



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

## **BACHARELADO EM AGRONOMIA**

# **RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA NEOGEN SEMENTES NO SUDOESTE GOIANO E NORTE DO MS SAFRA 24/25**

**VITOR BARROS CARDOSO**

Rio Verde- Goiás

2025

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIENCIA E TECNOLOGIA  
GOIANO – CAMPUS RIO VERDE  
BACHARELADO EM AGRONOMIA**

**RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA NEOGEN  
SEMENTES NO SUDOESTE GOIANO E NORTE DO MS  
SAFRA 24/25**

**VITOR BARROS CARDOSO**

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

Orientador: Prof. Dr. Jardel Lopes Pereira

Rio Verde – Goiás

Março, 2025

**Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do  
Programa de Geração Automática do Sistema Integrado de Bibliotecas do IF Goiano - SIBi**

B277 Barros, Vitor  
RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA  
NEOGEN SEMENTES NO SUDOESTE GOIANO E NORTE  
DO MS SAFRA 24/25 / Vitor Barros. Rio Verde 2025.

16f. il.

Orientador: Prof. Dr. Jardel Lopes Pereira.  
Tcc (Bacharel) - Instituto Federal Goiano, curso de 0220024 -  
Bacharelado em Agronomia - Integral - Rio Verde (Campus Rio  
Verde).

1. Glycine max. 2. agricultura. 3. comercial. 4. sementes. I.  
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:

Vitor Barros Cardoso

Matrícula:

2020102200240169

Título do trabalho:

RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA NEOGEN NO SUDOESTE GOIANO E NORTE DO MS

#### RESTRICÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial:  Não  Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 19 /03 /2025

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 inclusos 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.

Documento assinado digitalmente  
 **VITOR BARROS CARDOSO**  
Data: 19/03/2025 09:26:23-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Rio Verde, Goiás

Local

19 /03 /2025

Data

Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:

 **JARDEL LOPES PEREIRA**  
Data: 19/03/2025 09:37:18-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do(a) orientador(a)

Documento assinado digitalmente

**JARDEL LOPES PEREIRA**  
Data: 19/03/2025 09:37:18-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

## Regulamento de Trabalho de Curso (TC) – IF Goiano - Campus Rio Verde

### ANEXO V - ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos dezessete dias do mês de março de dois mil e vinte e cinco, às 15horas e 30minutos, reuniram-se de forma presencial na sala 52 da DPGPI a Banca Examinadora composta por: Prof. Jardel Lopes Pereira (orientador e presidente da banca), M.Sc. Mylena Marques Dorneles (membro interno) e o Engenheiro Agrônomo Pedro Paulo Monteiro Borges Duarte (membro externo), para examinar o Trabalho de Curso (TC) intitulado “**RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA NEOGEN NO SUDOESTE GOIANO E NORTE DO MS**”, de Vitor Barros Cardoso, estudante do curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano – Campus Rio Verde, sob matrícula nº 2020102200240169. A palavra foi concedida a estudante para a apresentação oral do TC, em seguida 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, após apresentação da versão corrigida do TC, foi assinada pelos membros da Banca Examinadora e Mediador de TC.

Rio Verde, 17 de março de 2025.

Jardel Lopes Pereira (Orientador)

Presidente da Banca Examinadora

Mylena Marques Dorneles

Membro da Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente  
 PEDRO PAULO MONTEIRO BORGES DUARTE  
Data: 19/03/2025 08:42:24-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Pedro Paulo Monteiro Borges Duarte

Membro da Banca Examinadora

Pablo da Costa Gontijo

Mediador de TC

Documento assinado eletronicamente por:

- **Jardel Lopes Pereira, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 18/03/2025 08:29:30.
- **Pablo da Costa Gontijo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 18/03/2025 08:53:31.
- **Mylena Marques Dorneles, 2022202320140004 - Discente**, em 18/03/2025 16:35:01.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 17/03/2025. 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: 687588

Código de Autenticação: daafccf7c7



## **DEDICATÓRIA**

Dedico esse trabalho aos meus pais, que sempre me apoiaram e deram condições para chegar a este dia de hoje.

