



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO  
CAMPUS CAMPOS BELOS  
BACHARELADO EM ZOOTECNIA

**BARBARA PEREIRA DOS SANTOS**

**Atuação do Zootecnista em loja de produtos agropecuários: vivências e  
práticas**

**Campos Belos / GO**

**2025**

**BARBARA PEREIRA DOS SANTOS**

**Atuação do Zootecnista em loja de produtos agropecuários: vivências e práticas**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto Federal Goiano, Campus Campos Belos, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Zootecnia.

Orientador: Dr. Átila Reis da Silva

Campos Belos / GO

2025

## FICHA CATALOGRÁFICA

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

S237	Pereira dos Santos, Barbara Atuação do Zootecnista em loja de produtos agropecuários: vivências e práticas / Barbara Pereira dos Santos. Campos Belos 2025.  1f. il.  Orientadora: Profª. Dra. Átila Reis da Silva. Monografia (Doutor) - Instituto Federal Goiano, curso de 0620184 - Bacharelado em Zootecnia - Campos Belos (Campus Campos Belos). I. Título.
------	---

# ATA DE DEFESA



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 13/2026 - UE-CB/GE-CB/CMPCBE/IFGOIANO

## ANEXO V

### ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO BACHARELADO EM ZOOTECNIA

Em quatro de Dezembro de 2025, às 14h05min, reuniram-se os componentes da Banca Examinadora, Dr. Átila Reis da Silva, MSc. Francianne Costa Silva e Dra. Tainara Tamara Santiago Silva, sob presidência do primeiro, nas dependências do Instituto Federal Goiano - Campus Campos Belos, em sessão pública, para defesa do trabalho de conclusão de curso (TCC) intitulado: **Atuação do Zootecnista em loja de produtos agropecuários: vivências e práticas**, da discente Barbara Pereira dos Santos, matrícula 2020106201840286, sob a orientação do professor Dr. Átila Reis da Silva, do Curso Bacharelado em Zootecnia. Tendo em vista as normas que regulamentam o Trabalho de Curso e procedidas as recomendações, a estudante foi considerada aprovada com ressalvas, considerando-se integralmente cumprido este requisito quando a discente entregar a versão final, para fins de obtenção do título de Bacharel em Zootecnia. Nada mais havendo a tratar, eu, Átila Reis da Silva, lavrei a presente ata que, após lida e aprovada, segue assinada por seus integrantes.

Campos Belos - GO, 05 de fevereiro de 2026.

*Assinado eletronicamente via SUAP*

Dr. Átila Reis da Silva

Presidente da Banca Examinadora

MSc.. Francianne Costa Silva

Examinadora 01

Dra. Tainara Tamara Santiago Silva

Examinador 02

Documento assinado eletronicamente por:

- **Átila Reis da Silva**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 13/02/2026 09:38:01.
- **Francianne Costa Silva**, PROF ENS BAS TEC TECNOLOGICO-SUBSTITUTO, em 13/02/2026 09:42:10.
- **Tainara Tamara Santiago Silva**, COORDENADOR(A) DE CURSO - FUC1 - CCBZ-CBE, em 19/02/2026 15:52:20.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 13/02/2026. 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: 789074  
Código de Autenticação: 97da242029



# TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO



INSTITUTO FEDERAL  
Goiano

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

## TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610/98, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, a disponibilizar gratuitamente o documento no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, em formato digital 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  | <input type="checkbox"/> Artigo Científico              |
| <input type="checkbox"/> Dissertação                                 | <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 |
| <input type="checkbox"/> Produto Técnico e Educacional - Tipo: _____ |   |

Nome Completo do Autor:

Matrícula:

Título do Trabalho:

### Restrições de Acesso ao Documento

Documento confidencial:  Não  Sim, justifique: \_\_\_\_\_

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 10/03/2026

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;
- obteve autorização de quaisquer materiais incluídos no documento do qual não detém os direitos de autor/a, 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;
- 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.

Companhias \_\_\_\_\_ 10/03/2026  
Local Data

Bonifácio Pereira dos Santos

Assinatura do Autor e/ou Detentor dos Direitos Autorais

Ciente e de acordo:



Documento assinado digitalmente

ATILAS RES DA SILVA

Data: 10/03/2026 09:14:43 -0300

Verifique em <https://validar.ifgo.br>

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho à minha mãe, que sempre acreditou no meu potencial e jamais deixou de me apoiar ao longo desses anos de aprendizado. Foi ela quem me deu força, determinação e coragem para chegar até aqui e conquistar meus sonhos. Agradeço por nunca ter desistido de mim e por ter caminhado ao meu lado em cada etapa dessa jornada.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus e a minha Nossa Senhora Aparecida me protegendo e tirando todos os obstáculos, e a minha família, onde Deus me deu forças e me sustentou até aqui, e a minha família incluindo a minha mãe Deuselina Almeida dos Santos, meu pai Francisco Pereira dos Santos e ao meu irmão Allisson Maxsuel e a minha vó Belanisia que sempre me apoiaram nos estudos, me ajudou mediante a todos os obstáculos mais difíceis e não me deixaram desanimar.

Deixo os meus sinceros agradecimentos a todos os professores que passaram por essa etapa comigo no Instituto, me ensinando e me ajudaram a chegar até aqui, a compreender e a entender. Saiba que eu não vou esquecer nenhum de vocês, agradeço a compreensão perante as minhas dificuldades. Gratidão é a palavra que eu me expresso diante a isso tudo e por ter chegado ao final. Foram dias difíceis, durante os anos de estudo aconteceu muitas coisas, mas Graças ao nosso Jesus Cristo ele me sustentou e falou “filha você consegue”.

Quero agradecer ao Instituto Federal Goiano Campus Campos Belos pelos grandes profissionais que atuam para o melhor dos alunos, parabenizo a todos que trabalham no Campus, agradecer a Gomes Lima também. Agradeço às pessoas que estiveram ao meu lado, aos meus colegas de estudo Leticia, Lainara, Thairine, Adrielle, Thalison, Julia Maria, Mickaely, Suzane e aos demais colegas e aqueles colegas que me ajudaram, e a todos os colaboradores que mantêm a Instituição da melhor forma possível.

