

**INSTITUTO FEDERAL**  
**GOIANO**  
Câmpus Rio Verde

**AGRONOMIA**

**CONTRIBUIÇÃO DA CONSULTORIA AGRÍCOLA PARA  
INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE EM EMPRESAS RURAIS**

**ANDRESSA ROSSI DA SILVA**

**Rio Verde, GO**  
**2022**

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO – CÂMPUS RIO  
VERDE  
AGRONOMIA**

**CONTRIBUIÇÃO DA CONSULTORIA AGRÍCOLA PARA  
INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE EM EMPRESAS RURAIS**

**ANDRESSA ROSSI DA SILVA**

Trabalho de Curso apresentado ao Instituto Federal Goiano – Câmpus Rio Verde, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Bacharel em Agronomia.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva

Rio Verde – GO

Julho, 2022

Sistema desenvolvido pelo ICMC/USP  
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
**Sistema Integrado de Bibliotecas - Instituto Federal Goiano**

S586c Silva, Andressa Rossi  
CONTRIBUIÇÃO DA CONSULTORIA AGRÍCOLA PARA  
INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE EM EMPRESAS RURAIS /  
Andressa Rossi Silva; orientador Fernando Higino de  
Lima e Silva. -- Rio Verde, 2022.  
25 p.

TCC (Graduação em AGRONOMIA) -- Instituto Federal  
Goiano, Campus Rio Verde, 2022.

1. Trabalho Integra. 2. mercado. 3. insumos  
agrícolas. I. Higino de Lima e Silva, Fernando ,  
orient. II. Título.

## TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano a disponibilizar gratuitamente o documento em formato digital no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

### IDENTIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO TÉCNICO-CIENTÍFICA

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Tese (doutorado)            | <input type="checkbox"/> Artigo científico              |
| <input type="checkbox"/> Dissertação (mestrado)      | <input type="checkbox"/> Capítulo de livro              |
| <input type="checkbox"/> Monografia (especialização) | <input type="checkbox"/> Livro                          |
| <input checked="" type="checkbox"/> TCC (graduação)  | <input type="checkbox"/> Trabalho apresentado em evento |

Produto técnico e educacional - Tipo:

Nome completo do autor:

Andressa Rossi da Silva

Matrícula:

2018102200240281

Título do trabalho:

Contribuição da Consultoria Agrícola para Incremento de Produtividade em Empresas Rurais

### RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial:  Não  Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 10 / 11 / 2022

O documento está sujeito a registro de patente?  Sim  Não

O documento pode vir a ser publicado como livro?  Sim  Não

### DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O(a) referido(a) autor(a) declara:

• Que o documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;

• Que obteve autorização de quaisquer materiais incluídos no documento do qual não detém os direitos de autoria, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;


• Que cumpriu quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

RIO VERDE - GOIÁS

Local

28 / 09 / 2022

Data

  
Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:



Assinado de forma digital por  
Fernando Hígino de Lima e Silva  
Dados: 2022.09.29 08:18:03 -03'00'

Assinatura do(a) orientador(a)



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 52/2022 - GGRAD-RV/DE-RV/CMPRV/IFGOIANO

### **ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO**

Ao primeiro dia do mês de agosto de 2022, às 14 horas e 30 minutos, reuniu-se a banca examinadora composta pelos membros: Prof. Dr. Marconi Batista Teixeira e Eng. Agrônomo Ruiteir Oliveira Branquinho (Lavoro Integra) e Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva (orientador), para examinar o Trabalho de Curso intitulado "CONTRIBUIÇÃO DA CONSULTORIA AGRÍCOLA PARA INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE EM EMPRESAS RURARIS" da discente Andressa Rossi da Silva, Matrícula nº 2018102200240281 do Curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano – Campus Rio Verde. A palavra foi concedida ao estudante para a apresentação oral do TC, houve arguição do candidato pelos membros da banca examinadora. Após tal etapa, a banca examinadora decidiu pela APROVAÇÃO da estudante. Ao final da sessão pública de defesa foi lavrada a presente ata que segue assinada pelos membros docentes, e pelo orientador em nome da membro externo à Instituição, o Eng. Agrônomo Ruiteir Oliveira Branquinho.

*(Assinado Eletronicamente)*

Fernando Higino de Lima e Silva

Orientador

*(Assinado Eletronicamente)*

Marconi Batista Teixeira

Membro

*(Assinado Eletronicamente)*

Ruiteir Oliveira Branquinho

Membro

Documento assinado eletronicamente por:

- Marconi Batista Teixeira, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/08/2022 09:33:27.
- Fernando Higinio de Lima e Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 04/08/2022 11:23:59.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 01/08/2022. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 411551  
Código de Autenticação: 69094931f3



INSTITUTO FEDERAL GOIANO  
Campus Rio Verde  
Rodovia Sul Goiana, Km 01, Zona Rural, None, None, RIO VERDE / GO, CEP 75901-970  
(64) 3620-5600

**ANDRESSA ROSSI DA SILVA**

**CONTRIBUIÇÃO DA CONSULTORIA AGRÍCOLA PARA INCREMENTO  
DE PRODUTIVIDADE EM EMPRESAS RURAIS**

Trabalho de Curso DEFENDIDO e APROVADO em \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, pela  
Banca Examinadora constituída pelos membros:

---

Prof.(a). Me. ou Dr.(a) Nome do membro  
Instituição

---

Prof.(a). Me. ou Dr.(a) Nome do membro  
Instituição

(Fonte 12)

---

Prof.(a) Me. ou Dr.(a). Nome do(a) orientador(a)  
Instituição

Rio Verde – GO  
Julho, 2022

Dedico este trabalho,  
Aos meus companheiros de quatro patas Pandora, Pitucha e Pipoca  
que estavam presentes comigo nos momentos mais silenciosos  
de tomada de decisão, são responsáveis pelo meu ânimo  
e perseverança e pela conquista desta etapa de minha vida.



## RESUMO

DA SILVA, Andressa Rossi. **Contribuição da consultoria agrícola para incremento de produtividade em empresas rurais.** 2022. 45p Monografia (Curso de Bacharelado de Agronomia). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano– Câmpus Rio Verde, Rio Verde, GO, 2022.

