



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS AGRONÔMICAS E FLORESTAIS
CURSO DE AGRONOMIA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO:
TERRA SOLUÇÕES AGRÍCOLAS LTDA**

FRANCISCO EDUARDO PEREIRA DA SILVA

MOSSORÓ

2023

FRANCISCO EDUARDO PEREIRA DA SILVA
SETOR COMERCIAL AGRÍCOLA
TERRA SOLUÇÕES AGRÍCOLAS LTDA

Relatório de Estágio apresentado ao Curso de
Agronomia da Universidade Federal Rural do
Semi-Árido, como requisito para cumprimento
do Estágio Supervisionado Obrigatório e TCC.

Orientador: Prof. Dr. Rui Sales Junior

MOSSORÓ
2023

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

E21r EDUARDO, FRANCISCO EDUARDO PEREIRA DA SILVA.
RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO:
TERRA SOLUÇÕES AGRÍCOLAS LTDA / FRANCISCO EDUARDO
PEREIRA DA SILVA EDUARDO. - 2023.
22 f. : il.

Orientadora: RUI SALES JUNIOR RUI.
Coorientadora: ANDREIA MITSA PAIVA NEGREIROS
ANDREIA.

Relatório (graduação) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de --Selecione um
Curso ou Programa--, 2023.

1. DEFENSIVOS AGRÍCOLAS. 2. AGRONEGÓCIO. 3.
EXTENSÃO RURAL. I. RUI, RUI SALES JUNIOR, orient.
II. ANDREIA, ANDREIA MITSA PAIVA NEGREIROS, co-
orient. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade
com AACR2 e os dados fornecidos pelo) autor(a).

Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência

Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva

CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

Defendida em: 11 / 10 / 2023.

BANCA EXAMINADORA

Rui Sales Junior, Prof. Dr. (UFERSA)

Presidente

Andreia Mitsa Paiva Negreiros, Prof^ª. Dra. (UFERSA)

Membro Examinador

Allinny Luzia Alves Cavalcante, Ma. (UFXYZ)

Membro Examinador

IDENTIFICAÇÃO

1 Estagiário

Nome: Francisco Eduardo Pereira da Silva

Instituição de Ensino: Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA)

Matrícula: 2017020061

Contato: (eduardops.757@gmail.com e telefone: 88 9.96379516)

Período: 2017.2

2 Orientador

Nome: Rui Sales Junior

Titulação: Engenheiro Agrônomo pela Escola Superior de Agricultura de Mossoró - ESAM (1987-1992), hoje Universidade Federal Rural do Semi-Árido - UFERSA. Doutor em Proteção de Plantas (Fitopatología) pela Universidad Politécnica de Valência, em Valência - Espanha em 1999. Atualmente é Professor Titular pela UFERSA (2020).

Contato: (e-mail e telefone)

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, quero agradecer a Deus pela oportunidade de realizar o sonho de concluir o ensino superior e assim ter o tão esperado diploma.

A Universidade Federal Rural do Semi-Árido, que propôs a mim essa oportunidade de viver momentos incríveis, e aprender tanto com professores geniais. Ressaltar um dos maiores professores da ufersa o qual tive o privilégio de ter sido aluno, o grande Professor Dr. Rui Sales Junior.

Ao meu pai, Francisco Evandro Figueiredo da Silva, um homem que saiu da roça e com muita sabedoria, esforço e inteligência venceu na vida. Lutou incansavelmente com o sonho de ver um filho formado, e mesmo tão distante de casa nunca me deixou faltar nada. Hoje o presenteio com esse título de engenheiro agrônomo. Pai, esse título vai para o senhor!

Agradeço também a minha mãe, Maria Rozilma Pereira Rodrigues, que me fez um grande homem, me ensinou a nunca passar por cima de ninguém e sempre respeitar o próximo. Ela que tanto se orgulha por ver seu filho formado e que sempre rezou para que Deus me abençoasse nessa caminhada distante de casa.

Aos meus irmãos José Elivelton, Ana Beatriz e Everton Cauan, que sempre estiveram comigo nessa jornada longe de casa, sempre me apoiando, incentivando e dando forças para nunca desistir desse sonho.

A minha namorada, Maria Wégela, que no meio dessa caminhada me fez ser uma nova pessoa, mais responsável, maduro, fazendo com que enxergasse a vida de uma forma precisa. Ela que fez e faz de tudo para sempre está ao meu lado, me ajudando e dando apoio.

