INSTITUTO FEDERAL
GOIANO
Câmpus Rio Verde

BACHARELADO EM AGRONOMIA

MERCADO DE RAÇÕES E ATENDIMENTO AOS CLIENTES NO SETOR AGROPECUÁRIO

Relato da experiência profissional

GEOVANNA SOUZA CABRAL

Rio Verde – GO
Fevereiro, 2025

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

MERCADO DE RAÇÕES E ATENDIMENTO AOS CLIENTES NO SETOR AGROPECUÁRIO

Relato da experiência profissional

GEOVANNA SOUZA CABRAL

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

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

Rio Verde – GO
Fevereiro, 2025

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema Integrado de Bibliotecas (SIBI) – Instituto Federal Goiano

C117m

Cabral, Geovanna Souza.

Mercado de rações e atendimento aos clientes no setor agropecuário: relato da experiência profissional [manuscrito] / Geovanna Souza Cabral. – Rio Verde, GO: IF Goiano, 2025.
27 fls. : il.

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

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Agronomia) – Instituto Federal Goiano, Campus Rio Verde, 2025.

1. Bem-estar animal. 2. Alimentação balanceada. 3. Sanidade do rebanho. 4. Eficiência produtiva. 5. Ordenha carrossel. I. Silva, Fernando Higino de Lima e. II. Título. III. Instituto Federal Goiano.

CDU 636.03

Ficha elaborada por Johnathan Pereira Alves Diniz – Bibliotecário/CRB 1 nº 2376

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: Geovanna Souza Cabral

Matrícula: 2020102200240282

Título do trabalho: Mercado de rações e atendimento aos clientes no setor agropecuário

RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial: ☑ Não ☐ Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 21 / 02 / 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) — 18 / 02 / 2025 (Data)

gov.br Documento assinado digitalmente
GEOVANNA SOUZA CABRAL
Data: 18/02/2025 12:43:38-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:

gov.br Documento assinado digitalmente
FERNANDO HIGINO DE LIMA E SILVA
Data: 18/02/2025 19:24:34-0300
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 quatorze dias do mês de fevereiro de dois mil e vinte e cinco, às 9 horas, em ambiente virtual (https://meet.google.com/mff-xebt-ecq), reuniu-se a Banca Examinadora composta por: Prof. Fernando Higino de Lima e Silva (orientador e presidente da banca), Prof. Jardel Lopes Pereira (membro interno) e o Prof. Pablo da Costa Gontijo (membro interno), para examinar o Trabalho de Curso (TC) intitulado "**MERCADO DE RAÇÕES E ATENDIMENTO AOS CLIENTES NO SETOR AGROPECUÁRIO"**, de Geovanna Souza Cabral, estudante do curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano – Campus Rio Verde, sob matrícula nº 2020102200240282. 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, 14 de fevereiro de 2025.

Fernando Higino de Lima e Silva (Orientador)

Presidente da Banca Examinadora

Jardel Lopes Pereira

Membro da Banca Examinadora

Pablo da Costa Gontijo

Membro da Banca Examinadora

Pablo da Costa Gontijo

Mediador de TC

Documento assinado eletronicamente por:

- **Fernando Higino de Lima e Silva**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 14/02/2025 09:54:21.
- **Jardel Lopes Pereira**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 14/02/2025 10:28:23.
- **Pablo da Costa Gontijo**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 14/02/2025 11:28:45.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 14/02/2025. 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: 676071
Código de Autenticação: 6b2879241e

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a Deus, por me dar forças e sabedoria para concluir essa jornada. Essa conquista é minha e principalmente da minha querida vó, que tenho certeza que teria muito orgulho de me ver alcançar esse objetivo.

Aos meus pais, agradeço encarecidamente por tudo que fizeram por mim, por nunca medirem esforços em me apoiar em todos os sentidos. Desde as locomoções até a faculdade, passando por suporte financeiro e emocional durante todos esses anos, sou muito grata por tudo que fizeram.

À minha noiva, por estar do meu lado em todos os momentos, me incentivando e me ajudando. Sua parceria foi sempre fundamental para que eu chegasse até aqui.

Ao meu tio Renato por sempre me apoiar e me incentivar desde o começo da faculdade. Ao meu avô José que foi fundamental nos momentos inicias da faculdade. Aos meus companheiros de quatro patas, Bento, Bradock e Gordinho, responsáveis pelo meu ânimo. Aos meus amigos, cuja a amizade foi fundamental durante essa trajetória.