O objetivo do trabalho de conclusão de curso é descrever o estágio realizado durante a formação no curso de agronomia. O estágio foi realizado na Lavoro Integra no âmbito da área comercial varejista de defensivos agrícolas, adubos, fertilizantes, sementes e corretivos do solo. Para isso, serão descritas as principais atividades realizadas, tais como prestação de serviços em propriedades rurais, assistência técnica adequada para os produtores, atuação na logística de pedidos e entregas, bem como acompanhamento de uso dos produtos agrícolas comercializados com posteriores avaliações das áreas e acompanhamento até as colheitas. As atividades descritas anteriormente foram realizadas nas regiões de Santa Helena de Goiás, Quirinópolis, Gouvelândia, Rio Verde, Região do Rio Preto, Ouroana e Riverlândia, no estado de Goiás. De maneira mais específica, considerando o portfólio da empresa, as atividades desenvolvidas compreenderam tratamento de sementes com produtos biológicos, dentre eles o Torpeno (*Bacillus amyloliquefaciens* e *Trichoderma harzianum*) fungicida/nematicida, inoculante Biomax Azum (*Azospirillum brasilense*), estimulante metabólico Biozyme (macro e micronutrientes com extratos vegetais) e microrganismos solubilizadores de fósforo o Biomaphós (*Bacillus megaterium* e *Bacillus subtilis*). Via barra foram comercializados os fungicidas Abacus (triazol) e Kaiso (lambda cialotrina), os herbicidas químicos Panther (ácido ariloxifenoxipropiônico), Trunfo (glufosinato, sal de amônio), Atrazina (triazina) e o desalojante Heft And. Foi feita a comercialização de inseticidas o Sombrero (imidacloprido), Cipermetrina (piretróide), Sperto (acetamiprido e bifentrina), foliares Zinmax, Grão Max e Concorde fertilizante foliar, e pra tecnologia de aplicação óleo Mees. Os resultados foram responsivos bem como a satisfação dos clientes. Todas as aplicações foram realizadas durante a safra de milho, feijão e capim semente, entre o período de 13 de janeiro até 30 de junho de 2023. Nesses seis meses foram prospectados 43 clientes totalizando, entre estes com negócios formalizados totalizaram-se 22 clientes ativos.

**Palavras-chave:** Lavoro Integra, mercado, insumos agrícolas.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	07
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....	08
2.1 Consultoria em Vendas .....	08
2.2 Painel do Mercado Agrícola e suas Principais Tendências.....	10
2.3 Estratégias de Mercado Trabalho Integro.....	12
2.4 Manejos Agrícolas Portfólio Integro.....	16
3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO.....	17
3.1 Tratamento de Sementes.....	17
3.2 Manejos Via Barra.....	20
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	23
5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	24

## INTRODUÇÃO

Com o passar do tempo a exigência do mercado torna-se cada vez maior, seja em questão de preços que são muito competitivos, na necessidade de redução de custos de produtos, nas leis regulamentadoras, dentre vários outros aspectos que devem ser reformulados. Com todas estas novas exigências de mercado, a busca por aprimoramento do conhecimento sobre o ambiente de vendas é indispensável. Uma ferramenta essencial é ter ciência da real problemática relatada pelo cliente, assim é possível conceder ajuda, orientar e ter um ótimo posicionamento para a consolidação de negócios (TOMBA; ALBANEZ., 2017).

A consultoria no processo de compra deve conter novidades, estratégias de comunicação, marketing e inovação, ou seja, deve-se ter relacionamento com o cliente pois ele é o alicerce de toda a negociação. Existem várias técnicas para estabelecer uma comunicação assertiva de forma a alinhar os próprios pensamentos e crenças, sendo relevante para uma melhor performance comercial (AUGUSTO et al., 2021).

Os mercados de insumos agrícolas são marcados por movimentos de concentração devido estão sempre a constantes investimentos em inovação com novas tecnologias principalmente quando se refere a moléculas, novas tecnologias e necessidade de grandes investimentos em capital fixo. O movimento de concentração no lado dos fornecedores de insumos agrícolas, a necessidade de capital para investimento e o papel estratégico dos distribuidores na cadeia do agronegócio são fatores que impulsionam uma tendência exponencial de crescimento econômico no segmento de insumos agrícolas (CADERNOS DE CADE., 2020).

O agronegócio brasileiro passou de ser um setor de baixa produtividade e incapaz de abastecer a demanda interna de alimentos até meados dos anos 1970 (Embrapa, 2018), para se tornar o terceiro maior exportador de produtos agrícolas do mundo, atingindo sucessivos recordes de produção e elevando sua participação no comércio internacional de commodities agrícolas de 3,2%, no ano 2000, para 5,7%, em 2016 (FAO, 2018).

Ao analisar os dados de produtividade como a redução de mão de obra ocupada, redução da área plantada devido aos ganhos de produtividade da terra e o aumento do uso de capital, tem-se a projeção de que a produtividade continuará sendo o principal fator impulsionando o crescimento da produção de grãos (GASQUES et al., 2020).

A Lavoro Integra é uma multinacional de comércio de insumos agrícolas que visa acelerar seu crescimento e chegar na liderança no segmento agrícola. Em 2013, a Integra iniciou suas atividades com o desenvolvimento de mercado na localidade Jataí, posteriormente ampliando para Rio Verde, Santa Helena de Goiás, Paraúna, Caiapônia e Goiatuba. A Integra firmou acordo com o Pátria

Investimentos em 2020, um dos maiores gestores de ativos alternativos da América Latina e com mais de 30 anos de atuação. Líder em distribuição de insumos agrícolas e que, no Brasil, conta também com outras empresas de vendas agrícolas protagonizando e solidificando o crescimento em produtividade, tão imprescindível ao mundo. Com mais de 190 lojas no Brasil e na Colômbia, o Grupo Lavoro desponta no Agronegócio como a maior distribuidora de insumos agrícolas da América Latina, superando R\$ 6 bilhões em faturamento na última safra 21/22.

Os fatores que interferem no desempenho e na produtividade das culturas, como adubação de qualidade, manejo de pragas, posicionamento eficiente, qualidade de sementes, insumos agrícolas de qualidade são imprescindíveis para o sucesso de uma lavoura. Foram desenvolvidas atividades de consultoria com alinhamento de produtos e assistência técnica proporcionando aos produtores rurais a longevidade e sustentabilidade dos seus negócios.

