



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
CURSO DE BACHARELADO EM AGRONOMIA/SEDE**

DAYANI DE ARAÚJO NASCIMENTO

**RELATÓRIO FINAL DE ATIVIDADES DO ESTÁGIO SUPERVISIONADO
OBRIGATÓRIO:
EXPERIÊNCIA NO SETOR COMERCIAL DE INSUMOS AGRÁRIOS NA
EMPRESA CENTRAL DE ADUBOS E REPRESENTAÇÕES LTDA**

**RECIFE
FEVEREIRO-2026**

DAYANI DE ARAÚJO NASCIMENTO

**EXPERIÊNCIA NO SETOR COMERCIAL DE INSUMOS AGRÁRIOS NA
EMPRESA CENTRAL DE ADUBOS E REPRESENTAÇÕES LTDA**

Relatório de Estágio Supervisionado Obrigatório
apresentado como requisito parcial para a conclusão
do Curso de Bacharelado em Agronomia da
Universidade Federal Rural de Pernambuco.

Professora Orientadora: Prof^ª Dr^ª Cristina dos Santos
Ribeiro Costa

Supervisor: Jose Paulo Ribeiro de Moura

RECIFE

2026

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus pela força e perseverança ao longo da jornada. À minha família, em especial aos meus pais, Vera Lucia e Severino Manoel (*in memoriam*), pelo apoio incondicional e por acreditarem nos meus sonhos mesmo nos momentos de incerteza. Sem o suporte de vocês, esta conquista não seria possível.

À minha orientadora Cristina Costa, pela paciência, pelas orientações e pelo conhecimento compartilhado, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos professores do curso, que contribuíram para a minha formação acadêmica e profissional.

Aos meus amigos e colegas, em especial a agrocorja, pelos momentos de estudo e pelo companheirismo que tornaram os anos de graduação mais leves.

A empresa Central de Adubos, pela confiança e pela abertura das portas, permitindo que a teoria acadêmica encontrasse a realidade do mercado.

Por fim, agradeço à Universidade Federal Rural de Pernambuco e a todos que, direta ou indiretamente, fizeram parte desta caminhada.

A persistência é o caminho do êxito.

- Chales Chaplin

IDENTIFICAÇÃO DO CAMPO DE ESTÁGIO

Identificação da Empresa:

Nome: Central de Adubos Comercio e Representações LTDA

Endereço: Rua 1, s/n, Tancredo Neves

CEP: 48906-722

Bairro: Lot S Jorge Independência

Município: Juazeiro

Estado: Bahia

Telefone: (74) 3611-5287

E-mail corporativo: creditocob@cda.agr.br

Site oficial: <https://centraldeadubos.com.br/>

Área na empresa onde foi realizado o estágio: Desenvolvimento de Produtos

Data de início: 06/10/2025

Data de término: 26/11/2025

Duração: 210 horas

Nome do profissional responsável pelo estágio (Supervisor): Jose Paulo Ribeiro de Moura

RESUMO

Este relatório apresenta as atividades desenvolvidas durante o período de Estágio Supervisionado Obrigatório (ESO), realizado entre 06 de outubro e 26 de novembro de 2025, na Empresa Central de Adubos, localizada em Juazeiro-BA. O estágio teve como objetivo adquirir experiência no setor comercial, observando estratégias de vendas e a aplicação de conhecimentos técnicos. Durante o período, foi possível vivenciar a rotina de atendimento ao público, o planejamento logístico, o receituário, além do acompanhamento de atividades em campo. Essas atividades envolveram o acompanhamento técnico de diferentes propriedades, permitindo observar a aplicação prática de protocolos e o relacionamento direto com o produtor. A experiência reforçou que o sucesso no setor agrícola depende de uma postura proativa, visto que o campo não para e exige respostas rápidas diante dos desafios diários. A vivência em um ambiente dinâmico ressaltou a importância da atualização constante e da capacidade de adaptação às mudanças do mercado. Com isso, foi possível desenvolver habilidades no setor comercial, observando na prática como funcionam as vendas e as técnicas da área, além de ampliar a rede de contatos profissionais.

