

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL  
CAMPUS DE CHAPADÃO DO SUL  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**BARTER: UM MEIO DE GERAÇÃO DE VANTAGEM COMPETITIVA**

**EDUARDA NOGUEIRA MARTINS SILVA**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL  
CAMPUS DE CHAPADÃO DO SUL  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

BARTER: UM MEIO DE GERAÇÃO DE VANTAGEM COMPETITIVA

**EDUARDA NOGUEIRA MARTINS SILVA**

Trabalho apresentado como requisito parcial  
para obtenção do grau de Bacharel em  
Administração, pelo curso de Graduação em  
Administração da UFMS.

Orientador(a): Susan Yuko Higashi

CHAPADÃO DO SUL-MS

Outubro – 2024

## SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO.....	3
2 MATERIAIS E MÉTODOS.....	5
2.2 Análise SWOT.....	6
3 RESULTADOS.....	7
3.1 Gestão de Risco nas operações de Barter.....	7
3.2 Características do Barter.....	8
3.3 Fluxograma de como funciona o Barter no Agronegócio.....	9
3.4 Vantagens e desvantagens do uso do Barter.....	10
3.5 Análise de SWOT.....	11
4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	14
5 CONSIDERAÇÕES ACADÊMICAS.....	16
REFERÊNCIAS.....	17

## 1. APRESENTAÇÃO

A troca direta de produtos, conhecida como Barter, é uma prática comum no setor agrícola por sua simplicidade operacional. O qual consiste na venda antecipada de parte da produção agrícola para a aquisição de insumos. É uma estratégia muito importante para o agricultor, que se protege da volatilidade, e interessante para os fornecedores de insumos, pois mitiga o risco de crédito (ROS, 2015).

Sendo negociações baseadas em troca de mercadorias, as quais remetem ao mais primitivo dos comércios, o escambo. Nesse sistema, é possível, trocar produtos, propriedades, serviços por outros produtos ou serviços sem usar alguma unidade monetária. As operações de troca são instrumentos de negociação crescentes no agronegócio, possibilitando aos produtores rurais, com dificuldades de conseguir crédito, o acesso a insumos e bens de produção, sendo mais utilizadas geralmente quando o mercado apresenta baixa liquidez (JOHANN *et al.* 2015).

O Barter é um tipo de operação, no qual o comprador fornece insumos ao produtor, assim que ocorre o plantio, recebendo como forma de pagamento uma quantidade específica de produto na ocasião da colheita (MARQUES E MELLO, 1999).

Nessa operação, produtores rurais utilizam sua produção como garantia para adquirir insumos agrícolas, estabelecendo uma relação de troca que se configura como uma forma alternativa de crédito. Por meio de um acordo realizado antes da colheita, o produtor adquire insumos agrícolas e realiza o pagamento com os produtos que cultivará em sua lavoura. Isso quer dizer que não será preciso fazer o pagamento antecipado em dinheiro (ALBERNAZ, 2017).

O produtor geralmente inicia o seu planejamento anual de acordo com a área a ser plantada. A partir desta informação, poderá estimar o volume e os tipos de insumos necessários para a plantação. As condições oferecidas de cada pacote (Barter) podem variar de acordo com a escala dos produtores, ou seja, o tamanho da área cultivada (ARAKAWA, 2014).

Além destas, existem outras vantagens que a operação proporciona, sendo: suporte e confiança, garantia, custo-benefício, oportunidades e agilidade;

O Suporte e confiança, por meio de uma negociação baseada na troca, tanto a empresa de insumos quanto a *trading*, garantem que receberão os produtos, o que promove um ciclo de negócios duradouro (AGRO BAYER, 2024).

A Garantia acontece quando a negociação é planejada com antecedência, assegurando a venda e protegendo o produtor de perdas comerciais decorrentes de variações cambiais, flutuações de juros e mudanças no preço das *commodities*. No Custo-benefício a operação de

Barter proporciona tranquilidade ao produtor, pois o libera de empréstimos convencionais e, dependendo do caso, de parcelas altas e taxas de financiamento rural (AGRO BAYER, 2024).

