



**INSTITUTO FEDERAL**

Goiano

Campus Rio Verde

**BACHARELADO EM AGRONOMIA**

**RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO: AGROQUIMA  
PRODUTOS AGROPECUARIOS**

**STHEFANNY OHANNA CRUVINEL MARTINS**

**Rio Verde, GO  
2022**

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

**BACHARELADO EM AGRONOMIA**

**STHEFANNY OHANNA CRUVINEL MARTINS**

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

Orientador: Prof. Dra. Renata Pereira Marques

Rio Verde, GO  
2022

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

MM386r Martins, Sthefanny Ohanna Cruvinel  
Relatório Final de Estágio: Agroquima Produtos  
Agropecuários / Sthefanny Ohanna Cruvinel Martins;  
orientadora Renata Pereira Marques. -- Rio Verde,  
2022.  
17 p.

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

1. Estágio. 2. Agronegócio. 3. Vendas. 4.  
Assistência técnica. 5. Mulheres no campo. I.  
Pereira Marques, Renata, 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, AUTORO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano a disponibilizar gratuitamente o documento em formato digital no Repositório Institucional do IF Goiano (RIF 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:

Silviany Danna Ruvival Ventura

Matrícula:

201210220040192

Título do trabalho:

Indicador Livro de Cotações: Agenciamento Indutivo de Recursos

### RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial:  Não  Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIF Goiano: 05/08/2023

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.

Ituaçu - GO  
Local

05/08/2023  
Data

Silviany Danna Ruvival Ventura  
Assinatura do autor ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:

Renata Pereira Marques  
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 4/2022 - GPP-POLO/POLO/IFGOIANO

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

Ao primeiro dia do mês de agosto de 2022, às 08 horas e 18 minutos, reuniu-se remotamente a banca examinadora composta por: Prof. Dra. Renata Pereira Marques (orientadora, presidente da banca) - IF Goiano, Campus Rio Verde, Eng. Agrônoma Eduarda Ribeiro Costa (membro) - Conceito Agrícola e Prof. Dr. Leonardo de Castro Santos (membro) - IF Goiano, Campus Rio Verde para examinar o Trabalho de Curso intitulado "Relatório de Final de Estágio", desenvolvido na empresa Agroquima Produtos Agropecuários LTDA., em Rio Verde, GO<sup>9</sup> de autoria de Sthefanny Ohanna Cruvinel Martins, matrícula número 2018102200240192 do Curso de Bacharelado em Agronomia, do IF Goiano, Campus Rio Verde. A palavra foi concedida à estudante para a apresentação oral do TC. Posteriormente, houve arguição da discente pelos membros da banca examinadora. Após tal etapa, a banca examinadora reuniu para a análise do trabalho. A banca examinadora decidiu pela APROVAÇÃO da discente. Ao final da sessão pública de defesa foi lavrada a presente ata que segue assinada pelo orientador e membros da banca.

Renata Pereira Marques  
Orientador

Eduarda Ribeiro Costa

Eduarda Ribeiro Costa  
Membro

Leonardo de Castro Santos  
Membro

**Observação:**

( ) O(a) estudante não compareceu à defesa do TC.

Documento assinado eletronicamente por:

- Leonardo de Castro Santos, PROFESSOR EMS BÁSICO TECN TECNOLÓGICO, em 01/08/2022 10:10:04.
- Renata Pereira Marques, PROFESSOR EMS BÁSICO TECN TECNOLÓGICO, em 01/08/2022 09:25:09.

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

Código Verificador: 411333  
Código de Autenticação: e5ddc26a4b



INSTITUTO FEDERAL GOIAND  
Polo de Inovação  
Rodovia Sul-Goiânia Km 01, Nono, Zona Rural, RIO VERDE / GO, CEP 75.901-970  
Nº16

Signature: Eduardo Ribeiro Costa  
Email: eduardaribeiroc27@gmail.com

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus, pela minha vida, e por me mostrar sempre os melhores caminhos, além de me conceder discernimento e forças para ultrapassar todas as barreiras durante o caminho.