A meu amigo/irmão, João Vitor Dias, que esteve comigo desde o início de tudo até os dias atuais. João, que sempre torceu por mim e sempre que precisei, estava ao meu lado, me apoiando e incentivando.

A toda minha família, amigos, professores, colegas que fiz durante a graduação, e aos profissionais da empresa Terra Tecnologia Agrícola, que me receberam de braços abertos durante o estágio.

RESUMO

O presente relatório apresenta as descrições das atividades realizadas no estágio supervisionado na empresa Terra Tecnologia Agrícola, que atua no ramo agrícola disponibilizando insumos e ferramentas, na filial de Mossoró-RN, no período de julho a outubro de 2023. As ações desempenhadas buscaram aplicar os conceitos adquiridos durante o curso de graduação em agronomia, com a finalidade de obter conhecimentos práticos indispensáveis ao mercado de trabalho. Ao longo do processo de estágio foram desenvolvidas as funções de organização, vendas internas, rotinas administrativas e financeiras, acompanhamento de profissionais nas vendas, assistência técnica e vistorias de campo, além de participação em eventos. A experiência adquirida foi satisfatória, permitindo praticar princípios aprendidos durante a jornada acadêmica, socializar com profissionais da área agrícola, expandir conhecimentos sobre seus processos, instrumentos e compreender de forma prática sobre a cadeia produtiva do agronegócio.

Palavras-chave: Agronegócio. Defensivos agrícolas. Extensão rural.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Presença de tripes nas flores de melancia.....	13
Figura 2 - Área de cebola Dudalina aos 75 dias após o plantio.....	14
Figura 3 - Palestra realizada na fazenda CY Matsumoto, em Baraúna-RN.	15
Figura 4 - Palestra realizada na fazenda CTM Agrícola, em Assu-RN.....	16
Figura 5 - Palestra realizada na fazenda Mata Fresca, em Aracati-CE.	16
Figura 6 - Equação para determinação da vazão da barra de bicos.	17
Figura 7 - Calibração do pulverizador Jacto Advance 3000.	18
Figura 8 - Equipe comercial da Terra Tecnologia Agrícola no estande da Expofruit.....	19

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 OBJETIVOS DO ESTÁGIO	9
2.1 Objetivo geral	9
2.2 Objetivos específicos.....	9
3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	10
3.1 Setores de atuação	10
3.2 Conhecimentos da empresa.....	10
3.3 Funções administrativas	11
3.3.1 Opções de Vendas e faturamento	11
3.4 Visitas técnicas	12
3.4.1 Visitas de campo	12
3.4.2 Programa Cultivida	14
3.4.3 Calibração de pulverizador.....	17
3.4.4 Expofruit	18
4 CORRELAÇÃO COM O CURSO.....	20
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	21
REFERÊNCIAS	22

1 INTRODUÇÃO

O estágio supervisionado tem um papel essencial na construção profissional do discente, permitindo que o aluno alinhe os conhecimentos da academia ao mercado de trabalho. A ação prática proporciona a vivência efetiva de uma experiência prática da teoria estudada, debatida e observada durante a formação acadêmica, considerando que a interação com profissionais da área proporciona uma troca de conhecimentos, fortalecimento e, sobretudo um enriquecimento no aprendizado. A realização do estágio é o primeiro contato importante com a laboração futura e permite arquitetura de competências para se posicionar em relação ao ramo trabalhista e com isso auxiliar na melhor forma de contribuir para o desenvolvimento de uma carreira promissora.

O setor mais importante da economia nacional brasileira é o agronegócio, representando boa partedo PIB brasileiro. O Agronegócio corresponde a um setor da economia que envolve as atividades agrícolas e pecuaristas. Em muitas ocasiões, essas atividades são feitas em escalas industriais. O Brasil é um país com grandes perspectivas para o agronegócio, em face de suas características, tanto de clima quanto de solo, possuindo áreas agricultáveis altamente férteis ainda inexploradas. O aumento da demografia mundial e sua consequente demanda por alimentos, nos leva a uma previsão da potencialidade do Brasil em alcançar o patamar de líder mundial no fornecimento de alimentos e commodities ligadas ao agronegócio, solidificando sua economia e contribuindo para seu crescimento.