Na vantagem de operação Oportunidades tem-se que a negociação facilita o contato com diversos compradores, possibilitando novos acordos e a venda de uma safra inteira, o que reduz riscos e amplia o alcance comercial (AGRO BAYER, 2024). Ao ser negociado antes da colheita, no que tange a Agilidade, o Barter permite que o produtor já conheça o destino de seus produtos, evitando custos adicionais com armazenamento e agilizando a entrega ao consumidor. Ou seja, o Barter é uma boa opção para quem deseja ter acesso a insumos agrícolas sem que seja necessário pedir empréstimo ou financiamento para instituições financeiras (AGRO BAYER, 2024).

Devido à importância do Barter como um meio de financiamento, este trabalho tem como objetivo apresentar as vantagens e desvantagens do uso do Barter para o produtor rural e para a revenda. Para tanto, um relatório técnico foi realizado.

O Barter oferece diversas vantagens ao produtor, incluindo a facilidade de acesso aos insumos. No entanto, também apresenta alguns desafios, como além de ser uma fonte de financiamento, também funciona como uma estratégia de gestão de custos e riscos na atividade agrícola, tornando seu estudo fundamental para maximizar seus benefícios.

## 2 MATERIAIS E MÉTODOS

Elaborado com base em pesquisas e análises, o relatório técnico tem como objetivo registrar e divulgar informações sobre processos, métodos e resultados obtidos. Logo, pode-se dizer que há duas grandes finalidades para a elaboração dos relatórios técnicos, sendo: fazer o registro dos dados técnicos de maneira permanente e divulgar esses dados (EQUIPE EDITORIAL DE CONCEITO, 2021).

Trata-se de uma exposição de dados, relativo a uma questão ou um assunto, ou ao que convém fazer dos mesmos (as recomendações). Esse documento apresenta uma análise aprofundada de uma questão científica, respondendo a uma demanda específica de um indivíduo, empresa ou instituição (EQUIPE EDITORIAL DE CONCEITO, 2021).

Para a coleta de dados foi realizada uma entrevista semiestruturada com uma analista de Barter, em uma empresa que faz esse tipo de operação, localizada no município de Chapadão do Sul. Para tanto, foi perguntado à analista as seguintes questões, apresentadas no quadro 1.

Quadro 1: Roteiro de Entrevista estruturada.

<b>Perguntas:</b>
1. O que é o Barter?
2. Quais os procedimentos o produtor deve seguir para adquirir o Barter?
3. Quais as vantagens e desvantagens do uso do Barter?
4. O que o produtor rural ganha ao realizar a operação Barter?

Fonte: Elaborado pela autora.

Os dados obtidos por meio da entrevista junto à analista de Barter serão analisados por meio da análise SWOT, cuja definição será apresentada no próximo tópico.

## 2.2 Análise de SWOT

A técnica de Análise SWOT é uma ferramenta tradicional e eficaz no diagnóstico organizacional, contribuindo significativamente para uma tomada de decisão mais precisa. A Análise SWOT, ou matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), é utilizada para examinar tanto o ambiente interno quanto o externo de uma organização, facilitando a definição de estratégias e decisões corretivas ou de fortalecimento. A análise é realizada em duas etapas principais: primeiro, avalia-se o ambiente interno, seguido pela análise do ambiente externo. Um dos maiores benefícios da Análise SWOT é que ela oferece informações e perspectivas que podem ser compartilhadas entre as diversas áreas funcionais da empresa (MARCELINO, 2004; CASTRO *et al.*, 2005).

As oportunidades são fenômenos ou condições externas, atuais ou potenciais, capazes de contribuir, substancialmente e por longo tempo, para o êxito da missão e/ou objetivos estratégicos e da organização. As ameaças são fenômenos ou condições externas, atuais ou potenciais, capazes de prejudicar ou dificultar substancialmente e por longo tempo, a missão e/ou objetivos estratégicos da organização (MARCELINO, 2004; CASTRO *et al.*, 2005).

Os pontos fortes ou forças são características internas, atuais ou potenciais que auxiliam substancialmente e por longo tempo o cumprimento da missão e/ou objetivos da organização. E os pontos fracos ou fraquezas são características ou deficiências internas, atuais ou potenciais, que prejudicam ou dificultam, substancialmente, e por longo tempo, o cumprimento da missão e/ou objetivos estratégicos e da organização (MARCELINO, 2004; CASTRO *et al.*, 2005).