Palavras-chaves: Vendas de insumos; assistência técnica; atendimento ao público.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Demonstração do SIAGRI, emissão de comprovantes de entregas	11
Figura 2. Demonstração do SIAGRI. Faturamento de pedidos.....	12
Figura 3. Treinamento com a empresa Jr Tech	13
Figura 4. Treinamento com a empresa Ballagro	13
Figura 5. Treinamento com a empresa Yara	14
Figura 6. Demonstração do receituário agrônômico	15
Figura 7. A: Foto com o proprietário do parreiral e a desenvolvedora de mercado Natalia; B: Parreiral de BRS vitória.....	16
Figura 8. A Parreial de uva BRS Vitória; B: Bagas manchadas com excesso de calda.....	17
Figura 9. Alinhamento de protocolo com os colaboradores da fazenda Tropical Fruit	18
Figura 10. Muda com sintomas de estresse devido a altas temperaturas	18
Figura 11. Parreiral com algumas mudas danificadas devido a altas temperaturas	19
Figura 12. Registro da entrega realizada no Maria Tereza.....	20
Figura 13. A: Trabalhadora rural realizando o desponte na videira; B: Armadilhas para mosca das frutas.....	21
Figura 14. Registro com o responsável técnico da propriedade de produção da variedade Autumn Crisp.	21
Figura 15. Visita na empresa Special Fruit	22
Figura 16. Área preparada para o plantio do melão	23
Figura 17. Registro com o responsável técnico e gerente da fazenda SSR.....	24
Figura 18. Trabalhadoras fazendo raleio na variedade Arra 15	24
Figura 19. Colheita.....	25
Figura 20. Identificando as bagas atacadas pelos pássaros	25

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	8
1. INTRODUÇÃO.....	8
2. OBJETIVOS.....	9
2.1 Objetivo Geral.....	9
2.2 Objetivos específicos	9
3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	10
3.1 Expedição.....	10
3.2 Atendimento no balcão	11
3.3 Treinamentos	12
3.4 Receituário Agrônomo.....	14
3.5 Visitas a campo	16
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	26
5. REFERÊNCIAS	27

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Central de Adubos foi fundada em 2010 em Juazeiro–BA. A empresa surgiu com o propósito de impactar positivamente o mercado agrícola da região do Vale do São Francisco, tendo como o objetivo otimizar a produtividade agrícola, principalmente por meio da comercialização de adubos para o setor agropecuário. O seu crescimento no mercado e o ganho de credibilidade com os clientes fizeram a empresa se tornar a maior distribuidora de produtos agrícolas do Nordeste, com foco no comércio atacadista de adubos, fertilizantes, defensivos e outros insumos. Seu sistema de negócios oferece suporte técnico, exclusividade em alguns produtos, uma boa estratégia de distribuição e oferece preços com condições de pagamento competitivo, o que torna a Central uma referência no mercado. Atualmente a empresa está distribuída em cinco estados do Nordeste brasileiro (Pernambuco, Bahia, Sergipe, Alagoas e Piauí) possuindo 12 lojas e mais de 450 colaboradores (Central de Adubos, 2026).

1. INTRODUÇÃO

O vale do São Francisco, localizado entre Pernambuco e a Bahia, destaca-se como uma das regiões mais importante na produção de frutas no Brasil, especialmente manga e uva (ROCHA, 2011). O desenvolvimento se deu principalmente devido a atividade irrigada que se iniciou na década de 1970 com a criação da Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (CODEVASF), esses projetos transformaram a região semiárida em polo de fruticultura irrigada. Assim se tornou possível a produção o ano todo de frutas para a comercialização interna e externa (BAIARDI et al, 2023).

A agricultura no Vale do São Francisco beneficia-se de condições climáticas favoráveis, com temperaturas médias acima de 26 °C, radiação solar intensa ao longo do ano e baixa pluviosidade, fatores que otimizam o manejo das frutíferas. Esses atributos, aliado à disponibilidade hídrica, viabiliza o cultivo de frutas de alto valor agregado sobretudo, visando o mercado externo. Além disso, a condição climática permite escalonamento da produção, garantindo safras contínuas e segurança nas cadeias globais de suprimentos. (BAIARDI et al, 2023).

A fruticultura impulsionou o crescimento econômico da região e, nas cidades do Vale do Submédio, é uma das principais atividades econômicas do setor agropecuário e ocupa o

segundo lugar no PIB (Produto Interno Bruto) dessas cidades (DE OLIVEIRA et al, 2021). No ano de 2024, de acordo com os dados da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frutas e Derivados (ABRAFRUTAS), os projetos desenvolvidos pela CODEVASF no vale registaram um valor bruto de produção de R\$ 8,15 bilhões, um aumento de 43% em comparação ao ano de 2023. Essa expansão impulsiona empregos diretos e indiretos, consolidando o desenvolvimento sustentável no semiárido nordestino.

As tecnologias e os produtos agropecuários são os que permitem que o produtor aproveite ao máximo o clima da região, garantindo não apenas o aumento de rendimento por hectare, mas também a padronização de qualidade exigida (SOUZA et al, 2008). Para que todo o potencial produtivo das frutíferas seja atingido, a utilização de insumos surge como estratégia. Além disso, a própria competitividade agrícola depende diretamente do mercado interno de insumos. Nesse cenário, as empresas têm investido em logística estratégica e suporte técnico especializado, otimizando os resultados comerciais e consolidando parcerias com produtores.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

Aprender, na prática, o funcionamento de uma empresa do setor de Produtos Agropecuários, aplicando os conhecimentos adquiridos em sala de aula.

