



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

GUSTAVO LOPES DA SILVA SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ROTINA DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL**

ARAGUAÍNA/TO
2023

GUSTAVO LOPES DA SILVA SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ROTINA DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL**

Relatório apresentado à UFNT- Universidade Federal do Norte do Tocantins, Campus de Araguaína, CCA- Centro de Ciências Agrárias, para obtenção do título de Bacharel em Medicina Veterinária, e aprovado em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Orientadora: Prof. Dra. Fabiana Cordeiro Rosa.

ARAGUAÍNA/TO
2023

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

S237r SANTOS, GUSTAVO.
Relatório de Estágio Curricular Supervisionado.: Rotina do Médico Veterinário na área comercial. / GUSTAVO SANTOS. – Araguaina, TO, 2023.
31 f.

Relatório de Graduação - Universidade Federal do Tocantins – Câmpus Universitário de Araguaina - Curso de Medicina Veterinária, 2023.

Orientadora : Fabiana Cordeiro

1. Treinamento sobre produtos e processos; Planejamento de visitas a fazendas; Acompanhamento de profissionais da área.. 2. Coleta de feedback dos clientes; Identificação de necessidades e oportunidades; Elaboração de relatórios; Participação em reuniões estratégicas.. 3. Aprendizado sobre a cadeia de distribuição, Análise de mercado; Participação em eventos.. 4. Desenvolvimento de habilidades de negociação; Relacionamento com o cliente.. 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).

GUSTAVO LOPES DA SILVA SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO:
ROTINA DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA COMERCIAL**

Relatório apresentado à UFNT- Universidade Federal do Norte do Tocantins, Campus de Araguaína, CCA- Centro de Ciências Agrárias, para obtenção do título de Bacharel em Medicina Veterinária, e aprovado em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Orientadora: Prof. Dra. Fabiana Cordeiro Rosa.

Data da Aprovação: 08/12/2023

Banca Examinadora:

Prof^a. Dr^a. Fabiana Cordeiro Rosa
Universidade Federal do Norte do Tocantins

Prof^a. Dr. João Vidal de Negreiros Neto
Universidade Federal do Norte do Tocantins

Médico Veterinário Antonio Vanderlei Neto
Agronorte Nutrição Animal

AGRADECIMENTOS

Neste momento tão significativo, agradeço a Deus. Nos momentos mais desafiadores, o Senhor esteve constantemente ao meu lado, fornecendo orientação e conforto. Mesmo em meio a dúvidas e dificuldades, e até quando cogitei desistir, minha fé e coragem serviram como a força motriz que me impulsionou a seguir em frente.

Em segundo lugar, gostaria de expressar minha profunda gratidão às duas pessoas que mais acreditaram em meu sonho: minha mãe, Eva Lopes Conceição Santos, e meu pai, Nilson Norberto Da Silva Santos. Quero agradecer-los por cada palavra de incentivo, por cada ligação, por todos os puxões de orelha, por nunca me deixar desamparado e por nunca permitirem que me faltasse nada. Vocês são os heróis da minha história, e agradeço do fundo do meu coração por serem os melhores pais que alguém poderia desejar. Espero um dia poder retribuir todo o amor e apoio que me deram, e garantir que saibam o quanto são especiais para mim. E sem o apoio incondicional deles, nada disso teria sido possível.

Em terceiro lugar, gostaria de expressar minha gratidão ao meu padrinho, Francisco, que mesmo distante, esteve sempre ao meu lado. Tenho o maior respeito por você. Também quero agradecer do fundo do meu coração à minha querida madrinha, Nair. Ela desempenhou um papel significativo em minha jornada, muitas vezes assumindo o papel de mãe. Minha eterna gratidão e respeito a você. Seu apoio foi inestimável, e sou grato por tê-la em minha vida.

Aos meus avós paternos, Maria Helena e Manoel, quero expressar minha profunda gratidão. Eles desempenharam um papel crucial em todo este processo, e eu quero agradecer por tudo o que fizeram por mim. Suas palavras sábias, amor incondicional e apoio constante foram fundamentais para o meu crescimento e sucesso. Aos meus avós maternos, Maria Cidália e Elias, eu agradeço por serem pessoas maravilhosas e sempre presentes em minha vida. Obrigado, por serem uma parte tão significativa da minha vida e por tornarem tudo isso possível. Vocês são verdadeiramente especiais para mim.

Ao meu querido irmão, Guilherme Lopes da Silva Santos, você sempre esteve ao meu lado, apoiando-me em todas as minhas empreitadas, acreditando em mim quando eu mesmo tinha dúvidas e oferecendo seu ombro amigo nos momentos difíceis. Seu incentivo constante foi como um farol iluminando meu caminho, me impulsionando a superar obstáculos e buscar meus sonhos.

Aos meus queridos tios e tias, gostaria de expressar minha eterna gratidão a todos vocês. Cada um desempenhou um papel especial em minha vida, contribuindo

para os momentos significativos que estou vivendo. No entanto, quero destacar em especial meu tio Denilson, tia Neide e tia Neuzimar, que desempenharam papéis fundamentais neste momento. Vocês, meus queridos tios e tias, foram pilares em minha jornada, e por isso sou eternamente grato. O amor e o apoio que me ofereceram nunca serão esquecidos, e sei que, graças a vocês, estou onde estou hoje.

A minha namorada, Ana Carolina, quero expressar meu sincero agradecimento pelo companheirismo e paciência que você demonstrou em todos os momentos que compartilhamos até agora. Sua presença em minha vida tem sido um verdadeiro presente, sou incrivelmente grato por ter você ao meu lado.

Aos meus queridos primos, quero expressar meus sinceros agradecimentos a todos vocês. Cada um desempenhou um papel importante em minha vida, e sou grato por todas as memórias compartilhadas e momentos especiais que vivemos juntos. No entanto, gostaria de destacar em especial a Narla, Bruno, Rodrigo e Amanda.

Aos meus queridos amigos, quero expressar minha mais profunda gratidão a cada um de vocês, Em especial meus queridos amigos, Lara, Julio, Pablo, Nathália, Marco Aurélio, Marcelo e Joyce. Amigos são a família que escolhemos, e vocês têm desempenhado papéis essenciais em minha vida de maneiras que palavras nem sempre conseguem capturar. Suas risadas, apoio, compreensão e presença ao longo dos anos fizeram minha jornada mais rica e significativa. Cada aventura que compartilhamos, cada conversa profunda que tivemos e cada momento de diversão que desfrutamos se tornaram parte integrante da minha história.

A Professora Dra. Fabiana Cordeiro Rosa merece o meu mais profundo agradecimento pela orientação, paciência e pelos preciosos ensinamentos proporcionados em sala de aula. Tive o privilégio de adquirir conhecimentos de grande importância que desempenharam um papel fundamental durante o meu período de estágio curricular supervisionado.

