



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE ARAGUAÍNA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM MEDICINA VETERINÁRIA**

DÉBORA SANTANA DE SOUSA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL:
AVANÇO DO MERCADO DE CUIDADOS PET**

ARAGUAÍNA/TO

2021

DEBORA SANTANA DE SOUSA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL:
AVANÇO DO MERCADO DE CUIDADOS PET**

Relatório de estágio curricular supervisionado apresentado ao curso de Medicina Veterinária da Escola de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade Federal do Tocantins, como requisito parcial para a obtenção de título de Médica Veterinária.

Orientadora: Katyane de Sousa Almeida

ARAGUAÍNA/TO

2021

DEBORA SANTANA DE SOUSA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL:
AVANÇO DO MERCADO DE CUIDADOS PET

Relatório de estágio curricular supervisionado apresentado ao curso de Medicina Veterinária da Escola de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade Federal do Tocantins, como requisito parcial para a obtenção de título de Médica Veterinária.

Orientadora: Katyane de Sousa Almeida

Data da Aprovação ____/____/____.

Banca examinadora:

Profª. Katyane de Sousa Almeida – Orientadora, UFT

Profª Ana Paula Gering- Profª UFT

Profª Fabiana Cordeiro Rosa- Profª UFT

Ao meu pai, Justino Neto (*in memoriam*),
que torcia pelo meu sucesso e felicidade.
Sua lembrança me inspira e me faz querer
ser melhor a cada dia.

AGRADECIMENTOS

A todos que me ajudaram de alguma forma durante este longo caminho.

Aos meus verdadeiros amigos que estão sempre ao meu lado, ao meu pai que me olha e me guarda mesmo não estando de corpo presente.

Aos meus avós (maternos) que sempre torceram por mim, à minha vó e mãe, Maria, que põe meu nome em suas preces.

À minha irmã, e à minha grande rainha e exemplo de determinação, mãe.

E principalmente ao meu filho, Arthur, de onde veio toda minha força e coragem.

À Deus, eu agradeço e rezo por vocês.

RESUMO

O estágio curricular supervisionado foi conduzido sob supervisão do Médico Veterinário Crispim Anderson Rodrigues Correia, representante e promotor de vendas da empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA (Agro Veterinária Suzuki), localizada na cidade de Araguaína- TO, e sob orientação da Prof^a Dr^a. Katyane de Sousa Almeida. O estágio ocorreu no período de 03 de agosto à 30 de novembro de 2020, totalizando uma carga horária de 704 horas. Foram desenvolvidas atividades nas áreas de comercialização, promoção de produtos, orientação técnica veterinária, treinamentos para balconistas e veterinários, atendimento por telemarketing e acompanhamento de caso clínico de uma cadela pinscher de dois anos de idade, com dermatite crônica e diagnóstico para leishmaniose, com os produtos dermatológicos que a empresa representa para futura promoção dos mesmos, e levantamento de dados para análise do aumento de vendas dos produtos dermatológicos durante os últimos anos, comprovando não só o grande avanço numérico na área como também a importância, a valorização e preocupação que as pessoas estão dando cada vez mais aos pequenos animais.

Palavras-chave: Dermocosméticos. Dermatite. Produtos veterinários.

ABSTRACT

The supervised curricular internship was conducted under the supervision of Veterinary Doctor Crispim Anderson Rodrigues Correia, representative and sales promoter of the company BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA (Agro Veterinária Suzuki), located in the city of Araguaína-TO, and under the guidance of Prof. Dr^a. Katyane de Sousa Almeida. The internship took place from August 3 to November 30, 2020, totaling a workload of 704 hours. Activities were carried out in the areas of commercialization, product promotion, veterinary technical guidance, training for clerks and veterinarians, telemarketing assistance and clinical case monitoring of a two-year-old pinscher dog, with chronic dermatitis and leishmaniasis diagnosis, with dermatological products that the company represents for their future promotion, and data collection to analyze the increase in sales of dermatological products during the last years, proving not only the great numerical advance in the area, but also the importance, the valorization and concern that the people are giving more and more to small animals.

Keywords: Dermocosmetics. Dermatitis. Veterinary products.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 -	Fachada da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020	12
Figura 2 -	Recepção da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020	13
Figura 3 -	Setor de Recursos humanos e financeiro da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA . Araguaína- TO, 2020.....	13
Figura 4 -	Sala da gerência BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA . Araguaína- TO, 2020.....	14
Figura 5 -	Sala de reunião da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA . Araguaína- TO, 2020.....	14
Figura 6 -	Depósito para produtos promocionais da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.....	15
Figura 7 -	Depósito para armazenamento de produtos e medicamentos da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.....	15
Quadro 1 -	Resumo de atividades desenvolvidas durante o estágio curricular obrigatório supervisionado no período de 04 de agosto à 30 de novembro de 2020, na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA	17
Figura 8 -	Orientação técnica para clientes em estabelecimentos com produtos veterinários. Araguaína-TO, 2020	18
Figura 9 -	Orientação técnica para clientes em estabelecimentos com produtos veterinários. Araguaína-TO, 2020	19
Figura 10 -	Treinamento técnico para balconistas. Araguaína, 2020	19
Figura 11 -	Treinamento técnico para balconistas. Marabá-PA, 2020.....	20
Figura 12 -	Treinamento técnico para balconistas. Marabá-PA, 2020.....	20
Figura 13 -	Acompanhamento de caso clínico para promoção e divulgação da linha Soft Care®. Banho com os produtos dermatológicos em clínica veterinária. Araguaína-TO, 2020.....	21
Figura 14 -	Promoção e divulgação da linha Soft Care. Araguaína-TO.....	21
Figura 15 -	Treinamento assistido com veterinários dermatologistas da Pet Society. BIRIVET. Araguaína-TO.....	22

Figura 16 -	Treinamento para veterinárias. Clínica veterinária em Gurupi-TO	22
Figura 17 -	Treinamento técnico para veterinários aprimorandos da UFT	23
Quadro 2 -	Números de visitas a veterinários e estabelecimentos, propiciado pela BIRIVET, durante o período de 04 de agosto à 30 de novembro, 2020	23
Quadro 3 -	Subdivisão dos produtos da linha Soft Care®.....	24
Gráfico 1 -	Levantamento de vendas de três anos (2018-2020) do laboratório Pet Society® na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA.	25
Gráfico 2 -	Levantamento da evolução de vendas da linha dermocosmética Soft Care® na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA., entre os anos 2018 à 2020 e a porcentagem de crescimento entre os anos	26
Gráfico 3 -	Levantamento de vendas da linha Soft Care® por consultor de 2018 a 2020 na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Dividido por área de atuação de cada consultor, sendo a barra azul representa o ano de 2018 e a barra laranja o ano de 2020, acompanhadas da quantidade de itens vendidos	26
Figura 18 -	Após o primeiro banho do tratamento com os produtos Soft Care® da cadela pinscher, com áreas de prurido e alopecias por todo o corpo do animal.....	27
Quadro 4 -	Produtos disponibilizados pela empresa BIRIVET para o tratamento da dermatopatia e promoção da linha Soft Care®, de agosto a setembro de 2020.	28
Figura 19 -	Cadela da raça pinscher, com 30 dias de tratamento com os produtos dermocosméticos da Soft Care®. A maioria das áreas de alopecia preenchidas, redução de prurido e maior preenchimento capilar.....	29
Figura 20 -	Resultado do final do tratamento. 60 dias após o primeiro banho. Cadela sem prurido, sem áreas de alopecia, sem descamação e pelagem hidratada	29