À Dutra Representações pela oportunidade de realizar meu estágio e pelo suporte oferecido durante todo o período. A experiência foi fundamental para minha formação, permitindo-me aplicar conhecimentos na prática, aprender com a equipe e vivenciar o dia a dia do setor agropecuário. Sou grata pela confiança e pelo acolhimento, que contribuíram significativamente para o meu desenvolvimento profissional.

Aos meus professores, por compartilharem seus conhecimentos, que me permitiu crescer como profissional e pessoa, deixo minha eterna gratidão. E, em especial, ao meu professor e orientador Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva, suas orientações e feedbacks foram essenciais para o desenvolvimento deste trabalho, e sou extremamente grata.

A todos que fizeram parte dessa caminhada, meu muito obrigada!

Geovanna Souza Cabral

RESUMO

Este trabalho apresenta um relato da experiência profissional adquirida durante o estágio na Dutra Representações, com foco na comercialização de rações em lojas e fazendas agropecuárias. A atividade de vendas desempenha um papel fundamental no setor agropecuário, sendo essencial para garantir o abastecimento adequado de insumos nutricionais aos produtores rurais. O estudo aborda a importância da nutrição animal para a produtividade pecuária, destacando os principais produtos comercializados, as estratégias de venda adotadas e a relação com os clientes. Além disso, são discutidos aspectos como o acompanhamento do desempenho dos animais, a gestão de estoques e a influência da nutrição na eficiência produtiva. A experiência prática proporcionou uma visão aprofundada sobre o mercado de rações e os desafios enfrentados no setor, contribuindo para o desenvolvimento de habilidades comerciais e técnicas.

Palavras-chave: Bem-estar animal, ordenha carrossel, alimentação balanceada, sanidade do rebanho, eficiência produtiva.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01 – Complexo Industrial da Comigo. (Comigo, 2025).....12
Figura 02 – Pilares da Empresa. (Comigo, 2025).....13
Figura 03 – Rações Comigo. (Comigo, 2025).....14
Figura 04 - Fábrica 4.0 das Rações Comigo. (Fonte: Site Oficial da Comigo).....14
Figura 05 – Área rural de pecuária em Sousânia. (Fonte: Arquivo Pessoal).....15
Figura 06 – Pedido de ração feito para o cliente. (Fonte: Arquivo Pessoal).....16
Figura 07 – Estoque de Cooper Cria 80 Cr. (Fonte: Arquivo Pessoal).....17
Figura 08 - Estoque de Cooper Beef Transição. (Fonte: Arquivo Pessoal).....18
Figura 09 - Estoque de Cooper Beef Secas. (Fonte: Arquivo Pessoal).....18
Figura 10 - Estoque de Cooper Beef Águas. (Fonte: Arquivo Pessoal).....19
Figura 11 – Acompanhamento do desempenho dos animais. (Fonte: Arquivo Pessoal)..19
Figura 12 – Ordenha tipo carrossel. (Fonte: Arquivo Pessoal).....21
Figura 13 – Silos da propriedade. (Fonte: Arquivo Pessoal).....22
Figura 14 – Silagem de milho da propriedade. (Fonte: Arquivo Pessoal).....22
Figura 15 – Vacas leiteiras descansando. (Fonte: Arquivo Pessoal).....23

Sumário

1. INTRODUÇÃO 7
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA 8
2.1. NUTRIÇÃO ANIMAL 8
2.2. IMPORTÂNCIA DAS VENDAS 9
2.3. EMPRESA: COMIGO 12
2.4. MARCA: RAÇÕES COMIGO 13
3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS 15
CONCLUSÃO 25
5. REFERÊNCIAS 26

1. INTRODUÇÃO

De acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o agronegócio representou aproximadamente 21,8% do PIB nacional no segundo trimestre de 2024, sendo um dos setores mais relevantes da economia brasileira (CNA, 2024). Esse desempenho reflete o aumento da demanda por alimentos e a adoção de tecnologias inovadoras no setor. A cadeia produtiva do agronegócio tem experimentado um crescimento constante, impulsionado pelo aumento da demanda por alimentos e pela adoção de tecnologias inovadoras. No contexto da pecuária, a nutrição animal desempenha um papel essencial na produtividade e no bem-estar dos animais, influenciando diretamente o desempenho reprodutivo e produtivo dos rebanhos.

A nutrição animal pode ser definida como o conjunto de processos que envolvem a ingestão, digestão, absorção e utilização de nutrientes necessários para o crescimento, manutenção e reprodução dos animais (Maynard et al., 1979). Para Lassiter e Edwards (1983), a alimentação correta dos animais é um dos principais fatores que determinam a eficiência da produção pecuária, impactando a conversão alimentar e a qualidade dos produtos de origem animal. Além disso, a utilização de suplementos e rações balanceadas tem sido uma estratégia amplamente adotada para maximizar o desempenho zootécnico e reduzir os impactos ambientais da atividade pecuária (Carvalho e Silva, 2020).