2.2 Objetivos específicos

- 1-Participar de treinamentos técnicos relacionados aos produtos agropecuários.
- 2 -Acompanhar a elaboração e a importância do receituário agrônomo.
- 3-Realizar visitas a campo, observando a aplicação prática dos insumos e o relacionamento com o produtor

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

As atividades foram determinadas pela empresa e supervisor, permitindo uma experiência prática e diversificada por diferentes setores, sendo divididas em: expedição, atendimento ao cliente, receituário agrônômico, treinamentos especializados e visitas ao campo.

As atividades pertinentes ao receituário agrônômico foram executadas na loja matriz, situada em Juazeiro-BA, as visitas a campo contemplaram propriedades tanto em Petrolina quanto na Bahia e as demais atividades concentraram-se na Filial 2, em Petrolina.

Na expedição, última etapa do produto antes de chegar ao cliente. No atendimento ao cliente no balcão, as atividades focaram na área de vendas, onde o contato direto e a negociação foram fundamentais para o faturamento.

O setor de receituário agrônômico, essencial para a prescrição correta de insumos. Treinamentos especializados ministrados por empresas parceiras, essas capacitações proporcionaram um suporte mais assertivo e visitas ao campo, onde foi possível observar a aplicação prática dos produtos e as necessidades reais do produtor.

3.1 Expedição

A expedição é o último processo de um produto dentro da empresa. É o setor responsável por garantir que o item certo saia do estoque, esteja bem embalado e acompanhado da nota fiscal.

Iniciamente, era realizada a conferência de mercadorias, verificando se os itens que saíram do estoque correspondiam ao pedido feito pelo cliente, evitando erros de envio e de produtos danificados. Em seguida, era selecionada a embalagem adequada que suporte o transporte e proteja a integridade do produto. Além disso, realizava-se a emissão do comprovante de entrega e notas fiscais.

As entregas eram organizadas de acordo com o destino, com o objetivo de que determinada região fosse atendida no mesmo dia. Respeitando o prazo acordado e minimizando os custos de envio (Figura1).

Figura 1. Demonstração do SIAGRI, emissão de comprovantes de entregas

3.2 Atendimento no balcão

Essa etapa permitia o contato direto com o produtor rural, sendo o ponto de partida para compreender profundamente a realidade e os desafios de cada propriedade. Essa interação presencial foi fundamental para realizar um diagnóstico preciso da situação atual do cliente e, a partir disso, indicar os insumos mais adequados, garantindo uma recomendação técnica assertiva e eficiente.

Para que apresentação do portfólio e a negociação fossem ágeis, o domínio do sistema SIAGRI foi fundamental. Através dele, era possível acessar o perfil completo do cliente em poucos segundos, consultando compras anteriores e os valores praticados. Assim o processo de venda tornava-se personalizado, permitindo antecipar necessidades futuras e oferecer condições comerciais condizente com o histórico do produtor. Essa eficiência do sistema, incluía o controle preciso do estoque.

Figura 2. Demonstração do SIAGRI. Faturamento de pedidos

Fatu2022 - Pedido de Venda

Número **Série** 1 **Pedido incluído por** **PEDIDO NÃO LIBERADO COMERCIAL**

Operação 20 **VENDA NORMAL** **Emissão** **Inclusão** **Pedido origem**

Faturamento 1 - Próprio

Cliente 10003188 **VENDA AO CONSUMIDOR FILIAL 02** **Fone** **CPF** **IE/RG**

Propriedade **CPF** **IE**

Ciclo **Talhão**

Zona **CNPJ do Intermediador**

Comerc **Indicador de presença** 1 - Operação presencial

☒ **Venda para Consumidor Final**

Outras Informações

Cond. Pgto 102 **VENDA A VISTA**

Vendedor 1 **Vendedor 2**

CFOP **VENDA DE MERCADORIA ADQUIRIDA OU RE**

Vencimento 15/01/2022 **Calculado pelo prazo final** **CP** **CF**

	Código	Descrição	Quantidade	Valor Unit.	Valor OM	% Dsc/Acr	Desc/Acre	Total do Item	Tabela
Novo		KLORPAN 480 EC C/ 01 LT	2,0000						1
Alterar		ADESIL C/ 5LT	1,0000						1
Excluir									
Expandir									