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO.....	12
3	ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	16
3.1	Acompanhamento e Promoção da linha Soft Care.....	24
4	DISCUSSÃO.....	30
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	36
	REFERÊNCIAS	37

1 INTRODUÇÃO

A execução prática e a preparação do aluno para inserção no mercado de trabalho, para muitos funciona como o momento decisivo da carreira profissional na medicina veterinária, assim, constitui-se o estágio curricular obrigatório supervisionado, que é uma ferramenta imprescindível para aqueles que estão no décimo período deste curso.

Tendo em vista a crescente demanda de produtos e medicamentos do mercado pet no mundo inteiro, segundo a revista Pet Center Groom Brasil, “*Indústria pet care: à prova de recessão*” (PETS INTERNACIONAL, 2020) a qual mostra números dos Estados Unidos da América (EUA), e o porquê o segmento cresceu apesar da crise. Onde existe um crescimento de 4,6% ao ano nos últimos dez anos neste mesmo país, o que deixa claro que apesar das crises, é um mercado bastante sólido, devido principalmente a mudança de comportamento do consumidor aproximando mais os pets, deixando-os humanizados. O Brasil também contribui para o aumento do seguimento, uma vez que ocupa a 5^o posição entre os países que mais acessam o mercado digital a procura de itens para *Pet Care* (cuidados com pets), de acordo com o sítio e-commercebrasil (ARRAES, 2019). Estes números demonstram não só lucro, como também uma maior preocupação com a qualidade de vida dos animais pois hoje, os animais de estimação são considerados membros da família gerando mais valor à vida destes seres.

O cuidado com os pequenos animais está transformando números em valores e aproximando discentes de medicina veterinária dessa realidade um pouco distante durante o curso, sendo assim, a relevância no momento da escolha do local de estágio foi a de estreitar a relação profissional como estudante, realizando um trabalho com as habilidades aprendidas durante o curso e desenvolvendo um espírito de equipe para a ingressão no mercado de trabalho, podendo haver relações externas que poderão interligar aluno e mercado, formando assim uma grande oportunidade. Considerado um ramo cada vez mais promissor e com crescimento ascendente, a exigência do mercado aumentará consideravelmente, com isso, a procura por profissionais qualificados tecnicamente como o médico veterinário, será um fator fundamental no momento da escolha para completar o quadro de funcionários de qualquer empresa que atuará neste seguimento.

Assim, o estágio foi realizado na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA, sediada na cidade de Araguaína- TO, sendo a supervisão realizada pelo Médico Veterinário Crispim Anderson Rodrigues Correia na área de promoção e comercialização de produtos e medicamentos veterinários, com foco em dermocosméticos para pequenos animais, entre o período de 03 de agosto à 30 de novembro, totalizando 704 horas.

A escolha do local foi feita devido a empresa ser referência na distribuição de produtos veterinários na região, englobando Sul do Pará, Sul do Maranhão e todo o Tocantins; a grande experiência no mercado presente há mais de 25 anos; a seriedade para com seus colaboradores; e a disponibilidade do estágio mesmo em meio à pandemia da COVID-19 com garantia de segurança a toda a equipe com os devidos protocolos estipulados pelo Ministério da Saúde.

Objetivando descrever as atividades desenvolvidas durante o período de estágio na área comercial de produtos veterinários, como treinamentos e orientações técnicas, o trabalho tem como ênfase a promoção de uma linha de dermocosméticos.

2 DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO

A empresa está localizada na cidade de Araguaína, estado do Tocantins, situada na rua Rui Barbosa, nº 164, bairro Jardim Filadélfia (Figura 1). A ideia de montar a BIRIVET surgiu no interior de São Paulo, na cidade de Birigui, com o foco na representação de um laboratório de grandes animais (VETNIL®). Com a mudança de região, do Sudeste para o Norte do Brasil, os empresários e proprietários, viram a necessidade de focar também nos pequenos animais, comercializando assim, produtos e medicamentos para os pets. Atualmente, 76% do faturamento da empresa é apenas da indústria de pequenos animais.

Figura 1 - Fachada da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína-TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

A BIRIVET conta com uma ampla e adequada infraestrutura não só para o conforto da equipe, como também para um correto armazenamento dos medicamentos e produtos, conforme exige o regulamento do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA). A empresa possui uma recepção (Figura 2), uma sala para o setor de recursos humanos e financeiro (Figura 3), duas salas para a gerência (Figura 4), uma sala para reuniões (Figura 5), dois banheiros, um depósito para armazenagem de produtos promocionais (Figura 6) e o depósito que comporta os medicamentos e o restante dos produtos representados (Figura 7).

Figura 2 - Recepção da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína-TO, 2020.



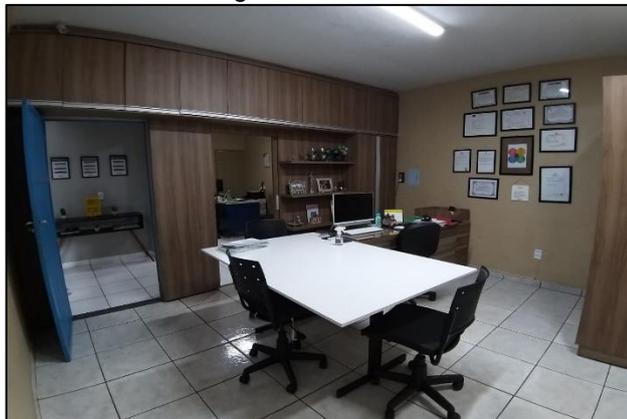
Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 3 - Setor de Recursos humanos e financeiro da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA . Araguaína- TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020

Figura 4 - Sala da gerência BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 5 - Sala de reunião da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 6 - Depósito de produtos promocionais da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 7 - Depósito para armazenamento de produtos e medicamentos da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Há 26 anos, a BIRIVET iniciou suas atividades com um quadro apenas de consultores e com o passar dos anos, observou a necessidade de contratar pessoas especializadas para completar o quadro de funcionários, hoje em dia, possui sete consultores/representantes comerciais, sendo três médicos veterinários e promotores de vendas; na equipe interna possui duas secretárias para o financeiro, uma no recursos humanos e uma consultora de vendas; para o controle do estoque de mercadorias há quatro funcionários. Para acompanhar o avanço no setor, a empresa possui uma equipe de Tecnologia da informação (TI), composta por um TI e uma pessoa responsável pelo marketing.