### 3 RESULTADOS

Para tornar a apresentação dos dados mais didática, serão apresentados na seguinte ordem: a importância do Barter para gestão de risco, características do Barter, fluxograma de como funciona o Barter no agronegócio, as vantagens e desvantagens do Barter, e, posteriormente, a análise SWOT.

#### 3.1 Gestão de Risco nas operações de Barter

A gestão de risco e de resultados no agronegócio exige uma estratégia sólida e baseada em um propósito claro, como a continuidade da atividade e o crescimento da renda. O produtor deve buscar um equilíbrio entre lucro e risco, mesmo diante da complexidade do setor. Embora o ideal seja vender pelo maior preço e comprar insumos pelo menor, a imprevisibilidade do mercado e os limites de produtividade tornam essa tarefa desafiadora. Decisões sobre o que plantar ou criar precisam considerar e equilibrar os riscos para alcançar resultados positivos (BENTO; 2023).

Nesse cenário dinâmico, destaca-se o crédito rural que se torna um elemento crucial para o desenvolvimento do setor. Sendo essencial para financiar as operações de custeio e investimento que garantem a competitividade das *commodities* brasileiras no mercado global. Entretanto, a escassez e a dificuldade de acesso ao crédito rural oficial representam desafios consideráveis para os produtores rurais e empresas do agronegócio. Diante dessas limitações, muitos buscam alternativas de financiamento no mercado, diversificando suas fontes de capital para sustentar suas atividades (HENSCHEL, QUEIROZ, GIMENES; 2023).

Devido aos riscos em todas as fases de produção e comercialização, o agronegócio exige decisões complexas, como a determinação dos custos de produção, fundamental para o planejamento e gestão de riscos. Nesse sentido a Operação Barter, além de ser uma forma de financiamento, também atua como uma estratégia para gerenciar custos e riscos na atividade agrícola, tornando seu estudo essencial para otimizar seus benefícios.

#### 3.2 Características do Barter

A partir dos dados de campo, foi possível identificar que a ferramenta Barter é uma oportunidade para os produtores da região de Chapadão do Sul, uma vez que o produtor dessa



região apresenta um perfil estruturado, possuindo informações sobre o seu custo e relação de troca ideal ao longo do tempo. Portanto, o Barter é uma ferramenta segura para negociações no qual o produtor deseja travar o seu custo e realizar o pagamento da compra de insumos de maneira não-monetária.

Para que aconteça o Barter, é realizado o acordo de troca, entre produtor e revenda (empresa fornecedora de insumos). A revenda em parceria com *tradings* e consumidores de grãos (indústrias processadoras de alimentos). Portanto, as 3 partes envolvidas no processo de negociação do Barter são: Produtor: produz e troca o produto por insumos; Fornecedor de insumo (revenda): vende as sementes, fertilizantes ou defensivos; Trading ou Consumidor de grão: compra e prepara o grão para consumo ou revenda.

As operações de Barter, denominada "Troca" ou "Pacote", são oferecidas pela maioria das revendas de insumos agrícolas presentes na região de Chapadão do Sul e possui grande popularidade. A aproximação entre produtores e revendas acontece de forma precoce, com o objetivo de garantir a comercialização da produção ainda durante a safra. Neste momento ocorre a negociação dos termos do contrato e o seu fechamento para a safra seguinte. A maior parte dos contratos é fechada no início do ano, mas a dinâmica do mercado pode levar a novas negociações ao longo dos meses subsequentes.

Os pacotes abrangem diversas categorias de insumos agrícolas, tais como fertilizantes, defensivos agrícolas e sementes, mas não incluem ferramentas ou maquinários de qualquer tipo. Além disso, algumas revendas proporcionam serviços agrônômicos de consultoria e monitoramento de safra como benefícios desses pacotes. Parte desses serviços também integra a estratégia de controle de risco de crédito das empresas envolvidas nos contratos de Barter.

