



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
DIVISÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU**

CURSO DE APERFEIÇOAMENTO EM RESIDÊNCIA AGRÍCOLA

ELIZIANE SPEROTTO

RESIDÊNCIA AGRÍCOLA NA AGRO TÉCNICA DISTRIBUIDORA LTDA

CHAPECÓ

2023

ELIZIANE SPEROTTO

RESIDÊNCIA AGRÍCOLA NA AGRO TÉCNICA DISTRIBUIDORA LTDA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso de Aperfeiçoamento em Residência
Agrícola da Universidade Federal da Fronteira
Sul (UFFS).

Orientador: Prof. Dr. Siumar Pedro Tironi

CHAPECÓ

2023

Bibliotecas da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

Sperotto, Eliziane
RESIDÊNCIA AGRÍCOLA NA AGRO TÉCNICA DISTRIBUIDORA
LTDA / Eliziane Sperotto. -- 2023.
16 f.:il.

Orientador: Prof° Dr° Siumar Pedro Tironi

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -
Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de
Aperfeiçoamento em Residência Agrícola, Chapecó, SC,
2023.

I. Tironi, Siumar Pedro, orient. II. Universidade
Federal da Fronteira Sul. III. Título.

Elaborada pelo sistema de Geração Automática de Ficha de Identificação da Obra
pela UFFS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

ELIZIANE SPEROTTO

RESIDÊNCIA AGRÍCOLA NA AGRO TÉCNICA DISTRIBUIDORA LTDA

**Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Aperfeiçoamento em
Residência Agrícola da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS).**

Este trabalho de conclusão de curso foi entregue e aprovado pelo orientador em 14/04/2023.

Prof. Dr. Siumar Pedro Tironi - UFFS
(Orientador)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2.1 ATIVIDADES REALIZADAS	6
2.1.1 Separação de mercadoria.....	6
2.1.2 Venda interna e externa	6
2.1.3 Prospecção de novos clientes	7
2.1.4 Visitas técnicas e de assistência	7
2.1.5 Amostragem e interpretação de análises de solo/planta	11
2.1.6 Capacitação técnica	12
2.1.7 Participação de eventos	12
2.1.8 Acompanhamento da rotina dentro do escritório	13
2.2 DIAGNÓSTICO: DESAFIOS PROFISSIONAIS	13
2.3 PROPOSTA: OPORTUNIDADES DE DESENVOLVIMENTO.....	14
3 CONCLUSÕES.....	15
REFERÊNCIAS	16

1 INTRODUÇÃO

Este relatório tem por finalidade descrever as atividades realizadas no curso de Aperfeiçoamento em Residência Agrícola, oferecido pela Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS)- *campus* Chapecó, realizado no período de 18/03/2022 a 17/03/2023. As atividades foram realizadas na empresa Agro Técnica Distribuidora Ltda, em Cordilheira Alta/SC, sob a orientação do professor Siumar Pedro Tironi, e supervisão de Milton Cesar Ansolin (proprietário da empresa).

A unidade residente desenvolve assistência técnica com foco em grandes culturas (por exemplo: milho, soja, feijão e trigo) e hortaliças, envolvendo produção de espécies que produzem frutos ou tubérculos (tomate, cenoura, abobrinha entre outras) e também folhosas (alface, agrião, rúcula...). A empresa prestava assistência na produção em hidropônica e convencional, além de acompanhamento na cultura de morango e citros (fruticultura). Na região de atuação da empresa, a assistência técnica, principalmente para produção de hortaliças em pequenas propriedades, é precária e são poucas as empresas que prestam esse serviço. Deste modo, a unidade residente se dispõe a apoiar esses agricultores, que mais necessitam de assistência técnica.

A Agro Técnica Distribuidora Ltda possui expertise na prestação de assistência técnica, também atua com venda interna de produtos (realizado a venda dentro da empresa, ou seja, as pessoas vêm até a empresa para adquirir o produto) e externa (os técnicos vão até a propriedade fazer a venda e entrega dos produtos vendidos). Destaca-se pela atuação em sistemas de irrigação, sementes, mudas, produtos orgânicos e fertilizantes. Atua no Oeste de Santa Catarina, além do Noroeste do Rio Grande do Sul.

