



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO - PREG
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA

**EXPERIÊNCIA NO SETOR COMERCIAL DE INSUMOS AGRÁRIOS NA
EMPRESA AGROBOM PRODUTOS ORGÂNICOS**

RECIFE
2025



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO - PREG
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO
EXPERIÊNCIA NO SETOR COMERCIAL DE INSUMOS AGRÁRIOS NA
EMPRESA AGROBOM PRODUTOS ORGÂNICOS**

Relatório de Estágio Supervisionado Obrigatório, apresentado à coordenação do Curso de Bacharelado em Agronomia da UFRPE/SEDE pela discente Maria Beatriz de Lima Veloso, sob orientação da Prof^a Dr^a Cristiane Guiselini e supervisão de Laura Caroline de Souza Alves, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Engenharia Agrônômica.

RECIFE
2025



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO - PREG
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA

Discente: Maria Beatriz de Lima Veloso

Matrícula: 200712297

Curso: Bacharelado em Agronomia

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Cristiane Guiselini

Supervisora: Laura Caroline de Souza Alves

Local: Agrobom produtos orgânicos. Av. das Nações, 279, Gercino Coelho. Petrolina - PE. 56306-260.

Período: 02/12/2024 a 23/01/2025

Carga horária: 210 horas



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO - PREG
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA

AVALIAÇÃO DO ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO - ESO

SITUAÇÃO: APROVADA

NOTA: 10,0

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Nossa Senhora Aparecida, por ouvir minhas orações nos momentos de dificuldade, meus agradecimentos nos momentos de vitória e ser minha companheira incondicional.

Aos meus pais, Cristina Portela e José Oliveira, pelo apoio e ensinamentos que foram fundamentais para que eu me tornasse a pessoa que sou hoje. Obrigada por acreditarem em mim há 24 anos.

À vovó Maria (*in memoriam*) e vovó Beatriz (*in memoriam*), que me deram não apenas o nome, mas também grandes exemplos de força.

À vovô Zuza (*in memoriam*), o melhor contador de histórias do Brasil e o homem mais inteligente que já conheci.

Ao meu irmão Venâncio e minha cunhada Jordana, que sempre me tiraram boas risadas em meio a conversas que fluuavam de assuntos sérios a banais em poucos segundos.

À tia Zeza e minha prima Silmara, por sempre me fazerem entender o real significado de família.

À Maria Andrêssa, pessoa que levarei para a vida, que abriu minha mente para novas possibilidades e me apoiou em todas minhas decisões (por mais malucas que fossem).

À Universidade Federal Rural de Pernambuco, local em que tive experiências inimagináveis e que cultivo grande carinho.

Ao PET AgroEnergia, por todo aprendizado, experiências enriquecedoras e pelo ambiente de crescimento que contribuiu imensamente para minha jornada acadêmica, pessoal e profissional, sobretudo a minha tutora e orientadora, Cristiane Guiselini.

À Empresa Agrobom, que me recebeu de portas abertas e me deu a oportunidade de aprendizado e desenvolvimento profissional, especialmente à Laura, João Vitor, Naldo e Justino, que me acolheram e tornaram o dia a dia ainda mais prazeroso.

Aos amigos que a Agronomia me deu, Daniel, Thayná e Myrella, que por muitas vezes foram meu lar.

E a todos que, de alguma forma, contribuíram para que esse trabalho se tornasse realidade, meu sincero agradecimento.

*Só quem se mostra, se encontra.
Por mais que se perca no caminho.*

- Cazuza

RESUMO

Este relatório é uma descrição das atividades desenvolvidas durante o Estágio Supervisionado Obrigatório (ESO), realizado entre 02 de dezembro de 2024 e 23 de janeiro de 2025, na Empresa Agrobom Produtos Orgânicos, localizada em Petrolina/PE. Durante esse período foi possível observar o processo comercial de insumos, desde a compra com fornecedores, passando pelos processos de venda e fidelização de clientes, até a logística de armazenamento e entrega dos produtos. Objetivou-se adquirir experiência no setor comercial de produtos agrícolas, observando a aplicação de conhecimentos técnicos, estratégias de vendas e ampliando a rede de contatos. A atividade exercida seguiu o planejamento estabelecido para o estágio, que incluía posicionamento estratégico de produtos agrícolas, visualização de planejamento logístico, aprimoramento de práticas em extensão rural e atendimento ao público. Como resultado, foi possível desenvolver habilidades no setor comercial de insumos, analisando a implementação de técnicas especializadas, táticas de comercialização e expandindo a rede de relacionamentos profissionais.

Palavras-chave: Insumos agrícolas; Setor comercial; Táticas de venda; Vale do São Francisco.

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO.....	9
2. AGROBOM.....	9
3. INTRODUÇÃO.....	12
4. OBJETIVOS.....	13
4.1. Objetivo Geral.....	13
4.2. Objetivos Específicos.....	13
5. REVISÃO DE LITERATURA.....	13
5.1 O Vale do São Francisco: Contexto Econômico e Agrícola.....	13
5.2 Produção de orgânicos.....	14
5.3 Comercialização de Insumos Agronômicos.....	15
5.4 Estratégias Comerciais no Setor Agrônômico.....	16
5.5 Inovações e Sustentabilidade.....	17
6. ATIVIDADES REALIZADAS.....	18
6.1 Acompanhamento de atendimento ao cliente.....	18
6.2 Utilização do sistema enSoft.....	19
6.3 Estudo e apresentação do portfólio.....	20
6.4 Organização de estoque e visualização de planejamento logístico.....	22
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	26
8. REFERÊNCIAS.....	27

1. APRESENTAÇÃO

O Estágio Supervisionado Obrigatório (ESO) faz parte da grade curricular do curso de Bacharelado em Agronomia da Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE) e é uma exigência para a obtenção do título de Engenheiro(a) Agrônomo(a). Seu principal objetivo é proporcionar aos(às) estudantes uma experiência prática, o que desenvolve competências profissionais, permite a aplicação dos conhecimentos adquiridos nas disciplinas teóricas e inicia a preparação para a futura atuação no mercado de trabalho.

