

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DO RIO GRANDE DO SUL *CAMPUS* BENTO GONÇALVES**

EXPERIÊNCIA EM CONSULTORIA TÉCNICA

Estágio Curricular Obrigatório

VALBER HENRIQUE DEFAVERI

Bento Gonçalves, Abril de 2024

VALBER HENRIQUE DEFAVERI

EXPERIÊNCIA EM CONSULTORIA TÉCNICA

Relatório de Estágio Curricular Obrigatório, apresentado ao curso de Bacharelado em Agronomia do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul - Campus Bento Gonçalves, como requisito para obtenção do título de Engenheiro Agrônomo.

Orientador: Dr. Raul Matos Araújo

Bento Gonçalves, Abril de 2024

IDENTIFICAÇÃO DO ESTÁGIO

Nome do estagiário: Valber Henrique Defaveri

Nome da Empresa: Potencialize Soluções Agrícolas LTDA

Nome Fantasia: Potencialize Soluções Agrícolas LTDA

Área do estágio: Agricultura

Endereço: Rua Doutor Tancredo De Almeida Neves, 1035, Nova Prata – RS.

Supervisor de estágio: Engenheira Agrônoma Emanuele Camerini.

Professor orientador: Engenheiro Agrônomo Raul Matos Araújo.

Período do estágio: 20/11/2023 a 20/02/2024

Carga horária total de estágio: 390 horas.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha família pelo apoio neste período de aprendizado.

Agradeço também minha namorada que foi uma grande incentivadora para eu chegar até esse momento.

Agradeço meus amigos e colegas que também fizeram parte dessa jornada acadêmica.

Agradeço a empresa Potencialize Soluções Agrícolas Ltda pelo período de estágio e os ensinamentos passados.

Agradeço ao professor Raul Matos pelo apoio e ensinamentos.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. OBJETIVOS	7
2.1. OBJETIVOS GERAIS	7
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
3. REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO	8
3.1. LOCALIZAÇÃO DA REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO	8
4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	9
4.1. ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES	9
4.2. COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS PARA NUTRIÇÃO DE PLANTAS	9
4.3. COMERCIALIZAÇÃO DE SEMENTES DE MILHO	11
4.4. PALESTRAS TÉCNICAS.....	11
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	12

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1** - Lavoura de soja com fitotoxicidade: antes e depois de aplicação de adubo foliar. 9
- Figura 2** - Visita a produtor de tomate em Vila Flores. Fonte: Próprio Autor. 10
- Figura 3** - Dia de campo de milho em Nova Araçá. Fonte: Próprio Autor. 11
- Figura 4** - Palestra técnica em Santa Cruz do Sul para produtores de tabaco. 12

1. INTRODUÇÃO

Este estágio curricular obrigatório tem como objetivo proporcionar mais conhecimento profissional na área de assistência técnica e comercialização agrícola, por meio da empresa Potencialize Soluções Agrícolas LTDA, que atua no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. A orientação é de responsabilidade da Engenheira Agrônoma Emanuele Camerini, no período de 20 de novembro de 2023 até 20 de fevereiro de 2024.

O profissional na área de assistência técnica e extensão rural é de muita importância pois traz novidades e tecnologias para os produtores rurais, sempre buscando a evolução e o aumento dos ganhos produtivos. Além disso, contribui para a detecção de possíveis pragas, doenças e deficiências nutricionais. Desta forma, além de fazer a parte de comercialização de insumos agrícolas, atua no diagnóstico rural das propriedades levantando os pontos limitantes e positivos nos sistemas de produção agrícola.

Esse acompanhamento técnico permite que os produtores rurais tenham mais segurança durante a safra na correta utilização de adubos, na identificação de variedades mais adaptadas a sua região, na identificação com antecedência de possíveis ataques de pragas e doenças, assim realizando o manejo correto e evitando prejuízos. Desta forma, o auxílio dos engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas permite que produtor rural esteja informado sobre os novos produtos do mercado e traz orientações sobre a utilização dos defensivos e adubos foliares, por exemplo.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVOS GERAIS

Adquirir conhecimento técnico na área de assistência técnica rural e comercialização agrícola.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Adquirir conhecimento na área de comercialização de produtos nutricionais para plantas, desde cereais, frutíferas e olerícolas

Visita a produtores, prestando auxílio técnico no manejo de diferentes culturas.

Acompanhamento em revendas e propriedades rurais, na busca de novos clientes para a comercialização de produtos.

3. REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO

3.1. LOCALIZAÇÃO DA REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO

O estágio foi realizado na empresa Potencialize Soluções Agrícolas LTDA, situada na cidade de Nova Prata - RS. A empresa fundada em 2015, atua na área de assistência técnica e comercialização de insumos agrícolas. A empresa é distribuidora de adubos foliares da linha Coda para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Além de ser redistribuidora de sementes de milho da marca Nidera. A empresa conta com diversos colaboradores, onde cada um tem sua região de atuação, sempre buscando revendas parceiras para serem o canal de distribuição dos produtos.

