



UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE ARAGUAÍNA
BACHARELADO EM MEDICINA VETERINÁRIA

PEDRO HENRIQUE LEÃO DA SILVA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL EM LOJA DE
PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

ARAGUAÍNA/TO

2022

PEDRO HENRIQUE LEÃO DA SILVA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL EM LOJA DE
PRODUTO AGROPECUÁRIOS

Relatório apresentado à UFT-Universidade Federal do Tocantins- Campus Universitário de Araguaína para obtenção do título de Bacharel, e aprovado em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Orientador: Prof. Dr. Márcio Gianordoli Teixeira Gomes.

Araguaína/TO

2022

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins

S586a Silva, Pedro Henrique Leão da.
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL
EM LOJA DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS. / Pedro Henrique
Leão da Silva. – Araguaína, TO, 2022.
38 f.

Relatório de Graduação - Universidade Federal do Tocantins –
Câmpus Universitário de Araguaína - Curso de Medicina Veterinária,
2022.

Orientador: Márcio Gianordoli Teixeira Gomes

1. Agronegócio. 2. Competência. 3. Negociação. 4. Profissional. I.
Título

CDD 636.089

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

PEDRO HENRIQUE LEÃO DA SILVA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL EM LOJA DE
PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

Relatório apresentado à UFT-Universidade Federal do Tocantins- Campus Universitário de Araguaína para obtenção do título de Bacharel, e aprovado em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Orientador: Prof. Dr. Márcio Gianordoli Teixeira Gomes.

Data de Aprovação: 30/11/2022

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Márcio Gianordoli Teixeira Gomes, Orientador, UFNT

Prof. Dra. Deborah Alves Ferreira, UFNT

M.V. Tiago Gonçalves Oliveira Ferraresi

AGRADECIMENTOS

Deus lhe agradeço por toda a proteção e força que tens me proporcionado durante toda minha vida, elas foram importantíssimas para eu conseguir realizar esse sonho de estudar sobre os animais e poder torna.

Gostaria de agradecer a toda minha família. Especialmente, meus pais Nilton Pereira da Silva e Josefa Líria Leão da Silva, pois me apoiaram em todos os momentos e essencialmente quando passei por alguma dificuldade sempre estavam me ajudando a vence-las, quero agradecer também a minha irmã, Waleska Iolanda Leão da Silva por me ouvir e auxiliar em momentos que precisei de ajuda.

Agradeço bastante a minha esposa Paloma Raquel Lima Oliveira que foi primordial nessa caminhada pelo seu companheirismo em todos os momentos com palavras positivas, incentivando e ajudando superar as dificuldades que foram surgindo, essa sua parceria foi de absoluta importância.

Agradeço a Universidade Federal do Norte do Tocantins (UFNT) pela oportunidade de crescimento tanto profissional como pessoal durante esse período de graduação.

Ao meu supervisor de estágio, o medico veterinário Tiago Ferrerasi, lhe agradeço muito por todo conhecimento técnico compartilhado, pois mesmo com a rotina agitada dos atendimentos comerciais aos clientes criou espaços de tempos e não mediu esforços para me auxiliar e propiciar situações de aprendizados que levo para toda vida.

Ao professor Márcio Gianordoli agradeço pelas conversas e orientações sobre os conteúdos técnicos e também sobre a vida.

Agradeço a loja AgroFértil pela parceria firmada durante o estágio e pelas condições de aprendizado propiciadas.

RESUMO

Este trabalho evidência as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado obrigatório, as quais foram realizadas em parceria com a empresa Agrofertil no período de 15 de agosto a 27 de outubro de 2022. Realizou-se no total 426 atividades referentes a diferentes segmentos do âmbito comercial, onde 96% dessa prática foi de comercialização de medicamentos e insumos e 4% foram de vacinações, atendimentos clínicos e visitas técnicas. Demonstra-se a importância do conhecimento técnico correlacionado com habilidades comunicativas no processo de vendas. Por meio da literatura comprova-se a relevância do conhecimento teórico tanto nos atendimentos clínicos e vacinações como na comercialização de produtos agropecuários. Portanto apresenta-se a relação entre o conhecimento técnico assimilado durante o período de graduação com as ações realizadas pelo médico veterinário no ramo comercial. Conclui-se a importância do médico veterinário nos estabelecimentos comerciais agropecuários com intuito de proporcionar mais segurança ao consumidor através de seu conhecimento.

Palavras chave: Agronegócio. Competência. Negociação. Profissional.

ABSTRACT

This work highlights the activities developed during the mandatory supervised internship, which were carried out in partnership with the company Agrofertil from August 15 to October 27, 2022. A total of 426 activities were carried out referring to different segments of the commercial scope, where 96% of this practice involved the sale of medicines and supplies and 4% involved vaccinations, clinical care and technical visits. It demonstrates the importance of technical knowledge correlated with communicative skills in the sales process. The literature proves the relevance of theoretical knowledge both in clinical care and vaccinations and in the commercialization of agricultural products. Therefore, the relationship between the technical knowledge assimilated during the graduation period and the actions carried out by the veterinarian in the commercial field is presented. It concludes the importance of the veterinarian in commercial agricultural establishments in order to provide more security to the consumer through his knowledge.

Keywords: Agribusiness. Competence. Negotiation. Professional.

LISTA DE ILUSTRAÇÃO

Figura 1- Fachada da empresa AgroFértil, Araguaína-TO	13
Figura 2- Stand de vendas da Loja AgroFértil, Araguaína-TO	14
Figura 3- Depósito de produtos na Loja AgroFértil, Araguaína-TO	15
Figura 4- Exposição de produtos disponíveis para venda pela loja AgroFértil, Araguaína-TO	19
Figura 5- Fluxograma. Estratégia de atendimento e vendas utilizada na Loja AgroFértil, Araguaína-TO	20
Figura 6- Visita técnica a Chácara Esayama produtora de Melancia, Wanderlândia-TO	21
Figura 7- Visita técnica a chácara Horta Paulista, produtora de Hortaliças e criação de cavalos, Wanderlândia-TO	22
Figura 8- Exposição no salão de vendas da AgroFértil de melancias produzidas pela Chácara Esayama	23
Figura 9- Crioterapia em prolapso vaginal grau 2 de ovelha gestante	26
Figura 10- Vacinação em filhote de cão da raça Shih-tzu com 45 dias de vida	32
Figura 11- Refrigerador utilizado para estoque de vacinas na Loja Agrofértil, Araguaína-TO	34
Quadro 1- Protocolo de vacinação de cães conforme as semanas de vida	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular obrigatório supervisionado	16
Tabela 2- Percentagem das vendas realizadas por segmentos na Loja Agrofertil entre 15 de agosto e 27 de outubro de 2022	16

