



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

KARLA THAYNARA DE ALMEIDA SILVA

**Relato de experiência e contribuições para formação do zootecnista em
empresa de comercialização de insumos agropecuários em Campos
Belos - GO**

CAMPOS BELOS/GO

2026

KARLA THAYNARA DE ALMEIDA SILVA

**Relato de experiência e contribuições para formação do zootecnista em
empresa de comercialização de insumos agropecuários em Campos
Belos - GO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado aos membros avaliadores do curso de Bacharelado em Zootecnia do Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Zootecnia.

Orientador (a): Prof. Dr. Átila Reis da Silva

Coorientador (a): Prof. Ms. Thiago Dias Silva

CAMPOS BELOS/GO

2026

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

A447r DE ALMEIDA SILVA, KARLA THAYNARA
Relato de experiência e contribuições para formação do
zootecnista em empresa de comercialização de insumos
agropecuários em Campos Belos - GO / KARLA THAYNARA DE
ALMEIDA SILVA. CAMPOS BELOS GOIAS 2026.
42f. il.
Orientador: Prof. Dr. Prof. Dr. Átila Reis da Silva.
Coorientador: Prof. Me. Prof. Ms. Thiago Dias Silva.
Tcc (Bacharel) - Instituto Federal Goiano, curso de 0620184 -
Bacharelado em Zootecnia - Campos Belos (Campus Campos
Belos).
1. ZOOTECNIA. 2. ESTÁGIO SUPERVISIONADO. 3. GESTÃO
DE ESTOQUE. 4. ATENDIMENTO AO CLIENTE. 5.
PROFISSIONAIS. I. Título.

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



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 GOIÃO

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) | ☐ Artigo científico |
| ☐ Dissertação (mestrado) | ☐ Capítulo de livro |
| ☐ Monografia (especialização) | ☐ Livro |
| ☒ TCC (graduação) | ☐ Trabalho apresentado em evento |

☐ Produto técnico e educacional - Tipo: _____

Nome completo do autor:

Karla Thaymara de Almeida Silva

Matrícula:

2021206201840393

Título do trabalho:

Relato de experiência e contribuições para formação do zootecnista em empresa de comercialização de insumos agropecuários em Campos Belos-GO

RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial: ☒ Não ☐ Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 05/08/2026

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;
- 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.

CAMPOS BELOS

Local

04/08/2026

Data

Karla Thaymara de Almeida Silva

Assinatu

Documento assinado digitalmente

:orais

Ciente e de acordo:



ATILA REIS DA SILVA

Data: 04/08/2026 16:44:00-0300

Verifique em <https://validar.it.gov.br>

Assinatura do(a) orientador(a)



Documento assinado digitalmente

THIAGO DIAS SILVA

Data: 06/08/2026 13:11:25-0300

Verifique em <https://validar.it.gov.br>

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 50/2026 - UE-CB/GE-CB/CMPCBE/IFGOIANO

ANEXO V

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

Em dezenove de Junho de 2026, às 08h20min, reuniram-se os componentes da Banca Examinadora, Dr. Átila Reis da Silva, Dra. Janaína Gomes Araujo Santos, 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: **Relato de experiências e contribuições para formação do zootecnista em empresa de comercialização de insumos agropecuários em Campos Belos-GO**, da discente Karla Thaynara de Almeida Silva, matrícula 2021206201840393, sob a orientação do professor Dr. Átila Reis da Silva e coorientação da professor Ms. Thiago Dias 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, 19 de junho de 2026.

Assinado eletronicamente via SUAP

Dr. Átila Reis da Silva

Presidente da Banca Examinadora

MS. Thiago Dias Silva

Coorientador

Dra. Tainara Tamara Santiago Silva

Examinador 01

Dra. Janaína Gomes Araujo Santos

Examinador 02

Documento assinado eletronicamente por:

- **Atila Reis da Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 04/08/2026 11:18:39.
- **Tainara Tamara Santiago Silva, COORDENADOR(A) DE CURSO - FUC1 - CCBZ-CBE** , em 04/08/2026 11:30:15.
- **Janaina Gomes Araujo Santos, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 04/08/2026 12:00:51.
- **Thiago Dias Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 04/08/2026 12:17:58.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 23/06/2026. 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: 834007

Código de Autenticação: e13089b688



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Campos Belos

Rodovia GO-118 Qd. 1-A Lt. 1 Caixa Postal, 1, Setor Novo Horizonte, CAMPOS BELOS / GO, CEP 73.840-000

(62) 3451-3386

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por ter me dado força nos momentos de dificuldade, coragem para seguir em frente e por iluminar meu caminho durante toda essa trajetória. À minha família, em especial a minha mãe Maria de Fátima de Almeida Lima, que sempre me apoiou e me deu forças pra continuar e apesar das Lutas nunca deixou nada me faltar nessa etapa, a minha Irmã Ketelly Mayza por sempre me apoiar levantar minha cabeça e nunca me deixar desistir, e ao meu Irmão Cassio Ramos que sempre me ajudou quando precisei, eles sempre estiveram ao meu lado em todos os momentos, oferecendo amor, apoio, compreensão e incentivo. Vocês foram meu alicerce quando o cansaço e as dificuldades surgiram, e esta conquista também pertence a vocês.

Aos meus professores, por compartilharem seus conhecimentos e contribuírem para minha formação profissional e pessoal. Cada bronca e ensinamento recebido foi fundamental para construir a profissional que estou me tornando. Ao meu orientador Dr. Átila Reis da Silva e meu Coorientador Prof Thiago Dias Silva por ter paciência, dedicação e orientação durante a elaboração deste trabalho, sempre contribuindo para o meu crescimento acadêmico.

À equipe da empresa onde realizei meu estágio, pela oportunidade de vivenciar na prática os conhecimentos adquiridos durante a graduação e pelos aprendizados que levarei para toda a vida profissional. Aos amigos que compartilharam comigo os desafios e as conquistas desta jornada, meu sincero agradecimento pela parceria e companheirismo até aqui. Por fim, agradeço a mim mesma por não ter desistido, mesmo nos momentos mais difíceis. Cada página escrita, cada noite de dedicação e cada desafio superado tornaram este sonho possível. Hoje encerro um ciclo importante da minha vida com orgulho, gratidão e a certeza de que todo esforço valeu a pena.

RESUMO

.O presente trabalho tem como objetivo relatar as atividades desenvolvidas durante o Estágio Supervisionado Obrigatório realizado na empresa Oeste Pecuária Representações Ltda., localizada no município de Campos Belos, Goiás. O estágio foi realizado no período de 06 de abril a 29 de maio de 2026, totalizando a carga horária de 304 horas exigida pelo curso de Bacharelado em Zootecnia do Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos. Durante o período de estágio, foram desenvolvidas atividades relacionadas ao atendimento ao cliente, controle e conferência de estoque, organização de prateleiras e almoxarifado, conferência de mercadorias, acompanhamento de visitas técnicas a propriedades rurais, atividades administrativas, faturamento, lançamento de informações no Sistema de Defesa Agropecuária de Goiás (SIDAGO) e participação em treinamentos técnicos. A experiência proporcionou a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da graduação, especialmente nas áreas de nutrição animal, manejo, sanidade e gestão agropecuária. Além disso, possibilitou o desenvolvimento de habilidades profissionais, como comunicação, organização, responsabilidade e trabalho em equipe. O estágio contribuiu significativamente para a formação acadêmica e profissional, ampliando a compreensão sobre o funcionamento de empresas agropecuárias e a atuação do zootecnista no setor do agronegócio.

Palavras-chave: Zootecnia; Estágio Supervisionado; Gestão de Estoque; Atendimento ao Cliente; Profissionais.