Na região de atuação da unidade residente predominam pequenas propriedades rurais, muitas cultivam grãos, mas pela topografia acidentada em alguns locais, também ocorre a produção de alimentos hidropônicos, orgânicos, morangos, olerícolas e hortifrúti (OLTRAMARI; ZOLDAN; ALTMANN, 2002).

Os agricultores (principalmente de pequenas propriedades) começaram a receber orientações sobre como utilizar práticas e técnicas mais eficientes na produção agropecuária através dos agentes de extensão rural (CASTRO; PEREIRA, 2017), particularmente a partir da criação dos sistemas de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) durante as décadas de 1970 e 1980. Mais tarde, surgiram outros modelos de orientação técnica através de cooperativas e empresas especializadas, que fazem a venda de insumos e, em troca, oferecem

assistência técnica gratuita (OLTRAMARI; ZOLDAN; ALTMANN, 2002), o que ocorre na empresa Agro Técnica Distribuidora Ltda.

2 RESIDÊNCIA AGRÍCOLA

2.1 ATIVIDADES REALIZADAS

2.1.1 Separação de mercadoria: A separação de mercadorias é fundamental para que não ocorra erros na entrega dos materiais. Sendo realizado desta forma a separação de mercadorias, como podemos observar na Figura 1, para posterior entrega aos produtores que fizeram a aquisição. Além da conferência do estoque, é importante para que não haja “furo”, ou seja, evitar desencontro entre entradas e saídas de mercadoria, além de verificar a integridade do material. É uma atividade imprescindível para operacionalização das vendas e entrega do produto aos agricultores.

Figura 1 - Separação de mercadorias comercializadas pela empresa.



Fonte: Autora, 2022

2.1.2 Venda interna e externa: A venda interna ocorre da seguinte maneira, o agricultor vem até a loja e faz a aquisição dos produtos, se necessário os técnicos auxiliam na melhor escolha do produto para atender às necessidades dos produtores. Como por exemplo, o agricultor vem com uma dúvida: “Qual o melhor substrato para plantio de morango?”, os técnicos apresentam os materiais que a empresa possui (slab e substrato sem casca de arroz), e explica qual a melhor alternativa para seu uso, e o porquê um é melhor que o outro em seu caso. Pois sabemos que cada pessoa manuseia a sua propriedade de uma forma, deste modo as recomendações não podem ser padronizadas.

A venda externa ocorre fora da loja, ou seja, os técnicos vão até as propriedades fazer uma visita técnica, apresentam as soluções (produtos e serviços), que é seguida da venda e entrega.

2.1.3 Prospecção de novos clientes: A prospecção de novos clientes é fundamental para que a empresa cresça e mais pessoas tenham a oportunidade de experimentar novos produtos. Foram feitas visitas em estabelecimentos agrícolas para apresentar a empresa e os produtos/serviços. A primeira visita nunca é de venda, mas sim, uma conversa, para entender as necessidades.

2.1.4 Visitas técnicas e de assistência: Durante a semana é realizado um cronograma de visitas técnicas de assistência, a fim de ajudar e/ou prevenir doenças, ataque por insetos ou desbalanço nutricional, além de controlar o que já está instalado na lavoura/área, como podemos ver na Figura 2.

Figura 2 – Sinais de oídio em alface produzida em hidroponia.



Fonte: Autora, 2022

É de fundamental importância essa visita nas áreas de produção, pois muitas vezes os agricultores possuem pouca informação técnico/científico o que compromete o manejo da cultura, por exemplo, utilizar um inseticida com alta carência e colher a alface ainda dentro do período de carência. Podendo acarretar grandes problemas aos consumidores.

Durante as visitas técnicas foram observados doenças e ataques de insetos-praga no milho, tomate, morango e produtos hidropônicos.

Na assistência técnica é realizado o acompanhamento das lavouras, realizando a inoculação de sementes de milho, regulagem de semeadoras e pulverizadores, além do acompanhamento do plantio do milho. Além da assistência em hortifrúti e outras culturas agrícolas, como por exemplo, aveia e trigo.

Durante o acompanhamento do desenvolvimento das culturas, foi possível acompanhar áreas de milho, tanto safra como safrinha, e a dificuldade do controle da cigarrinha do milho (Figura 3) e seus prejuízos (Figura 4).

Figura 3 – Planta de milho com alta infestação da cigarrinha do milho.



Fonte: Autora, 2022

Figura 4 - Prejuízos causados pela cigarrinha do milho.