O objetivo durante o desempenho das atividades no estágio foi atuar em todas as áreas da empresa Terra Tecnologia Agrícola para adquirir amplo conhecimento das funções desenvolvidas pelos funcionários de acordo com um fluxograma estabelecido, e dessa forma, praticar e aprender todo processo que uma empresa do ramo agrícola tem a oferecer.

2 OBJETIVOS DO ESTÁGIO

2.1 Objetivo geral

Atuar em todas as áreas da empresa Terra Tecnologia Agrícola para executar trabalhos relacionados ao curso, visando aprender a premissa da atuação dos profissionais do ramo, como técnicos agrícolas, agrônomos e gestores, buscando compreender os desafios enfrentados em suas atividades diárias, auxiliar as tarefas rotineiras em todos os setores, para que assim, possa ter uma visão holística da instituição.

2.2 Objetivos específicos

Atendimento ao público: detectar demandas do público-alvo, avaliar as principais deficiências nesse atendimento e prover o suporte necessário;

Funções administrativas: acompanhar o setor financeiro em atribuições burocráticas.

Visitas técnicas: Assessorar os profissionais nas vistorias de campo, assim repassando o conhecimento adquirido durante o curso.

3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

3.1 Setores de atuação

A atuação no estágio foi realizada em diversas áreas dentro da empresa, diante disso, foram destinadas algumas funções a serem colocadas em prática dentro da empresa, em diferentes setores e com periodicidade constante para que ao longo do período em que estivesse cumprindo com as obrigações propostas, pudesse executar diversas funções no quadro da empresa.

A primeira fase do estágio foi compreender a funcionalidade da empresa para que assim colocasse na prática o conhecimento adquirido ao longo da graduação. De início, repassar os conhecimentos agronômicos relacionados a utilização de defensivos agrícolas, posicionamento correto dos mesmos, assim como também o uso correto de fertilizantes utilizados para nutrição vegetal.

A segunda fase do estágio foi desenvolvida para atuar em trabalhos administrativos, como conferências de produtos despachados, emissão de notas fiscais, análise de crédito interno e elaboração de boletos bancários.

A terceira e última etapa das funções foram as visitas em campo com objetivo de acompanhar os profissionais engenheiros agrônomos, no desempenho das vendas e suporte especializado da empresa ao produtor rural.

3.2 Conhecimentos da empresa

Durante as primeiras semanas de estágio, busquei compreender os métodos de trabalho estabelecidos pela empresa, métodos esses relacionados a todos os setores atuantes na loja. Com isso, foi compreendido tudo que ali acontecia, assim, podendo colocar em prática os conhecimentos agronômicos.

A frente de loja, fornecer o conhecimento agrônomo, posicionando produtos para uso de forma correta, no caso de defensivos agrícolas, sementes e fertilizantes, que requer um conhecimento aprofundado, para que assim, diante da cultura trabalhada, obter resultados esperados.

Sabe-se que uma das grandes dificuldades de muitos produtores é a limitação de conhecimento. Com isso, as empresas privadas buscam fornecer produtos aos agricultores e prestar assistência para êxito de produção.

O foco da empresa consiste nas vendas e prestação de assistência técnica ao produtor rural da região. A força da empresa reside no histórico de boas relações com os clientes, atendimento especializado, com profissionais experientes e qualificados para solucionar os principais problemas do campo, e pós-venda de qualidade visando a manutenção do vínculo com os clientes e parceiros do campo.

3.3 Funções administrativas

A empresa opera baseada no sistema SIAGRI, desenvolvido exclusivamente para o setor comercial agrícola. Com ele, pode-se realizar atividades para todo planejamento de recursos da empresa, tais como: transações financeiras, compras e estoque, vendas e faturamento, ponto de venda, financeiro, auditoria, gestor, NF-e, frota, integração de fornecedores, planejamentos, escrita fiscal, contabilidade, patrimônio, contratos, servisse desk, relacionamento, armazéns gerais, oficinas, transportadores, trocas e AFV manager.