ABSTRACT

This report aims to describe the activities carried out during the Mandatory Supervised Internship at Oeste Pecuária Representações Ltda., located in the municipality of Campos Belos, Goiás, Brazil. The internship was conducted from April 6 to May 29, 2026, fulfilling the workload required by the Bachelor's Degree in Animal Science at the Federal Institute Goiano – Campos Belos Campus. During the internship period, activities related to customer service, inventory control and verification, shelf and warehouse organization, merchandise inspection, technical field visits to rural properties, administrative routines, billing procedures, data entry into the Goiás Agricultural Defense System (SIDAGO), and participation in technical training sessions were performed. The experience enabled the practical application of knowledge acquired throughout the undergraduate program, especially in the areas of animal nutrition, management, animal health, and agribusiness management. Furthermore, it contributed to the development of professional skills such as communication, organization, responsibility, and teamwork. The internship played an important role in academic and professional development, providing a broader understanding of the operation of agricultural supply companies and the role of the animal scientist within the agribusiness sector.

Keywords: Animal Science; Supervised Internship; Agricult Inventory Management; Customer Service; Agribusiness..

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. OBJETIVOS.....	12
2.1 Objetivo geral.....	12
2.2 Objetivos específicos.....	12
3. IDENTIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DO LOCAL DO LOCAL DE ESTÁGIO.....	13
3.1 Local do Estágio.....	13
4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS DURANTE O ESTÁGIO	15
4.1 Organização de Produtos e Ambiente Comercial	16
4.1.1 Controle e conferência de mercadorias no estoque e almoxarifado.....	16
4.1.2 Organização, conferência e exposição de mercadorias nas prateleiras.....	20
4.1.3 Atendimento ao cliente.....	23
4.1.4 Acompanhamento de visitas no campo.....	25
4.1.5 Atividades fiscais de rastreabilidade.....	27
4.1.6 Lançamentos de informações no SIDAGO e faturamento.....	30
4.1.7 Treinamento sobre produtos agropecuários.....	33
5. DESCRIÇÃO DE CASOS E DISCUSSÃO.....	34
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	36
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	38

1. INTRODUÇÃO

O estágio obrigatório constitui uma etapa fundamental na formação acadêmica do estudante de Zootecnia, possibilitando a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da graduação e promovendo maior aproximação com a realidade do mercado de trabalho e contribuindo para o desenvolvimento técnico. O estágio permitiu aprimorar as habilidades de comunicação, organização, responsabilidade e relacionamento interpessoal, competências essenciais para a atuação do profissional.

Logo, o zootecnista desempenha um papel importante em diversas áreas do agronegócio, incluindo a atuação em empresas agropecuárias. Segundo Titto e Brandi (2022), a Zootecnia possui papel fundamental no cenário mundial por integrar conhecimentos voltados à eficiência produtiva, ao bem-estar animal à sustentabilidade dos sistemas de produção. Sendo assim, um ótimo profissional para atuar na cadeia produtiva do agronegócio, integrando conhecimentos técnicos, econômicos e ambientais para maximizar os resultados da produção animal.

As lojas agropecuárias exercem função estratégica dentro da cadeia produtiva, pois além da comercialização de produtos, oferecem suporte técnico e orientação aos produtores rurais. A confiança no atendimento, a qualidade dos produtos disponibilizados e a capacidade de solucionar problemas dos clientes são fatores determinantes para a escolha de um estabelecimento agropecuário. O atendimento personalizado contribui para a melhoria da experiência do cliente, fortalecendo a satisfação e o relacionamento entre consumidor e empresa (De Keyser et al., 2022).

Outro ponto importante a mencionar é à gestão de estoque, atividade essencial para garantir a disponibilidade dos produtos e o bom funcionamento das operações comerciais. O controle adequado das mercadorias permite diminuir desperdícios, evitar perdas por vencimento e melhorar a eficiência dos processos internos. Conforme (Magalhães et al., 2022) a gestão de estoque é fundamental para controlar entradas, saídas e custos, permitindo que a empresa

planeje adequadamente seus níveis de estoque para atender à demanda de forma eficiente.

Além do controle de estoque, a armazenagem correta dos produtos também é fundamental para preservar a sua qualidade e segurança. Nota-se que em estabelecimentos agropecuários, a maioria dos produtos exige cuidados especiais de armazenamento, principalmente medicamentos veterinários, vacinas, fertilizantes e defensivos agrícolas. Vieira; Moraes (2024), diz que a organização dos depósitos e a adoção de práticas adequadas de logística contribuem para a conservação dos produtos e para a eficiência operacional da empresa.

Nesse contexto, o estágio supervisionado foi realizado na empresa Oeste Pecuária, uma empresa de comercialização de insumos agropecuários que contribuiu significativamente para a formação profissional, possibilitando a aplicação dos conhecimentos teóricos adquiridos durante o curso e proporcionando experiências que ajudarão na futura atuação como zootecnista. Dessa forma, esse trabalho apresenta as atividades desenvolvidas durante o estágio obrigatório supervisionado, destacando sua importância para o desenvolvimento profissional e para a compreensão da dinâmica de funcionamento de uma empresa do setor agropecuário.

Ao longo do estágio foi possível acompanhar todas essas atividades na prática, entendendo a importância da organização desses setores, da gestão de mercadorias e do atendimento ao cliente para o funcionamento eficiente da empresa. Essa experiência proporcionou contato direto com os produtores rurais, permitindo a observação das suas necessidades e entendendo a importância da assistência técnica no meio das atividades agropecuárias.

Este trabalho tem como finalidade relatar as experiências adquiridas durante o estágio supervisionado obrigatório realizado na empresa Oeste Pecuária, localizada no município de Campos Belos – Goiás. Ao decorrer do estágio foram desenvolvidas atividades relacionadas ao atendimento ao cliente, conferência de mercadorias, organização de prateleiras, controle de estoque, armazenamento de produtos, lançamento de informações no SIDAGO, treinamento e suporte às atividades desenvolvidas pela empresa.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

Relatar as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado na empresa Oeste Pecuária, evidenciando sua importância para o desenvolvimento de competências técnicas e profissionais na formação do zootecnista.

2.2 Objetivos específicos

- Aplicar os conhecimentos adquiridos no curso de Bacharelado em Zootecnia nas práticas do profissional;
- Desenvolver habilidades de atendimento ao cliente e assistência técnica aos produtores rurais;
- Executar atividades relacionadas ao controle, conferência e organização de estoques;
- Participar das atividades de rastreabilidade;

3. IDENTIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO.

3.1 Local de Estágio

O estágio foi desenvolvido pela discente Karla Thaynara de Almeida Silva, matriculada no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano – Campus Campos Belos, sob a matrícula 2021206201840393, do curso de Bacharelado em Zootecnia. O estágio foi realizado na empresa Oeste Pecuária Representações Ltda., localizada na Rua Flávia Cardoso dos Santos, nº 14, Vila Baiana, CEP 73840-000, Campos Belos – Goiás.

A empresa atua no comércio de produtos agropecuários, incluindo defensivos agrícolas, e produtos veterinários, atendendo produtores rurais de pequeno, médio e grande porte da região. A localização da empresa pode ser observada na Figura 1. Atualmente, a filial de Campos Belos conta com sete funcionários, distribuídos em diferentes setores, desempenhando funções específicas que contribuem para a organização e o bom funcionamento das atividades da empresa.

O estágio teve início em 06 de abril de 2026 e término em 29 de maio de 2026, sendo realizado no período matutino e vespertino. A carga horária foi cumprida das 07h00 às 11h00 e das 13h00 às 17h00, totalizando oito horas diárias. O principal objetivo do estágio foi proporcionar a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Zootecnia, por meio do desenvolvimento de atividades relacionadas ao atendimento técnico, comercialização de produtos agropecuários e acompanhamento das demandas dos produtores rurais atendidos pela empresa.



Figura 1. Fachada externa da loja Oeste Pecuária, Campos Belos GO.

Fonte: Oestepecuaria.com.br

4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS DURANTE O ESTÁGIO

No decorrer do estágio supervisionado na loja Oeste Pecuária, as atividades desenvolvidas estiveram voltadas ao acompanhamento técnico das demandas dos produtores rurais, permitindo a aplicação prática de conhecimentos adquiridos durante a graduação em Zootecnia. O atendimento aos clientes possibilitou identificar as principais necessidades relacionadas à nutrição, sanidade e manejo dos animais, contribuindo para a indicação de produtos e soluções compatíveis com cada sistema de produção, sempre sob orientação dos profissionais responsáveis e respeitando as recomendações técnicas.