## RESUMO

CARDOSO, Vitor Barros. **Relato de estágio: Geração de Demanda Neogen Sementes no Sudoeste Goiano e Norte do Ms Safra 24/25.** 2025. 16p. Monografia (Curso Bacharelado em Agronomia). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano – Campus Rio Verde, Rio Verde – GO, 2025.

A importância do engenheiro agrônomo no mercado de soja brasileiro cresce junto a necessidade de aumentar a eficiência e rendimento por hectare trabalhado, visto que nesse cenário o profissional pode utilizar seus conhecimentos adquiridos na graduação para benefício coletivo, auxiliando diretamente produtor e empresa. Nesse cenário, a cultura da soja ganhou destaque, impulsionada por pesquisas e inovações tecnológicas, por ser uma cultura de grande apelo econômico, sendo um dos pilares do mercado financeiro do Brasil. Dessa forma, a semente se destaca um dos principais insumos, e as características genéticas presentes na mesma melhoraram o estabelecimento da lavoura e garantem produtividade, variando a depender da região. O presente trabalho relata a experiência do estágio realizado na empresa GDM seeds pela marca Neogen, com foco na geração de demanda de sementes de soja. Durante o estágio, foram aplicados conhecimentos acadêmicos e adquiridas habilidades técnicas essenciais para a atuação no setor agrícola. No início do estágio, participei da integração com a equipe, incluindo normas de segurança, distribuição de EPI's e treinamentos. Logo nos primeiros dias, fiquei responsável por conseguir áreas para testes de cultivares Neogen, garantindo boas condições de solo e localização para comparações com materiais já utilizados pelos produtores. Acompanhei o ciclo da cultura, realizando avaliações, divulgação da marca e promoção nas redes sociais. Também participei de treinamentos em sementeiras e auxiliei na organização de eventos e no suporte técnico sobre o posicionamento de cultivares. O estágio encerrou em dezembro, restando ainda a colheita e a apresentação dos resultados nos dias de campo de janeiro e fevereiro, o mesmo demonstrou a importância da formação acadêmica aliada à prática no campo, destacando o papel do agrônomo na otimização dos processos agrícolas.

**Palavras Chave:** *Glycine max*, agricultura, comercial, sementes.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Geração de demanda no agronegócio .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2 Inovações Tecnológicas em Sementes .....</b>	<b>8</b>
<b>2.3 Contexto Agrícola do Sudoeste Goiano e norte do Ms.....</b>	<b>8</b>
<b>2.4 História da Neogen Sementes .....</b>	<b>8</b>
<b>3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>3.1 Apresentação do estágio .....</b>	<b>8</b>
<b>3.2 Atividades desenvolvidas .....</b>	<b>10</b>
<b>3.3 Avaliações realizadas .....</b>	<b>12</b>
<b>3.4 Emplacamentos .....</b>	<b>13</b>
<b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>14</b>
<b>5. REFERÊNCIAS .....</b>	<b>15</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado de sementes é uma das bases essenciais para o desenvolvimento da agricultura no Brasil, sendo um fator decisivo para a produtividade das lavouras. No contexto do Sudoeste Goiano e do Norte do Mato Grosso do Sul, duas regiões com forte presença agrícola, especialmente na produção de grãos como soja e milho, a demanda por sementes de alta qualidade tem se intensificado. A busca por melhores resultados produtivos, combinada com a necessidade de adaptação a desafios climáticos e fitossanitários, tem levado os produtores a exigir sementes com alto desempenho e resistência.