Para realização do processo fundamental da empresa que é o atendimento ao consumidor final (execução de vendas), deve-se proceder aos seguintes passos no SIAGRI:

3.3.1 Opções de Vendas e faturamento

- a) Cadastros
 - Parceiros

- b) Movimentações
 - Vendas
 - Cotação
 - Pedidos
 - Caixa frente de loja
- c) Outras operações com NFs de loja
 - Notas fiscais emitidas
- d) Comissões
 - Prêmio por margem bruta

e) Consultas

- Saldos por produto
- Custo médio por produto
- Saldos por produto (MultiLoja)
- Pedido de venda
- Custo gerencial com financeiro
- Simulador de negociações
- Consulta financeira do parceiro
- Consulta preço de venda

f) Relatórios

Um processo administrativo também muito importante é a conferência de notas de pedido a serem inseridas no sistema, sendo um documento que garante o registro de tudo o que foi adquirido pela empresa. Também ajuda a fazer uma gestão melhor de tudo o que envolve o item recebido, por exemplo, financeira, controle de estoque mais efetivo e planejamento de produção.

Deve ser realizado um procedimento adicional quando a forma de pagamento for realizada via PIX. O mesmo quando efetuado, deve ser preenchido numa tabela de identificação de depósito com o nome do cliente, comprovante da transação, código do cliente e da compra, data da transação e valor, devendo ser encaminhada formalmente via e-mail para o setor financeiro da empresa, para que assim seja registrado o depósito. Com isso, o setor financeiro realiza a conferência e em seguida faz a liberação da compra.

3.4 Visitas técnicas

3.4.1 Visitas de campo

A minha primeira visita técnica foi realizada em 19 de julho de 2023 no sítio Catingueira, zona rural de Baraúna-RN. A visita foi feita em conjunto com o engenheiro agrônomo e mestre, especializado em melhoramento vegetal, Linco Tomaz.

Na ocasião, fizemos o acompanhamento em área de mamão (*Carica papaya*) e melancia (*Citrullus lanatus*). Nessa área foram diagnosticados problemas com tripes

(*Frankliniella schultzei*) na melancia, praga que ataca a cultura causando problemas na parte aérea da planta, alimentando-se da seiva, provocando o dobramento dos bordos e a descoloração esbranquiçada. Os maiores danos são provocados pela transmissão do vírus vira-cabeça, o qual é disseminado pelo trips por meio de sua movimentação na área de cultivo.

Mediante conversa com o gerente de campo, foi constatado o uso intensivo do mesmo produto (ingredientes ativos Imidacloprid + Beta-ciflutrina) para controle do trips, induzindo a resistência na praga, resultando em um controle ineficiente do alvo e gerando custos cada vez mais elevados para o cliente. Diante deste cenário, para evitar a pressão de seleção, recomendou-se a aplicação de produtos pertencentes a grupos químicos diferentes e com modos de ação diferentes, como Clorfenapir e Acetamiprid.



Figura 1 - Presença de trips nas flores de melancia.

Fonte: Autoria Própria (2023).

Neste mesmo dia, realizamos outra visita técnica, dessa vez em uma área de cebola, variedade Dudalina (Sakata), localizada no sítio Vila Nova, também na zona rural de Baraúna-RN. Nesta propriedade, a cultura da cebola estava com aproximadamente 75 dias e com ótimo desenvolvimento vegetativo, por conta do manejo nutricional assertivo do

produtor. Portanto, nossa única recomendação foi para que o mesmo tivesse bastante atenção às infestações de tripes (*Tripes tabaci*), praga de maior importância para a cultura na região. O controle desta praga, de aparelho bucal raspador, se torna difícil devido ao seu hábito de se posicionar na gema principal da planta de cebola, ficando protegido entre as folhas da cultura tanto do sol quanto das pulverizações, obrigando o produtor a utilizar elevados volumes de calda visando o escorrimento do produto e o seu contato com o alvo (em caso de produtos de contato). Para produtos sistêmicos, o volume de calda pode ser um pouco reduzido em virtude da forma de absorção pela planta, a qual distribuirá o princípio ativo em seu interior através do seu sistema vascular. Com esse posicionamento, deu-se por encerrada a visita técnica.



Figura 2 - Área de cebola Dudalina aos 75 dias após o plantio.

Fonte: Autoria própria (2023).

3.4.2 Programa Cultivida

Nos dias 22, 26 e 27 de julho, participei de palestras referentes ao programa Cultivida (Ihara), nas fazendas CY Matsumoto, CTM Agrícola e Mata Fresca. Estas palestras tiveram o objetivo de orientar as equipes de pulverização das fazendas citadas.



Figura 3 - Palestra realizada na fazenda CY Matsumoto, em Baraúna-RN.