Assim, a distribuidora BIRIVET atua representando mais de oito laboratórios renomados nacionalmente e internacionalmente entre todo o estado do Tocantins, sul do Pará e sul do Maranhão, dentre estes o PET SOCIETY®, laboratório de cuidados e embelezamento de pequenos animais o qual se subdivide e possui uma linha de dermocosméticos, SOFT CARE, onde foi o foco do estágio.

3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Durante a realização do estágio curricular supervisionado foram realizadas atividades como orientação técnica para clientes em clínicas ou estabelecimentos que continham produtos e medicamentos da empresa, treinamento técnico de balconistas e demais funcionários de lojas veterinárias, promoção da linha dermatológica (Soft Care®), treinamentos assistidos de profissionais especialistas proporcionados pelos laboratórios que a BIRIVET representa, dentre outras atividades conforme descrição no Quadro 1:

Quadro 1 - Resumo de atividades desenvolvidas durante o estágio curricular obrigatório supervisionado no período de 04 de agosto à 30 de novembro de 2020, na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA.

Atividade desenvolvida	Resumo de atividade
Orientação técnica (figura 8 e 9)	Dois dias na semana eram destinados a promover produtos e orientar os clientes sobre os mesmos. Esta ação era realizada em estabelecimentos, principalmente clínicas veterinárias de Araguaína.
Treinamento técnico para balconistas (figura 10, 11 e 12)	Era feita uma análise do histórico da clínica veterinária ou estabelecimento, para saber as necessidades do local e os produtos que foram vendidos para o mesmo, assim, os balconistas eram treinados com orientações sobre os produtos para que eles pudessem vender com melhores argumentos.
Acompanhamento e Promoção da linha de dermocosméticos (Soft Care®) (figura 13 e 14)	Através do sistema da empresa, foi realizado um levantamento do quão desenvolveu a linha Soft Care® desde a inserção no mercado até o presente

	ano, como também a divulgação da mesma
Treinamentos assistidos (figura 15)	A discente recebeu treinamentos ministrados por dermatologistas, oftalmologistas e clínicos veterinários, disponibilizados pelos laboratórios que a BIRIVET representa.
Atendimentos via telemarketing.	Foram realizados atendimentos via telefone, tirando dúvidas de clientes com a teoria aprendida durante o curso e fazendo pedido de compras.
Treinamento para veterinários (figura 16)	Treinamentos presenciais e por meios digitais, com demonstração dos produtos para que os veterinários soubessem a composição e a qualidade dermatológica dos mesmos.

Fonte: Elaborado pela própria autora (2020).

Figura 8 - Orientação técnica para clientes em estabelecimentos com produtos veterinários. Araguaína-TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 9 - Orientação técnica para clientes em estabelecimentos com produtos veterinários. Araguaína-TO, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 10 - Treinamento técnico para balconistas. Araguaína, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 11 - Treinamento técnico para balconistas. Marabá-PA, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 12 - Treinamento técnico para balconistas. Marabá-PA, 2020.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 13- Acompanhamento de caso clínico para promoção e divulgação da linha Soft Care®. Banho com os produtos dermatológicos em clínica veterinária. Araguaína-TO, 2020.



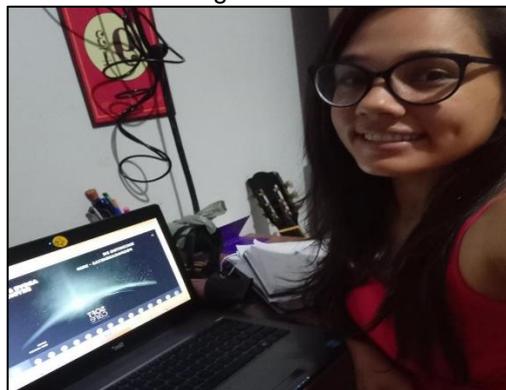
Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 14 - Promoção e divulgação da linha Soft Care. Araguaína-TO



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 15 - Treinamento assistido com veterinários dermatologistas da Pet Society. BIRIVET. Araguaína-TO.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 16 - Treinamento para veterinárias. Clínica veterinária em Gurupi-TO.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 17 - Treinamento técnico para veterinários aprimorandos da UFT.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

A empresa atende regiões vizinhas as quais precisam de assistência técnica dos veterinários da mesma, para que os clientes sintam-se mais assistidos e também para esclarecimentos de possíveis dúvidas. Sendo assim, apesar da pandemia, duas exceções foram abertas por solicitação dos consultores da área, pois tinham dificuldades para ingressar os produtos dermatológicos em seus ciclos de vendas. Todas as medidas de segurança foram tomadas para que a estagiária fizesse o trajeto às cidades de Marabá-PA e Gurupi- TO, além das visitas na cidade de Araguaína- TO, sob supervisão do Médico Veterinário Crispim Anderson. Houve atendimentos on-line, considerados também como visitas, pois o objetivo era o mesmo das presenciais, assim, contabilizou-se os números apresentados no Quadro 2:

Quadro 2 - Números de visitas a veterinários e estabelecimentos, propiciado pela BIRIVET, durante o período de 04 de agosto à 30 de novembro, 2020.

Cidade	Veterinários (as)	Estabelecimentos/ Clínicas
Marabá	11	14
Gurupi	05	07
Araguaína	18	16
Videoconferência	09	09
TOTAL	118	46
Balconistas	75	-

Fonte: Elaborado pela própria autora (2021).

Como visto no quadro supracitado, ao todo foram 118 profissionais atendidos, contando com veterinários e atendentes de balcão, e 46 estabelecimentos visitados e/ou assistidos. Portanto, o conhecimento teórico da discente, juntamente com treinamentos promovidos pela empresa, foram fatores de relevância no momento da escolha dos produtos a serem comprados, mostrando a importância do médico veterinário frente a cargos como este.

No decorrer do estágio, a discente foi direcionada a acompanhar a evolução de vendas da linha dermatológica (Soft Care®), como também a promoção da mesma. Assim, será dada ênfase as atividades desenvolvidas nesse segmento.

3.1 Acompanhamento e Promoção da linha Soft Care

Para que os pequenos animais tivessem maior conforto frente a um tratamento de dermatopatias e para atender a correta exigência da pele desses pets, foi criada a linha Soft Care®, que completa o quadro de cuidados com a higiene, saúde e beleza de cães e gatos do laboratório Pet Society®. Em 2004, com o objetivo de fornecer cosméticos no ramo pet, foi fundado o laboratório Pet society®. O laboratório trabalha com várias linhas de embelezamento e cuidados para pets, a subdivisão consiste em: linha Veterinários- para tratamento dermatológico (Soft Care); linha Groomer- para banho e tosa; e linha Pet lovers- para gôndolas. Devido ao crescimento exponencial da Pet Society®, hoje ela se encontra em mais de 35 países, mas só em 2018 o laboratório lançou a linha de cuidados dermatológicos Soft Care® (quadro 3). São produtos suaves e naturais destinados à prevenção de doenças, que oferece alívio e conforto, proporcionando maior bem estar aos animais. A linha trabalha com o conceito de restaurar, equilibrar, manter e prevenir, além de oferecer aos veterinários bioativos inovadores, que se tornam aliados no tratamento de diversas doenças dermatológicas. A linha se subdivide em dermatologia, odontologia, bem estar e baby, contendo xampu, condicionador, sérum reestruturador, solução otológica de limpeza e spray hidratante.