2. AGROBOM

A Empresa Agrobom Produtos Orgânicos (Figura 1), localizada na Avenida das Nações, 279, da Cidade de Petrolina-PE, atua no mercado há 35 anos na vanguarda do processo produtivo sustentável, com responsabilidade social e ambiental e há 29 anos é especializada no segmento produtivo orgânico e natural, e atende a região do Vale do São Francisco e todo o Nordeste, em que busca minimizar custos de produção e diminuir riscos de contaminação por agroquímicos. As tecnologias e produtos comercializados na Agrobom são aprovados pelo Ministério da Agricultura (MAPA), além disso, a fim de assegurar aos(às) produtores(as) mais confiança, a empresa comercializa produtos com o selo emitido pelo Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Rural (IBD), que garante rigorosos padrões de produção sustentável sem uso de substâncias químicas e que fazem parte da Instrução Normativa número 46 (IN-46) que trata dos insumos aprovados para o processo produtivo orgânico. Ademais, a empresa trabalha com a venda de sementes, produtos de jardinagem, ferramentas e equipamentos agrícolas, como tesouras de poda, peças de alceadores e equipamentos de proteção individual (EPI).

Figura 1. Logo da empresa.



Fonte: Agrobom, 2025.

Reúne como missão: “Contribuir na busca constante por novas tecnologias e produtos para que tenhamos uma agricultura mais limpa, eficiente e sustentável, preservando e recuperando o meio ambiente.”, visão “Ser uma empresa referência em soluções agrícolas sustentáveis na região, oferecendo tecnologias inovadoras de qualidade, priorizando o relacionamento e fidelização dos clientes.” e valores “Ética, integridade, respeito, pontualidade, cumprimento e valorização da relação empresa x cliente.”. Entre os itens fornecidos, pode-se citar:

Agree: Inseticida biológico à base de *Bacillus thuringiensis aizawai* GC 91, transconjugado (híbrido) com toxinas de *Bacillus thuringiensis kurstaki*. Possui ação lagarticida, carência zero, é não tóxico ao ser humano e aos animais e preserva inimigos naturais.

Alceadores: Ferramenta utilizada no tutoramento de plantas.

Armadilhas: Delta e Jackson (Controle de insetos como mosca-das-frutas, traça do tomateiro, traça da batatinha, traça das crucíferas, broca pequena do tomateiro e lagarta do cartucho. Utiliza piso adesivo para prender os insetos e feromônio para atraí-los). McPhail (Controle de mosca-das-frutas. Utiliza proteína hidrolisada para captura dos insetos).

Azufre: Leva proteção contra fungos e bactérias, efeito nutricional e desalojante para insetos e ácaros. Produto composto com 80% de Enxofre e 1% de Manganês.

Bio Ava: Condicionador de solo, fonte de macro e micronutrientes, ativador da microbiota do solo, composto por turfa, torta de mamona, esterco, cama de aviário e farinha de osso.

Bio Fly: Proteína hidrolisada de alta atratividade para mosca-das-frutas com diluição a 7%.

Bokashi: Complexo concentrado de microrganismos do solo que atua na estruturação de solos, enraizamento de plantas, fixação de nitrogênio, solubilização de fósforo, estimulação da biota do solo, ativação de processos metabólicos das plantas e incentivo à produção de fitormônios, enzimas e vitaminas.

Bordasul: Traz proteção contra fungos e bactérias, além de efeito nutricional para as plantas. Conta com 20% de cobre, 10% de enxofre e 10% de cálcio.

Calcário Filler: Atua na recuperação de solos ácidos e é fonte de cálcio e magnésio. Possui 28% de Óxido de cálcio, 16% de Óxido de magnésio e 90% de Poder Relativo de Neutralização Total (PRNT).

Feromônios: Bio Spodoptera (Monitoramento e controle de Lagarta-do-cartucho), Bio Trimedlure e Iscalure TML Plug (Monitoramento e controle de Mosca-das-frutas), Cosmolure (Monitoramento e controle de Moleque da bananeira), Iscalure Tuta (Monitoramento e controle de Tuta da tomateira) e RMD - 1 (Monitoramento e controle de Broca do olho do coqueiro).

Húmus de Minhoca: Adubo natural condicionador de solo, resultante da decomposição de matéria orgânica digerida por minhocas, fonte de macro e micronutrientes, vivificador da biota do solo, melhora a infiltração e retenção de água, estimula a produção de fitormônios, enzimas, proteínas e vitaminas, além de outros benefícios.

JK: *Blend* de aminoácidos e proteínas de fermentação de peixes marinhos que promove nutrição, incrementa florada e pegamento e mitiga os danos causados pela fitoxidez, além de estimular o enraizamento e aumentar a atividade microbiana benéfica do solo.

Lottus Premium: Concentrado de substâncias húmicas, turfa, água e K₂O que confere alta capacidade de beneficiar o solo ao elevar a CTC, a disponibilidade de macro e micronutrientes e a capacidade de retenção de água.

MB-4: Pó de rocha obtido da fina moagem das rochas micaxisto e serpentinito, o que garante um material com 10% de silício e 6% de magnésio, além de outros 69 elementos, o que promove remineralização de solos, maior rusticidade da planta, melhora na pós colheita e maior gama de minerais no solo.

Melaço de Cana: Composto de resíduos orgânicos da cana-de-açúcar e possui muitos nutrientes como cálcio, zinco e potássio. Também é uma ótima matéria prima para adubo natural e fertilizante agrícola, rico em leveduras e ativador da microbiota do solo.

Primecur: Produto com 15% de ácido peracético e 0,005% de molibdênio. É sanitizante, bactericida, fungicida e biodegradável.

Yellow Glue: Cola amarela líquida pronta para uso, indicada para o preparo de armadilhas adesivas de grande porte para monitoramento e captura massiva de insetos voadores como mosca-das-frutas, cigarrinha, mariposa e mosca-branca.

