



INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA
CAMPUS GUARABIRA
CURSO SUPERIOR TECNÓLOGO EM GESTÃO COMERCIAL

LINDACI FERREIRA DE AMORIM

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO: DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES E DA
CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DA GUARAVES – GUARABIRA/PB**

GUARABIRA/PB
2026

LINDACI FERREIRA DE AMORIM

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO: DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES E DA
CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DA GUARAVES – GUARABIRA/PB**

Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para conclusão do Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial.

GUARABIRA/PB
2026

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

A524r Amorim, Lindaci Ferreira de
Relatório de estágio: descrição das atividades e da contextualização
histórica da guaraves – Guarabira/PB / Lindaci Ferreira de Amorim, 2026.
17f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão Comercial). –
Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2026.

"Orientação: Prof. Me. José Alberto Bezerra de Queiroz Júnior"

Referências.

1. Administração de empresa. 2. Controle de estoque. 3. Gestão
financeira. 4. Processos organizacionais 5. Relatório de estágio. I. Título.

CDU 658(0.067)

Elaborada por Ana Carine da Costa Gonçalves - CRB/15 - 676

MEC – SETEC
SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO DE ENSINO
COORDENAÇÃO DO CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

DECLARAÇÃO DE APROVAÇÃO DE RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador do(a) aluno(a) **Lindaci Ferreira de Amorim (202313800016)** no Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba - Campus Guarabira.

Declaro para os fins que foram cumpridas por ele todas as atividades e carga horária previstas para o Estágio Obrigatório para conclusão do curso, tendo o aluno(a) apresentado a versão final do relatório de estágio intitulado **RELATÓRIO DE ESTÁGIO: DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES E DA CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DA GUARAVES – GUARABIRA/PB**, protocolado para versão final. Desta forma, o relatório foi aprovado em 24 de julho de 2026 e definiu-se a seguinte nota: **95**.

Guarabira/PB, 24 de julho de 2026.



Documento assinado digitalmente

JOSE ALBERTO BEZERRA DE QUEIROZ JUNIOR

Data: 24/07/2026 21:27:41-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

PRO.
SIAPENº.
1323887

LINDACI FERREIRA DE AMORIM

RELATÓRIO DE ESTÁGIO: DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES E DA CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DA GUARAVES – GUARABIRA/PB

Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para conclusão do Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial.

Aprovado em 24 de julho de 2026.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente



JOSE ALBERTO BEZERRA DE QUEIROZ JUNIOR

Data: 28/07/2026 12:07:17-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Me. Jose Alberto Bezerra de Queiroz Junior

(Orientador - IFPB)

Documento assinado digitalmente



MURILO OLIVEIRA DE LIMA

Data: 30/07/2026 16:57:42-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Murilo Lima

(Supervisor do Estágio)

Documento assinado digitalmente



TANNISSA LUANNA CARDOSO DE ARAUJO

Data: 30/07/2026 18:28:40-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Tannissa Luanna Cardoso de araujo

(Coordenadora de Estágio - IFPB)

Dedico este trabalho ao ser supremo criador de todas as coisas, Deus, pelas bênçãos recebidas e presença marcante em minha vida.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente ao grande criador da minha vida, Deus, que por Ele e para Ele são todas as coisas, minha eterna gratidão, que me ajudou durante todo o decorrer do curso e que esteve sempre presente ao meu lado me dando forças e me orientando em tudo que eu precisasse.

A minha família, que sempre me apoiou nessa trajetória e ao meu filho que sempre esteve presente.

A todos que fazem parte desta instituição de ensino que fizeram a diferença na minha vida acadêmica.

Aos meus colegas de turma, com a certeza que um dia iremos nos encontrar na caminhada rumo a nossa atuação como profissional.

Aos professores que sempre estiveram ao nosso lado na conquista desse sonho, sempre lutando por cada um de nós.

“Assuma seu caminho. Mesmo que precise dar passos incertos, mesmo que saiba que pode fazer melhor o que está fazendo. Se você aceitar suas possibilidades no presente, com toda certeza vai melhorar no futuro. Mas se negar suas limitações, jamais se verá livre delas.”