Fonte: Autora, 2022

Foi realizado o acompanhamento da cigarrinha em pré-semeadura e no desenvolvimento da lavoura, utilizando armadilhas amarelas (Figura 5) para melhor visualização e contagem de insetos. Sabendo que este inseto é de difícil controle, foi tomada

as devidas precauções, sendo realizado a rotação de produtos químicos (princípios ativos diferentes), para reduzir a pressão de seleção da praga, que pode tornar-se resistente ao inseticida utilizado, além de utilizar produtos biológicos, como por exemplo, óleo de Neem e *Beauveria Bassiana*.

Figura 5 - Armadilha amarela para contagem de insetos.



Fonte: Autora, 2022

Durante a residência foi possível acompanhar o desenvolvimento de lavouras de milho para a produção de silagem, observando o momento ideal para corte, orientação sobre o modelo de trincheira para silo de silagem e lonas adequadas. Orientação sobre a utilização de aditivos para silagem (inoculação), explicando todos os benefícios que isto trás para a silagem e conseqüentemente para o animal que irá ingerir. Explicação sobre a forma correta de fechamento e vedação do silo, para que não fique ar dentro do silo, diminuindo o risco de a silagem estragar.

Foi possível acompanhar lavouras de trigo, este destinado principalmente para pastejo animal ou fenação, ou seja, usado o trigo duplo proposito (sem aristas).

Também, foi possível acompanhar a implantação e desenvolvimento de áreas de morango, tanto plantado no chão (mulching), quanto em slabs ou canhas (sistema suspenso), realizando a orientação de plantio, adubação e tratamentos.

Foi realizado regulagem de maquinários, especialmente pulverizadores (Figura 6) e semeadores (Figura 7) para uma maior execução no plantio e pulverização dos produtos. Realizado também, acompanhamento do plantio do milho (Figura 8), e aplicação de produtos. Foi orientado e feito junto a produtores, a inoculação de sementes de milho e soja, utilizando

produtos à base de *Trichoderma*, *Pochonia*, *Bradyrhizobium*, *Azospirillum* e um enraizador (Figura 9).

Figura 6 - Regulagem de pulverizador.



Fonte: Autora, 2022

Figura 7 - Regulagem de semeadora.



Fonte: Autora, 2022

Figura 8 - Acompanhamento da semeadura de milho



Fonte: Autora, 2022

Figura 9 - Produtos utilizados para inoculação de sementes de milho e soja.



Fonte: Autora, 2022

2.1.5 Amostragem e interpretação de análises de solo/planta: Buscou-se informações adequadas para a amostragem de solo, raízes e caule de plantas, realizando a coleta de forma correta, sendo essas amostragens fundamentais para tomada de decisão na propriedade. Realizou-se a análise de solo mais completa que o laboratório possuía, onde é possível ter valores de enxofre (S) e boro (B), outras análises foram realizadas para detectar presença ou não de nematoides em solo, raiz e caule. Com os resultados em mão, foi possível fazer a interpretação destas análises e posterior recomendação de adubação ou produtos.

2.1.6 Capacitação técnica: Buscou-se informações sobre os serviços/produtos que a empresa possui, a fim de aprender sobre estes. Buscando também informações relacionadas ao "Agro", doenças, culturas, sintomas e sinais, defensivos agrícolas, adubação, preços dos produtos, dentre outras.

2.1.7 Participação de eventos: Participação em feiras (Figura 10), encontros (Figura 11), debates, palestras e treinamentos. São oportunidades importantes para o desenvolvimento pessoal e profissional. Nestes ambientes ocorre troca de informações e experiências.

Figura 10 - Participação da unidade residente na I EXPOCORDI, Cordilheira Alta/SC



Fonte: Autora, 2022

Figura 11 – Participação no 18º Encontro Nacional de Plantio Direto na Palha e 1º Encontro Mundial do Sistema Plantio Direto, Foz do Iguaçu/PR



Fonte: Autora, 2022

2.1.8 Acompanhamento da rotina dentro do escritório: Durante o acompanhamento dentro do escritório era feito buscar na internet para aprender mais sobre produtos, doenças e insetos. Auxiliando os técnicos de campo, quando estes possuíam alguma dúvida quando estavam a campo, ou mesmo quando estavam dentro da empresa, onde era realizado bate-papos para sanar algumas dúvidas e levantar questões positivas ou negativas sobre o dia de trabalho. Foi possível acompanhar e compreender diversos processos relacionados a administração da empresa, como por exemplo, realizar pedidos, notas de saída, fazer boletos/parcelamento, cobrar eventuais pendências, entrar em contato com fornecedores e clientes, manter a organização da área e organizar a separação dos materiais.