As regiões do Sudoeste Goiano e Norte do MS são caracterizadas por uma agricultura dinâmica e diversificada, onde a produtividade é diretamente impactada pela escolha das sementes. A variabilidade de solos, as questões climáticas e a pressão por produtividade fazem com que os produtores busquem, cada vez mais, sementes que apresentem características como resistência a doenças e pragas, além de boa adaptabilidade ao clima local. De acordo com a pesquisa de Santos et al. (2021), o sucesso das lavouras nestas regiões está diretamente ligado ao uso de sementes de alta qualidade, que garantem um melhor desempenho em condições de cultivo muitas vezes adversas.

Neste contexto, a Neogen Sementes tem se destacado não apenas pela qualidade genética de seus produtos, mas também pela integração de tecnologias que visam aprimorar o desempenho das sementes. Segundo Lima e Silva (2020), as inovações tecnológicas no melhoramento genético têm sido fundamentais para atender as exigências do mercado, com foco na maximização da produção e na redução dos impactos ambientais.

A geração de demanda no setor de sementes, especialmente em mercados como o do Sudoeste Goiano e do Norte do MS, vai além da simples oferta de produtos. Envolve estratégias que consideram o relacionamento com o produtor rural, a educação sobre o uso das sementes e o acompanhamento contínuo do desempenho das lavouras. Conforme apontado por Oliveira et al. (2022), o marketing no setor de sementes precisa ser mais do que informativo; deve ser consultivo e focado em fornecer aos agricultores soluções que aumentem a rentabilidade e a sustentabilidade de suas propriedades.

O trabalho devia ser realizado no formato de vitrine tecnológica, com o objetivo de implementar duas vitrines estratégicas na região. Cada vitrine precisava conter no mínimo três materiais para ser considerada válida, garantindo uma demonstração robusta do portfólio da marca. A ação incluiu a realização de tours de demonstração, com visitas técnicas guiadas para produtores, além de promoções exclusivas para incentivar a adoção das cultivares. Para ampliar

o impacto e atrair ainda mais atenção, foram instalados outdoors e placas em áreas estratégicas à beira da rodovia, paralelos a vitrine, reforçando a presença da Neogen Sementes e destacando os diferenciais de seus produtos. Esse formato de vitrine tecnológica proporcionou não apenas um contato direto e técnico com os produtores, mas também uma abordagem de marketing eficaz, consolidando a Neogen como referência no setor.

## **2. REVISÃO DE LITERATURA**

As sementes são um dos principais insumos agrícolas, sendo a base para o desenvolvimento de culturas de alto rendimento. A qualidade das sementes impacta diretamente a produtividade das lavouras, a eficiência na utilização de insumos e a sustentabilidade da produção. De acordo com a Associação Brasileira de Sementes e Mudas (ABRASEM, 2023, p. 7), a produção de sementes no país tem acompanhado o aumento da produtividade agrícola, com uma média de crescimento entre 3% e 5% ao ano. Esse crescimento reflete a necessidade crescente de inovação e qualidade no campo, garantindo melhor adaptação das cultivares aos diferentes biomas brasileiros.

### **2.1 Geração de demanda no agronegócio**

No agronegócio, a adoção de novas tecnologias é um fator essencial para o crescimento e a rentabilidade. De acordo com Lima e Silva (2020), a geração de demanda no setor de sementes está intimamente ligada à capacidade das empresas de alavancar a inovação tecnológica e de entender as necessidades específicas dos consumidores. Isso significa que as empresas precisam não apenas garantir a qualidade dos seus produtos, mas também estabelecer canais eficazes de comunicação com os agricultores, educando-os sobre as vantagens e diferenciais das sementes que comercializam. Ademais, Santos e Costa (2020) destacam que o marketing digital tem se mostrado uma ferramenta estratégica crescente no agronegócio, permitindo que as empresas alcancem uma audiência segmentada de maneira mais assertiva. Através de suas plataformas digitais, a Neogen consegue promover seus produtos de maneira mais ágil e interativa, além de proporcionar aos produtores acesso a informações detalhadas sobre o uso das sementes.