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

WSAVA	Associação Veterinária Mundial de Pequenos Animais
CAV	Adenovírus canino
CAV-1	Adenovírus canino tipo-1
CAV-2	Adenovírus canino tipo-2
CC	Cinomose Canina
CCoV	Coronavírus canino
IS	Influenza suína
VGG	Grupo de Diretrizes de Vacinação
HIC	Hepatite infecciosa canina
CPiV	Parainfluenza
CPV-2	Parvovirus canino
V10	Vacina déctupla
V8	Vacina óctupla
VVM	Virus vivo modificado

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 LOCAL DE ESTÁGIO E ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	13
2.1 Local de estágio	14
2.2 Atividades desenvolvidas	16
2.2.1 Atendimentos clínicos	24
2.2.1.1 <i>Prolapso vaginal em ovelha</i>	24
2.2.1.2 <i>Vacinações em cães</i>	27
2.2.1.2.1 Vacinas essenciais	27
2.2.1.2.2 Vacinas não essenciais	29
3 CONCLUSÕES	35
4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como escopo a apresentação das atividades desenvolvidas no período de estágio curricular supervisionado obrigatório, explorando a área comercial na empresa AgroFértil no período de 15 de agosto a 27 de outubro de 2022, sob a supervisão do Médico Veterinário (M.V) Tiago Ferraresi, totalizando carga horária de 390 horas. As atividades realizadas contavam com o atendimento ao público e visitas em campo. Levando em consideração a área de atuação da empresa, a incidência de atendimentos ao público em loja foi maior que o atendimento em campo.

Além disso, é necessário destacar que os conhecimentos adquiridos em sala de aula são de suma importância para desempenhar a prática unindo assim os conhecimentos teóricos e práticos nos preparando para o mercado de trabalho. O ramo comercial é uma área que está em constante crescimento, isso gera no profissional uma necessidade de desenvolver um trabalho com destreza.

2 LOCAL DE ESTÁGIO E ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

2.1 Local de estágio:

O estágio curricular obrigatório foi desenvolvido na empresa AgroFértil, localizada na avenida Cônego João Lima no bairro entroncamento em Araguaína-TO. A empresa AgroFértil (figura 1) possui mais de 12 anos no mercado e conta com duas lojas físicas, ambas localizadas na cidade de Araguaína-TO.

Figura 1: Fachada da empresa AgroFértil, Araguaína-TO.



Fonte: Autor (2022)

A loja conta com um ambiente amplo e organizado (figura 2) e dispõe de uma equipe qualificada ao atendimento do público, vendas de insumos, medicamentos e pequenas intervenções clínicas, essa última sempre realizada pelo médico veterinário

Figura 2: Stand de vendas da Loja AgroFértil, Araguaína-TO.



Fonte: Autor (2022)

Os produtos são organizados conforme sua função, facilitando assim a visualização pelo cliente e possibilitando uma melhor escolha entre as opções disponíveis.

Mercadorias em lançamento e promoção são alocadas em pontos estratégicos do salão de vendas, gerando maior exibição e conseqüentemente melhor índice de venda.

O depósito (figura 3) é organizado em setores e subdivido em blocos, otimizando o armazenamento das mercadorias e aproveitando melhor o espaço, além de promover agilidade no momento de entrega das mercadorias, toda via respeitando as condições de armazenamento de cada produto para não ocorrer danos.

Figura 3: Depósito de produtos na Loja AgroFértil, Araguaína-TO.



Fonte: Autor (2022)

No local realiza-se limpezas ao final de cada dia de expediente pelos funcionários responsáveis, obedecendo as condições sanitárias impedindo o crescimento de microrganismos e animais invasores que possam danificar as mercadorias e afetar a qualidade.

2.2 Atividades desenvolvidas

As atividades desempenhadas na empresa Agrofértil contavam com vendas de medicamentos e insumos agropecuários, controle de estoque das mercadorias e atendimentos clínicos em animais domésticos e animais de produção através de visita a propriedades. Os atendimentos clínicos realizados internamente e externamente em suma consistiam em vacinações a cães e um caso de prolapso vaginal em ovino.

Levando em consideração os apontamentos anteriormente descritos, a (tabela 1) demonstra o total de atividades desempenhadas no período de estágio.

Tabela 1 – Atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular obrigatório supervisionado.

Atividade	Quantidade
Vendas de medicamentos	242
Vendas de insumos	165
Vacinação	16
Visita técnica	2
Atendimentos clínicos a campo	1
TOTAL	426

Fonte: Autor (2022)

As vendas realizadas durante o período de estágio envolveram diferentes segmentos de produtos agropecuários (tabela 2).

Tabela 2 – Percentagem das vendas realizadas por segmentos na Loja Agrofértil entre 15 de agosto e 27 de outubro de 2022.

Produtos	Quantidade
Medicamentos	57%
Insumos	39%
Vacinas	4%
Total	100%

Fonte: Autor (2022).

Antibióticos são o grupo de medicamentos mais utilizados na agropecuária (Thiele-Bruhn, 2003). Antibióticos, anti-inflamatórios, antiparasitários e vitaminas constituíram a maioria das vendas, possibilitando conhecimento diário sobre suas composições, dosagens e indicações de uso.

Segundo Gallagher (2015) o uso em excesso desses medicamentos desenvolve problemas de saúde tanto nos animais como nos seres humanos. Portanto o consumidor e o responsável por administrar essa medicação devem ser informados sobre esses efeitos indesejáveis caso não sejam respeitadas as recomendações de dosagens.

O desequilíbrio mineral na alimentação causa perdas econômicas ao criador por diminuir a produtividade e acaba sendo uma barreira para se alcançar um bom desempenho do rebanho (TOKARNIA et al., 2010). Os produtos que compõem a linha de nutrição como o sal mineral, ração e grãos formaram o segundo grupo mais procurado pelos clientes que visam aumentar a produção e lucratividade de suas atividades.

A quantidade de mineral que um animal deve ingerir está associada a alguns fatores como raça, idade e objetivo da criação sendo manutenção, produção de carne e leite ou reprodução (NRC, 2000). Diante disso se faz necessário a análise do sistema de produção para a correta recomendação de produtos, diminuindo assim os problemas provocados por alto ou baixo consumo e aumentando a produtividade do animal.