## **REVISÃO BIBLIOGRÁFICA**

### **CONSULTORIA EM VENDAS**

A consultoria empresarial como um todo é um processo interativo de um agente de mudança externo à uma empresa. A responsabilidade é do consultor auxiliar o contingente da referida empresa nas tomadas de decisões, na consultoria não existe o controle direto da situação (OLIVEIRA, 2001).

Considera-se que a consultoria é o ato de detectar quais as alternativas de mudanças de problemas *in loco* e posteriormente a propositura de ações para solucionar o impasse ora localizado dentro daquela organização, quando se trata de consultoria de vendas agrícola refere-se à problemática do produtor rural. O papel do consultor é o de propor melhorias, recomendar mudanças e aconselhar a empresa rural na tomada de decisões sempre com o objetivo de resultados positivos e mais rentáveis que a empresa de insumos agrícolas tem a oferecer. Assim é a consultoria, uma ferramenta a mais para que negócios mais eficazes tenham sucesso (TOMBA et al., 2017).

Uma venda bem-sucedida está conectada diretamente a valores, dores e sentimentos e as demandas do cliente. O bom relacionamento e a comunicação são instrumentos da primeira etapa de um relacionamento comercial. Existem várias técnicas no processo de compra e entre elas a programação neurolinguística (PNL), que ajuda a estabelecer uma comunicação assertiva possibilitando uma melhor interação. A PNL teve início na década de 1970, onde através da prospecção de vários especialistas como psiquiatria, psicoterapeuta, terapeutas familiares, filósofos entre outros que, após vários estudos, estabeleceram a modelagem da excelência humana que infere a

repetição de padrões de comportamento através da programação da organização das ideias pra produzir resultados, entendimento dos processos neurológicos e a linguística através de linguagens verbal e não-verbal (AUGUSTO et al., 2021).

Vendas sempre serão uma constância de como é necessário compreender as pessoas, gerar simpatia, tolerância e bondade, compreender que todo ser é superior em algo aproveitando assim a oportunidade de aprendizado. Um elogio de forma honesta e sincera vale mais do que qualquer bajulação. Deve-se usar a psicologia nos negócios para estimular a autoexpressão no cliente, temos que fazer com que quando uma ideia seja apresentada deve-se envolver primeiro o cliente para que ele encare como sendo dele despertando assim a atenção para o que foi apresentado. É necessário tornar-se verdadeiramente interessado na outra pessoa, sorrir, valorizar o nome do cliente e não esquecer, ser um ótimo ouvinte e estimular as pessoas a se sentirem a vontade pra falar sobre elas mesmas. Abordagem de assuntos interessantes ao cliente, evitar discussões, saber respeitar a opinião dos outros e se errado reconhecer o erro de forma rápida e enfaticamente. As perguntas são muito importantes, sendo a melhor forma do que dar ordens diretas. Lembrar de que, com a crítica, a capacidade declina e com o estímulo, floresce. É necessário proporcionar à outra pessoa uma boa reputação para ela zelar e fazer com que ela se sinta feliz e realizada daquilo que foi sugerido. Todos esses princípios são empregados de modo a enriquecer a facilidade de expressão, objetivando melhorar as vendas, relações humanas e a psicologia aplicada (DALE, 2012).

Outra ferramenta enriquecedora no ramo de consultoria de vendas é o marketing pessoal, cuja estratégias são com foco nas pessoas, na imagem pessoal e em como ela pode ser o diferencial na vida empresarial. O marketing pessoal se utiliza de conceitos e ferramentas do marketing favorecendo a carreira profissional e a vida pessoal do indivíduo, colocando in loco os atributos “ser humano”. A venda pessoal é o meio mais eficaz nos estágios mais avançados durante o processo de compra, realizando o fechamento da ação. Segundo Kotler (2012) existem três características distintas importantes, a interação pessoal mais interativa onde se observa as reações de perto, o aprofundamento quando os vendedores sabem de cor a necessidade do cliente e a resposta onde o comprador se sente praticamente obrigado a comprar após a argumentação do vendedor.

Na visão de Rizzo (2017), o marketing pessoal é a ferramenta mais eficiente e eficaz na competitividade, pois trata-se do valor agregado produto à pessoa e adere os elementos de caráter e personalidade, aliados de uma forma leve mais estética, artística, comum, ou seja, a arte de ser, através de um comportamento elegante, com boa argumentação, excelente embalagem pessoal e principalmente o carisma. O marketing pessoal possui estratégias fundamentais para que o profissional impulse a sua carreira como o autoconhecimento, comunicação, imagem pessoal, ética e *networking*.

Para FUTRELL (2014), “a regra de ouro da venda pessoal refere-se à filosofia de vendas de tratar desinteressadamente as outras pessoas da mesma maneira como você gostaria de ser tratado”.

## **PAINEL DO MERCADO AGRÍCOLA E SUAS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS**

As culturas de commodities agrícolas são culturas cuja comercialização de grãos é precificada de acordo com a lei da oferta e da procura. Nos últimos anos são vários os recordes de produção e saldos positivos na balança comercial. Esses resultados se justificam pelos ganhos de produtividade da agricultura brasileira através do uso intensivo de insumos, cuja eficiência tem aumentado em função das constantes inovações tecnológicas. As cadeias produtivas resultam em heterogeneidade de relações dos agentes do mercado, como as convencionais fusões e aquisições que passam por arranjos contratuais de licenciamentos de tecnologia os acordos de atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), terceirização de produção, fornecimento de matérias-primas entre outros (CNA, 2022, online).

Existem vários tipos de defensivos de acordo com a função estes produtos podem ser pra controle de ervas daninhas (herbicidas), insetos (inseticidas), fungos (fungicidas), moluscos (moluscicidas), bactérias (bactericidas), ácaros (acaricidas) e ratos (raticidas ou rodenticidas); outros produtos como os reguladores de crescimento, que aceleram o amadurecimento e floração de plantas, também são considerados defensivos agrícolas. Os herbicidas são a categoria de defensivos mais usada no Brasil cerca de 58,45%, seguidos por fungicidas (12,06%) e inseticidas (10,1%); as demais 18 categorias de defensivos responderam conjuntamente por 19,39% do consumo nacional (CNA, 2022, online).

O Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio brasileiro, de acordo com o Centro de Estudos Avançados em Economia e Aplicada (Cepea) Esalq/USP, com coparticipação da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), recuou 0,8% no primeiro trimestre de 2022, devido à alta dos custos de insumos nas áreas da agropecuária e nas agroindústrias. A participação do setor na economia ficará cerca de 26,24% neste ano de 2022 abaixo do registrado em 2021. No segmento do agronegócio houve, no primeiro semestre, crescimento apenas dos insumos, com 9,61%, sendo justificável devido às valorizações de preços dos insumos agrícolas, como fertilizantes, defensivos e máquinas. O PIB do agronegócio teve queda no setor primário (2,48%), agroindústria (0,43%) e agrosserviços (1,51%). Os cenários foram de baixa no setor agrícola com -0,75% especificamente devido à forte alta dos custos com fertilizantes, defensivos, combustíveis, sementes e outros. No entanto, há estimativa de crescimento do faturamento durante o ano, devido à expansão esperada das safras e da alta dos preços médios reais dos produtos agrícolas (CNA, 2022, online).

Redução também foi observada para o setor pecuário (-0,96%), justificado pela alta de preços pra bovinos, aves de corte, ovos e leite, porém baixa de preço para bovinos. A produção aumentou para bovinos e aves e diminuiu pra leite, ovos e suínos. O PIB do segmento agroindustrial apresentou queda para as agroindústrias de base agrícola de (-0,1%) devido a custos industriais superior à do crescimento esperado de faturamento. Os custos de base pecuária (-1,89%) ocorreram devido a maiores preços das matérias-primas agropecuárias e custos como os de energia e logísticos (CNA, 2022, online).

De acordo com dados coletados até março de 2022, o PIB do segmento de insumos do agronegócio cresceu 9,61% no primeiro trimestre devido ao desempenho das atividades que compõem o segmento de insumos agrícolas que, por sua vez, cresceu 13,77% (CNA, 2022, online).

**Tabela 1. PIB do Agronegócio: Taxa de variação acumulada no período (%)**

	Insumos	Primário	Agroindústria	Agrosserviços	Total
Agronegócio	9,61	-2,48	-0,43	-1,51	-0,80
Ramo agrícola	13,77	-4,22	-0,10	-1,29	-0,75
Ramo pecuário	-2,53	1,18	-1,89	-2,18	-0,96

Fonte: Cepea/USP e CNA

Existe uma projeção de crescimento de 84,78% do faturamento anual para a indústria de fertilizantes e corretivos do solo devido ao valor agregado dos preços em termos reais de 107,64%, comparando o primeiro trimestre de 2022 e o primeiro de 2021. Para a produção anual nacional, estima-se redução de 11,01%. Ao longo de 2021, a alta dos preços dos fertilizantes já impulsionou os custos de produção dos agricultores, pressionando as suas margens, cenário se agrava em 2022 em meio ao conflito no Leste Europeu, com as sanções econômicas impostas à Rússia dificultando as transações de fertilizantes (e de outros produtos) desse país e, elevando ainda mais os preços desses insumos (CNA, 2022, online).

Houve alta também dos preços de matérias-primas da produção de fertilizantes, como o gás natural. Para os defensivos, estima-se crescimento de 50,77% do faturamento anual da indústria, devido ao avanço dos preços reais, que cresceram 20,81% na comparação entre trimestres iguais, e da maior produção anual esperada, cuja projeção indica aumento de 24,80%. A alta dos preços reflete a restrição de oferta mundial tanto de defensivos quanto de matérias-primas para a sua produção, decorrente, principalmente, de gargalos logísticos. Por outro lado, a despeito do encarecimento, a demanda por defensivos deve se manter aquecida, uma vez que, segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal (Sindiveg), é esperado crescimento da área tratada em

2022, em virtude do aumento da área plantada no Brasil e da proliferação de pragas, doenças e ervas daninhas de difícil controle nas lavouras (CNA, 2022, online).

No setor de máquinas agrícolas o saldo para o setor se mantém positivo em virtude do desempenho da agricultura brasileira e crescimento da renda no campo. Espera-se o crescimento de 39,45% do faturamento anual, devido à alta dos preços reais de 21,05% e aumento da produção anual nacional, com estimativa de crescimento de 15,20% (CNA, 2022, online).

**Figura 1. Insumos: variação (%) anual do volume, dos preços e do faturamento – 2022/2021 com informações até março**



Fontes: Cepea/USP e CNA (a partir de dados do IBGE, IEA, Anda e Sindirações).

Para a indústria de rações, espera-se queda de 11,17% do faturamento anual, em virtude da desvalorização de 14,83% dos preços reais e crescimento de 4,3% em relação a 2021. A média dos preços das rações esteve consideravelmente alta, e o alto patamar dos preços da alimentação animal segue sendo uma preocupação para os pecuaristas (CNA, 2022, online).

## ESTRATÉGIAS DE MERCADO LAVORO INTEGRA

O município de Jataí - GO é um dos maiores produtores de grãos do Estado de Goiás, e em 2013 despertou a atenção de uma multinacional do setor agrícola, a qual buscava parceria sólida para representar sua marca na região através da instalação de uma empresa de distribuição de insumos agrícolas com o objetivo de aumentar a prosperidade e produtividade agrícola da região. Fábio Fontes, empresário e administrador de uma Holding familiar, foi convidado a fazer parte deste



projeto para empregar seu ritmo empreendedor de outros segmentos neste ambiente de vendas agrícolas. De Ribeirão Preto - SP, Fábio formou-se em Agronomia e dedicou-se à profissão por mais de 20 anos, atuando em diferentes setores e regiões. Fábio aceitou o convite para desenvolver o mercado, dando início a uma nova história: a Integra Soluções Agrícolas LTDA (INTEGRA, 2022, online).