As atividades nas propriedades rurais permitiram observar diferentes realidades produtivas, possibilitando a análise de fatores que influenciavam o desempenho dos rebanhos, como manejo alimentar, condições sanitárias e práticas de criação. Essas atividades favoreceram a compreensão da importância do diagnóstico técnico para a identificação de problemas e para a propor alternativas que contribuam para a melhoria da produtividade e do bem-estar animal.

Além das atividades de campo, o acompanhamento do controle de estoque, da emissão de receitas agrônomicas e das rotinas administrativas permitiu compreender a importância da organização e da gestão de insumos para garantir a disponibilidade de produtos adequados às necessidades dos produtores. Embora essas atividades tenham caráter operacional, sua integração com o atendimento técnico evidencia a relevância do planejamento e da gestão na assistência ao setor agropecuário.

O estágio também possibilitou compreender o papel do zootecnista como profissional responsável por integrar conhecimentos de nutrição, manejo, produção e gestão, atuando na orientação técnica aos produtores e na busca por soluções que promovam maior eficiência dos sistemas produtivos. Dessa forma, a experiência contribuiu para o desenvolvimento de competências técnicas, analíticas e interpessoais, fortalecendo a capacidade de avaliar situações práticas, identificar problemas e propor alternativas fundamentadas em princípios técnicos e científicos, essenciais para o exercício da profissão.

4.1 Organização de Produtos e Ambiente Comercial

4.1.1 Controle e conferência de estoque

O controle de estoque foi uma das atividades desenvolvidas durante o estágio, sendo realizado através do acompanhamento constante dos itens que estavam disponíveis na empresa. Segundo Foganholti (2023), uma gestão de estoque eficiente depende de planejamento, organização e controle das atividades relacionadas à previsão de demanda, movimentação de materiais e monitoramento dos níveis de estoque. Essa atividade envolvia a verificação das quantidades de produtos armazenados, a identificação de itens em falta ou com nível mínimo, além da análise da necessidade de reabastecimento. (Figura 2)

Também foi realizado o acompanhamento da movimentação e da demanda dos produtos, permitindo assim maior controle sobre a entrada e saída de mercadorias e contribuindo para o planejamento das compras. De acordo com Pani, Reis Filho (2023) a gestão de estoques é fundamental para reduzir custos, melhorar a organização interna e aumentar a confiabilidade das informações operacionais dessa forma fica claro que essas ações são essenciais para evitar erros no estoque, reduzir perdas e garantir que os produtos estejam sempre disponíveis para atender às demandas dos clientes.

Além do controle quantitativo, durante o estágio foram observadas práticas relacionadas ao armazenamento adequado dos produtos, em conformidade com as recomendações da legislação vigente. A Ministério da Agricultura e Pecuária, por meio da Instrução Normativa nº 4/2007 e do Decreto nº 12.031, estabelece que os estabelecimentos devem adotar procedimentos que assegurem a correta conservação dos produtos, incluindo a organização do estoque, o controle das condições de armazenamento, o monitoramento dos prazos de validade e a rastreabilidade das mercadorias. Essas medidas contribuem para a manutenção da qualidade dos produtos, a prevenção de perdas e a segurança dos alimentos.

Outro aspecto importante observado foi a adoção da rotatividade adequada dos produtos, utilizando o princípio PEPS (Primeiro que Entra, primeiro que sai), também conhecido internacionalmente como FIFO (First In, First Out). Esse método consiste em priorizar a saída dos produtos mais antigos antes dos mais recentes, reduzindo o risco de vencimento e evitando perdas econômicas. O controle

sistemático da validade permitiu identificar produtos próximos ao vencimento, possibilitando ações preventivas para minimizar desperdícios e garantir que apenas produtos dentro do prazo fossem disponibilizados aos clientes.

Além disso, a organização física do estoque, com produtos devidamente identificados, separados por categoria e armazenados em condições adequadas de temperatura, limpeza e ventilação, contribuiu para facilitar a localização dos itens, reduzir falhas operacionais e otimizar o processo de movimentação dos materiais. Essas práticas estão diretamente relacionadas às Boas Práticas de Armazenamento previstas na legislação do MAPA e representam fatores essenciais para assegurar a qualidade dos produtos durante todo o período de estocagem.

Ao longo da realização dessas atividades, foi possível perceber a importância da gestão de estoques para o funcionamento eficiente da empresa, uma vez que o controle adequado das mercadorias, aliado às boas práticas de armazenamento, ao controle de validade e à correta rotatividade dos produtos, auxilia na organização dos processos internos, reduz desperdícios, assegura a qualidade dos produtos armazenados e fornece informações confiáveis para a tomada de decisões gerenciais.



Figura 2. Controle de estoque dos produtos. **Fonte:** arquivo pessoal (2026).

Já os produtos armazenados no almoxarifado eram, em sua maioria, defensivos agrícolas classificados como produtos de maior risco, incluindo herbicidas à base de Triclopir e Picloram, além de outros insumos utilizados nas atividades agropecuárias, conforme ilustrado nas Figuras 3. Devido às características desses produtos, torna-se indispensável a observância rigorosa das normas de segurança, contemplando a correta identificação, organização e armazenamento das mercadorias, bem como a utilização de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) pelos colaboradores durante o manuseio, conforme apresentado na Figura 4.

Durante o estágio, foi possível acompanhar os procedimentos adotados para manter o ambiente organizado e seguro, buscando reduzir os riscos de acidentes, contaminação ambiental e danos aos produtos armazenados. O almoxarifado possuía estrutura adequada para o armazenamento de defensivos agrícolas, incluindo a utilização de paletes de retenção de líquidos (paletes de contenção), destinados a conter possíveis vazamentos de embalagens, evitando que os produtos atingissem o piso ou o meio ambiente. Além disso, o local contava com canaletas laterais interligadas a um sistema de contenção, permitindo o direcionamento e a retenção de eventuais derramamentos, reduzindo significativamente os riscos de contaminação do solo e da água. O armazenamento adequado também facilitava o controle do estoque e o acesso dos colaboradores aos produtos necessários para as operações diárias.

Outro aspecto importante observado foi o gerenciamento dos resíduos provenientes das embalagens de defensivos agrícolas. Após o esvaziamento completo do conteúdo, as embalagens passavam pelo procedimento de tríplice lavagem, conforme recomendado pela legislação vigente, e eram posteriormente perfuradas para impedir sua reutilização. Em seguida, permaneciam armazenadas temporariamente em local apropriado até serem coletadas e encaminhadas ao estado do Tocantins, onde eram recolhidas pela ADAPEC para a destinação ambientalmente adequada, por meio de incineração, conforme os procedimentos estabelecidos para resíduos dessa natureza.

O armazenamento correto de defensivos agrícolas é uma medida fundamental para garantir a segurança dos trabalhadores, preservar a qualidade dos produtos e reduzir os riscos ao meio ambiente. De acordo com as orientações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA, 2019), o armazenamento

desses produtos deve seguir critérios específicos de segurança, incluindo identificação adequada, controle de acesso, sistemas de contenção para vazamentos e condições apropriadas de conservação, de modo a evitar riscos à saúde humana e ambiental. Dessa forma, a experiência adquirida durante o estágio permitiu compreender a importância da adoção de boas práticas de armazenamento e do gerenciamento adequado dos resíduos dentro de empresas agropecuárias, especialmente quando se trata de produtos que apresentam elevado potencial de risco à saúde e ao meio ambiente.



Figura 3 e 4 Armazenamento de herbicidas no almoxarifado da empresa e equipamentos de proteção individual utilizado para movimentação de defensivos

Fonte: Arquivo pessoal (2026)

4.1.2 Organização, conferência e exposição de mercadorias nas prateleiras

A organização, conferência e exposição de mercadorias nas prateleiras constituem atividades fundamentais para a gestão de estoques e para o funcionamento eficiente do estabelecimento comercial. Durante o estágio, essas atividades foram realizadas de forma integrada, iniciando-se com a conferência das mercadorias recebidas e finalizando com sua organização e exposição nas prateleiras. Esse processo envolveu a verificação das quantidades recebidas, das condições físicas dos produtos, dos prazos de validade, da identificação dos itens e da conformidade das mercadorias em relação às notas fiscais, pedidos de compra e demais documentos que acompanhavam a entrega.