De acordo com Roth (2011), as vacinas são fundamentais para assegurar saúde e bem-estar aos animais, dessa forma promovem o aumento da produtividade e agem preservando a saúde pública, evitando a propagação de zoonoses. Vacinas para aves, cães e suínos compõem a terceira posição em relação a proporção de vendas.

Alguns fatores associados ao animal influenciam na eficiência das vacinas, como a nutrição inadequada que acarreta um desacordo com os níveis corretos de minerais, energia ou proteína (Sakai et al., 2006). Contudo o estado de saúde do animal deve ser avaliado afim de proporcionar eficácia em sua imunização.

O crescimento da população mundial e sua conseqüente demanda por alimentos nos leva a prever que o Brasil se tornará líder mundial na oferta de alimentos e commodities relacionadas ao agronegócio, fortalecendo sua economia e impulsionando seu crescimento (BACHA, 2000). O Brasil possui um mercado de alta produção agropecuária que está em crescente expansão e intensificação. Criando assim uma grande demanda comercial por produtos e insumos que proporcionam o aumento da eficiência dos sistemas de produção.

Cada vez mais os compradores encontram-se mais exigentes e empenhados por esclarecimentos técnicos, conforme esse novo comportamento o médico veterinário mais qualificado em esclarecer e difundir esse conhecimento para os clientes seguramente terá prosperidade nesse setor de alta concorrência (GIOSO, 2007.) Durante o período de estágio foi atendido diversos clientes que possuíam como objetivo adquirir produtos ou insumos que atendessem as necessidades de seus sistemas de produção ou de um animal específico, sejam elas para potencializar ganhos, minimizar perdas ou assegurar a sanidade.

Segundo Pereira (2003), o médico veterinário além de qualificado é essencial para promover e executar planos de saúde e bem estar animal, ajustando-os ao tipo de cliente e apropriando-os individualmente cada paciente. O conhecimento adquirido na faculdade foi essencial para promover explicações técnicas sobre cada caso, evidenciando para os clientes o motivo da eventualidade e quais são seus efeitos decorrentes. Diante disso torna-se possível apresentar a solução para seu problema e conseqüentemente gerar venda para a empresa.

A importância da gestão de vendas demonstra a exigência crescente dos empreendimentos em potencializarem seu êxito financeiro por meio do gerenciamento do grupo de vendas e da lucratividade de sua função comercial (Zoltners, Sinha e Lorimer, 2009). No cenário atual do agronegócio o médico veterinário começa a se identificar como peça fundamental de uma rede na qual seus conhecimentos técnicos são primordiais para impulsionar um processo de compra e venda.

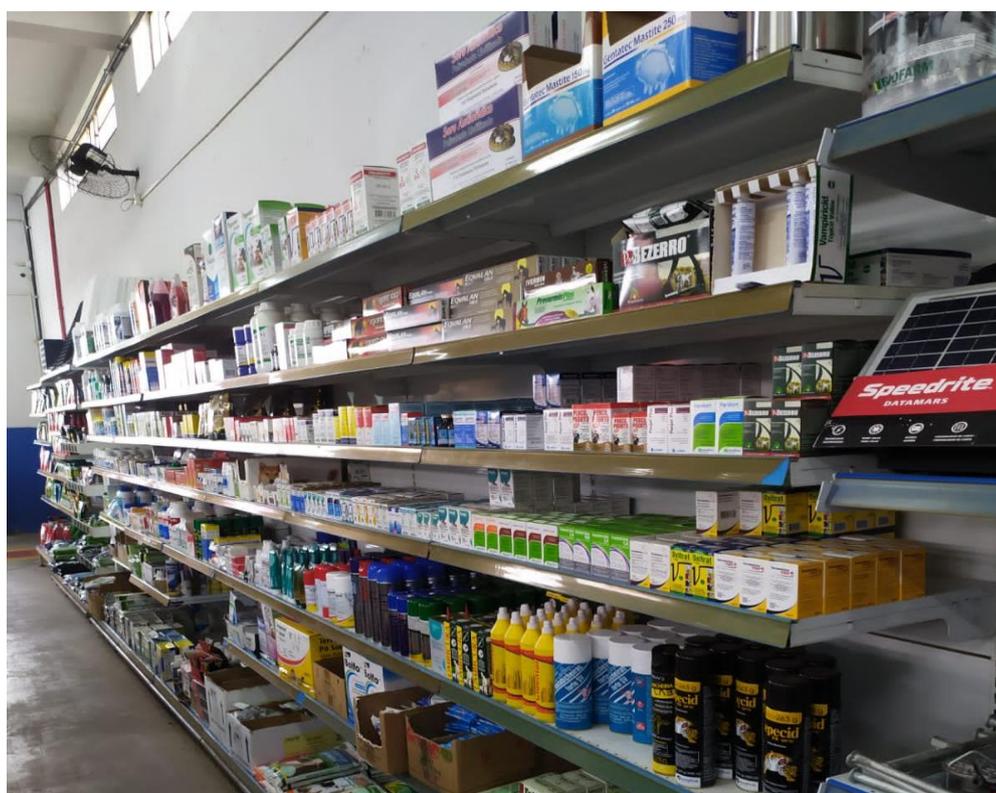
Para Gioso (2007), o aperfeiçoamento e as inovações na área comercial aumentam o desejo do proprietário do animal a respeito de serviços e produtos,

exigindo assim além da técnica profissional o entendimento sobre o seu público, mercado da região, gerenciamento e empreendedorismo.

O público é determinado como um conjunto de pessoas que possuem potencialidade de interesse ou que provoque efeito na eficácia de um negócio em conquistar suas metas (Kotler 2000). Durante o estágio o atendimento ao público proporcionava o conhecimento acerca de suas necessidades e desejos, sejam eles de novos produtos ou tecnologias. Dessa forma se tornou possível fazer indicação ao setor responsável sobre essas preferências.

O mercado é muito competitivo em relação ao preço e qualidade de produtos, tornando essencial o conhecimento para o profissional sobre aqueles produtos que se indica (GIOSO 2007). Foram realizados diariamente estudos sobre os medicamentos, vacinas, linhas de nutrição e demais produtos (figura 4) que se comercializava.

