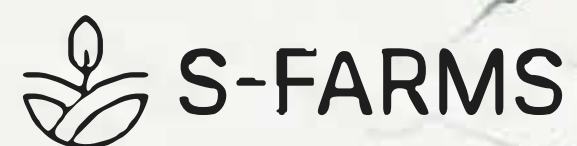


Construindo a Bloomberg do Mercado de Terras.

A infraestrutura digital para precificar, validar
e transacionar o ativo mais valioso do Brasil.



Um mercado de R\$ 500 Bilhões opera na escuridão.



O mercado imobiliário rural brasileiro é um dos maiores do mundo, mas a falta de dados padronizados o torna arriscado, lento e ineficiente. Bancos, fundos e seguradoras navegam às cegas.



Assimetria de Informação

O vendedor conhece o potencial produtivo; o comprador e o credor, não. A decisão é baseada em especulação, não em dados.



Custo de Transação Elevado

Uma Due Diligence completa leva de 30 a 60 dias e exige visitas técnicas caras, análises de solo e validações manuais.



Insegurança Jurídica Sistêmica

Fraudes de matrícula e sobreposições com áreas de proteção (indígenas, ambientais) são riscos que paralisam transações e destroem valor.

A S-FARMS é a infraestrutura que traz luz, liquidez e segurança para o mercado de terras.



A primeira plataforma WebGIS "All-in-One" que converterá o caos de dados geospaciais, agronômicos e jurídicos em inteligência financeira, em minutos!!!



Valuation Transparente

Nossa proposta de 'Algoritmo' utilizará IA e dados técnicos para precificar terras, eliminando a assimetria.



Due Diligence Instantânea

Relatórios completos a curto prazo, reduzindo o custo de transação.



Segurança Jurídica

Nossa proposta de Modelo valida automaticamente matrículas, CAR, SIGEF e sobreposições, mitigando fraudes.

A oportunidade é capturar uma fatia de um mercado endereçável de R\$ 2 Bilhões.