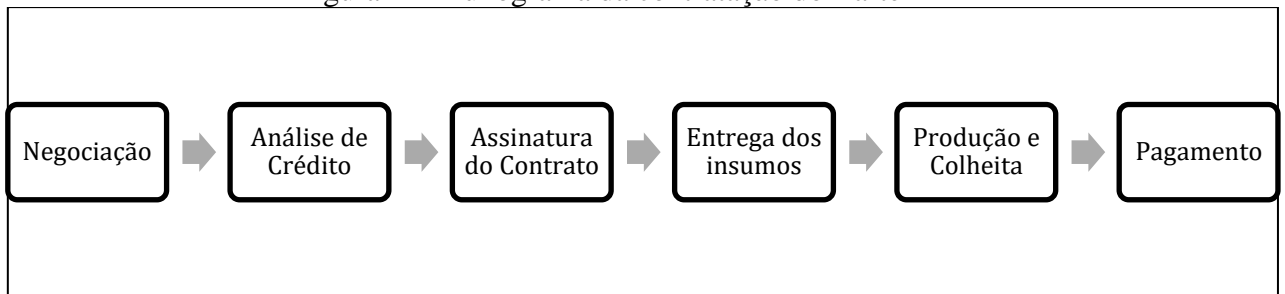
O produtor e a empresa fecham a operação fixando a relação de troca e a quantidade de insumos e grãos negociados. O produtor dispõe, no entanto, de algumas opções de liquidação da dívida e negociação do restante da produção que não consta no contrato. Caso exista estoque de grãos, o produtor pode antecipar o pagamento da dívida adquirida por meio da negociação dos grãos dependendo da necessidade da empresa emprestadora em determinados casos. Também há a possibilidade de liquidação financeira ao longo do desenvolvimento da safra, porém esta é uma opção pouca utilizada.

Um dos benefícios do Barter para o produtor é a possibilidade de adquirir insumos de qualidade. Além de conseguir planejar o custo da lavoura com antecedência e aproveitar o melhor momento para a compra de insumos.

### 3.3 Fluxograma de como funciona o Barter no Agronegócio

Caso o produtor deseje contratar o Barter, deve seguir os seguintes passos apresentados na figura 1, sendo eles: negociação, análise de crédito, assinatura do contrato, entrega dos insumos, produção e colheita e pagamento.

Figura 1 – Fluxograma da contratação do Barter



Fonte: elaborado pela autora.

O primeiro passo para a contratação do Barter é a negociação. Aqui o produtor deve identificar suas necessidades de insumos para a próxima safra. A empresa fornecedora irá avaliar a capacidade de produção do produtor e a demanda de mercado para os produtos que serão cultivados. E, dessa forma, ocorre o acordo, no qual as partes negociam e estabelecem um contrato, detalhando os tipos e quantidades de insumos a serem fornecidos, o valor total da operação, e o volume de produção que será destinado ao pagamento.

Na segunda etapa, uma análise de crédito do produtor, antes de fechar o negócio, é realizada. Dessa forma, avalia-se a sua capacidade de pagamento. Sendo a análise de crédito favorável ao produtor, ocorre a assinatura do contrato.

Após a assinatura do contrato, a empresa fornecedora, no caso a revenda, entrega os insumos agrícolas ao produtor conforme estabelecido previamente. O produtor, por sua vez, utiliza os insumos fornecidos para cultivar a lavoura, e logo após a colheita, parte da produção é destinada ao pagamento da dívida com a empresa fornecedora.

Por fim, essa produção é entregue à empresa fornecedora de insumos ou a um comprador designado por ela (geralmente uma *trading*). O valor da produção é convertido para quitar a dívida do produtor, assim ocorrendo o pagamento.

### 3.4 Vantagens e desvantagens do uso do Barter

Em relação as vantagens e desvantagens do uso do Barter, foi possível distingui-las para o produtor e para a revenda. Para o produtor, as vantagens que o Barter proporciona são: Gerenciamento de risco: em mercados voláteis ou em períodos de crise econômica, a troca de grãos pode proporcionar uma forma mais estável e segura de transação, reduzindo a exposição às flutuações de preços e às incertezas monetárias; Ao trocar grãos diretamente em vez de vender por dinheiro e depois comprar o que é necessário, o cliente pode economizar tempo e fazer uma compra de insumos em um momento mais adequado; Financiamento da atividade com a garantia da própria safra.

Já as desvantagens e dificuldades detectadas do uso do Barter para o produtor incluem a dependência de relações pessoais, em que o sucesso do Barter depende de relacionamentos pessoais entre o comercial/revenda e o cliente, assim as negociações são baseadas, em grande parte, na confiança. Em situações em que essa confiança não existe ou é frágil, pode ser mais difícil de negociar e completar as transações. Além disso, o produtor pode apresentar dificuldades na entrega das documentações necessária, tais como CPF, RG, Inscrição Estadual, conta bancária e aprovação do time de crédito. Ao final da negociação o cliente deve assinar, instrumento de Barter, contrato e cessão de crédito.