Quadro 3- subdivisão da linha Soft Care®.

Produtos Soft Care®
Linha dermatológica
Xampu k-treat micelar
Xampu skin balance
Xampu hypcare
Xampu propcalm
Condicionar k-treat micelar
Solução otológica k-treat oto micelar
Solução otológica propcalm
Solução otológica oto clean up
Solução de limpeza eye clean up
Spray de limpeza propcalm
Spray hidratante hydra-t
Loção tópica PSK
Loção protetora hydra reflex
Linha odontológica
Dental splash
Dental splash spray
Dental guard suave abrasão
Dental special care
Dental profissional
Linha bem estar
Spray amargo bitter max
Protetor para coxins pet glove
Spray calmante stress away

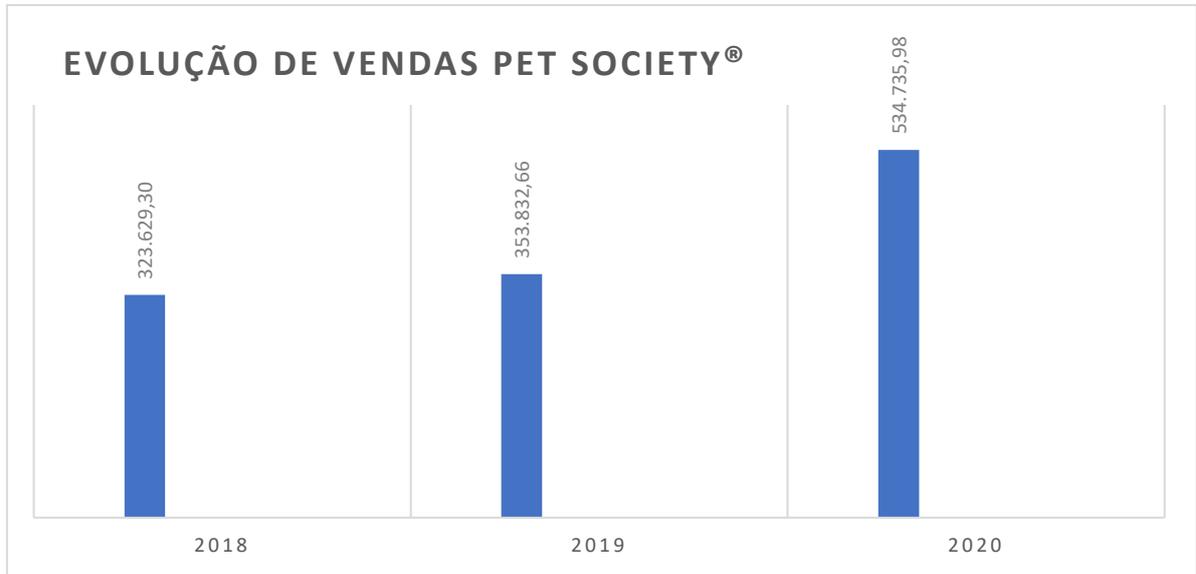
Fonte: Elaborado pela própria autora (2021).

O mercado pet sendo promissor e cada vez mais inovador, a meta da empresa é atingir melhores números nos próximos anos. Com o objetivo de acompanhar esta evolução comercial, dentro do ramo de embelezamento e dermocosmético da BIRIVET, foi realizado um levantamento nas bases de dados da empresa, desde o ano de criação da linha (2018), até o ano de 2020 em que foi verificada a evolução do laboratório Pet society® e da linha dermatológica com a porcentagem de aumento em cada ano. É importante entender o desenvolvimento nas regiões em que atua a empresa, portanto houve também a pesquisa desta evolução por consultor.

No geral, o laboratório Pet Society®, sendo um dos melhores do Brasil no seguimento de embelezamento pet, expandiu rapidamente nas regiões em que atua a empresa de produtos veterinários, e nos últimos anos, devido o atual comportamento do novo consumidor, essa expansão só evoluiu, sem precisar de um esforço maior da equipe de vendas, uma vez que, os próprios clientes vão à procura dos produtos da linha. Esse aumento pode ser verificado no gráfico 1, onde de 2018 à 2019 cresceu 9,33% em relação ao ano anterior, já de 2019 à 2020, a porcentagem foi de 51,10% de crescimento. Os resultados desses números significam um faturamento bastante significativo para a empresa.

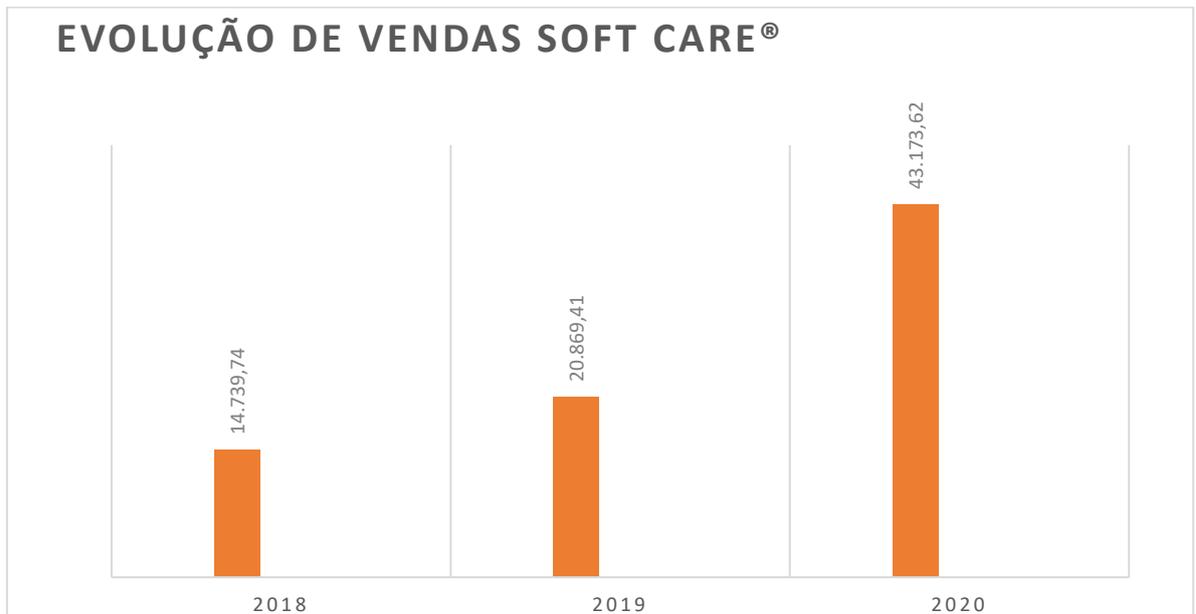
No sistema de registros e dados da empresa BIRIVET, a Soft Care® registrou um salto de 225 para 1509 produtos vendidos entre 2018 e 2020, respectivamente. Apenas no ano de 2020, com o trabalho de promoção da linha, houve a positivação de 59 novos clientes, que antes não usavam e passaram a usar ou conhecer os produtos. O gráfico 2, expõe o resultado em faturamento e porcentagem desses três anos de lançamento da linha, onde em 2018 houve R\$14.739,74 em vendas e R\$ 20.869,41 em 2019, em 2020, R\$43.173,62, mais de 106% de crescimento.