Agradeço também a minha família e ao meu namorado que tanto me auxiliou durante a jornada, agradeço por todo esforço, princípios, valores e paciência que tiveram comigo ao decorrer dessa caminhada, sem eles eu não teria forças para chegar onde cheguei.

Aos meus professores, pela paciência e dedicação na hora de ensinar, de repassar todo o conhecimento.

Aos meus amigos, pelo companheirismo durante a jornada.

E a todos aqueles que me estenderam a mão na hora que precisei, as empresas que me concederam estágios para o meu crescimento e a todos que convivi e que de alguma forma fizeram parte desse trajeto.

## SUMÁRIO

<b>1. APRESENTAÇÃO E ORGANIZAÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>3. REVISÃO DE LITERATURA.....</b>	<b>10</b>
3.1 Estágio .....	10
3.2. Agronegócio .....	11
3.3. Participação das mulheres no agronegócio.....	12
<b>4. OBJETIVOS .....</b>	<b>14</b>
<b>5.DESCRICÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....</b>	<b>14</b>
<b>6. AGROQUIMA PRODUTOS AGROPECUÁRIOS LTDA .....</b>	<b>17</b>
6.1. Visão, missão e valores da empresa .....	17
<b>7. CONCLUSÃO.....</b>	<b>17</b>
<b>8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>19</b>

## **1 APRESENTAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO**

Razão Social: Agroquima Produtos Agropecuários LTDA.

Área de Atividades: Distribuidora de insumos agrícolas e pecuários.

Unidade da Agroquima no Brasil: Rio Verde- GO.

Localização: Av. Presidente Vargas, 3082, Vila Maria- Rio Verde/GO, CEP 75905310.

Número de Colaboradores: 40 colaboradores, aproximadamente na filial de Rio Verde, enquanto a nível Brasil tem em torno de 2.000 colaboradores, aproximadamente.

## 2 INTRODUÇÃO

Este relatório tem por finalidade apresentar meu desenvolvimento no estágio não obrigatório e descrever minhas atividades desempenhadas como estagiária de campo na área de vendas na empresa Agroquima.

Apresento, inicialmente, uma revisão da importância do estágio, como é amparada pela lei e da área de estágio realizada, sendo a de vendas e assistência em campo, além do ingresso e dificuldade da mulher no meio agrícola, ainda nos tempos de hoje. Posteriormente discorro a respeito dos objetivos do relatório de estágio e a respeito da empresa, sua história e produtos, sua estrutura organizacional e unidades no Brasil. E ainda além, discorro sobre a descrição das atividades exercidas durante o período do estágio.

Por fim, analiso minha participação como estagiária em assistência de campo agrícola e vendas, exponho minhas experiências sobre as atividades desenvolvidas e como está vivência contribuíram de forma relevante para a minha formação, pessoal e profissional.

Assim, pela necessidade de fortalecer o meu conhecimento das atividades práticas de campo, ter interesse pela rotina dos agricultores e por perceber a demanda do mercado por profissionais da área comercial é que se deu escolha da área comercial para a realização deste estágio. O estágio foi realizado na filial da Agroquima, em Rio Verde-GO, atuante nas áreas da agricultura da pecuária, durante o período de 6 meses totalizando 600 horas. A minha visão após a realização deste estágio foi que o crescimento e desenvolvimento profissional, depende do incremento de conhecimento técnico e das vivências práticas.

