



**LIDIANE DA SILVA BASTOS**

**ESTÁGIO SUPERVISIONADO REALIZADO NA CASA VET  
DISTRIBUIDORA - PROMOTORA TÉCNICA  
VETERINÁRIA, EM VARGINHA - MG.**

**LAVRAS - MG  
2023**

**LIDIANE DA SILVA BASTOS**

**ESTÁGIO SUPERVISIONADO REALIZADO NA CASA VET DISTRIBUIDORA -  
PROMOTORIA TÉCNICA VETERINÁRIA, EM VARGINHA - MG.**

Relatório de estágio supervisionado apresentado à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do curso de Medicina Veterinária, para a obtenção do título de bacharel em Medicina Veterinária.

Prof. Dr. Marcos Ferrante  
Orientador  
M.V. Bruna Christina Fernandes Soares  
Coorientadora

**LAVRAS - MG  
2023**

**LIDIANE DA SILVA BASTOS**

**ESTÁGIO SUPERVISIONADO REALIZADO NA CASA VET DISTRIBUIDORA -  
PROMOTORIA TÉCNICA VETERINÁRIA, EM VARGINHA - MG.**

**SUPERVISED INTERNSHIP CARRIED OUT AT CASA VET DISTRIBUIDORA -  
VETERINARY TECHNICAL PROMOTER, IN VARGINHA - MG.**

Relatório de estágio supervisionado  
apresentado à Universidade Federal de Lavras,  
como parte das exigências do curso de  
Medicina Veterinária, para a obtenção do título  
de bacharel em Medicina Veterinária.

APROVADA em 10 de julho de 2023.

Dr. Marcos Ferrante – UFLA

M.V. Ma. Larissa Alexandra Felix – UFLA

M.V. Lucas Wamser Fonseca Gonzaga – UFLA

M. V. Me. João Vitor Fernandes Cotrim de Almeida – UFLA

Prof. Dr. Marcos Ferrante  
Orientador

M.V. Bruna Christina Fernandes Soares  
Coorientadora

**LAVRAS – MG  
2023**

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pois sem ele não teria conseguido chegar até aqui, nem mesmo iniciado o curso, Ele foi quem me deu forças do início, meio e fim, todos os dias e em todas as situações.

Aos meus pais Maria Lucivania e Márcio, e minha irmã Ludmila, agradeço profundamente por todo o apoio em todos os aspectos, pela paciência, por me tranquilizarem com palavras de conforto quando tudo parecia impossível e quando o medo parecia ser maior que a coragem.

À minha avó Alice e à minha segunda mãe, tia Cida, por terem me apoiado, e sempre me fortalecido com palavras de fé e de amor.

À minhas amigas Kelly, Lidiane, Téssia e Jéssica, por terem sido meu porto seguro, por estarem presentes não só nos momentos felizes, mas também em momentos difíceis.

Ao meu orientador Marcos Ferrante, por todos os ensinamentos e conselhos, sem você possivelmente não teria conseguido me desenvolver e crescer, pessoalmente e profissionalmente como aconteceu, meu muito obrigada.

Ao Núcleo de Estudos de Farmacologia Aplicada (NEFARM), por ter sido o principal responsável pelo meu desenvolvimento e aprendizado durante a graduação, aquele que foi instrumento para que mesmo com timidez, eu recuperasse a confiança e conseguisse progredir. Por toda a equipe e pelas amizades, obrigada por tudo, vocês são muito importantes para mim e tornaram tudo mais leve.

À banca, por aceitarem meu convite e poderem fazer parte desse momento especial.

À toda equipe da CasaVet Distribuidora, por me acolheram nesta reta final, pela paciência e pela confiança, em especial à M.V. Rachel Coli e M.V. Cintya Oliveira, por todo o apoio e ensinamentos, por me fazerem admirar e entender um pouco mais sobre a atuação dos profissionais Médicos Veterinários na área comercial.

À Universidade Federal de Lavras, todos os docentes, técnicos, funcionários do Departamento de Medicina Veterinária.

Ao Programa Institucional de Bolsa de Iniciação Científica (PIBIC/CNPq) e ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), muito obrigada.

À todos os animais e pessoas que passaram pela minha vida neste ciclo, meu respeito e gratidão por todos.