No cenário atual, o setor de vendas agropecuárias tem um papel estratégico na disseminação de tecnologias nutricionais, garantindo que produtores tenham acesso a produtos adequados para suas necessidades. Kotler e Armstrong (2015) destacam que o processo de vendas é fundamental para conectar empresas e consumidores, assegurando que as soluções disponíveis no mercado sejam alinhadas às demandas do setor. Além disso, Gitomer (2008) enfatiza que a construção de um bom relacionamento com o cliente é essencial para o sucesso das vendas, pois a confiança e o atendimento de qualidade influenciam diretamente na fidelização e no crescimento do negócio.

Este trabalho tem como objetivo relatar a experiência profissional adquirida durante o estágio na Dutra Representações, empresa especializada na comercialização de rações para pecuária. Durante o período de estágio, foram realizadas visitas técnicas a propriedades rurais e lojas agropecuárias, com foco na gestão de estoques, acompanhamento nutricional dos animais e relacionamento com clientes. A partir dessa vivência, foi possível compreender a importância do setor de vendas agropecuárias para o desenvolvimento sustentável da pecuária, bem como os desafios e estratégias envolvidos na comercialização de produtos nutricionais.

Dessa forma, este trabalho busca destacar a relevância da comercialização de rações na cadeia produtiva pecuária, evidenciando como o conhecimento técnico e as abordagens estratégicas no atendimento ao cliente, que impactam positivamente a produtividade e a rentabilidade do setor agropecuário.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. NUTRIÇÃO ANIMAL

A nutrição animal é um conjunto de processos que envolvem reações químicas e fisiológicas que transformam os alimentos em tecidos corporais e energia para atividades vitais. Esses processos incluem a ingestão, digestão, absorção dos nutrientes, transporte para as células corporais e remoção dos produtos do metabolismo (Maynard et al., 1979). Segundo Lassiter e Edwards (1983), a nutrição é a soma dos processos pelos quais um animal ingere e utiliza todas as substâncias necessárias para manutenção, crescimento, produção ou reprodução.

O conhecimento científico sobre a nutrição animal tem avançado significativamente nos últimos anos, permitindo um melhor entendimento das necessidades nutricionais específicas de cada espécie. De acordo com a Embrapa (2011), compreender essas necessidades é essencial para maximizar a produtividade, evitar desperdícios e reduzir custos. A nutrição animal também engloba o estudo dos ingredientes utilizados na alimentação, seu valor

nutricional e os impactos na produtividade animal, sendo fundamental para garantir um desempenho ótimo e adaptado a cada espécie e estágio produtivo (GOES et al., 2023).

Em relação aos ruminantes, a avaliação correta dos alimentos e a formulação de dietas adequadas são cruciais para garantir eficiência produtiva e reprodutiva. Pesquisas recentes apontam que dietas balanceadas otimizam o uso dos nutrientes, reduzindo impactos ambientais e melhorando a saúde metabólica dos animais (Oliveira, Marques e Silva, 2012). Além disso, o uso de tecnologias de nutrição de precisão tem permitido a personalização das dietas para atender às necessidades individuais, reduzindo desperdícios e aumentando a sustentabilidade dos sistemas de produção (Carvalho e Silva, 2020).

Por outro lado, o aumento da demanda por carne e outros produtos de origem animal impõe desafios à nutrição de animais de produção. A previsão é de que o consumo global de carne quase dobre até 2050, alcançando 455 milhões de toneladas por ano. Isso ressalta a importância de desenvolver estratégias nutricionais que maximizem a eficiência alimentar e reduzam os impactos ambientais, conforme reportado por Miller et al. (2022).

Outro campo em expansão é o uso de aditivos naturais, como probióticos, prebióticos e extratos vegetais, na alimentação animal. Esses aditivos promovem maior eficiência produtiva, melhor digestão e absorção de nutrientes, além de substituir parcialmente o uso de substâncias antimicrobianas, garantindo maior segurança alimentar (Carvalho e Silva, 2020).

2.2. IMPORTÂNCIA DAS VENDAS

As vendas desempenham um papel essencial na economia e na sustentabilidade das organizações, sendo considerada uma das principais atividades para o crescimento e a perpetuação dos negócios. Kotler e Armstrong (2015) destacam que "o processo de vendas é a ponte que conecta as empresas aos consumidores, sendo fundamental para entender e atender às necessidades do mercado". Nesse sentido, as vendas não se limitam a transações comerciais, mas abrangem a criação de valor e a construção de

relacionamentos duradouros com os clientes.