### 3 REVISÃO LITERÁRIA

#### 3.1 Estágio

O estágio curricular faz parte de praticamente todos os cursos de graduação e é obrigatório para a formação do profissional. Pode ser descrito como uma oportunidade de vivenciar e colocar em prática aquilo que é aprendido nas aulas teóricas, além de ser uma forma de ser visto e ingressar no mercado de trabalho, cujas atividades devem estar relacionadas com o curso do estagiário. Portanto, a função do estágio é reforçar o aprendizado profissional do educando através da experiência prática. Esta se torna ainda mais proveitosa quando está ligada à realidade econômica em que a escola está inserida, pois, com a interação – entre o aluno, a empresa e a escola –, há um ganho pedagógico para todos, visto que grande parte da bagagem teórica da sala de aula vai de encontro à situação concreta e do cotidiano, no mundo econômico real. Dialeticamente, o confronto com esta prática fará repensar algumas teses ou teorias, a serem refutadas ou rearranjadas para a sala de aula; ou ainda, o aprendizado é reforçado pela adequação entre teoria e prática. Para o Instituto Federal do Paraná há também um acréscimo pessoal já que o estágio “permite a aquisição de novos conhecimentos por meio da vivência de situações próximas da realidade profissional” (IFPR, 2014).

O estágio é uma prática de aprendizado com supervisão e é orientado pela [Lei 11.788/08 \(Lei do Estágio\)](#). De acordo com o 1º artigo desta Lei, o estágio “[...] ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam frequentando o ensino regular em instituições de educação superior, de educação profissional, de ensino médio, da educação especial e dos anos finais do ensino fundamental, na modalidade profissional da educação de jovens e adultos.”

A legislação deixa evidente que essa atividade não pode ser considerada um trabalho, o que significa que inexistente qualquer vínculo empregatício entre estagiário e empresa. A ideia dessa vivência é dar uma prévia de como será o dia a dia de trabalho do futuro profissional, com duração máxima de até 2 anos. Desse modo, um estagiário não deve ser contratado para substituir um funcionário efetivado ou um prestador de serviços, mas sim como um “auxiliar” nas atividades do setor. No entanto, de acordo com um dado da instituição americana *National Association of Colleges and Employers*, aproximadamente 70% das empresas oferecem aos seus estagiários (a) s empregos em tempo integral depois da formação (NACE, 2022).

Existem dois tipos de estágio exigido pelo Instituto Federal Goiano campus Rio Verde, no quais estão descritos no manual do estagiário como sendo, o estágio obrigatório e não obrigatório. Estágio obrigatório é aquele definido no projeto do curso, cuja carga horária é requisito para aprovação e obtenção do diploma, enquanto o estágio não obrigatório é aquele

desenvolvido como atividade opcional, acrescida à carga horária regular e obrigatória, como vem na resolução Nº 038/2017 DE 29 DE JUNHO DE 2017. Em ambos, o estagiário deve ser supervisionado por um profissional da área na empresa e pelo professor orientador da instituição de ensino em que está matriculado. O IF Goiano tem os manuais do estágio e do estagiário aos quais ficam no centro de apoio da DIREX ou os alunos podem ter acesso de forma exclusivamente online através da plataforma do IF Goiano, que é a Diretoria de Extensão da instituição, responsável por divulgar as oportunidades de estágio, celebrar os termos de compromisso entre as empresas e estagiários, dar a orientação necessária aos alunos que vão realizar os estágios, além de organizar, formalizar e arquivar as documentações dos estudantes que são relacionadas.

### **3.2 Agronegócio**

O agronegócio configura um segmento de importância vital para a economia brasileira, pois, além de gerar emprego e renda, o setor tem contribuído fortemente para a estabilidade macroeconômica, ajudando a amenizar o déficit comercial oriundo de outros setores produtivos (GASQUES et al., 2004). Podendo gerar trabalho na área da pesquisa, docência, área comercial, até mesmo concursos na área de projetos e laudos. Trabalhar na área comercial é o objetivo de muitos profissionais, e uma das áreas mais extraordinárias dentro das oportunidades oferecidas pelo curso de agronomia, visto que uma grande oportunidade de ter maior contato com o produtor rural, além de ser uma área onde é possível colocar em prática todo conhecimento adquirido na graduação, desde as vendas e acompanhamento de todas as etapas da safra agrícola.