A Integra foi fundada em 28 de janeiro de 2013. Em fevereiro Fábio Fontes convidou seu antigo colega de trabalho e outrora sócio, Milton Ferreira, para assumir a área financeira e, juntos, iniciaram as operações no mês de abril, com unidade de loja fixa e um Centro de Distribuição com aproximadamente 1.000 m<sup>2</sup> de área útil para estocagem (INTEGRA, 2022, online).

Em 2016 Rio Verde - GO foi a segunda região escolhida para receber uma filial Integra, devido ao seu grande potencial produtivo, reconhecido como polo nacional do agronegócio. Especialmente, em outubro de 2018 inaugurou mais uma revenda aumentando a área de atuação, agora em Santa Helena de Goiás conhecida por seu solo fértil e diversificação agrícola, sendo um dos ícones em desenvolvimento agrícola no estado (INTEGRA, 2022, online).

Em meados de julho de 2019 iniciaram as atividades em Paraúna-Goiás, reconhecido como um dos municípios que está entre os 100 maiores do PIB no Brasil, no setor agropecuário.

Buscando acelerar seu crescimento e chegar na liderança de seu segmento, a Integra firmou acordo com o Pátria Investimentos em 2020, um dos maiores gestores de ativos alternativos da América Latina e com mais de 30 anos de atuação. A Integra passou a atuar na região como parte do Grupo Lavoro, líder em distribuição de insumos agrícolas e que, no Brasil, conta também com outras empresas de vendas agrícolas. Uma transformação positiva gerando mais valor para clientes, colaboradores, fornecedores e parceiros, possibilitando ao agricultor protagonizar e solidificar seu crescimento, tão imprescindível ao mundo. Agora como Grupo Lavoro, a Integra vem acelerando seu crescimento de forma sólida e consistente, expandiu mais unidades para a cidade de Caiapônia-Go em 2020 e Goiatuba no ano de 2021, possui visão para expansões em outras localidades no Estado de Goiás (INTEGRA, 2022, online).

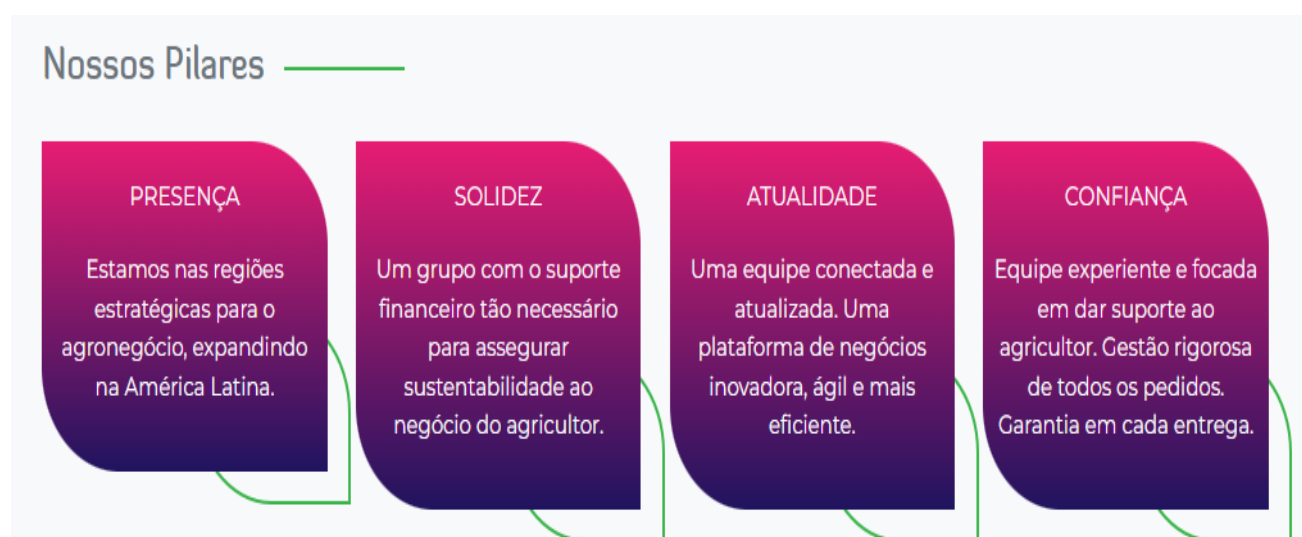
Com mais de 190 lojas no Brasil e na Colômbia, o Grupo Lavoro desponta no Agronegócio como a maior distribuidora de insumos agrícolas da América Latina (LAVOROAGRO, 2022, online).

Além disso, o grupo comercializa marcas próprias de agroquímicos, fertilizantes foliares e insumos biológicos. O faturamento da empresa chega a R\$ 7,5 bilhões, mantendo um acelerado crescimento anual (LAVOROAGRO, 2022, online).

Já são mais de 55 mil clientes atendidos, por meio da presença física e digital da Lavoro nas principais regiões agrícolas da América Latina. Além da forte presença no campo, com equipe

especializada para visitas técnicas e contato direto com clientes, a Lavoro também criou uma plataforma online para atender o público de produtores, agrônomos e outros profissionais do agronegócio. O portfólio da Lavoro conta com marcas líderes em sementes, fertilizantes, defensivos agrícolas, fertilizantes foliares e insumos biológicos, entre outros produtos inovadores para agricultura e pecuária. As principais culturas atendidas são: soja, milho, algodão, café, feijão, arroz, cana, trigo, citrus e pastagens (LAVOROAGRO, 2022, online).

Integrante da Rede Brasil Pacto Global, o Grupo Lavoro firma compromisso com os objetivos do desenvolvimento sustentável. Sua gestão está orientada a construir um legado positivo, de maneira ética e amigável para as pessoas e o meio ambiente, considerando aspectos ambientais, sociais e da governança em todas as suas operações (LAVOROAGRO, 2022, online).



A Lavoro Integra possui como missão buscar e levar soluções para o agricultor, auxiliando-o a enfrentar os desafios do agronegócio, bem como aumentar sua produtividade e rentabilidade no setor, de forma comprometida, transparente, consciente e sustentável (INTEGRA, 2022, online).

A Visão é tornar-se o maior distribuidor de insumos agrícolas do Sul e Sudoeste Goiano, atender o produtor através de ofertas integradas e equipe altamente capacitada e motivada, objetivando ser referência em comercialização, distribuição e armazenagem de insumos agrícolas, assim como o foco do cliente e a inspiração para a comunidade (INTEGRA, 2022, online).