Além disso, Cialdini (2001) argumenta que a persuasão é um elemento-chave nas vendas, pois "vendedores eficazes não apenas oferecem produtos ou serviços, mas também influenciam a decisão do cliente com base em princípios psicológicos que aumentam a aceitação e a confiança". Esse ponto de vista ressalta que as vendas vão além da troca material, envolvendo uma comunicação estratégica para gerar resultados.

Para Churchill e Peter (2012), "as vendas são o motor das organizações, pois geram a receita necessária para financiar operações, inovação e crescimento". De acordo com eles, sem um processo de vendas eficiente, mesmo os produtos ou serviços de maior qualidade podem falhar em alcançar o público-alvo, prejudicando o desempenho da empresa no mercado.

Ainda sob essa perspectiva, Gitomer (2008) afirma que "o sucesso nas vendas está diretamente relacionado à capacidade de construir relacionamentos genuínos com os clientes". Esse foco no relacionamento é reforçado por Cardone (2011), que observa que "vendas não são apenas sobre convencer, mas sobre servir. Quanto mais valor você entregar, maior será o sucesso de suas vendas".

As vendas sempre estarão ligadas à capacidade de entender as pessoas. É fundamental gerar empatia, demonstrar tolerância e bondade, e reconhecer que cada indivíduo tem algo a ensinar. Aproveitar essas oportunidades de aprendizado pode transformar interações em conexões significativas. Um elogio sincero e honesto tem um impacto muito maior do que uma simples bajulação.

Nos negócios, o uso da psicologia é essencial para estimular a autoexpressão dos clientes. É importante envolver o cliente de tal forma que ele se sinta parte da ideia apresentada, enxergando-a como sua própria. Isso aumenta o interesse e a receptividade à proposta.

Para conquistar e manter boas relações, é necessário demonstrar um genuíno interesse pela outra pessoa, sorrir, valorizar o nome do cliente e nunca esquecê-lo. Ser um bom ouvinte e criar um ambiente confortável para que as pessoas falem sobre si mesmas são habilidades indispensáveis. Além disso,

abordar temas que despertem o interesse do cliente, evitar discussões desnecessárias e respeitar opiniões diferentes são atitudes que fazem a diferença. E, se cometer um erro, é importante reconhecê-lo rapidamente e de forma assertiva. Fazer perguntas é uma ferramenta muito mais eficaz do que dar ordens diretas, pois promove diálogo e compreensão. Vale lembrar que críticas podem inibir o potencial das pessoas, enquanto o estímulo as faz prosperar. É ideal oferecer à outra pessoa uma reputação positiva para preservar, e permitindo que ela se sinta valorizada e realizada pelas suas contribuições. Isso cria relações de confiança e fortalece os vínculos. Com base nesses princípios são empregados de modo a enriquecer a facilidade de expressão, objetivando melhorar as vendas, relações humanas e a psicologia aplicada (DALE, 2012).

Por fim, Drucker (1973) sintetiza a relevância das vendas ao declarar que "o propósito de um negócio é criar um cliente, e as vendas são o caminho essencial para atingir esse objetivo". Esse pensamento reflete a centralidade das vendas como parte da estratégia empresarial, conectando inovação, atendimento e resultados financeiros.

2.3. EMPRESA: COMIGO

A COMIGO foi fundada em Rio Verde - Goiás por 50 produtores rurais do Sudoeste goiano que estavam dispostos a mudar o perfil da agropecuária regional, instituindo novos conceitos de produção e de comercialização. Incentivou o uso de insumos modernos, de tecnologias inovadoras, instalou um grande sistema armazenador e partiu para a transformação de matérias-primas. Além de Rio Verde/GO, onde se situa a sede administrativa e o complexo industrial (Figura 01), a COMIGO hoje está instalada diretamente em mais 19 municípios com lojas agropecuárias, produção de suplementos minerais e unidades armazenadoras. (COMIGO, 2025, online).

Figura 01 – Complexo Industrial da Comigo.
(COMIGO, 2025).

A Comigo que possui como missão: apoiar o desenvolvimento econômico, social e tecnológico de seus cooperados (COMIGO, 2025, online). A visão é ser reconhecida por seus cooperados, mercado e colaboradores como uma das mais importantes e eficientes cooperativas agropecuárias brasileiras (COMIGO, 2025, online).