Gostaria de expressar minha sincera gratidão à empresa Agronorte Nutrição Animal pela parceria e pela oportunidade de estágio. Ao Supervisor de Estágio, Uendel Pereira Amorim, quero agradecer pelo seu comprometimento e apoio constante. Além disso, ao Dr. Rafael Silva, sou grato pelos valiosos ensinamentos compartilhados ao longo do período de estágio, bem como pelas experiências enriquecedoras durante nossas viagens e conversas.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo mostrar as atividades exercidas durante o período de estágio curricular supervisionado, realizadas em parceria com a empresa Agronorte Nutrição Animal, localizada na cidade de Tocantinópolis-TO. Aborda a importância do médico veterinário na área comercial, destacando a utilização de técnicas apropriadas de vendas e o desenvolvimento de habilidades de comunicação. O objetivo é fornecer informações precisas e necessárias aos clientes e futuros clientes, de modo a orientá-los da melhor forma possível. Além disso, busca-se coletar feedback, adquirir conhecimento sobre produtos comerciais e promover sua utilização adequada e eficaz em suas respectivas recomendações. Gestão e habilidades de relacionamento interpessoal. Cobertura de eventos, visitas técnicas a lojas agropecuárias e fazendas. Experiências significativas e vivenciadas, as quais foram cruciais no aprimoramento dos conhecimentos exigidos, preparando o médico veterinário para assumir um papel fundamental na crescente conexão da cadeia produtiva do agronegócio, atualmente vista como um dos pilares da economia brasileira.

PALAVRAS-CHAVES: Produtos comerciais. Nutrição. Bovinocultura de corte. Técnicas de vendas.

ABSTRACT

This work aims to showcase the activities carried out during the period of supervised curricular internship, conducted in partnership with the company Agronorte Nutrição Animal, located in the city of Tocantinópolis-TO. It addresses the importance of the veterinarian in the commercial field, highlighting the use of appropriate sales techniques and the development of communication skills. The goal is to provide accurate and necessary information to clients and prospective clients to guide them in the best possible way. Furthermore, it seeks to gather feedback, acquire knowledge about commercial products, and promote their proper and effective use in their respective recommendations. Management and interpersonal relationship skills. Coverage of events, technical visits to agricultural supply stores, and farms. Significant and experienced experiences that were crucial in enhancing the required knowledge, preparing the veterinarian to play a key role in the growing connection of the agribusiness production chain, currently seen as one of the pillars of the Brazilian economy.

KEY WORDS: Commercial products. Nutrition. Beef cattle. Sales techniques.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1- Fábrica Agronorte Nutrição Animal.....	12
Figura 2- Equipe	13
Figura 3- Produtos	13
Figura 4- Fábrica de Ração.....	14
Figura 5- Linhas dos produtos para bovinos.....	15
Figura 6- Linha Pasto.....	16
Figura 7- Rações Pasto Terminação 16 M e Pasto Terminação 18M.....	18
Figura 8- Rações Pasto Milk 20 e Pasto Milk 22.....	19
Figura 9- Linha Evo.....	20
Figura 10- Linha Phóscerrado.....	21
Figura 11- Visita às instalações da Fábrica.....	23
figura 12- Treinamento e apresentação dos produtos.....	24
Figura 13- Reunião com produtores.....	26
Figura 14 - Evento.....	28

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular obrigatório supervisionado e suas respectivas quantidades.....	17
Quadro 2- Níveis nutricionais e comparação das rações Pasto Milk 20 e Pasto Milk 22.....	18
Quadro 3- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular obrigatório supervisionado e sua respectivas quantidades.....	22

SUMÁRIO

1-INTRODUÇÃO.....	11
2-LOCAL ESTÁGIO.....	12
2.1 Produtos Linha Pecuária.....	15
3- ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	22
3.1 Introdução à fábrica de rações	22
3.2 Treinamento sobre produtos e processos	24
3.3 Planejamento de visitas a fazendas	25
3.4 Acompanhamento de profissionais da área	25
3.5 Coleta de feedback dos clientes	25
3.6 Identificação de necessidades e oportunidades	25
3.7 Elaboração de relatórios	26
3.8 Participação em reuniões estratégicas.....	27
3.9 Aprendizado sobre a cadeia de distribuição	27
3.10 Análise de mercado	27
3.11 Participação em eventos	28
3.12 Desenvolvimento de habilidades de negociação	28
3.13 Relacionamento com o cliente.....	29
4- CONSIDERAÇÕES FINAIS	30
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31

1 INTRODUÇÃO

Este Trabalho tem como finalidade a apresentação das atividades exercidas no período do estágio curricular supervisionado obrigatório, atuando na área comercial na empresa Agronorte Nutrição Animal, com ênfase na linha de nutrição para bovinos de corte e leite, no período de 14 de agosto a 25 de outubro de 2023, atuando nos estados do Tocantins e Maranhão, sob a supervisão do Zootecnista Uendel Coelho Pereira Amorim, totalizando carga horária final de 390 horas.

As atividades realizadas incluíram, treinamento sobre produtos e processos, planejamento de visitas a fazendas, acompanhamento de profissionais da área, identificação de necessidades e oportunidades, elaboração de relatórios, participação em reuniões estratégicas, análise de mercado, participação em eventos e desenvolvimento de habilidades de negociação.

É fundamental enfatizar que os conhecimentos adquiridos em sala de aula desempenham um papel de extrema importância na execução das atividades práticas. A harmonização entre o conhecimento teórico e sua aplicação prática é essencial para preparar de maneira sólida o acadêmico rumo à sua entrada no mercado de trabalho. No contexto do cenário comercial, que se encontra em constante crescimento, isso impõe ao profissional a necessidade de desenvolver suas habilidades com destreza e eficiência.

Este relatório tem como propósito apresentar as atividades realizadas durante o período de estágio curricular supervisionado, sendo submetido à avaliação da Universidade Federal do Norte do Tocantins, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Medicina Veterinária.

2 LOCAL DE ESTÁGIO

A Agronorte atua na fabricação de rações para alimentação animal desde 1994, quando era conhecida como Agronorte Indústria e Comércio Ltda. Em 2012, a empresa passou a operar sob o nome de Agronorte Nutrição Animal e estabeleceu sua sede no município de Tocantinópolis, localizado no norte do Estado do Tocantins, na Av. Nossa Senhora de Fátima, número 2800 (Figura 1).

A Agronorte é uma empresa com tradição no agronegócio, passada de geração em geração. Com um forte ecossistema de multi serviços para cadeia produtiva do agronegócio, atua em diversas áreas com compra e vendas de grãos, logística de cereais e insumos, venda de produtos agrícolas e veterinários, produção de rações para animais, piscicultura e bovinocultura de corte.

Com parceiros inseridos em cada detalhe dos negócios e oportunidade, a Agronorte se tornou um braço importante na conexão do agronegócio do Tocantins. E hoje, presente em mais de 10 estados do Brasil, se firmou como uma empresa responsável e parceria com confiabilidade comprovada.

Figura 1- Fábrica Agronorte nutrição Animal.



Fonte: Arquivo pessoal (2023)- Imagem aérea da empresa Agronorte nutrição Animal, Tocantinópolis-TO.