TAM (Total Addressable Market) ←

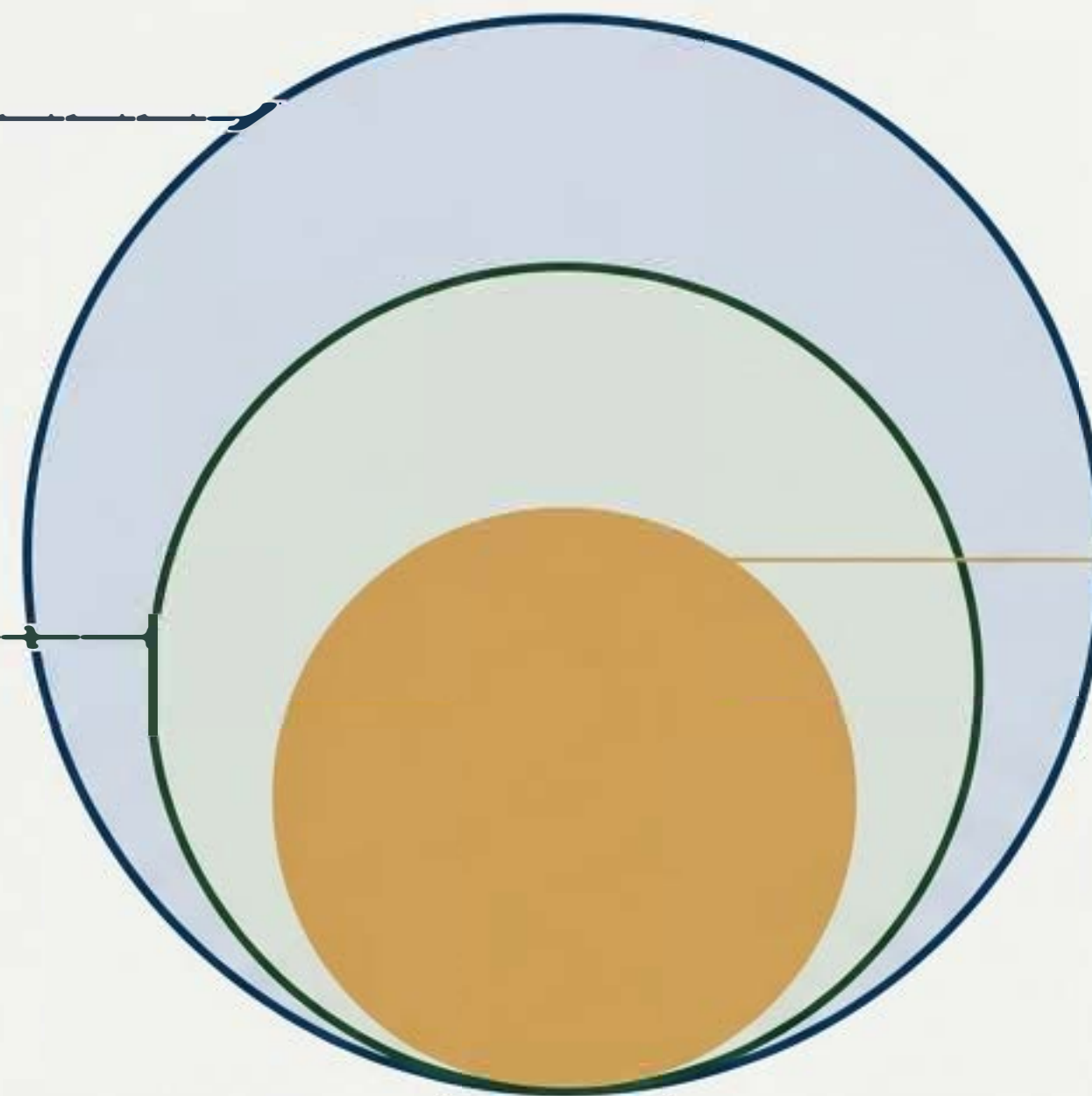
R\$ 500 Bilhões/ano

Volume total de transações de terras e crédito agrícola colateralizado no Brasil.

SAM (Serviceable Available Market) ←

R\$ 2 Bilhões/ano

Mercado de serviços de avaliação, auditoria, dados geoespaciais e intermediação digital que podemos atender.



→ SOM (Serviceable Obtainable Market)

**R\$ 50 Milhões em
ARR em 5 anos**

Nossa meta inicial, capturando 2.5% do SAM.

A tese é construir a infraestrutura padrão do mercado, posicionando-nos para capturar valor em cada transação.

Nosso motor processa qualquer polígono em 6 dimensões de dados instantaneamente.

O coração da S-FARMS é uma Geo API proprietária que ingere qualquer formato de arquivo (.SHP, .KMZ, .KML, GeoJSON) e o enriquece em tempo real.

Camada 6 (Imobiliário)

Dados para gestão de carteiras de ativos.

Camada 5 (Ambiental)

Risco de passivos, crédito de carbono, conflitos.

Camada 4 (Infraestrutura)

Distância de silos, portos, rodovias.

Camada 3 (Legal)

Sobreposição com CAR, SIGEF, áreas indígenas, parques.