Totalização **Correção Financeira** **Observações da Nota Fiscal** **Observações Comerciais** **Dados do Frete** **Outros** **End. Entrega** **End. Retirada** **Veterinário resp.**

Total Produtos **Frete** **Descontos** **% Total do Pedido**

Desp. **Seguro** **Acréscimos** **% Total Pedido OM**

Acessórias **ICMS ST** **Total Pedido**

IPI **Total Pedido OM**

Desconto **ICMS**

Liberações **DFe** **Opções** **Outros** **Docs. Relacionados**

☒ **Liberação Comercial** ☒ **Liberação Financeira** **Imprimir** **Alterar** **Cancelar** **Gravar** **Desistir**

3.3 Treinamentos

A Jr Tech, empresa especializada em tecnologia de aplicação, marcou sua entrada na Central apresentando um portfólio tecnológico voltado para a eficiência da aplicação e redução de deriva. Essa imersão técnica com a Jr Tech (Figura 3), permitiu compreender a importância da escolha correta dos bicos para otimizar o uso de insumos, evidenciando que a seleção do bico deve variar conforme o modo de ação do produto. Produtos de contato exigem uma cobertura mais uniforme na planta, por isso a importância de utilizar bicos que gerem gotas mais finas garantindo que o produto atinja a maior área possível do alvo. Já os produtos sistêmicos permitem uma variação em gotas mais grossa, mas que ainda exige precisão técnica para garantir a translocação adequada na planta.

Essa capacitação garante que a recomendação no balcão ou campo vá além do produto comercial, abrangendo também a tecnologia de aplicação necessária para o sucesso do produtor.

Figura 3. Treinamento com a empresa Jr Tech



A Ballagro é uma empresa que atua no mercado há mais de 20 anos, com foco em soluções de manejo biológico e especialidades nutricionais do mercado agrícola, o treinamento (Figura 4) teve como objetivo a apresentação e posicionamento do produto Celtic (*Beauveria bassiana*, isolado BALL 6-2) é um inseticida biológico, indicado para o controle de cigarrinhas e cochonilhas. Durante a instrução, foi detalhado o seu modo de uso, destacando-se a versatilidade da tecnologia, que pode ser aplicada tanto em períodos úmidos quanto em períodos secos. Também foram expostos resultados de campo experimentais de campo. Essa abordagem, baseada em evidências práticas e dados técnicos, foi essencial para transmitir segurança ao cliente durante o atendimento, permitindo uma argumentação de vendas embasadas em resultados.

Figura 4. Treinamento com a empresa Ballagro



O terceiro treinamento foi com a Yara, uma empresa fundada em 1905 na Europa. Atualmente, a empresa possui presença mundial e atende mais de 160 países, com foco em fertilizantes. O treinamento (Figura 5) teve como objetivo alinhamento de produtos de exclusividade da Central e a definição de metas de mercado. Essas metas visavam a otimização do estoque em períodos determinados, sendo fundamentais para manter a exclusividade de alguns produtos, além do compromisso com o volume de vendas, foram detalhadas as políticas de incentivo, em que a cada produto faturado, uma comissão percentual será destinada a(o) vendedor(a). No que se refere à parte técnica, a apresentação do portfólio deu ênfase à performance do produto Fertilizante Optinue. Para exemplificação foi apresentada uma calda, que evidenciou homogeneidade e estabilidade do produto, características essenciais para evitar entupimentos e garantir eficiência na aplicação.

Também foi destaque o Yaramila complex, um fertilizante de alta tecnologia que contém oito nutrientes no mesmo grânulo, o que garante uma distribuição homogênea no campo. O produto possui macronutrientes e micronutrientes, destacando-se o nitrogênio e o fósforo com mais de uma forma de liberação, o que assegura a disponibilidade constante de nutrientes para a planta.

Figura 5. Treinamento com a empresa Yara



3.4 Receituário Agrônômico

Esta etapa foi fundamental para garantir a regularidade técnica e legal na

comercialização de defensivos agrícolas. O sistema SIAGRI foi a ferramenta central para ambos os Estados. O processo é focado na emissão direta. A partir do número da nota, o sistema integra automaticamente os dados dos produtos. A minha responsabilidade consistia em selecionar a cultura correspondente ao produto no sistema, que então gerava o receituário completo (Figura 6). Para o estado da Bahia, após a geração do receituário, era necessário realizar o procedimento de devolução ao CRE-BA, uma etapa indispensável para a regularidade. Durante o procedimento de devolução, era necessário alimentar o sistema com o nome técnico do produto e a quantidade comercializada, vinculando essas informações diretamente ao cadastro do cliente.