A conferência adequada permitiu identificar divergências como faltas ou excessos de mercadorias, erros de identificação, produtos avariados e itens com prazo de validade inadequado, possibilitando a correção dessas inconsistências antes da armazenagem e da exposição para comercialização. As Figuras 4 e 5 ilustram, respectivamente, a conferência de um lote de arames antes de sua inserção no estoque e a verificação dos prazos de validade de vacinas anti-rábicas. Além de assegurar a qualidade dos produtos disponibilizados aos clientes, esse procedimento contribuiu para reduzir perdas financeiras, aumentar a confiabilidade das informações registradas no sistema de gestão e otimizar o controle do estoque.



Figura 4 e 5. Conferência de lote de arame no momento da entrega e conferência de prazo de validade de vacinas. **Fonte.** Arquivo pessoal (2026) .

Conforme destaca a Sankhya (2023), "em um cenário empresarial em que a gestão do tempo, a produtividade, o controle de perdas e a redução de desperdícios são imperativos, a conferência de mercadorias se destaca como um processo essencial". Nesse contexto, a conferência atua como um importante mecanismo de controle interno, favorecendo a eficiência logística e garantindo que apenas produtos em conformidade sejam destinados à armazenagem e à exposição nas prateleiras.

Após a conferência, os produtos foram organizados nas prateleiras de forma estratégica, considerando sua categoria, finalidade e frequência de procura. (Figura 6) Os medicamentos veterinários, os produtos destinados ao controle de ectoparasitas e os demais itens de maior demanda foram posicionados em locais de fácil acesso e maior visibilidade, facilitando tanto a localização pelos clientes quanto o atendimento realizado pelos colaboradores como pode ser visto na figura 7. Os demais produtos foram distribuídos conforme suas finalidades, contribuindo para a organização do ambiente, para o controle das mercadorias e para a reposição dos estoques.

A adequada organização e exposição dos produtos também contribuíram para aumentar a visibilidade dos itens comercializados e favorecer a experiência de compra dos consumidores, uma vez que facilitaram sua identificação e acesso. Nesse sentido, Maruggi e Auriani (2023) destacam que o visual merchandising envolve estratégias relacionadas ao layout, à atmosfera da loja, à iluminação e ao posicionamento dos produtos, visando fortalecer a marca e influenciar positivamente a experiência do cliente no ambiente de compra. Dessa forma, a integração entre a conferência, a organização e a exposição das mercadorias demonstraram ser essencial para garantir maior controle do estoque, reduzir perdas, melhorar o atendimento aos clientes e fortalecer as estratégias comerciais adotadas pela empresa.

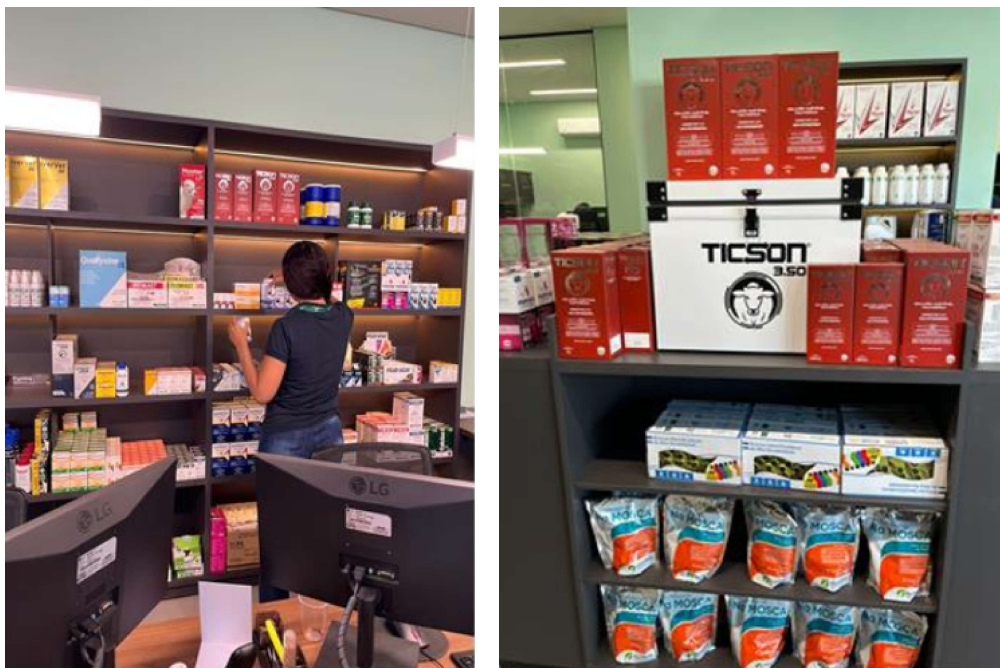


Figura 6 e 7. Organização das prateleiras com produtos agropecuários.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

4.1.3 Atendimento ao cliente

O atendimento ao cliente é um elemento crucial para o desenvolvimento das lojas agropecuárias. Nesse setor, os consumidores não buscam apenas a aquisição de produtos, mas também orientações técnicas e soluções adequadas para os problemas relacionados às suas propriedades. Dessa forma, a qualidade do atendimento torna-se um diferencial para a fidelização dos clientes e para o fortalecimento da imagem da empresa no mercado. (Figura 8)

Uma das principais atividades desenvolvidas durante o período de estágio foi o atendimento ao cliente, realizado tanto de forma presencial quanto através do WhatsApp. Os clientes atendidos eram, em sua maioria, produtores rurais de pequeno, médio e grande porte, provenientes de diferentes municípios da região, que buscavam informações, produtos e orientações técnicas relacionadas às atividades agropecuárias. A qualidade do atendimento influencia diretamente a satisfação e a fidelização dos clientes, tornando-se um diferencial competitivo para as organizações (Lacerda; Casagrande, 2022).

Durante os atendimentos, observou-se que grande parte das demandas estava relacionada à busca por soluções para problemas já instalados nas propriedades rurais. Entre as principais situações contadas pelos produtores destacam-se a ocorrência de plantas invasoras nas pastagens, doenças em animais, falhas no manejo nutricional e sanitário dos rebanhos, além da utilização inadequada de insumos agropecuários. Essas situações mostram que muitos produtores ainda enfrentam dificuldades no acesso a informações técnicas especializadas, o que pode comprometer a produtividade e a rentabilidade das atividades desenvolvidas por eles. Nesse contexto, o atendimento ao cliente mostrou ser uma ferramenta essencial não somente para a comercialização de produtos, mas também para a orientação profissional. Através de conversas com os produtores, foi possível identificar necessidades específicas, esclarecer dúvidas e recomendar soluções adequadas para cada situação, contribuindo para a tomada de decisões mais assertivas no ambiente produtivo de cada um.

Além disso, o estágio proporcionou compreender a importância do zootecnista não apenas na correção de problemas já existentes, mas principalmente na prevenção de falhas de manejo por meio da orientação técnica. A atuação do profissional auxilia na adoção de práticas mais eficientes

de produção, promovendo melhorias no desempenho dos sistemas produtivos e na sustentabilidade das propriedades rurais. Segundo Gomes et al. (2018), a assistência técnica contínua na produção agropecuária está associada ao aumento da eficiência produtiva e da rentabilidade dos sistemas de produção, contribuindo para a melhoria do desempenho das propriedades rurais e para o uso mais racional dos recursos disponíveis.

Dessa forma, o estágio possibilitou vivenciar na prática a relevância do atendimento técnico ao produtor rural, evidenciando que a associação entre a comercialização de produtos agropecuários e a orientação profissional qualificada representa um importante diferencial para o desenvolvimento do setor e para o fortalecimento da relação de confiança entre empresa e cliente.