Existem mais de 1.900 grupos de Revendas agrícolas no Brasil, representadas por cerca de 9.000 mil unidades organizacionais de acordo com a ANDAV (2021), sendo a maioria administrada sob a forma de gestão familiar, e constituídas em grande parte, por estruturas organizacionais de pequeno e médio portes (IBGE, 2019; ANDAV, 2021; SEBRAE (2020)).

O processo de vendas, de forma simplificada é quando você passa à posse de algo a outra pessoa através de pagamento. Porém, as vendas andam em conjunto com o marketing, não é apenas vender, é necessário realizar a venda, prestar a assistência ao cliente e fidelizar o mesmo para novas compras. Pois quando o conjunto satisfaz a vontade do cliente, ele retorna ao lugar, e caso contrário, ele irá buscar a concorrência.

O processo da fidelização de uma venda não é algo simples, que seja apenas a venda em si. Sobre o significado de fidelização, de acordo com Carmem Cardoso (2003) “ Conquistar a fidelidade do cliente é, cada vez mais, o desafio de empresas e profissionais preocupados não só com sua competitividade, mas com sua própria sobrevivência no mercado. Alcançar esse

objetivo, entretanto, requer uma série de cuidados. É preciso ter conhecimento e segurança para apresentar seu produto, às vezes é necessário bonificar algo apenas para apresentar o material na área do cliente. Além disso, atividades como acompanhar o plantio no caso de uma venda de sementes; recomendar os tratos culturais adequados para o cultivo; acompanhar a aplicação de defensivos agrícolas e fertilizantes na área, bem como orientar sobre a tecnologia de aplicação; manter contato constantes para entender a necessidade do seu cliente, e ofertar para ele a solução; acompanhar toda a área até o momento da colheita e etc. No entanto, pode acontecer de chegar ao final, o seu resultado desta dedicação não atender as expectativas, porém há casos em que o cliente mantém o vínculo, não pelo resultado, mas pelo empenho, pela assistência dada e pela relação interpessoal estabelecida, contempla um conjunto de processos, de venda e pós-venda para aquele cliente.

Cobra (1994) define o pós-venda como um tipo de força de venda. Esse serviço de pós-venda é desenvolvido com foco no atendimento das necessidades do cliente com o produto após a compra. Seu objetivo no pós-venda é a satisfação do cliente com seu produto e que essa atividade se torne o início de novos negócios.

O pós-vendas exerce um papel determinante para o marketing de relacionamento. Nesse sentido, segundo Inglis (2002) o serviço pós-vendas está cada vez mais reconhecido como parte da cadeia de agregação de valor. Ele gera valor econômico, e é considerada a melhor oportunidade para lucrar na empresa. Ressalta que o pós-vendas é um ótimo mecanismo para reunir informações dos clientes e acompanhar a linha de produtos do fornecedor.

Nas últimas décadas, um dos maiores desafios enfrentados pelas empresas atuantes no agronegócio, foi a busca pela sobrevivência, e isso fez com que os responsáveis pelas propriedades rurais despertassem uma visão atualizada de mercado, de modo a adotar a postura de gestores empresariais. Estes buscam por meio de informações de qualidade, planejamento estratégico, análise de riscos e assistência técnica desvendar novos nichos de mercados, assim como modernizar a propriedade e prover excelência nos processos da gestão do negócio rural (CRUZ, 2005). Na era em que a rudimentar força física é substituída pela informação, o conhecimento é fundamental. Nesse contexto, a contribuição feminina ao agronegócio vem contribuindo de forma exponencial para a modernização do agronegócio.

### **3.3 Participação das Mulheres no Agronegócio**

Na busca pelo sucesso das organizações, algumas características ditas “femininas” passaram a ser valorizadas, pessoas capazes de inovar e seguir intuição estão mais bem preparadas para assumir cargos de chefia, orientações e recomendações agrícolas e liderança

dentro das organizações (CARREIRA; AJAMIL; MOREIRA, 2001). Por conta disso, é possível notar cada vez mais a presença das mulheres em campo, principalmente na área comercial, que antes eram vistas como pessoas não capacitadas para a função.