Os valores da Lavoro Integra compreendem pessoas, paixão, gestão, compromisso e transparência. O conceito de pessoas se refere a ter as pessoas certas, valorizar e respeitar as diferenças e diversidades de valores construindo relacionamentos honestos e duradouros. A paixão é o espírito de equipe, a vibração, o sentir a diferença na energia, motivação e atitude na produtividade e comportamento, demonstração de paixão pelo que se faz. A gestão é forte com orientação pra resultados, trata-se da busca por diversas formas de promover mudanças positivas alcançando um

desempenho empresarial mais sustentável e sólido. O valor do comprometimento é oferecer o melhor, cumprindo os compromissos, executando as atividades com excelência. É imprescindível a transparência, nas ações e realizar sempre o trabalho com ética, clareza e coerência pra cultivar confiança e credibilidade com todos em modo geral (INTEGRA, 2022, online).

A Lavoro Integra possui assistência técnica com uma equipe de engenheiros agrônomos presentes durante todo o ciclo produtivo da lavoura, oferecendo recomendações confiáveis e as melhores soluções para aumentar a sua produtividade, fornecendo relatórios em tempo real para que o produtor possa acompanhar mais de perto todas as atividades, de onde estiver.

Logística programada com equipe de operações alinhada para garantir a disponibilidade ideal de produtos em todas as épocas do ano, e eficiência logística para que os produtos cheguem na propriedade nos prazos exigidos, de forma ágil e segura, mantendo a produtividade em alta.

A revenda conta com o sistema de Barter fornecendo crédito para os produtores através de um pacote tecnológico completo, com toda linha de produtos necessários à lavoura, onde o valor da transação é pago com parte do resultado da sua colheita, em sementes de soja ou milho, garantindo um custo inicial definido em sacas/ha, minimizando assim, os riscos de operação.

Lavoro Integra possui como atividade econômica principal o comércio atacadista de defensivos agrícolas, adubos, fertilizantes e corretivos de solo. A unidade de Santa Helena de Goiás está localizada na Avenida Onias José Borges s/n, Bairro Brasil, Quadra 33, Lote 19/20. Possui um escritório, cozinha, sala de reunião, sala para os consultores de vendas, área de socialização e recepção dos clientes e um centro de distribuição onde são armazenados alguns produtos do portfólio.



Figura 1: Imagem da estrutura física da unidade de Santa Helena de Goiás.  
Fonte: Arquivo cedido pela Empresa.

A equipe é composta por um gerente comercial, estoquista, auxiliar administrativo, líder administrativo e financeiro, auxiliar copa e seis consultores de vendas.

Toda a equipe conta com grande suporte, os consultores possuem ferramentas de trabalho como o carro, celular, notebook, combustível, reembolso de custos durante o horário de atendimento, plano de saúde e treinamentos para melhor qualificação profissional.



Figura 2: Equipe de consultores e gerentes de todas as unidades Trabalho Integra.  
Fonte: Arquivo cedido pela Empresa.

## **MANEJOS AGRÍCOLAS PORTFÓLIO INTEGRA**

O portfólio da Trabalho Integra conta com marcas líderes em defensivos agrícolas (tratamento de sementes, herbicidas, inseticidas, fungicidas, óleos adjuvantes), fertilizantes (granulados), nutrição (tratamento de sementes e foliar), insumos biológicos (tratamento de sementes e via foliar) e sementes (soja, milho, sorgo e gramíneas) entre outros produtos inovadores para agricultura e pecuária.

As principais culturas atendidas na unidade de Santa Helena de Goiás são: soja, milho, sorgo, feijão, algodão, cana, girassol e pastagens. Há uma grande importância em firmar parcerias, por isto a Trabalho Integra preza por empresas parceiras de confiança que atendam as solicitações com prazos definidos e produtos de qualidade.

O fornecedor deve firmar uma relação de parceria com a empresa compradora garantindo assim uma boa assistência para as empresas rurais.

**Tabela 1. Tabela de empresas agrícolas presentes no portfólio da revenda Trabalho Integro.**

<b><u>PORTFÓLIO TRABALHO INTEGRO – SANTA HELENA DE GOIÁS</u></b>	
<b>DEFENSIVOS AGRÍCOLAS</b>	BASF – ADAMA – FMC – SUMITOMO – UPL – TECNOMYL
<b>FERTILIZANTES</b>	SUPERBAC – TMF – MOSAIC – ADUBOS – TOCANTINS – CIBRA - FERTIPAR
<b>NUTRIÇÃO</b>	MICROXISTO – ESSENZIALE (UNION AGRO)
<b>INSUMOS BIOLÓGICOS</b>	AGROBIOLÓGICA – GRUPO BIOMA – GRUPO VITTIA – SIMBIOSE
<b>SEMENTES</b>	CREDENZ – MORGAN - BRASMAX – NEO – HO GENÉTICA – SEMENTES SANTA HELENA – LG SEMENTES

Para um bom manejo deve-se fazer o levantamento de informações, interpretação e direcionamento de soluções e de acordo com o objetivo do produtor seja ele economia, ou um maior investimento para garantir a sua tranquilidade e eficácia na produtividade.

São 26 empresas parceiras confiáveis e com grande eficiência de seus produtos no campo, garantindo a segurança de compra para melhor atender aos clientes, com opções diversificadas de manejo.

### **ATIVIDADES DESENVOLVIDAS**

#### **TRATAMENTO DE SEMENTES**

"O estágio iniciou se em 13/01/2022 na unidade da Empresa Trabalho Integro Soluções Agrícolas LTDA de Santa Helena de Goiás, ocupando, desde o início, o cargo de consultora de vendas através da realização de visitas técnicas em propriedades dos municípios de Santa Helena, Rio Verde, Ouroana, Quirinópolis, Gouvelândia e Riverlândia. No decorrer das visitas, eram feitos os levantamentos junto com os clientes sobre as problemáticas da área. Desta forma, de acordo com a necessidade os produtos do nosso portfólio de insumos agrícolas eram direcionados afim de serem solucionadas as demandas

De modo geral, totalizando todos os trabalhos de tratamento de sementes de milho, foram utilizados os seguintes produtos Biomax Azum, Biozyme, Biomaphós e Torpeno. A maioria dos produtores atendidos realizaram o tratamento de sementes em máquina Trevisan.