Paulo Coelho

RESUMO

Este relatório tem como objetivo apresentar as atividades realizadas durante o estágio supervisionado na área administrativa da Guaraves, localizado na cidade de Guarabira-PB, entre maio de 2025 à agosto de 2025. O estágio teve como principal finalidade aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Gestão Comercial, proporcionando uma vivência prática nas rotinas administrativas da empresa. Durante o estágio, foram desenvolvidas atividades no setor de controle de estoque. A experiência permitiu compreender melhor o funcionamento de uma empresa e reforçou a importância da organização, do bom atendimento e da gestão financeira. O estágio contribuiu para o desenvolvimento de habilidades técnicas e comportamentais, representando uma etapa essencial na formação profissional da estagiária.

Palavras-chave: Estágio. Gestão Comercial. Guaraves.

ABSTRACT

This report aims to present the activities carried out during the supervised internship in the administrative area of Guaraves, located in the city of Guarabira-PB, between May 2025 and August 2025. The main purpose of the internship was to apply the knowledge acquired throughout the Commercial Management course, providing practical experience in the company's administrative routines. During the internship, activities were carried out in the inventory control sector. The experience allowed for a better understanding of how a company works and reinforced the importance of organization, good customer service, and financial management. The internship contributed to the development of technical and behavioral skills, representing an essential step in the intern's professional training.

Keywords: Internship. Business. Management. Guaraves

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 OBJETIVOS	10
2.1 Objetivo Geral	11
2.2 Objetivos específicos	11
3 REFERENCIAL TEÓRICO	12
3.1 O estágio supervisionado.....	12
3.2 A função do setor comercial de vendas nas empresas	13
4 RELATO DE ESTÁGIO	14
4.1. Identificação da empresa	14
4.1.1 Dados referentes ao estágio	15
4.1.2 Perfil da empresa	15
4.2 Atividades desenvolvidas	16
5. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18

1 INTRODUÇÃO

Segundo a Lei do estágio 11.788/2008 (Brasil, 2008), o estágio escolar supervisionado é uma atividade que permite ao estudante de um curso superior aplicar na prática os conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo competências profissionais sob a orientação de um profissional da área. A lei garante a prática do estágio, e também estipula prazos e as várias formas de realizar o estágio, podendo ser remunerado ou não, obrigatório ou voluntário, isso vai de acordo com as normas da instituição de ensino e com a empresa que vai disponibilizar essa atividade.

O estágio é parte fundamental para os futuros profissionais, proporcionar uma certa experiência na profissão escolhida, antes o aluno efetivamente entrar no mercado de trabalho. Segundo Scalabrin e Molinari (2013, p.1-12), “a prática é o ponto de partida para o crescimento do saber, onde o estudante encontra os desafios reais e a aplicação de seus conhecimentos”.

O presente relatório tem a finalidade de relatar as atividades desenvolvidas no estágio supervisionado realizado pela discente Lindaci Ferreira de Amorim, como requisito para conclusão do curso superior de Tecnologia em Gestão Comercial do IFPB, na empresa Guaraves, na cidade de Guarabira (PB). Foi realizado no período de 26/05/2025 a 05/08/2025, na empresa Guaraves Aves, no setor comercial de rações. Na empresa, as atividades foram supervisionadas por Murilo Lima e no âmbito do IFPB, a discente foi orientada pelo .Prof. Me. José Alberto Bezerra de Queiroz Junior

A empresa Guaraves é resultado do trabalho árduo de Ivanildo Coutinho, que em 1977, ao lado de sua esposa Vera Lúcia e de seu irmão Josiberto Coutinho, ousou sonhar com uma empresa de avicultura. Tem como atividade na área comercial vendas de ração, legumes, frango, peixe, camarão no período matutino,

A busca por inovação nesse setor é um processo constante, todos os dias surgem novidades no mercado, novas modalidades de vendas, públicos diversos, por isso que a empresa sempre terá necessidade de se atualizar, investir nesse setor é primordial para a saúde financeira da empresa.

Assim como o setor de vendas tem um papel importante dentro de uma empresa, o setor comercial é um setor de grande importância para o sistema geral da indústria, e precisa ser bem administrado, pois se não tiver um bom funcionamento pode causar muitos prejuízos com danos e perdas de produtos mal armazenados, o estoque é uma parte de muita importância de uma empresa é um setor fundamental para qualquer empreendimento.