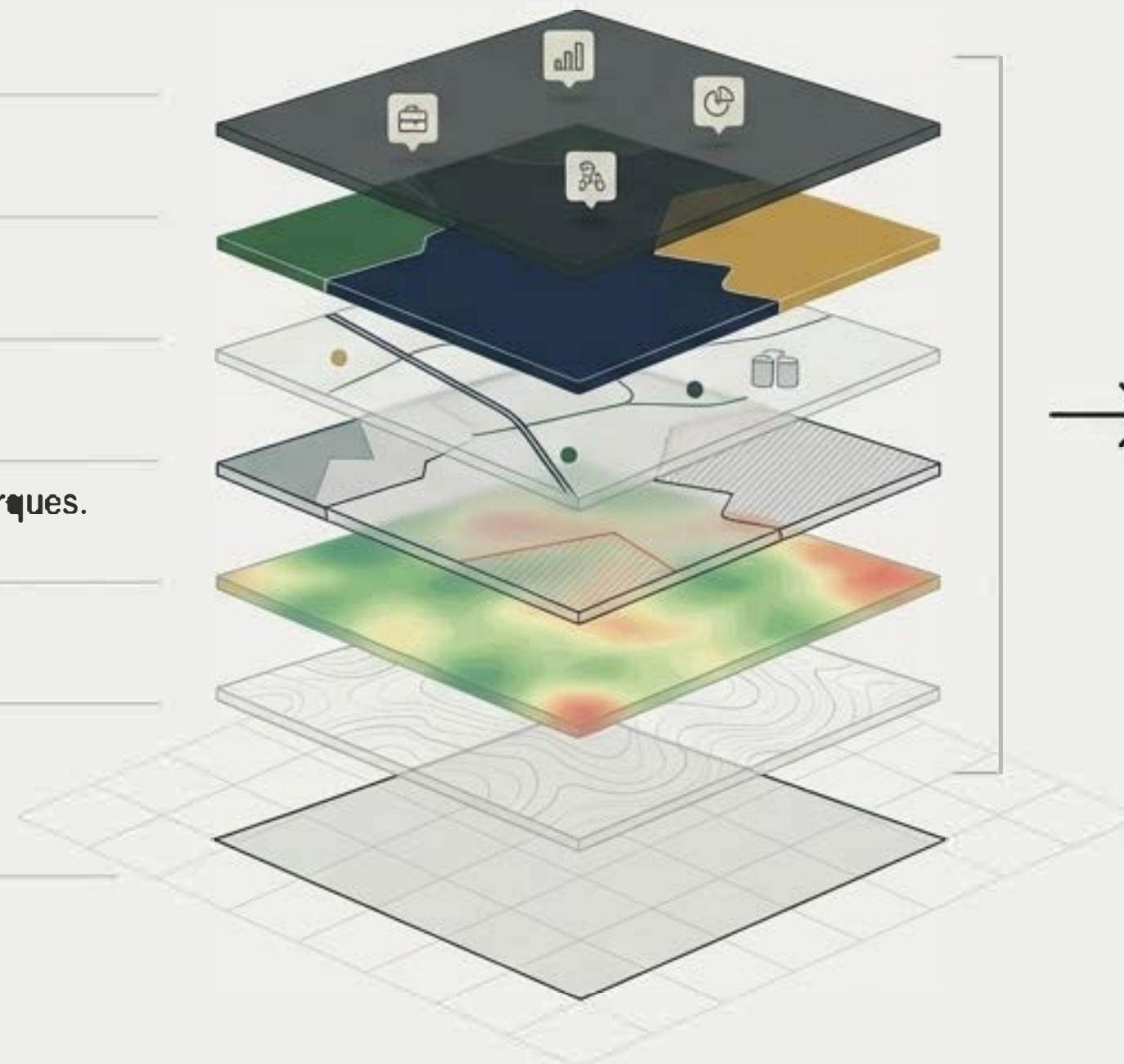
Camada 2 (Agricultura)

Aptidão de cultura, histórico climático, graus-dia.

Camada 1 (Geografia)

Relevo, solos, hidrografia.

Input: Polígono da Fazenda



Output: Dossiê de Inteligência do Ativo

Nosso foco: estruturamos o caos documental que ninguém mais consegue.

Enquanto concorrentes analisam dados digitais (CAR, SIGEF), nosso Data Moat vem de estruturar o **inestruturado**: matrículas escaneadas em PDF, CCIRs antigos e ITRs manuscritos.

OCR Semântico (NLP Jurídico)

Um LLM treinado para entender a "linguagem cartorial", distinguindo uma "Averbação de Penhora" de um simples cadastro. O sistema não entende os erros de digitação, mas consegue identificar a intenção do usuário e corrigir os erros automaticamente.