Um recado que eu deixo para todos aqueles que querem vencer na vida é nunca desistir de si mesmo em primeiro lugar, porque existem pessoas que podem te apoiar sempre. Eu posso dizer que eu amadureci muito em comparação a menininha pequenininha que chegou no começo e não sabia de nada e hoje eu reconheço o meu potencial e nunca me diminuir perante qualquer pessoa, não quero ser melhor que ninguém, apenas quero ser uma boa profissional e quem sabe no futuro uma “Grande Profissional”

*“Eu o instruirei e o ensinarei no caminho que você deve seguir; eu o aconselharei e cuidarei de você.”*

— Salmos 32:8

## RESUMO

Este relatório tem como objetivo apresentar atividades desenvolvidas durante o estágio obrigatório. O estágio foi realizado na Empresa Gomes Lima - Empresa de Produtos Agropecuários, onde se localiza na cidade de Campos Belos - Goiás, atua no ramo de vendas de produtos agropecuários e outros fins para pequenos e grandes produtores rurais, com o intuito de proporcionar uma experiência prática e profunda. O início do estágio foi no dia 04/11/2024 até o dia 31/12/2024, tendo 300 horas de prática. As atividades são administradas por profissionais de grande competência. Inclui-se as atividades que eu exerci durante o estágio: Gestão de Estoque, Recebimento e Controle de Estoque, Reposição de Produtos e Organização, Almoxarifado, Atendimento direto ao público e Vendas. O estágio teve como objetivo principal aprimorar habilidades essenciais, desenvolver competência na área e aplicar os conhecimentos teóricos. Nesse contexto, destaca-se a importância da atuação do zootecnista em lojas de produtos agropecuários, uma vez que esse profissional possui conhecimento técnico fundamental para orientar produtores rurais quanto ao uso correto de insumos, medicamentos veterinários e produtos destinados à produção animal. Além disso, o zootecnista desempenha papel estratégico na gestão de estoque, no controle de qualidade dos produtos, no suporte técnico ao cliente e na promoção de práticas responsáveis e seguras, contribuindo para a eficiência da empresa e para a sustentabilidade da produção agropecuária.

**Palavras-chave:** Empresa Agropecuária; Controle de Mercadorias; Logística de Armazenamento; Relacionamento com o Cliente; Estágio Supervisionado.



## **ABSTRACT**

This report aims to present the activities developed during the mandatory internship. The internship took place at Gomes Lima - an agricultural products company located in Campos Belos, Goiás, which operates in the sale of agricultural products and other goods to small and large rural producers, with the goal of providing in-depth practical experience. The internship began on November 4, 2024, and ended on December 31, 2024, totaling 300 hours of practical work. The activities were managed by highly competent professionals. The activities I performed during the internship included: Inventory Management, Receiving and Inventory Control, Product Replenishment and Organization, Warehouse Management, Direct Customer Service, and Sales. The main objective of the internship was to improve essential skills, develop competence in the area, and apply theoretical knowledge. In this context, the importance of the animal scientist's role in agricultural supply stores is highlighted, since this professional possesses fundamental technical knowledge to guide rural producers on the correct use of inputs, veterinary medicines, and products intended for animal production. Furthermore, the animal scientist plays a strategic role in inventory management, product quality control, customer technical support, and the promotion of responsible and safe practices, contributing to the company's efficiency and the sustainability of agricultural production.

**Keywords:** Agricultural Company; Merchandise Control; Storage Logistics; Customer Relationship Management; Supervised Internship.

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. OBJETIVOS	13
2.1 Objetivo geral	13
2.2 Objetivos específicos	13
3. IDENTIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO	14
3.1 Local do Estágio	14
4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	15
4.1 Gestão de Estoque	16
4.1.1 Recebimento e controle de Estoque	17
4.1.2 Reposição de Produtos e Organização	19
4.1.3 Almoxarifado	24
5. Atendimento ao Público	26
5.1 Vendas	28
6. Dificuldades vivenciadas	31
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
8. REFERÊNCIAS	33

## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como finalidade relatar as experiências adquiridas durante o estágio supervisionado na área de gestão de estoque, recebimento e controle de mercadorias, reposição de produtos, organização, almoxarifado, atendimento direto ao público e vendas, no contexto de uma loja de produtos agropecuários. São destacados os métodos utilizados para o controle, conferência e exposição dos produtos, bem como a importância da organização do ambiente de trabalho e da comunicação no atendimento ao cliente.

Nesse sentido, uma das principais atividades dentro de uma empresa exige formas corretas para obter um bom espaço. Toda empresa deve manter tudo em seu devido lugar, saber de todas as exigências que podem ser realizadas, o que pode e o que não pode fazer para não cometer nenhum tipo de acidente destinado a esses produtos que serão recepcionados desde o começo até ao final.

Em qualquer empresa, manter um padrão de organização é crucial. Existem empresas que não dão a mínima para essas práticas, sendo essencial abranger conhecimentos sobre a importância dessas práticas, manutenção dos produtos, devendo ter total atenção voltada ao controle de entrada e saída de mercadorias. Dessa forma, a organização é uma prática aliada em todo o controle de organização, tornando-se fundamental o funcionamento e a praticidade dentro do local e aos cuidados necessários.

Outro aspecto relevante refere-se ao equilíbrio entre a quantidade de produtos em estoque e sua exposição nas prateleiras. A escassez de mercadorias pode gerar uma percepção negativa por parte dos clientes, transmitindo a ideia de insuficiência de produtos disponíveis. Por outro lado, o excesso de itens pode resultar em perdas, especialmente quando há produtos com prazo de validade limitado. Assim, torna-se essencial manter um estoque equilibrado, capaz de atender às demandas do público sem comprometer a rotatividade dos produtos.