## **2.2 Inovações Tecnológicas em Sementes**

O melhoramento genético e a biotecnologia têm desempenhado um papel essencial na evolução do setor de sementes. Características como adaptação a condições climáticas adversas e aumento da produtividade são alguns dos fatores mais buscados pelos produtores. Segundo Almeida e Souza (2021), as sementes de alto desempenho, como as oferecidas pela Neogen, têm se mostrado determinantes para a competitividade no mercado agrícola, principalmente em regiões como o Sudoeste Goiano e o Norte do MS, onde a busca pela produtividade é uma constante.

## **2.3 Contexto Agrícola do Sudoeste Goiano e norte do Ms**

O Sudoeste Goiano e o Norte do Mato Grosso do Sul são regiões estratégicas para a produção de soja, milho e pecuária. O solo fértil e o clima favorável contribuem para a alta produtividade, mas os produtores enfrentam desafios como veranicos, compactação do solo e pressão de pragas. Para atender a essas demandas, é essencial contar com sementes de alta performance, adaptadas às condições locais e que garantam estabilidade na produtividade, mesmo diante das adversidades climáticas

## **2.4 História da Neogen Sementes**

A Neogen Sementes teve sua primeira safra comercial em 2020, em virtude da necessidade do grupo GDM em absorver os novos materiais advindos dos melhoramentos genéticos em larga escala, com o objetivo de oferecer produtos inovadores e de alta qualidade para o mercado agrícola brasileiro. Desde sua fundação, a empresa tem se expandido para diversas regiões, consolidando-se como uma marca de referência em sementes geneticamente melhoradas, hoje presente em todos os estados brasileiros

# **3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO**

## **3.1 Apresentação do estágio**

O estágio se iniciou em 19/08/2024 até 30/12/2024, foram realizados treinamentos teóricos sobre geração de demanda, e como ser efetuada a nível de campo, direção defensiva, uso de sistema sharepoint e uso de planilhas, qual a postura de um estagiário em um ambiente corporativo como se comportar em um ambiente corporativo foram abordados pelo time de Recursos Humanos, já temas como: abordagem ao produtor final, treinamento de portfólio, características regionais e cálculos essenciais para meu trabalho no campo foram abordados

pelo time comercial da própria marca, bem como a importância do trabalho que eu iria realizar e meios para otimizar prazos e entregas

Por fim, em uma reunião com meu supervisor direto, foi me passado o volume em sacarias que teríamos para difusão em nossa região e também, os principais multiplicadores e parceiros que eu atenderia



*Figura 1 – Treinamento de portfólio Cereal Ouro.*



*Figura 2 – Treinamento de portfólio Grupo Conceito*



Figura 3 – Treinamento de biotecnologia i2x Bayer.



Figura 4 – Treinamento de biotecnologia Enlist.Corteva

### 3.2 Atividades desenvolvidas

O modelo de geração de demanda na marca neogen na safra 24/25 aconteceu em formato de vitrine tecnológica, que consistia em encontrar áreas bem localizadas, com alguns aspectos necessários, como ser produtores adeptos a ações de marketing, ou seja, que aceitassem visitas e tuors em suas áreas, bem como a montagem de placas e mini outdoors, outro fator de suma importância era que o plantio ocorresse a beira da rodovia, afim de aumentar a visibilidade e facilitar o acesso de visitantes, sendo um mínimo de 3 materiais Neogen

plantados lado a lado para contar como meta, toda a área plantada com esse intuito seria bonificada a semente, já o manejo e o operacional era todo por conta do produtor, seguindo o padrão fazenda

Dessa forma, foi um trabalho difícil encontrar essas áreas, visto que eram várias exigências de minha parte para os agricultores, com trabalho duro e bastante apoio dos nossos parceiros consegui encontrar 4 áreas que se encaixavam nesses critérios, em locais distintos dentro da minha região de atuação