Gráfico 1 - Levantamento de vendas por faturamento em três anos (2018-2020), do laboratório Pet Society® na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA.



Fonte: Sistema de registros e dados da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.

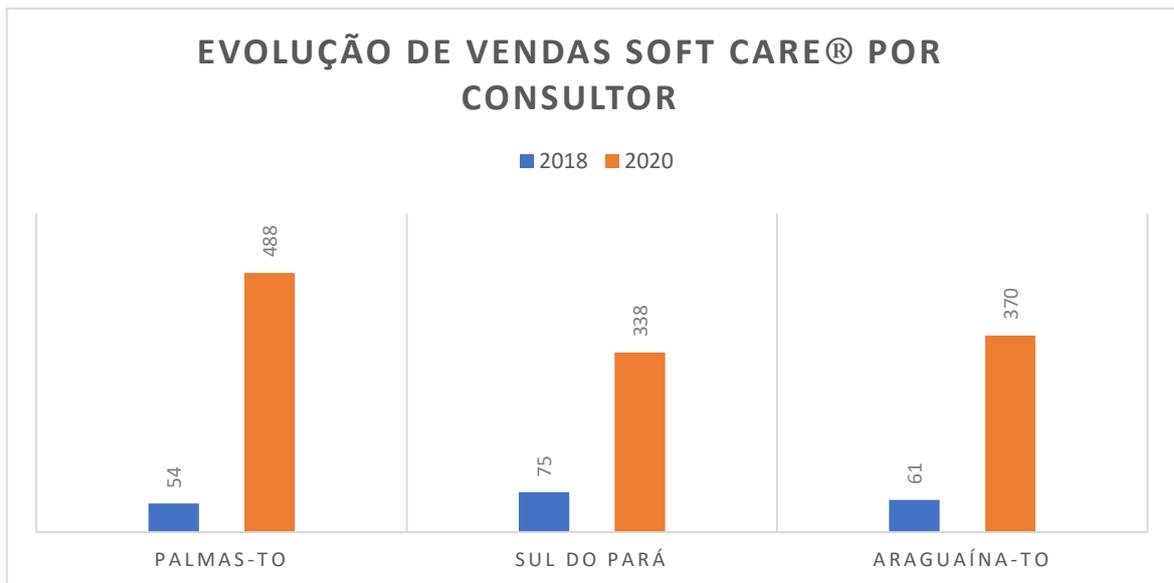
Gráfico 2 - Evolução de vendas por faturamento, da linha dermocosmética Soft Care® na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA, entre os anos de 2018 à 2020.



Fonte: Sistema de registros e dados da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA. Araguaína- TO, 2020.

Para compreender melhor e mais especificamente onde está o desenvolvimento da linha Soft Care® nas áreas de atuação da empresa, cada consultor foi analisado por quantidade de itens vendidos ao longo dos anos de 2018 à 2020. O gráfico 3, ajuda a entender e a esclarecer esse avanço.

Gráfico 3 - Levantamento da evolução de itens vendidos da linha Soft Care® por região, de 2018 a 2020 na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA.



Fonte: Sistema de registros e dados da BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA, Araguaína- TO, 2020.

Ainda com o objetivo de divulgar os produtos Soft Care, a empresa forneceu, para alguns clientes de outras linhas de produtos, amostras da linha para tratamento de dermatopatias para que possam atestar a qualidade e assim, passar a adquiri-los. Durante o estágio, foi subsidiado o tratamento de uma cadela pinscher, de aproximadamente dois anos de idade e pesando 6kg, com diagnóstico de leishmaniose e dermatite crônica que foi tratada com os produtos da linha (Soft Care®) durante o período do mês de agosto a setembro. O caso clínico foi acompanhado por uma veterinária de uma clínica parceira da cidade de Araguaína.

Dermatologicamente, a cadela apresentava áreas com alopecias (Figura 19) e prurido há aproximadamente 1 ano e meio, sendo feito vários tratamentos anteriores (monossulfureto de tetraetilurano e peróxido de benzoíla estabilizado) os quais não levaram a bons resultados. Assim, foram realizados banhos no animal na clínica veterinária parceira, com acompanhamento da veterinária e da estagiária, a cada 5 dias no início do tratamento e depois com espaçamento de 7 dias por dois meses com os produtos disponibilizados que estão apresentados no quadro 3, com sua composição e a forma de aplicação.

Figura 18 - Após o primeiro banho do tratamento com os produtos Soft Care® da cadela pinscher, com áreas de prurido e alopecias por todo o corpo do animal.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Quadro 4 - Produtos disponibilizados pela empresa BIRIVET para o tratamento da dermatopatia e promoção da linha Soft Care®, de agosto a setembro de 2020.

Produto	Função	Composição	Aplicação
Shampoo K-treat micelar	Limpeza prévia da pele e pelo do animal, com tecnologia micelar, o que limpa profundamente sem agredir a pelagem do animal.	- Extrato de <i>Mentha piperita</i>1,000g - Extrato de <i>Aloe vera</i> 0,500g - Extrato de <i>Adansonia digitata</i> (baobá)...0,100g - Fitoesfingosina.....0,001g	De uso tópico, após molhar toda a pelagem do animal, o shampoo foi aplicado e massageado, deixando agir por 10 minutos. Depois foi feito o enxágue.
Condicionador k-treat micelar	Selar as cutículas abertas pelo shampoo, deixando o pelo mais hidratado e macio.	- Éster de jojoba.....4,00g - Extrato de <i>Mentha piperita</i> 1,00g - Extrato de <i>Adansonia digitata</i> (baobá)..... 0,50g - Extrato de <i>Aloe vera</i>0,50g Fitoesfingosina 0,01g	Após o uso do shampoo, o condicionador foi aplicado e deixado agir por 3 minutos. Após o tempo, seguiu com o enxágue.
K-treat Sérum Reestruturador	Auxilia na restauração e integridade da barreira cutânea, aumentando a capacidade de retenção líquida da pele.	- Extrato de <i>Aloe vera</i> 6,00g - Proteína de baobá1,00g - <i>Phytoesfingosine</i> 0,10g	De uso tópico, foi aplicado na pele limpa e seca após alguns minutos do banho, até total absorção na pele. O produto foi utilizado duas vezes ao dia de 12 em 12 horas, durante todos os dias do tratamento.
Hydra-T	Spray hidratante que mantém o equilíbrio hídrico da pele.	Água, glicerina, ureia, ácido láctico, oligossacarídeos da flor do amor perfeito, sódio PCA, ácido hialurônico, D-pantenol, ácido glicirrízico, conservantes, óleos essenciais de <i>Mentha arvensis</i> e <i>Cymbopogon flexuosus</i> .	De uso tópico, foi aplicado diretamente sobre a pele da cadela após cada banho três vezes por semana, uma vez ao dia.