## RESUMO

O último período do curso de Medicina Veterinária da Universidade Federal de Lavras (UFLA) é reservado para a disciplina obrigatória PRG 107 – Estágio Supervisionado, a qual exige 408 horas de atividades práticas e 68 horas para atividades teóricas. Por isso, foram realizadas atividades práticas de promotoria técnica veterinária, na Casa Vet Distribuidora Ltda, durante o período de 03 de abril de 2023 até 03 de julho de 2023, contabilizando 496 horas totais. As atividades de promotoria técnica foram realizadas em diversos pet shops, consultórios, clínicas e hospitais veterinários em Varginha e região. No total foram visitados 43 estabelecimentos veterinários em Varginha, 17 em Três Corações, quatro em Elói Mendes, sete em Lambari, seis em Campanha e seis em Cambuquira. Esse relatório teve como objetivo apresentar os principais problemas encontrados durante as visitas e suas soluções, assim como relatos relacionados aos medicamentos distribuídos pela empresa e também relatos relacionados a dificuldades e problemas na venda dos medicamentos. O estágio na área comercial traz a oportunidade de aprofundar os conhecimentos a respeito desse campo de atuação, aplicar e consolidar os conhecimentos teóricos adquiridos ao longo da graduação, preparando o futuro profissional para os desafios que serão enfrentados como Médicos Veterinários. Além disso, foi uma excelente oportunidade de estar em contato com profissionais, como Médicos Veterinários que trabalham na área comercial, consultórios, clínicas e hospitais veterinários.

**Palavras-chaves:** Área comercial. Medicina veterinária. Relato de caso. Vendas. Medicamentos. Farmacologia Veterinária

## ABSTRACT

The last period of the Veterinary Medicine course at the Federal University of Lavras (UFLA) is reserved for the mandatory subject PRG 107 – Supervised Internship, which requires 408 hours of practical activities and 68 hours of theoretical activities. Therefore, practical activities of veterinary technical prosecution were carried out at Casa Vet Distribuidora Ltda, during the period from April 3, 2023 to July 3, 2023, accounting for a total of 496 hours. Technical promotion activities were carried out in several pet shops, offices, clinics and veterinary hospitals in Varginha and region. In total, 43 veterinary establishments were visited in Varginha, 17 in Três Corações, four in Elói Mendes, seven in Lambari, six in Campanha and six in Cambuquira. This report aimed to present the main problems found during the visits and their solutions, as well as reports related to the medicines distributed by the company and also reports related to difficulties and problems in the sale of medicines. The internship in the commercial area provides the opportunity to deepen knowledge about this field, apply and consolidate the theoretical knowledge acquired during graduation, preparing the future professional for the challenges that will be faced as veterinarians. In addition, it was an excellent opportunity to be in contact with professionals, such as veterinarians who work in the commercial area, offices, clinics and veterinary hospitals.

**Keywords:** Commercial area. Veterinary Medicine. Case report. Sales. Medicines. Veterinary Pharmacology

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fachada da Casa Vet Distribuidora.....	6
Figura 2 – Setor fiscal e recepção.....	7
Figura 3 – Galpão de estoque dos produtos veterinários.....	8
Figura 4 – Sala do diretor administrativo (a) Sala da diretora comercial e setor fiscal (b).. .....	9
Figura 5 – Estrutura organizacional da empresa Casa Vet Distribuidora Ltda. ....	10
Figura 6 – Cidades atendidas e número de estabelecimentos visitados. ....	11
Figura 7 – Treinamento com balconistas de Pet shop em Varginha – MG. ....	13
Figura 8 – Visita em uma farmácia veterinária de uma clínica parceira da Casa Vet Distribuidora e do laboratório Biovet.....	15
Figura 9 – Visita com cliente Médico veterinário, visando fortalecer o relacionamento e transmitir conhecimento técnico.....	16
Figura 10 – Visita às Médicas Veterinárias que atendem à domicílio. ....	17
Figura 11 – Reunião com Médicos Veterinários de uma das clínicas veterinárias parceiras em Varginha/MG.....	18
Figura 12 – Reunião de equipe e apresentação do lançamento da Biovet.....	19
Figura 13 – Apresentação para toda a equipe da empresa, sobre um suplemento nutricional do laboratório Inovet. ....	20
Figura 14 – Promoção técnica em um evento realizado por cliente parceiro da Casa Vet Distribuidora. ....	21
Figura 15 – Print da base de dados PubMed, com as palavras chave [Doxycycline Hyclate]. ....	29
Figura 16 – Print da tabela sobre medicamentos usados no tratamento de doenças causadas por protozoários nos animais.....	36
Figura 17 – Print do parágrafo sobre uso de febantel em cães, do livro Manual Saunders de terapia veterinária. ....	36
Figura 18 – Print da base de dados PubMed, com as palavras chaves [coxib and antitumor]. ....	38
Figura 19 – Print da base de dados PubMed, com as palavras chaves [chlorophyll and haemoglobin]. ....	41
Figura 20 – Semelhança estrutural entre a molécula de hemoglobina [1] e clorofila [2]...	42