Figura 6. Demonstração do receituário agrônomo

```

***** RECEITA AGRONÔMICA *****
COMERCIO E REPRESENTACOES LTD. Rec.Nr: A.R.T: BA 000000005
1 - Responsável Técnico NF Relacionada 685202 Serie 1
Eng. Agrônomo: CPF: Município: JUAZEIRO-BA CEP:
2 - Identificação
Consultante: CPF: CEP:
Local da Aplicação: LOTE
Município: JUAZEIRO-BA
3 - Diagnóstico, Produto e Recomendações Técnicas
Cultura : MANGA -> Diagnóstico: REGULADOR DE CRESCIMENTO - (REGULADOR DE CRESCIMENTO).
Desc. Aplic.:Depois da poda
Produto Comercial : CULTAR 250 SC Nome Técnico: PACLOBUTRAZOL + PACLOBUTRAZOL 25%
C.Tóxic.: Categoria 4 Grupo Químico: TRIAZOL Formulação: Suspensão Concentrada (SC)
C. Ambiental: III - PRODUTO PERIGOSO AO MEIO AMBIENTE
Intervalo Segurança : Não determinado Quantidade a Adquirir: 20,00 litro(s)
Número Aplicações : 1
Época de Aplicação:
Esta aplicação deve ser realizada após a poda quando o segundo fluxo de brotação já estiver totalmente expandido.
Modo de Aplicação:
Terrestre - Dirigir o jato de aplicação na base e ao redor do tronco, onde há maior concentração de raízes.
Pulverização tratorizada
Dosagem : 2,0000 ml/metro diametro da copa
Área : 0,00 ha
Utilizar : 684,00 litro(s) de calda/ha
Recomendações:
4 - EPI - Equipamento de Proteção Individual
Utilize equipamento de proteção individual - EPI, conforme os pictogramas descritos para o preparo da calda e para a aplicação, contidos no rótulo e na bula do produto.
5 - Precauções de Uso e Outras Orientações
PRODUTO PARA USO EXCLUSIVAMENTE AGRÍCOLA. Não coma, não beba e não fume durante o manuseio e aplicação do produto. Não utilize equipamentos com vazamentos ou defeitos. Não desentupa bicos, orifícios e válvulas com a boca. Não aplique o produto na presença de ventos fortes e nas horas mais quentes do dia. Tenha total atenção para que o aplicador não entre em contato com a névoa da calda pulverizada. Aplique somente as doses recomendadas e observe o intervalo de segurança (intervalo de tempo entre a última aplicação e a colheita).
6 - Sintomas de Alarme / Antídoto de tratamento
LEVE PARA O ATENDIMENTO MÉDICO DE EMERGÊNCIA A BULA E/OU RÓTULO DO PRODUTO. Não existe antídoto específico. Realizar tratamento sintomático e de suporte de acordo com o quadro clínico para manutenção das funções vitais.
7 - Precauções no Manuseio e Primeiros Socorros
No caso de contato com o produto, procure logo um serviço médico de emergência levando a embalagem, rótulo, bula e/ou receituário agrônomo do produto. Ingestão: se engolir o produto, não provoque vômito. Caso o vômito ocorra naturalmente, deite a pessoa de lado. Não dê nada para beber ou comer. Olhos: em caso de contato, lave com muita água corrente durante pelo menos 15 minutos. Evite que a água de lavagem entre no outro olho. Pele: em caso de contato, tire a roupa contaminada e lave a pele com muita água corrente e sabão neutro. Inalação: se o produto for inalado ("respirado"), leve a pessoa para um local aberto e ventilado. A pessoa que ajudar deve proteger-se da contaminação usando luvas e avental impermeáveis por exemplo.
8 - Disposição Final de Resíduos e Embalagens
Não utilize embalagens vazias. Realizar a tripla lavagem ou lavagem sob pressão das embalagens vazias e a água da lavagem deve ser despejada no próprio pulverizador. As embalagens devem ser perfuradas e devolvidas. LOCAL PARA DEVOLUÇÃO DE EMBALAGENS: CONFORME LEI FEDERAL 9974 DE 2000 E DECRETO FEDERAL 4074 DE 2002, AS EMBALAGENS VAZIAS DE AGROTÓXICOS DEVERÃO SER DEVOLVIDAS A CENTRAL DE EMBALAGENS VAZIAS DO VALE DO SÃO FRANCISCO, SITUADA NO PROJETO SENADOR NILO COELHO, NÚCLEO 01, LOTE 1540. PETROLINA-PE.
9 - Manejo Integrado de Pragas
Não se aplica por se tratar de um regulador de crescimento vegetal. Para outras informações: VIDE BULA/RÓTULO.

Estou ciente das informações técnicas contidas nesta Receita e no seu Anexo. JUAZEIRO-BA, 30 de outubro de 2025

*****LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO E A BULA DO PRODUTO*****
*****Cuidados ao meio ambiente encontram-se no anexo Informações Complementares desta receita*****
***** Vias: 1a. Comercio 2a. Consultante *****