Figura 4 – Exposição de produtos disponíveis para venda pela loja AgroFértil

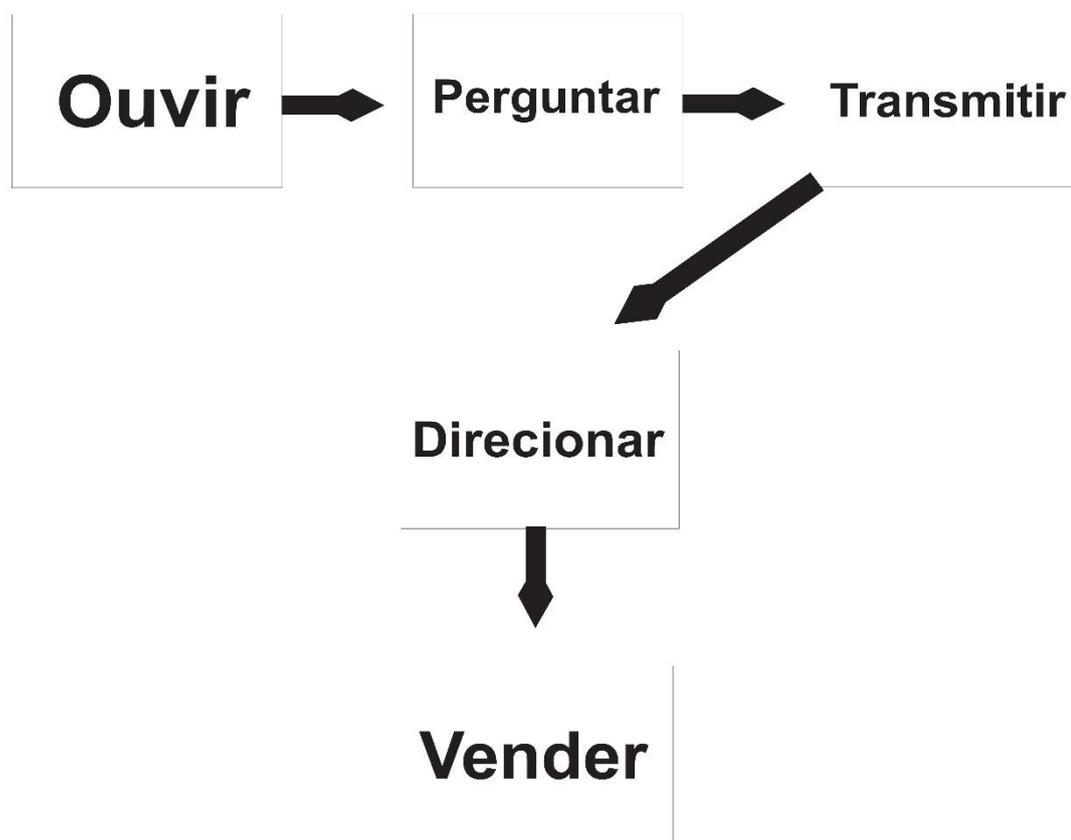


Fonte: Autor (2022)

Devido o presente crescimento na quantidade de lojas veterinárias, o desafio torna-se em criar uma adequada estratégia de venda no que se refere ao público alvo (POLIZEL et al., 2019). Durante o expediente a loja Agrofértil recebe em seu

balcão um fluxo considerável de clientes que em comum procuram a solução para seus problemas, cada consumidor possui adversidades específicas. Assim foi desenvolvida uma estratégia de atendimentos e vendas (figura 5) entre a equipe de vendedores e gerência. A estratégia é formada por cinco etapas que consistem em primeiro momento: I- ouvir com total atenção o cliente; II- fazer perguntas; III- transmitir conhecimentos técnicos de maneira facilitada, objetivando o entendimento do cliente; IV- direcionar ou recomendar o produto que irá suprir suas necessidades; e então, V- concretizar a venda.

Figura 5- Fluxograma. Estratégia de atendimento e vendas utilizada na Loja AgroFértil, Araguaína-TO



Fonte: Autor (2022)

De acordo com Kotler (2000), as categorias de pós-venda são definidas pela existência de serviços de consultoria e assistência técnica profissional, sendo esses os motivos essenciais para gerar um bom diferencial da empresa diante da

concorrência acirrada do mercado. Foram realizadas duas visitas a propriedades rurais no dia 8 de setembro de 2022 na região do município de Wanderlândia-TO.

A primeira visita foi realizada na Chácara Esayama (figura 6) produtora de melancia utilizando os insumos vendidos pela loja Agrofertil produtos agropecuários e nutrição animal.

Figura 6- Visita técnica a Chácara Esayama produtora de Melancia, Wanderlândia-TO



Fonte: Autor (2022)

A segunda visita foi executada na Chácara Horta Paulista (figura 7) onde sua atividade principal é a produção de hortaliças. Entretanto também desenvolve a criação de cavalos.

Figura 7- Visita técnica a chácara Horta Paulista, produtora de Hortaliças e criação de cavalos, Wanderlândia-TO



Fonte: Autor (2022)

Para Kotler (2000) formar e preservar a interação e relacionamento com os consumidores representa o marketing de relacionamento. Durante as visitas foram desenvolvidas atividades como, suporte técnico ao produtor, acompanhamento de resultados dos produtos vendidos e compreensão do sistema de produção do cliente, firmando assim a confiança do produtor junto a empresa.

A Associação Americana de Marketing (AMA) conceitua marketing como as ações e procedimentos usados para gerar, transmitir, disseminar e efetuar a troca de ofertas que possuam relevância para clientes, investidores e a comunidade integralmente (AMA, 2008). Após a visita, levou-se a produção da propriedade

visitada para o stand de vendas da loja (figura 8) visando confirmar a qualidade e efetividade dos produtos vendidos pela loja, despertando nos visitantes credibilidade que conseqüentemente aumenta o desejo de compra.

Figura 8- Exposição no salão de vendas da AgroFértil de melancias produzidas pela Chácara Esayama.



Fonte: Autor (2022)

Portanto atualmente diante de muitos seguimentos que a Medicina Veterinária engloba, a área comercial vem se consolidando cada vez mais com cargos para médico veterinário. Os clientes dessa área possuem grande interesse em informações técnicas precisas que irão proporcionar a saúde de seu animal e a eficiência do seu sistema de produção. Com isso, os profissionais devem possuir conhecimento técnico e habilidades de comunicação para realizar a solução das dúvidas, gerando a satisfação do consumidor e conseqüentemente a comercialização de produtos através de uma correta de gestão de vendas. Foi entendido ao longo do estágio que a presença do médico veterinário na comercialização de produtos agropecuários é essencial através de suas recomendações de uso e apontamentos técnicos.

2.2.1 Atendimentos clínicos

Em suma os atendimentos clínicos realizados contavam com a supervisão do Médico Veterinário responsável, transmitindo as orientações necessárias para o atendimento, avaliação, medicação e possíveis intervenções realizadas em animais domésticos e de produção.