3. INTRODUÇÃO

O Vale do São Francisco, situado entre os estados de Pernambuco e Bahia, é uma das principais regiões produtoras de frutas do Brasil, com destaque para manga, uva e outras culturas como banana e melão. A irrigação, iniciada na década de 1970 com a criação da Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (CODEVASF), foi fundamental para o crescimento da fruticultura irrigada, quando consolidou a região como um polo agrícola de grande relevância, tanto para o mercado interno, quanto para as exportações, especialmente para a União Europeia, Reino Unido e Estados Unidos.

A agricultura orgânica no Vale do São Francisco começou a se expandir na década de 1990 e, a partir de 2004, com o apoio de organizações como a Associação de produtores Orgânicos da Adutora Caraíbas e Adjacências (APROAC) e fundação da Associação de produtores e produtoras Orgânicos do Vale do São Francisco (APROVASF), ganhou maior destaque. A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) também tem contribuído para o avanço dessa modalidade de produção e apesar dos desafios relacionados à adaptação dos sistemas de cultivo às condições climáticas e de solo da região, a demanda por produtos orgânicos tem aumentado, impulsionada pela busca por práticas agrícolas mais sustentáveis especialmente em culturas como manga e uva, que são amplamente exportadas.

O mercado de insumos agrícolas no Brasil, e especialmente no Vale do São Francisco, é um componente chave para a competitividade da produção. Empresas do setor têm adotado estratégias comerciais que incluem planejamento logístico, suporte técnico e soluções personalizadas para os(as) produtores(as) através da abordagem consultiva, que envolve o uso de tecnologias como *Customer Relationship Management* (CRM), que tem se mostrado eficaz para otimizar as vendas e fortalecer o relacionamento com os(as) agricultores(as), ao considerar as especificidades de cada cultivo e as condições locais.

Apesar dos desafios, como a dependência de fornecedores externos e o custo elevado dos insumos, o Vale do São Francisco apresenta oportunidades significativas no mercado de insumos. A produção local e o desenvolvimento de tecnologias adaptadas à região são algumas das alternativas para reduzir custos e melhorar a competitividade da produção agrícola e do mercado de insumos da região.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo Geral

Adquirir conhecimentos no setor comercial de produtos agrícolas, com o propósito de cumprir os requisitos do Estágio Supervisionado Obrigatório (ESO) do curso de Bacharelado em Agronomia.

4.2. Objetivos Específicos

- Observar a aplicação de conhecimentos técnicos da agronomia em contextos comerciais;
- Compreender as estratégias de vendas utilizadas;
- Expandir a rede de contatos profissionais no setor agrícola.

5. REVISÃO DE LITERATURA

5.1 O Vale do São Francisco: Contexto Econômico e Agrícola

O Vale do São Francisco, localizado entre os estados de Pernambuco e Bahia, é uma das principais regiões produtoras de frutas do Brasil, e destaca-se especialmente na produção de manga e uva, sendo também uma grande produtora de outras culturas, como banana, melão, acerola, cebola e coco (REIS; LOIOLA; ARAÚJO, 2022). A região tem ganhado cada vez mais relevância nas exportações de frutas do país, visto que, segundo a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), apenas nos quatro primeiros meses de 2024, a produção e exportação da região ultrapassaram 61 mil toneladas de frutas, representando um crescimento superior a 45% em comparação com o ano anterior. Os principais mercados consumidores dessas exportações são a União Europeia (58%), o Reino Unido (15%) e os Estados Unidos (12%) (PEIEX..., 2024).

Muito disso se deve aos projetos de irrigação que transformaram a região e impulsionaram a produção agrícola, a geração de empregos e a economia local. A fruticultura irrigada se consolidou como a principal atividade econômica da área, em que seu processo de implementação dos primeiros projetos de irrigação teve início na década de 1970, com a criação da Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (CODEVASF) em 1974. A CODEVASF desempenhou um papel crucial, responsável pelas grandes obras de irrigação que possibilitaram o desenvolvimento integrado de áreas prioritárias e a implantação de distritos agroindustriais (BAIARDI; RIBEIRO, 2023).

Em 2023, a produção dos projetos públicos de irrigação mantidos pela CODEVASF alcançou a marca de 4,11 milhões de toneladas de alimentos, representando um crescimento significativo, pois, em comparação a 2022, foram produzidas 71,8 mil toneladas a mais, o que demonstrou a crescente importância da irrigação no Vale do São Francisco para a economia regional e nacional. A área cultivada também obteve um aumento de 4%, sustentando 343,2 mil empregos diretos, indiretos e induzidos, e o valor bruto de produção (VBP) atingiu R\$ 5,48 bilhões, com a fruticultura se destacando como a principal atividade (PROJETOS..., 2024).

5.2 Produção de orgânicos

A produção orgânica no Vale do São Francisco tem suas raízes na década de 1990, quando os primeiros sistemas de cultivo orgânico começaram a ser implementados na região, no entanto, foi a partir de 2004 que o movimento ganhou força, com a criação da Associação de produtores Orgânicos da Adutora Caraíbas e Adjacências (APROAC) e da fundação da Associação de produtores e produtoras Orgânicos do Vale do São Francisco (APROVASF), em 2014. A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) tem sido uma importante parceira no desenvolvimento da produção orgânica, conduzindo pesquisas e projetos na região, que destacam o composto orgânico como a principal tecnologia adotada no Semiárido. (SILVA; GIONGO; FERREIRA, 2021).

Observa-se, então, que a demanda por insumos orgânicos tem crescido significativamente, esse aumento está diretamente relacionado à busca por práticas agrícolas mais sustentáveis e pela crescente exigência dos mercados por produtos com menor impacto ao meio ambiente, devido a isso, a agricultura orgânica tem ganhado destaque, e o Vale do São Francisco não é exceção, com um aumento no interesse por produtos orgânicos, especialmente para culturas como uva e manga, que são amplamente exportadas (SOUZA DOS REIS *et al.*, 2024).