Tipo de Ato
Averbação de Penhora

Data
11/05/2023

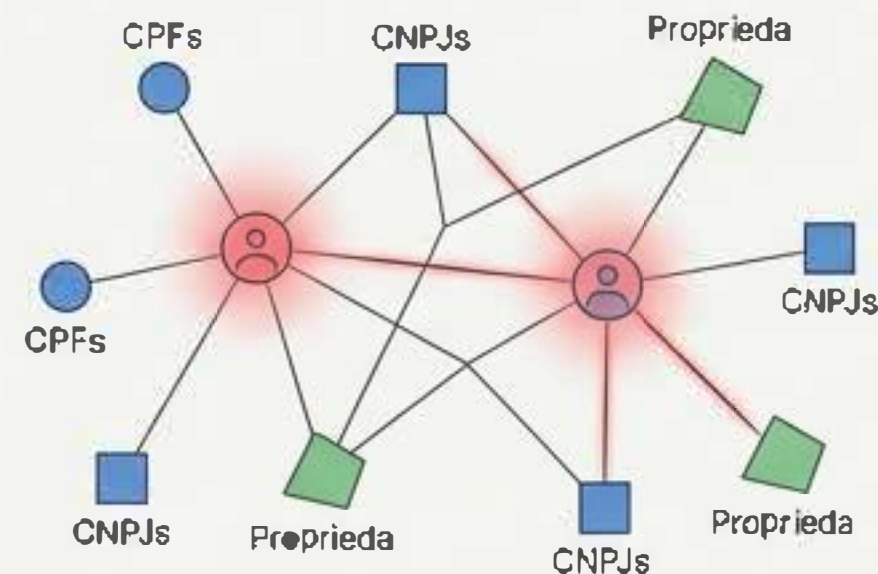
Valor
R\$ 1.000,00

Razão
Falta de pagamento de impostos

Data
11/05/2023

Um LLM treinado para entender a "linguagem cartorial", distinguindo uma "Averbação de Penhora" de um simples cadastro.

Graph Database de Titularidade



Mapeamos a rede de conexões entre CPFs, CNPJs e propriedades para detectar "risco de contágio" que análises isoladas não veem.

Validador 'Matrícula vs. Realidade'



Cruzamos o perímetro descrito no texto da matrícula com o polígono georreferenciado para apontar fraudes de grilagem automaticamente.

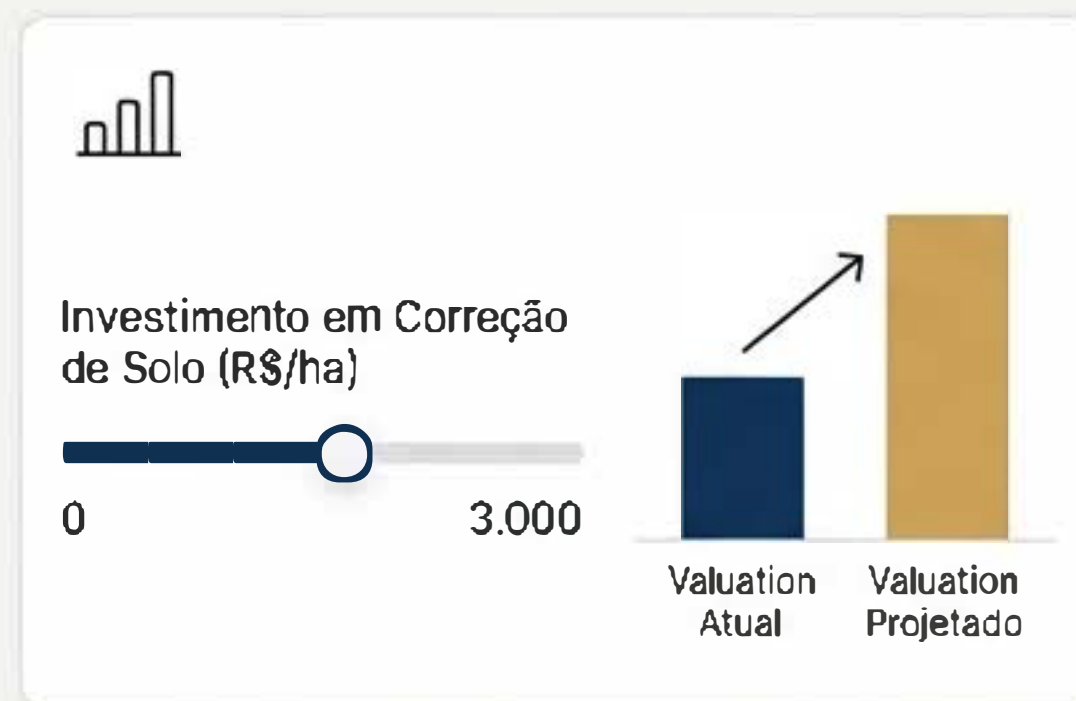
Nosso AVM é o 'Algoritmo' da terra, traduzindo dados técnicos em valor financeiro.

Fundos de investimento não querem um laudo estático. Eles precisam de liquidez e marcação a mercado. Nós entregamos a "Bloomberg da Terra".