Os valores da Comigo compreendem ética; honestidade; confiança e respeito mútuo; gestão participativa e relacionamento; valorização e desenvolvimento de colaboradores; profissionalismo; ousadia e pioneirismo; perseverança; integridade; respeito ao meio ambiente; transparência e comprometimento (COMIGO, 2025, online).

Figura 02 - Pilares da Empresa.
(COMIGO, 2025).

2.4. MARCA: RAÇÕES COMIGO

A unidade industrial das RAÇÕES COMIGO, localizada no complexo industrial, na cidade de Rio Verde (GO), começou a operar em 1992, com o objetivo de atender às necessidades dos cooperados, pecuaristas e do mercado interno. Em constante desenvolvimento tecnológico e produtivo, apresenta uma diversidade de rações fareladas, peletizadas, trituradas, extrusadas, concentrados e núcleos (Figura 03). Com uma das maiores capacidades produtiva do país, atua na fabricação de rações para Bovinos de Leite, Corte e Elite, Aves Corte e Postura, Suínos, Ovinos, Equinos, Coelhos e Codornas, Peixes, Cães e Núcleos num total de 151 fórmulas em uso (Figura 04). Atende os mercados de Goiás, Distrito Federal, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Tocantins e Pará. (COMIGO RAÇÕES,

2025, online).

Figura 03 – Rações Comigo
(COMIGO, 2025)

Figura 04 – Fábrica 4.0 da Rações Comigo.
(COMIGO,2025).

As Rações Comigo conta com uma ampla rede de representantes comerciais e uma equipe de assistentes técnicos altamente qualificados, garantindo não apenas a distribuição eficiente de seus produtos, mas também o suporte técnico necessário para maximizar seu desempenho no campo. Essa estrutura abrange todo o Brasil, viabilizando a comercialização de suas rações e suplementos nutricionais para pecuária de forma estratégica e assertiva.

Entre eles, está a Dutra Representações, que atua diretamente na venda dos produtos das rações, atendendo tanto lojistas agropecuários quanto produtores rurais.

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O estágio teve início em 04 de novembro de 2024, na Dutra Representações, vinculada às Rações Comigo. Durante esse período, tive a oportunidade de realizar treinamentos, com a equipe técnica da empresa, adquirindo conhecimentos fundamentais para a atuação no setor. Minhas atividades foram direcionadas tanto para o trabalho em campo quanto para ações em lojas agropecuárias.

Além disso, acompanhei de perto as atividades da representante comercial, realizando visitas técnicas a propriedades rurais e clientes nas regiões de Campo Limpo de Goiás, Interlândia, Sousânia e Anápolis (Figura 05), permitindo uma compreensão mais aprofundada das demandas do mercado e da aplicação prática dos produtos comercializados.

Figura 05: Área rural de pecuária em Sousânia.
Fonte: Arquivo pessoal

No decorrer das visitas realizadas, diversas atividades foram desempenhadas com foco na eficiência das operações e na garantia de abastecimento adequado. Entre as principais ações, destacou-se o

acompanhamento detalhado dos estoques, tanto nas propriedades quanto nas lojas agropecuárias. Esse monitoramento foi crucial para assegurar que as propriedades mantivessem um suprimento contínuo de rações, insumo indispensável para promover o ganho de peso dos animais e, consequentemente, o desempenho produtivo.

Nas lojas agropecuárias, a gestão dos estoques foi igualmente importante, garantindo a disponibilidade de produtos para venda e atendendo às demandas dos clientes. Durante as visitas, também foram realizados pedidos diretamente pelos produtores, facilitando o acesso imediato aos insumos necessários (Figura 06).

CLIENTE

R.Social:	[illegible]	**Matrícula:**	[illegible]	**CPF/CNPJ:**	[illegible]
Endereço:	[illegible]	**CEP:**	[illegible]		
Cidade/UF:	[illegible]	**Inscrição:**		**Fone:**	[illegible]

LOCAL DE ENTREGA

R.Social:	FAZ. LINHARES DE BAIXO - [illegible]	**Matrícula:**	[illegible]		
Endereço:	ROD GO 070, KM 22 A DIR + 12KM, S/N	**CEP:**	[illegible]		
Cidade/UF:	COCALZINHO DE GOIAS - GOIÁS	**Inscrição:**		**Fone:**	

Cond. pagto:	P006 - PGTO PARC. - 30/60	**Dt. deter.:**	
Forma pagto:	B - BOLETO BANCÁRIO	**Tipo Frete:**	CIF