Portanto, a comercialização desses produtos tem se tornado uma parte relevante da estratégia comercial de muitas empresas no Vale, no entanto, o uso dos mesmos enfrenta desafios, como o custo elevado de produção e a necessidade de adaptação às condições climáticas específicas da região, pois a umidade baixa, devido aos longos períodos de estiagem, as altas temperaturas durante a maior parte do ano, que aceleram a decomposição dos resíduos, e os solos com baixa fertilidade natural em muitas áreas, dificultam o máximo rendimento das plantas. Apesar desses obstáculos, os benefícios

ambientais e a crescente conscientização dos(as) consumidores(as) sobre os impactos da agricultura convencional têm gerado uma demanda crescente por essas alternativas (SILVA; GIONGO; FERREIRA, 2021).

5.3 Comercialização de Insumos Agronômicos

A comercialização de insumos agrícolas no Brasil é um dos pilares da produção agropecuária, com impacto direto na competitividade das lavouras. As empresas do setor precisam adaptar suas estratégias comerciais ao perfil dos(as) agricultores(as) locais, e utilizar abordagens como a contratação de representantes comerciais capacitados para oferecer suporte técnico contínuo e consultoria para ajudar na escolha de insumos, ao considerar as condições do solo e do cultivo em questão (BAIARDI; RIBEIRO, 2023; BARROS; MOREIRA, 2023; SOUZA, 2022).

No setor comercial, entender e resolver os gargalos de venda é crucial para garantir a rentabilidade e a competitividade do negócio, e um dos maiores desafios é o desenvolvimento de um planejamento estratégico que assegure a disponibilidade dos produtos mais demandados nas épocas certas, o que envolve controle de estoque eficaz e uma análise precisa das tendências de mercado e sazonalidade, para evitar a falta de produtos-chave, que pode prejudicar tanto a fidelização dos clientes, quanto a posição da empresa no mercado (DE SOUSA; CARVALHO; ALMEIDA, 2015).

A gestão de compras também desempenha papel fundamental no sucesso do setor comercial agrícola, pois um gerenciamento adequado garante que os produtos estejam sempre disponíveis para venda e entrega. Além disso, a escolha de fornecedores confiáveis e negociação de preços são essenciais para minimizar desperdícios, trazer estabilidade no abastecimento e assegurar que os produtos atendam aos padrões de qualidade exigidos (ANSELMO; JUNIOR, 2021).

A organização das entregas é outro ponto crítico, falhas nesse processo como atrasos, danos aos produtos e custos logísticos elevados, podem prejudicar a rentabilidade e a imagem da empresa, então uma gestão eficiente das entregas com planejamento de rotas melhora a competitividade do negócio (RAMOS; TREVISANUTO, 2024). Somando-se a isso, um estoque bem estruturado, por exemplo, também impacta na eficiência das vendas e entregas pois garante a disponibilidade dos produtos no momento certo e na quantidade necessária, reduz custos com desperdícios, facilita a localização dos produtos, aumenta a produtividade da equipe, evita perdas por danos e otimiza o espaço de armazenamento (RODRIGUES *et al.*, 2020).

5.4 Estratégias Comerciais no Setor Agrônomico

Uma das estratégias mais eficazes para otimizar as vendas e fortalecer o relacionamento com os(as) clientes é a implementação do CRM (Customer Relationship Management). Ao centralizar dados como histórico de compras, preferências e interações, o CRM facilita a personalização do atendimento e melhora a comunicação com os(as) clientes ao automatizar tarefas rotineiras, o que permite à equipe de vendas focar em atividades mais estratégicas, como prospecção e negociação (BECKER, 2024).

As estratégias comerciais no setor de insumos agrícolas devem considerar as particularidades do mercado rural e as necessidades específicas dos(as) produtores(as), visto que cada cliente possui desafios únicos relacionados ao tipo de cultivo, solo, clima e outros fatores, então a abordagem consultiva se destaca como a mais eficaz. Essa abordagem permite ao(a) vendedor(a) atuar como consultor(a), oferecendo soluções personalizadas, o que fortalece o relacionamento com o(a) cliente e resulta em uma experiência de compra mais satisfatória (BAIARDI; RIBEIRO, 2023; PEREIRA, 2023).

A utilização de materiais de apoio, como catálogos, folders, panfletos, estudos de caso e demonstrações práticas, é fundamental para a abordagem consultiva de vendas, à medida que esses recursos ajudam a ilustrar as soluções oferecidas e tornam a decisão de compra mais clara e assertiva. Os estudos de caso, por exemplo, demonstram a eficácia das soluções em situações reais e comprovam sua qualidade e adequação às necessidades, portanto, esses materiais reforçam a confiabilidade da oferta e aprimoram o processo de vendas (SANTOS *et al.*, 2022).

O conhecimento do portfólio de produtos é essencial para o sucesso comercial no setor agrícola, ele permite a personalização das ofertas e facilita tomadas de decisões, como o direcionamento de investimentos e o desenvolvimento de novos produtos. De igual maneira, dominar o portfólio é crucial para a equipe de vendas oferecer soluções mais adequadas e aumentar as chances de sucesso nas negociações (DALLAGNOL; BERTOLINI; RECHE, 2019).

A pós-venda também atua de forma estratégica, pois fideliza clientes, fortalece a marca com a coleta de feedbacks e identifica novas oportunidades de negócio, procedimento este que resulta em menores custos operacionais, já que manter clientes existentes é mais econômico do que buscar constantemente novos(as) consumidores(as) (SILVA; MATTE; MILAN, 2020).