2.2.1.1 Prolapso vaginal em ovelha

O prolapso vaginal é uma das patologias mais recorrentes nos animais domésticos, principalmente em ovelhas e vacas. O mesmo gera um afrouxamento da fixação da vagina no antro pélvico do animal e em sequência como efeito ocorre a evasão da parede vaginal pela fenda vulvar (HENDRICKSON, 2018).

Para Correa (2017), as causas não são bem definidas, entretanto existe aspectos que são capazes de induzir o surgimento dessa afecção, bem como, o efeito estrogênico que provoca a maleabilidade do diafragma pélvico, a predisposição da raça do animal, fase avançada de vida, número de parições, ambiente de criação, fase da gestação. O índice de ocorrência dos prolapsos está ligado ao período pré-parto. Comparando as espécies ovina, bovina e caprina, a fêmea ovina é a mais acometida (NOKAES et al. 2001).

Pode-se classificar os prolapsos vaginais conforme seu grau, existem três. No grau um, ocorre a exposição vaginal pela rima vulvar que somente acontece no momento em que o animal está deitado, associado a uma pressão intra-abdominal, quando o animal está em estação não é possível se observar esse prolapso. Já no grau dois, mesmo o animal estando em pé, a exposição ao meio externo da parede vaginal pela rima vulvar ainda assim é observada. O grau três possui como característica principal a exposição da cérvix conjuntamente com a vagina, a progressão desse estado por longos períodos gera inflamação, inchaço e necrose (HELLÚ et al.,2015).

No dia 26 de agosto de 2022 foi realizado um atendimento a campo na Chácara Bela Vista na zona rural da cidade de Araguaína-TO para atendimento clínico, na oportunidade foi avaliado uma fêmea ovina da raça Santa Inês com 6 anos de idade pesando 60kg em fase gestacional final. O colaborador responsável por cuidar do rebanho relatou durante anamnese que o animal não estava se

alimentando normalmente como os demais e que passava muito tempo deitada, além disso, informou que a fêmea já estava há um dia com a parede da vagina exposta.

Durante o exame clínico constatou-se que de fato se tratava de um prolapso vaginal de grau 2, pois observou-se a exposição da parede vaginal pela rima vulvar, caracterizando alteração da localidade normal do órgão e sua classificação de grau 2 pela condição de projeção externa, mesmo o animal estando em estação ainda apresentava a exposição da parede vaginal, a cérvix não foi exposta externamente, possibilitando diferenciação do prolapso vaginal de grau 3. Segundo Drost (2007) é importante observar a fase do prolapso, uma vez que a afecção tem potencial para promover a evolução, passando de prolapso de vagina para prolapso de útero.

O tipo de tratamento muda conforme a gravidade, fase da gestação e a disposição do responsável pelo animal de acompanhá-lo até o momento do parto. Realizada análise da mucosa prolapsada, etiologia e estágio da gravidez, é necessário posicionar a região prolapsada a sua posição normal ou fazer uma correção cirúrgica (PRESTES & LANDIM ALVARENGA, 2006). A opção de tratamento escolhida para ovelha atendida foi a reintrodução da área prolapsada ao seu posicionamento natural sem promover a intervenção cirúrgica. Foi observado a mucosa constatando irritação, pouco edema e sem a presença de necrose. O procedimento de reintrodução do órgão tomou como base principal a fase de gestação do animal que já estava avançada se aproximando do parto.

A crioterapia é utilização de gelo no local da área comprometida para obtenção resultados expressivos na redução processo inflamatório (SOUZA, 2014) Proteção antibiótica sistêmica, administração de fármacos anti-inflamatórios e lavagem vaginal utilizando água morna e antissépticos pouco irritativos precisam ser feitos (PRESTES et al. 2008).

Em primeiro momento realizou-se a limpeza do local e região próxima utilizando água, logo após executou-se a crioterapia para a redução do edema (figura 9). O tratamento medicamentoso efetuou-se com antibiótico a base do princípio ativo enrofloxacino (Kinetomax®) aplicando a dosagem a 4,5mL em única vez por via intramuscular, correspondendo a dose de 7,5mg/Kg de peso corporal, afim evitar complicações por infecção bacteriana e em seguida aplicou-se por via tópica antibacteriano e anti-inflamatório com princípio ativo de Cloridrato de Oxitetraciclina

e Hidrocortisona (Terra-Cortril Spray®) na frequência de aplicação de duas vezes ao dia com intervalo de oito horas entre as aplicações, durante três dias, com objetivo de impedir o crescimento bacteriano e reduzir o processo inflamatório.

Figura 9- Crioterapia em prolapso vaginal grau 2 de ovelha gestante



Fonte: Autor (2022)

O animal foi observado no dia seguinte pelo tratador, verificando sinais de melhora como maior tempo em estação se alimentando normalmente e a não recorrência do quadro clínico. Segundo Prestes & Landim (2006) existem algumas situações que mesmo sendo realizada a reintrodução da área prolapsada ainda assim é necessário que realize intervenção cirúrgica para garantir que não ocorra uma persistência do prolapso, todavia é preciso observar o período pré-parto e pós do animal.

2.2.1.2 Vacinações em cães

A vacinação é um método largamente empregado em cães para assegurar a saúde e bem-estar animal, protegendo também a saúde pública pois evita a transmissão de zoonoses (ROTH, 2011).

O Grupo de Diretrizes de Vacinação (VGG) classifica as vacinas em dois grupos: essenciais e não essenciais. As vacinas essenciais são aquelas que protegem os animais de afecções graves e letais, levando em consideração que esse tipo de doenças pode trazer riscos à saúde pública e são distribuídas por todo mundo. Já as vacinas não essenciais, são aquelas fundamentais apenas para animais que estão em determinadas localidades geográficas ou possuam forma de vivência em que ocorra perigo de contágio com enfermidades peculiares do local (DAY et al. 2016).

Uma vacina polivalente é definida como aquela que combate várias doenças. As conhecidas vacinas óctuplas (V8) e déctuplas (V10) possuem como característica comum a proteção contra 7 doenças. Diferem apenas na quantidade de antígenos contra a Leptospirose, a V8 protege o animal da *leptospira canicola* e *leptospira icterohahemorrhagiae*, já a V10 inclui a proteção contra a *leptospira gryppotyphosa* e *leptospira pomona* (CASTRO, 2010).

2.2.1.2.1 Vacinas essenciais

Cinomose canina (CC) é entendida como uma doença de perfil endêmico e altamente letal, que atinge cães e carnívoros e não possui preferência racial ou sexual, entretanto há grande afinidade por cães jovens e filhotes, crescendo as possibilidades de infecção em animais não imunizados (MARTINS, 2009).