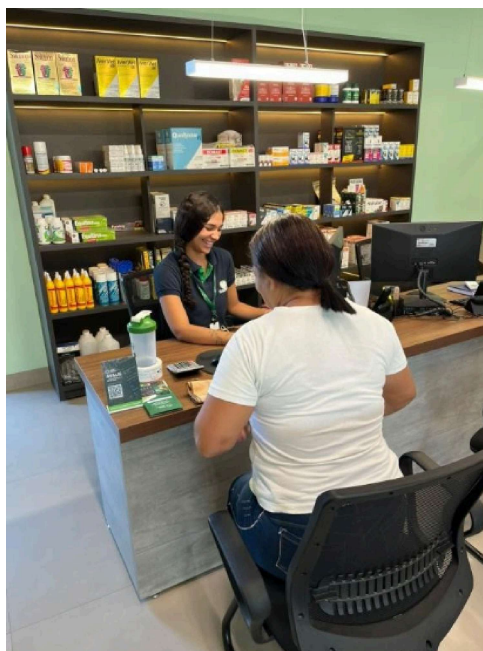


Figura 8. Atendimento ao cliente. **Fonte:** Arquivo pessoal (2026)

4.1.4 Acompanhamento de visitas no campo

Durante o período de estágio na empresa, foram realizadas visitas técnicas a propriedades rurais da região para auxiliar os produtores, conforme mostrado na Figura 9. Foi possível observar os resultados das vendas do suplemento mineral proteinado Pastomax que pode ser observado na figura 10, da Cria Bem, comercializado pela loja durante essas visitas, avaliando o desempenho dos animais e as condições de manejo adotadas na propriedade.

Uma das propriedades acompanhadas possuía aproximadamente 150 hectares e um rebanho de cerca de 100 bovinos criados em sistema de pastejo. O atendimento pós-venda foi uma das etapas mais importantes observadas durante o estágio, pois permitiu verificar se o suplemento estava sendo fornecido corretamente, avaliar o desempenho dos animais e orientar o produtor quanto ao manejo nutricional mais adequado. Esse acompanhamento possibilita identificar possíveis falhas no fornecimento do suplemento, na disponibilidade de forragem, nas condições dos cochos e no acesso à água, fatores que influenciam diretamente o desempenho produtivo do rebanho.

O suplemento Pastomax utilizado na propriedade apresentava 200 g/kg de proteína bruta (PB), sendo 168 g/kg provenientes de nitrogênio não proteico (NNP). O nitrogênio não proteico é uma importante fonte de nitrogênio para os microrganismos do rúmen, que o utilizam na síntese de proteína microbiana. Esse processo melhora a digestibilidade da fibra presente nas forragens, aumenta o aproveitamento dos nutrientes da pastagem e favorece o desempenho dos bovinos, principalmente durante o período seco, quando ocorre redução da qualidade do pasto.

O consumo médio recomendado do suplemento foi de aproximadamente 300 a 500 g por animal por dia, podendo variar de acordo com o peso dos animais, a disponibilidade de forragem e as recomendações do fabricante. O monitoramento desse consumo é essencial para garantir a eficiência da suplementação, pois consumos inferiores ao recomendado podem comprometer o desempenho animal, enquanto consumos excessivos aumentam os custos de produção e reduzem a eficiência econômica da atividade.

A observação em campo proporcionou uma importante oportunidade para relacionar os conhecimentos adquiridos durante a graduação com as práticas desenvolvidas na propriedade. Além de demonstrar como os produtos comercializados pela empresa são utilizados, o acompanhamento técnico após a venda permitiu compreender a importância da assistência contínua ao produtor rural, auxiliando na tomada de decisões sobre suplementação, manejo das pastagens e estratégias nutricionais capazes de melhorar o desempenho do rebanho e a rentabilidade da propriedade.

Diversos estudos demonstram que a suplementação proteica de baixo consumo constitui uma importante estratégia para bovinos mantidos em pastejo. O fornecimento adequado de proteína estimula a atividade dos microrganismos

ruminais, melhora a digestibilidade da fibra, aumenta o consumo de matéria seca e favorece o ganho de peso dos animais, especialmente em períodos de baixa qualidade das forragens. Conforme Moura, Santos e Oliveira (2025), os suplementos proteicos de baixo consumo representam uma estratégia eficiente para elevar o desempenho produtivo de bovinos criados a pasto, contribuindo para maior produtividade, eficiência alimentar e sustentabilidade dos sistemas de produção pecuária.



Figura 9 e 10. Acompanhamento de visita a propriedade e proteínado utilizado.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

4.1.5 Atividades fiscais e rastreabilidade

As atividades fiscais e de rastreabilidade permitem ao estagiário desenvolver competências relacionadas ao controle dos produtos comercializados, à conformidade com a legislação e à segurança das operações realizadas pela empresa. No setor agropecuário, a rastreabilidade desempenha um papel fundamental, pois possibilita acompanhar todo o histórico de um produto, desde sua entrada no estoque até sua comercialização ao cliente final, garantindo maior controle, transparência e confiabilidade das informações.

Durante o estágio no setor administrativo, inicialmente foi realizado um treinamento sobre a utilização do sistema *Siagri Agribusiness* (Figura 11), *software* de gestão empresarial amplamente utilizado no segmento agropecuário e adotado pela empresa. Esse treinamento teve como objetivo proporcionar conhecimento sobre as funcionalidades do sistema (Figura 12), permitindo o acesso e o gerenciamento de informações relacionadas aos clientes, produtos, estoque, emissão de documentos fiscais e demais processos administrativos.

Após essa etapa, foram desenvolvidas diversas atividades voltadas ao controle fiscal e à rastreabilidade dos produtos comercializados. Entre elas, destacaram-se o cadastro e a atualização de informações de clientes, procedimento indispensável para a realização de vendas, emissão de documentos fiscais e atendimento às exigências legais.

Uma das principais atividades desempenhadas foi a emissão de notas fiscais na Oeste Pecuária, nenhum produto pode deixar a empresa sem a emissão da respectiva nota fiscal, documento responsável por formalizar a operação comercial e registrar todas as informações exigidas pela legislação. Durante esse processo, era realizado o lançamento correto dos dados da mercadoria, incluindo, quando aplicável, o registro do número do lote dos produtos. Essa informação é essencial para garantir a rastreabilidade, permitindo identificar exatamente qual lote foi comercializado, para qual cliente foi destinado e em qual data ocorreu a venda.

A rastreabilidade representa um importante mecanismo de controle na comercialização de insumos agropecuários, pois possibilita acompanhar a movimentação dos produtos ao longo de toda a cadeia de comercialização. Caso seja identificada alguma inconformidade de fabricação, necessidade de recolhimento de determinado lote ou ocorrência de fiscalização pelos órgãos

competentes, o sistema permite localizar rapidamente os clientes que adquiriram aquele produto, reduzindo riscos, facilitando ações corretivas e garantindo maior segurança para a empresa e para o produtor rural.

Na Oeste Pecuária, esse controle possui grande relevância principalmente na comercialização de defensivos agrícolas, destacando-se os herbicidas, que representam a categoria de produtos mais comercializada pela empresa. Em razão do elevado volume de vendas e da necessidade de atender às exigências legais para esses produtos, o correto registro do lote durante a emissão da nota fiscal torna-se indispensável para assegurar a rastreabilidade, o controle do estoque e a identificação precisa de cada produto comercializado.

Além da emissão das notas fiscais, também foi realizada a elaboração e emissão de receitas agrônômicas (Figura 13), documento obrigatório para a comercialização de defensivos agrícolas. Na empresa, as receitas são emitidas sempre que ocorre a venda desses produtos, assegurando que sua utilização esteja de acordo com as recomendações técnicas e com a legislação vigente.

A realização dessas atividades permitiu compreender a importância da integração entre os processos fiscais e os mecanismos de rastreabilidade na gestão de empresas do agronegócio. O correto registro das informações fiscais, aliado ao controle dos lotes dos produtos, contribui para a organização do estoque, facilita auditorias e fiscalizações, aumenta a confiabilidade das informações e fortalece a segurança na comercialização de insumos agrícolas. De acordo com a Lei nº 14.785/2023, o controle e a fiscalização da comercialização de pesticidas e produtos afins exigem registros que possibilitem a identificação e o acompanhamento dos produtos ao longo da cadeia de comercialização, reforçando a importância da rastreabilidade para garantir a conformidade legal, a segurança e a eficiência dos processos (Brasil, 2023).