5.5 Inovações e Sustentabilidade

Novas tecnologias se aproximam do campo cada vez mais, como demonstra a pesquisa realizada pelo departamento do Agronegócio da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) que, em 2024, entrevistou produtores(as) rurais de todo o Brasil para compreender suas tomadas de decisão relacionadas à aquisição de insumos e tecnologias. No tema inovação, o estudo revelou que os produtores(as) agropecuários são comprometidos com as boas práticas de gestão, onde 60% dos(as) entrevistados(as) afirmaram adotar inovações após observar os resultados de outros(as) produtores(as) que as utilizaram. A pesquisa também destacou a crescente adoção de bioinsumos, com 66% dos(as) produtores(as) afirmando já utilizá-los em suas operações, no entanto, a adoção em larga escala enfrenta desafios, como a viabilidade econômica e a falta de conhecimento técnico, portanto, ficou evidente que a qualidade do produto, o preço e a marca de confiança se destacam como fatores mais relevantes tanto na compra de insumos tradicionais quanto de bioinsumos (MONITOR..., 2024).

O Vale do São Francisco também tem se mostrado cada vez mais adepto às novas tecnologias no setor agropecuário, com o objetivo de melhorar a produtividade e enfrentar desafios regionais. A adoção de ferramentas inovadoras, como o uso de drones na fruticultura, tem sido um exemplo dessa tendência que visa transformar a forma como os(as) produtores(as) controlam pragas e doenças, além de otimizar a aplicação de insumos, o que não só contribui para a eficiência da produção, mas também para a sustentabilidade, uma vez que diminui o uso de insumos e reduz a intervenção humana (SEIVA DO VALE, 2025).

A realização de eventos que promovem a troca de conhecimento e o intercâmbio de experiências é fundamental para impulsionar a inovação no campo, visto que essas iniciativas proporcionam um ambiente no qual produtores(as), pesquisadores(as) e especialistas podem se atualizar sobre novas tecnologias, discutir soluções para os desafios enfrentados e compartilhar boas práticas. Um bom exemplo é o Conecta Fruit realizado na cidade de Petrolina, evento que reflete crescente interesse em integrar inovações no campo, focado em discutir como as novas tecnologias podem melhorar a produção de frutas e enfrentar os desafios específicos da região, como a variabilidade climática. Ao mesmo tempo, iniciativas como o 1º Simpósio de Pesquisa e Extensão em Agricultura Familiar, realizado na UNIVASF, destacam o compromisso com o desenvolvimento sustentável, promovendo práticas agrícolas que conciliem

produtividade com a preservação ambiental (DESENVOLVIMENTO...; 2024; MARLADETE; 2024).

6. ATIVIDADES REALIZADAS

O estágio foi realizado na Empresa Agrobom Produtos Orgânicos, no período de 02 de dezembro de 2024 a 23 de janeiro de 2025, com carga horária de 6 horas diárias durante os dias úteis da semana, em um total de 210 horas. As atividades foram determinadas pela empresa e supervisora.

6.1 Acompanhamento de atendimento ao cliente

A abordagem consultiva foi a principal utilizada para atender os(as) clientes da região, pois esse tipo de abordagem buscava não apenas a venda de produtos, mas a criação de uma relação de confiança e a oferta de soluções personalizadas para as necessidades específicas de cada cliente. O processo iniciava-se com um diagnóstico das necessidades do(a) produtor(a), em que o(a) vendedor(a) procurava entender o tipo de cultura cultivada, as condições do solo e o estágio de desenvolvimento das lavouras, e após esse levantamento, era possível recomendar os insumos mais adequados, considerando fatores como o tipo, dosagem necessária e o momento ideal para aplicação.

Em casos de clientes potenciais, que ainda não haviam adquirido produtos ou estavam em processo de decisão, a abordagem incluía a apresentação das vantagens dos insumos oferecidos pela empresa, com base em resultados de estudos de caso, demonstrações práticas (Figura 2), ou materiais didáticos, como catálogos (Figura 3) e informações sobre o impacto de cada produto.

Figura 2. Demonstrações práticas de produtos: Cola Yellow Glue com Feromônio BioTrimedlure (A) e Feromônio Cosmolure (B).



Fonte: Agrobom, 2025.

O enSoft permitia que o(a) vendedor(a) tivesse acesso a informações sobre os produtos em tempo real, como disponibilidade e preços, facilitando a tomada de decisões rápidas e precisas durante a abordagem com clientes. Além disso, o sistema funcionava como o CRM (Customer Relationship Management) da empresa, que dava a oportunidade ao(a) vendedor(a) de gerenciar o relacionamento com clientes, registrando interações passadas, informações de contato e histórico de compras.

O sistema permitia também saber quais os itens mais vendidos e a quantidade de saída dos mesmos, para que houvesse controle de demanda (Figura 5).

Figura 5. Tabela de produtos mais vendidos no ano de 2025.

Código	Descrição	UND	Qtde	Qtde Acumulado
1705	MELACO DE CANA LIQUIDO KG	KG0	26650	26650
1548	ADUBO ORGANICO	KG0	22187	48837
1867	CAL VIRGEM MICROPULVERIZADA KG	KG0	18000	86607
1329	MB-4 SILICATO DE MAGNESIO SC DE 25 KG	SC0	17324	103931
1900	CALCARIO FILLER SC DE 25 KG	SC0	11637	115568
863	GRAMPOS GRAM-MAX	UND	8651	124219
548	PISO ADESIVO P/ARMADILHA JACKSON	UND	5965	136184
687	GESSO AGRICOLA COND. DE SOLO CLASSE E SC 50KG	SC0	5488	141672
2241	BIO AVA 25 KG- COND DE SOLO	SC0	5189	146861

A integração do enSoft com o financeiro da empresa também possibilitou o controle de pagamentos e o acompanhamento das condições de crédito dos(as) clientes, o que era fundamental para a gestão de riscos e para manter a saúde financeira da empresa.

6.3 Estudo e apresentação do portfólio

Um dos aspectos mais importantes foi o conhecimento do portfólio de produtos, que foi feito de forma didática por meio de conversas com profissionais experientes na área, que deram ênfase em aspectos como composição, modo de ação e impactos de cada produto. O portfólio da empresa incluía uma ampla gama de insumos, que englobava adjuvantes, bioestimulantes, feromônios, armadilhas, fertilizantes, condicionadores e corretivos de solo, fungicidas, bactericidas, inseticidas, nematicidas, produtos microbiológicos e protetores contra radiação solar (Figura 6).