O parvovirus canino igualmente nomeado como (CPV-2) é o agente etiológico de maior significância dentre os responsáveis pelas disfunções gastrointestinais em cães (CASTRO et al., 2007).

O coronavírus canino (CCoV) encontra-se na ordem *nidovirales*, família *coronaviridae* e gênero *coronavirus*, suas características são RNA de fita simples, envelopado (DAGNONE, A. S.; TINUCCI-COSTA, 2018). O CCoV é o causador de problemas associados a infecção entérica, que possuem alta gravidade em cães jovens e de pouca a média gravidade em adultos (DEZENGRINI et al., 2007)

O adenovírus canino (CAV) inclui-se ao grupo *mastadenovirus* e família *adenoviridae*. Possui como características ser um vírus com DNA de fita dupla sendo não envelopado, fatores que lhe garantem mais resistentes à antissepsia do ambiente. Acarreta uma sequência de infecções respiratórias, oculares e entéricas (HIERHOLZER, 1992; CHAKRABARTI, 2002). O CAV é determinado pelo CAV-1 que acarreta a hepatite infecciosa canina (HIC) e o CAV-2 que gera a traqueobronquite infecciosa (SILVA et al. 2014).

Hepatite infecciosa canina (HIC) é uma enfermidade de fácil transmissão e contaminação, seu agente causador é o Adenovírus canino tipo-1 (CAV-1). Essa afecção ataca canídeos domésticos e silvestres, os mais susceptíveis são cães domésticos de pouca idade que não foram imunizados (CULLEN & STALKER 2016).

O vírus da Parainfluenza (CpiV) faz parte do gênero *rubulavirus*, família *paramyxoviridae* e subfamília *paramyxovirinae*, tem como características RNA de cadeia simples e é cercado por envelope lipídico (HARTMANN, et al. 2007). O CpiV pode provocar a traqueobronquite infecciosa canina ou também chamada de tosse dos canis.

A leptospirose é uma zoonose distribuída por todo o mundo e atinge animais domésticos, silvestres e quando atinge os animais de produção gera prejuízos financeiros devido seu grande índice de morbidade, pode-se comprometer também humanos, portanto, é uma enfermidade de muita relevância a saúde da população (BATISTA et al.,2004). Por ser uma zoonose é importante realizar corretamente protocolos de vacinação visando o controle dessa afecção.

O vírus da raiva possui RNA e faz parte do gênero *lyssavirus*, família *rhabdoviridae*, neurotrópico, sua atuação ocorre no sistema nervoso central (BRASIL, 2011). No território Brasileiro o morcego é o animal principal para continuação dos acontecimentos, porém os cães ainda estão significando uma parte da origem de infecção (BRASIL, 2011). A raiva além de ser altamente letal também possui a capacidade de infectar as pessoas, caracterizando-se como uma zoonose, portanto é obrigatório a vacinação contra a raiva.

2.2.1.2.2 Vacinas não essenciais

As vacinas não essenciais promovem a imunização contra *leishmania chagasi*, vírus da parainfluenza (CPiV) e a bactéria *bordetella brochiseptica*. A leishmaniose é uma enfermidade infecciosa acarretada por protozoário do gênero *Leishmania*, acometendo mamíferos domésticos e silvestres que viram reservatórios e através deles o homem pode se infectar também (COSTA, 2011).

Tanto a bactéria *Bordetella brochiseptica* como o CPiV desenvolvem a Tosse dos Canis que é uma afecção contagiosa que tem como aspecto característico um início súbito, promovendo infecção respiratória, secreção naso-ocular e ataque agudo de tosse (FERNANDES; COUTINHO,2004). Geralmente a vacinação em cães segue um protocolo (quadro 1) sendo dividido em 3 doses para filhotes. A primeira entre 6 e 8 semanas, a segunda dose com 12 semanas e a terceira dose entre 14 e 16 semanas e se faz necessário a dose de reforço a cada um ano. (DAY et al. 2016).

Quadro 1- Protocolo de vacinação de cães conforme as semanas de vida

VACINAÇÃO EM CÃES		
Idade	Vacina	O que previne?
6 - 8 semanas	V8 ou V10	Cinomose, hepatite infecciosa canina, adenovirus canino tipo 2, coronavírus canino, parainfluenza canina, parvovirus canino e leptospirose
	V8 ou V10	Dose reforço
12 semanas	Gripe Canina	Adenovirus canino tipo 2 parainfluenza canina e bordetella bronchiseptica
	Giardia	Giardíase
16 semanas	V8 ou V10	Última dose
	Gripe Canina	Dose reforço
	Giardia	Dose reforço
	Anti-rábica	Raiva
	Leshmaniose 3 doses iniciais, com repetição a cada 21 dias	Leishmaniose
Depois do primeiro ano, o pet é vacinado anualmente com uma dose de cada vacina V8 ou 10, gripe canina, giardia, leshmaniose e anti-rábica		

Fonte: (Adaptado de Day, 2016)

Ainda que se tenha variação no protocolo a ser adotado pelos médicos veterinários, há uma conformidade entre todos eles que é definida pela exigência de formar uma memória imunológica. Portanto se faz necessário realizar aplicações iniciais com sequências doses de reforço (TIZARD, 2014).

Durante o período de estágio foram atendidos e vacinados 16 cães, constantemente era observado as condições clínicas em que o animal se encontrava e a forma de vida que o animal levava, para então promover a vacinação, seguindo as normas do Grupo de Diretrizes de Vacinação (VGG). O tutor deve saber o procedimento correto da realização da vacinação, ou seja, deve ser feita com base nos conhecimentos técnicos e recomendações do médico veterinário (SUHETT et al. 2013). Para Pelisari et al. (2012) o tutor reconhece a relevância da vacinação, porém não tem conhecimento sobre quais doenças irá imunizar seu animal e desconhece a exigência de acompanhar corretamente o protocolo de vacinação, com o início na fase de filhote até os reforços anuais.

O principal objetivo durante os atendimentos de vacinação foi transmitir o conhecimento para o tutor do animal, sobre o porquê da vacinação, quais os benefícios, quais as doenças que o animal vai ser imunizado, o mecanismo de ação da vacina e os possíveis efeitos colaterais. Evidenciando assim a importância do acompanhamento com médico veterinário.

Confirmado a saúde do filhote, era realizado a vacinação (figura 10) A via de aplicação escolhida é a subcutânea utilizando o ângulo de inserção da agulha de 45°, seguindo o protocolo de vacinação conforme a idade de 45 dias, utilizando a vacina polivalente (Canigen®) V8 protegendo o animal frente a 7 doenças. Após o procedimento de vacinação foi preenchido o cartão de vacina do mesmo, colando o rótulo adesivo da vacina e descrevendo as datas de aplicação e retorno para reforço da dose.