Dessa forma, para chegarmos no momento do atendimento é de valor máximo para que na hora de servirmos o cliente não ocorra nenhum tipo de erro e desconforto para ambas as partes. Seja no momento de serem recepcionados até o momento da saída, obtendo um bom atendimento e satisfação. O atendimento deve ser prático e

eficiente em uma empresa agropecuária, pois o cliente exige competência na hora do atendimento, todos os requisitos são fundamentais, pois recepcionamos todos os tipos de públicos diariamente, a empresa oferece atendimento e produtos qualidade, evidenciando a importância e eficiência na hora de servir.

O estágio foi desenvolvido com base nas vivências obtidas na Empresa Gomes Lima, localizada no município de Campos Belos – GO, com o objetivo de contribuir para o aprimoramento das práticas profissionais relacionadas à organização, gestão de estoque, vendas e atendimento ao público. Ressalta-se que a desorganização no ambiente de trabalho pode ocasionar poluição visual, perda de tempo, insatisfação dos clientes e prejuízos operacionais, evidenciando a necessidade de planejamento e organização em todos os setores da empresa.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo geral**

Compreender e aplicar práticas de gestão de estoque e atendimento direto ao público em empresa agropecuária. Identificando como essas atividades contribuem para a eficiência organizacional do ambiente.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Acompanhar os processos de gestão de estoque da empresa;
- Observar o recebimento, controle e organização das mercadorias;
- Auxiliar na reposição e exposição de produtos;
- Conhecer o funcionamento do almoxarifado e suas normas de segurança;
- Desenvolver habilidades de atendimento ao público e vendas;
- Aplicar na prática os conhecimentos adquiridos no curso.

### 3. IDENTIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO

#### 3.1 Local do Estágio:

O estágio foi desenvolvido pela discente Barbara Pereira dos Santos, matriculada no Instituto Federal Campus Campos Belos, da matrícula 2020106201840286, do curso Bacharel em Zootecnia, sendo natural de Campos Belos - Goiás, nascida e criada.

O estágio foi realizado na Empresa Gomes Lima, localizada em Campos Belos - Goiás, atuante no comércio de produtos agropecuários e insumos voltados a produtores rurais de pequeno a grande porte. A empresa já atua desde 2015, localizada na Av. Desembargador Rivadavia Licinio de Miranda, quadra 04, lote 1 e 2 onde mostra na (Figura 1); dentro do estabelecimento trabalham em média de 17 pessoas, cada uma com sua função para que não deixe de faltar nada em nenhum departamento e para a organização da empresa.

Dei início ao estágio nos dias 04/11/2024 até o dia 31/12/2024, iniciava durante a manhã toda, sendo os horários são: das 08:00 até as 12:00 e no período da tarde das 14:00 às 18:00; o objetivo era desenvolver as atividades voltadas para um zootecnista desenvolver na loja de produtos agropecuários.



**Figura 1.** Fachada externa da da loja Gomes Lima, Campos Belos - GO.

Fonte: Arquivo pessoal (2024).

#### **4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS**

Durante a realização do estágio supervisionado na empresa Gomes Lima, foram desenvolvidas atividades relacionadas à gestão de estoque, recebimento e controle de mercadorias, reposição e organização de produtos, almoxarifado, atendimento direto ao público e vendas. Essas atividades possibilitaram a vivência prática da rotina de uma loja de produtos agropecuários, contribuindo para a aplicação dos conhecimentos teóricos adquiridos ao longo da graduação.

Inicialmente, as atividades estavam voltadas à organização das prateleiras e à reposição de mercadorias, seguindo o padrão adotado pela empresa. Esse processo envolveu a separação adequada de medicamentos e insumos, respeitando suas funções, categorias e normas de armazenamento. A organização correta mostrou-se essencial para facilitar a identificação dos produtos, otimizar o tempo de atendimento e garantir a segurança no ambiente de trabalho.

O atendimento ao público foi desenvolvido de forma gradual, iniciando-se por meio da observação dos atendentes mais experientes e do acompanhamento da rotina de vendas. Posteriormente, passou-se à aplicação prática dos métodos de atendimento exigidos pela empresa, sempre priorizando a cordialidade, a atenção às necessidades dos clientes e o fornecimento de informações claras e seguras.

Assistência técnica onde se dá o total suporte ao produtor, fazendo com que ele conheça novas técnicas, e tentar o ajudar a resolver alguma situação dentro da sua propriedade, mostrando-o atividades mais atualizadas para que ele possa sair satisfeito.

Ao longo do estágio, também foram desenvolvidas competências relacionadas à gestão de pessoas, trabalho em equipe e aprimoramento do atendimento ao cliente, permitindo lidar com diferentes perfis de público e desafios cotidianos do ambiente comercial agropecuário.

##### **4.1 Gestão de Estoque**

É fundamental entender como funciona uma gestão de estoque dentro de uma empresa, o objeto de uma empresa são os lucros e a diminuição dos produtos através das vendas. Diante disso, uma forma adequada para aumentar os lucros é tendo um

bom estoque, é de extrema importância que se houver algum problema relacionado a gestão de estoque, interfere em todos os setores.

Na perspectiva de gestão de mercadorias, Moreira (2022), ressalta que a gestão de estoque é essencial para a empresa, pois a mesma envolve no controle de tudo, desde o momento da compra, da entrada de mercadoria, da saída, do tempo, dinheiro, do espaço para armazenagem.

Efetuar as demandas exigidas pela demanda do estabelecimento da gestão de estocagem tem um papel relevante em manter o controle de maneira excepcional tendo bons resultados. Segundo Bristot et al. (2024), saber o momento ideal para efetuar compras é crucial para manter a competitividade da empresa no mercado, influenciando diretamente nos níveis de estoque.

A título de exemplo, diante dos estudos nota-se que a corporação utiliza o método da Curva ABC, sendo um modelo de ferramenta muito utilizado pelas empresas, para ter uma boa observação diante as mercadorias em relação a demanda de produtos mais vendidos e menos vendidos no mercado, referente ao custo e a marca.

De acordo com Peres et al. (2020), na gestão de estoque da Curva ABC é usada como uma ferramenta na indicação de quais produtos devem ser levados em consideração para aquisição como: quando comprar, quantidade a ser adquirida para o estoque, prazo de validade desses produtos, demanda, acesso aos fornecedores se é rápido ou não.