Figura 6. Listagem do portfólio de produtos com o pictograma.

Sumário:

1 Agree Armadilha Delta/Jackson Armadilha McPhail Azufre	5 Cola Entomológica Transp. Commax Algas DBR Probiótico EM - 4	9 JK Lottus Finishing Lottus Premium Max Neem	13 7 Rocks Silomeve Substrato Biomix Sulfocal
2 Bio Ava Bio Fly Bio Fruit Bioative	6 Embiotic Ferom. Bio spodoptera Ferom. Bio trimedlure Ferom. Cosmolure	10 Maxx Pírol MB - 4 Melaço de Cana N - 1000	14 Supremacia Torta de Mamona Torta Vegetal de Neem Yellow Glue
3 Biotrap Bobina Bokashi Bokashi Bordasul	7 Ferom. Iscalure TML Plug Ferom. Iscalure Tuta Ferom. RMD - 1 Farinha de Osso	11 Nat Fix Nat zb Nok Dow Óleo Bruto de Algodão	
4 Byosnemat Calcário Agrícola Calcário Filler Caulim	8 Fosfato Natural Reativo Gel para Plantio Hibana Húmus de Minhoca	12 Primaz Primecur Regule Santara Power	

Pictograma:

-  Adjuvante
-  Bioestimulante
-  Feromônio ou Armadilha
-  Fertilizante, Condicionador de Solo, Corretivo de Solo
-  Fungicida e/ou Bactericida
-  Inseticida
-  Nematicida
-  Produto Microbiológico
-  Protetor contra radiação solar

Fonte: Agrobom, 2025.

Ter conhecimento dos produtos era importante não só para o atendimento rápido e assertivo, mas também para a instrução da preparação de uma calda orgânica, que foi criada com produtos que eram comercializados na empresa. O processo para a venda da mesma era orientado de modo que o(a) vendedor(a) entregava um papel explicativo que continha o nome e a quantidade exata dos insumos a serem misturados (Fig. 7) e a função de cada um deles. Durante a explicação, o(a) vendedor(a) esclarecia todos os passos necessários para o preparo da calda, como a importância da aeração para a multiplicação dos microrganismos, quantidade de dias de preparo (cerca 18 a 20 dias), tempo total de agitação (72 horas no total), tempo de validade (cerca de 6 meses) e dosagens de aplicação que dependiam da cultura em questão.

Figura 7. Nome dos produtos, valor das doses utilizadas e preço total dos itens.

PRODUTOS	DOSE/PREÇO	PREÇO/PRODUTO
Bio Húmus	25 kg/R\$ 38,00	Sc 25 kg/R\$ 38,00
Esterco Fresco	40 L (sugestão)	-
N-1000	1kg R\$ 90,00	Pc 5kg/R\$ 450,00
Bio Ava	10 kg/R\$ 18,00	Sc 25 kg/R\$ 45,00
MB-4	10 kg/R\$ 8,40	Sc 25 kg/ R\$ 21,00
Fermento Biológico	500 g/R\$ 25,00	500 g/R\$ 25,00
Torta de Neem	1 kg/R\$ 45,00	1 kg/R\$ 45,00 ou 5 kg/R\$ 190,00
Melaço de Cana	5 kg/R\$ 20,00	Bd 30 kg/R\$ 120,00
Fosfato Natural Reativo	10 kg/R\$ 32,00	Sc 50 kg/R\$ 160,00
Gesso Agrícola	10 kg/R\$ 3,60	Sc 50 kg/R\$ 18,00
DBR Probiótico	300 g/R\$ 16,50	Sc 01 kg/R\$ 55,00
EM-4	2 L/R\$ 44,00	GI 5L/R\$ 110,00

Fonte: Agrobom, 2025.

6.4 Organização de estoque e visualização de planejamento logístico

A organização de estoque envolveu o controle de quantidades mínimas e máximas dos produtos através do enSoft, assim como a análise de demanda e a previsão das necessidades de reposição. Também houve a participação no balanço anual de inventário, que envolveu o levantamento físico de todos os produtos armazenados, a verificação dos códigos dos mesmos, etiquetagem de novos produtos (Figura 8), contagem e comparação com os registros de estoque no sistema e arrumação das prateleiras (Figura 9).

Figura 8. Demonstração da etiqueta de código dos produtos.



Figura 9. Distribuição dos produtos em prateleiras.



O planejamento logístico na empresa envolvia a gestão de compras e organização de entregas. As compras precisavam estar alinhadas à demanda do mercado e ao nível de estoque, e com base nas previsões de vendas, era possível antecipar as

necessidades de reposição. A coordenação com fornecedores também era um aspecto importante, pois envolvia a negociação de prazos e condições de pagamento, além da definição dos volumes de produtos a serem adquiridos.

A fim de ter um devido planejamento, eram levados em consideração os gargalos de venda, que se davam principalmente devido a questões climáticas e ficavam mais nítidos durante a realização de estudos a respeito do efeito que a temperatura teria em algumas das principais pragas da região, como, por exemplo, a mosca-das-frutas (*Anastrepha fraterculus* ou *Ceratitis capitata*), que apresentavam um ciclo que variava de 25 a 35 dias e 18 a 30 dias, respectivamente, mas podia mudar a depender da temperatura, o que trazia a necessidade de um estoque mais robusto de armadilhas (McPhail), proteínas hidrolisadas (Bio Fly), feromônios (Bio Trimedlure) e colas entomológicas (Yellow Glue), por exemplo (Figura 10) (MARANGONI MONTES, 2006).

Figura 10. Alguns dos produtos usados no controle de mosca-das-frutas: Armadilha McPhail (A); Proteína hidrolisada Bio Fly (B); Feromônio Bio Trimedlure (C) e Cola entomológica Yellow Glue (D).