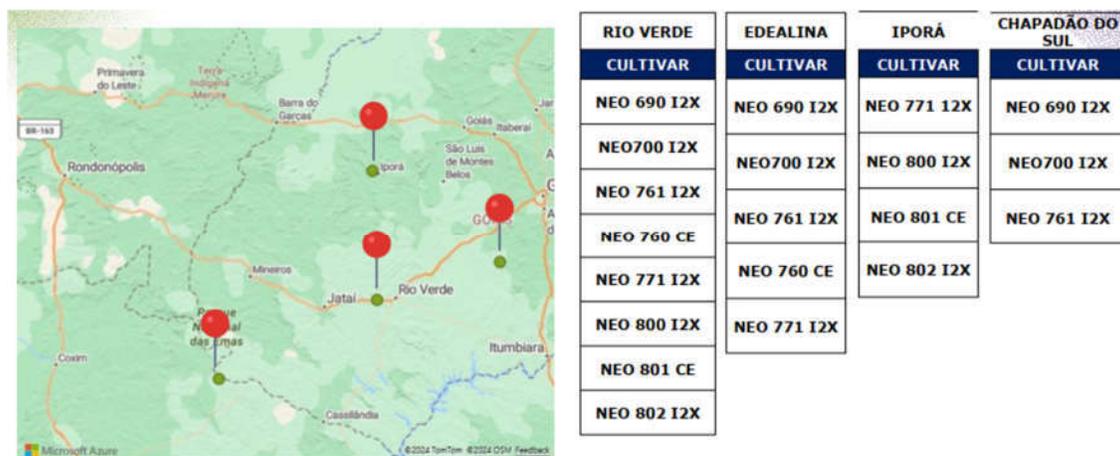


Figura 5 -Vitrines implantadas

Contudo, foram conduzidas as quatro áreas mencionadas anteriormente, todas bem localizadas dentro da minha região de atuação. Na área em Rio Verde, o trabalho foi realizado na Fazenda Reunidas Baumgart, onde foi possível implantar oito dos nossos novos materiais, todos com biotecnologias inovadoras. A proximidade com esse grupo ocorreu devido ao Torneio CESB, um desafio de produtividade da soja. No cerrado, a fazenda foi campeã em 2024 utilizando um dos materiais da linha Neogen.

Nas demais áreas, situadas em Edealina, Iporá e Chapadão do Sul, contei com o auxílio de nossos parceiros, incluindo revendas e sementeiras, para estabelecer o primeiro contato e, posteriormente, executar o trabalho. Em Iporá, devido à janela de chuvas, o produtor não realizava a safrinha, o que possibilitou o plantio de materiais mais tardios. Já no Mato Grosso do Sul, era essencial uma colheita que permitisse a implantação da safrinha, levando o produtor a optar por materiais mais precoces.

Todas essas negociações partiram de mim, sempre buscando o melhor para ambos os cenários. Em Edealina, os materiais foram escolhidos com base no grupo de maturação da variedade comercial utilizada pelo produtor, visando otimizar a logística de colheita. Todos os plantios foram realizados com excelência, respeitando os prazos estabelecidos com a obtentora.