A partir dessa estimativa eu poderia alinhar todos os requisitos dos setores, fazendo um bom alinhamento de tudo e de todos os produtos obtidos no local, assim é necessário que responda todas às necessidades de organização correta e exigida.

**Tabela 1** - Tabela onde mostra a maneira do Mestre de Curva ABC.

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
----------	----------	----------



<p>Maior demanda, produtos com giro rápido e dão mais lucro para a empresa.</p>	<p>Média demanda, são itens cuja procura é razoável, mas necessitam de atenção, pois podem tornar um produto do grupo A.</p>	<p>Pouca demanda, com pouco giro, mas necessário tê-los, porém, com menor incidência no estoque.</p>
---	--	--

Fonte: Fiabani (2015), adaptado por Peres et al. (2020).

#### 4.1.1 Recebimento e Controle de Estoque

A partir do momento da chegada de mercadorias deve se observar vários fatores essenciais para obter uma grande organização, podendo ter oriundas funções para que possa ser exposto esses produtos, segundo Moreira (2022), o recebimento e o controle de mercadorias é um processo importante para garantir o abastecimento dos produtos, seu principal objetivo é fiscalizar toda a movimentação de entrada e saída e manter a quantidade disponível atualizada.

Toda empresa deve ter um planejamento de tudo que tem no local, o certo é sempre ter alguém responsável por esse departamento, na empresa há uma pessoa que está encarregado por esta parte, estando por dentro de tudo e observando o que não tem, o que está prestes a chegar. Isso se chama de controle, onde toda empresa exige essa organização interna. Porém isso de fato diminui as perdas que podem ocorrer durante a estocagem.

No entanto, entendemos que para manter a estocagem de material no depósito é importante, devido a entrada de novas mercadorias, pois manter tudo organizado é primordial, para que o produto depois seja levado até a prateleira.

Como destaca Querino et al. (2023), sempre tendo em mente que o excesso de estoque se torna uma ameaça para a empresa, pois o giro de estoque não é liquidez de caixa, tornando assim inviável o investimento em novos produtos.

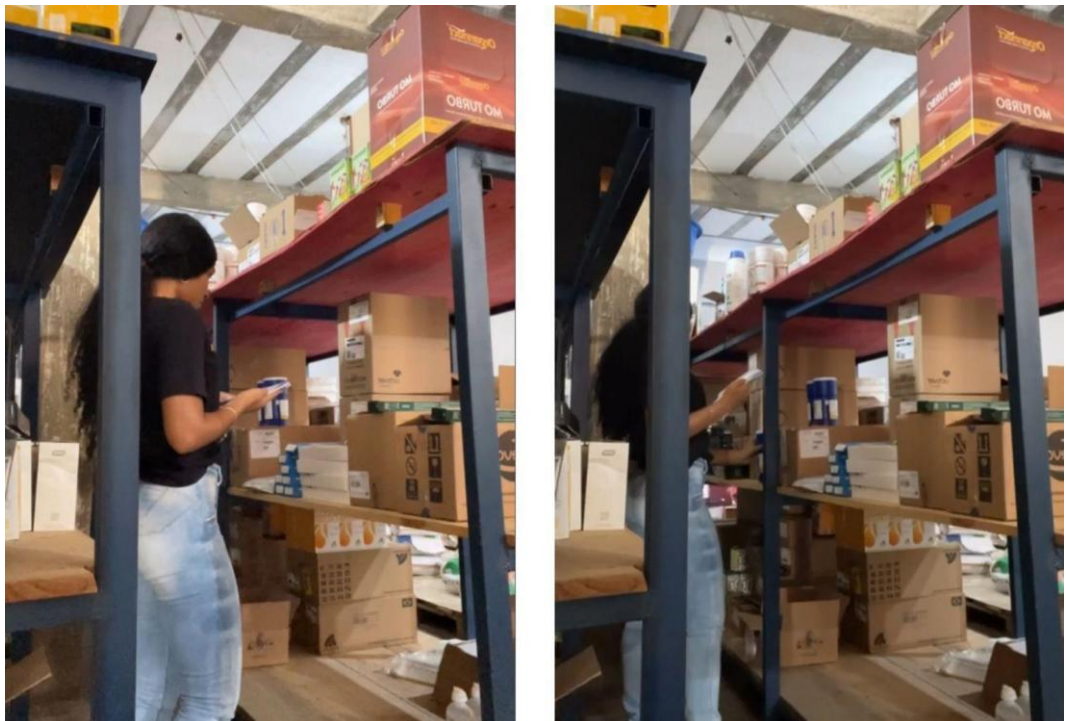
Um fator necessário e valioso ressaltar, é avaliar com frequência a data de validade dos produtos, tendo atenção dobrada a esse detalhe. É indispensável deixar passar despercebido.

O que uma empresa menos quer é vender um produto com a validade vencida, então observar constantemente ajuda manter os produtos sempre em dia e não gerando desconforto na hora do atendimento, lembrando que tem pessoas que consultam a validade antes de comprar qualquer tipo de item.