Outro exemplo de gargalo de vendas era a época mais propensa a doenças fúngicas como o Oídio (causada pelo fungo *Erysiphe necator*), que podia ocorrer

durante todo o ano, mas era mais expressiva em épocas de temperatura mais amena e com menor umidade relativa do ar, fazendo necessária, nesses períodos, a presença de um estoque mais completo de produtos com boa resposta contra fungos como o Primecur, por exemplo (Figura 11) (MENEZES *et al.*, 2024).

Figura 11. Ácido Peracético que possui ação fungicida.



Também existiam grandes vendas de materiais relacionados ao manejo de determinadas culturas, uma boa referência é a saída de alceadores e peças de conserto para os mesmos (Figura 12), após os períodos de poda da videira, onde havia a necessidade da amarração dos ramos para garantir maior eficiência no sistema de condução da planta, fixar os ramos aos arames, evitar quebra e danos no material pela ação dos ventos e distribuir e direcionar, evitando sobreposição de ramos.

Figura 12. Alceadores Limmat e Okahiro (A) e caixa com peças para manutenção de Alceadores e tesouras de poda (B).



Com relação a organização das entregas, a equipe de expedição precisava garantir que os produtos fossem entregues dentro do prazo acordado, respeitando as condições de transporte e assegurando a integridade dos produtos durante o trajeto. Com o propósito de reduzir custos, as entregas eram reunidas de acordo com seu destino, para que determinada região fosse atendida no mesmo dia, ademais, havia atenção com relação a carga das mercadorias, visto que a empresa realizava entregas de produtos dentro de um limite de peso e distância previamente estabelecidos, no entanto, quando os produtos ultrapassavam esse limite, era necessário recorrer à contratação de um serviço de transporte terceirizado, especializado em atender demandas de maior porte, portanto, era fundamental que o(a) vendedor(a) e o setor de expedição mantivessem uma comunicação prévia antes do faturamento de pedidos do gênero, pois assim poderiam avaliar todos os detalhes logísticos, como as necessidades específicas de transporte e os custos envolvidos, para levar informações precisas aos(as) clientes.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Estágio Supervisionado Obrigatório realizado na Empresa Agrobom Produtos Orgânicos proporcionou uma experiência enriquecedora no setor comercial agrícola, permitindo a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da graduação. Durante esse período, foi possível compreender a dinâmica do atendimento ao público, a importância do relacionamento com clientes antes, durante e após o processo de venda, o papel fundamental da recomendação técnica para o uso eficiente de produtos agrícolas, a utilização de um sistema CRM, além de noções de planejamento logístico essenciais para a saúde financeira da empresa.

A vivência em um ambiente dinâmico reforçaram a importância da atualização constante e da capacidade de adaptação no mercado agrícola, dessa forma, o estágio proporcionou uma visão mais ampla da atuação na área, agregando conhecimentos práticos que serão essenciais para o desenvolvimento da carreira profissional, ademais, a interação com diferentes profissionais também possibilitou uma rica troca de experiências, o que permitiu a ampliação da rede de contatos no setor agrícola.

8. REFERÊNCIAS

AGROBOM ORGÂNICOS. Disponível em: <https://www.agrobomorganicos.com.br/>. Acesso em: 16 jan. 2025.

ANSELMO, Amauri; JUNIOR, Marco. Gestão de compras: estratégias usadas como forma de reduzir custos. **Revista Interface Tecnológica**, Taquaritinga, v. 18, p. 697-709, nov. 2021. DOI: 10.31510/infa.v18i1.1093.

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**, Taquara, v. 20, n. 3, p. 1-19, jul./set. 2023. DOI: 10.26767/coloquio.v20i3.2788. Disponível em: <https://doi.org/10.26767/coloquio.v20i3.2788>. Acesso em: 15 jan. 2025.

BARROS, Stefania; MOREIRA, Márcia. Percepção do risco para saúde relacionado à manipulação de agrotóxicos pelos trabalhadores agrícolas em áreas de fruticultura irrigada do Vale do São Francisco. In: Fruticultura irrigada: vulnerabilidades e perspectiva de produção sustentável. v. 1, cap. 8, p. 116-130. **Editora Científica Digital**, [S.l.], 2023. DOI: 10.37885/230513228.

BECKER, Larissa Goulart. Como a tecnologia impulsiona o sucesso comercial? A importância do CRM na gestão de vendas. **Saber Humano**, Restinga Sêca, ISSN 2446-6298, Edição Especial: Cadernos de Iniciação Científica - “Eu vejo, eu faço”, p. 131-149, fev. 2024. DOI: <https://doi.org/10.18815/sh.2024v1n1.687>.

DALLAGNOL, Débora; BERTOLINI, Adriana Locatelli; RECHE, Ricardo Antonio. Análise estratégica do portfólio de produtos de uma empresa do setor moveleiro com base na matriz BCG. **Revista Eletrônica de Ciências Sociais Aplicadas**, Garibaldi, v. 8, n. 1, p. 1-15, jan./jun. 2019. ISSN 2176-5766. Disponível em: <https://www.fisul.edu.br/revistas>. Acesso em: 20 jan. 2025.

DESENVOLVIMENTO sustentável é tema de simpósio sobre agricultura familiar. **Portal UNIVASF**, 17 jan. 2024. Disponível em: <https://portais.univasf.edu.br/videos/tv-caatinga/desenvolvimento-sustentavel-e-tema-de-simpósio-sobre-agricultura-familiar>. Acesso em: 22 jan. 2025.

DE SOUSA, Roberto Carlos Veloso; CARVALHO, Willer Luciano; ALMEIDA, Cristiano Farias. Identificação de gargalos em empresa de insumos agropecuários no Brasil. In: XXIX CONGRESSO NACIONAL DE PESQUISA EM TRANSPORTE DA ANPET, 2015, Ouro Preto. **Anais [...]**. Minas Gerais: Revista Transportes, São Paulo, 2015. Disponível em: http://146.164.5.73:20080/ssat/interface/content/anais_2015/TrabalhosFormatados/AC621.pdf. Acesso em: 22 jan. 2025.