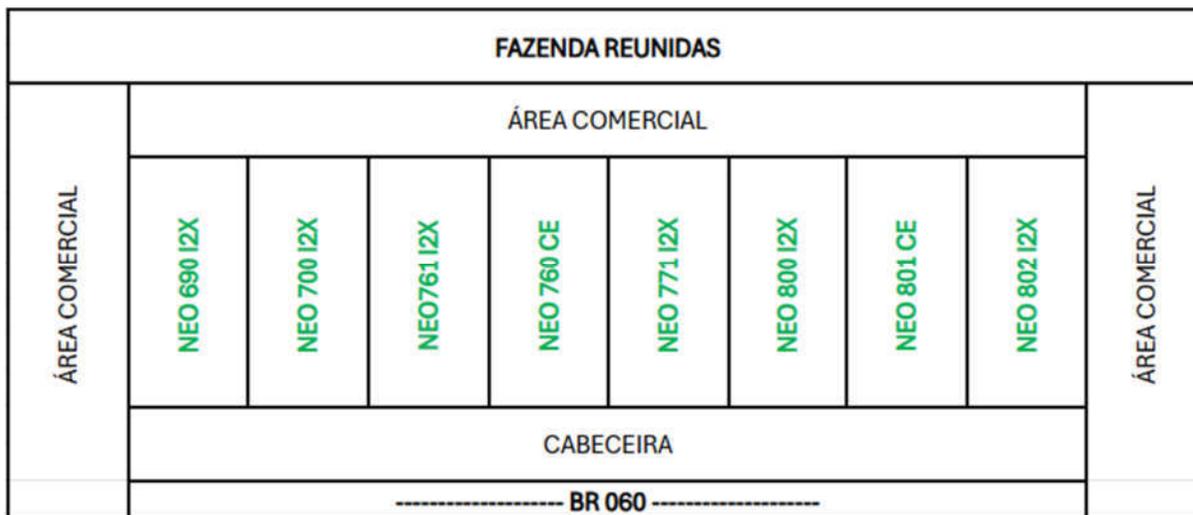


Figura 6 -Exemplo de como deve ser implantada uma vitrine tecnológica

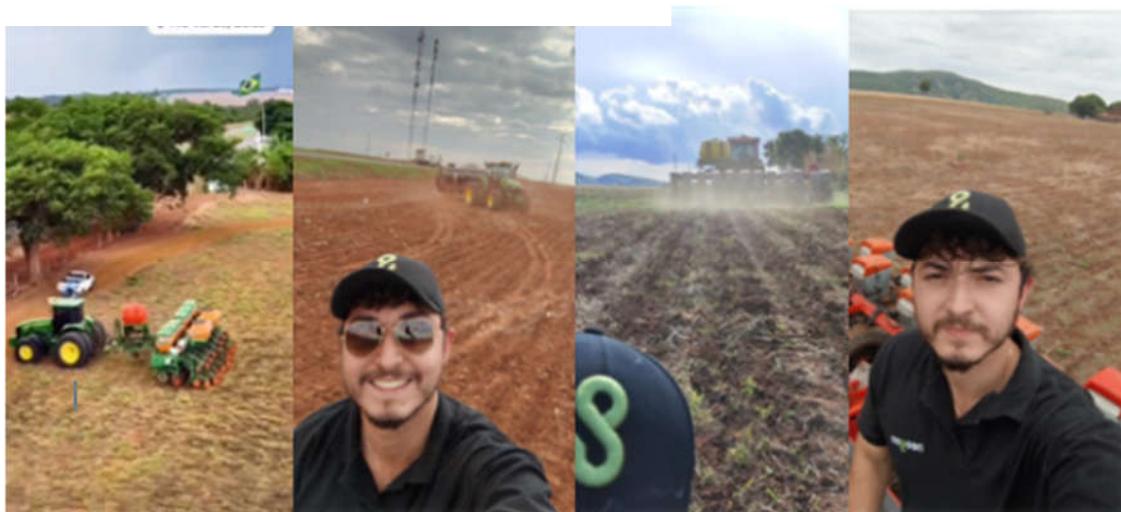


Figura 7 – Registros dias de plantio, 4 vitrines

### 3.3 Avaliações realizadas

Durante o desenvolvimento da cultura foram realizadas algumas avaliações, como: estande de plantas, é essencial ter um estande bem estabelecido de plantas de soja por m<sup>2</sup>, de acordo com a recomendação da variedade, avaliação de altura e quantidades de vagens, sanidade foliar, ao decorrer do ciclo foram feitos registros da lavoura em forma de fotografia, até para demonstrar de uma melhor forma ao produtor que de fato estamos interessados e presentes na área, sempre buscando o melhor relacionamento com os funcionários e proprietário, tirando duvidas e apoiando no que puder, conversando sobre a importância mutua dos resultados de colheita para a fazenda e para nós também



Figura 8 – Dia de avaliação de estande de plantas.



Figura 9 – Avaliações arquitetura de plantas, comparação com concorrentes.