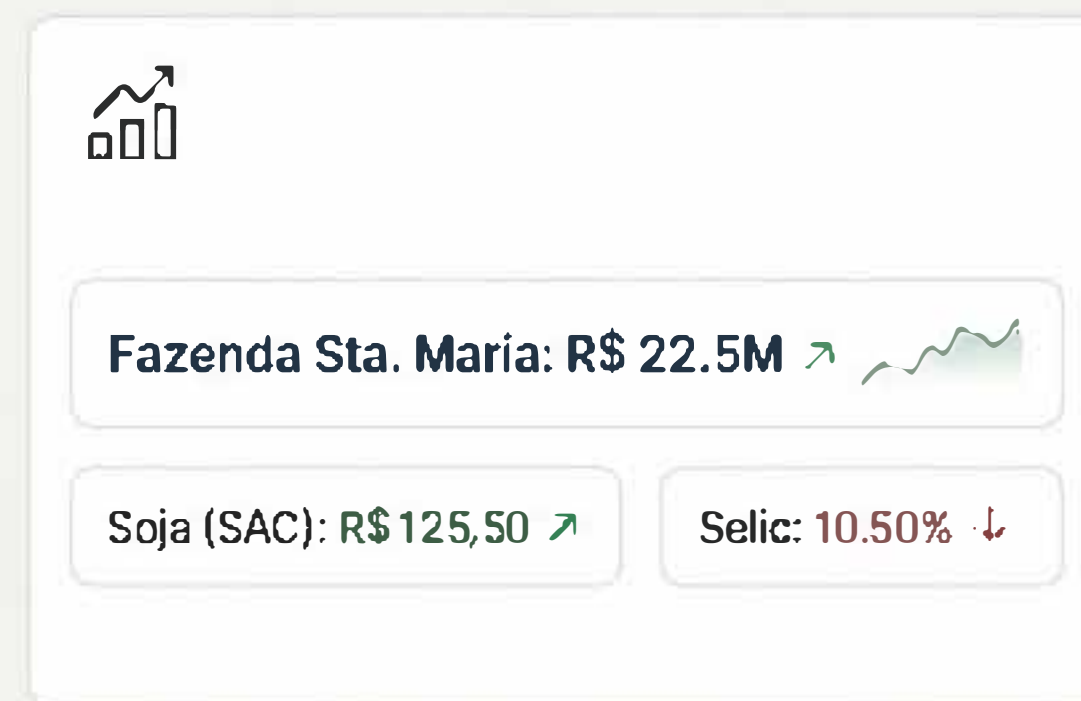
Painel de Liquidez Dinâmica

Um algoritmo que pontua de 0 a 100 a facilidade de venda do ativo, considerando logística, vizinhança e volatilidade da cultura local.



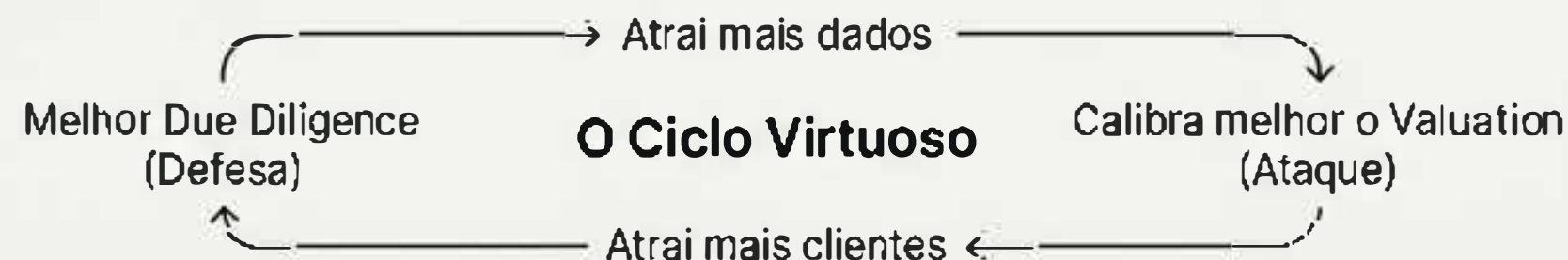
Simulador de Cap Rate (Yield)

Ferramenta interativa que permite ao gestor simular o upside: "Se eu investir R\$ X/ha em correção de solo, qual será o novo Valuation?"