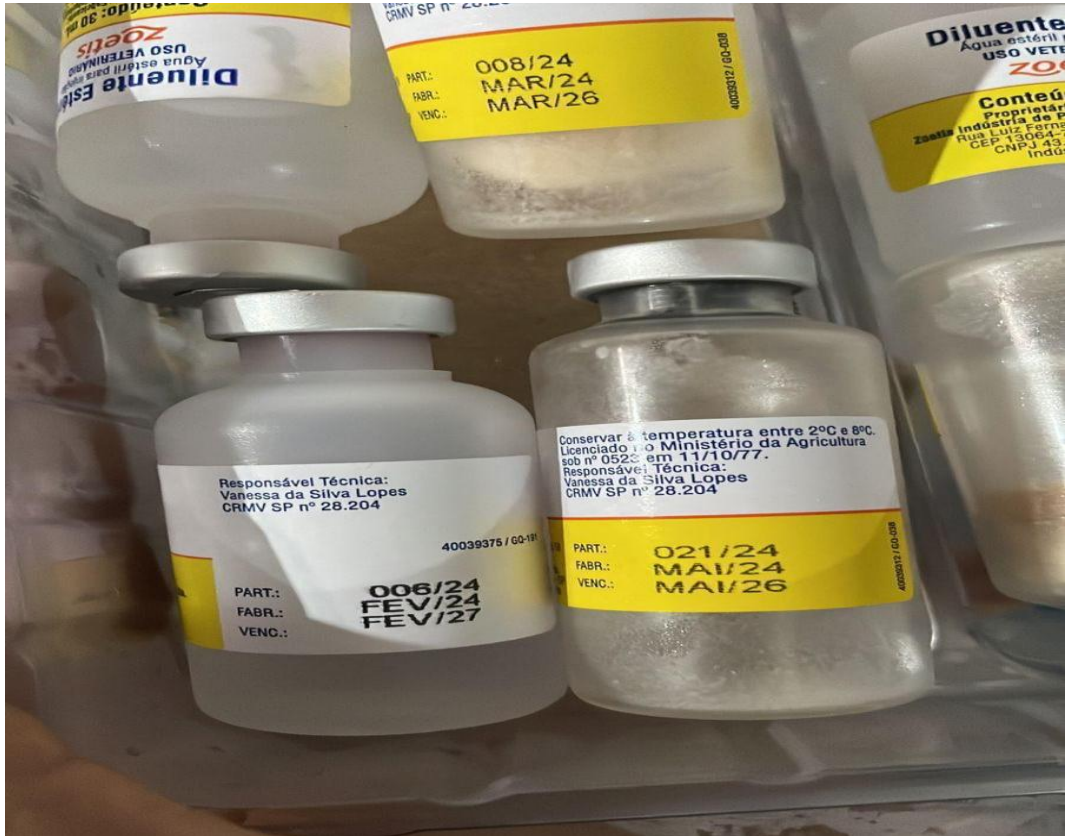
De acordo com o entendimento de Schlindwein et al. (2023), um dos métodos mais práticos, que visa a redução dos desperdícios e prejuízos com produtos vencidos, é o método Peps (primeiro que entra, primeiro que sai). Isso significa que sempre que se descarregar uma mercadoria em uma semana antes que chegar novas mercadorias, a primeira que chegou será a primeira que deve sair.

Toda semana chegava novas mercadorias, fui repondo no estoque os produtos e outros materiais que chegavam, organizando tudo em seu devido lugar pelos nomes e pelas funções.

Eu já deixava-os dentro da caixa mesmo, lacrados caso fosse acabando nas prateleiras ia expondo toda vez que esgotasse, iria abrir uma caixa e repor novamente no local.



**Figura 2.** Conferência de estoque de mercadorias em depósito. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).



**Figura 3** - Data de validade dos medicamentos. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

#### 4.1.2 Reposição de Produtos e Organização

Para a manutenção do funcionamento adequado da empresa, a reposição de mercadorias e a organização do ambiente comercial são práticas essenciais, adotadas de forma sistemática. A empresa apresenta um layout amplo e bem distribuído, o que contribui para a disposição estratégica dos itens e para a facilidade de acesso por parte dos clientes.

Os produtos são organizados de maneira planejada, distribuídos ao longo do espaço físico da loja, possibilitando melhor visualização e valorização dos itens comercializados.

Na entrada do estabelecimento e nas áreas frontais, são posicionados produtos de maior demanda ou de maior relevância em determinados períodos do ano, visando atrair a atenção dos consumidores e potencializar as vendas.

O setor de atendimento conta com escrivinhas posicionadas de forma estratégica, permitindo que os clientes sejam atendidos de maneira ordenada e

eficiente. Essa disposição favorece a agilidade no atendimento e contribui para que todas as demandas sejam devidamente atendidas, sob a supervisão do gerente responsável.

A partir das figuras a seguir, é possível observar essa organização de forma clara, onde a identificação do local de armazenagem e estocagem dos materiais a serem expostos.



**Figura 4.** Produtos localizados na frente da loja para chamar atenção do cliente. Fonte: Arquivo Pessoal(2024).



**Figura 5.** Organização dos itens pela lateral esquerda da loja. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

Porém, a empresa adquire práticas diariamente como: observar no período da manhã os produtos que faltam na prateleira e anotar aqueles que tem que repor novamente, no período da tarde deve-se fazer novamente esse processo, assim mantém as prateleiras com produtos o tempo todo.

Após a essas anotações, é ir atrás dos produtos no depósito e pegar todos que foram anotados, além disso, pegar uma quantidade adequada, não pegar uma grande quantidade de material para expor.

Um exemplo é se, na prateleira estiver 5 unidades de um produto específico, eu irei colocar mais 6 unidades, completando 12 no total. Isso é importante porque se estiver um excesso de produto na prateleira e se esse produto não vender rápido, pode acometer em ficar velho estocado ali, e não girar.



**Figura 6** - Anotações dos nomes dos produtos para repor novamente.

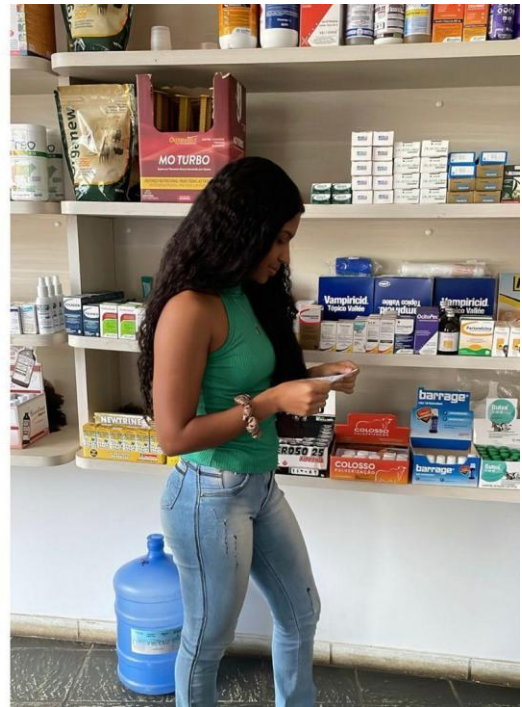
Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

A organização deve ocorrer de cada função dos medicamentos ou produtos (nome e tamanho), facilitando a visibilidade do funcionário identificar na hora da venda, e deixando os produtos x de grande demanda em um lugar de fácil acesso.

