INSTITUTO FEDERAL
GOIANO
Câmpus Rio Verde

BACHARELADO EM AGRONOMIA

RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA MORGAN NA REGIÃO DE RIO VERDE

GUSTAVO SOUZA BORGES

Rio Verde - Goiás

2025

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIENCIA E TECNOLOGIA GOIANO – CAMPUS RIO VERDE

BACHARELADO EM AGRONOMIA

RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA MORGAN NA REGIÃO DE RIO VERDE

GUSTAVO SOUZA BORGES

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

Agosto, 2025

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

Souza, Gustavo
S729r RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA MORGAN NA REGIÃO DE RIO VERDE / Gustavo Souza. Rio Verde 2025.

17f. il.

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

INSTITUTO FEDERAL
Goiano

Repositório Institucional do IF Goiano - RIIF Goiano
Sistema Integrado de Bibliotecas

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

- ☐ Tese (doutorado)
- ☐ Dissertação (mestrado)
- ☐ Monografia (especialização)
- ☑ TCC (graduação)
- ☐ Artigo científico
- ☐ Capítulo de livro
- ☐ Livro
- ☐ Trabalho apresentado em evento
- ☐ Produto técnico e educacional - Tipo:

Nome completo do autor:
Gustavo Souza Borges

Matrícula:
2019102200240465

Título do trabalho:

RELATO DE ESTÁGIO: GERAÇÃO DE DEMANDA MORGAN NA REGIÃO DE RIO VERDE

RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial: ☑ Não ☐ Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 22 /08 /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.

Rio Verde Go — Local
22 /08 /2025 — Data

Documento assinado digitalmente
gov.br
GUSTAVO SOUZA BORGES
Data: 25/08/2025 10:35:52-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:

Documento assinado digitalmente
gov.br
JARDEL LOPES PEREIRA
Data: 22/08/2025 14:52:10-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Assinatura do(a) orientador(a)

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

ANEXO V - ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos dezoito dias do mês de agosto de dois mil e vinte e cinco, às 14 horas, reuniram-se de forma presencial na sala 52 da DPGPI a Banca Examinadora composta por: Prof. Jardel Lopes Pereira (orientador e presidente da banca), Professor EBTT Anisio Correa da Rocha e o Eng. Agr. Vitor Barros Cardoso, para examinar o Trabalho de Curso (TC) intitulado "**Relato de estágio: Geração de demanda Morgan na região de Rio Verde"**, de Gustavo Souza Borges, estudante do curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano – Campus Rio Verde, sob matrícula nº 2019102200240465. 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, 18 de agosto de 2025.

Jardel Lopes Pereira (Orientador)

Presidente da Banca Examinadora

Dr. Anisio Vorrea da Rocha

Membro da Banca Examinadora

gov.br Documento assinado digitalmente
VITOR BARROS CARDOSO
Data: 22/08/2025 14:18:10-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Eng. Ag. Vitor Barros Cardoso

Membro da Banca Examinadora

Dr. Pablo da Costa Gontijo

Mediador de TC

Documento assinado eletronicamente por:

- **Jardel Lopes Pereira**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 18/08/2025 16:47:12.
- **Pablo da Costa Gontijo**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 18/08/2025 16:48:08.
- **Anisio Correa da Rocha** , **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 18/08/2025 16:48:33.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 18/08/2025. 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: 733726
Código de Autenticação: 85cbc22abe

DEDICATÓRIA

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

RESUMO

BORGES, Gustavo Souza. **Relato De Estágio: Geração de demanda Morgan na região de Rio Verde**. 2025. 18p. Monografia (Curso Bacharelado em Agronomia). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano – Campus Rio Verde, Rio Verde – GO, 2025.

A presença do engenheiro agrônomo no mercado agrícola é cada vez mais fundamental, principalmente em regiões de grande expressão produtiva como Rio Verde – GO. Com a constante busca por eficiência e maiores rendimentos, o papel do profissional se amplia, unindo conhecimento técnico e habilidades práticas para impulsionar o desenvolvimento do setor. Este trabalho descreve as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado na empresa Morgan Sementes, uma das maiores do mercado de sementes no Brasil, com forte atuação no segmento de milho. O foco principal do estágio foi a geração de demanda, envolvendo ações estratégicas para demonstrar o potencial produtivo e os diferenciais genéticos das cultivares da marca. Durante o período, acompanhei desde a instalação de áreas demonstrativas até o acompanhamento técnico das lavouras, realizando avaliações de desempenho, coleta de dados e apoio em eventos voltados para produtores. Também participei de treinamentos internos, visitas técnicas e atividades de marketing e posicionamento, reforçando a presença da marca na região. Os conhecimentos adquiridos na graduação permitiram serem aplicados no campo, além de desenvolver habilidades em comunicação, planejamento e tomada de decisão. A experiência reforçou a fimportância da atuação do engenheiro agrônomo na interface entre pesquisa, empresa e produtor, destacando o papel essencial da geração de demanda na consolidação de tecnologias no campo.