Figura 10 – Vacinação em filhote de cão da raça Shih-Tzu com 45 dias de vida



Fonte: Autor (2022)

Após a vacinação é capaz de surgir alterações de comportamento, como: desânimo comumente associado a dor no local da aplicação, febre e dificilmente êmese e diarreia (HERTAPE, 2008). Orientações sobre os cuidados após a vacinação foram transmitidas para os tutores, afim de propiciar o bem-estar dos animais. Não tocar no local da vacinação e deixar o animal descansar facilitando seu local de descanso, foram ressaltadas.

Além dos cães durante o período de estágio também se foi feito recomendações sobre a importância da vacinação de animais de produção, como aves e suínos. Devido aos custos de tratamento das doenças infecciosas e com base no tempo de produção, cada vez mais curto e produtivo, as vacinas são a opção para se prevenir doenças que possam vim a prejudicar a produtividade.

As doenças infecciosas são de grande relevância também frente as criações avícolas, contudo, é importante seu controle para se obter um melhor estado sanitário e aumentar o potencial de produção do sistema de criação (MONTASSIER, 2009).

A Influenza suína (IS) é uma afecção que acomete toda a criação e tem como características febre, prostração, diminuição no consumo de ração e tosse. A IS é de alta taxa de morbidade e baixa mortalidade, atingindo o sistema respiratório dos suínos (VINCENT et al., 2008). É importante a transmissão dos conhecimentos sobre as infecções que afetam a produtividade para os criadores, considerando a saúde do rebanho.

Segundo Day e Schultz (2014) as vacinas devem ser armazenadas em uma temperatura adequada entre 2-8°C e não podem congelar. No âmbito das vacinações outra atividade realizada frequentemente foi o monitoramento do refrigerador onde as vacinas são armazenadas (figura 11) pois a temperatura interna desse equipamento possui influência direta na capacidade de imunização.

Figura 11 – Refrigerador utilizado para estoque de vacinas na Loja Agrofétil, Araguaína-TO.



Fonte: Autor (2022)

3 CONCLUSÕES

As atividades desenvolvidas durante o estágio curricular supervisionado foram de absoluta relevância para o desenvolvimento pessoal e técnico, sendo uma experiência nova que possibilitou utilizar os conteúdos estudados na faculdade com as necessidades do mercado, correlacionando-os e assim concebendo maior conhecimento.

Os atendimentos com frequência em loja ou a campo proporcionaram a compreensão das constantes carências e inovações do ramo agropecuário, evidenciando a exigência em atualiza-se constantemente para obter sucesso no meio.

A área comercial, assim como em outros segmentos da medicina veterinária exige conhecimentos técnicos advindos da literatura, entretanto esse setor exige além dos entendimentos técnicos, habilidades como gestão, comunicação e relacionamento com pessoas. O crescimento profissional na área surge do contínuo estudo.

4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMA – **American Marketing Association**. Disponível em: <<https://www.ama.org/>>. Acesso em: 20 Nov. 2022.

BACHA, C. J. C. **Economia e Política Agrícola no Brasil** - São Paulo: Atlas, 2004.
VIEIRA, W. C. (Ed.). **Agricultura na virada do milênio: velhos e novos desafios**. Viçosa, pág. 93-116, 2000.

BATISTA, C.S.A; AZEVEDO, S.S.; ALVES, C.J.; VASCONCELLOS, S.A.; MORAIS, M.; CLEMENTINO, I.J.; LIMA, F.S.; ARAUJO NETO, J.O. Soroprevalência de leptospirose em cães errantes da cidade de Patos, Estado da Paraíba, Brasil. **Brazilian Journal of Veterinary Research and Animal Science**, São Paulo, v. 41, n.2, p. 131-136, 2004.

BRASIL. Ministério da Saúde. Secretaria de Vigilância em Saúde. Departamento de Vigilância Epidemiológica. **Normas técnicas de profilaxia da raiva humana** / Ministério da Saúde, Secretaria de Vigilância em Saúde, Departamento de Vigilância Epidemiológica. – Brasília: Ministério da Saúde, 2011.

CASTRO, J.R.; SALABERRY, S.R.S.; NETO, A.B.C.; ÁVILA, D.F.; SOUZA, M.A.; RIBEIRO, A.M.C.L. **Leptospirose canina** - Revisão de literatura. *Medicina Veterinária e Zootecnia*, Londrina, v. 4, n. 31, ed. 136, Art. 919, 2010.

CASTRO, T.X.; MIRANDA, S.C.; LABARTHE, N.V. et al. **Clinical and epidemiological aspects of canine parvovirus (CPV) enteritis in the State of Rio de Janeiro: 1995-2004**. *Arq. Bras. Med. Vet. Zootec.*, v.59, p.333-339, 2007.

CHAKRABARTI, S.; MAUTNER, V.; OSMAN, H.; COLLINGHAM, K.E.; FEGAN, C.D.; KLAPPER, P.E.; MOSS, P.A.; MILLIGAN, D.W. **Adenovirus infections following gallogeneic stem cell transplantation: incidence and outcome in relation to graft manipulation, immunosuppression, and immune recovery**. *Blood* 2002, 100, 1619-1627.

COSTA, H. X. **A importância do médico veterinário no contexto de saúde pública**. In: Seminário Programa de Pós-Graduação em Ciência Animal da Escola de Veterinária da Universidade Federal de Goiás, Goiânia: UFG, 2011.

CORREA, R. R. Relato de caso: **Tratamento de prolapso vaginal em bovinos**. *OuroFino*:2017

CULLEN J.M. & Stalker M.J. 2016. **Liver and Biliary System**, p.297-388. In: Maxie M.G. (Ed.), *Jubb, Kennedy and Palmer's Pathology of Domestic Animals*. Vol.2. 6th ed. Elsevier Saunders, Philadelphia. 1219p.

DEZENGRINI, R.; WEIBLEN, R.; FLORES, E. F. **Soroprevalência das infecções por parvovírus, adenovírus, coronavírus canino e pelo vírus da cinomose em cães de Santa Maria**, Rio Grande do Sul, Brasil. *Cienc. Rural*, Santa Maria, v. 37, n. 1, p. 183-189, 2007.