A Agronorte é apoiada por uma equipe técnica altamente qualificada, que desempenha um papel fundamental não apenas no processo de fabricação, mas também no atendimento ao cliente. Isso se estende tanto a lojistas quanto a proprietários de animais, garantindo um serviço pós-venda de qualidade. O portfólio da empresa abrange uma ampla variedade de suplementos minerais e rações destinados à alimentação animal. Além disso, a empresa possui instalações físicas espaçosas e bem ventiladas.

Figura 2: Equipe comercial Agronorte Nutrição Animal.



Fonte: Arquivo pessoal (2023). Parte da equipe comercial Agronorte Nutrição Animal, evento realizado na cidade de Maurilândia-TO.

O setor de estoque mantém um extenso catálogo de rações para diversas categorias de animais, incluindo suínos, bovinos, aves, peixes, equinos, pets, ovinos e caprinos. Essa diversidade de produtos contribui para atender às necessidades variadas dos clientes, destacando a capacidade da Agronorte de fornecer soluções nutricionais abrangentes para a criação de animais (Figura 3).

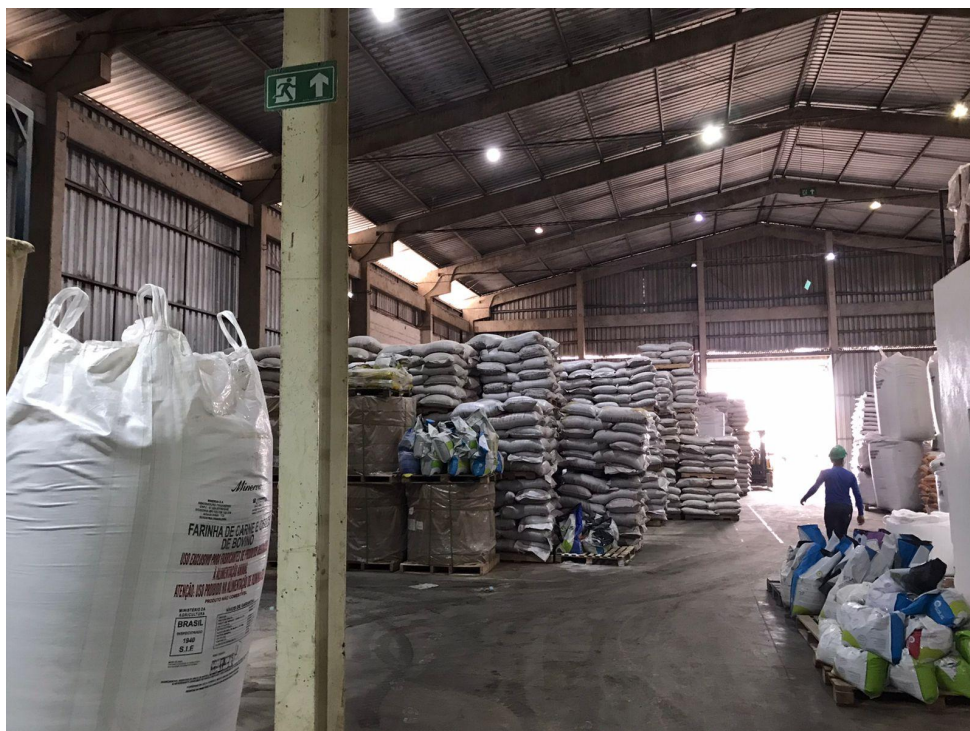
Figura 3: Produtos.



Fonte: Arquivo pessoal (2023). Imagens do portfólio dos Produtos Agronorte Nutrição Animal. (A) Linha completa e (B) Linha bovina.

O depósito é meticulosamente estruturado em setores e subdividido em blocos, uma abordagem que otimiza o armazenamento de mercadorias e maximiza a utilização do espaço disponível, conforme ilustrado na (Figura 4) . Essa organização não apenas agiliza o processo de expedição de produtos, mas também é cuidadosa em relação às necessidades de armazenamento específicas de cada item. Essa atenção aos detalhes garante a integridade e a qualidade dos produtos, priorizando a manutenção de seus padrões de excelência.

Figura 4- Fábrica de ração



Fonte: Arquivo pessoal (2023). Imagem da fábrica de ração, Agronorte Nutrição Animal, Tocantinópolis-TO.

A manutenção da limpeza é uma prioridade e é rigorosamente supervisionada pelos funcionários designados. Um protocolo sanitário estrito é seguido com o objetivo de prevenir o crescimento de microrganismos indesejados e evitar a presença de animais invasores, que possam causar danos às mercadorias e prejudicar sua qualidade.

Para distribuir sua ampla gama de produtos na região de atuação, a Agronorte conta com uma empresa de logística que faz parte do grupo empresarial. Além de se destacar na fabricação de suplementos para alimentação animal, o Grupo Agronorte desempenha um papel significativo nas cadeias produtivas da bovinocultura e da piscicultura.

Essas atividades são desenvolvidas em projetos de produção realizados em fazendas localizadas em vários municípios no norte do Tocantins. Além disso, a

empresa está envolvida na venda de produtos agropecuários e combustíveis para veículos automotores. Isso demonstra a ampla atuação e diversificação de serviços do Grupo Agronorte.

PRODUTOS LINHA PECUÁRIA

O mercado agropecuário vem passando por uma expansão competitiva significativa nos últimos anos, impulsionada pelo aumento das importações e demandas por produtos de origem animal, também pelo inevitável avanço tecnológico (COSTA, 2022). Pensando na nutrição de bovinos, a Agronorte Nutrição Animal desenvolveu produtos específicos para cada segmento da bovinocultura, cada linha atende as necessidades propostas por cada produto envolvendo bovinos de corte e leite, representado na (figura 5). Atendendo produtores e lojistas em 10 estados da federação.

Figura 5- Linhas dos produtos para bovinos.



Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Linhas dos produtos para bovinos, Agronorte Nutrição Animal. (A) Linha Pasto, (B) Linha Evo e (C) Linha Phóscerrado.

A linha Pasto (figura 6), tem o objetivo de fornecer uma nutrição com alto desempenho para bovinos a pasto, desenvolvida com uma abordagem tecnológica focada em rações e proteinados para maior desempenho, desenvolvimento de carcaça

e ganho de peso. Otimizada para uso tanto no período das secas quanto das águas. Dentro da linha pasto a Agronorte Nutrição Animal disponibiliza em seu catálogo suplemento mineral proteico, proteico energético em embalagem de 25 kg e ração em embalagem de 40 kg.

Figura 6- Linha Pasto.



Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Imagem da embalagem linha Pasto, Suplemento Mineral Proteico, Proteico Energético e Ração.

O suplemento mineral proteico Pasto Verde 20, tem a proposta de maximizar os ganhos nas fases de recria e terminação no período das águas. Rico em minerais, aditivo (Salinomicina), contendo 20% de PB (Proteína Bruta), 50% de NDT (Nutrientes Digestíveis Totais) e 2,3% de extrato etéreo. Tendo um consumo de 150 g para cada 100 kg de PV (peso vivo), exigindo adaptação dos animais por conta do uso da uréia em sua formulação e área de cocho de 20 cm por cabeça. O acesso dos equinos a esse mineral proteico não deve ser permitido pois contém ionóforos em sua formulação.