Palavras Chave: *Zea mays*, sementes**,** geração de demanda, híbridos de milho, agronegócio

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 6

2. REVISÃO DE LITERATURA..... 7

2.1 Geração de demanda no agronegócio..... 7

2.2 Inovações Tecnológicas em Sementes..... 8

2.3 Contexto Agrícola do Sudoeste Goiano..... 8

2.4 História da Morgan Sementes 8

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO 9

3.1 Apresentação do estágio 9

3.2 Atividades desenvolvidas 10

3.3 Avaliações realizadas ao início da cultura 12

3.4 Avaliações de produção realizadas..... 13

3.5 Emplacamentos 14

3.6 Eventos realizados..... 15

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS 16

5. REFERÊNCIAS 17

1. INTRODUÇÃO

O mercado de sementes é um dos principais alicerces da agricultura brasileira, sendo responsável direto pelos avanços em produtividade, sanidade e sustentabilidade das lavouras. No atual cenário de intensificação agrícola, a escolha de sementes de alta qualidade é determinante para o sucesso das safras, principalmente em culturas de grande impacto econômico como o milho (SANTOS et al., 2021). A região de Rio Verde – GO se destaca nacionalmente pela sua forte representatividade na produção de grãos, com destaque para o milho segunda safra, cuja expansão tem sido favorecida por condições edafoclimáticas favoráveis, alta tecnologia empregada e perfil técnico dos produtores (SILVA et al., 2022).

A cultura do milho possui papel estratégico na composição do sistema produtivo do Cerrado, sendo essencial tanto para a produção de grãos como para a alimentação animal e o fornecimento de matéria-prima para indústrias. De acordo com Costa et al. (2021), o município de Rio Verde apresenta algumas das maiores produtividades médias de milho do país, reflexo da adoção de híbridos modernos, manejo intensivo e suporte técnico qualificado. Neste contexto, a atuação de empresas como a Morgan Sementes, marca do grupo LongPing, é fundamental para fornecer materiais com alto potencial genético e adaptabilidade às condições regionais.

A geração de demanda de sementes de milho não se limita à comercialização dos produtos. Ela envolve uma série de estratégias que buscam promover a confiança do produtor rural por meio de experiências práticas, vitrines tecnológicas, tours guiados, ações de marketing técnico e presença ativa no campo. Como destacado por Oliveira et al. (2022), o marketing agrícola atual deve ser consultivo, focado em oferecer soluções agronômicas que maximizem a rentabilidade do produtor, além de consolidar o posicionamento da marca.

Além disso, o trabalho de geração de demanda exige compreensão profunda do comportamento dos híbridos em diferentes solos, altitudes e regimes pluviométricos da região, sendo o engenheiro agrônomo peça-chave nessa ligação entre ciência, empresa e prática agrícola (FERREIRA; MACHADO, 2020). Conforme reforça Lima e Silva (2020), o êxito da adoção de novas tecnologias no campo está diretamente relacionado à capacidade de demonstrar, de forma técnica e aplicada, os benefícios dos materiais.

Assim, o presente trabalho tem como objetivo relatar a experiência de estágio realizada junto à Morgan Sementes, com foco na geração de demanda para híbridos de milho na região de Rio Verde – GO. O trabalho aborda as estratégias utilizadas para promover o portfólio da marca,

bem como as ações práticas aplicadas em campo, demonstrando a importância da atuação agronômica na construção de confiança, fidelização e resultados produtivos no agronegócio.

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

A geração de demanda no setor de sementes representa uma das estratégias mais relevantes para o crescimento e consolidação de marcas agrícolas. No Brasil, onde o agronegócio é altamente competitivo, a simples oferta de um bom produto não é suficiente; é preciso aliar qualidade técnica com ações práticas de campo que fortaleçam o vínculo entre empresa e produtor. Segundo Lima e Silva (2020), a geração de demanda está diretamente associada à capacidade da empresa de identificar as necessidades do agricultor e oferecer soluções que realmente façam a diferença no resultado final da lavoura.