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	2
2. 1 Importância do promotor técnico veterinário e da área comercial para a Medicina Veterinária.....	2
2. 2 Mercado Pet.....	3
2. 3 Pontos de Vendas.....	4
2. 4 Marketing na veterinária.....	4
3. ESTÁGIO REALIZADO NA EMPRESA CASA VET DISTRIBUIDORA.....	6
3. 1 Descrição da empresa Casa Vet Distribuidora.....	6
3. 2 Descrição da estrutura organizacional da Casa Vet Distribuidora.....	9
3. 3 Locais visitados durante o estágio.....	11
3. 4 Atividades desenvolvidas.....	12
3.4.1 Estudos dos medicamentos da Casa Vet Distribuidora.....	12
3.4.2 Treinamentos recebidos.....	12
3.4.3 Treinamentos ministrados.....	12
3.4.4 Visitas realizadas.....	14
3.4.5 Reuniões.....	17
3.4.6 Eventos.....	20
3. 5 Rotina Semanal.....	22
4. CONHECIMENTOS NECESSÁRIOS PARA RESOLUÇÃO DE SITUAÇÕES PROBLEMAS NA ROTINA DO PROMOTOR TÉCNICO VETERINÁRIO.....	26
5. RELATOS DE CASOS.....	28
5.1 Diferença entre Cloridrato e Hiclato de doxiciclina.....	28
5.1.1 Problema.....	28
5.1.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	28
5. 2 Uso de medicamentos humanos na veterinária.....	30
5.2.1 Problema.....	30
5.2.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	31
5.3 Suporte técnico e de vendas em pet shop.....	32
5.3.1 Problema.....	32
5.3.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	33
5.4 Capacitação de balconistas – medicamentos da Casa Vet Distribuidora.....	33
5.4.1 Problema.....	33
5.4.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	34
5.5 Uso de probióticos em terapia antimicrobiana.....	34
5.5.1 Problema.....	34
5.5.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	34
5. 6 Febantel no tratamento de giardíase em cães.....	35
5.6.1 Problema.....	35
5.6.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	35
5.7 Uso de antiinflamatórios não esteroidais COX- 2 em pacientes oncológicos.....	37

5.7.1 Problema.....	37
5.7.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	37
5.8 Suplemento com ação redutora de ansiedade em cães .....	39
5.8.1 Problema.....	39
5.8.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	39
5.9 Clorofila e hemoglobina .....	40
5.9.1 Problema.....	40
5.9.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	40
5.10 Suplemento nutricional como coadjuvante no tratamento de felinos debilitados .....	42
5.10.1 Problema.....	42
5.10.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta.....	42
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	44
REFERÊNCIAS.....	45
APÊNDICE 1 - Medicamentos distribuídos pela CASA VET DISTRIBUIDORA Ltda.....	48

## 1. INTRODUÇÃO

A grade curricular do curso de bacharelado em Medicina Veterinária da Universidade Federal de Lavras (UFLA), conta com dez períodos de disciplinas, sendo o último período reservado para a disciplina obrigatória PRG107 – Estágio Supervisionado. Esta pode ser desenvolvida em instituição pública ou privada nas mais diversas áreas de atuação do Médico Veterinário, sob a supervisão de outros profissionais da área e com a orientação de um professor do Departamento de Medicina Veterinária da UFLA.

Além disso, conta com um conteúdo programático de, no mínimo, 408 horas de atividades práticas e 68 horas de atividades teóricas, completando as 476 horas necessárias para a conclusão do curso. As atividades teóricas foram destinadas à confecção do presente relatório de estágio supervisionado e as atividades práticas foram destinadas a visitas técnicas em diversas clínicas veterinárias, hospitais veterinários, consultórios veterinários e pet shops de Varginha e região.

O estágio foi realizado na Casa Vet Distribuidora Ltda, sob supervisão da Médica Veterinária Rachel Coli e sob orientação do Professor Dr. Marcos Ferrante do Departamento de Medicina Veterinária da UFLA, no período de 03 de abril a 03 de julho de 2023, contabilizando 496 horas.

O presente trabalho tem como objetivo apresentar e descrever a estrutura organizacional de uma empresa distribuidora de medicamentos veterinários, demonstrar a localização dos estabelecimentos visitados durante o estágio, descrever as atividades desenvolvidas, os principais problemas encontrados durante as visitas e suas soluções, apresentar a importância do profissional Médico Veterinário na área comercial.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Importância do promotor técnico veterinário e da área comercial para a Medicina Veterinária**

O mercado pet no Brasil está sempre em crescimento e a tendência é que a presença do profissional Médico Veterinário na indústria pet seja, cada vez mais ser necessária, tanto como responsável técnico, quanto na área de vendas, promotoria técnica ou de gerência, tendo assim uma amplitude de possibilidades e oportunidades de se inserir no mercado de trabalho (MELO, 2021).