Fonte: Elaborada pela própria autora (2020).

A cadela apresentou melhoras com um mês de tratamento com as áreas de alopecia preenchidas (Figura 20), o prurido foi interrompido e notou-se um pelo mais brilhoso e hidratado (Figura 21), embora não tão uniforme. Não foi interrompido o tratamento da leishmaniose do animal, apenas foi acrescentado o tratamento tópico.

Figura 19 - Cadela pinscher, com 30 dias de tratamento com os produtos dermocosméticos da Soft Care®. A maioria das áreas de alopecia preenchidas e redução de prurido.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

Figura 20 - Resultado do final do tratamento. 60 dias após o primeiro banho. Cadela sem prurido, sem áreas de alopecia, sem descamação e pelagem hidratada.



Fonte: Arquivo pessoal, 2020.

4 DISCUSSÃO

A crescente presença de animais de estimação em ambientes domiciliares e as práticas dos tutores que fazem seus animais de estimação parte da família, ou humanizados, eleva a procura por itens que forneçam melhor qualidade de vida para eles. Este fator influencia diretamente cada vez mais o avanço do mercado pet.

A posse responsável de animais domésticos, requer constante cuidado por parte dos tutores ao fornecer adequadamente espaço, higiene, alimentação, vacinas, controle das procriações, passeios e todas as demandas que exige o correto bem estar animal de acordo com as Cinco Liberdades (ausência de fome e sede; livres de dor, ferimentos ou doença; ausência de desconforto; liberdade de expressar comportamento normal e ausência de medo ou sofrimento). A maioria desses cuidados podem ser oferecidos dentro de pet shops, o que facilita o dia a dia do proprietário do animal (FONSECA; HESPANHOL; PEREIRA, 2017).

Conforme os dados da Pesquisa Nacional de Saúde (PNS) de 2019 divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), estimou-se que 46,1% dos domicílios do País possuíam pelo menos um cachorro, o que equivale a 33,8 milhões de casas. Em relação aos gatos, 19,3% dos domicílios possuíam pelo menos um, o equivalente a 14,1 milhões de unidades domiciliares (IBGE, 2019). Com isso, o mercado pet tem se tornado cada vez mais promissor.

A nível mundial, o Brasil ocupa o quarto lugar em faturamento com produtos voltados para pets, e o terceiro em população total de animais domésticos, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) (SEBRAE, 2020).

A Fundação Getúlio Vargas (FGV), em estudo realizado para a COMAC (Comissão de Animais de Companhia do SINDAN- Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal) aponta que o mercado de saúde animal pet fechou o ano de 2018 com um crescimento de 21%, nas seguintes categorias: ectoparasiticidas (31%), biológicos (18%), e terapêuticos (12%). Em 2017, o crescimento foi de 14% e as estimativas apontavam que em 2018, os gastos das famílias brasileiras com tratamento de animais domésticos somariam R\$ 11,9 bilhões (SINDAN, 2019).

Dentre os gastos, a dermatologia veterinária é uma das áreas de maior crescimento. Sendo responsável pela maior parte da casuística clínica, as

dermatopatias preocupa os tutores e por isso a procura cada vez mais frequente ao consultório veterinário.

Uma pesquisa realizada com 39 cães, no Hospital Veterinário Universitário de Montes Claros-MG, revelou que as dermatopatias mais frequentes na rotina da clínica de pequenos animais daquele hospital foram de origem bacteriana (23,08%), parasitária (23,08%), fúngicas (23,08%), de cunho imunológico (12,82%), de origem infecciosa (30,77%) e outras causas diversas (7,69%) (AFONSO; CARDOSO; BARRETO, 2018). Enquanto em outra região do país, em Santa Maria, Rio Grande do Sul no Hospital Veterinário Universitário, da Universidade Federal de Santa Maria, foi realizada outra pesquisa com 480 cães com problemas dermatológicos e no geral, as dez principais dermatites, foram: dermatopatias alérgicas (37,8%), dermatopatias bacterianas (20,5%), dermatopatias parasitárias (19,3%), dermatopatias relacionadas ao ambiente (5,6%), dermatopatias fúngicas (4,0%), dermatopatias endócrinas (2,6%), defeitos da ceratinização (2,2%), dermatopatias psicogênicas (1,8%), alopecias adquiridas (1,2%), dermatopatias auto-imunes (1,2%), dermatopatias hereditárias (1,2%), anormalidades pigmentares (0,2%), dermatopatias nutricionais (0,2%) e outras dermatopatias (2,2%) (SOUZA et al., 2009). Estes resultados, demonstram que a relevância e prevalência das doenças de pele é um fator constante independente da região, e que há aquelas de maior preocupação, que são as de maior incidência, como as bacterianas, parasitárias, fúngicas e alérgicas.

Além da elevada incidência, esta área da veterinária é objeto de estudos e atenção constantes devido a relação de proximidade crescente entre a medicina de animais e a de humanos, principalmente em doenças alérgicas ou atópicas (PINHO; MONZÓN; SIMÕES, 2013).

Visando uma maior qualidade de vida com um tratamento mais específico e menos agressivo para o animal, a Pet Society® lançou a linha de dermocosméticos Soft Care®. Os dermocosméticos são produtos de uso tópico, destinados ao cuidado da saúde da pele e que também proporcionam benefícios estéticos, de bem estar e, conseqüentemente, a melhoria da qualidade de vida.

As formulações dos dermocosméticos são mais suaves, hipoalergênicas, funcionais e tecnológicas em comparação aos produtos medicamentosos, ou aqueles cosméticos que visam apenas estética, embelezamento e higiene. Os bioativos presentes apresentam potencial de ação nas camadas mais profundas da pele, sendo capazes de penetrar e agir na epiderme e até mesmo na derme, proporcionando

melhoras de dentro para fora. As principais ações e benefícios são proteção e restauração da fisiologia normal da pele, contribuindo para a hidratação, reposição de lipídeos, aumento de elasticidade cutânea e estabilidade da barreira epidérmica. Dessa forma, o tecido epidérmico saudável e bem estruturado, estará menos suscetível a agressões externas, desenvolvimento de doenças e menos propenso à recidiva de processos patológicos. Queratinócitos desordenados, mudanças na epiderme no teor de proteínas e lipídios e uma diminuição da quantidade de fatores hidratantes naturais, são características de uma barreira epidérmica prejudicada (CASSETTI et al., 2011).