Fonte: Autoria própria (2023).

O Cultivida é um programa criado pela Ihara no ano de 2012, e tem por objetivo incentivar o uso correto e seguro de defensivos agrícolas. Tem como pilares o treinamento, a capacitação e a conscientização de produtores e trabalhadores rurais sobre o uso eficiente dos produtos e o cuidado com a saúde humana e conservação ambiental. Além de conhecimento técnico de base transmitido aos colaboradores das fazendas, foram distribuídos Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) gratuitamente para todos eles.

De 2017 a 2022, a Ihara destinou R\$ 29 milhões ao Cultivida, possibilitando a realização de dezenas de treinamentos e a distribuição gratuita de mais de 1,5 milhão de EPIs em todo o Brasil. A ação foi intensificada desde 2022, quando foram investidos R\$15 milhões e distribuídos 600 mil EPIs. A meta para 2023 é investir R\$ 20 milhões e distribuir 800 mil EPIs. O que já está sendo trabalhado em parceria com os canais de vendas.



Figura 4 - Palestra realizada na fazenda CTM Agrícola, em Assu-RN.

Fonte: Autoria Própria (2023).



Figura 5 - Palestra realizada na fazenda Mata Fresca, em Aracati-CE.

Fonte: Autoria Própria (2023).

3.4.3 Calibração de pulverizador

Minha última experiência de campo foi realizada em 7 de agosto na fazenda Oeste Fruit (produtora de melão), localizada no Pau Branco, zona rural de Mossoró-RN. O objetivo desta visita técnica foi calibrar o pulverizador da fazenda. O pulverizador utilizado pelo cliente foi o Jacto Advance 3000 acoplado ao trator Massey Fergusson modelo 4307. Para as pulverizações, o cliente solicitou uma vazão de 400 L/ha.

Para início da calibração, foram coletados alguns dados importantes tais como: Modelo do pulverizador e do trator (já mencionados anteriormente), rotação do trator (1.700 rpm), pressão de trabalho (5 bar), número de bicos (58), espaçamento entre bicos (25 cm), comprimento da barra (14 m), tipo de bico (Magno Jet 80), velocidade do trator (2,8 km/ha) e vazão dos bicos (0,47 L/min). A velocidade foi medida em campo com auxílio de uma trena graduada de 50 m, distância percorrida pelo trator em ritmo de trabalho comum (na 2ª marcha reduzida) em 68 segundos. O volume dos bicos foi aferido com auxílio de um fluxímetro TeeJet graduado. Os demais parâmetros foram coletados diretamente com o operador e com o gerente de campo.

De posse dos dados supracitados, foi realizado o cálculo para calibração do pulverizador adotando-se a seguinte equação:

$$q = \frac{V \times Q \times E}{600}$$

q = Vazão da barra de bicos (L/min)

V = Velocidade do aplicador (km/h)

Q = Volume de aplicação (L/ha)

E = Faixa de aplicação (m)

Figura 6 - Equação para determinação da vazão da barra de bicos.

Fonte: Coleção SENAR 224 (2018).

Após a realização dos cálculos, concluiu-se que o pulverizador/trator estava ajustado para aplicar o volume de calda por hectare desejado pelo cliente. Embora este volume possa sofrer alteração durante a safra do melão em virtude do estágio de desenvolvimento da cultura, recomenda-se a manutenção dos parâmetros dos equipamentos, tendo em vista que, a mudança de apenas um destes fatores, pode acarretar em falhas no controle do alvo biológico.



Figura 7 - Calibração do pulverizador Jacto Advance 3000.

Fonte: Autoria própria (2023).

3.4.4 Expofruit

Entre 23 a 25 de agosto, a empresa participou da Feira Internacional da Fruticultura Tropical Irrigada - Expofruit, em Mossoró/RN. Um dos eventos mais importantes do agronegócio e da fruticultura irrigada brasileira que movimenta milhões de reais e traz bianualmente muitas novidades para o setor agrícola da região.

A feira teve como tema “A riqueza das nossas frutas conquistando o mundo”, reforçando o crescimento das exportações do segmento ocorrido nos últimos anos. O Rio Grande do Norte é atualmente o maior exportador de frutas do Brasil e nos últimos cinco anos, teve um bom crescimento no volume de exportações. As frutas produzidas na região abastecem quase 20 países, com destaque para a União Europeia, Estados Unidos, Rússia, Canadá, Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai e diversos países do Oriente Médio.