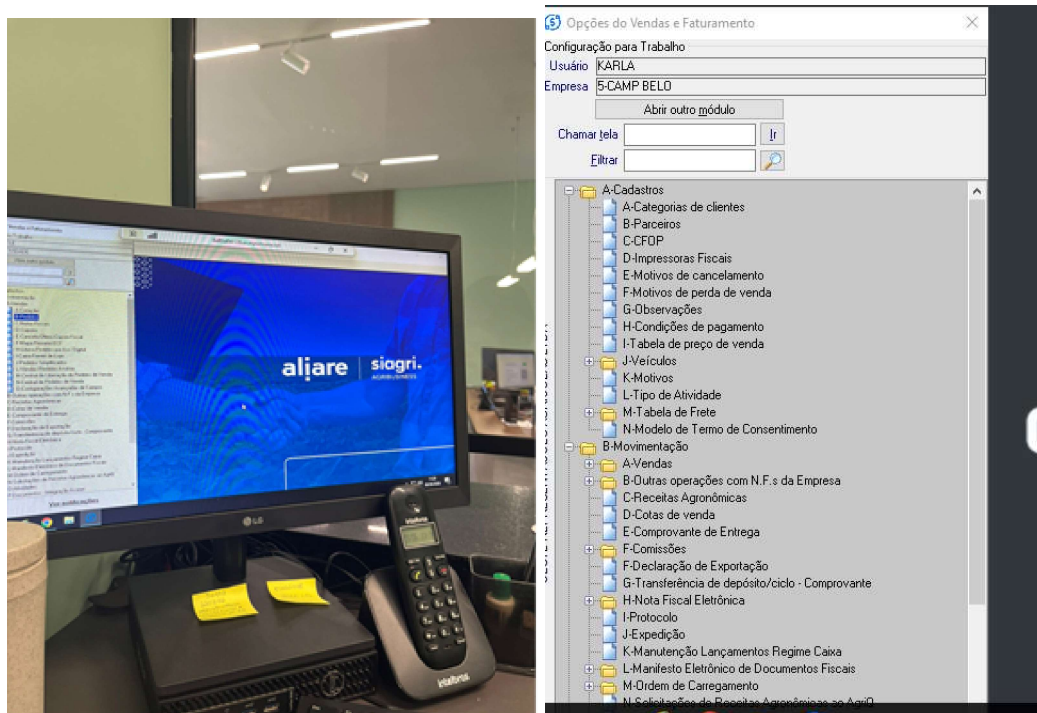


Figura 11 e 12. Sistema Siagri Agribusiness utilizado pela empresa e algumas funções dentro do Sistema.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

RECEITA AGRONÔMICA

1 - Responsável Técnico: Eng. Agrônomo [Redacted] CFP: [Redacted] NF Ralacionada 6667 Serie 10

2 - Identificação: Consórcio: [Redacted] CFP: [Redacted] Local da Aplicação: [Redacted] CFP: [Redacted]

3 - Diagnóstico, Produto e Recomendações Técnicas: Cultivo: [Redacted] Município: CAMPOS BELOS-TO I.R.1 ISENTO Telefone: [Redacted] Desc. Apl.: [Redacted] Data: [Redacted] Produto Comercial: [Redacted] Nome Técnico: [Redacted] C.Taxa: [Redacted] Intervalo Segurança: [Redacted] Quantidade a Aplicar: [Redacted]

4 - EPI - Equipamento de Proteção Individual: [Redacted]

5 - Precauções de Uso e Outras Orientações: [Redacted]

6 - Síntomas de Alerte / Antídoto de Tratamento: [Redacted]

7 - Precauções no Maneio e Primeiros Socorros: [Redacted]

8 - Disposição Final de Resíduos e Embalagens: [Redacted]

9 - Observações: [Redacted]

Assinatura: [Redacted] Data: [Redacted]

Figura 13. Receitas agronômicas emitidas pela loja.

Fonte: Arquivo pessoal (2026)

4.1.6 Lançamento de informações no SIDAGO e faturamento

Durante o período de estágio, foram desenvolvidas atividades relacionadas ao setor de faturamento e ao lançamento de informações no Sistema de Defesa Agropecuária (SIDAGO), setores diretamente ligados ao controle fiscal, sanitário e à rastreabilidade dos produtos agropecuários comercializados pela empresa. Essas atividades são fundamentais para garantir a conformidade com a legislação vigente, a segurança sanitária e o controle da movimentação de mercadorias, especialmente medicamentos veterinários, vacinas e herbicidas, produtos que representam grande parte das vendas da empresa.

No faturamento, foram realizadas a emissão e conferência de notas fiscais de entrada e saída, assegurando que todas as informações referentes aos produtos estivessem corretas antes da conclusão das operações. Durante esse processo, eram conferidos dados como descrição dos produtos, quantidades, número do lote, data de fabricação, prazo de validade e demais informações fiscais obrigatórias. Esse procedimento é essencial para garantir a rastreabilidade fiscal, permitindo acompanhar todo o histórico do produto, desde o recebimento pela empresa até sua comercialização ao produtor rural, além de facilitar ações de fiscalização, controle de qualidade e eventual recolhimento de produtos, quando necessário.

Além da emissão das notas fiscais, também eram lançadas no SIDAGO (figura 14) as informações referentes às vacinas contra a brucelose comercializadas pela empresa, bem como as notas fiscais de entrada dessas vacinas. Esse procedimento consistia na conferência dos documentos fiscais e no registro das informações exigidas pelo sistema oficial de defesa agropecuária, assegurando a rastreabilidade sanitária das vacinas e contribuindo para o controle da vacinação dos rebanhos, conforme estabelecem os órgãos de defesa sanitária animal.

Outra atividade desenvolvida foi o atendimento aos clientes durante a finalização das compras, realizando o recebimento de pagamentos por diferentes modalidades, como dinheiro, cartão, boleto bancário e PIX. Também foi prestado apoio nas atividades de fechamento de caixa (Figura 15), principalmente nos períodos de maior movimentação da loja, contribuindo para a redução do tempo de espera dos clientes e maior eficiência no atendimento.

Também foram elaboradas e atualizadas planilhas eletrônicas no Microsoft Excel para auxiliar no controle e conferência dos recebimentos realizados via PIX

(Figura 16), possibilitando maior organização das informações financeiras, acompanhamento das transações e conferência dos valores registrados no sistema.

As atividades desenvolvidas permitiram compreender que o faturamento vai além da emissão de documentos fiscais, desempenhando papel essencial na rastreabilidade fiscal e sanitária dos produtos agropecuários. O correto registro da entrada e saída das mercadorias, associado ao controle de lote e validade, garante maior segurança ao produtor rural, facilita a fiscalização pelos órgãos competentes e assegura o cumprimento das exigências legais. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae, 2023), a administração financeira envolve o planejamento, a análise e o controle dos recursos financeiros da organização, contribuindo para sua sustentabilidade e eficiência operacional.