O tratamento das sementes é um dos processos indispensáveis para obter produção de qualidade, pois ele ajuda a fixação de produtos fazendo com que aderem às sementes de forma homogênea, recobrando a totalmente. Nas sementes são aplicados os produtos necessários para garantir melhor vigor inicial e proteção contra insetos e fungos. Deve-se ter cuidado sobre a ordem de mistura de produtos. Inicialmente o tratamento de semente começa adicionando a mistura de produtos químicos, foliares após os biológicos para não que não mate as bactérias e fungos e por último o polímero para homogeneizar melhor todos os produtos.

O Biomax Azum é um inoculante líquido formulado com a bactéria *Azospirillum brasilense* (AbV5), garantindo fornecimento adicional de nitrogênio promovendo um maior crescimento das plantas, a um baixo custo e ambientalmente correto. É eficaz na produção de hormônios ligados diretamente ao desenvolvimento das plantas, como auxina, citocinina e giberelina. Com maior crescimento do sistema radicular das plantas, permite a planta melhor explorar os recursos do ambiente com consequente maior disponibilidade de água e nutrientes.

O biozyme contém em sua formulação macro e micronutrientes combinados com extratos vegetais hidrolizados, que proporcionam uma melhoria em diversos processos metabólicos e fisiológicos das plantas como a divisão e o alongamento celular, translocação de nutrientes, síntese de clorofila, tuberização e bulbificação, diferenciação de gemas, fixação de frutos, mantendo o equilíbrio nutricional e fisiológico das plantas, sendo importante para uma maior produção, da sua cultura.

Biomaphós se associa à planta desde o início da formação das raízes. As bactérias presentes no produto se multiplicam e colonizam a rizosfera da planta. Durante esse processo, as cepas BRM 119 (*Bacillus megaterium*) e BRM 2084 (*Bacillus subtilis*) iniciam a produção de diferentes ácidos orgânicos. Esses ácidos atuam na porção do solo que se encontra em contato com as raízes das plantas, iniciando assim o processo de solubilização do fósforo que está retido ao Cálcio, alumínio e ferro presentes no solo, deixando-o prontamente disponível para a absorção e a assimilação pela planta.

O torpeno possui em sua composição *Bacillus amyloliquefaciens* cepa CPQBA 040-11DRM 01 e CPQBA 040-11DRM 04 e *Trichoderma harzianum* cepa CPQBA 040-11DRM 09, trata-se de um fungicida microbiológico com eficácia comprovada contra os fungos de solo: *Rhizoctonia* sp. que causa a podridão radicular e *Sclerotinia sclerotiorum* do mofo branco.

Abaixo seguem imagens do produtor 01 na região de Rio Verde-GO, onde realizou-se o tratamento de sementes com fungicidas nematocida, inoculantes e solubilizadores de fósforo biológicos e estimulantes metabólicos.



Figura 3: Tratamento de Sementes produtor 01 Rio Verde- GO.

Fonte: Arquivo pessoal

O tratamento realizado foi feito em uma máquina trevisan no sistema trate e plante, e todas as sementes foram plantadas com intervalo de no máximo 48 horas. Devido a sensibilidade dos produtos biológicos deve-se respeitar este prazo máximo para plantar, pois a partir deste período o biológico não consegue sobreviver em meio aos produtos do tratamento químico assim o produto vai perdendo a sua capacidade.



Figura 4: Plantio e desenvolvimento inicial da cultura, produtor 01 Rio Verde- GO.

Fonte: Arquivo pessoal

Na região de Ouroana foi realizado o tratamento de semente no milho com os produtos biomax azul, biozyme e o torpeno. Nas imagens é perceptível a diferença no desenvolvimento inicial da cultura.



Figura 5: Plantio e avaliação do desenvolvimento inicial da cultura, produtor 02 Ouroana - GO.

Fonte: Arquivo pessoal

## MANEJO DE INSUMOS VIA BARRA

Foram realizadas aplicações pontuais via barra em vários clientes, totalizando cerca de 19 produtores rurais. O fungicida comercializado foi o Abacus, inseticida foi o Kaiso, os herbicidas químicos foram Panther, Trunfo, Atrazina e o desalojante foi Heft And. Realizou-se a comercialização e aplicação de inseticidas o Sombrero, Cipermetrina, Sperto os foliares Zinmax, Grão Max e Concorde e pra tecnologia de aplicação óleo Mees.

O Abacus é um fungicida de ação sistêmica que possui em sua fórmula os grupos químicos piraclostrobina: estrobilurina e epoxiconazol que é o triazol. Efetivo contra doenças de ferrugem-polisora, ferrugem-comum e mancha-de-phaeosphaeria.

O Kaiso é um inseticida de contato e ingestão, trata-se do grupo químico piretróide cuja composição possui lambda cialotrina foi utilizado contra a lagarta-do-cartucho na cultura do capim Monbaça.

Panther é um herbicida sistêmico que possui como grupo químico principal o ácido ariloxifenoxipropiônico que foi utilizado no capim Monbaça com o intuito de fazer o controle no capim-colchão. O herbicida não seletivo de ação total Trunfo possui como grupo químico a



homoalanina substituída e como principal composição o glufosinato – sal de Amônio. Comercializado com o intuito de controle do capim-colchão, caruru e corda-de-viola.

A Atrazina é um herbicida seletivo, sistêmico do Grupo Químico Triazina foi utilizado no capim monbaça pra controle do capim colchão.

Inseticida Sombrero é um acaricida-ovicida do grupo químico tetrazina com componente principal imidacloprido foi utilizado contra cigarrinha e percevejo barriga verde.

Foi comercializado a Cipermetrina, um inseticida piretróide que age por contato e ingestão no caso em específico contra a lagarta-do-cartucho.

O Sperto é um inseticida sistêmico de contato e ingestão com o grupo químico neonicotinóide (acetamiprido) e piretróide (bifentrina), sendo usado para cigarrinha-do-milho e percevejo-barriga-verde e pulgão principalmente na cultura do sorgo.