No período da seca, a oferta de pasto é menor e esse pasto possui baixa qualidade nutricional. Enquanto na época das águas pode ter até 9% de proteína bruta na matéria seca, na época das secas essa proteína pode cair a 4% ou menos. O Pasto Seco 32 é um suplemento mineral proteico que tem a função de potencializar os animais nas fases de recria e terminação no período das secas. Rico em minerais, aditivo (Salinomicina), contendo 32% PB, 38% de NDT e 3% de extrato etéreo. Com consumo estimado de 120 g para cada 100 kg de peso vivo, é necessária a adaptação dos animais, pois em sua formulação contém uréia e disponibilidade de área de cocho

de 15-20 cm. O acesso dos equinos a esse mineral proteico não deve ser permitido pois contém ionóforos em sua formulação.

A linha de suplemento proteico energético, a Agronorte Nutrição Animal tem em seu catálogo o Pasto Pro-Energy 22, indicado aos animais de recria e terminação durante todos os períodos do ano, com consumo estimado de 350-450 g para cada 100 kg de peso vivo e área de cocho de 30-40 cm. Rico em minerais, aditivo (monensina), contendo 22% PB, 61% de NDT e 4% de extrato etéreo. Seguindo as mesmas recomendações de adaptação dos bovinos e restrição ao acesso de equinos igualmente os outros suplementos citados.

A nutrição desempenha um papel vital na criação de bovinos. Além disso, a nutrição adequada é essencial para a sustentabilidade da pecuária, reduzindo o impacto ambiental e utilizando recursos de maneira eficiente. Pensando nisso a Agronorte tem em seu catálogo rações prontas para uso que atende às necessidades nutricionais de diferentes estágios dos animais.

A fase de engorda é o último ciclo da vida do animal. Com objetivo de alcançar esse propósito a ração pronta para uso Pasto Engorda 22, possui em sua formulação vitaminas, minerais, 20% PB, 73% de NDT e 4,47 de extrato etéreo, consumo de 5-8 g por peso vivo, disponibilidade de área de cocho de 40 cm e exigindo adaptação dos animais por conta do uso da uréia em sua formulação. O acesso dos equinos ao produto não deve ser permitido.

Quadro 1- Níveis nutricionais e comparação das rações Pasto Terminação 16 M e Pasto Terminação 18 M.

Rações	PB	NDT	Extrato Etéreo	Vitaminas	Minerais e Aditivo.	Consumo
Pasto Terminação 16 M	16%	73%	4,3%	A, D e E	Sim	500g - 1 kg P/ cada 100 kg do PV
Pasto Terminação 18 M	18%	70%	3,4%	A, D e E	Sim	500g-1,5 kg P/ cada 100 kg do PV

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Embora os níveis de porcentagem de PB e NDT, tenham valores similares um ao outro, as indicações de cada produto são destinadas a públicos alvos, a ração Pasto

Terminação 16 M atende melhor novilhas em fase de terminação e a ração Pasto Terminação 18 M satisfaz as exigências de bovinos macho em fase de terminação.

Ambos os produtos têm a mesma necessidade de adaptação, pois em sua formulação apresenta uréia e exige disponibilidade de cocho de 50 cm por cabeça. Não deve ser fornecida para equinos pois contém aditivos (figura 7).

Figura 7- Rações Pasto Terminação 16 M e Pasto Terminação 18 M.

PASTO TERMINAÇÃO 18 M

40 kg Produto disponível em embalagens de 40 kg.

Ração completa pronta para uso destinadas a bovinos de corte em fase de acabamento, com 18% de PB, 70% de NDT e 3,4% de Extrato etéreo, enriquecido com cromo orgânico, promotor de crescimento, uréia protegida. Indicado para animais na fase de terminação a pasto.

Sendo necessário 50 cm de área de cocho linear por cabeça. Produto contém uréia, requer período de adaptação para segurança dos animais, restringir acesso de equinos pois contém ionoforo em sua formulação.

INDICADO PARA ANIMAIS EM FASE DE TERMINAÇÃO A PASTO.

CONSUMO ESTIMADO ENTRE 0,5 A 1,0% DO PESO VIVO.

DISPONIBILIDADE DE COCHO: 50 CM.

- CROMO QUELATADO
- UREIA PROTEGIDA
- PROMOTOR DE CRESCIMENTO

Nível de Garantia			
Cálcio (mín.)	80 g/kg	Selênio (mín.)	1,4 mg/kg
Cálcio (máx.)	80 g/kg	Sódio (máx.)	3.200 mg/kg
Cobalto (mín.)	5 mg/kg	Zinco (mín.)	282 mg/kg
Cobre (mín.)	78 mg/kg	Monensina (mín.)	60 mg/kg
Enxofre (mín.)	2,5 g/kg	NNP Equi. PB (máx.)	90 g/kg
Fósforo (máx.)	80 mg/kg	PB (mín.)	180 g/kg
Fósforo (mín.)	3 g/kg	NDT (mín.)	700 g/kg
Iodo(mín.)	3 mg/kg	Extrato Etéreo (mín.)	35,2 g/kg
Magnésio (mín.)	1.500 mg/kg	Vit. A	7.217 ui/kg
Cromo (mín.)	1 mg/kg	Vit. D3	2.405 ui/kg
Manganês (mín.)	64 mg/kg	Vit. E	52,9 ui/kg

* Consumo estimado de 5 a 10g por kg de peso vivo.

Nível de Garantia			
Cálcio (mín.)	4,1 g/kg	Selênio (mín.)	0,82 mg/kg
Cálcio (máx.)	4,6 g/kg	Sódio (máx.)	2,9 g/kg
Cobalto (mín.)	2,73 mg/kg	Zinco (mín.)	166 mg/kg
Cobre (mín.)	46 mg/kg	Monensina (mín.)	60 mg/kg
Enxofre (mín.)	1,5 g/kg	NNP Equi. PB (máx.)	85 g/kg
Fósforo (máx.)	50 mg/kg	PB (mín.)	160 g/kg
Fósforo (mín.)	4,1 g/kg	NDT (mín.)	750 g/kg
Iodo(mín.)	3,0 mg/kg	Extrato Etéreo (mín.)	43 g/kg
Magnésio (mín.)	1.400 mg/kg	Vit. A	11.620 mg/kg
Cromo (mín.)	1,0 mg/kg	Vit. D	3.000 mg/kg
Manganês (mín.)	43,18 mg/kg	Vit. E	75 mg/kg

* Consumo estimado de 5 a 15g por kg de peso vivo.

Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Imagem do catálogo das rações Pasto Terminação 16 M e Pasto Terminação 18 M.

A nutrição em vacas leiteiras é essencial para maximizar a produção de leite, garantir a qualidade do produto, manter a saúde das vacas, promover a fertilidade e a eficiência alimentar, além de contribuir para a sustentabilidade da atividade leiteira. A dieta equilibrada desempenha um papel fundamental em todos esses aspectos. visando esse público, a agronorte Nutrição Animal disponibiliza em sua lista de produtos a ração Pasto Milk com a variação 20 e 22 em embalagem de 40 kg.