```

3.5 Visitas a campo

As visitas de campo proporcionaram uma visão direta da realidade produtiva, permitindo o acompanhamento técnico de desafios nas propriedades da região. Um dos casos foi a visita ao produtor Leandro Caetano da área do N10 (Nomeclatura referente aos lotes localizados nos projetos de irrigação), integrante da Cooperativa Capelário (Figura 7A), que conduz uma propriedade de 5 hectares com a variedade BRS Vitória (Figura 7B) e porta-enxerto SO4. Durante a visita, identificou-se que o produtor enfrenta dificuldades relacionada a um severo ataque de ácaros, utilizando atualmente os produtos Fujimite (Fenpiroximato) e Elestal (Espiropidiona;acetamiprido) para o controle da praga, apresentando resultados eficientes até o momento.

Além do desafio com pragas, observou-se uma situação crítica em uma área que apresentava alto índice de mortalidade das mudas, persistindo mesmo após a realização de replantios sucessivos. O produtor relatou que iria realizar a coleta de solo da área e enviar ao laboratório, visando um diagnóstico preciso.

Figura 7. A: Foto com o proprietário do parreiral e a desenvolvedora de mercado Natalia; B: Parreiral de BRS vitória



No segundo dia de campo, as visitas concentraram-se no setor N2(projeto Senador Nilo Coelho), onde realizamos o acompanhamento em uma propriedade de uva BRS Vitória (Figura 8A) que se encontrava com 78 dias após o pantio (DAP). Durante as observações nos parreirais, foi possível observar áreas específicas onde as bagas apresentavam manchas decorrentes do excesso de calda de aplicações anteriores (Figura 8, B). Para mitigar esse problema e recuperar o padrão estético dos cachos, foi recomendado o uso do produto Fruit

Clean que atua especificamente na limpeza da fruta. Um ponto que foi abordado nas visitas ao decorrer do dia (Figura 9), foi a conscientização sobre as altas temperaturas, em que levamos aos produtores informações sobre a importância do uso de protetores solares e bioestimulantes para proteger as plantas contra esses estresses, garantindo que o parreiral não seja comprometido pelo calor excessivo da região. Durante uma das visitas foi possível visualizar um parreiral onde as mudas estavam sofrendo com temperaturas elevadas (Figura 10 e Figura 11).

Figura 8. A Parreial de uva BRS Vitória; B: Bagas manchadas com excesso de calda

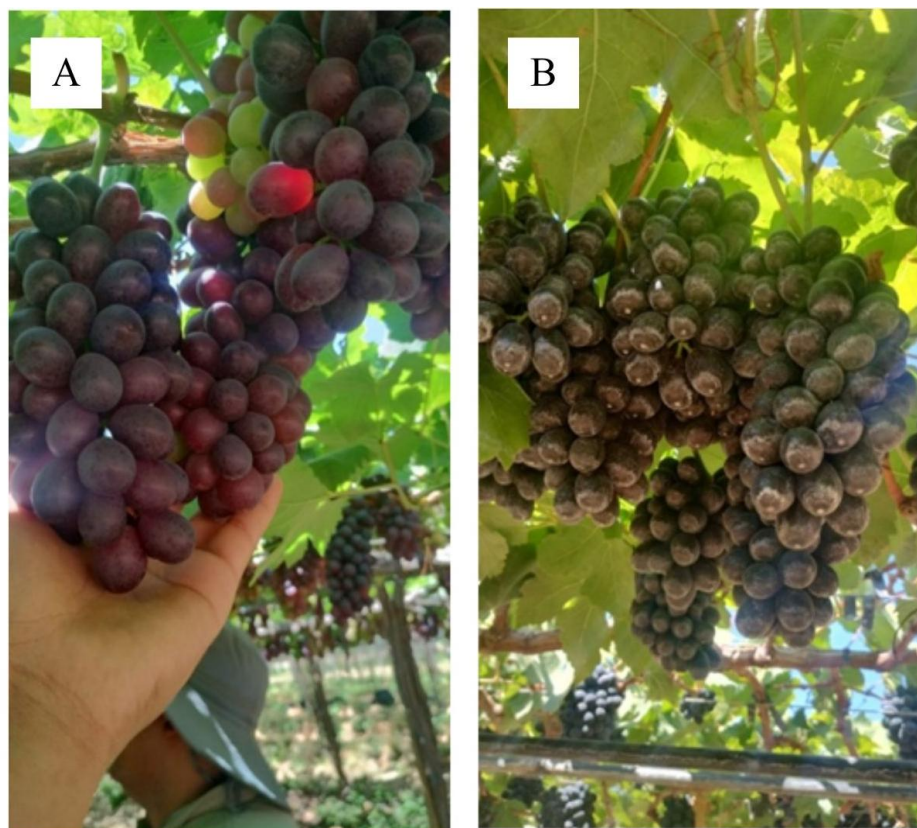


Figura 9. Alinhamento de protocolo com os colaboradores da fazenda Tropical Fruit