A área de promotoria técnica desempenha um papel fundamental na divulgação de lançamentos, atualizando e trazendo novas e melhores opções de produtos veterinários para clínicos e cirurgiões veterinários. Além disso, também promove e fortalece o uso de medicamentos veterinários já disponíveis no mercado e atua na coleta de informações sobre o desempenho e aceitabilidade dos produtos já existentes (ANTUNES, 1998). Ademais, o promotor técnico é responsável por propagar os valores e a imagem da empresa e para isso, deve saber passar a informação de forma clara e didática, levando aquilo que seja de interesse do cliente, bem como identificando potenciais clientes para os produtos veterinários comercializados, garantindo uma boa relação (SANTOS, 2022).

Como o Médico Veterinário é detentor de conhecimentos técnicos cruciais, que vão desde a fisiologia básica dos animais, até conhecimentos avançados em farmacologia, acaba por ser um profissional mais capacitado, com conhecimentos suficientes para fazer essa conexão entre a indústria farmacêutica veterinária e o consumidor final (SANTOS, 2022).

A combinação de conhecimentos técnicos aliados à visão comercial é de extrema importância na rotina do promotor técnico veterinário. No entanto, essa abordagem não deve ser explorada apenas pelos profissionais que atuam na área comercial, mas sim por todos os que trabalham em clínicas, consultórios, hospitais veterinários, bem como aqueles que optam por seguir a carreira acadêmica (GAEDTKE, 2017). Isso ocorre porque essa relação direta com o setor de vendas e o mercado pet impulsiona o profissional a ter maior habilidade na identificação de oportunidades de investimento, compreender e conhecer seu público-alvo, aprimorar os serviços oferecidos e, conseqüentemente, obter maior rentabilidade para a empresa, além de poder influenciar no tratamento final e portanto, na saúde do animal (SANTOS, 2022).

É essencial que os Médicos Veterinários e os futuros profissionais da área experimentem o mundo de seus clientes, concentrando-se em aprimorar a forma como se relacionam entre si (PEREIRA, 2001). Não basta apenas exercer a atividade técnica veterinária com competência; é igualmente importante estabelecer uma comunicação eficaz com os clientes. Dessa forma, eles serão capazes de perceber a relevância e o valor dos serviços oferecidos, o que pode resultar na fidelização dos clientes em relação à compra de serviços e produtos veterinários (PEZZI, 2020).

## 2.2 Mercado Pet

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação ABINPET (2023), o Brasil ocupa o segundo lugar entre os países com a maior população de animais pets do mundo. Estima-se que existem cerca de 149,6 milhões de pets no Brasil, entre eles: 58,1 milhões de cães; 27,1 milhões de gatos; 41 milhões de aves canoras e ornamentais; 20,8 milhões de peixes ornamentais e outros 2,53 milhões animais, como pequenos mamíferos e répteis. Em 2022, a indústria pet teve um faturamento de 41,96 bilhões de reais, dos quais 28,5% são obtidos através de produtos *pet care* (higiene e saúde animal) e *pet vet* (medicamentos veterinários) (ABINPET, 2023). Desta forma, há um enorme campo de oportunidades para que o mercado pet continue a crescer e se desenvolver.

Esse fenômeno ocorre, principalmente, em estabelecimentos como pet shops, que adquiriram maior confiança para realizar investimentos mais significativos em produtos e serviços veterinários de alta qualidade, visando oferecer aos seus clientes a oportunidade de prover ainda mais bem-estar aos animais domésticos (ELIZEIRE, 2013). Além disso, o aumento do grau de afetividade manifestado em relação aos animais de estimação por parte de seus tutores, justifica em partes, o crescimento do consumo desses produtos e serviços, estimulando ainda mais sua expansão (GIOSO, 2007).

Mesmo durante a pandemia da COVID-19 o mercado pet continuou a desenvolver-se, sendo observado uma mudança de comportamento dos tutores de pets no mercado brasileiro, os quais aumentaram o nível de preocupação com a saúde e bem estar dos animais (SEBRAE, 2023). Os clientes/tutores estão cada vez mais exigentes e desta forma, o mercado pet se torna mais competitivo na busca por profissionais que estejam informados e capacitados a oferecer serviços de excelência, bom relacionamento, tecnologia e serviços diferenciados (POLIZEL; LEONI, 2019).

