem acesso à internet no Brasil, mas essa realidade vai mudar muito em breve e de forma muito rápida.

E você quer estar como quando isso acontecer?

Surfando a onda, né?

Ótimo! Então vou te contar como:

Com dois caminhos paralelos:

- Buscando se atualizar sobre TECNOLOGIA (no nosso caso, tecnologia para o Agro)
- Buscando se AUTOCONHECER e desenvolver SOFT SKILLS

Por que eu sei disso? (pergunta insistente)

Porque foi o que eu fiz, "horas bolas"!

E qual foi a vocação que eu descobri?

ENSINAR VOCÊ A TRILHAR O CAMINHO PARA QUE NÃO PRECISE PASTAR TANTO QUANTO EU AO ENTRAR PARA O MERCADO OU MUDAR O RUMO!

Na verdade, sempre amei a ARTE DA COMUNICAÇÃO e reconstruí meu caminho até voltar a ela depois de me autoconhecer!

E a grande responsável por eu ter conseguido isso de forma mais rápida foi minha amiga TECNOLOGIA.

Simples assim...

Mas calma, que não vou te ensinar sobre como criar curso na internet, não é sobre isso! Embora também seria legal você saber...

Depois de treinar dezenas de colaboradores na área de Manejo do Solo e centenas de alunos no mundo digital com o curso “Manejo Descomplicado”, eu senti que podia mais!

Convivi com dezenas de empresas e startups e pude confirmar uma percepção de anos atrás: FALTA MÃO DE OBRA REALMENTE CAPACITADA NO BRASIL.

Profissionais estão deixando passar cargos de R\$ 5.000 a R\$ 15.000 de salário por falta de conhecimento...por falta de autoconhecimento...por falta de uma luz que fale: “OLHA, VAI POR AQUI!!! AQUI É MUUUUITO MAIS TRANQUILO!!”

Eu mesma tenho uma dificuldade enorme para encontrar profissionais capacitados para trabalhar comigo.

É por isso que decidi lançar a jornada “**As 7 profissões do Agro**”.

Começando com esse e-book aqui!

É sobre isso! São 7 novos caminhos para escolher!

Eu só abri a “picada” até o rio enorme que está passando, mas os caminhos estão todos aí para serem construídos pelos primeiros desbravadores!

Nas próximas páginas vou te contar os 7 perfis profissionais mapeados pela Agro Insight nessa trajetória, os mais disputados pelo mercado Agro atualmente e com os maiores salários! Esse guia vai te ajudar muito se seus objetivos forem:

- Mudar de carreira ou função
- Ser valorizado na empresa
- Ganhar mais
- Procurar vagas com maior assertividade
- Entrar para o mercado de trabalho preparada(o)
- Direcionar seus estudos e estágios já na faculdade
- Entrar para o AGRO sendo de outra área de atuação
- Descobrir um caminho para empreender o próprio negócio

E você vai perceber que **alguns perfis nem são tão novos assim**, mas a TECNOLOGIA mudou totalmente a forma como eles trabalham!

Vamos lá?



AGRO PROGRAMADOR

AS 7 PROFISSÕES

Agro Programador

Não à toa esse perfil veio em primeiro lugar! Você não tem noção do quanto as empresas de tecnologia reclamam da falta desse profissional! Para você ter uma ideia, segundo uma matéria do Radar Agtech Brasil, o número de Agtechs (startups do setor Agro) aumentou 40% desde 2019, e essa pesquisa foi feita em 2021!

Eu que vivo diretamente conectada com elas sei na pele que a principal reclamação é a falta de programadores no mercado. 100% das startups precisam ou vão precisar de um serviço desse profissional ou de alguma plataforma desenvolvida por ele em alguma fase de sua vida, isso se não for o próprio coração do negócio!

Se esse profissional entender de Agro então, vai ser disputado à tapa!

Os que não entendem de Agro já deitam e rolam na hora de passar o orçamento! Imagina os que entendem!