Quadro 2- Níveis nutricionais e comparação das rações Pasto Milk 20 e Pasto Milk 22.

Ração	PB	NDT	Extrato Etéreo	Minerais/ Aditivo	Consumo
Pasto Milk 20	20%	70%	4%	Sim	500 g para cada 100 kg de PV
Pasto Milk 22	22%	70%	4%	Sim	500 g para cada 100 kg de PV

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Essas rações atendem os critérios nutricionais de vacas destinadas à produção leiteira, variando na porcentagem de PB, onde Pasto Milk 20 tem em sua composição 100% formulada com proteína verdadeira, portanto esse produto não contém uréia e é livre de adaptação. Ao contrário da Pasto Milk 20 a Pasto Milk 22 requer adaptação dos animais submetidos a essa dieta, pois o produto possui uréia e não deve ser fornecido a equinos. Ambos os produtos exigem disponibilidade de cocho de 40 cm por cabeça (figura 8).

Figura 8- Rações Pasto Milk 20 e Pasto Milk 22.



PASTO MILK 22

40 kg Produto disponível em embalagens de 40 kg.

Ração completa pronta para uso destinada a vacas de leite em produção. Formulada com 22% de PB, 70% de NDT e 4% de Extrato etéreo, enriquecida com cromo orgânico, promotor de crescimento e uréia protegida. Fornecer 1,0 kg Pasto Milk 22 a cada 2 a 3 litros/leite produzido de acordo com a fase de lactação e escore corporal. Produto contém uréia, sendo necessária a adaptação dos animais, restringir o acesso de equinos; contém ionóforo na formulação.

CRÔNIO DILATADO - UTILIZAR CONSUMO DE FORRAGEM SECA
ALTO TEOR DE PROTEÍNA BRUTA - PROMOTOR DE CRESCIMENTO

NÍVEIS DE GARANTIA		Cromo (mín.)	1 mg/kg
Cálcio (mín.)	9 g/kg	Manganês (mín.)	64 mg/kg
Cálcio (máx.)	10 g/kg	Selênio (mín.)	1,4 mg/kg
Cobalto (mín.)	5 mg/kg	Sódio (máx.)	3.200 g/kg
Cobre (mín.)	76 mg/kg	Zinco (mín.)	272 mg/kg
Estrôncio (mín.)	3.000 mg/kg	Salinomicina (mín.)	50 mg/kg
Flúor (máx.)	45 mg/kg	NNP Equi. PB (máx.)	85 g/kg
Fósforo (mín.)	4,5 g/kg	PB (mín.)	220 g/kg
Iodo (mín.)	5 mg/kg	NDT (mín.)	700 g/kg
Magnésio (mín.)	1.700 g/kg	Extrato Etéreo (mín.)	40 g/kg

*Consumo mínimo de 5g por kg de peso vivo.



PASTO MILK 20

40 kg Produto disponível em embalagens de 40 kg.

Ração completa pronta para uso destinada a vacas de leite em produção, fonte de proteína 100% verdadeira, sem adição de uréia. Formulada com 20% de PB, 70% de NDT e 4% de Extrato etéreo, enriquecida com cromo orgânico e promotor de crescimento. Fornecer 1,0 kg Pasto Milk 20 a cada 2 a 3 litros/leite produzido de acordo com a fase de lactação e escore corporal. Restringir o acesso de equinos, contém ionóforo na formulação.

Necessária área de cocho de 40 cm linear por cabeça para a adequada suplementação dos animais.

Níveis de Garantia			
Cálcio (mín.)	1,5 g/kg	Cromo (mín.)	1 mg/kg
Cálcio (máx.)	1,3 g/kg	Manganês (mín.)	70 mg/kg
Cobalto (mín.)	5,2 mg/kg	Selênio (mín.)	1,65 mg/kg
Cobre (mín.)	88,32 mg/kg	Sódio (máx.)	5,0 g/kg
Estrôncio (mín.)	2,5 g/kg	Zinco (mín.)	112 mg/kg
Flúor (máx.)	50 mg/kg	Salinomicina (mín.)	50,80 mg/kg
Fósforo (mín.)	5,0 g/kg	PB (mín.)	200 g/kg
Iodo (mín.)	5,65 mg/kg	NDT (mín.)	700 g/kg
Magnésio (mín.)	2.600 mg/kg	Extrato etéreo (mín.)	35,4 g/kg

*Consumo diário mínimo de 5g por kg de peso vivo.



Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Imagem do catálogo das rações Pasto Milk 20 e Pasto Milk 22.

Buscando a alta tecnologia, a Agronorte Nutrição Animal disponibiliza ao mercado a linha Evo (figura 9), linha essa que possui altas taxas tecnológicas, suplemento mineral pronto para uso, promovem máximo desempenho nos animais submetidos dieteticamente a essa linha. Contendo dentro do seu portfólio o Suplemento Mineral Evolution, disponível em embalagem de 30 kg, indicado para bovinos em qualquer fase, com consumo de 60-90 g para cada 100 kg peso vivo e 5 cm de disponibilidade de cocho. O produto contém uréia e requer adaptação dos animais, restringir o acesso dos equinos.

Figura 9- Linha Evo.



Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Imagem da embalagem linha Evo, Suplemento mineral.

O Suplemento Evo Reprodução, disponível em embalagem de 30 kg é indicado para elevar as taxas de prenhez de novilhas e vacas destinadas à reprodução. Contém em sua formulação 90 g/kg de fósforo e aditivo (Monen. Estimando o consumo de 0,4g para cada peso vivo, com área necessária de 5-6 cm por cabeça.

Já o Suplemento Evo Creeper bezerros, disponível em embalagem de 30kg, é indicado do nascimento à desmama para bezerros de corte e leite, 20% PB, 76% de NDT, 5,3% de extrato etéreo e rico em vitaminas A, D e E. Com um consumo estimado de 200 - 500 g para cada 100 kg de PV, é necessário restringir o acesso dos equinos. Evo Ovinos disponíveis em embalagem de 30 kg e o Evo Núcleo de corte para mistura disponível em embalagem de 25 kg.

A linha Phóscerrado (figura 10), é a linha de suplementação bovina que tem o objetivo de disponibilizar macros e micros minerais, que propõe corrigir as deficiências e o desequilíbrio na dieta. O suplemento mineral Phóscerrado 60 disponível embalagem de 30 kg, indicado para fase de recria e terminação em pasto, com consumo em média de 90 g cabeça dia, necessária área de cocho de 5 cm e adaptação dos bovinos.

Figura 10- Linha Phóscerrado.



Fonte: Agronorte Nutrição Animal (Catálogo 2023). Imagem da embalagem da linha Phóscerrado, Suplemento mineral.

O Phóscerrado 80 e Phóscerrado 90, disponíveis em embalagem de 30 kg, suplemento pronto para uso designado para qualquer fase e com consumo de 80 g cabeça dia. O Phóscerrado 160 e o Nucleo Phóscerrado 40 nas embalagem de 25kg, são suplementos para misturas ricas em fósforo, consumo médio de 80 g cabeça dia.