### 2.3 Pontos de Vendas

Os promotores de vendas desempenham um papel crucial no ponto de venda (PDV), onde são encarregados de elaborar um mix de produtos de acordo com a estratégia de marketing e posicionar adequadamente os itens nas prateleiras, de modo a aumentar a visibilidade da marca para o público-alvo. Essas atividades são essenciais para maximizar as vendas e fortalecer a presença da marca no mercado (COMPART, 2021). As ações realizadas nos PDVs devem ser tratadas como um “local de vendas”, mas também, de “entretenimento”, levando aos consumidores satisfação, novidade e experimentação, permitindo que os consumidores vivenciem experiências sensoriais completas (AZEVEDO, 2018). Para isso são utilizadas técnicas de *merchandising*, visando fidelizar os compradores com mecanismos que aproximem o cliente final dos produtos, criando uma espécie de “relação” com o seu consumidor (OLIVEIRA, 2012). Além disso, para atrair a atenção dos consumidores, transmitir a mensagem de forma clara e facilitar a leitura e o entendimento do conteúdo. A comunicação de qualquer material promocional ou informativo deve ser simples e objetiva, utilizando-se de cores vibrantes e contrastantes, com textos curtos, de fácil compreensão e letras grandes (BLESSA, 2010).

### 2.4 Marketing na medicina veterinária

Kotler et al., (2000), define o Marketing como “um processo social por meio do qual, pessoas ou grupos de pessoas, obtêm aquilo de que necessitam e o que desejam com a criação, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor com os outros”. Segundo Santos e Silva, (2015), o marketing é de fato uma ferramenta essencial que auxilia no processo de adaptação rápida e eficaz das empresas, desempenhando várias funções importantes, incluindo:

- Definição dos mercados-alvo: o marketing auxilia na identificação dos segmentos de mercado mais relevantes e nas estratégias de direcionamento para atingir esses públicos específicos;
- Identificação e quantificação das necessidades dos clientes: por meio de pesquisas de mercado e análises de dados, o marketing ajuda a compreender as necessidades e desejos dos clientes, permitindo o desenvolvimento de ofertas que atendam a essas demandas;
- Comunicação dos produtos e serviços: o marketing é responsável por transmitir informações sobre os produtos e serviços oferecidos pela empresa aos clientes,

utilizando diversas ferramentas de comunicação, como publicidade, promoção de vendas, marketing digital, entre outros;

- Monitoramento da satisfação dos clientes: o marketing acompanha a satisfação dos clientes por meio de pesquisas de satisfação, feedbacks e outras métricas, buscando identificar oportunidades de melhoria e manter um relacionamento positivo com os consumidores;
- Monitoramento dos resultados da empresa: o marketing analisa e avalia os resultados alcançados pela empresa, como vendas, participação de mercado, retorno sobre investimento, entre outros indicadores. Isso permite identificar o desempenho da empresa e tomar decisões estratégicas para impulsionar o crescimento;
- Auxílio na identificação e correção de erros: o marketing desempenha um papel fundamental na detecção de erros e falhas nos processos de marketing e nas estratégias adotadas. Isso permite que a empresa faça ajustes rápidos e corrija os problemas antes que eles afetem negativamente os resultados.

O marketing veterinário desempenha um papel significativo ao abrir novos horizontes e perspectivas no mercado de trabalho voltado para a área veterinária e desta forma, busca satisfazer as necessidades e desejos dos clientes por meio do processo de troca (FLOSI, 2001). No contexto do marketing veterinário, a troca ocorre quando os serviços veterinários são oferecidos em troca de valor, seja monetário ou não. Isso implica em entender as demandas dos clientes e oferecer soluções que atendam às suas necessidades, proporcionando um valor percebido (SOUSA, 2022).

O marketing veterinário envolve estratégias para promover serviços veterinários, produtos, cuidados de saúde animal e bem-estar. Isso inclui a segmentação de mercado, identificação dos clientes-alvo, desenvolvimento de mensagens persuasivas, definição de preços adequados, distribuição eficiente e comunicação eficaz (POLIZEL; LEONI, 2019). Ao aplicar os princípios do marketing veterinário, os profissionais da área podem atrair mais clientes, construir relacionamentos duradouros, estabelecer uma reputação sólida e expandir seus negócios. Além disso, o marketing veterinário também ajuda a conscientizar as pessoas sobre a importância dos cuidados veterinários, promovendo o bem-estar e a saúde dos animais (SUTILI, 2021).

Em suma, o marketing veterinário permite que os profissionais da área atendam às necessidades e desejos dos clientes por meio de um processo de troca, abrindo novas oportunidades e perspectivas no mercado de trabalho veterinário, desempenhando um papel essencial no processo de adaptação das empresas, auxiliando na definição de estratégias,

identificação de necessidades dos clientes, comunicação eficaz, monitoramento da satisfação e resultados, e evitando erros, levando ao sucesso e crescimento sustentável das empresas (SANTOS, 2015; SUTILI, 2021).