Nessa edição, a Expofruit teve uma estrutura maior que as dos anos anteriores, com 420 estandes, com a mais em relação à última feira, que foram distribuídos numa área total de 15 mil m².

A Expofruit 2023 foi uma realização do COEX - Comitê Executivo de Fruticultura do Rio Grande do Norte, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-RN) e da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA). A feira teve o patrocínio do Governo Federal, Governo do Estado do Rio Grande do Norte, da Prefeitura de Mossoró-RN, Banco do Nordeste, Secretaria da Agricultura da Pecuária e da Pesca do Rio Grande do Norte, Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do RN (Crea-RN) e do Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (Confea).



Figura 8 - Equipe comercial da Terra Tecnologia Agrícola no estande da Expofruit.

Fonte: Autoria própria (2023).

4 CORRELAÇÃO COM O CURSO

A disciplina de estágio supervisionado foi desenvolvida na empresa Terra Soluções Agrícolas LTDA, que tem como segmento o setor agrícola, e consequentemente possui uma relação direta com o curso de agronomia. A empresa presta assistência técnica em campo com a devida capacitação, abastecendo várias regiões do Rio Grande do Norte e Ceará com insumos agrícolas.

Conforme a matriz curricular do curso de Agronomia da UFERSA, foi utilizada os conhecimentos aprendidos nas disciplinas de Comercialização de Produtos Agropecuários e Comunicação e Extensão Rural para a área específica de atendimento ao público. Além disso, para a interação com o sistema da empresa foi importante os conhecimentos adquiridos em disciplinas de Economia Rural e Administração Rural, relacionados com os conhecimentos de cálculo de porcentagem de lucro. Por fim, as visitas técnicas consolidaram o que foi adquirido ao longo do curso de Agronomia em disciplinas técnicas, como, Fitopatologia I e II, Manejo de Plantas Daninhas, Entomologia e Parasitologia, Química e Fertilidade do Solo e Sistemas de Irrigação, sendo essas as disciplinas colocadas em prática mais profundamente durante o estágio.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A empresa onde realizou-se o estágio foi escolhida pelo motivo de seriedade, compromisso e respeito aos parceiros e todos que formam a Terra Soluções Agrícolas LTDA.

Os principais pontos para o desenvolvimento profissional foi o contato direto com os clientes e o aprendizado também adquirido pelos profissionais da área.

A empresa presta assistência técnica em campo com a devida capacitação, abastecendo várias regiões do Rio Grande do Norte e Ceará com insumos agrícolas. Quanto às atividades realizadas no estágio, todas tiveram seu grau de importância para essa experiência prática. Primeiramente, as visitas técnicas demonstraram que as disciplinas cursadas na UFERSA foram essenciais para minha qualificação como profissional, superando obstáculos e situações que mesmo parecendo involuntárias, tem um nível de dificuldade que requerem atributos técnicos e científicos, exigindo o uso de normas técnicas com linguagem acessível para que os produtores possam compreender.

A execução do estágio na empresa Terra Soluções Agrícolas, reconhecida nacionalmente pela excelência em distribuição de insumos, viabilizou contato com profissionais notáveis e importantes na respectiva área de atuação, concedendo conhecimentos que somam bastante para o crescimento de quem está iniciando a carreira profissional.

Portanto, o estágio possibilitou que fossem colocados em prática alguns conhecimentos obtidos durante a graduação, desenvolvendo trabalho em equipe, vivenciando a operação de um ambiente em uma empresa do setor agrícola. Contudo, o trabalho direto com engenheiros agrônomos, técnicos agrícolas e técnicos em agronegócio possibilitaram um resultado ainda mais satisfatório na experiência profissional, absorvendo e desenvolvendo competências, habilidades e atitudes de modo observacional e diversas vezes possibilitando tomar decisões importantes junto com a equipe.

REFERÊNCIAS

IHARA. **Cultivida**. Disponível em: <<https://ihara.com.br/ihara-renova-certificacao-e-tem-iniciativa-premiada-pelo-mapa>>. Acesso em: 14 set. 2023.

EXPOFRUIT. Notícias - Expofruit 2023. Disponível em: <<https://www.expofruit.com.br/noticia>>. Acesso em: 01 out. 2023.