MARANGONI MONTES, Sônia Maria Nalesso. Moscas-das-frutas – importante praga da fruticultura. **Pesquisa & Tecnologia**, v. 3, n. 2, jul./dez. 2006. ISSN 2316-5146.

MARLADETE, Aline. Conecta Fruit 2024 debate desafios e soluções da fruticultura no Vale do São Francisco. **Agrolink**, 25 out. 2024. Disponível em:

https://www.agrolink.com.br/noticias/conecta-fruit-2024-debate-desafios-e-solucoes-da-fruticultura-no-vale-do-sao-francisco_496199.html. Acesso em: 17 jan. 2025.

MENEZES, César Augusto Freire de *et al.* Avaliação fitossanitária em videira, cultivar BRS Vitória, Petrolina-PE. **Revista Semiárido De Visu**, v. 12, n. 3, p. 1278-1297, set. 2024. ISSN 2237-1966. DOI: 10.31416/rsdv.v12i3.759.

MONITOR de Tendências do Agronegócio Brasileiro. **FIESP**, 1. ed. São Paulo, 2024. Disponível em: <https://www.fiesp.com.br/file-20240813134437-apresentacaodeagro-2024/>. Acesso em: 29 dez. 2024.

PEIEX de Petrolina capacita 275 empresas para o mercado externo e instala Centro de Excelência em Exportação de Frutas no Vale do São Francisco. **Apex Brasil**, 2024. Disponível em: <https://apexbrasil.com.br/br/pt/conteudo/noticias/peiex-de-petrolina-capacita-275-empresas-para-o-mercado-externo-e-instala-centro-de-excelencia-em-exportacao-de-frutas-no-vale-do-sao-francisco.html>. Acesso em: 22 jan. 2025.

PEREIRA, Haroldo Luis Nascimento. **Expansão de negócios por meio da implantação de uma metodologia comercial aplicada em um banco de varejo visando à criação de valor ao cliente**. 2023. Dissertação (Mestrado em Administração do Desenvolvimento de Negócios) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, Centro de Ciências Sociais e Aplicadas, São Paulo, 2023. Disponível em: <https://dspace.mackenzie.br/handle/10899/32707>. Acesso em: 19 jan. 2025.

PROJETOS de irrigação da Codevasf produziram 4,11 milhões de toneladas de alimentos em 2023. **CODEVASF**, 2024. Disponível em: <https://www.codevasf.gov.br/noticias/2024/projetos-de-irrigacao-da-codevasf-produziram-4-11-milhoes-de-toneladas-de-alimentos-em-2023>. Acesso em: 13 jan. 2025.

RAMOS, Vania Martins; TREVISANUTO, Tatiene Martins Coelho. Inovação em processos a partir da identificação de gargalos: uma análise qualitativa de micro e pequenas empresas do setor alimentício. **Revista FIBinova**, Bauru, v. 4, n. 4, 2024. DOI: <https://doi.org/10.59237/fibinova.v4i4.656>.

REIS, Valdineide; LOIOLA, Marcos; ARAÚJO, Jairton. **Manual técnico sobre mercados e canais de comercialização de culturas agrícolas no Submédio São Francisco**. 09 mar. 2022. p. 122. DOI: 10.53268/BKF22010200.

RODRIGUES, Alyne Lima *et al.* A Importância da Gestão de Estoque na obtenção de Êxito na Administração Organizacional. **Revista Id Online**, Jaboatão dos Guararapes, v. 14, n. 49, p. 697-709, fev. 2020. DOI: <https://doi.org/10.14295/idonline.v14i49.2363>.

SANTOS, Daniela Bezerra dos *et al.* Marketing communication strategies: a study in a civil construction company in Gurupi - TO. **International Journal of Advanced Engineering Research and Science**, Jaipur, India, v. 9, n. 3, p. 304-310, mar. 2022. DOI: 10.22161/ijaers.93.36. Acesso em: 22 jan. 2025.

SEIVA DO VALE. Uso de drones oferece eficiência no controle de pragas e doenças na fruticultura. **Portal G1**, 17 jan. 2025. Disponível em:

<https://g1.globo.com/pe/petrolina-regiao/especial-publicitario/seiva-do-vale/seiva-do-vale/noticia/2025/01/17/uso-de-drones-oferece-eficiencia-no-controle-de-pragas-e-doenca-s-na-fruticultura.ghtml>. Acesso em: 18 jan. 2025.

SILVA, Aldenara Moreira; MATTE, Juliana; MILAN, Gabriel Sperandio. A implementação do setor de pós-vendas e sua relação com a retenção de clientes. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 21, p. 317-331, jan./dez. 2020. DOI: 10.21714/2178-8030gep.v.21.5611.

SILVA, Delvan José; GIONGO, Vanderley; FERREIRA, Osmar Figueiredo. **Produção orgânica no polo Petrolina, PE/Juazeiro, BA**: prospecção e uso de insumos e resíduos agrícolas. Petrolina: Embrapa Semiárido, 2021. 32 p. (Embrapa Semiárido. Documentos, 305). ISSN 1808-9992. Disponível em: <http://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/handle/doc/1138654>. Acesso em: 22 jan. 2025.

SOUZA, Daniele Sá. **Desempenho do meloeiro amarelo utilizando produtos biológicos em amostra de solo do Submédio do Vale do São Francisco**. 2022. 26 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia Agrônômica) – Departamento de Tecnologia e Ciências Sociais, Universidade do Estado da Bahia, Juazeiro, 2022. Disponível em: <http://hdl.handle.net/20.500.11896/4526>. Acesso em: 13 jan. 2025.

SOUZA DOS REIS, Hélio *et al.* A (in)sustentabilidade das agriculturas contemporâneas em uso na região do Submédio São Francisco. **Revista Verde Grande: Geografia e Interdisciplinaridade**, Montes Claros, v. 6, n. 01, p. 634–660, 2024. DOI: 10.46551/rvg2675239520241634660.