### **3. ESTÁGIO REALIZADO NA EMPRESA CASA VET DISTRIBUIDORA**

#### **3.1 Descrição da empresa Casa Vet Distribuidora**

A Casa Vet Distribuidora está localizada na Avenida Sérgio de Biagi Bueno, 840, Jardim Bouganville, Varginha (FIGURA 1). A empresa foi fundada em maio de 2012, com sede no município de Varginha e atende todo o segmento agroveterinário no sul e sudoeste de Minas Gerais. Possui como missão, atender com excelência seus clientes e parceiros, comercializando produtos de qualidade, com preço justo e entrega eficiente, visando assim, um trabalho ético que atenda às expectativas do mercado pet nacional. A empresa trabalha distribuindo produtos e medicamentos veterinários de diferentes fornecedores e/ou laboratórios, sendo eles: Biovet, Vetoquinol, Vetzam, Inovet, Coveli, Accuvet, Kelco, Llidere, Golden Dog, Propetz, A L PIVA e Petessence.

Figura 1 – Fachada da Casa Vet Distribuidora.



Fonte: da autora, (2023).

A empresa possui dois andares, sendo o inferior referente ao setor fiscal e logística/operacional, e no andar superior, o setor administrativo. O setor fiscal e recepção, se localizam logo na entrada da empresa, onde se realiza o registro e controle de documentos fiscais (FIGURA 2).

Este setor é responsável por receber, conferir e organizar os documentos fiscais da empresa, como notas fiscais de compra e/ou venda, recibos, conferência e fatura de pedidos realizados, emissão de notas fiscais, cobrança de pagamentos, entre outros. Além disso, nesse local também é feita a recepção de pessoas que tenham interesse em fazer a compra direta de algum produto ou mesmo para conhecer a empresa.

É importante ressaltar que, em uma pequena empresa, é comum que o setor fiscal tenha outras atribuições além das puramente fiscais, como o controle do fluxo de caixa, o controle de contas a pagar e a receber, entre outras tarefas administrativas.

Figura 2 – Setor fiscal e recepção.



Fonte: da autora, (2023).

O outro setor localizado na parte inferior da empresa é o setor de logística ou operacional, que é responsável pela gestão das atividades relacionadas ao suprimento, movimentação e distribuição de materiais e produtos, como compras, gestão de estoque, recebimento e expedição de produtos, armazenamento e distribuição dos produtos, gestão de transportes, otimização de processos de logística da empresa, entre outros (FIGURA 3).

Figura 3 - Galpão de estoque dos produtos veterinários.



Fonte: da autora, (2023).

Na parte superior da empresa, fica o setor administrativo (diretor administrativo, diretora comercial e financeiro) que desempenha um papel fundamental na organização e gestão das atividades internas (FIGURA 4). Algumas das principais responsabilidades desse setor são a gestão das finanças da empresa, o que inclui a elaboração e o controle do orçamento, a administração do fluxo de caixa, o controle das contas a pagar e a receber. Este setor também cuida das questões relacionadas aos funcionários, como a contratação, o registro, o controle do ponto, a elaboração de folhas de pagamento, o gerenciamento de benefícios, a administração de férias e licenças, entre outros aspectos do gerenciamento de recursos humanos.

Figura 4 - Sala do diretor administrativo (a) Sala da diretora comercial e setor financeiro (b).



Fonte: da autora, (2023).

Além do mais realizam também as compras necessárias para o funcionamento da empresa, incluindo a negociação com fornecedores, a gestão de contratos e o controle do estoque de produtos ou materiais. Este setor também é responsável pelo arquivamento e organização de documentos importantes da empresa, como contratos, registros contábeis, documentos fiscais, correspondências e outros documentos administrativos.