Zinmax possui em sua composição Zn 40 %, N 2 %, aminoácidos COT 3%, extrato de xisto com densidade de 1,85g/cm<sup>3</sup>. Solução para a nutrição de zinco, essencial para diversos processos enzimáticos e para a fotossíntese das plantas C4, foi comercializado para a cultura do milho.

O Grão Max é um produto que foi desenvolvido para auxiliar no enchimento de grãos. Sua formulação fornece nutrientes de uma forma prontamente disponível às culturas, aumentando o peso específico e a concentração de sólidos solúveis nos grãos. Possui em sua composição K 20 17%; S 16%; Mo 2% e extrato de xisto densidade de 1,3g/cm<sup>3</sup>.

O Concorde é um fertilizante foliar com alta concentração de material orgânico a base de aminoácidos de origem vegetal e animal. A comercialização deste produto no feijão teve como intuito de aumentar a fixação de flores, aumentar o metabolismo das planta bem como a velocidade de absorção e translocação de nutrientes dentro da planta, auxilia na recuperação rápida após veranicos, reduz a fitotoxidez dos defensivos agrícolas e diminui a fitotoxidez dos defensivos agrícolas.



Figura 5: Aplicação de Sperto para cigarrinha município de Riverlândia e aplicação de Panther para capim colchão em Quirinópolis-GO.

Fonte: Arquivo pessoal

O Heft And é um desalojante que potencializa o controle de pragas através do efeito sinérgico trata-se de uma solução em pó solúvel que possui a capacidade de torna-se gás no contato com a água. Trata-se de um complexo de sais, EDTA, séquestrantes e acidificantes sinérgico aos inseticidas e fungicidas. O produto foi utilizado via barra para desalojar lagarta e cigarrinhas.



Figura 5: Aplicação de Heft And desalojante, região do Rio Preto -GO.

Fonte: Arquivo pessoal

Todos os produtos foram utilizados de acordo com os protocolos de segurança e seguindo as recomendações especificadas para cada rótulo. O manejo foi orientado pela consultora de vendas mas coube ao produtor a tomada de decisão sobre o momento de entrada das aplicações.

Alguns fatores foram interferentes como a condição ideal de aplicação, problemas com maquinários agrícolas, mão de obra qualificada entre outros fatores ambientais como chuva, ou tempo muito quente impossibilitando que a aplicação fosse realizada e melhor oportunidade de aplicação em plantas que foram stressada por algum fator ambiental.

Todos os manejos foram passíveis de alterações devido á fatores bióticos ou abióticos. Assim a recomendação da consultora técnica de vendas tornou-se secundária. Todavia, os produtos foram utilizados no momento ideal ás condições adversas.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante todo o trabalho realizado na empresa Lavoro Integra foi possível a percepção de que a consultoria agrícola é uma ferramenta essencial cuja técnicas facilitam o entendimento da necessidade dos produtores rurais. Assim é possível orientá-los em tomadas de decisões sobre qual produto usar, os melhores posicionamentos e manejos dos insumos comercializados. Deve-se atentar às novidades, estratégias de comunicação, marketing e inovação possibilitando novas possibilidades de fechamentos de negócios bem como uma boa gestão da carteira de clientes obtendo assim melhor performance comercial. A empresa Lavoro Integra consegue atender os clientes de empresas rurais desde o preparo do solo, semeadura, desenvolvimento do cultivar até a colheita com produtos de qualidade e segurança na aquisição de insumos.

Todos os insumos agrícolas comercializados possuem certificação pelo IMMETRO e ANVISA e contribuem de forma positiva no incremento de produtividade das empresas rurais. Os resultados foram responsivos bem como a satisfação dos clientes. As atividades de estágio foram realizadas no período de 13 de janeiro até 30 de junho de 2023 e nos seis meses foram prospectados 43 clientes, entre estes cerca de 22 negócios, ressaltando o bom trabalho com estratégias válidas, acompanhamento de entregas no momento apropriado, condução de aplicações e avaliações do desenvolvimento das culturas.

Foi de grande importância o apoio da equipe de colaboradores da Lavoro Integra de Santa Helena, trata-se de um trabalho com perspectiva de crescimento de negócios para as safras futuras. O próximo passo é adquirir conhecimentos mais enriquecedores do portfólio completo da Lavoro Integra, promoção de eventos para os clientes com palestras e ambiente de descontração como estratégia de consultoria para fechamento de negócios.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUGUSTO, B. **PNL em vendas**. São Paulo: Intituto VOCÊ, 2021.

CADERNOS DO CADE: **Mercado de insumos agrícolas**. Departamento de Estudos Econômicos (DEE) – Cade. Relatório. Brasília/DF, 2020. Relatório.

CNA. **Aumento dos custos causa queda de 0,8% no pib do agronegócio neste início de ano.** 2022. Disponível em: <https://cnabrasil.org.br/publicacoes/aumento-dos-custos-causa-queda-de-0-8-no-pib-do-agronegocio-neste-inici>. Acesso em: 05 de julho de 2022.

DALE, C.. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2012.

FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (org.) **Agricultural Trade, Climate Change and Food Security**. The State of Agricultural Commodity Markets 2018. Rome: FAO, 2018.

FUTRELL, Charles M. **Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

GASQUES, J.G. **Estimativas de Apoio à Agricultura** - Nota. Nota nº 09-2020/CGAPI/DCI/SPA/MAPA, Brasília, 14 de maio de 2020.

INTEGRA SOLUÇÕES AGRÍCOLAS. 2022, Disponível em: <https://integrasolucoesagricolas.com.br/>. Acesso em: 05 de julho de 2022.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

LAVORO AGRO. 2022, Disponível em: <https://www.lavoroagro.com/>. Acesso em 05 de julho de 2022.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia e práticas**. São Paulo: Atlas, 2001.

RIZZO, Cáudio. **Marketing pessoal no contexto pós-moderno**. 4. ed. São Paulo: Trevisan, 2017.

TOMBA, A. Fábio; ALBANEZ, Wainer. **Consultoria agropecuária – um mercado a desenvolver no norte pioneiro do Paraná**. Anais, 2017. Disponível em: . Acesso em: 19 julho. 2022.