



PARA UMA REUNIÃO DE 30 MINUTOS · NÃO PARA UMA PROPOSTA

# 27,98 mi de doses, 1.500 fazendas premium e *uma janela de poc* que cabe no orçamento de tecnologia da alta brasil

heverardo, este é um one-pager — não a proposta. é a peça-de-entrada para uma conversa de 30 min sobre uma poc que cabe no seu mandato brasil de relacionamento com produtor e que entrega prova de valor em 6 meses com investimento de r\$ 280 mil. o resto do projeto só existe se a poc validar.

## 500 touros

NO CENTRO DE UBERABA  
QUE PRECISAM TER  
PERFORMANCE AUDITÁVEL  
EM CAMPO

## 15-30%

GAP ENTRE GMD  
PROMETIDO E GMD REAL ·  
CHURN DE PRODUTOR TOP  
R\$ 25-40 MI/ANO

## r\$ 280 mil

CAPEX PILOTO FASE 1 · 3  
FAZENDAS TOP EM 6 MESES

## 6 meses

DO CONTRATO À PRIMEIRA  
MÉTRICA MEDIDA EM CAMPO  
· EXPOZEBU 2026 →  
EXPOZEBU 2027

## POR QUE ESSA CONVERSA É COM VOCÊ PRIMEIRO

analisei o organograma da alta brasil e o ecossistema urus inc. nos eua. a matriz tem mandato global de plataforma; o time de p&d genética está obcecado em produto biológico; o comercial brasil mede dose entregue, não performance no campo. **você é o único decisor com (a) mandato brasil que multiplica o relacionamento com a rede de 88 escritórios se funcionar, (b) budget de poc digital sem precisar passar pelo board urus em chicago, e (c) leitura local do que o produtor mid-market está deixando de comprar pra ir pro solinftec, strider ou bayer fieldview.** chegar pelo caminho errado é queimar bala. esse one-pager existe pra evitar isso.

## A TESE · TRÊS FRASES

(1) **o churn de produtor top na alta não é só preço.** dentro do gap de 15-30% entre gmd prometido em laboratório e gmd entregue em campo existe uma fatia explicável — pastagem degradada, déficit hídrico, manejo, lote inadequado de sêmen — que a alta hoje atribui ao "produtor não soube usar" porque não tem como decompor. (2) **o sentinel-2 (copernicus) cruzado com abcz sumário zebuino e a alta brasil api é o insumo que faltava** para construir um modelo teórico de gmd hora a hora por touro x fazenda — e portanto isolar matemática e contabilmente o que é pastagem, o que é genética e o que é ambiente. (3) **a plataforma alta.mythus.app integra esse insumo ao motor mythus** e devolve à alta três coisas que hoje não existem: gmd predito por fazenda, classificação automática de causa-raiz em pós-venda, e proposta instantânea de retraining técnico com o produtor.

## O QUE CABE NA POC · 3 FAZENDAS TOP COMO MVP

### FASE 1 · DESCOBERTA

30 dias · r\$ 80 mil

- auditoria técnica do alta brasil app + integração com sumário zebuino
- mapeamento das 3 fazendas piloto (top 50 abcz)
- scope of work pactuado em contrato
- janela de saída sem custo após esta fase

### FASE 2 · MVP 3 FAZENDAS

5 meses · r\$ 200 mil

- plataforma alta.mythus.app v0.1 em produção
- 3 fazendas premium integralmente instrumentadas (ndvi + ambiente + gmd)
- sentinel-2 + abcz + alta brasil api cruzados em digital twin
- relatório de causa-raiz por touro x fazenda

### GATE DE DECISÃO

após 6 meses · você decide

- se reduzir gap gmd em  $\geq 5$  p.p. · vai pra rollout 50 fazendas (r\$ 1,8 mi)
- se não atingir · stop-loss contratual
- cláusula de bonificação se exceder cenário-base
- código-fonte entregue em qualquer cenário

## O QUE ESTÁ EM JOGO · NÚMEROS REAIS DO MERCADO BRASILEIRO DE GENÉTICA

VECTOR

BASELINE ATUAL (PÚBLICO)

OPORTUNIDADE ISOLADA APENAS EM 50 FAZENDAS TOP

doses comercializadas brasil 2025

27,98 mi (+8,87%) — anuário  
asbia

—

VETOR	BASELINE ATUAL (PÚBLICO)	OPORTUNIDADE ISOLADA APENAS EM 50 FAZENDAS TOP
churn estimado de produtor top alta	r\$ 25-40 mi/ano (estimativa)	~r\$ 4-8 mi/ano em 50 fazendas top defendidas
mid-market perdido pra solinftec/strider/fieldview	r\$ 50-80 mi/ano	r\$ 8-12 mi/ano recuperáveis com camada digital própria
upsell premium "doses com performance auditável"	—	r\$ 6-10 mi/ano em ticket médio +30%
retorno conservador estimado · 50 fazendas top	—	r\$ 18-30 mi/ano · <b>payback ~7-9 meses sobre rollout</b> r\$ 1,8 mi

## ONDE A LIONS FALHA EM QUALIFICAÇÃO TRADICIONAL · HONESTIDADE

não fingirei o que não somos. a lions intelligence é uma clínica enxuta com time-core de 2 ftes (rodrigo ribeiro · fundador & engenheiro responsável; yannes fidalgo · analista de sistema) + parceiros sob demanda em fases de pico, e receita pública modesta. se a política de risco de fornecedor da alta exige histórico financeiro de 3 exercícios e receita acima de r\$ 50 mi/ano para fornecedor enterprise, não passamos no filtro padrão da urus inc. **por isso a poc abaixo de r\$ 280 mil cabe em compras simplificadas brasil** — para a alta testar a tese sem disparar o processo formal de fornecedor matriz. se a poc validar e o rollout for aprovado, estruturamos a contratação via integrador certificado parceiro ou via spe — caminho transparente, sem teatro. **somos vizinhos: lions em uberlândia, alta em uberaba, 100km. o relacionamento é local. a tese é global.**

## O QUE PEÇO DE VOCÊ NESTA PRIMEIRA CONVERSA

### DECISÃO ÚNICA E SIMPLES

30 minutos por google meet ou no escritório da alta em uberaba para apresentar a tese técnica completa, mostrar a landing page e o dashboard do digital twin já prototipados, e ouvir suas objeções. saio da reunião com um destes três caminhos: **(a)** aprovação para enviar a proposta institucional formal (18 páginas) ao seu time, **(b)** ajustes de escopo antes do envio, ou **(c)** recusa fundamentada que me ajuda a fazer a próxima proposta melhor.

**vamos transformar 27,98 mi de doses em performance auditável — começando por 3 fazendas top na expozebu 2026**

[CAL.COM/LIONS](https://CAL.COM/LIONS) · 30 MIN

### rodrigo castro ribeiro

fundador & engenheiro responsável  
contato@lionsintelligence.com.br  
+55 51 93618-9561

### yannes fidalgo

analista de sistema · arquitetura técnica & operação  
lions intelligence ltda.  
cnpj 52.253.957/0001-43

### documentos disponíveis sob solicitação:

proposta institucional · 18 págs  
arquitetura técnica · ~48k chars  
business case · com 5 cenários  
pitch deck · 10 slides · landing · dashboard