Conforme a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apresentada pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), a Taxa de Participação Feminina na Força de Trabalho (TPFT) cresceu 3% entre 2002 e 2015, alcançando a marca de 40%.

O número se mostra ainda mais relevante quando comparado com o cenário histórico do agronegócio, no qual as mulheres tinham participação relativamente baixa em décadas anteriores. A luta pela construção de um espaço igualitário no mercado de trabalho tem mostrado resultados, e elas conseguiram quebrar diversas barreiras.

No Censo Agropecuário do IBGE de 2017 foi possível identificar que 947 mil mulheres estão no comando de propriedades rurais no Brasil em um universo de 5,07 milhões de pessoas. Nesse número, 57% estão concentradas no Nordeste do País.

Após a inclusão da mulher no mercado de trabalho, as mesmas foram ganhando espaços de diversas formas e tipos de trabalho, o que não reduz as dificuldades enfrentadas. Hoje em dia, a mão de obra feminina é considerada um diferencial. A mulher possui maior disposição para trabalhar, são mais persistentes, participativas, boas no trabalho em equipe e na solução de problemas. Esse comportamento assegura às mulheres a oportunidade de criarem uma forma própria de gestão, ao invés de se ajustarem ao padrão de gestão masculina, evidenciando uma forma de gestão distinta (MACHADO, 2002 apud OLIARI 2017). Porém, apesar do notório aumento do espaço ocupado pela presença feminina, ainda é comum a repulsa por parte da população, pelos produtores rurais, ou até mesmo por outras mulheres.

Felizmente, apesar destas dificuldades, muitos produtores já preferem ser atendidos por mulheres, por conta do atendimento personalizado, pelo profissionalismo e pela capacidade nata de vender vantagens e benefícios. Na área comercial, as mulheres têm buscado cada vez mais profissionalização, desde a formação acadêmica, até à capacitação especializada, mestrados, doutorados ou cursos de conhecimento aplicado. Elas se evidenciam e assumem posições importantes no campo ou na cidade, pois estudam e se preparam muito mais e melhor.

A alta adesão aos cursos existentes pela profissionalização das mulheres em Gestão Rural é uma prova disso. As mulheres são realmente pioneiras em inovar e demonstram isso em sua administração, mais sensível e adaptada às necessidades do mercado e, nesse aspecto, as informações e ferramentas em gestão e marketing são o caminho. Se comparadas aos

homens, de maneira geral, são mais ágeis ao lidar com diversas situações simultaneamente, a arriscar em novos projetos e na formação de parcerias (ROSA, 2018).

A diferenciação dos direitos do trabalho da mulher persiste exatamente por conta da existência de diferenças e da luta entre as classes, iniciada há muitos anos e que infelizmente ainda prevalece no mundo atual. A perspectiva é que em um futuro próximo haja progresso em relação à igualdade de gênero no mercado de trabalho (SILVA, Cristiane Rosana Da, 2019).

#### **4 OBJETIVOS**

Pela notável contribuição da experiência do estágio para a formação pessoal e profissional do estudante, este trabalho de conclusão de curso teve como principais objetivos:

- Relatar as experiências vivenciadas durante a atividade de estágio pela autora do trabalho
- Contribuir na formação do estudante, levando informações e prática a respeito do tema;
- Complementar a formação dos demais estudantes do curso a respeito do tema na área de atuação profissional;
- Incentivar os estudantes da área a buscar conhecimento na prática dos estágios.

#### **5 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS**

A filial da Agroquima Produtos Agropecuários LTDA de Rio Verde é composta por três pessoas na parte administrativa, duas pessoas responsáveis pelo depósito, e entrega de produtos dentro da loja, dois vendedores balconistas para atender os clientes, sendo um deles médico veterinário que responde pela empresa e o outro engenheiro agrônomo que assina os receituários que são emitidos pela empresa. Além destes colaboradores, há o gerente de loja, o gerente geral da filial, dois promotores de venda sendo um de pastagens e um agrícola, três estagiários e os representantes de campo, sendo eles divididos em agrícola e pecuária.