Os dermatocsméticos também são excelentes escolhas para cuidados de higiene para cães e gatos, principalmente nos casos de animais de pele sensível que estão em tratamento dermatológico ou que apresentam hipersensibilidade a produtos comuns (PET SOCIETY, 2018).

A pele sendo o maior órgão do corpo e revestindo toda a superfície externa, exerce a função protetora contra agentes físicos, químicos e microbiológicos, ela é constituída por duas camadas (derme e epiderme) onde se unem através da membrana basal. A composição da flora cutânea de uma determinada área depende de vários fatores decorrentes de fenômenos do tipo: neutralidade, comensalismo, mutualismo e antagonismo dos microorganismos presentes, e de fatores abióticos, como os físicos e os químicos, onde o de maior predomínio é o pH (SOUZA JÚNIOR; LIMA; MIRANDA, 2014).

As dermatopatias por si só, já causam alterações significativas na epiderme, como perda de água, lipídios e queratinócitos, conseqüentemente perdendo a eficácia como barreira protetora, e o pH é outro parâmetro que sofre mudanças com uma pele debilitada. Na pele do cão sadio, o pH varia entre 5,86 e 6,45, com média de 6,16, já na pele do cão com dermatopatias: dermatite alérgica 5,17 a 8,14; sarna 4,95 a 8,30 e micose 4,82 a 7,04 (SOUZA JÚNIOR; LIMA; MIRANDA, 2014). Nesses casos, o ideal é escolher um tratamento de acordo com as exigências da pele, que respeitem o pH, e as necessidades hídrica e lipídica, por exemplo.

Com base no que foi visto, ao elaborar o tratamento do caso clínico para a promoção da linha de dermocsméticos, foram feitas as escolhas dos produtos a serem utilizados para a cadela que sofria há um ano e meio com dermatite e fazia uso de um determinado xampu e sabonete que por não corresponderem com as

exigências da pele do animal, fizeram o efeito oposto do esperado, não minimizando o problema de pele.

A escolha do produto ideal é de grande importância tanto para o animal quanto para o tutor, evitando gastos desnecessários e maior sofrimento do pet. Um estudo sobre aferição do PH de sabonetes em barra, xampus e condicionadores de uso veterinário, publicado na Medvep Dermato - Revista de Educação Continuada em Dermatologia e Alergologia Veterinária (2014), que contém os mesmos produtos utilizados anteriormente no tratamento da pinscher, revelou que o pH variou de 10,39 a 10,10 e 4,10 a 4 do sabonete e xampu, respectivamente (SOUZA JÚNIOR; LIMA; MIRANDA, 2014), sendo assim o uso do sabonete em barra fora inadequado, uma vez que a literatura indica a utilização de produtos com pH de ácido a neutro, para que não desequilibre a flora cutânea do animal. Enquanto o xampu, correspondeu ao pH próximo ao da pele que sofre com dermatopatias.

Nesse sentido, foi escolhido um xampu com pH neutro, um condicionador mais básico, um sérum para repor a bicamada lipídica e um spray hidratante, todos da linha dermocosmética Soft Care®.

Ao contrário dos produtos comuns para tratamento de pele supracitados, os dermocosméticos que possuem uma tecnologia avançada, são mais suaves e hipoalergênicos, onde atuam para hidratação da pele e pelagem secas, redução da perda transepidermica de água, reposição lipídica da barreira epidérmica, recuperação de queratinócitos, proteção antioxidante contra radicais livres e agentes externos, alívio de prurido, alopecia, descamação, reações alérgicas a substâncias químicas contidas em cosméticos comuns, dentre outros.

Com o avanço na dermatologia veterinária, deve-se pensar em primeira mão, no uso de dermocosméticos por serem menos agressivos para o animal, principalmente quando se trata de um pet que já possui doença sistêmica associada a dermatite, onde o tratamento é mais complexo, pois o efeito sinérgico das doenças requer maior atenção no momento de identificar o tratamento para as afecções. Com isso, tem-se utilizado cada vez mais as terapias tópicas, evitando o uso da antibioticoterapia sistêmica devido a seleção de bactérias que podem gerar resistência e evitando também o uso de corticosteroides que acarreta em uma série de efeitos colaterais a longo prazo.

O uso dos produtos mais suaves pode ser feito em animais que sofrem por farmacodermias, atopias e/ou doenças sistêmicas. Quanto a farmacodermia é uma

reação adversa a fármacos que se manifesta na pele, mucosas e anexos, isoladamente ou associada a alterações em outros órgãos ou sistemas (CABALLERO et al., 2004). Dentre alguns sinais dermatológicos apresentados, estão a dermatite esfoliativa, urticária e dermatite vesiculobolhosa (ALEIXO et al., 2010). Já em relação aos animais atópicos existe um aumento na penetração dos antígenos na pele, devido a uma disfunção da barreira lipídica (SCOTT; MILLER; GRIFFIN, 1996; DEBOER, 2004). Isso ocorre por combinação deficiente de organelas lipídicas de superfície, existentes entre os espaços intercelulares (OLIVRY; HILL, 2001). Dessa forma, há mudança na composição química da barreira lipídica epidérmica e um aumento na perda de água via transepidermica.

A exemplo de pele sensível que exige constante cuidado por possuir doença sistêmica associada, que é diagnosticado com leishmaniose. Embora não sejam os únicos sinais clínicos, a maioria e mais frequentes são os dermatológicos, como ulceração e descamação (TORRES NETO et al., 2008). Há quatro padrões para a leishmaniose visceral canina: padrão alopecico descamativo, ulcerativo, nodular e pustular estéril (FERRER et al., 1988).

Após a avaliação do caso clínico da cadela pinscher com leishmaniose, que foi acompanhado durante o estágio, realizou-se o tratamento da mesma com os produtos da linha dermatológica da promoção. A cadela possuía pele seca que é associada a uma barreira cutânea deficiente e à redução da formação de proteínas e lipídios epidérmicos. Por serem produtos hipoalergênicos, compostos por bioativos sessenta dias depois, resultou na visível melhora da pele do animal, houve preenchimento das áreas com alopecia, redução do prurido e recuperação da hidratação e brilho, o que pode ter sido resultado da possível recuperação da camada mais externa da epiderme, o estrato córneo, devolvendo a devida hidratação e brilho para pele e pelos, tornando-os saudáveis e mais resistentes.

Com um mercado mais exigente, as empresas procuram formas de suprir a demanda do consumidor. Para o médico veterinário que também é consultor de vendas, sua função vai além de vender, o veterinário precisa orientar e passar de forma correta a utilização dos produtos que estão sendo ofertados. Com informações mais precisas e de forma mais técnica o consumidor se sentirá mais seguro em comprar determinado produto para seu pet, que juntamente com a promoção, a venda ficará mais completa e atraente.