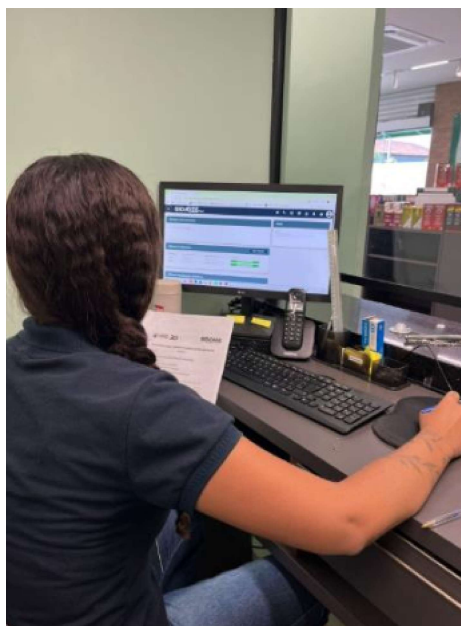


Figura 14. lançamento de notas fiscais de vacinas no SIDAGO.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

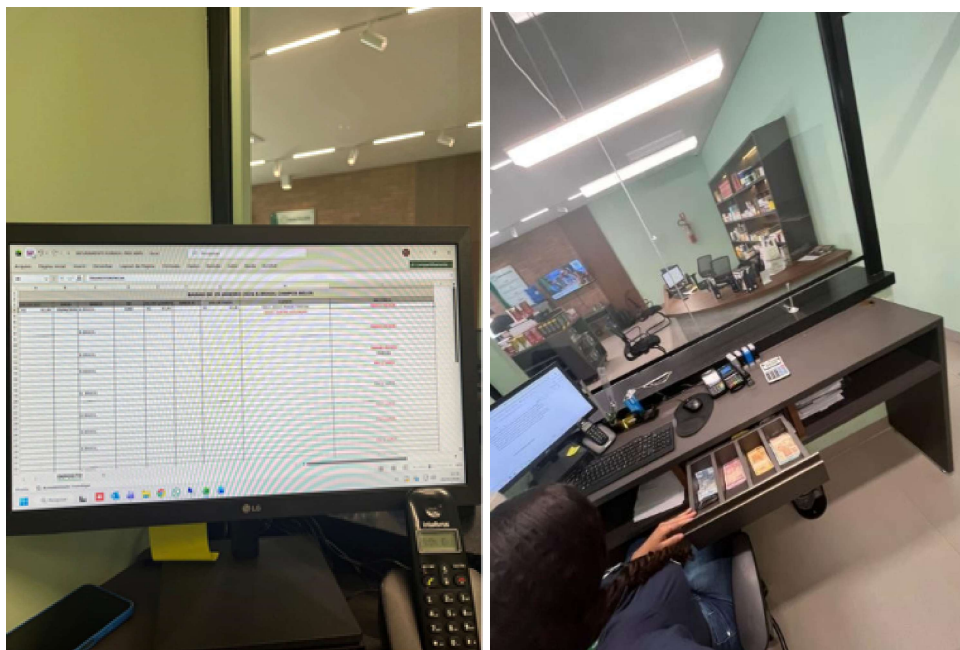


Figura 15 e 16 . Fechamento de caixa e planilha de recebimento de pix para controle.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

4.1.7 Treinamento sobre medicamentos da ceva

Também foi realizado um treinamento enriquecedor para a carreira profissional, diretamente com o representante da empresa Ceva Saúde Animal, na qual teve como objetivo apresentar os produtos vendidos pela empresa na loja da Oeste, com finalidade de contribuir com o conhecimento já adquirido no dia a dia, e visando aumentar a produtividade e melhorar o rebanho dos clientes e nos ajudando a levar informação e apoio técnico dos produtos da marca. Conforme destaca a própria Ceva Saúde Animal, “Nossa missão é promover a saúde animal através de soluções inovadoras, que garantam o bem-estar e a produtividade dos rebanhos” (Ceva Saúde Animal, 2024). Dessa forma, os produtos apresentados no treinamento alinham-se a essa missão, oferecendo alternativas que impactam positivamente a gestão e o desempenho do rebanho dos clientes.

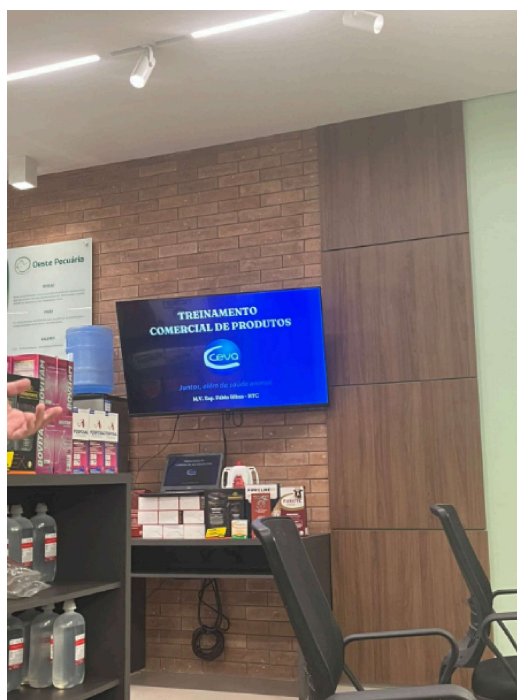


Figura 17. Treinamento comercial de produtos ceva.

Fonte. Arquivo pessoal (2026)

5.DESCRICÃO DE CASOS E DISCUSSÃO

Durante o período de estágio na Oeste Pecuária foram observadas diversas situações técnicas relacionadas à comercialização de insumos agropecuários e ao atendimento aos produtores rurais. Entre elas, destacou-se a necessidade de orientar os clientes quanto à escolha correta de herbicidas, considerando fatores como a cultura implantada, o estágio de desenvolvimento das plantas daninhas, a dose recomendada, as condições climáticas e o manejo integrado. Em diversas situações, produtores buscavam produtos para o controle de plantas invasoras sem fornecer informações suficientes sobre a área cultivada ou sobre o histórico de aplicações anteriores, tornando necessária uma avaliação criteriosa antes da recomendação técnica.

O manejo inadequado de plantas daninhas pode comprometer significativamente a produtividade das culturas, além de favorecer o desenvolvimento de populações resistentes aos herbicidas. Dessa forma, recomenda-se que a escolha dos produtos esteja associada ao manejo integrado, considerando a rotação de mecanismos de ação, a correta identificação das espécies infestantes e o uso racional dos defensivos agrícolas (Fontes et al., 2003; Gomes Junior; Christoffoleti, 2008).

Outro caso observado durante o estágio esteve relacionado à rastreabilidade dos produtos agropecuários comercializados. Durante o atendimento aos produtores foi possível acompanhar a conferência da documentação, a emissão de notas fiscais e a verificação das informações necessárias para a comercialização de determinados produtos, especialmente daqueles sujeitos à legislação específica. Esses procedimentos demonstraram a importância da organização dos registros para garantir maior segurança nas operações comerciais, facilitar o controle interno da empresa e assegurar a conformidade com as exigências legais.

Também foram observadas situações relacionadas à comercialização de suplementos minerais e proteinados destinados à bovinocultura de corte. Em diversos atendimentos, produtores buscavam suplementos sem considerar fatores como a categoria animal, a disponibilidade e qualidade da pastagem e os objetivos produtivos do rebanho. Nesses casos, a orientação técnica teve papel importante para esclarecer as diferenças entre os produtos disponíveis e auxiliar na escolha da

alternativa mais adequada às necessidades de cada propriedade, contribuindo para um manejo nutricional mais eficiente.

As situações vivenciadas durante o estágio evidenciaram que o trabalho em uma empresa de comercialização de insumos agropecuários vai além da simples venda de produtos. O atendimento técnico exige atualização constante, conhecimento científico e responsabilidade na orientação aos produtores rurais, contribuindo para a utilização correta dos insumos, para a sustentabilidade dos sistemas produtivos e para melhores resultados econômicos e zootécnicos nas propriedades.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estágio realizado na loja Oeste Pecuária foi de extrema importância, pois a experiência permitiu desenvolver competências técnicas relacionadas à nutrição animal, defensivos, manejo e utilização de produtos agropecuários, além de fortalecer habilidades comportamentais essenciais para a atuação profissional, como comunicação, responsabilidade, trabalho em equipe, organização e capacidade de solucionar problemas. O contato direto com produtores rurais e consumidores também possibilitou uma melhor compreensão das demandas do setor agropecuário e da importância da assistência técnica na tomada de decisões dentro das propriedades.

Da mesma forma, os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Zootecnia foram fundamentais para a realização das atividades desenvolvidas durante o estágio. Disciplinas relacionadas à nutrição animal, forragicultura, produção animal, sanidade, manejo e administração rural forneceram a base técnica necessária para compreender as necessidades dos clientes e orientar adequadamente sobre produtos e soluções disponíveis. Dessa forma, o estágio demonstrou a importância da integração entre a teoria e a prática, permitindo aplicar os conhecimentos acadêmicos em situações reais do ambiente profissional. O curso também contribuiu para o desenvolvimento do raciocínio crítico e da capacidade de análise, habilidades que auxiliaram na resolução de situações práticas enfrentadas no ambiente de trabalho.