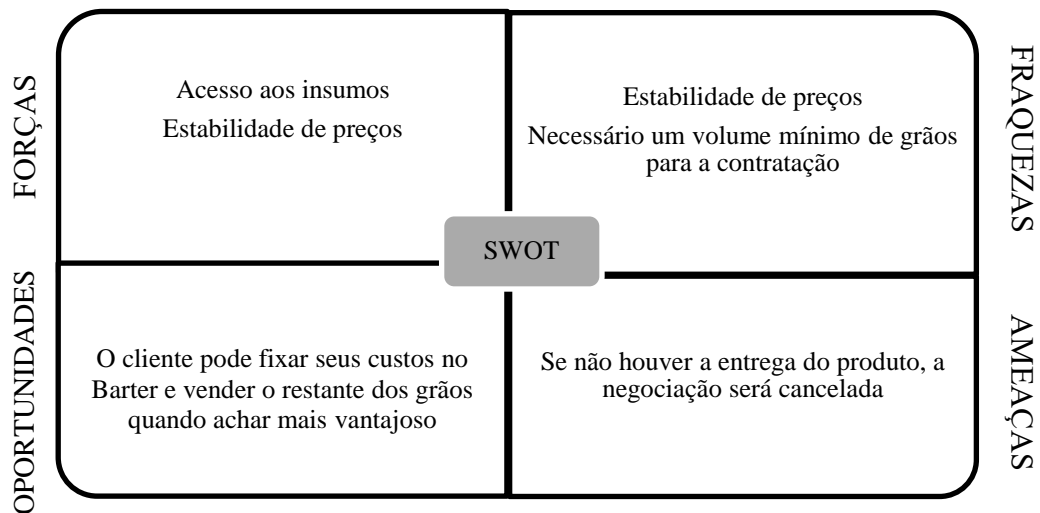
Já as vantagens para a revenda englobam o planejamento antecipado da venda de insumos ou produtos com efetivação da intenção de compra, isto é a cessão de crédito para o produtor. Tem-se, também, a diversificação do risco do crédito, uma vez que é disponibilizada uma linha de crédito rural se baseando no relacionamento e capacidade de pagamento do produtor rural. De maneira geral, o produtor deve o crédito para a revenda, entretanto, na existência do Barter, as chances de o produtor efetuar o pagamento aumentam. Uma vez que se o cliente dever o crédito para pagamento em dinheiro, ele pode escolher outras dívidas para pagar primeiro, fazendo com haja um atraso para o recebimento do crédito concedido, podendo até mesmo a revenda não receber. Uma outra vantagem é que fornece o Barter faz surgir uma oportunidade de mercado para a revenda de atender um nicho que pode não ter acesso ao financiamento bancário para financiar os custos da lavoura.

A desvantagem identificada para a revenda é que há a possibilidade de o cliente poder não entregar o grão ao final da safra, ficando inadimplente. Assim, a revenda precisa assumir os custos, nos quais pode haver falha na negociação com a *trading*/cerealista.

### **3.5 Análise de SWOT**

A análise de SWOT é apresentada de forma separada para o produtor e para a revenda. Primeiramente apresenta-se a análise de SWOT para o produtor, figura 2.