Para atingir esse objetivo, ferramentas como vitrines tecnológicas, demonstrações em campo e marketing consultivo têm ganhado espaço. Conforme Santos e Costa (2020), a adoção do marketing digital no agronegócio tem ampliado a capacidade de interação com os produtores, promovendo informação técnica de forma acessível e direcionada. Além disso, Vieira et al. (2021) destacam que o sucesso da geração de demanda depende da confiança gerada por experiências reais em campo, com lavouras que demonstrem na prática o desempenho dos híbridos, especialmente em culturas como o milho, onde os resultados são visíveis e mensuráveis.

2.2 Inovações Tecnológicas em Sementes

A evolução do setor de sementes é fortemente impulsionada por investimentos em melhoramento genético e biotecnologia. No caso do milho, a busca por híbridos com alto teto produtivo, estabilidade de produção e tolerância a estresses hídricos tem sido um dos pilares da pesquisa e desenvolvimento. De acordo com Almeida e Souza (2021), a combinação entre genética avançada e manejo técnico é o que sustenta os níveis de produtividade alcançados atualmente no Brasil, principalmente em regiões tecnificadas como o Sudoeste Goiano.

Os híbridos modernos também apresentam resistência múltipla a doenças como cercosporiose e diplodia, além de apresentarem melhor resposta em solos com diferentes tipos de fertilidade. Segundo Ferreira e Machado (2020), esses avanços são resultado de décadas de pesquisa voltada para a realidade tropical brasileira, consolidando marcas como a Morgan como referência em inovação e performance no campo.

Além disso, Rodrigues et al. (2022) ressaltam que os ganhos genéticos no milho não apenas impactam a produtividade, mas também a sustentabilidade, ao reduzir a necessidade de aplicações fitossanitárias e permitir um melhor aproveitamento de água e nutrientes.

2.3 Contexto Agrícola do Sudoeste Goiano

A região do Sudoeste Goiano apresenta características ideais para o cultivo de grãos, especialmente milho e soja. A combinação entre clima, solo e acesso à tecnologia faz dessas regiões algumas das mais produtivas do país. Segundo Costa et al. (2021), municípios como Rio Verde - GO têm registrado produtividades médias de milho acima de 130 sc/ha, resultado da adoção de híbridos adaptados, práticas de manejo eficientes e assistência técnica qualificada. Entretanto, esses ambientes também impõem desafios, como períodos de veranico, ataque de pragas como a cigarrinha-do-milho (Dalbulus maidis), e doenças fúngicas em anos com alta umidade. Para isso, o uso de sementes de alta qualidade genética é fundamental, pois garantem melhor sanidade, rápido estabelecimento e maior tolerância ao estresse. De acordo com Silva et al. (2022), a adoção de híbridos adaptados ao Cerrado é um dos fatores mais determinantes para manter a estabilidade da produção nessas regiões.

2.4 História da Morgan Sementes

A Morgan Sementes foi fundada no Brasil na década de 1990 como uma empresa focada exclusivamente no melhoramento genético e comercialização de híbridos de milho adaptados

às condições tropicais. Com forte atuação nas regiões Centro-Oeste e Sudeste, a marca se consolidou por oferecer híbridos com alto potencial produtivo e excelente sanidade, ganhando espaço entre produtores que buscavam resultados consistentes em ambientes variados. O sucesso da empresa foi impulsionado por sua proximidade com o campo e pela realização de ações práticas, como dias de campo e parcerias com agricultores, o que ajudou a construir sua credibilidade técnica ao longo dos anos.

Em 2017, a Morgan foi adquirida pela multinacional LongPing High-Tech, pertencente ao grupo chinês CITIC, com o objetivo de ampliar a atuação global da companhia e fortalecer sua presença no mercado latino-americano. Desde então, a marca passou a integrar um dos maiores programas de melhoramento genético de milho do mundo, acessando uma base genética diversificada e tecnologias de ponta. De acordo com LongPing High-Tech (2024), a Morgan manteve sua identidade e compromisso com o produtor, oferecendo híbridos com características como estabilidade, precocidade, tolerância ao estresse e alta performance, sendo referência em produtividade em regiões como o Sudoeste Goiano.

A atuação da empresa se dá por meio de estratégias integradas de geração de demanda, com destaque para vitrines tecnológicas, treinamentos, tours guiados e presença ativa em mídias digitais. Como apontam Vieira et al. (2021), esse modelo de trabalho consultivo e técnico fortalece o vínculo entre empresa e produtor, proporcionando maior segurança na adoção das tecnologias. Assim, a Morgan segue se destacando como uma das marcas mais reconhecidas do setor de sementes de milho no Brasil.