Posso citar um exemplo que aconteceu ao meu lado. Uma engenheira agrônoma recém formada, que fez um curso de programação junto com a faculdade, recusou uma oferta de salário que pagava o piso (!!), fora os benefícios, de uma grande empresa aqui da região porque na mesma semana ofereceram para ela uma oportunidade muito semelhante, mas que era perto da casa dela...ou seja, uma profissional que nem experiência prática tinha está podendo escolher onde quer morar e ainda ganhando o mesmo que profissionais com anos de mercado.

E note: OFERECERAM antes de ela procurar e a empresa que ela recusou não é uma startup, é uma empresa bem tradicional. Se você for agrônomo ou técnico agrícola (dentre outros) e fizer um curso de programação, suas chances de virar sócio(a) de startup aumentam consideravelmente.

A man wearing a dark cap and a plaid shirt is looking down in a cornfield. The scene is set during sunset or sunrise, with a warm, golden light. In the foreground, there are large, green corn leaves. In the background, a metal structure, possibly part of an irrigation system, is visible against the sky.

DM INFLUENCER

AS 7 PROFISSÕES

DM Influencer

DM é a abreviatura de Desenvolvimento de Mercado, caso você não saiba. Se está entrando agora para o mercado vai perceber que toda a empresa do Agro tem esse tipo de profissional, porém o nome varia: pode ser Consultor Técnico, Supervisor de Marketing, ou alguma coisa relacionada a “estratégia”, ou seja, é o profissional que entende do mercado Agro, conhece sua região e as principais culturas e fica responsável por acompanhar a performance do produto ou serviço da empresa a campo, entender as dúvidas e necessidades da equipe comercial, os entraves nas negociações com clientes ou até mesmo antecipar tendências ou enxergar problemas a serem resolvidos para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços.

Esse profissional no mercado tradicional já era escasso, na era digital então... Por que?

Porque as empresas que souberem demonstrar e criar o chamado “Marketing de conteúdo” nas redes sociais ou para a própria equipe interna, para engajar, gerar demanda ou educar seu consumidor, estarão anos luz na frente.

Não preciso explicar a importância do posicionamento das empresas nas redes sociais, certo?

Nem preciso explicar o impacto que os “influencers” estão tendo sobre a decisão de compra e opiniões das pessoas, né?

Então... imagine um DM que gosta do que faz, ético, que acredita na empresa e no produto, e que mostra seu dia a dia de atendimento ao cliente, resultados do produto a campo, pronto atendimento a reclamações e dúvidas, tudo do conforto do seu celular?

Meu amigo, minha amiga... esse profissional só é mandado embora se quiser.



CONSULTOR AGRÔNÔMICO DA ERA DIGITAL

AS 7 PROFISSÕES



Consultor Agrônomo da Era Digital

Esse perfil é um pouco mais complicado...Porque para alguém ser consultor ele precisa ter comido uns anos de poeira como se costuma dizer. Por isso eu não me arrisco a dizer que se enquadra para qualquer recém-formado, estudante ou que esteja começando agora sem ter obtido uma coisa básica: RESULTADOS.

Seja você dono de algo ou trabalhando para o dono, precisa ter alcançado algumas conclusões por meio do seu trabalho, conclusões sobre o que fazer e o que não fazer dentro de uma determinada área.

Por isso creio que essa função é mais recomendada para quem já tenha experiência e queira criar sua própria consultoria ou, já sendo consultor, entender qual seu papel na era digital para melhorar sua performance no atendimento de clientes, e conseqüentemente melhorar seu faturamento.

Mas eu posso te dizer as 3 áreas em que há pouquíssimas consultorias atuando e a partir daí, se você já for um consultor, pode se aprofundar e se quiser ser no futuro, pode ir focando em ter experiências ou construindo conhecimento para isso!

As 3 áreas são: Gestão Financeira e Técnica, Manejo do Solo e Agricultura Digital. Um bom consultor agrônomo precisa estar ligado nessas 3 áreas que hoje são o grande gargalo de 90% das fazendas, ou seja, 90% delas terá pelo menos um desses problemas.