Figura 2 – Análise SWOT para o produtor



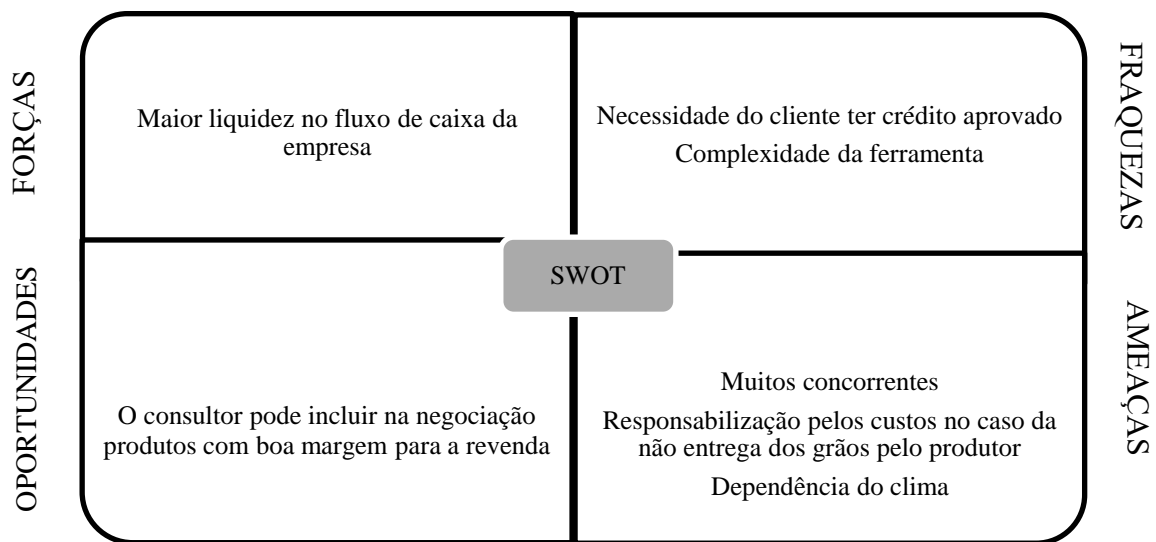
Fonte: Dados da pesquisa.

A partir das forças e fraquezas identificadas, tem-se que o acesso aos insumos permite que o produtor adquira os insumos agrícolas necessários para sua produção de forma mais simples e rápida. Ao negociar a troca de sua produção futura por insumos, o produtor elimina a necessidade de buscar financiamento bancário ou outras formas de crédito.

A Estabilidade de preços, ou seja, ao negociar os termos do Barter, o produtor e a empresa estabelecem um preço fixo para a produção futura. Isso protege o produtor das oscilações do mercado, garantindo uma renda mais previsível e evitando perdas financeiras em caso de queda nos preços das *commodities*.

Tal ponto também pode ser considerado uma fraqueza, pois como o produtor fixa um preço pré-estabelecido, caso ocorra um aumento nos preços das *commodities*, o mesmo deixará de ganhar com essa valorização. Outra fraqueza identificada ao produtor é a necessidade de um volume mínimo de grãos para a contratação do Barter, isto é, se o volume de grãos for baixo, a negociação pode não acontecer. A figura 3 apresenta a análise SWOT para a revenda.

Figura 3 – Análise SWOT para a revenda



Fonte: Dados da pesquisa.

As forças e fraquezas identificadas para a revenda são: Maior liquidez no fluxo de caixa da empresa, pois ao negociar com o produtor por meio do Barter, a empresa garante um fluxo de caixa mais previsível e estável; Há a complexibilidade da ferramenta do Barter, uma vez que antes da negociação o cliente deve ter o crédito aprovado pela revenda. Assim, quando for possível a venda do grão, deverá ocorrer a confecção de uma CPR (Cédula do Produtor Rural) pela revenda e a necessidade de que o cliente assine o contrato e envie diversos documentos.

Já as oportunidades e ameaças identificadas para a revenda foram: No momento da negociação, o consultor pode inserir no pacote da negociação diversos produtos, nos quais possuem uma boa margem de negociação para a revenda; O mercado é muito competitivo, uma vez em que há diversas revendas e *tradings* que fazem o uso da ferramenta do Barter; A revenda deve se responsabilizar pelos custos já adquiridos no caso de o produtor ficar inadimplente pela não entrega do grão, uma vez que o grão já está vendido à *trading*; Como as produções originárias do agronegócio são dependentes do clima, caso ocorra eventos climáticos adversos, a produção é afetada e, conseqüentemente, aumenta o risco de a revenda não receber.

#### 4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O agronegócio é caracterizado por um processo decisório contínuo, que impacta diretamente seus resultados. Além do preparo de solo para o plantio, investimento em sementes de qualidade e defensivos eficazes, é importante que o produtor entenda das atividades financeiras.

Com isso, o Barter tem se consolidado como um importante mecanismo de gestão de riscos de mercado. Os resultados mostram que tanto produtores que já conhecem o termo quanto aqueles com um entendimento mais aprofundado sobre o funcionamento do Barter tendem a utilizar essa ferramenta com maior frequência. Esse fato ressalta a importância da divulgação e do esclarecimento para os produtores, indicando que quanto maior o conhecimento sobre a ferramenta, maior é sua adoção. No entanto, há evidências de que alguns produtores confundem o conceito de Barter com uma simples troca.