Schlindwein et al. (2023), aborda que, da mesma forma, deixar os produtos com mais giro em lugares de fácil acesso ocasionará maior eficiência nos processos de carga e descarga, assim como uma redução significativa nos erros de carregamento.



**Figura 7.** Reposição de Ivermectina, produtos que vendem mais rápido. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).



**Figura 8.** Momento de organização de medicamentos em prateleira. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

Outra parte significativa, para citar seria os freezers de medicamentos de vacinas, que ficam armazenados para manter em temperatura abaixo de  $-18^{\circ}\text{C}$ . As

vacinas têm uma demanda muito grande na temporada de vacinação em bovinos, para que vários produtores possam garantir a proteção dos seus animais.

Esses resfriadores estão acoplados ao depósito, mantendo os medicamentos seguros e resfriados sempre. Sempre que for pegá-los ter o máximo de cuidado, porque são frágeis e alguns são de vidros muito pequenos.



**Figura 9.** Refrigerador utilizado para estoque de vacinas. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

#### 4.1.3 Almojarifado

O local também persiste em uma sala de acesso restrito de entrada de pessoas no local, onde podem ter acesso só os funcionários. Assim pode evitar algum tipo de acidente por esses insumos agrícolas.

Nessa sala são estocados os produtos mais perigosos, o local se localiza no fundo do depósito com um portão bem amplo para que consiga entrar com caixas grandes, não tem janela, é recomendado não colocar diretamente no chão, o item deve ser colocado em cima dos paletes.



Algumas mercadorias estão em caixas, galões lacrados reforçados e embalados com plástico para proteger, alguns estão em sachês lacrados para manter a segurança de quem for pegar e para reforçar a segurança sempre proteger o rosto e as mãos.

Manter sempre o portão fechado para a segurança de todos ali no local, por ser produtos tóxicos é necessário manter o máximo de cuidado. Para Moreira (2022), ele tem como função básica a preservação e conservação dos produtos armazenados.



**Figura 10.** Produtos empilhados em paletes e seguros. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

## 5. Atendimento ao público

O atendimento ao cliente é um dos pilares fundamentais em uma empresa, neste sentido pode-se observar que é o momento em que temos o contato direto com os produtores.

No entanto, não é só a venda, mas um bom atendimento conta, envolve o acolhimento ao público e entender o lodo de cada cliente que passa por ali. Saber ouvir é relevante e um ponto positivo para conquistar o cliente.

Observando cada cliente que frequentava a loja, analisando posso destacar que o público que frequentava a loja são pessoas de uma faixa etária de idade mais velha, destacando em grande frequência os homens.

De acordo com os estudos de Ferro et al. (2024), a maioria dos clientes são do sexo masculino, representando 79,03% do total, enquanto as mulheres constituem apenas 20,97%.

Quando um cliente chega na loja ele procura o melhor profissional que possa resolver o seu problema, ou então o cliente já gosta de um atendente específico que já resolva o seu problema de imediato ou seja o funcionário já conhece o problema dele e já sabe resolver.

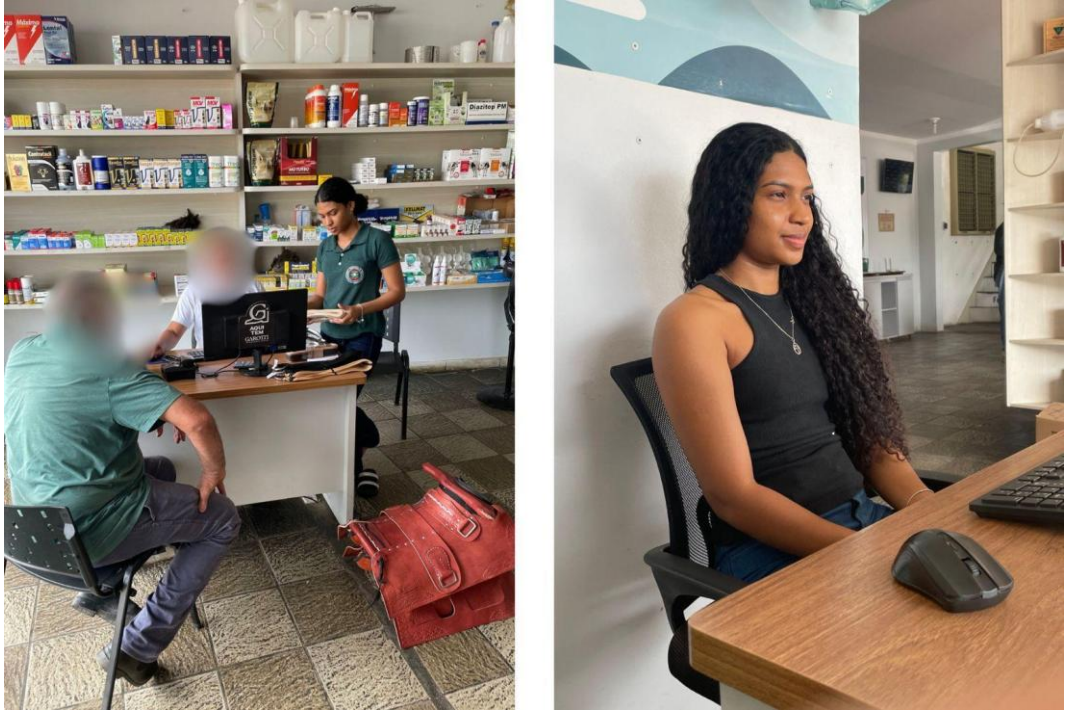
Alguns dava preferência para mim que estava iniciando e aprendendo, já outros não gostava muito de ser atendido pelo estagiário, mas eu atendia todos ao meu alcance e de entendimento.

Nota-se uma relação que o cliente faz com os vendedores, todavia isso é importante para ambas as partes. Segundo a perspectiva de Paiva (2022), a segurança: está relacionada ao conhecimento do prestador de serviços e à confiança transmitida.