Nota: a dificuldade hoje não está na falta de informação ou conhecimento, passou do tempo em que o Engenheiro Agrônomo ia ensinar nas propriedades rurais sobre semente, aplicação de defensivos, plantio, condução da lavoura etc...não que isso não aconteça e não seja importante, mas não é mais um diferencial, entende?

Se o produtor quiser saber qual o melhor disco para o espaçamento e cultura ou qual produto controla cigarrinha, ele dá um Google ou pergunta para o vizinho etc. Temos que encarar a realidade que o Engenheiro não é mais o doutor que passava na propriedade para resolver todos os problemas, e faz tempo que não é, na verdade...mas tem uma coisa que está faltando: organização!

Por isso o tema Gestão! Mas será que nós mesmos enquanto profissionais aprendemos isso na faculdade ou curso técnico?

O que você entende por gestão técnica por exemplo?

A outra área é Manejo do Solo. Já é fato que o solo é a segunda maior influência na produtividade depois do CLIMA (CESB, 2019). Ou seja, ele é o primeiro fator sob nosso comando que influencia nossos resultados. Isso é tão óbvio que Agronomia devia significar a “Arte de cuidar do solo”, mas por incrível que pareça, os agrônomos estão saindo da faculdade “*malemá*” sabendo o que é uma CTC, imagine interpretar uma análise de solo e recomendar? Imagine acrescentar o manejo da microbiologia, que agora está vindo com tudo? Quantas propriedades fazem análise de solo como se deve? Como eu sei disso? Treine equipes de recém-formados durante 3 anos em uma multinacional de fertilizantes e depois leve esse conteúdo para a internet para você ver, é assustador...

Se especializar em manejo do solo é se tornar um ponto fora da curva no mercado de consultoria agrônômica, mas tem que ter a prática também, não se esqueça.

A terceira área é a tecnologia e nesse caso há dois caminhos: aprender para poder não passar vergonha ou saber como lidar a favor da sua consultoria (agricultura de precisão, mapas de recomendação, SIG's, mapas de colheita, big data, sensoriamento remoto, plataformas gerenciais, etc.), ou se especializar só nisso para ajudar na transição das propriedades rurais!

Essa terceira área aliás pode ser identificada como um novo perfil: Especialista em Agricultura Digital, é o que vamos falar a seguir.



ESPECIALISTA EM AGRICULTURA DIGITAL

AS 7 PROFISSÕES

Especialista em Agricultura Digital

Como falei acima, ao contrário do consultor agrônomo mais generalista, esse sim é focado na tecnologia e não necessariamente precisa ter muita experiência.

Esse perfil é aquele que saberá colocar um *Hercules* para rodar, configurar um piloto automático, gerenciar as coordenadas de pista para não perder a linha de plantio com adubo da safra passada, descarregar mapas de colheita, mapa de aplicação de defensivos, mapa de recomendação de fertilizantes, e por aí vai...atividade nessa área é o que não falta e a tendência é só crescer!

Esse é um tipo de perfil que tende a ser incorporado por outros perfis ao longo do tempo, porque como mencionei acima, tecnologia vai aos poucos deixar de ser um “fim” para ser um simples “meio”, por isso a tendência é que qualquer engenheiro agrônomo, engenheiro agrícola ou técnico agropecuário, etc saiba sobre e como utilizar essas tecnologias.

Mas até lá tem MUITO mercado para quem decidir ser um(a) Especialista em Agricultura Digital, pois pouquíssimas faculdades e cursos online já tem essa matéria no currículo, se restringindo quando muito a uma matéria de Pós-graduação, teórica.

Além de empresas especializadas e outras que querem abrir um departamento próprio, quem precisa muito desse tipo de profissional é sobretudo as fazendas que vem cada vez mais adotando departamentos próprios de tecnologia.

A close-up photograph of a woman with glasses and a blue apron over an orange shirt, smiling and looking at a tablet. In the background, a man with a beard and a straw hat is visible, also looking at the tablet. The scene is brightly lit, suggesting an outdoor or well-lit indoor setting.