Produtores que utilizam o Barter o veem como uma ferramenta eficaz de gerenciamento de riscos de mercado, possibilitando a aquisição de insumos agrícolas, como sementes, defensivos e fertilizantes. Assim, é possível identificar que o Barter é utilizado como uma estratégia para reduzir os riscos financeiros, especialmente em situações de escassez de recursos para o investimento na produção.

Além disso, os produtores que adotam o Barter tendem a manter relações comerciais contínuas com pelo menos uma cooperativa, revenda ou *trading*. Eles acreditam que essa relação exclusiva e duradoura com uma única empresa pode proporcionar condições comerciais mais vantajosas. Também percebem o Barter como uma ferramenta segura para suprir a necessidade de financiamento do custeio da produção.

Para se obter resultados positivos na operação é necessário que seja realizada com envolvimento de todas as áreas da empresa, quando arrolar as vendas agrícolas, por exemplo, para que todos os riscos prováveis sejam avaliados. O processo padronizado torna a operação mais eficiente, sempre que as transações sejam efetuadas.

Por outro lado, os agrodistribuidores também incentivam a adoção do Barter para defender suas margens operacionais, que têm diminuído nos últimos anos. Para tanto, a gestão dessas operações de troca precisa ser profissionalizada nos canais de distribuição de insumos. Os resultados do estudo indicam que o Barter é uma solução eficaz para o financiamento agrícola, permitindo aos produtores iniciar suas atividades sem a necessidade de capital inicial.

Esse mecanismo se revela importante, trazendo benefícios para os produtores ao facilitar as relações de troca e ao eliminar a necessidade de dinheiro em espécie. E para a revenda

permitindo um planejamento antecipado da venda de insumos. A pesquisa permitiu identificar tanto as vantagens quanto as desvantagens do Barter, confirmando seu papel estratégico na mitigação de riscos.

## 5 CONSIDERAÇÕES ACADÊMICAS

Entende-se que o Barter é um sistema de troca com uma rica história e um potencial significativo, em um cenário de instabilidade, principalmente em relação à economia, o fechamento antecipado da compra de insumos agrícolas e do custo de produção ajuda o produtor rural a se proteger e se programar, permitindo uma melhor gestão dos custos e condução da lavoura e, conseqüentemente, da rentabilidade.

O trabalho apresenta a limitação de entrevistar apenas um representante da revenda de insumos agrícolas, não entrevistando o produtor que faz o uso do Barter. Para tanto, sugere-se que pesquisas futuras entrevistem os produtores que fazem o uso do Barter com o intuito de investigar as vantagens e desvantagens do Barter no ponto de vista do produtor.

A grande importância do Barter é garantir ao produtor a compra de insumos para a sua safra, facilitando o gerenciamento do negócio ao proteger o produto do custo das variações do preço das *commodities*. Ao eliminar a necessidade de acompanhar as constantes oscilações de preço, essa operação permite que as revendas planejem suas vendas com maior precisão, oferecendo preços mais justos e estáveis ao consumidor, o que contribui para fortalecer a relação entre os elos da cadeia produtiva. Nesse sentido, é possível contar com esta solução para fortalecer a sua produtividade e alcançar as metas de faturamento desejadas.