Figura 10. Muda com sintomas de estresse devido a altas temperaturas



Figura 11. Parreiral com algumas mudas danificadas devido a altas temperaturas



O terceiro dia de campo ocorreu em uma véspera de feriado e com previsão de chuvas, um cenário que altera a dinâmica do campo e exige ações preventivas. Devido ao risco climático, muitos produtores anteciparam as compras de insumos específicos para o manejo de problemas fitossanitários, no qual incidências são severamente influenciadas pela umidade excessiva. Acompanhando o desenvolvedor de mercado na rota, vivenciei uma estratégia prática da inteligência comercial. Para consolidar a parceria e garantir que o produtor não ficasse desassistido em um período crítico, realizamos a entrega direta de alguns pedidos (Figura 12). As entregas e visitas concentraram-se nas regiões de Maria Tereza e, posteriormente, no Bebedouro.

Figura 12. Registro da entrega realizada no Maria Tereza



No quarto dia de atividades em campo, as visitas começaram na região Maria Tereza, na qual fomos acompanhar uma área de BRS 54 Lumiar, onde observamos o trabalho de desponse realizado por algumas funcionárias (Figura 13, A). Nessa mesma área em algumas fileiras foi possível observar o desponse irregular realizado em dias anteriores. Na sequência, visitamos outra propriedade que trabalha exclusivamente com a variedade Autumn Crisp (Figura 14). Ao percorrer o parreiral, observamos o uso estratégico de armadilhas para o controle da mosca-das-frutas. As armadilhas foram confeccionadas com garrafas contendo feromônio e inseticida (Figura 13, B). Continuando o cronograma, nos deslocamos para a fruticultura Nunes e Cia, situada no Bebedouro. O foco foi o alinhamento estratégico sobre o posicionamento de produtos do portfólio, seguido de uma visita à área de cultivo da variedade Arra 15, para observar a incidência da cigarrinha.

Figura 13. A: Trabalhadora rural realizando o desponte na videira; B: Armadilhas para mosca das frutas

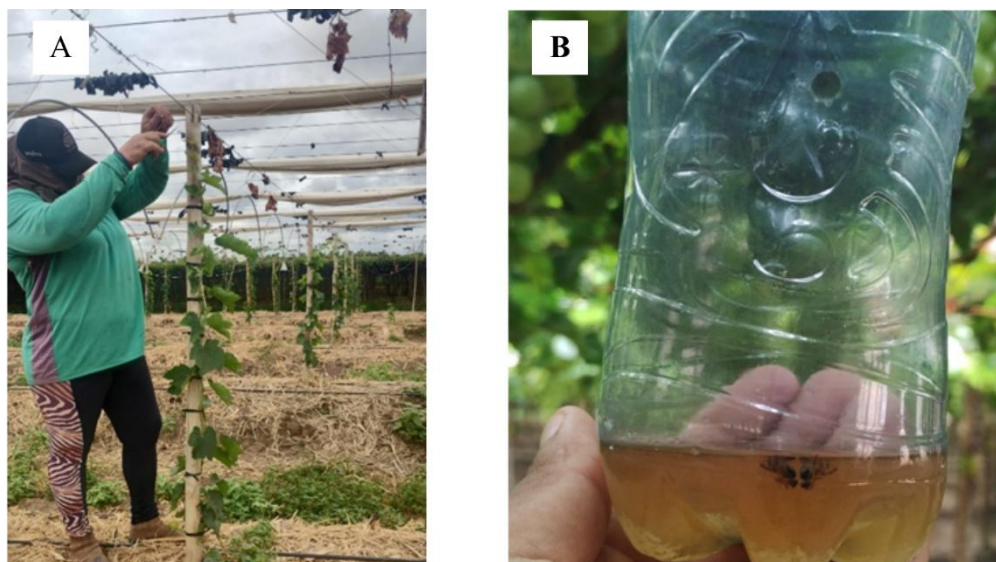


Figura 14. Registro com o responsável técnico da propriedade de produção da variedade Autumn Crisp.