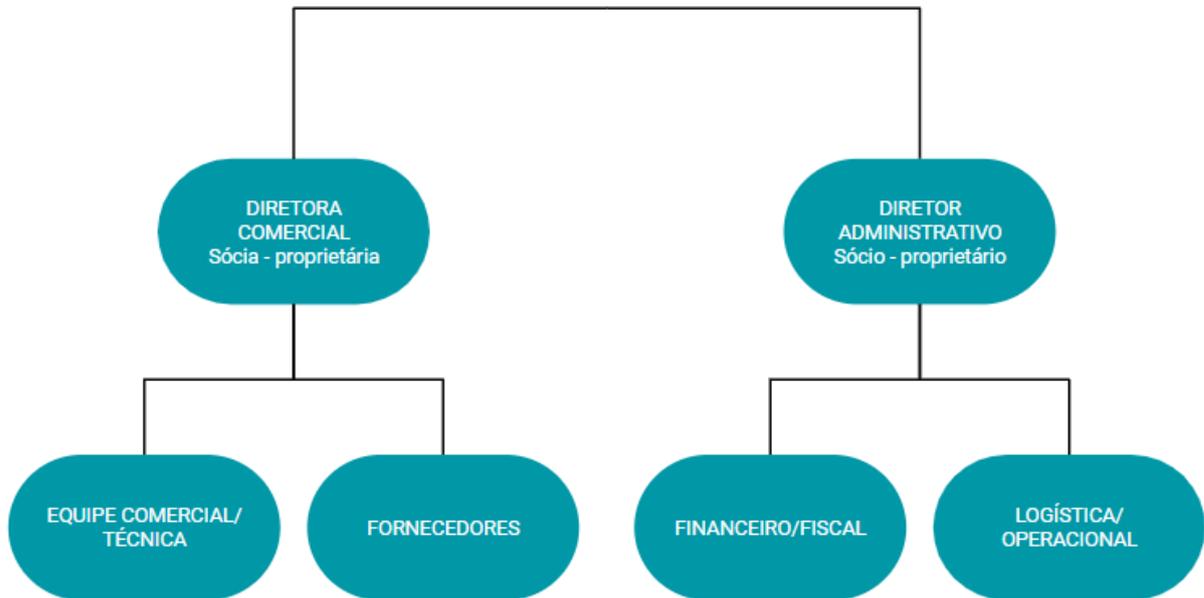
Além disso, são responsáveis pelo atendimento ao cliente, recebendo chamadas telefônicas, respondendo e-mails, solucionando dúvidas e prestando suporte administrativo aos clientes. Ademais, garantem que a empresa esteja em conformidade legal e forneça suporte à alta administração, auxiliando na elaboração de relatórios gerenciais, na análise de dados financeiros, na preparação de apresentações e na realização de tarefas administrativas diversas que suportem a tomada de decisões estratégicas.

### **3. 2 Descrição da estrutura organizacional da Casa Vet Distribuidora**

No período em que o estágio foi realizado, a empresa era composta por dois diretores, um comercial e outro administrativo, que eram os sócios proprietários. Além disso, contava com a equipe comercial e/ou técnica composta por quatro vendedores externos, uma promotora

técnica, uma responsável pelo setor financeiro, uma pessoa no setor fiscal e uma pessoa no setor de logística e/ou operacional, totalizando 10 pessoas (FIGURA 5).

Figura 5 - Estrutura organizacional da empresa Casa Vet Distribuidora Ltda.



Fonte: da autora, (2023).

A diretora comercial era responsável por gerenciar as atividades e necessidades da equipe comercial/técnica e por fazer as negociações diretamente com as indústrias, sejam elas farmacêuticas (laboratórios Biovet, Vetoquinol, Vetzam, Inovet e Coveli) ou de produtos veterinários (Accuvet, PetEssence, Propetz, A L PIVA, Llidere, Golden Dog e KELCO). Já o diretor administrativo era responsável por gerenciar as atividades e necessidades do setor financeiro, fiscal e logística/operacional.

### 3.3 Locais visitados durante o estágio

Durante o período de estágio, de 03 de abril a 03 de julho de 2023, foram realizadas visitas aos clientes em clínicas veterinárias, pet shops, hospitais veterinários e casas agropecuárias. Estas visitas aconteceram em diferentes cidades do sul de Minas Gerais, como Varginha, Elói Mendes, Três Corações, Lambari, Campanha e Cambuquira, mas principalmente na cidade de Varginha (FIGURA 6).

Figura 6 - Cidades atendidas e número de estabelecimentos visitados.



Legenda: Estabelecimentos visitados: Varginha (43) e oito médicas veterinárias que fazem atendimento em domicílio; Três Corações (17); Elói Mendes (4); Lambari (7); Campanha (6); e Cambuquira (6). Fonte: Google Maps, (2023).

### **3.4 Atividades desenvolvidas**

O estágio foi realizado durante o período de 03 de abril a 03 de julho de 2023. Foram realizadas diversas atividades relacionadas a área na área de promotoria técnica veterinária.

#### **3.4.1 Estudos dos medicamentos da Casa Vet Distribuidora**

Durante o estágio, foram estudadas as bulas digitais dos medicamentos que a Casa Vet Distribuidora comercializa e distribui, na companhia da Promotora Técnica Veterinária da Casa Vet Distribuidora. Essa etapa foi importante para que houvesse uma preparação antes da realização das visitas técnicas, tornando possível transmitir as informações técnicas dos produtos para os clientes, e também, responder possíveis dúvidas que viessem a surgir, com maior segurança.

A relação dos medicamentos comercializados está apresentada no APÊNDICE 1.

#### **3.4.2 Treinamentos recebidos**

A discente participou em treinamentos fornecidos pelos laboratórios Vetoquinol, VETZAM e ACCUVET foi uma das atividades realizadas durante o estágio supervisionado. Eles oferecem esses treinamentos para promotores técnicos e vendedores de diversas distribuidoras do país, visando informar os principais pontos técnicos relacionados aos produtos, seus diferenciais, além de apresentar os produtos veterinários concorrentes presentes no mercado, indicação de uso e funções dos componentes dos medicamentos, por meio treinamentos realizados à distância, via Microsoft Teams ou Google Meet.