O gerente de loja acompanha diariamente os pedidos que são feitos pelos vendedores internos, além de ficar responsável pela logística de entregas de produtos. Enquanto o gerente geral da filial acompanha os representantes de campo, distribui as metas, aprova preços,

organiza boas condições de venda, além de realizar visitas a clientes para melhor fidelização do mesmo.

As colaboradoras do administrativo ficam responsáveis pelo faturamento dos pedidos, pela análise crédito dos clientes, pela organização dos pagamentos, pela emissão das notas fiscais de entrada e saída, entre outros serviços internos da empresa.

Os promotores de vendas acompanham as áreas dos clientes e geram demandas de vendas para os representantes. Os estagiários são supervisionados pelos representantes, e tem a oportunidade explorarem o conhecimento dos mesmos, tirando dúvidas, acompanhando todo o processo de uma venda e de assistência ao cliente. Mensalmente, redigem um relatório com a descrição das atividades desenvolvidas realizadas no período, bem como o parecer do estagiário sobre o aprendizado absorvido.

O estágio em uma empresa como a Agroquima permite participar da rotina de todos os colaboradores, a empresa, desde ao atendimento telefônico, até mesmo ao fechamento de uma venda, acompanhamento de um plantio, ou acompanhar uma colheita e ver os resultados do fruto do trabalho.

A filial era composta por três estagiários, para tanto, era necessário que estes contatassem o representante para alinhar todos os detalhes da atividade programada. Durante o período de estágio foi possível conhecer áreas apenas com os representantes agrícolas, pois julguei ser mais pertinentes ao meu curso de graduação, durante o período, atividades principais foram:

- **Atendimento telefônico:** Para as ligações externas era dito o nome da empresa e o meu nome; para as ligações internas era utilizada apenas a identificação. Clientes ligam na loja durante todo o dia, para saber a disponibilidade de produtos, a recomendação de dosagem, e realizar cotações de produtos agrícolas ou pecuários, portanto o dia que destinávamos a ficar na empresa e auxiliar internamente era necessário dar suporte também a essa parte de atendimento.
- **Prestação de contas de ADV (adiantamento de valor):** mensalmente os estagiários recebem um valor de R\$ 300,00 para custear alimentação quando está fora do perímetro da cidade de Rio Verde. Para o reembolso era necessário apresentar as notas fiscais contendo o CNPJ para prestação de contas, as quais eram entregues à administrativa da filial, e novo crédito era disponibilizado.
- **Participação em treinamentos mensais:** na primeira semana de cada mês, eram realizados os treinamentos mensais da empresa. No Centro-oeste as filiais

da Agroquima do sudoeste goiano (Rio Verde, Mineiros e Jataí), se reuniam no Hotel Bons Tempos, em Rio Verde para então realizar o treinamento. Estes treinamentos duravam dois dias, nos quais eram apresentados novos posicionamentos para a recomendação de defensivos e sementes agrícolas, além de campanhas e premiações do mês.

- **Acompanhamento de assistência técnica aos clientes da filial:** diariamente em companhia com o representante os estagiários visitavam as áreas dos clientes a fim de monitorar as áreas em relação a entrada com defensivos para controle de insetos, plantas daninhas e patógenos. Em épocas de plantio, também davam auxílio aos representantes e o promotor nas operações rotineiras do início da safra, como regulagem da plantadeira, na montagem de ensaios de competição, com trocas de população e materiais. Além disso, nas visitas eram também realizadas visitas constantes, até mesmo para saber a necessidade do cliente, tirar dúvidas e dar o apoio necessário. Na época de colheita as atividades realizadas incluíam as avaliações biométricas e de produtividade. Era comum, nesta fase, reservar o pedido do material que mais se destacou na área. Imediatamente após a colheita da soja, os estagiários acompanhavam a semeadura da cultura do milho, monitoramentos e realizar as entrega dos insumos adquiridos pelos clientes.
- **Montagem de *tours* técnicos:** os estagiários auxiliavam a realização dos tours em áreas polo com ensaios de competição, para a visitação de outros clientes, a fim de apresentar as novas variedades. Nestes tours, era necessário inscrever os participantes, organizar o espaço para as refeições e para outras interações entre os representantes da empresa e produtores ali presentes. Nas vitrines, os estagiários abriam carregadores, montavam as tendas, identificavam com placas e banners as características principais das variedades plantadas na área.
- **Realização de relatórios mensais:** como forma de avaliação da empresa, era necessário todo início de mês que os estagiários enviassem um relatório com as principais atividades exercidas naquele mês, locais que visitaram, entre outras informações do local, contendo fotos para comprovação da atividade.