2.2 DIAGNÓSTICO: DESAFIOS PROFISSIONAIS

Algumas dificuldades encontradas no dia a dia:

- Limitações pessoais, principalmente no primeiro contato com o produtor rural;
- Identificação de doenças, em morangos, milho, trigo, alface, agrião, couve (flor e folha) brócolis, tomates, entre outras culturas de interesse agrícola;
- Prescrição de tratamento fitossanitário, quando há conhecimento limitado sobre a cultura/praga e agrotóxico;
- Dificuldades de deslocamento para localização das propriedades rurais;
- Dificuldades na condução dos veículos da empresa;

- Contato com os produtores, muitas vezes o contato é feito somente pelo “Whatsapp”, pois encontra-se dificuldades de encontrarmos o produtor na propriedade;
- Muitos produtores não dão credibilidade por ser uma pessoa jovem e mulher;
- Dificuldade em divulgação da empresa e seus produtos, por ser uma empresa mais retirada da cidade e de pequeno porte;
- Limitações em atendimento aos produtores, pois o número de profissionais é baixo;
- Algumas vezes falta conhecimento sobre determinado produto, e se não se conhece, não se indica;
- Falta de conversa entre os produtores, técnicos e empresa.

2.3 PROPOSTA: OPORTUNIDADES DE DESENVOLVIMENTO

Propostas para a empresa:

- Utilização de redes sociais e site para promover os serviços/produtos da empresa;
- Buscar novos parceiros e colaboradores;
- Ampliar número de funcionários;
- Realizar mais treinamentos dentro da empresa, juntamente com os colaboradores;
- Busca de novas marcas de produtos.

Propostas para os agricultores:

- Ampliar a utilização de produtos biológicos, com menor impacto ambiental e que apresentam nível de controle similar aos agrotóxicos convencionais;
- Fazer utilização de práticas conservacionistas, como por exemplo, a adoção do Sistema Plantio Direto, que pode ser utilizado em grandes culturas e hortaliças;
- Gestão rural através da implementação de controles de despesas (saídas) e receitas (entradas) em cada safra, com o objetivo de comparar safras e identificar ineficiências na utilização dos fatores de produção (insumos).

Propostas para a equipe:

- Aperfeiçoar estratégias de comunicação (troca de experiências) entre os profissionais da empresa;
- Trazer maiores informações dos agricultores para os demais profissionais.

3 CONCLUSÕES

Durante a realização da Residência Agrícola, pode-se notar a importância da agricultura (principalmente familiar) para a nossa região, desde hortifrúti até grãos. Sendo de fundamental importância fazer o acompanhamento destes produtores.

A nossa região possui um déficit de técnicos/profissionais para fazer o acompanhamento das propriedades, pois o acompanhamento da lavoura (por exemplo) vai muito além de ir olhar a lavoura e prescrever os produtos necessários, mas sim, ocorre lá no começo, ajudando o produtor em regular um maquinário para o sucesso do plantio, por exemplo.

Desta forma é de suma importância a realização da Residência Agrícola, pois é neste momento em que se cria experiência nas mais diversas áreas da agricultura, aprendendo desde a forma como conversar com os produtores, até o acompanhamento na propriedade.

São nestes momentos também em que se ampliam os cantados e as amizades, pois é realizado um trabalho eficaz e honesto, e os produtores gostam do resultado, e acabam se familiarizando mais com os profissionais, se tornando amigos.

REFERÊNCIAS

CASTRO, C. N.; PEREIRA, C. N. **Agricultura familiar, assistência técnica e extensão rural e a política nacional de Ater**. Brasília: Ipea, out. 2017. (Texto para Discussão, n. 2343).

OLTRAMARI, A. C.; ZOLDAN, P.; ALTMANN, R. **Agricultura orgânica em Santa Catarina**. Florianópolis. Instituto Cepa/SC, 2002. 55p. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/10694/1/brua_24_ensaio_economia_agraamb_art_12.pdf Acesso: 25 jun. 2022