Monitor de Volatilidade (Ticker)

O valor da garantia (fazenda) é reajustado em tempo real com base no preço da commodity (Soja/Bol) e na taxa de juros (Selic).



Um modelo de negócio híbrido que combina estabilidade de SaaS com o *upside* de transações.



1. Receita Recorrente (SaaS)

O quê: Assinaturas de planos (Light, Full, Pro).

Quem: Imobiliárias, Corretores, Bancos (área de crédito).

Por quê: Paga as contas. Margem Bruta projetada de **75% no Ano 3**.



2. Receita Transacional (Take Rate)

O quê: Comissão sobre o sucesso de leilões e intermediações.

Quem: Vendedores e compradores na plataforma.

Por quê: Potencial de alta. Uma única transação de R\$ 20M pode gerar **R\$ 200k-400k em taxas**.



3. Monetização de Dados

O quê: Venda de relatórios de inteligência agregada (ex: 'Tendência de preços no MATOPIBA').

Quem: Fundos de investimento, tradings, revendas de insumos.

Por quê: Alavanca o **Data Moat**.

Nossa estratégia de Go-to-Market é B2B, focada em canais de alta alavancagem.

Canal Direto (Field Sales)



Equipe comercial liderada pelo COO (Gleuber) para converter as "Top 50 Imobiliárias Rurais" e Bancos/Cooperativas Regionais (Sicredi, Sicoob).

- **Foco:** Contratos de alto valor (ACV).

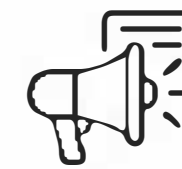
Canal Indireto (Partnerships)



Acordos com Sindicatos Rurais e CRECI para oferecer planos de entrada como benefício aos seus associados.

- **Foco:** Redução de CAC e construção de base de usuários.

Inbound & Content Marketing



Publicação do "Índice S-FARMS" de preços de terras e relatórios de mercado.

- **Foco:** Geração de autoridade, MQLs e tráfego orgânico.

O mercado possui soluções pontuais, mas ninguém oferece a plataforma completa.

LOW-TECH

HIGH-TECH

Portais Generalistas



Têm tráfego, mas zero inteligência agronômica ou jurídica. "Não sabem a diferença entre 'terra roxa' e 'areia'."

Concorrentes de Nicho



Forte em Risco e Compliance Socioambiental, mas menos focado em valuation financeiro.



Benchmark em AVM, mas dependente de dados públicos de vendas que não existem no Brasil.



Ameaça tecnológica em simulação biofísica e carbono, mas ignora o pilar Legal/Documental.



Foco em risco para bancos e seguradoras, mas menos em valuation para investimento (upside).

Consultorias Técnicas (Boutiques)








Têm inteligência, mas não têm escala, software ou dados em tempo real. Entregam PDFs estáticos.

LOW-TECH

HIGH-TECH

Nosso foco é ser a única plataforma que integra o “Pacote Completo” de Land Intelligence.

| |  S-FARMS |  Agrotools |  AcreValue |  CIBO |  DAS |
|---|--|--|--|---|--|
| Processamento Geoespacial Complexo (ETL) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Due Diligence Legal/Ambiental Automatizada (“Cartório Digital”) | ✓ | ✓ | | | |
| Valoração Automática de Ativos (AVM) | ✓ | | ✓ | | |
| Análise de Risco (Financeiro e Climático) | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |

“Quem tem Biofísica (CIBO) não tem Legal. Quem tem Valuation (AcreValue) não tem Compliance Profundo. Quem tem Risco (DAS) foca em Seguro, não em Investimento.”

Uma equipe fundadora que une rigor técnico, execução comercial e arquitetura de escala.



Guilherme Busi, PhD (CEO) - A Autoridade Técnica

Background

- Eng. Agrônomo, Doutor pela USP/ESALQ, +30 anos de mercado.

Seu Papel

Garante a credibilidade e o rigor técnico que abrem portas em grandes fundos e bancos. É o garantidor da "qualidade do dado".



Gleuber Teixeira (COO) - A Máquina de Vendas

Background

- Eng. Agrônomo com +10 anos como Head de Vendas.

Seu Papel

Resolve o "Gap Comercial". Estrutura o funil de vendas B2B e transforma um projeto técnico em uma empresa orientada a receita.