O suplemento Phóscerrado Uréia é disponível na versão 15 e 20, sendo que Phóscerrado Uréia 15 tem em sua formulação 42% de PB na forma de N.N.P (Nitrogênio Não Protéico) e Phóscerrado Uréia 20 apresenta em sua formulação 56% de PB na forma de N.N.P, com o propósito de suprir as deficiências de proteína nas pastagem e melhorar a digestibilidade da palhada seca digerida.

3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

As atividades realizadas no período de estágio curricular supervisionado na Agronorte Nutrição Animal, envolveram variedades de atividades enriquecedoras. Isso incluiu a realização de visitas técnicas a fazendas e lojas agropecuárias, cobertura de eventos relacionados ao agronegócio nos estados do Tocantins e Maranhão, visitas a lojistas, casas agropecuárias parceiras e a venda de rações.

Levando em consideração os apontamentos anteriormente descritos, as atividades desenvolvidas no local de estágio, bem como as quantidades, podem ser observadas no (quadro 3).

Quadro 3- Atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular obrigatório supervisionado e suas respectivas quantidades.

Atividades	Quantidade
Visita Técnica em Fazendas	22
Visitas Técnica em Lojas	5
Participação em Eventos	4
Total	28

Fonte: Elaborado pelo autor.

Atualmente, é evidente o aumento da presença de profissionais médicos veterinários em cargos técnicos e de gestão na área comercial. Durante o período de estágio, tive a oportunidade de acompanhar e participar das atividades lideradas por um médico veterinário experiente que atua nesse campo.

É importante destacar que uma parcela significativa desse setor é composta por potenciais consumidores que têm um forte interesse em informações técnicas e produtos alimentícios que possam impactar positivamente o desempenho dos seus animais. Essa tendência reflete a crescente importância dos profissionais veterinários no fornecimento de soluções eficazes para as necessidades do mercado.

1. Introdução à fábrica de rações

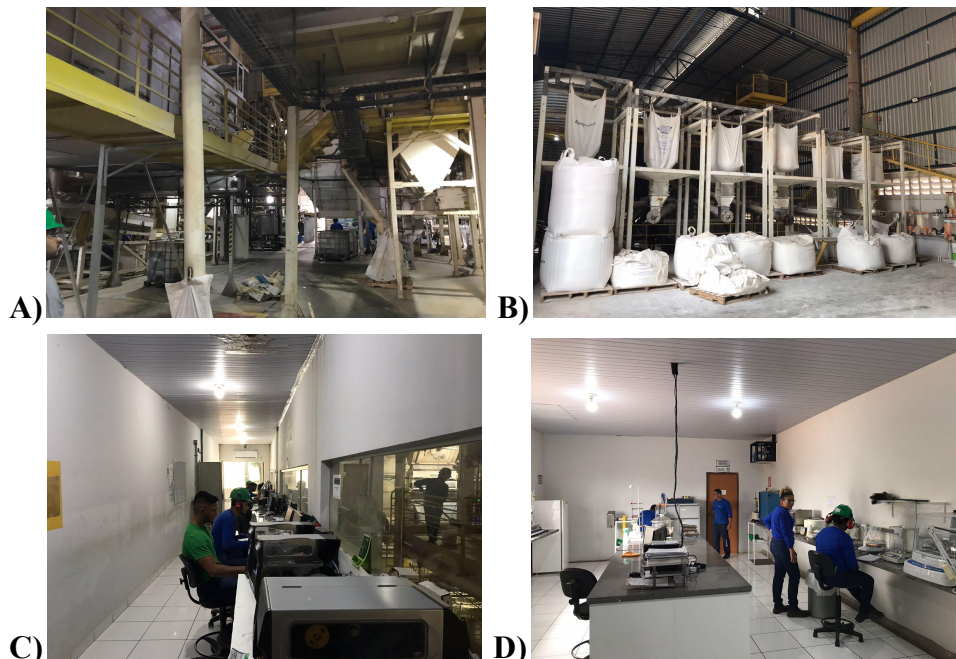
- Reunião de boas-vindas com a equipe responsável pelo setor comercial e produção.
- Apresentação geral sobre a empresa, sua história, missão, visão e valores.
- Visita guiada pelas instalações da fábrica, conhecendo as diferentes etapas do processo de produção de rações.

A interação inicial com a equipe do setor comercial, desde o gerente até os supervisores, proporcionou uma compreensão da dinâmica de trabalho e da colaboração dentro desse segmento crucial da empresa. A apresentação abrangente sobre a empresa, incluindo sua história, visão e valores, é fundamental para alinhar os membros da equipe com os princípios fundamentais que orientam as atividades da organização. Esse alinhamento é vital para criar uma cultura organizacional coesa e compartilhada.

A visita às instalações da fábrica de rações revelou a complexidade e a especialização envolvidas na produção de alimentos para animais. A distinção entre as áreas de ruminantes e monogástricos destaca a atenção detalhada às necessidades nutricionais específicas de cada grupo animal. A exigência de instalações separadas demonstra um compromisso sério com a qualidade e a adequação dos produtos às características únicas de cada espécie. A necessidade de uma estrutura adequada para a produção destaca o compromisso da empresa com altos padrões de qualidade e segurança na fabricação de alimentos para animais.

Essa experiência inicial forneceu uma visão completa, desde a equipe comercial até a produção nas instalações da fábrica, e serviu como uma introdução valiosa aos processos e valores que impulsionam as atividades da empresa. Essa compreensão mais profunda será fundamental para uma participação informada e produtiva no ambiente de trabalho

Figura 11- Visita às instalações da Fábrica.



Fonte: Arquivo Pessoal. Visita pelas instalações da Fábrica, Agronorte Nutrição Animal, Tocantinópolis-TO. Parte do maquinário da fábrica de ração, (B) setor de bovinos, (C) sala de controle de máquinas e (D) sala do controle de qualidade, Agronorte Nutrição Animal.

2. Treinamento sobre produtos e processos

- Receber treinamentos específicos sobre os diferentes tipos de rações produzidas, suas composições e aplicações:
- Entender as etapas do processo de fabricação de rações, desde a seleção dos ingredientes até o empacotamento do produto final:

O papel do médico veterinário na indústria de produção de rações é essencial e abrange uma variedade de responsabilidades críticas para assegurar a qualidade dos alimentos destinados aos animais. Um aspecto fundamental desse papel envolve receber treinamentos específicos sobre os diferentes tipos de rações produzidas, suas composições e aplicações.

Nesse momento recebi treinamentos, treinamentos esses que são projetados para fornecer um entendimento aprofundado das necessidades nutricionais de várias espécies animais. Ao compreender as características específicas de cada tipo de ração, o veterinário pode aconselhar produtores e criadores sobre a escolha adequada de alimentos para garantir o máximo desempenho nos animais de produção. Isso inclui desde a seleção cuidadosa dos ingredientes, considerando fatores como qualidade nutricional e segurança alimentar, até o acompanhamento das fases de processamento, mistura e embalagem do produto final.