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO

3.1 Apresentação do estágio

O estágio começou no dia 12 de março de 2025 e seguiu até 16 de maio do mesmo ano. Nesse período, participei de treinamentos teóricos que abordaram temas como geração de demanda e sua aplicação em campo, direção defensiva, uso do sistema SharePoint, planilhas e orientações sobre comportamento e postura no ambiente corporativo, apresentados pela equipe de Recursos Humanos. Já o time comercial da Morgan foi responsável por trazer conteúdos mais técnicos, como abordagem ao produtor, treinamento do portfólio de híbridos, particularidades da região e alguns cálculos importantes para o dia a dia no campo. Também foi reforçada a importância do trabalho que eu realizaria e como otimizar prazos e entregas.

Por fim, em reunião com meu supervisor direto, fui informado sobre o volume de sacarias que teríamos disponíveis para difusão na região, além dos principais produtores e parceiros que eu ficaria responsável por acompanhar.

Figura 1 - Reunião comercial Morgan (Goiania-Go)

3.2 Atividades desenvolvidas

O modelo de geração de demanda da Morgan na safrinha 25/25 aconteceu em formato de implantação de lado a lado e execução de eventos, que consistia em encontrar áreas estratégicas com produtores influentes e com possibilidade de gerar futuros negócios, e realizar ações de marketing como: montagem de tours e dias de campo, com alguns aspectos necessários, como ser produtores adeptos a ações de marketing, ou seja, que aceitassem visitas e tuors em suas áreas, a montagem de placas em ares de boa visibilidade também foi um objetivo com intuito principal de mostrar a presença da marca na região, sendo o trabalho de lado a lado uma excelente opção visando futuras vendas, consistia em encaixar um dos nossos materiais em áreas com sementes concorrentes, com o fim de mostrar o potencial produtivo dos nossos materiais agregando volume de produção. Esse trabalho é minucioso, visto que não podemos atrapalhar a logística de colheita do produtor, sendo assim plantando na mesma janela do

material concorrente e colhendo também nos mesmos dias, ao final torna-se essencial a colheita separada desses materiais para um resultado foi bonificada a semente, já o manejo e o operacional era todo por conta do produtor, seguindo o padrão fazenda

Encontrar essas áreas não foi fácil, já que havia várias exigências da minha parte para os agricultores. Porém, com dedicação e o apoio dos nossos parceiros, consegui localizar 16 áreas que se encaixavam nos critérios estabelecidos.

Figura 2 – Plantio implantado com devida marcação de bandeira (Montividiu-Go)

Figura 3 – Dia de plantio fazenda Bauzinho produtor influente Ivan Brucelli (Rio Verde – Go)

Todas essas negociações partiram de mim, sempre buscando o melhor para ambos os cenários. Os materiais foram escolhidos com base na época de plantio e duração do ciclo da variedade comercial utilizada pelo produtor, visando otimizar a logística de colheita. Todos os plantios foram realizados com excelência, respeitando os prazos estabelecidos.

.

Figura 4 – Plantio na fazenda Sete Léguas (Rio Verde- Go)

3.3 Avaliações realizadas ao início da cultura

Durante o desenvolvimento da cultura foram realizadas algumas avaliações, como: estande de plantas, é essencial ter um estande bem estabelecido de plantas de milho por m², de acordo com a recomendação da variedade, 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 5 – Dia de avaliação de estande de plantas

Figura 6 – Avaliação de emergência

3.4 Avaliações de produção realizadas

Durante o acompanhamento das lavouras, foram avaliadas amostras de espigas para análise de produtividade e qualidade. Esse trabalho incluiu a observação de características como tamanho, uniformidade e sanidade das espigas, além da contagem de fileiras de grãos, parâmetro importante para estimar o potencial produtivo. A coleta foi feita em pontos representativos da área, garantindo que as informações obtidas refletissem a média real do

talhão. Esses dados serviram de base para comparar o desempenho entre diferentes áreas e identificar possíveis variações relacionadas ao manejo adotado

Figura 7 – Avaliações de produção

Figura 8 – Caracterização de espigas milhos codificados e comercial

3.5 Emplacamentos

O emplacamento é um fator importante na parte da geração de demanda. Foram escolhidas áreas à beira de rodovias movimentadas para colocar placas e identificar o material que ali está

plantado. Ao todo foram 10 emplacamentos na região de minha autoria, o principal objetivo é demonstrar a força da marca na região

Figura 9 - Registro de emplacamento.