COMERCIAL 5.0

AS 7 PROFISSÕES

Comercial 5.0

Se existe uma profissão desafiadora, exigente em inteligência emocional, desgastante, mas ao mesmo tempo muito recompensadora é o tal do “vendedor”. Vendas é tão estigmatizada que hoje em dia é mais bonito chamar de “comercial”, mas precisamos mudar isso urgentemente! Ser vendedor deve ser um orgulho pois é uma figura fundamental em qualquer processo, que vai defender a marca, a empresa e muitas vezes o que ela tem de mais precioso: sua cultura, lá na linha de frente junto ao cliente.

Eu também tinha preconceito, ainda mais na área Agro, que é vista como tão técnica, mas depois que vi o poder que um vendedor tem nas mãos, passei a admirar essa profissão e respeitar os caras. Ainda mais! Depois que fundei a Agro Insight, tive que eu mesma investir em ser uma profissional comercial!

Vendedor é a profissão que sempre vai existir no mercado, SEMPRE! Se você se especializar em vendas, você tem vaga garantida para a vida toda! Mas ao contrário do que pensam, é preciso estudar e treinar muito!

Por isso, bem mais que saber lidar com tecnologia, o comercial 5.0 deve estar com a inteligência emocional em dia, saber bem qual seu perfil psicológico e de cada cliente, ter uma inteligência matemática-financeiro apurada e mais do que isso: a autoestima deve estar lá em cima! Sério! Confiança em si e no produto, orgulho da empresa que representa e ética são os pilares fundamentais do vendedor de sucesso! Isso não é conversa de autoajuda! Basta pensar nos 3 melhores vendedores de longo prazo que você conhece e dizer, eles têm ou não essas qualidades? E digo a longo prazo porque alguém até pode ter sucesso com vendas em curto prazo sem essas características, mas no longo prazo não se sustenta. Outra coisa, saber que área você gosta é fundamental, cansei de ver profissionais pulando do comercial de empresas de fertilizantes para defensivos, depois máquinas, depois sementes...nada impede de trocar de área, mas quanto menos foco tiver, mais difícil construir conhecimento e reputação. Então, para quem quer seguir esse perfil, tem 3 coisas a fazer: estudar autoconhecimento, estudar muito bem seu mercado e produto e usar a tecnologia como ferramenta para potencializar seu trabalho.

A hand is shown from the bottom left, holding a complex network of white lines and dots that form a globe and various icons. The icons include a globe, a group of people, a dollar sign, a hand holding a plant, a classical building, and wind turbines. The background is a soft-focus green.

ATIVISTA DE RESULTADOS

AS 7 PROFISSÕES

Ativista de Resultados

ESG, você já deve ter ouvido falar dessa sigla. ESG é uma sigla em inglês que significa "*Environmental, Social and Governance*", e corresponde às práticas ambientais, sociais e de governança de uma organização.

Desde 2015, cada vez mais governos e empresas de todo o mundo vêm caminhando em uma direção comum: cumprir os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) organizados pela ONU. Diante da urgência da questão climática, cresce a demanda da sociedade por uma atuação socioambiental responsável por parte dos tomadores de decisão e do setor privado.

E a tendência é que o tema seja cada vez mais presente de forma obrigatória nas empresas, ou seja, vire lei. Isso porque, no último ano, o Fórum Econômico Mundial apontou que um total de 2,5 trilhões de dólares em investimentos seriam necessários para que os 17 ODS fossem alcançados até 2030. Ou seja, Apesar de os 193 países membros da ONU terem assumido o compromisso de alinhar o seu desenvolvimento aos ODS, é óbvio que tal valor não pode ser assumido somente pelos governos, o que desperta a importância da atuação do setor privado no processo de transição para economias baseadas nos princípios do desenvolvimento sustentável.

E aí que entra a oportunidade de atuação para o nosso perfil acima "Ativista de Resultados". E logicamente é uma certa provocação porque nós entendemos a importância do trabalho de ativistas, mas consideramos que o que ajuda mesmo de verdade é quando as coisas são colocadas em prática e ensinadas. Muito fácil ficar vociferando e apontando defeitos como se a culpa fosse 100% do outro. Se você sabe a solução desse problema complexo ou partes dele, coloca em prática, mostra os resultados e só então ensina (como o próprio Agro já vem fazendo).