Figura 12- Treinamento e apresentação dos produtos.

Linha Pasto
MAIOR DESEMPENHO E GANHO DE PESO.

Desenvolvida com o objetivo de uma abordagem tecnológica baseada em estudos e conhecimentos para maior desempenho, desenvolvimento da carcaça e ganho de peso. Otimizada para uso tanto no período das secas quanto das águas.

PASTO ZERO

Ração destinada para bovinos em pastejo nas fases de cria, recria e terminação principalmente no período seco do ano. Com 13,7% de proteína bruta, 77% de NDT enriquecido com macro e microminerais e aditivos ionofóricos.

Indicada principalmente em condições de baixa oferta de forragem para manter ou engordar bovinos a pasto.

Consumo estimado de 500 a 2.200g/100 kg de peso vivo. Necessário área de cocho de 50 a 60 cm linear por cabeça.

Tabela de nutrientes (por kg de matéria seca)	
NDT	770 g/kg
E.E.	28 g/kg
Proteína Bruta	137 g/kg
R.N.P. Equivalente proteico	14 g/kg
Calcio	6,5 g/kg
Fósforo	9,3 g/kg
Enxofre	2,3 g/kg
Sódio	7,5 g/kg
Cloro	6,1 g/kg
Enxofre	7,3 g/kg
Cobalto	1,0 g/kg
Cálcio	3,1 mg/kg
Cálcio	16,33 mg/kg
Ferro	185 mg/kg
Mnco	3,3 mg/kg
Manganês	57 mg/kg
Níquel	1,2 mg/kg
Zinco	102 mg/kg
Molibdênio	39 mg/kg
Vitamina A	34.200 UI/kg
Vitamina D	4.480 UI/kg
Vitamina E	160 UI/kg
FDN	241 g/kg
Fibra	96 g/kg

Fonte: Arquivo Pessoal (2023). Treinamento e apresentação dos produtos Agronorte Nutrição Animal por vídeo chamada na plataforma Meet.

3. Planejamento de visitas a fazendas

- Coordenar com a equipe comercial as visitas programadas a fazendas de clientes atuais e potenciais.
- Preparar uma lista de fazendas a serem visitadas, priorizando aquelas com maior potencial de negócio.

4. Acompanhamento de profissionais da área

- Acompanhar representantes comerciais em visitas às fazendas para entender como são realizadas as negociações e a abordagem aos clientes.

5. Coleta de feedback dos clientes

- Participar de reuniões com os clientes para coletar feedback sobre os produtos, serviços e necessidades específicas.
- Registrar as informações obtidas para posterior análise pela equipe comercial.

Entende-se que a satisfação dos clientes é muito importante para uma empresa se manter e crescer no mercado, pois isso influencia na reputação da empresa que reflete na imagem dela. A pesquisa de satisfação de clientes é como um sistema de administração de informações que ouve e interpreta a voz do cliente, através da avaliação do cliente sobre a empresa a partir da visão do próprio cliente (ROSSI et al., 1998).

6. Identificação de necessidades e oportunidades

- Auxiliar na identificação de novas oportunidades de negócio e necessidades dos clientes, como novos produtos ou serviços que possam ser oferecidos.

A indústria do agronegócio tem expectativas claras em relação aos profissionais veterinários, buscando habilidades e competências que atendam às demandas e superação dos desafios do setor. Essas expectativas refletem a necessidade de profissionais altamente capacitados e preparados para enfrentar os obstáculos do mercado atual. Em primeiro lugar, o conhecimento técnico é essencial. O setor espera que os profissionais veterinários tenham um amplo domínio dos aspectos relacionados à saúde animal, nutrição, reprodução, controle de doenças e outras áreas relevantes. A expertise técnica é fundamental para fornecer um atendimento de qualidade (COSTA et al., 2021).

Figura 13 - Reunião com produtores.



Fonte: Arquivo Pessoal. Reunião com produtores na cidade de São Pedro Dos Crentes-MA

7. Elaboração de relatórios

- Registrar informações relevantes obtidas durante as visitas e elaborar relatórios para apresentar à equipe comercial e de produção.
- Incluir dados sobre as demandas identificadas, feedback dos clientes e potenciais melhorias nos produtos.

Durante minhas visitas, registrei informações, preenchi relatórios e destaquei tanto os pontos positivos quanto os negativos observados em cada visita. Esses relatórios abrangem dados essenciais, como as demandas identificadas, feedback dos clientes e possíveis melhorias nos produtos. Ao detalhar as necessidades específicas do mercado e as expectativas dos clientes, buscamos fornecer insights valiosos para a equipe comercial ajustar suas estratégias de vendas.

Além disso, foquei em identificar pontos fortes e áreas que podem ser aprimoradas na produção. Essas informações são fundamentais para que a equipe de produção implemente melhorias contínuas, garantindo a qualidade e eficiência dos nossos produtos.

Ao apresentar esses relatórios à equipe comercial e de produção, busco promover uma comunicação eficaz e colaboração entre os departamentos. Nosso objetivo é garantir que todos estejam alinhados às necessidades do mercado, focados na satisfação do cliente e comprometido.

8. Participação em reuniões estratégicas

- Participar de reuniões de equipe para discutir estratégias de vendas, marketing e melhorias nos produtos.
- Contribuir com ideias e sugestões baseadas nas experiências das visitas.

No entanto, diante da competição acirrada, é crucial que esses profissionais desenvolvam uma estratégia comercial eficiente para ter destaque no mercado e conquistar a fidelização de clientes. A estratégia comercial do médico veterinário é um fator determinante para o sucesso da sua carreira, e envolve desde a segmentação do público-alvo, negociação, comunicação e marketing, até a oferta de serviços personalizados e atendimento especializado (AMORIM, 2020).

9. Aprendizado sobre a cadeia de distribuição

- Conhecer a logística de distribuição dos produtos da fábrica de rações, desde a saída da fábrica até a entrega aos clientes.

A logística é considerada um ramo da gestão no qual as atividades encontram-se direcionadas para o planejamento do processo de armazenamento, circulação e distribuição do produto final. Carvalho (2002), descreve que a logística faz parte do gerenciamento da cadeia de abastecimento que é responsável por planejar, implementar e controlar o fluxo e o armazenamento, de maneira eficiente e econômica, das matérias-primas, dos materiais semi-acabados e dos produtos acabados; além das informações relativas a eles, desde o ponto de origem até o local de consumo, com o objetivo de atender as expectativas do cliente.

10. Análise de mercado

- Realizar pesquisas sobre o mercado de rações, incluindo análise da concorrência e tendências do setor.

A pesquisa de mercado no setor de rações envolve analisar o mercado, a concorrência e as tendências. Isso inclui identificar o tamanho do mercado, concorrentes, estratégias, tendências de consumo, regulamentações, públicos-alvo e canais de distribuição. Uma análise swot ajuda a identificar pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças. Com base na pesquisa, projeções de crescimento são feitas, e um relatório final é gerado com recomendações estratégicas. Essa pesquisa é crucial para tomar decisões informadas no negócio de rações.