## **6 AGROQUIMA PRODUTOS AGROPECUARIOS LTDA**

A empresa Agroquima tem 52 anos de mercado, foi fundada em outubro de 1969, em Goiânia – GO. A perspectiva inicial da empresa foi a de introduzir no estado, uma diversificada linha de produtos destinados ao aumento da produtividade agropecuária, através de técnicas avançadas. Está presente em 06 (seis) estados brasileiros com 25 lojas distribuídas em Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Tocantins, Pará e Maranhão.

Além de distribuidora de insumos agropecuários, a Agroquima possui duas linhas de produtos com marca própria: Fosquima – O Sal da Agroquima (Nutrição Animal) e Sementes Agroquima (Sementes para Pastagens).

Produz uma linha completa de suplementos minerais e rações para bovinos, em duas modernas fábricas, sendo uma em Aparecida de Goiânia-GO e outra em Cuiabá-MT. Além de trabalhar com multinacionais, como Corteva, UPL, Basf, entre outros parceiros.

A empresa hoje é uma das mais importantes do ramo, e uma das mais conceituadas quando se fala em levar solução para o campo, é responsável por executar operações comerciais e de assistência técnica para produtores rurais e pecuaristas. A empresa conta com diversos produtos químicos e variedades de sementes para atender o produtor rural, além de ter uma equipe de alto padrão que recebe treinamento todo mês das linhas completas, portanto encontram-se preparados para atuar em campo junto aos produtores. Seus valores são: a transparência, honestidade e respeito no relacionamento com os clientes, funcionários, fornecedores e público em geral.

### **6.1. Visão, Missão e Valores da Empresa**

A empresa tem como visão ser referência nacional na fabricação de insumos para nutrição animal e distribuição de produtos agropecuários que fomentem a alimentação humana, preservando o meio ambiente e a vida.

A missão da empresa tem a finalidade de introduzir no estado, uma diversificada linha de produtos destinados ao aumento da produtividade agropecuária, através de técnicas avançadas.

## **7 CONCLUSÃO**

Na universidade, durante toda a graduação, temos um maior contato apenas com as teorias aplicadas as atividades que são exercidas durante a profissão, além de ser passado apenas uma visão geral do quão ampla pode ser a área do agronegócio para um engenheiro agrônomo. Portanto, o estágio foi essencial para que eu pudesse colocar em prática o que eu conhecia

apenas na teoria, além de compreender melhor o funcionamento de uma empresa e aperfeiçoar minha visão a respeito das funções de um profissional que trabalha na área de vendas.

Pude observar que a empresa mantém uma relação muito forte com os estagiários, os trata como um funcionário indispensável, além de proporcionar experiências que em outros locais eu não pude vivenciar, um exemplo disso é a obrigatoriedade dos estagiários em participar dos treinamentos oferecidos pela empresa, onde é repassado inclusive os preços dos produtos, um ponto que em outras empresas estagiários não podem nem ter acesso a essas informações. Outro ponto importante observado é que a maioria dos estagiários são efetivados, o que incentiva ainda mais realizar o trabalho com excelência e absorver o máximo de informações possíveis.