3.6 Eventos realizados

Durante o período fiz parte de eventos e ajudei tanto na organização quanto apresentação, quero salientar dois dias de campo, representados nas imagens, dia de campo fazenda Watanabe e Tuor da Soagro, representados nas fotos respectivamente

Figura 10 - Registro fim da montagem dia de campo Watanabe.

Figura 11 - Registro apresentação Tuor Soagro.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.

A realização do estágio na empresa Morgan Sementes foi fundamental para consolidar os conhecimentos adquiridos ao longo da graduação em Agronomia. A vivência no campo e o contato com o setor comercial proporcionaram uma compreensão mais ampla sobre a importância da semente de qualidade, do manejo eficiente das cultivares de milho e das estratégias de comercialização que impulsionam a cultura na região sudoeste de Goiás

Essas áreas, reconhecidas pelo alto potencial produtivo e pelo constante investimento em tecnologia, desempenham um papel essencial no desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Participar diretamente de atividades relacionadas a um insumo tão estratégico como a semente me permitiu visualizar de forma mais clara as etapas da cadeia produtiva do milho, desde a produção até a entrega ao produtor rural.

Durante o estágio, ficou evidente a relevância da integração entre o conhecimento técnico adquirido na universidade e sua aplicação prática no campo. A atuação junto à equipe da Morgan possibilitou o acompanhamento de lotes, avaliação de qualidade fisiológica das sementes (como vigor e germinação), além da interação com agricultores, compreendendo suas necessidades e contribuindo com soluções assertivas.

Além do aprendizado técnico, o estágio também foi importante para o desenvolvimento de competências interpessoais e comerciais, essenciais para quem deseja se inserir com sucesso no mercado de trabalho do agronegócio. Essa experiência não apenas reforçou a base

acadêmica, como também ampliou minha visão sobre o setor e a forma de atuação profissional dentro dele.

Concluo essa etapa com a certeza de ter amadurecido como futuro engenheiro agrônomo, levando comigo um aprendizado significativo que certamente será determinante para minha trajetória profissional

5. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, V. C.; SOUZA, L. M. Melhoramento genético de sementes: impactos sobre produtividade e sustentabilidade agrícola. *Revista Brasileira de Ciências Agrárias*, v. 16, n. 3, p. 133–141, 2021.

COSTA, R. F. et al. Desempenho da cultura do milho safrinha na região de Rio Verde- GO: produtividade e variabilidade climática. *Revista Campo & Ciência*, v. 17, n. 2, p. 89–97, 2021.

FERREIRA, D. L.; MACHADO, A. S. Papel do engenheiro agrônomo na geração de demanda e no posicionamento de cultivares de milho no Cerrado brasileiro. *Revista de Ciências Agrárias do Cerrado*, v. 12, n. 1, p. 56–64, 2020.

LIMA, R. A.; SILVA, M. J. Inovações tecnológicas no setor de sementes: impactos e perspectivas. *Revista Brasileira de Tecnologia Aplicada nas Ciências Agrárias*, v. 13, n. 2, p. 45–53, 2020.

LONGPING HIGH-TECH. Morgan Sementes: excelência genética em híbridos de milho. Ribeirão Preto: LongPing Brasil, 2024. Disponível em: https://www.longpinghightech.com.br/morgan. Acesso em: 01 ago. 2025.

OLIVEIRA, C. F. et al. Estratégias de marketing consultivo no agronegócio: o caso do setor de sementes. *Revista de Administração no Agronegócio*, v. 19, n. 1, p. 22–34, 2022.

RODRIGUES, E. F. et al. Ganhos genéticos e sustentabilidade na cultura do milho: avanços e desafios. *Revista Ciência & Desenvolvimento Agrícola*, v. 10, n. 1, p. 99–110, 2022.

SANTOS, J. M. et al. Qualidade de sementes e desempenho de lavouras em regiões de alto potencial agrícola. *Revista Científica de Agronomia*, v. 18, n. 3, p. 77–88, 2021.

SANTOS, J. M.; COSTA, T. R. Marketing digital no agronegócio: conectando tecnologia e campo. *Revista de Estratégias do Agro*, v. 9, n. 1, p. 34–42, 2020.

SILVA, H. T. et al. Agricultura de precisão e produção de milho safrinha no sudoeste goiano: avanços e desafios. *Caderno de Ciências Agrárias*, v. 16, n. 4, p. 105–113, 2022.

VIEIRA, F. G.; PEREIRA, L. C.; MENDONÇA, R. C. Estratégias de demonstração técnica na adoção de híbridos de milho no Centro-Oeste brasileiro. *Revista Extensão Rural e Tecnologia*, v. 14, n. 2, p. 67–75, 2021.