IT	Código	Descrição	Qtde	Un	Preço Un.	Total Líq.
1	103003608	RACAO BOV. LEITE BEZ. 2 F. 30KG	400.000	SC	71.12	28448.00000
2	103004216	RACAO EQUINOS 15 P. 25KG	20.000	SC	49.77	995.40000
3	103004212	RACAO OVINOS CORTE CONFINA P. 30KG	10.000	SC	57.88	578.80000
4	103004164	RACAO FRANGO II T. 25KG	10.000	SC	55.65	556.50000

Peso total bruto	Peso total líq.	Qntd. total	Total líq.
0,00Kg	13.050,00Kg	440,000	R$ 30.578,70

Figura 06: Pedido de ração feito para o cliente.
Fonte: Arquivo pessoal.

Além de evitar a falta de ração, o controle eficiente de estoques teve como objetivo minimizar desperdícios, prevenindo compras excessivas que poderiam levar a prejuízos financeiros. Esse equilíbrio entre a reposição adequada e a otimização dos recursos foi essencial para o sucesso das atividades, contribuindo tanto para a sustentabilidade das propriedades quanto para a rentabilidade das lojas envolvidas, e da parceria com os clientes.

Durante minhas experiências em algumas propriedades rurais, tive a oportunidade de conhecer diversos produtos voltados para a nutrição de bovinos de corte. Um deles foi o Cooper Cria 80 Cr, um suplemento mineral desenvolvido para as fases de cria e recria em pastagens. Esse produto contém 80% de fósforo e cromo orgânico (cerca de 2,49 mg), sendo de uso direto e eficiente para atender às necessidades nutricionais nessas etapas

produtivas (Figura 07).

Figura 07: Estoque de Cooper Cria 80 Cr.
Fonte: Arquivo pessoal.

Outro suplemento utilizado foi o Cooper Beef Transição, uma formulação mineral proteica e energética que apresenta 2,1% de ureia protegida e 3,0% de Amireia. Esse produto é recomendado para a terminação de bovinos de corte em regime de pastagem, auxiliando no ganho de peso e eficiência alimentar nessa fase específica (Figura 08). Além disso, tive o conhecimento do Cooper Beef Secas, um suplemento mineral proteico e energético indicado para períodos de escassez de forragem. Ele possui 4,8% de ureia pecuária, 1,2% de Amireia e 0,8% de ureia protegida, proporcionando suporte nutricional adequado durante a estação seca (Figura 09).

Figura 08: Estoque de Cooper Beef Transição.
Fonte: Arquivo pessoal.

Figura 09: Estoque de Cooper Beef Secas.
Fonte: Arquivo pessoal.

Por fim, também tive contato com o Cooper Beef Águas, um suplemento mineral proteico e energético formulado para a estação chuvosa, contendo 0,4% de ureia protegida e 1,0% de Amireia. Esse produto é ideal para complementar as necessidades nutricionais dos animais em condições de maior disponibilidade de pasto (Figura 10). Esses produtos se mostraram ferramentas importantes para otimizar o desempenho produtivo dos bovinos em diferentes fases e condições climáticas.

Figura 10: Estoque de Cooper Beef Águas.
Fonte: Arquivo pessoal.

Reconhecendo a importância do pós-venda nas propriedades dos produtores parceiros, foi realizado o acompanhamento do desempenho dos animais (Figura 11), destacando essa prática como um exemplo significativo de atendimento pós-venda.

Figura 11: Acompanhamento do desempenho dos animais.
Fonte: Arquivo pessoal.

Nos meses de dezembro de 2024 e janeiro de 2025, tive a oportunidade de iniciar o estágio em Rio Verde, Goiás, e dar sequência em todo o processo em Anápolis, Goiás e, nessa experiência, conheci várias cidades do Centro

Norte de Goiás como Gameleira de Goiás, Petrolina de Goiás, e Terezópolis, onde a empresa atende.

Neste período, conheci e vivenciei o dia a dia da pecuária, observando de perto a importância do bem-estar animal e das boas práticas na produção leiteira. Em uma propriedade com 800 vacas leiteiras, cada detalhe do manejo impacta diretamente na produtividade e na qualidade do leite.

O bem-estar animal é um dos pilares fundamentais para garantir um rebanho saudável e eficiente. Aspectos como conforto térmico, alimentação balanceada, espaço adequado e monitoramento constante da saúde das vacas são essenciais. Durante o curso de Agronomia, nas disciplinas de Zootecnia Geral e Bovinos, aprendemos que fatores como o ambiente em que os animais estão inseridos, a nutrição e a sanidade são determinantes para um bom desempenho zootécnico. Na minha vivência, pude ver na prática como o manejo correto influencia diretamente na lactação e na longevidade produtiva dos animais.