O relatório de estágio fornece uma visão geral do trabalho realizado durante o período, listando as atividades desempenhadas, além de verificar a capacidade de aplicar os conhecimentos teóricos desenvolvidos ao longo do curso no dia a dia de trabalho.

A experiência prática proporcionou uma vivência imersiva, possibilitando a aplicação de estratégias, a tomada de decisões e a assunção de responsabilidades com impactos concretos no desempenho empresarial. Nesse contexto, o estágio supervisionado não apenas atendeu aos requisitos curriculares do curso, como também consolidou um processo formativo abrangente, fundamentado na autonomia, ética, disciplina e compromisso com resultados — competências essenciais ao exercício profissional na área de Gestão Comercial.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

Relatar a experiência de estágio supervisionado realizado no setor comercial de vendas de rações na empresa Guaraves em Guarabira -PB.

2.2 Objetivos específicos

- Descrever a estrutura e as características físicas da empresa;
- Relatar as atividades executadas durante o estágio;

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 O estágio supervisionado

A prática em Gestão Comercial exige um olhar estratégico sobre cada aspecto do negócio: desde o atendimento ao cliente até o controle de estoque, passando por decisões relacionadas à precificação, às vendas e à organização interna. Para pequenos empreendedores, especialmente aqueles que acumulam as funções de gestor e operador, a vivência prática torna-se uma extensão natural da teoria, transformando cada ação cotidiana em um exercício contínuo de tomada de decisão com impacto direto nos resultados organizacionais.

Ao longo da experiência de estágio na própria empresa, a compreensão acerca do papel do empreendedor foi aprofundada. A figura do empresário como agente de mudança e coordenador de recursos escassos é abordada por Mises (1949), que o descreve como um indivíduo orientado pelo conhecimento, iniciativa e cálculo racional, capaz de transformar oportunidades em valor concreto para a sociedade. Nessa perspectiva, o empreendedor atua como elemento dinamizador do mercado, assumindo riscos e promovendo ajustes constantes diante das demandas do ambiente econômico.

Complementarmente, Kirzner (1973) enfatiza a importância da percepção de oportunidades (*alertness*) como característica central da função empreendedora. Para o autor, o empreendedor se destaca pela capacidade de identificar desequilíbrios de mercado e convertê-los em possibilidades de negócio, contribuindo para o processo de coordenação econômica. Essa abordagem reforça a dimensão estratégica da gestão comercial, na qual a observação atenta do comportamento do consumidor, da concorrência e das tendências de mercado torna-se fundamental.

Nesse contexto, a vivência prática no próprio empreendimento possibilitou a materialização desses fundamentos teóricos. A necessidade constante de avaliar cenários, otimizar recursos, definir estratégias de precificação e aprimorar o atendimento evidenciou o papel ativo do empreendedor como agente decisório e estratégico. A experiência demonstrou que o conhecimento teórico, quando aplicado à realidade empresarial, amplia a capacidade de adaptação, inovação e geração de valor, consolidando a gestão comercial como campo que integra análise técnica, visão estratégica e responsabilidade econômica e social.

Se o marketing se tornou uma das áreas mais estratégicas dentro dos negócios, muito disso se deve a Philip Kotler. Conhecido como o pai do marketing moderno, ele foi o grande responsável por transformar o marketing em uma ciência estruturada, baseada em análise de mercado, comportamento do consumidor e geração de valor. Uma de suas maiores

contribuições continua sendo a base para qualquer estratégia de marketing: os 4Ps – Produto, Preço, Praça e Promoção.

3.2 A função do setor comercial de vendas nas empresas

O atendimento ao cliente constitui uma das áreas mais sensíveis da prática comercial. Segundo Las Casas (2012), um atendimento eficiente vai além da mera cortesia, demandando empatia, escuta ativa e capacidade de adaptação ao perfil de cada consumidor. Nos negócios de pequeno porte, essa relação direta com o cliente configura um diferencial competitivo natural, que, quando conduzida de maneira estratégica, contribui para a fidelização, fortalece a reputação da empresa e promove vantagem competitiva duradoura. Dessa forma, o atendimento não é apenas um serviço de apoio, mas uma ferramenta estratégica que influencia diretamente o desempenho organizacional.