Pedro Cury (CTO) - O Arquiteto de Escala

Background

- +12 anos em GIS e sistemas de alta complexidade (Telecom, Energia).

Seu Papel

Garante que a plataforma seja robusta, escalável e segura para suportar volume massivo de dados e acessos.

Nosso roadmap de 18 meses foca em construir um monopólio de nicho.



Blindagem (Defensive)

Objetivo: Tornar o "Cartório Digital" inalcançável.



Ataque (Offensive)

Objetivo: Capturar o mercado financeiro com a "Bloomberg da Terra".



Estamos levantando R\$ 20 milhões para escalar a infraestrutura do mercado de terras.

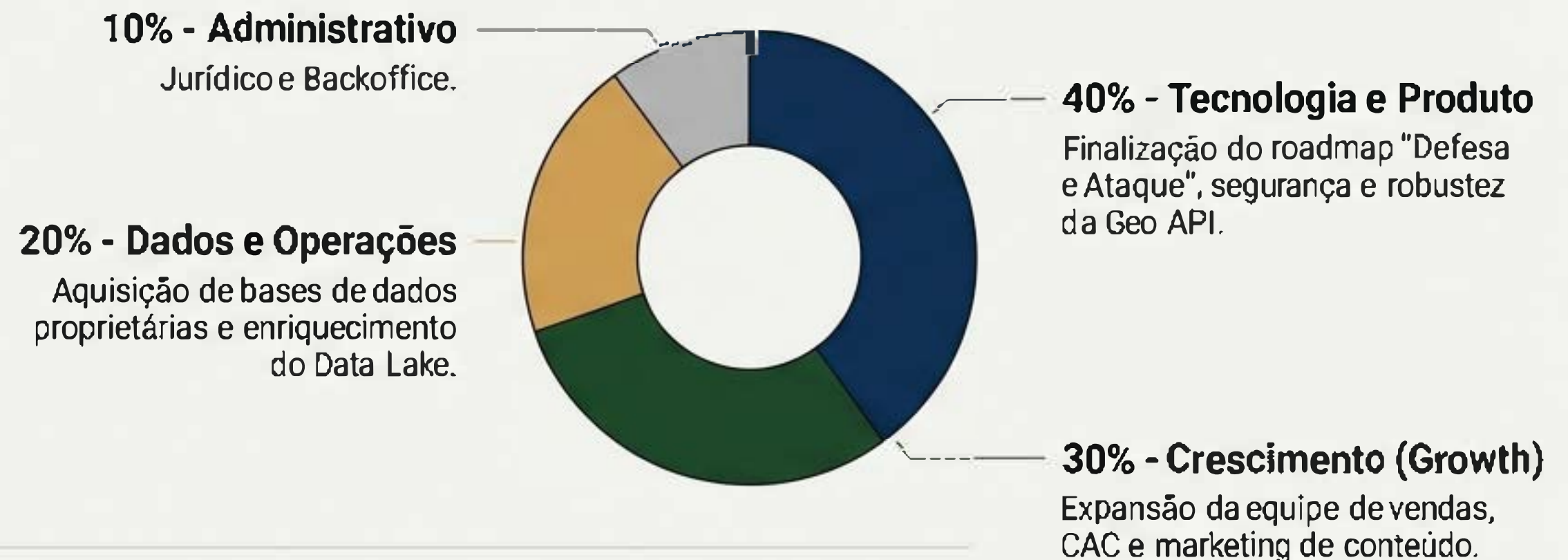
O Pedido (The Ask)

Valor: R\$ 20.000.000,00

Estágio: Seed

Runway: 18 a 24 meses

Uso dos Recursos (Use of Proceeds)



Projeções Financeiras (3 Anos - Destaques):

| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| Ano 1: R\$ 800k (Validação) | Ano 2: R\$ 3.5M (Ponto de Inflexão) | Ano 3: R\$ 12M (Escala, Margem EBITDA de 33%) |
|---------------------------------------|---|---|

Estamos criando o padrão-ouro para o maior mercado de ativos do Brasil.

O futuro do mercado imobiliário rural não será sobre quem tem a melhor oferta, mas sobre quem tem a melhor informação. A S-FARMS está construindo o sistema operacional para essa nova era de transparência e liquidez. Convidamos você a construir essa infraestrutura conosco.