Dando continuidade ao cronograma, na empresa Especial Fruit localizada em Juazeiro-BA, fomos recebidos pelo responsável técnico da videira Natanael (Figura 15). Durante a visita foi realizado alinhamento técnico para o uso de um protocolo de alta performance, voltado ao desenvolvimento radicular. A área escolhida para esse trabalho correspondeu a um talhão que havia sido submetido recentemente à aplicação de Dormex (Cianamida hidrogenada).

Outro ponto da visita foi o alinhamento de áreas para teste do controle da cigarrinha, para isso foi delimitada uma área em que as videiras estivesse na mesma fase fisiológica e com

quantitativo de incidência na mesma proporção, sendo subdividida em 4 partes para avaliar a eficácia de diferentes estratégias de controle. Na parcela 1 foi feita a aplicação do produto da Ballagro; na parcela 2 o produto Syngenta; na parcela 3 o produto Valett Grow; e na parcela 4 tratamento intercalado utilizando a rotação dos 3 produtos. Este trabalho teve duração de quatro semanas, com avaliações para medir a redução populacional da praga. Em seguida, visitamos uma propriedade localizada no Salitre, voltada à cultura do melão, no qual teve um alinhamento de protocolos com o produtor e em seguida visitamos a área recém-preparada para o plantio de melão Gladial, A área apresentou espaçamento estabelecido de 2 m entre linhas e 30 cm entre plantas (Figura 16).

Figura 15. Visita na empresa Special Fruit



Figura 16. Área preparada para o plantio do melão



O ultimo dia de visitas a campo foi na Fazenda SSR. A propriedade trabalha com uma diversidade de variedades de uva: ‘Autumn Crisp’, ‘BRS Vitória’, ‘Arra 15’ e ‘Cherry Crush’. Um diferencial técnico observado na propriedade é o cultivo da Autumnno Crisp ser realizado em área coberta. Fomos recebidos pelo responsável técnico da área e pelo gerente de produção (Figura 17), com quem estabelecemos um diálogo, com objetivo de alinhamento de protocolos e necessidades de cada variedade, e visitamos a área da ‘Arra 15’ no qual estava acontecendo o raleio (Figura 18).

No período da tarde a visita foi no distrito Estrada da Adudota de Juazeiro, onde visitamos uma propriedade de variedade ‘Sugar Crisp’, pudemos acompanhar de perto o processo de colheita (Figura 19), que precisou ser antecipado em alguns dias em relação ao planejado. A antecipação foi motivada devido ao ataque de pássaros, que estavam danificando as bagas, causando depreciação comercial imediata dos frutos e inviabilizando o consumo.

Figura 17. Registro com o responsável técnico e gerente da fazenda SSR



Figura 18. Trabalhadoras fazendo raleio na variedade Arra 15



Figura 19. Colheita



Figura 20. Identificando as bagas atacadas pelos pássaros



4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O período de estágio representou uma transição para a realidade do agronegócio, a vivência me permitiu uma compreensão da dinâmica de atendimento ao público, mostrando que o sucesso no agronegócio se faz de um relacionamento sólido com o cliente, com suporte antes, durante e principalmente, pós venda. A compreensão que o campo não para, e exige do profissional uma agilidade na tomada de decisão. O que faz do profissional um facilitador de soluções rápidas e precisas. Dessa forma, o estágio me deu uma visão muito mais ampla de como a área realmente funciona, trazendo conhecimentos práticos que serão essenciais para o desenvolvimento da minha carreira profissional.

5.REFERÊNCIAS

BAIARDI, Amilcar; RIBEIRO, Maria Clotilde Meirelles. Eficiência da gestão da agricultura irrigada no Vale do São Francisco: uma análise comparativa no polo regional Petrolina-Juazeiro. Colóquio-Revista do desenvolvimento regional, v. 20, n. 3, jul./set., p. 28-51, 2023.

CENTRAL DE DUBOS. Central de Dubos. Disponível em: <https://centraldeadubos.com.br/>. Acesso em: 20 jan. 2026.

DE OLIVEIRA, Paulo Daniel Damasceno. Situação econômica da fruticultura irrigada no Submédio do São Francisco: avaliação dos últimos anos. Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação, v. 7, n. 6, p. 823-842, 2021.

FERREIRA, Caliane Borges. Ensaio sobre produtividade e eficiência agrícola na América Latina, no Brasil e no Vale do São Francisco. 2015.

SOUZA, Ana Mary De; MOURA, Antonio Fernandes C. De; BRITTO, Waldenir Sidney Fagundes. A CARGA TRIBUTÁRIA SOBRE OS INSUMOS AGRÍCOLAS UTILIZADOS NA CULTURA DA UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO. 2008.

ROCHA, EM de M. Fruticultura irrigada: o produtor pergunta, a Embrapa responde. 2011.