No que se refere à gestão de estoques, empreendedores individuais enfrentam desafios significativos relacionados a perdas, organização e fluxo de mercadorias. Ballou (2006) destaca que um controle logístico eficiente possibilita a redução de custos operacionais e aumenta a previsibilidade nos processos de compras e vendas. Além disso, a gestão adequada de estoques impacta a satisfação do cliente, uma vez que garante disponibilidade de produtos e melhora a experiência de consumo, integrando-se diretamente à estratégia de fidelização e competitividade empresarial.

Portanto, tanto o atendimento ao cliente quanto a gestão de estoques constituem elementos estratégicos para pequenos e grandes negócios, sendo capazes de influenciar de forma decisiva a sustentabilidade, a eficiência operacional e o posicionamento competitivo no mercado. A literatura evidencia que a combinação de práticas de atendimento humanizado e controle logístico eficiente potencializa os resultados, demonstrando que a excelência empresarial está diretamente ligada à integração dessas áreas.

4 RELATO DE ESTÁGIO

A Guaraves é uma empresa familiar brasileira com sede em Guarabira, Paraíba, que atua no agronegócio, especialmente na produção de proteína animal, sendo uma das maiores aviculturas do Nordeste.

O setor comercial de ração da Guaraves, parte da sua verticalização no agronegócio, opera focado no Nordeste brasileiro e em outras regiões, comercializando rações para aquicultura (peixes e camarão) e equinos sob marcas próprias como Aquavita e Equivita.

A empresa está em expansão, com um novo parque industrial em Guarabira/PB que inclui cinco novas linhas de produção de rações e uma fábrica de premmix, visando aumentar em mais de 200% sua capacidade produtiva. O setor comercial atende tanto grandes produtores quanto o varejo, com forte presença no mercado nordestino.

4.1 Identificação da empresa

Quadro 1 – Identificação da empresa Guaraves

Razão social	GUARAVES GUARABIRA AVES LTDA
Nome fantasia	GUARAVES
Endereço	Rua: Otacílio Lira Cabral,100
Área geográfica de atuação	Guarabira, Paraíba
Produtos e serviços oferecidos	Frangos e produtos de frango (congelados e resfriados, como peitos, coxas e embutidos), pescados (congelados, como peixes e camarões), rações (para peixes, camarões e equinos), e ovos (comerciais e férteis)
Quantidade de colaboradores	3.000 funcionários
Logomarca	

Fonte: Guaraves 2025

4.1.1 Dados referentes ao estágio

Área de atuação setor comercial de ração, local de estágio Guaraves Guarabira Aves LTDA., departamento/Setor Comercial de ração, período de 26/05/2025 a 05/08/2025, carga horária semanal 6h, total 300 horas, conforme a exigência da Instituição IFPB, tendo como

professora orientador Prof. Me. Jose Alberto Bezerra de Queiroz Junior, tendo como supervisor Murilo Lima.

4.1.2 Perfil da empresa

A Guaraves é resultado do trabalho árduo de Ivanildo Coutinho, que em 1977, ao lado de sua esposa Vera Lúcia e de seu irmão Josiberto Coutinho, ousou sonhar com uma empresa de avicultura.

O primeiro alojamento foi de 300 pintos, num galinheiro improvisado no quintal da casa dos seus pais, Clotilde Coutinho e Arnaud Clementino. As instalações da granja Santiago eram simples: uma casa de farinha e um galpão desativado, não havia energia elétrica nem água encanada, o galpão era iluminado com luz de candeeiro e a água transportada em lombo de jumentos, como era comum em áreas rurais do interior do nordeste naqueles anos. Além das dificuldades, também se convivia com ausência de suporte técnico, pois na época a avicultura de corte era pouco difundida na Paraíba, e havia uma grande dificuldade em captar recursos financeiros para fomentar a atividade.

A missão organizacional da empresa é satisfazer a expectativa do mercado, oferecendo produtos alimentícios e serviços de qualidade, gestão ética e sustentável. Sua visão é Consolidar, até 2027, a Guaraves como uma empresa de alimentos, moderna, inovadora e sustentável, que tenha na força de seus colaboradores o seu diferencial. Seus valores são à ética de construir relações confiáveis, trabalhando com responsabilidade socioambiental e compromisso com a qualidade do que produzem e comercializam, frangos da marca Bom Todo, inteiros e cortes especiais, embutidos da linha industrializados da marca Bom Todo, ovos férteis, ovos comerciais e rações marca Aquivita, focada em nutrição para peixes e camarões. As empresas, marcas e focos de atuação: Bom Todo- marca principal de frangos e embutidos; Aquavita- linha de rações para peixes e camarões; G3 Agroavícola- produtora de ovos férteis; Super Atacado Bom Todo- unidade de varejo/atacado; Logística e abate –a empresa possui abatedouro próprio em Guarabira e operações em Parnamirim (RN) e Uruçui (PI).