Atendimento de qualidade é um ponto positivo para você manter o cliente sempre frequente a empresa, manter o cliente próximo e fazer uma fidelização com eles, é uma estratégia de reconhecimento do ambiente, porém sendo totalmente acolhedor e saber ouvir se forma clara e sucinta, passando-o confiança nas falas e no profissionalismo.

Para Tassi et al. (2019), mantê-los fiéis demonstra a confiança na qualidade dos produtos ou serviços, porém o contrário significa que a empresa não vem atendendo os níveis já prestados anteriormente e no exato momento cria um distanciamento, exigindo que haja menor faturamento e um custo maior na busca de novos clientes.

No mundo atual um cliente insatisfeito é um risco para as organizações, pois sua opinião tem uma força maior de destruir uma empresa, do que a opinião de um cliente satisfeito, conforme enfatiza Carvalho (2024).



**Figura 11.** Atendimento ao cliente. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

Além disso, o desenvolvimento das atividades relacionadas ao atendimento ao público contribuiu para a melhoria da comunicação interpessoal e do trabalho em equipe, favorecendo um ambiente profissional mais colaborativo.

A troca de experiências entre os colaboradores possibilitou o aprimoramento das estratégias de atendimento, refletindo positivamente na qualidade dos serviços prestados durante os dias de trabalho.



**Figura 12.** Melhorias em Estratégias ao atendimento ao público. Fonte: Arquivo Pessoal (2024).

### 5.1 Vendas

Quando falamos em vender produtos quaisquer que sejam, em lojas agropecuárias, também exige um estudo e uma postura comparativa com a farmácia humana e a farmácia animal. A importância de ser profissional, faz com que você seja eficiente e competente, e de seu entendimento na hora de tirar as dúvidas com o cliente.

Lembrando que para ter uma venda satisfatória, deve ser estudado todos os tipos e funções de cada medicamento ou insumos, tirando todas as dúvidas e sabendo distinguir para que serve cada produto, isso passa confiança na hora de vender. Nas palavras de Lima et al. (2021), é essencial que haja entendimentos corretos para o uso do medicamento que irá preservar a vida e saúde do animal.

Atende vários clientes, é desafiador porque eu precisava entender cada produto, às vezes eu tinha que pedir ajuda por ter dificuldade de interpretar alguns. E devido eu não saber direito direcionava a alguém que entendia melhor.

Fiz uma simulação de alguns produtos que os clientes teriam uma porcentagem de procura maior, em uma demonstração na (tabela 2), que diz a porcentagem de compra de cada grupo demonstrativo. Obtendo um grau de satisfação a eles, por oferecer o melhor e ter sempre a disposição de atendê-los.

**Tabela 2** - Simulação de porcentagem de vendas durante o estágio do mês de Novembro a Dezembro de 2024.

<b>Atividade</b>	<b>Quantidade</b>
Vendas de Medicamentos	75%
Vendas de Insumos Agrícolas	85%
Venda de Triturados	70%

Fonte: Autor.

Outro fator importante a ser mencionado, são as formas de venda que devem ser citadas, o marketing é um conjunto de ações que vêm sendo adquiridas em um ambiente para atender todas as necessidades do cliente no momento da venda.

Para Peres et al. (2020) portanto, o marketing ele não mais apenas uma ferramenta estratégica para as empresas, e sim modelo de gestão visando sempre o cliente e seus desejos e necessidades.

O quadro a seguir demonstra a sequência de maneiras que podem ser adotadas e adaptadas para o melhoramento dentro do local, sendo importantes cada pilar desses conforme apresentado no Quadro 1, adaptado de Peres et al. (2020).

**Quadro 1** - Ações de marketing adotadas pela cooperativa.

Ações de Marketig	Diferencial competitivo	Resultados da ação
Produtos e serviços	Portfólio diversificado e suporte técnico	Facilita ao cooperado encontrar tudo em um

	especializado	único local, reforçando a integração entre produto e serviço.
Praça (localização)	Estrutura adequada e posição estratégica	Melhora o acesso do cooperado à unidade física e agiliza a entrega de mercadorias.
Promoção	Utilização de rádio, mídias digitais, WhatsApp e eventos técnicos	Fortalece a marca, amplia a divulgação e aproxima a cooperativa dos cooperados.
Preço	Condições de pagamento variadas, descontos e barter	Oferece preços competitivos e vantagens exclusivas, aumentando a fidelização.

Fonte: Adaptado de Peres et al. (2020).

Dessa forma, a adoção dessas práticas permite que a empresa se destaque em relação às demais, tornando-se mais competitiva no mercado e ampliando a preferência dos clientes.

O pós-venda também apresenta elevada relevância, uma vez que possibilita a manutenção do contato com o cliente após a concretização da venda, fortalecendo o relacionamento, promovendo a fidelização e contribuindo para a satisfação contínua do consumidor.

Fazer esse acompanhamento é crucial para manter o relacionamento com o cliente, uma empresa deve ter um aparelho celular, assim as pessoas possam se comunicar quando quiserem. Oliveira et al. (2023), afirmam que esclarecer dúvidas frequentes, realizando melhores vendas e melhorando a manutenção dos clientes.

O aparelho celular que tem na loja, eu sempre olhava as mensagens para tirar alguma dúvida de algum cliente que estava na fazenda e precisa perguntar algo específico, em cima do que ele havia comprado.

## 6. DIFICULDADES VIVENCIADAS

Em relação às dificuldades que eu tive dentro da empresa, foi o atendimento ao público que é bastante difícil, dificuldade de conseguir decorar alguns nomes de produtos, distinguir a diferença de cada produto para não vender errado e não ter reclamações do cliente, também destaco situações desconfortáveis relacionadas a assédio, que infelizmente são recorrentes em ambientes comerciais.

A escolha do estágio na empresa Gomes Lima sempre está disposta a oferecer oportunidades de experiência na área para quem se interessar. Mesmo tendo alguns impedimentos para a realização do meu estágio fui com garra e coragem, em relação aos feriados que teve, mas consegui repor os dias certinhos nos outros dias que eu poderia ir, eu fui repor. Teve dias que eu fiquei um pouco mais para aprender e aprofundar algumas coisas que eu ainda não tinha conseguido aprender direito.