Uma das maiores dificuldades encontradas, foi de que a filial de Rio Verde na área agrícola não possuía nenhuma mulher representante, e alguns ainda tem certa resistência em levar nos clientes e ensinar o que é necessário, além de que alguns produtores também têm certa resistência em ser atendidos por mulheres, ou acharem que são incapazes de realizar o trabalho. Fora isto, o estágio foi de grande valia, uma oportunidade imensa que tive de complementar a minha formação e aprender coisas importantes necessárias no dia a dia do profissional. Além, de me possibilitar uma primeira experiência profissional, aumentar minha rede de contatos, e adquirir experiências que incrementam na hora de realizar o trabalho e que será de grande valia tanto agora quanto futuramente.

## 8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDAV (2021). Disponível em < <https://andav.com.br/congresso-andav-2021/>>. Acesso em junho de 2022.

BRASIL. Lei Federal Nº 11.788, de 25 de setembro de 2008. **Regulamenta o art. 1 da Constituição Federal, institui a definição, classificação e relações de estágio**. Disponível em:< [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2008/lei/111788.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111788.htm)>. Acesso em: junho 2022.

CARDOSO, Carmen. **Fidelização de clientes**. Rede Gestão, Brasil, n. 245, p. 1-1, 1 jun. 2003. Disponível em: <<http://www1.redegestao.com.br/cms/opencms/desafio21/artigos/variedades/artigosprincipais/0079.html>>. Acesso em: 19 maio 2022.

CARREIRA, Denise; AJAMIL, Menchu; MOREIRA, Tereza (orgs.). **Liderança Feminina no século 21**. São Paulo: Cortez; Rede Mulher de Educação, 2001.

COBRA, M. **Administração de vendas**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1994.

COLLEGE HIRING SURGES WITH 31.6% INCREASE. Estados Unidos: **National Association of Colleges and Employers**, 4 abr. 2022. Disponível em: <https://www.naceweb.org/job-market/trends-and-predictions/college-hiring-surges-with-31-point-6-percent-increase/>. Acesso em: 13 jun. 2022.

CRUZ, Aldemar. **Gestão com Excelência no Agronegócio**. Revista do Centro de Ensino Superior de Catalão. Ano 7 n. 13, p.126-129. 2005.

GASQUES, J.G.; REZENDE, G.C.; VERDE, C.M.V.; SALERMO, M.S.; CONCEIÇÃO, J.C.P.R.; CARVALHO, J.C.S. **Desempenho e crescimento do agronegócio no Brasil**. IPEA, Brasília, fevereiro de 2004. (Texto para Discussão nº 1009).

IBGE (2019). Disponível em <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/21814-2017-censo-agropecuaria.html?=&t=o-que-e>. Acesso em agosto de 2021.

INGLIS, P. F. **O lucro está no pós vendas**. HSM Management, v. 32, maio-junho 2002.

INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ (IFPR). Disponível em:< <https://assis.ifpr.edu.br/menu-academico/area-do-estudante/secao-de-estagios-e-relacoes-comunitarias-2/>>. Acesso em: 20/06/2022.

OLIARI, Terezinha Bernadete Pinto. **O comportamento estratégico na gestão feminina de organizações rurais: um estudo empírico**. XX SEMEAD, 20, 2017.

ROSA, Jussara Costa. Cana – substantivo feminino. **Mulheres crescem na gestão do agronegócio**. Disponível em:< <http://www.canaonline.com.br/mulher/conteudo/mulheres-crescem-na-gestao-do-agronegocio.html>>. Online, 2018. Acesso em: 06 jun. 2022.

SEBRAE (2020). Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negociose-numericos,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em maio de 2022.

SILVA, Cristiane Rosana Da. **As relações de trabalho e gênero feminino**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 04, Ed. 08, Vol. 01, pp. 36-52. Agosto de 2019. ISSN: 2448-0959. Disponível em: <<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/lei/trabalho-e-genero-feminino>>, acesso em 02 de julho de 2022.