4.2 Atividades desenvolvidas

Este relatório apresenta as principais atividades desenvolvidas pelo setor de Comercial de ração da Empresa Guaraves no período de 26 de maio de 2025 a 05 de agosto de 2025. O objetivo é detalhar as ações realizadas, os resultados obtidos, No período avaliado, o setor Comercial de ração concentrou esforços em diversas frentes, buscando aprimorar a gestão de clientes e o suporte à equipe de vendas. As principais atividades realizadas foram:

- **Acesso e Operação do Sistema de Controle de Clientes:** Foi realizado o cadastro e acesso ao sistema centralizado para controle e cadastramento de clientes. Esta ação visa permitir o gerenciamento eficiente das informações dos clientes e facilitar o suporte direto aos vendedores.
- **Análise de Redes:** Conduziu-se uma análise das redes que recebem os produtos da empresa, seguida por um levantamento detalhado. Esse estudo permitiu um alinhamento estratégico dos clientes, considerando que cada dia de trabalho apresentou uma proposta diferente. A elaboração de uma nova planilha, utilizando Excel e Power BI, foi fundamental para a execução dessa análise e para futuras operações.
- **Atualização e Alinhamento do Cadastro de Clientes:** Houve uma atualização no cadastro com o intuito de otimizar a forma de contato e engajar clientes inativos. Este processo incluiu o alinhamento da lista de clientes para a equipe de vendas, visando o crescimento da empresa. Uma reunião de alinhamento específica para essa finalidade foi realizada no SA1.
- **Relatório Diário de Produção e Vendas:** Diariamente, será elaborado um relatório de produção e vendas no ambiente corporativo, assegurando o acompanhamento contínuo e a tomada de decisões baseada em dados.

Atividades desenvolvidas:

- Acompanhamento contínuo da performance das redes e clientes alinhados.
- Utilização do novo sistema para controle e suporte aos vendedores.
- Análise dos relatórios diários de produção e vendas para identificar oportunidades e desafios.
- Monitoramento da efetividade da atualização do cadastro de clientes e seu impacto.

Este relatório destaca o empenho do setor de Comercial em otimizar processos e fortalecer o relacionamento com clientes, elementos cruciais para o crescimento e sucesso da empresa.

5. CONCLUSÃO

Com a realização do estágio no setor comercial de ração da Guaraves proporcionou uma experiência significativa para a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da formação teórica. Durante o período de atuação, foi possível observar de forma concreta o funcionamento do setor comercial de ração da Guaraves e compreender a importância de cada área no desempenho organizacional. Tive a oportunidade de vivenciar a rotina do setor, desenvolvendo habilidades práticas relevantes.

A experiência prática adquirida durante o estágio em Gestão Comercial foi extremamente enriquecedora. A integração da teoria acadêmica com a rotina do mercado deu-se, em grande parte, por meio da análise de indicadores operacionais e do desenvolvimento de relatórios no **Power BI**, permitindo o monitoramento claro dos resultados e metas da organização. A vivência não apenas validou o aprendizado de sala de aula, mas também proporcionou o amadurecimento técnico e comportamental necessário para a atuação na área comercial.

REFERÊNCIAS

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, execução e controle**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

KIRZNER, Israel M. **Competition and entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing de Serviços: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MISES, Ludwig von. **Human action: a treatise on economics**. New Haven: Yale University Press, 1949.

SCALABRIN, Izabel Cristina; MOLINARI, Adriana Maria Corder. **A importância da prática do estágio supervisionado nas licenciaturas**. Revista unar, [S.l.], v. 7, n. 1, p. 1-12, 2013.

<https://www.guaraves.com.br/quem-somos>. Acesso: 14 Mar. de 2026

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111788.htm Acesso: 14 de Mar. de 2026

<https://blog.mbauspesalq.com/philip-kotler-e-a-transformacao-do-marketing/>. Acesso: 14 de Mar de 2026