### 3.4 Emplacamentos

O emplacamento é um fator importante na parte da geração de demanda. Foram escolhidas áreas a beira de rodovias movimentadas para colocar placas e identificar o material que ali está plantado, materiais da nossa marca, isso com o apoio dos parceiros foi realizado, do objetivo de 15 emplacamentos consegui realizar 43 com excelência



Figura 10 -Registro de emplacements com parceiros.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estágio na Neogen Sementes foi uma oportunidade única para consolidar na prática os conhecimentos adquiridos ao longo da graduação. A vivência no campo e no setor comercial me permitiu compreender melhor a importância da qualidade genética das sementes, do manejo adequado das cultivares e das estratégias de mercado que impulsionam a sojicultura no sudoeste goiano e no norte do Mato Grosso do Sul.

Essas regiões, com solos férteis e alto investimento em tecnologia, são essenciais para o crescimento do agronegócio brasileiro. A soja não é apenas uma commodity, mas um dos pilares da economia nacional, e trabalhar diretamente com um insumo tão estratégico como a semente me deu uma visão mais ampla sobre toda a cadeia produtiva.

Além disso, o estágio reforçou algo que sempre ouvi na faculdade: a teoria e a prática devem andar juntas. O conhecimento adquirido em sala de aula foi essencial para interpretar os desafios do dia a dia, seja no acompanhamento de lotes de sementes, na avaliação do vigor e germinação, ou no contato com produtores para entender suas demandas no campo. Mais do que isso, a experiência me ajudou a desenvolver habilidades interpessoais e comerciais, fundamentais para quem deseja atuar no setor.

Saio desse estágio com uma bagagem técnica mais sólida, uma visão de mercado mais madura e, principalmente, a certeza de que estou no caminho certo. O aprendizado vai muito além das técnicas agrícolas – envolve entender o agronegócio como um todo e saber se

posicionar dentro dele. Sem dúvidas, essa experiência será um divisor de águas na minha carreira.



Figura 11 - Registros de geração de demanda junto aos parceiros

## 5. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, J. P.; SOUZA, F. A. (2021). *Tecnologia no mercado de sementes: um estudo de inovações no Brasil*. *Revista Brasileira de Agronegócio*, 15(3), 35-48.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SEMENTES E MUDAS (ABRASEM). (2023). *Relatório Anual do Mercado de Sementes no Brasil*.

IBGE. (2021). *Censo Agropecuário 2020*.

LIMA, R. A.; SILVA, M. A. (2020). *Gestão de Marketing no Mercado de Sementes: O Papel da Inovação e da Relação com o Cliente*. São Paulo: Editora de Ciências Agrárias.

MARTINS, L. G.; OLIVEIRA, T. F. (2022). *Marketing Digital no Agronegócio: Estratégias de Sucesso*. *Revista Brasileira de Marketing*, 34(2), 56-70.

SANTOS, A. S.; COSTA, P. G. (2020). *A Importância do Marketing Digital no Agronegócio*. *Gestão & Tecnologia*, 8(1), 12-24.

SOUZA, L. B.; RIBEIRO, C. J. (2021). *Sustentabilidade no Setor de Sementes: Desafios e Perspectivas*. *Journal of Agribusiness Studies*, 12(4), 45-59.

LIMA, A. R.; SILVA, F. M. (2020). *Melhoramento Genético de Sementes para a Agricultura Brasileira*. *Revista Brasileira de Melhoramento Genético*, 34(2), 22-36.

OLIVEIRA, J. S.; SILVA, M. A. (2022). *Estratégias de Marketing no Setor de Sementes: Perspectivas para o Agronegócio*. *Economia e Agronegócio*, 41(5), 17-28.

*SANTOS, R. P.; COSTA, G. T.; OLIVEIRA, L. B. (2021). Desafios e Oportunidades na Produção de Sementes para o Centro-Oeste Brasileiro. Journal of Agronomic Research, 29(6), 12-20*