## REFERÊNCIAS

- AGROBAYER. **Barter: como essa operação funciona e quais são seus benefícios**. 22 de julho de 2022; Disponível em: <https://www.agro.bayer.com.br/conteudos/barter>. Acesso em: 12 agosto. 2024.
- ALVES, Élida Freitas Freitas; DE CASTELO BRANCO, Lucivone Maria Peres; PONTES, Alzair Eduardo. **A importância do barter em operações de crédito: o caso de uma empresa agrícola em goiatuba- go**. 2024.
- ARAKAWA, Heitor Haselmann. **Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter: um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT)**. Piracicaba, SP. Universidade de São Paulo, 2014.
- ARAÚJO, Marcos Jeferson Ribeiro de et al. **OPERAÇÃO BARTER NO AGRONEGÓCIO: processos e características**. 2022.
- BENTO, Jhênnifer Costa. **A operação Barter no agronegócio e a gestão de risco**. 2024.
- CAFFAGNI, Luiz Cláudio. **Gestão de risco de resultados**. AgroANALYSIS, v. 43, n. 10, p. 22-24, 2023.
- CANÇADO, Matheus Prudente et al. Operações de barter: uma análise multivariada de sua utilização por produtores de soja do estado de Minas Gerais (MG). In: **CONGRESSO SOBER-SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL**. 2019.
- CÔNSOLI, Matheus Alberto; DO PRADO, Lucas Sciencia; MARINO, Matheus Kfour. **Agrodistribuidor: o futuro da distribuição de insumos no Brasil**. Editora Atlas, 2011.
- CASTRO, E. R. **Crédito rural e oferta agrícola no Brasil**. 2008. 131p. Tese (Doutorado/Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2008.
- DIREITO RURAL. **O que é Operação Barter e quais são os seus riscos? – Conceitos e Diferenças**. Disponível em: <<https://direitorural.com.br/operacaobarter-o-que-e-e-quais-sao-seus-riscos/>>. 2022.
- EQUIPE EDITORIAL DE CONCEITO. **Relatório técnico - O que é, conceito e definição**. Atualizado em 21 de outubro de 2019. Disponível em: <https://conceito.de/relatorio-tecnico>. Estruturadas de Trocas na Distribuição do Agronegócio. In: CONSÓLI, Matheus;
- FUSCALDI, Kelliane Da Consolacao; MARCELINO, Gileno Fernandes. **Análise SWOT: o caso da Secretaria de Política Agrícola**. 2008.
- GEOINOVA, Agro. **Operação Barter no Agronegócio: Uma Estratégia de Troca Vantajosa**. Disponível em: <https://geoinova.com.br/operacao-barter-no-agronegocio-uma-estrategia-de-troca-vantajosa/>. 2023.

HEDGEAGRO. **Barter Agro: Como Funciona a Troca de Produtos Agrícolas.** Junho. 2024; Disponível em: <https://hedgeagro.com.br/o-que-e-barter/>. Acesso em 04 setembro. 2024.  
<https://blog.sensix.ag/barter-o-que-e-e-como-funciona-essa-operacao>. Acesso em 04 setembro. 2024.

HENSCHER, Daniely; DE QUEIROZ, Ricardo Guimarães; GIMENES, Régio Marcio Toesca. **Revisão sistemática sobre o crédito rural no Brasil, com destaque para a operação barter.** Revista de Gestão e Secretariado, 2023.

JOHANN, Adriane Regina Garippe; DA CUNHA, C. A.; WANDER, Alcido Elenor. **Operações de barter para financiamento da produção de soja e milho em Goiás e Mato Grosso, Brasil.** 2017.

LINHARES, Flávio Sérgio; CAMPOS, João Luís Antunes; DE CASTRO JUNIOR, Luiz Gonzaga. **“Barter” mecanismo estratégico no agronegócio: uma apropriação do tema em eixos temáticos para direcionamento de novas pesquisas.** Revista Gestão e Desenvolvimento, v. 19, n. 2, p. 49-75, 2022.

LORENZON, Luiz Antonio; DALCHIAVON, Flávio Carlos. Simulação econômica de uma unidade produtora de grãos e comparação de custos pelo sistema barter. **Revista em Agronegócio e Meio Ambiente**, v. 12, n. 2, p. 435-458, 2019.

LUZ, Tobias. O que é Operação Barter e quais são os seus Riscos? – Conceitos e  
MARINO, Lauro Kfour. Gestão de riscos nas operações de trocas/barter. **Agrodistribuidor, Ribeirão Preto. Set**, 2012.

MARCELINO, G. F. **Gestão estratégica em universidade: a construção da FACE-Unb.** Brasília, 2004.

MARINO, Lauro; MARINO, Matheus; CÔNSOLI, Marcelo. Gestão das Operações  
PRADO, Lucas; MARINO, Matheus. **Agro Distribuidor: O futuro da Distribuição (Cédula do Produtor Rural).** 2022.

SENSIX. **Barter: o que é e como funciona essa operação?**. Setembro. 2021; Disponível em: SILVA, Luciano Luz. **Análise swot.** Disponível em: < <http://agendadigital.blogspot.com/2009/07/matriz-de-analise-deswot.html>>. Acesso em 2024.

USCALDI, Kelliane Da Consolacao; MARCELINO, Gileno Fernandes. **Análise SWOT: o caso da Secretaria de Política Agrícola.** 2008.