O objetivo da empresa é levar soluções para os agricultores, através de insumos de alta tecnologia e também realizar um acompanhamento de qualidade, como exemplo, oferecer no momento ideal e de forma correta o posicionamento agrônomo de cada insumo agrícola, seja corretivos de carência, bioestimulantes ou variedades de sementes de melhor desempenho na região do plantio. A empresa oferece também palestras técnicas aos agricultores, a fim de buscar o aperfeiçoamento no campo.

4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

4.1. ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES

Uma das principais atividades que foi desenvolvida no estágio foi a de assistência técnica, onde o principal objetivo era encontrar soluções a fim de melhorar a produção. Entre uma das principais assistências que eu pude acompanhar, está uma área de soja, onde o produtor, ao fazer uma aplicação de herbicida para o controle de plantas daninhas/espontâneas, acabou errando na dose e causando uma fitotoxicidade muito grande em sua área. Com isso, por meio da Potencialize, fomos até o local e fizemos uma recomendação de um produto que acabou reduzindo o estresse da planta e, com isso, permitiu que o retorno do seu desenvolvimento fisiológico. O produto utilizado foi o *Codafol Maximus 8-11-3*, da marca Coda. Este produto contém aminoácidos, macro e micronutrientes e extrato de algas marinhas (*Ascophyllum nodosum*). Este tipo de assistência é uma forma de fidelizar o cliente, visto que o profissional acaba ganhando a confiança do produtor, consequentemente possibilitando futuros negócios.



Figura 1 - Lavoura de soja com fitotoxicidade: antes e depois de aplicação de adubo foliar.
Fonte: Próprio Autor.

4.2. COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS PARA NUTRIÇÃO DE PLANTAS

A Potencialize Soluções Agrícolas trabalha com uma linha de nutrição foliar da empresa Coda, que tem sua matriz na Espanha. Os produtos são distribuídos no Rio Grande do Sul e Santa Catarina por meio dos representantes técnicos de venda (RTV)

e das revendas agrícolas. Os fertilizantes são divididos em quatro grupos, sendo condicionadores de solo, corretores de carência, bioestimulantes e ativadores.

Acompanhamento técnico é outro diferencial da empresa, já que após a venda, são realizadas visitas nas propriedades, a fim de observar o desenvolvimento da cultura, seja na parte de nutrição, doenças ou pragas. Desta forma, a empresa cria credibilidade com seus clientes, sempre buscando os melhores resultados de produtividade.



Figura 2 - Visita a produtor de tomate em Vila Flores. Fonte: Próprio Autor.

Na imagem acima, é retratada a visita a produtor de tomate do município de Vila Flores, que adquire os produtos por meio de uma das revendas parceiras da empresa, que é a Agrícola Orso, situada no município de Veranópolis.

Na propriedade, os tomates da variedade Apolo estavam no início da maturação e o produtor, muito satisfeito com a produtividade. Ele utiliza produtos voltados ao solo, como condicionadores de solo, além de nutrição via foliar com cálcio e boro.

4.3. COMERCIALIZAÇÃO DE SEMENTES DE MILHO

Através da empresa, foi realizada a venda de sementes de milho da empresa Nidera, onde foram trabalhados os seguintes materiais: NS 80, NS 73 e NS 75. Cada variedade tem finalidades e aspectos diferentes de produção. O Nidera NS 80 tem como diferencial a dupla aptidão, sendo bom para silagem e grão, além de ter uma boa sanidade. O NS 73, é um material de ciclo precoce e tem ótimo potencial produtivo. A variedade NS 75 tem como grande diferencial a sanidade contra enfezamento, um material que suporta a pressão de cigarrinhas e entrega uma ótima produtividade. Além disso, todos os materiais são tolerantes a glifosato e glufosinato, o que é um diferencial na hora da escolha de compra.

Também é feito o acompanhamento durante o ciclo, onde é indicada a aplicação de inseticidas, fungicidas ou herbicidas, de acordo com a necessidade e com as recomendações corretas.



Figura 3 - Dia de campo de milho em Nova Araçá. Fonte: Próprio Autor.

4.4. PALESTRAS TÉCNICAS

Os eventos técnicos para novos parceiros da empresa, são feitos através de treinamentos e palestras, onde são apresentados os produtos, sendo demonstradas todas as informações de benefícios da utilização, dosagem e época de aplicação nas culturas. A palestra é ministrada pelo responsável técnico de desenvolvimento de

mercado, onde são apresentadas todas as linhas, desde sementes, nutrição foliar e adjuvantes agrícolas.

Na imagem abaixo, um dos representantes da empresa realizou palestra técnica para produtores de tabaco em Santa Cruz do Sul.



Figura 4 - Palestra técnica em Santa Cruz do Sul para produtores de tabaco.
Fonte: Próprio Autor.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante o período de estágio obrigatório pude vivenciar diferentes situações no meio agrícola que expandiram meu conhecimento. Esse momento de aprendizado permitiu colocar em prática os aprendizados adquiridos durante as aulas teóricas no IFRS.

Estagiar na Potencialize Soluções Agrícolas permitiu o desenvolvimento do lado de vendedor e prestador de assistência técnica, assim moldando em diferentes situações do campo. A experiência favoreceu meu crescimento profissional e pessoal.