A propriedade em que estive utiliza um sistema de ordenha do tipo carrossel (Figura 12), uma tecnologia que otimiza o processo, tornando-o mais rápido e confortável tanto para os animais quanto para os trabalhadores. Esse sistema permite que as vacas entrem em uma plataforma giratória, onde são ordenhadas enquanto se movem lentamente em círculo. Esse método reduz o estresse dos animais, melhora a eficiência do manejo e mantém um fluxo contínuo de produção, permitindo que mais vacas sejam ordenhadas em menos tempo.

Figura 12: Ordenha tipo carrossel.
Fonte: Arquivo pessoal.

A ordenha ocorre em turnos bem definidos, geralmente duas vezes ao dia, e segue protocolos rigorosos de higiene, incluindo a desinfecção dos tetos antes e após o procedimento. Essa prática é essencial para prevenir doenças como a mastite, que compromete a qualidade do leite e a saúde do animal.

A alimentação do rebanho é totalmente preparada em um misturador presente na propriedade e armazenada em silos (Figura 13), garantindo uma dieta balanceada e uniforme. A mistura inclui ingredientes como silagem de milho (Figura 14), farelo de soja, adsorvente de micotoxinas, e Ração Teck Lac 22 AE da Comigo, formulados para atender às necessidades nutricionais de cada fase da lactação. Esse processo assegura que todas as vacas recebam a mesma proporção de nutrientes, melhorando a eficiência alimentar e o desempenho produtivo. É importante o balanceamento nutricional para maximizar a produção leiteira sem comprometer a saúde dos animais.

Figura 13: Silos da propriedade.
Fonte: Arquivo pessoal.

Figura 14: Silagem de milho da propriedade.
Fonte: Arquivo pessoal.

Um indicador importante de bem-estar observado na propriedade é o comportamento das vacas: quando estão deitadas, significa que estão satisfeitas, confortáveis e saudáveis (Figura 15). Este comportamento é crucial, pois vacas descansadas tendem a produzir mais leite, reforçando a relação direta entre o bem-estar animal e a eficiência produtiva. Monitorar esses sinais no dia a dia é essencial para garantir a saúde do rebanho e o sucesso da atividade leiteira.

Figura 15: Vacas leiteiras descansando.
Fonte: Arquivo pessoal.

Essa experiência reforçou minha compreensão sobre a pecuária leiteira e como as práticas aprendidas são fundamentais para garantir um sistema produtivo sustentável e eficiente. Ver na prática o que estudamos em sala de aula é essencial para consolidar o conhecimento e desenvolver um olhar técnico sobre a produção animal.

Durante as visitas realizadas em lojas agropecuárias, foi possível identificar os produtos mais comercializados pelos clientes da representante comercial, cada um atendendo às demandas específicas das diferentes lojas agropecuárias visitadas. Abaixo está uma descrição detalhada dos principais produtos:

Frango da Roça Triturada

Esta ração é formulada especialmente para criadores de frangos caipiras ou semi-confinados, oferecendo uma combinação equilibrada de nutrientes

essenciais para o crescimento saudável e o ganho de peso dos animais. Sua apresentação triturada facilita o consumo pelos frangos, garantindo alta aceitação e aproveitamento. O produto é bastante procurado por pequenos e médios produtores que valorizam a qualidade e a praticidade para o manejo diário. Além disso, ela tem 13% de proteína bruta.

Poedeira da Roça Triturada

Indicada para galinhas poedeiras, esta ração oferece os nutrientes necessários para melhorar a produção e a qualidade dos ovos, incluindo cascas mais resistentes e gemas de coloração vibrante. Com 13% de proteína bruta, assim como a versão para frangos, sua forma triturada facilita o consumo, sendo ideal para sistemas de produção familiar ou em escala comercial. Durante as visitas, este foi um dos produtos mais destacados entre os criadores de aves de postura, especialmente aqueles interessados em obter ovos com boa aceitação no mercado.

Equinos 15 Peletizada

Desenvolvida para atender às necessidades nutricionais de equinos, essa ração apresenta 15% de proteína bruta, ideal para animais em diferentes estágios de atividade, como trabalho leve ou recreação. Sua forma peletizada garante maior praticidade no fornecimento e reduz perdas durante o manejo. Este produto é muito bem aceito por criadores de cavalos que valorizam o desempenho e a saúde de seus animais, sendo uma escolha frequente em propriedades que mantêm equinos como parte de suas atividades.