Além disso, fatores externos, como deslocamento em dias de chuva e a necessidade de repor dias não trabalhados devido a feriados, exigiram organização e comprometimento adicional. A rotina intensa e alguns momentos de tensão entre a equipe também demandam habilidade para manter boas relações e contribuir para um ambiente de trabalho saudável.

Mesmo diante dessas dificuldades, cada uma delas agregou ao meu aprendizado, fortalecendo meu senso de responsabilidade, profissionalismo e capacidade de enfrentar desafios com maturidade.

## **7. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O estágio supervisionado foi fundamental para o desenvolvimento profissional e pessoal, onde proporcionou aprendizados práticos e valiosos, a importância de abranger resultados satisfatórios e obter uma experiência incrível para o estagiário. A prática propõe adicionar técnicas que dentro da Instituição não conseguiu oferecer ao aluno durante o curso.

Entretanto, estagiar nesta área de empresa voltada a produtos agropecuários, mesmo sendo difícil lidar com pessoas, é incrível aprender a falar sobre os assuntos da área. As experiências vivenciadas contribuíram para a formação de uma visão mais ampla sobre o funcionamento de empresas nesse setor e os desafios diariamente do mercado de trabalho.

De forma geral o estágio abrangeu o meu desempenho profissional, abrindo meus olhos e a equipe treinando mais uma pessoa para o futuro. Ocorreu vários desafios e medos, mas isso consolidou meu desempenho profissional e me preparou para o mercado de trabalho independente para onde e for, sempre vou lembrar das estratégias e conhecimentos que acarretou o meu profissionalismo.

O zootecnista atua em lojas agropecuárias oferecendo orientação técnica aos produtores rurais quanto ao uso correto de insumos, suplementos e produtos destinados ao manejo animal. Além disso, contribuiu garantindo as vendas dos produtos corretos e a qualidade do atendimento, fortalecendo a confiança e a fidelização dos clientes que têm suas propriedades e necessita de um profissional da área para o ajudar.





## 8. REFERÊNCIAS

BRISTOT, Vilson Menegon; GUIMARÃES FILHO, Leopoldo Pedro; FERNANDES, Joel Pereira; FAVRETTO, Jacir; REIS, Mari Aurora Favero; BRESSAN, João Vitor Corrêa. **Gestão de estoque: um estudo de caso numa empresa agropecuária de pequeno porte.** Caderno Pedagógico, Curitiba, v. 21, n. 6, p. 1–16, 2024. DOI: 10.54033/cadpedv21n6-025.

CARVALHO, Maria Antônia Valeriano de. **Avaliação de vendas do Pet Shop Loja Agropecuária.** 2024. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2024.

FERRO, Rafael Alves da Costa et al. **Qualidade de atendimento, satisfação do cliente e perfil do consumidor final em loja agropecuária.** Observatorio de la Economía Latinoamericana, Curitiba, v. 22, n. 7, p. 1–17, 2024. DOI: 10.55905/oelv22n7-013.

LIMA, Maurício; PAULA, Carla Queiroz de; PAULA, Victor Gomes de. **Análise do perfil de venda de medicamentos veterinários em lojas agropecuárias: um estudo de caso em uma agropecuária da Região Administrativa do Gama no DF.** Cosmos, v. 8, n. 2, p. 18–37, 2021.

MOREIRA, Nyanne Fernanda Soares Rodrigues. **Gestão de estoque em uma empresa agropecuária: um estudo de caso.** 2022.60 f. Monografia (Bacharelado em Administração) – Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão, Açailândia, 2022.

OLIVEIRA, Darlon Soares de; FERNANDES, Luciano. **Uma análise sobre a aplicação do planejamento estratégico de marketing em uma loja agropecuária do município de Encruzilhada do Sul.** Revista de Administração da Faculdade Dom Alberto, Santa Cruz do Sul, v. 9, n. 2, p. 109–137, 2. sem. 2023.

PAIVA, Henrique da Silva. **Qualidade no atendimento em lojas agropecuárias sob a ótica do cliente de Barra de São Francisco.** 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Instituto Federal do Espírito Santo, Barra de São Francisco, 2022.

PERES, Elma Cordeiro Simião et al. **Caracterização das estratégias de marketing adotadas pela loja agropecuária COMIGO – unidade de Iporá – GO.** Research, Society and Development, v. 9, n. 9, e54996688, 2020.

PERES, Simone Ribeiro; RABELO, Juliano de Caldas; FURQUIM, Maria Glauca Dourado; SOUSA JUNIOR, José Carlos de. **Avaliação de implantação da ferramenta de controle de estoques curva ABC em uma empresa de produtos agropecuários.** Revista Brasileira de Administração Científica, v. 11, n. 3, p. 144–154, jul./set. 2020. DOI: 10.6008/CBPC2179-684X.2020.003.0010.

QUERINO, Maria Luísa et al. **A importância do sistema de estoque.** Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento, v. 11, n. 1, p. 93–102, 2023.

SCHLINDWEIN, Beatriz Brock; SOUZA, Juliana de. **Gestão de estoques: uma análise sobre a eficiência de controle de estoque em uma distribuidora agropecuária.** 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2023.

TASSI, Leandro; RIBEIRO, Willian da Silva. **Fidelização de clientes: estudo de caso em uma empresa agropecuária na cidade de Cafelândia – Paraná.** 2019. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Faculdade de Cafelândia, Cafelândia, 2019.

# Documento Digitalizado Público

## TCC finalizado e corrigido

**Assunto:** TCC finalizado e corrigido  
**Assinado por:** Atila Silva  
**Tipo do Documento:** Documentos  
**Situação:** Finalizado  
**Nível de Acesso:** Público  
**Tipo do Conferência:** Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- **Atila Reis da Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 10/03/2026 10:20:45.

Este documento foi armazenado no SUAP em 10/03/2026. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

**Código Verificador:** 855477

**Código de Autenticação:** 8549af5e09