Portanto, a empresa BIRIVET, na qual a estagiária realizou atividades de promoção e vendas de produtos, tem a preocupação de qualificar seus funcionários para que possam se destacar no mercado. O resultado disso, foi o crescente aumento nas vendas dos produtos do laboratório Pet Society®, sendo que o destaque maior foi na linha dermocosmética lançada há pouco tempo, onde foi notório o crescimento após as indicações por veterinários treinados pelos veterinários da empresa e também após o trabalho promocional dos mesmos. Este crescimento está evidente no gráfico 1, onde houve um aumento de mais de 51% no ano de 2020 comparado ao ano de 2019; o gráfico 2 evidencia o aumento de mais de 106 % da linha Soft Care após os trabalhos de promoção feitos no último ano.

O resultado positivo do tratamento da cadela foi nítido e o mesmo será utilizado para promover a linha dermocosmética, que juntamente com uma explicação técnica dos veterinários/consultores que terá um efeito mais convincente para o consumidor final.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estágio foi de extrema importância para ampliar o conhecimento na área comercial, pois, durante o período acadêmico o ramo não é explorado o suficiente para um bom desempenho do aluno no mercado de trabalho. A área é carente de profissionais qualificados e é imprescindível a presença de um médico veterinário para acompanhar, treinar e orientar os vendedores e a equipe geral sobre os produtos ofertados, uma vez que são destinados aos animais.

Com um público consumidor mais exigente e seletivo, a procura por itens de embelezamento, higiene e saúde para pequenos animais só cresce, isso explica o grande avanço do laboratório Pet Society® e conseqüentemente da linha Soft Care® na empresa BIRIVET COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA de 2018 à 2020, como exposto nos gráficos 1 e 2.

A linha dermatológica soft care® que foi utilizada para o tratamento da cadela com leishmaniose e dermatite crônica, demonstrou excelentes resultados, recuperando e preenchendo as áreas de alopecia e prurido. O que pode ter sido provocado pela recuperação da barreira cutânea da epiderme, pois esta é a proposta dos produtos dermatológicos. As tecnologias inovadoras desses produtos, fazem com que o tratamento se torne mais fácil e menos agressivo para o animal, principalmente os que já sofrem com doenças sistêmicas, sendo assim, o uso dos dermocosméticos podem ser a primeira escolha para veterinários tratar as dermatopatias advindas de doenças sistêmicas.

REFERÊNCIAS

AFONSO, M. V. R.; CARDOSO, J. P.; BARRETO, S. M. P.; Diagnóstico dermatopatológico em cães atendidos em um hospital veterinário. **Rev. Ciên. Vet. Saúde Públ.**, v. 5, n. 2, p. 098-108, 2018.

ALEIXO, G.A.S. et al. Farmacodermia em um cão após administração de antibióticos do grupo betalactâmico: relato de caso. **Arq. Bras. Med. Vet. Zootec**, Recife, PE, v. 62, n. 6, p. 1526-1529, 2010.

ARRAES J. P.; E-commerce de Pet Shop: aprenda os principais insights do segmento. **E-commerce brasil**, 22 maio 2019. Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/e-commerce-de-pet-shop-aprenda-os-principais-insight-do-segmento/>. Acesso em: 02 dez. 2020.

CABALLERO, A.B.A. et al. Farmacodermias en niños. **Pediatría**, v. 31, p. 112-116, 2004.

CASSETTI F. et al. Dermocosmetics for dry skin: a new role for botanical extracts. **Skin Pharmacol Physiol**, v. 24, p. 289-293, 2011.

CRMV-MG. **Dermatologia em cães e gatos**. 2013. Disponível em: <https://vet.ufmg.br/ARQUIVOS/FCK/file/editora/caderno%20tecnico%2071%20dermatologia%20caes%20e%20gatos.pdf>. Acesso em: 18 out. 2020.

FERRER, L. et al. Skin lesion in canine leishmaniasis. **Journal of Small Animal Practice**, Oxford, v. 29, p. 381-388, 1988.

FONSECA, G. O; HESPANHO R. M; PEREIRA, D. R. Análise mercadológica do segmento pet: estudo de caso utilizando aprendizado de máquina. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, São Paulo, v. 5, n. 8, p. 117-135, 2017.

IBGE. **Pesquisa nacional de saúde**: Informações sobre domicílios, acesso e utilização dos serviços de saúde. 2019. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101748.pdf>. Acesso em: 5 jan. 2020.

OLIVRY, T. The ACVD task force on canine atopic dermatitis (XIX): general principles of therapy. **Veterinary Immunology and Immunopathology**, Amsterdam, v. 81, n. 3-4, p. 311-316, 2001.

PET SOCIETY. **Você sabe o que são dermocosméticos?** 2018. Disponível em: <https://petsociety.com.br/blog>. Acesso em: 18 nov. 2020.

PINHO, R; MANZÓN M. F; SIMÕES J. Dermatologia veterinária em animais de companhia: (I) a pele e seus aspetos relevantes na prática clínica. **E-book: Série de Dermatologia Veterinária**, Portugal, v. 5 n. 1-2: 2e, mar. 2013.

SCOTT, D. W.; MILLER, W. H.; GRIFFIN, C. E. **Small animal dermatology**. 6. ed. Philadelphia: W. B. Saunders Company, 2001.

SEBRAE. **Com crise, mercado pet busca renovação**. 2020. Disponível em: <https://sebraeseunegocio.com.br/artigo/com-crise-mercado-pet-busca-renovacao/>. Acesso em: 20 nov. 2020.

SINDAN. **O mercado de saúde de animais de companhia em 2018**. 2019. Disponível em: <http://www.sindan.org.br/o-mercado-de-saude-de-animais-de-companhia-em-2018/>. Acesso em: 08 dez. 2020.

SOUZA JÚNIOR, R. L; LIMA R. K. R; MIRANDA, T. C. A; Aferição do PH de sabonetes em barra, xampus e condicionadores de uso veterinário. **Medvep Dermato - Revista de Educação Continuada em Dermatologia e Alergologia Veterinária**; Minas Gerais, p. 344-348, 2014.

SOUZA T. M. et. al. Prevalência das dermatopatias não-tumorais em cães do município de Santa Maria, Rio Grande do Sul (2005-2008). **Pesq. Vet. Bras.** Rio de Janeiro, v. 29, n. 2, 2009. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-736X2009000200013#:~:text=No%20geral%2C%20as%2010%20principais,alergia%20alimentar%2C%20dermatite%20piotraum%C3%A1tica%20e. Acesso em: 02 jan. 2020.

TORRES NETO, R. et al. Padrões histopatológicos das lesões descamativas e ulcerativas da pele em cães com leishmaniose. **Departamento de Clínica Veterinária – FMVZ, UNESP**, Botucatu, SP, v. 29, n. 3, p. 667-676, jul./set. 2008.