Bovinos Leite Bezerro 2

Esta ração é especialmente formulada para bezerros em fase de crescimento, fornecendo os nutrientes necessários para um desenvolvimento saudável e um bom ganho de peso. Com altos níveis de energia e 18% de proteína, auxilia na transição alimentar e no preparo para futuras fases produtivas. É amplamente utilizada em propriedades leiteiras que buscam melhorar os índices de crescimento e a precocidade dos bezerros.

Teck Milk 24 Sem Ureia

Indicada para vacas leiteiras de alta produção, essa ração possui 24%

de proteína bruta e é livre de ureia, tornando-se uma opção segura e eficiente para propriedades que buscam melhorar a produtividade e a qualidade do leite. Seu equilíbrio nutricional favorece o desempenho das vacas, contribuindo para maior rendimento leiteiro. Este produto foi bastante requisitado em propriedades especializadas na produção de leite, onde a busca por resultados consistentes é uma prioridade.

CONCLUSÃO

A experiência adquirida durante o estágio na Dutra Representações proporcionou uma visão ampla sobre a importância da comercialização de rações no setor agropecuário. A interação direta com produtores e lojistas permitiu compreender melhor as necessidades do mercado e a relevância de um atendimento qualificado e estratégico para o sucesso das vendas.

Além disso, o contato com diferentes sistemas produtivos reforçou a importância da nutrição animal para o desempenho dos rebanhos, evidenciando como a escolha de suplementos adequados pode impactar a produtividade e a rentabilidade das propriedades rurais. A gestão de estoques, a realização de visitas técnicas e o acompanhamento pós-venda foram aspectos fundamentais para a consolidação das relações comerciais e para a fidelização dos clientes.

Dessa forma, o estágio representou uma oportunidade valiosa de aprendizado prático, complementando os conhecimentos adquiridos ao longo da graduação e contribuindo para o desenvolvimento de habilidades técnicas e comerciais essenciais para atuação no agronegócio.

5. REFERÊNCIAS

ALVES, F. A.; COSTA, A. M. ***Nutrição e Saúde dos Animais de Companhia***. Editora Universitária, 2011.

CARDONE, G. ***Sell or Be Sold: How to Get Your Way in Business and in Life***. Greenleaf Book Group Press, 2011.

CARVALHO, A. R.; SILVA, J. R. ***Precision Feeding in Animal Production*. *Animal Production Science***, 2020.

CIALDINI, R. B. ***Influência: A Psicologia da Persuasão*.** HarperBusiness, 2001.

CHURCHILL, G. A.; PETER, J. P. ***Marketing: Creating Value for Customers*.** McGraw-Hill, 2012.

CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. ***Sumário Executivo: PIB do Agronegócio – 2º Trimestre de 2024*.** Disponível em: https://www.cnabrasil.org.br/publicacoes/sumario-executivo-pib-do-agronegocio-2o-trimestre-de-2024. Acesso em: 30 jan. 2025.

COMIGO. ***História da Cooperativa***. Disponível em: https://comigo.coop.br/sobre-nos/. Acesso em: 03 jan. 2025.

DALE, C. ***Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*.** Simon & Schuster, 2012.

DRUCKER, P. ***Management: Tasks, Responsibilities, Practices*.** Harper & Row, 1973.

EMBRAPA. ***Nutritional Needs of Livestock: A Guide for Efficient Feeding*.** 2011.

GITOMER, J. ***The Little Red Book of Selling: 12.5 Principles of Sales Greatness*.** Bard Press, 2008.

GOES, R.; ANSCHAU, D.; CRUZ, F. F.; LOPES, L.; SILVA, G. K. ***Ingredientes para a alimentação animal***. Editora da UFGD, 2023.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. ***Princípios de Marketing*.** 16. ed. Pearson, 2015.

LASSITER, W. D.; EDWARDS, H. M. ***Animal Nutrition: A Textbook***. Wiley, 1983.

MAYNARD, L. A.; LOOSLI, J. K.; HINTZ, H. F. ***Animal Nutrition***. 7. ed. McGraw-Hill, 1979.

MILLER, A. M. et al. ***Economics of Animal Nutrition: Sustainability and Efficiency in Feeding Systems*.** *Animal Feed Science and Technology*, 2022.

OLIVEIRA, L. F.; MARQUES, A. F.; SILVA, R. J. ***Impacto da alimentação na produção de ruminantes*.** *Revista Brasileira de Zootecnia*, 2012.

SCIENZA, L. C. et al. ***Impacto da nutrição na saúde imunológica de cães e gatos*.** *Journal of Animal Science*, 2020.