11. Participação em eventos

- Participar de eventos do setor agropecuário, como feiras e exposições, para divulgar os produtos da empresa e estabelecer novos contatos.

Figura 14 - Evento.



Fonte: Arquivo pessoal. Evento Agropecuário (Dia de Campo) realizado na cidade de Maurilândia-TO.

12. Desenvolvimento de habilidades de negociação

- Aprender técnicas de negociação e abordagem comercial, observando os representantes experientes durante as visitas:

O médico veterinário deve ser mais qualificado, para esclarecer e difundir esses conhecimentos aos clientes. Seguramente, somente assim o profissional terá prosperidade nesse setor de alta concorrência (GIOSO, 2007). Durante o período de estágio, foram atendidos diversos clientes, que possuíam como objetivo, adquirir produtos que atendessem as necessidades dos seus rebanhos.

Segundo Amorim (2020), o desenvolvimento e aplicação de um planejamento comercial efetivo pode trazer resultados significativos para a evolução da carreira do médico veterinário, aumentando sua visibilidade e autoridade, conquistando novos clientes e fidelizando os já existentes.

Colocar o cliente em primeiro lugar e estabelecer uma relação de confiança são aspectos chave nesse sentido. A capacidade de resolver problemas de forma eficaz também é esperada dos profissionais veterinários que almejam uma carreira promissora na área comercial. O mercado valoriza aqueles que são capazes de analisar situações complexas, tomar decisões e implementar soluções adequadas. A habilidade de gerir situações críticas e tomar medidas corretivas quando necessário é essencial para o sucesso profissional, tornando-se assim referência de competência (DA COSTA GARCIA, 2021).

A importância da estratégia comercial do médico veterinário diante da expansão competitiva do mercado agropecuário se justifica pela necessidade de os profissionais desse ramo de atividade desenvolverem abordagens eficazes que possam destacá-los da concorrência e atrair uma base sólida de clientes. Para isso será fundamental que esses profissionais se posicionem adequadamente com a finalidade de expandir suas habilidades para uma participação de mercado significativa (GONDIM et al., 2019)

13. Relacionamento com o cliente

- Desenvolver habilidades de relacionamento com o cliente, aprendendo a lidar com diferentes tipos de perfis e necessidades.

Isso é essencial para proporcionar um atendimento mais personalizado e eficaz, construindo relacionamentos sólidos e duradouros. Cliente satisfeito tende a se tornar cliente fiel, o que é fundamental para o sucesso de qualquer negócio. Atrair e reter clientes é uma tarefa difícil, pois os clientes têm acesso a uma grande diversidade de produtos e serviços (KOTLER et al., 2003).

A Medicina Veterinária oferece um amplo espectro de oportunidades para os profissionais atuarem. Dentre essas possibilidades, a área comercial tem ganhado destaque, abrindo portas para os médicos veterinários desempenharem papéis-chave. Os clientes nesse setor têm um grande interesse em adquirir informações técnicas precisas que impactem positivamente na saúde de seus animais e na eficiência dos sistemas de produção.

Nesse contexto, os profissionais devem possuir um sólido conhecimento técnico, aliado a habilidades de comunicação eficazes, para atender às demandas dos clientes. Isso não apenas resulta na satisfação do consumidor, mas também impulsiona a comercialização de produtos, através de uma gestão de vendas competente. Em suma, a Medicina Veterinária abre caminhos não apenas para o cuidado dos animais, mas também para uma atuação profissional significativa na esfera comercial, onde a informação técnica é um recurso valioso para o sucesso e a satisfação do cliente.

A Medicina Veterinária oferece um amplo espectro de oportunidades para os profissionais atuarem. Dentre essas possibilidades, a área comercial tem ganhado destaque, abrindo portas para os médicos veterinários desempenharem papéis-chave. Os clientes nesse setor têm um grande interesse em adquirir informações técnicas precisas que impactem positivamente na saúde de seus animais e na eficiência dos sistemas de produção.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estágio curricular supervisionado desempenhou um papel de extrema relevância em minha formação acadêmica e profissional. Durante esse período, tive a oportunidade valiosa de aplicar na prática os conhecimentos que adquiri ao longo da minha graduação. Isso não apenas consolidou o que aprendi nos livros, mas também me proporcionou um entendimento mais profundo das complexidades da minha área de estudo.

Uma das principais vantagens do estágio foi a oportunidade de desenvolver minhas habilidades de comunicação e interação com clientes. Essas habilidades são cruciais na minha futura carreira, pois a prática da medicina veterinária exige uma interação constante com proprietários de animais e outros profissionais do campo. Através dessas interações, aprendi a ouvir as preocupações dos clientes, explicar procedimentos de forma clara e tranquilizadora, e estabelecer relações de confiança.

Além disso, o estágio me permitiu conviver com profissionais experientes que possuem uma riqueza de conhecimento prático. Aprendi com suas experiências e insights valiosos, especialmente na área comercial. Eles me mostraram a importância de entender as necessidades em constante evolução do setor do agronegócio e a exigência de nos mantermos atualizados constantemente para obter sucesso na área comercial.

No campo, tive a oportunidade de vivenciar a realidade das operações em lojas e eventos do agronegócio, o que me proporcionou uma compreensão mais profunda das constantes carências e inovações do setor. A experiência prática me ensinou a adaptar-me rapidamente às mudanças do mercado e a abordar os desafios de maneira eficaz.

Em resumo, a área comercial na medicina veterinária, assim como em outros segmentos, exige um sólido conhecimento técnico baseado na literatura. No entanto, o sucesso nesse campo vai além dos conhecimentos técnicos. Habilidades de comunicação e relacionamento interpessoal desempenham um papel fundamental.

O crescimento profissional é um processo contínuo que requer dedicação ao estudo constante e à melhoria das competências práticas. O estágio foi uma peça fundamental nessa jornada de crescimento e aprendizado, preparando-me para uma carreira bem-sucedida na medicina veterinária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

KOTLER, P. **Administração de Marketing.** 10ª Edição, 7ª reimpressão –Tradução Bazán, São Paulo: Prentice Hall, 2000.

AMORIM, Ana Caroline Dantas de. **Marketing em medicina veterinária: desafios em tempos de pandemia.** 2020.

GONDIM, A. L. et al. **A importância do marketing pessoal para o médico veterinário atuante no mercado pet.** *Revista Brasileira de Administração Científica*, v.10, n.4, p.16-30, 2019.

DA COSTA GARCIA, Carla Augusta Sassi et al. **O que o mercado agropecuário espera de um recém-formado?.** *Science And Animal Health*, v. 9, n. 3, p. 216-229, 2021.

COSTA, Adriana Calácia Rosal da. **Atuação do médico veterinário e sua importância perante a fiscalização aduaneira de produtos de origem animal.** 2018.

ROSSI, C.; SLONGO, L.. Editorial. **Revista Administração Contemporânea**, Curitiba, v.2, n.1, 1998.

CARVALHO, J. M. C. **Logística.** Lisboa: Edição Silabo, 3ª ed., 2002.