Como acadêmico e futuro zootecnista, foi possível contribuir para a empresa por meio da aplicação dos conhecimentos adquiridos durante a graduação, auxiliando no atendimento aos clientes, esclarecendo dúvidas técnicas sobre produtos, manejo nutricional e sanitário dos animais, além de colaborar na recomendação de soluções adequadas às necessidades dos produtores. Dessa forma, a presença de um profissional com formação em Zootecnia agrega valor à empresa ao proporcionar um atendimento mais qualificado, fortalecer a confiança dos clientes e contribuir para melhores resultados produtivos nas propriedades rurais.

As dificuldades enfrentadas, como a adaptação à área comercial, a variedade de produtos a serem aprendidos e a comunicação, na qual inicialmente foi observada maior dificuldade, serviram como importantes oportunidades de

aprendizado e crescimento profissional. Além disso, a experiência reforçou a relevância da formação multidisciplinar para a atuação ampla e integrada no mercado agropecuário.

Como sugestão de aprimoramento para a empresa, recomenda-se a implantação de um programa de integração para futuros estagiários, com treinamentos iniciais sobre o portfólio de produtos, funcionamento dos sistemas utilizados, rotinas da empresa e acompanhamento das atividades por profissionais mais experientes durante as primeiras semanas. Essas ações poderão facilitar a adaptação dos estagiários e proporcionar maior segurança no desempenho de suas atividades.

Conclui-se que o estágio contribuiu significativamente para a formação profissional, ampliando a visão sobre o setor agropecuário e preparando o acadêmico para os desafios futuros na carreira de zootecnista, seja na área técnica, comercial ou de gestão. A vivência prática consolidou a importância do conhecimento científico aliado às habilidades de comunicação, relacionamento interpessoal e atendimento ao produtor rural, evidenciando que a formação acadêmica, quando associada à experiência prática, é essencial para uma atuação ética, competente e comprometida com o desenvolvimento sustentável do agronegócio.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, U. G. P. de; BERGIER, I.; SILVA, R.; PAPA, M.; MALAFAIA, G. C.; MEDEIROS, S. R. de; BISCOLA, P. H. N.; LAMPERT, V. do N.; FEIJÓ, G. L. D. *Rastreabilidade animal em sistemas extensivos de cria de bovinos de corte*. Corumbá: Embrapa Pantanal, 2024. Disponível em: <https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/1160175/rastreabilidade-animal-em-sistemas-extensivos-de-cria-de-bovinos-de-corte>. Acesso em: 11 jun. 2026.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA). *Boas práticas para armazenamento de produtos agrotóxicos*. Brasília, DF: ANVISA, 2019. Disponível em: <https://www.gov.br/anvisa>. Acesso em: 11 jun. 2026.

BRASIL. Lei nº 14.785, de 27 de dezembro de 2023. Dispõe sobre a pesquisa, a experimentação, a produção, a embalagem e rotulagem, o transporte, o armazenamento, a comercialização, a utilização, a importação, a exportação, o destino final dos resíduos e embalagens, o registro, a classificação, o controle, a inspeção e a fiscalização de pesticidas, produtos de controle ambiental, seus produtos técnicos e afins. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 28 dez. 2023.

CEVA SAÚDE ANIMAL. *Quem somos*. 2024. Disponível em: <https://www.ceva.com.br/quem-somos>. Acesso em: 11 jun. 2026.

DE KEYSER, Arne et al. Enhancing playful customer experience with personalization. *Journal of Retailing and Consumer Services*, v. 68, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.103017>.

DE PANI, Jeferson Arco; REIS FILHO, Ramilio Ramalho. O impacto da gestão de estoque nas empresas. *Revista Interface Tecnológica*, Taquaritinga, v. 20, n. 1, p. 679-689, 2023. DOI: <https://doi.org/10.31510/infa.v20i1.1670>.

FOGANHOLLI, Mirella Silva. Gestão de estoque: *a importância da organização e planejamento*. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Gestão de Suprimentos) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2023. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/xmlui/handle/1884/84143>. Acesso em: 11 jun. 2026.

FONTES, J. R. A.; SHIRATSUCHI, L. S.; NEVES, J. L.; JÚLIO, L.; SODRÉ FILHO, J. *Manejo integrado de plantas daninhas*. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2003. 48 p. (Documentos, 103).

GOMES, Adriano Provezano et al. Assistência técnica, eficiência e rentabilidade na produção de leite. *Revista de Política Agrícola*, Brasília, v. 27, n. 2, p. 79-91, 2018. Disponível em: <https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/view/1414>. Acesso em: 12 jun. 2026.

GOMES JUNIOR, F. G.; CHRISTOFFOLETI, P. J. *Biologia e manejo de plantas daninhas em áreas de plantio direto*. Planta Daninha, Viçosa, v. 26, n. 4, p. 789-798, 2008.

LACERDA, Maria Izabela Silva de; CASAGRANDE, Diego José. Excelência no atendimento ao cliente: a importância da qualidade em serviços. *Revista Interface Tecnológica*, Taquaritinga, v. 19, n. 2, p. 431-443, 2022. DOI: <https://doi.org/10.31510/infa.v19i2.1455>.

MAGALHÃES, Milena de Almeida et al. A relevância da gestão de estoque nas empresas. *Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento*, ano 7, v. 8, p. 169-178, 2022. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/relevancia-da-gestao>. Acesso em: 15 jun. 2026.

MARUGGI, Claudia Bertoglio; AURIANI, Márcia (org.). A alma da marca no ponto de venda: visual merchandising em pontos de venda de móveis. *Revista Belas Artes*, v. 8, n. 1, 2023. Disponível em:

<https://revistas.belasartes.br/revistabelasartes/article/view/222>. Acesso em: 15 jun. 2026.

MCKINSEY & COMPANY. *O futuro da experiência do cliente: serviço personalizado e diferenciado para todos os clientes*. 22 jun. 2020. Disponível em: <https://www.mckinsey.com/br/our-insights/the-future-of-customer-experience-personalized-white-glove-service-for-all>. Acesso em: 12 jun. 2026

MOURA, Guilherme Ferreira de; SANTOS, Janaina Borges dos; OLIVEIRA, Estéfany Silva de. Análise da eficiência de proteinados de baixo consumo na nutrição de bovinos de corte. *Revista Multidisciplinar do Nordeste Mineiro*, v. 7, n. 1, p. 1-13, 2025. DOI: <https://doi.org/10.61164/rmnm.v7i1.3803>.

SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS. *Conferência de mercadorias: o que é e como fazer*. Redator Sankhya, 28 dez. 2023. Disponível em: <https://www.sankhya.com.br/blog/conferencia-de-mercadorias/>. Acesso em: 15 jun. 2026

TITTO, Cristiane Gonçalves; BRANDI, Roberta Ariboni (org.). *O papel da zootecnia no cenário mundial*. Pirassununga: Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos, Universidade de São Paulo, 2022.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO (UFES). *O papel do zootecnista*. Alegre, ES, [s.d.]. Disponível em: <https://zootecnia.alegre.ufes.br/o-papel-do-zootecnista>. Acesso em: 11 jun. 2026.

VIEIRA, Italo Gustavo; MORAIS, Flávio Daniel Borges de. Gestão de estoque: análise dos processos e dos impactos da logística na gestão de estoques dos produtos agrícolas nas lojas agropecuárias da COOPATOS. *Anais do COMINE*, Patos de Minas, 2024. Disponível em: <https://anais.unipam.edu.br/index.php/comine/article/view/4384>. Acesso em: 11 jun. 2026.

VINHOLIS, M. M. B. et al. *Experiência da Embrapa Pecuária Sudeste na identificação eletrônica de animais por rádio frequência*. In: BASSOI, L. H. et al. (ed.). *Agricultura de Precisão: um novo olhar na era digital*. São Carlos: Editora Cubo, 2024. cap. 73, p. 673-684