Nós sabemos que a sustentabilidade é o único caminho de longo prazo e que ironicamente é também o de maior riqueza. As pessoas não enxergam isso, justamente porque só os resultados é que convencem no fim das contas. Na realidade, no caminho da não-sustentabilidade, os resultados são mais imediatos, mas custam muito mais depois ou inviabilizam a produção. E no caminho da sustentabilidade custam mais no início, mas são infinitamente mais rentáveis depois, justamente porque permitem que a terra “sobreviva” para continuar produzindo. Longa discussão...

Enfim, tudo isso para te dizer que essa é uma área totalmente “nova” em termos de interesse pelo mercado, principalmente tendo empresas como clientes (B2B), contratando funcionários ou outras empresas que entendam do assunto.



AGRO EMPREENDEDOR

AS 7 PROFISSÕES

Agro Empreendedor

E por último, e não menos importante, o empreendedor. O caminho de quem vos fala! A tecnologia veio trazer uma oportunidade enorme para esse perfil! Por que? Por tudo que já te contei sobre a mudança de Era e as oportunidades para os profissionais bem-informados sobre tecnologia. Conseqüentemente a oportunidade de se iniciar uma pequena empresa na área de tecnologia e crescer exponencialmente oferecendo soluções de problemas para o Agro é enorme. Essas pequenas empresas se chamam startups, rodam em um modelo característico, tem como base a tecnologia, atendimento em larga escala, equipes enxutas e baixo investimento para entrar no mercado.

O modelo de startup vem ganhando cada vez mais espaço, porque além de ter tecnologia no DNA, sua cultura está muito conectada com a nova geração que prefere empresas sem hierarquia, mais colaborativas e menos “formais” e burocráticas. Aliás, em todos os setores as startups estão revolucionando! É uma onda que começou lá trás, nos EUA por exemplo, esse movimento já estava em pleno vapor há mais de 15 anos e deu origem aos gigantes que conhecemos hoje: Facebook, Google, Apple, etc. Aqui no Brasil está super recente, mas os investidores já estão totalmente despertos, o que é uma grande vantagem para nós! Ainda tem muito espaço e muito mais investidor do que startup de qualidade! Ainda mais no Agro! As chamadas Agtechs estão engatinhando, portanto, se você tem uma veia empreendedora, A HORA É AGORA!! ACORDA MENINA(O)!!

Nota: toda startup chegará em um momento que precisará contar com um aporte financeiro de um investidor para crescer, com raras exceções para não precisar.

Bem, isso é tudo por enquanto!

Acredito que com esse material você tem uma boa base de entendimento para onde deve caminhar para se destacar no Novo Agro que está despontando! Seja focando nos estudos, procurando por vagas ou direcionando sua carreira profissional!

Mas se quiser se aprofundar mais e receber informações de como acelerar em 10x esse caminho, recebendo o nosso conhecimento acumulado em 13 anos em apenas 2 meses, **acesse o link da página abaixo** e se inscreva no evento gratuito "As 7 profissões do Agro" que vai acontecer no dia **07/07/22 às 19 horas!**

Até breve!



Josi Prado

Engenheira Agrônoma pela UNESP, técnica bioquímica, especialista em Gestão do Agronegócio pela FGV e Manejo do Solo pela Esalq/USP.

Sou fundadora da Agro Insight, uma startup de educação digital que já ajudou milhares de profissionais do Agro! No ano de 2022 ficou em quarto lugar na **Batalha das Startups da Record News.**

AS 7 PROFISSÕES

DO AGRO

QUER TER ACESSO A MAIS CONTEÚDOS
COMO ESSE E OUTRAS INFORMAÇÕES QUE
IRÃO CARIMBAR SEU PASSAPORTE PARA O
FUTURO DO AGRO?

CADASTRE-SE NA NOSSA NEWSLETTER
GRATUITA!

CADASTRE-SE
AGORA MESMO