DAY, M. J.; HORZINEK, M. C.; SCHULTZ, R. D.; SQUIRES, R. A. **Diretrizes para vacinação de cães e gatos**. Diretrizes de vacinação (VGG) da Associação Veterinária Mundial de Pequenos Animais (WSAVA). *Journal of Small Animal Practice*. v. 5. Jan. 2016.

DAY, M. J. & Schultz, R. D. (2014) Vaccination. In: **Veterinary immunology: Principles and Practice**, Taylor and Francis, Boca Raton, p. 224.

DROST M. **Complications during gestation in the cow**. Theriogenology, v. 68, p. 487- 491. 2007.

GALLAGHER -**Por que o uso de antibióticos na criação de animais ameaça a saúde**

humana,2015.

Site:

https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2015/12/151208_antibioticos_animais_rb

Acesso em: 20 Nov. 2022.

GIOSO. M. A. **Profissional Liberal**: Como ganhar mais dinheiro de forma ética. São Paulo: MedVet Livros, 2007.

FERNANDES, S.C.; COUTINHO, S.D.A. (2004). **Traqueobronquite infecciosa canina** - revisão. Revista do Instituto de Ciência da Saúde, 22(4), 279-285

HARTMANN T.L.S.; BATISTA H.B.C.R.; DEZEN D.; SPILKI F.R.; FRANCO A.C; ROEHE P.M. 2007. **Anticorpos neutralizantes contra os vírus da cinomose e da parainfluenza em cães de canis dos municípios de Novo Hamburgo e Porto Alegre, RS, Brasil**. Ciên. Rur. 37:1178-1181.

HELLÚ, A. J.; TONIOLLO, H. G.; NETO, M. I. **Descrição de duas novas técnicas para o tratamento de prolapso vaginal em vacas zebuínas**: vaginectomia parcial e vaginopexia dorsal. Ciência Rural: Santa Maria. v.45, n. 11, nov, 2015. p. 2027-2028.

HERTAPE, C.; FERNANDES, A. P. GAZZINELLI, R. T. **Manual Técnico da vacina Leish-Tec®**.2008.

HIERHOLZER, J.C. **Adenoviruses in the immunocompromised host**. Clin. Microbiol. Rev.1992, 5, 262-274.

HENDRICKSON, D.A. **Técnicas cirúrgicas em grandes animais**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 3ª ed. p. 267-270. 2018

KOTLER, P., **Administração de Marketing**. 10. Ed. São Paulo: Prentice-Hall Editora, 2000.

NATIONAL RESEARCH COUNCIL (NRC). **Nutrient Requirements of Beef Cattle**. 7.ed., rev., Washington, D.C.: National Academy Press, 2000. 242p.

NOAKES D.; PARKINSON T., ENGLAND G. **Arthur's Veterinary Reproduction and Obstetrics**. 8 ed. China: Elsevier Limits. 2001.

MARTINS, D. B; LOPES, S. T. A; FRANÇA, R. T. **Cinomose canina** – revisão de literatura. Acta Veterinaria Brasilica, v.3, n.2, p.68-76, 2009.

MONTASSIER, H. J. In: JÚNIOR, A. B.; SILVA, E. N.; FÁBIO, J.; SESTI, L.; ZUANAZE, M. A. F. **Doenças das aves**. 2ª edição. Editora FACTA. Campinas, 2009. p 391-422.

PELISARI, T.; SOUZA, C.P.; SANTOS, K.G.D.; FERNANDES, S.S.; HERMETO, L.C. **A percepção de proprietários de animais de companhia sobre a importância da imunização de cães e gatos**. Anuário da Produção de Iniciação Científica. Discente. v.13. n. 21. Anhanguera Educacional Ltda, 2012.

- PEREIRA, M.; **Clínica de marketing**. Nosso Clínico. Jul/Agosto, ano 6, n. 34, 2003
- PRESTES N.C.; LANDIM-ALVARENGA F.C. **Patologias da gestação**. In: GONÇALVES R.C.; VULCANO L.C. Obstetrícia veterinária. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, p.149- 155, 182-184; 241. 2006.
- PRESTES N.C.; MOYA C.F.; PYAGENTINI M.; LEAL L.S. **Prolapso total ou parcial de vagina em vacas não gestantes: uma nova modalidade de patologia?** Revista Brasileira de Reprodução Animal, Belo Horizonte, v. 32, n. 3, p. 182-190. 2008.
- POLIZEL, F. F.; LEONI, J. N.. Marketing em Medicina Veterinária. Revista Empreenda Unitoledo, São Paulo, v.3, n.1, p.194-212, 2019.
- ROTH, J. A. **Veterinary vaccines and their importance to animal health and public health**. Procedia in Vaccinology, v.5, p.127-136, 2011.
- SILVA, A.P.; BODNAR, L.; HEADLEY, S.A.; ALFIERI A. F.; ALFIERI A.A. (2014): **Molecular detection of canine distemper virus (CDV), canine adenovirus A type 1 and 2 (CAdV-1 and CAdV-2), and canine parvovirus type 2 (CPV-2) in the urine of naturally 80 infected dogs**. Semin. Ciênc. Agrár. 35, 3231-3236. 2014.
- SAKAI, T., et al., **Infection with parasitic nematodes confounds vaccination efficacy**. J. Nutr. Sci. Vitaminol. 52:376-382, 2006.
- SOUZA, J.; UEDA, T. **Os efeitos da crioterapia em processos inflamatórios agudos: um estudo de revisão**. Revista Amazônia Science & Health 2014 Out/Dez;2(4):37-41. 2014.
- SUHETT, W. G.; MENDES. F. A.; GUEBARMAN, C.U. et al. **Percepção e atitudes de proprietários quanto a vacinação de cães na região sul do estado do Espírito Santo –Brasil**. Brazilian Journal of Veterinary Research and Animal Science 50: 26-32, 2013
- TIZARD, I. R. **Imunologia veterinária**. 9.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- THIELE-BRUHN, S. **Pharmaceutical antibiotic compounds in soils – a review**. J. Plant Nutr. Soil Sci., 166:145-167, 2003
- TOKARNIA, C.H.; PEIXOTO, P.V.; BARBO-SA, J.D.; BRITO, M.F.; DOBEREINER, J. **Deficiências minerais em animais de produção**. Rio de Janeiro, RJ: Editora Helianthus, 2010, 200p.
- VINCENT, A.L., MA, W., LAGER, K.M., JANKE, B.H., RICHT, J.A. (2008) **Swine influenza viruses a North American perspective**. Advances in Virus Research. 72, 127-154.
- ZOLTNER, SINHA, E LORIMER. **Sales Force Effectiveness: O Framework For Researchers And Practitioners**, Abril/2009.