Além disso, a Promotora Técnica Veterinária da Casa Vet Distribuidora, também forneceu treinamentos técnicos dos medicamentos comercializados.

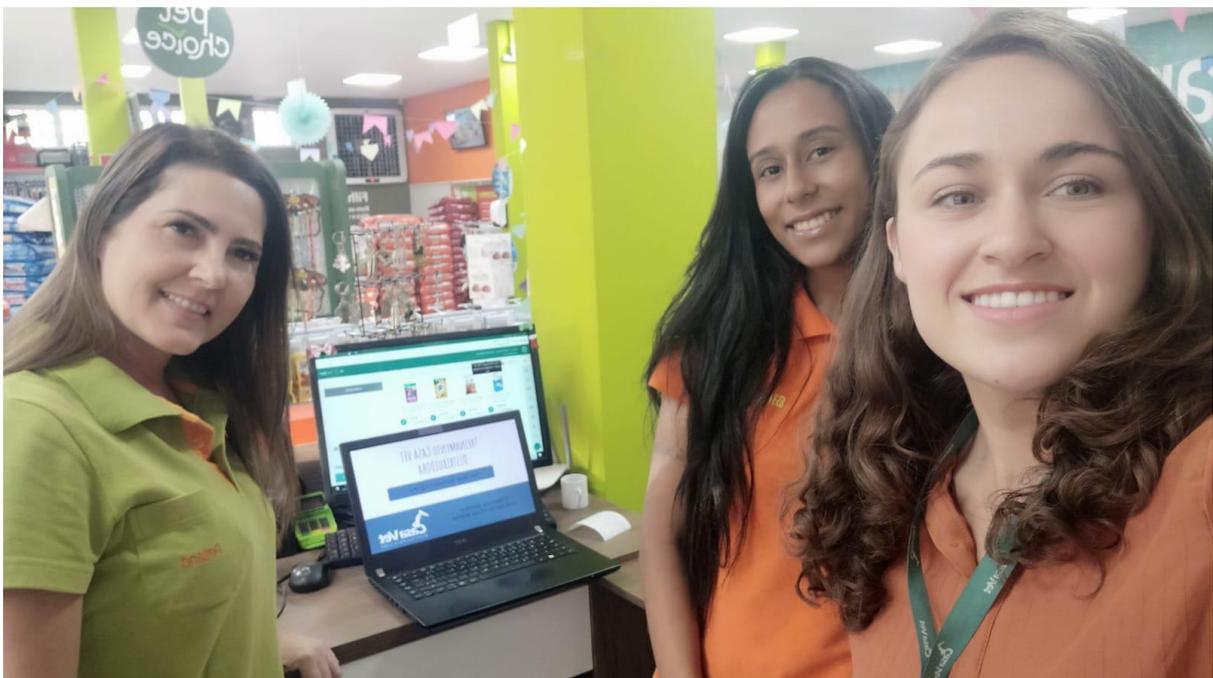
#### **3.4.3 Treinamentos ministrados**

Após passar pelos treinamentos técnicos sobre os medicamentos a aluna preparou e ministrou um treinamento para o vendedor da Casa Vet responsável pela região de Varginha. O treinamento foi realizado via Google Meet, no qual a aluna pôde, além de ensinar e orientar o vendedor em relação às questões técnicas dos produtos, treinar suas habilidades de

comunicação, conhecer e relacionar-se com o vendedor que a acompanharia em alguns momentos durante o estágio supervisionado.

Além disso, também foi ministrado um treinamento de balcão com vendedoras da farmácia veterinária de um Pet shop localizado em Varginha (FIGURA 7). O treinamento foi realizado, para relembrar às vendedoras os principais pontos técnicos de alguns medicamentos que a Casa Vet distribui para eles. Para isso, agendou-se um dia e horário para a visita e a aluna preparou uma apresentação em Powerpoint para facilitar a visualização dos produtos e das principais informações durante o treinamento.

Figura 7 - Treinamento com balconistas de Pet shop em Varginha.



Fonte: da autora, (2023).

Ademais, para facilitar a busca rápida de informações na rotina das vendedoras, foi impresso um material que continha o resumo das principais informações que elas precisavam saber sobre os medicamentos, para que não fossem vendidos de maneira errada. O material continha informações sobre modo de uso, indicação, posologia, espécies em que podia ser administrado, nome dos princípios ativos, entre outras informações. Esse material também contribuiu para que não ocorra troca indiscriminada de medicamentos receitados por Médicos Veterinários, evitando assim, o possível comprometimento da saúde de cães e gatos.

O treinamento de balconistas é de grande importância para que eles recebam e transmitam informações corretas sobre os medicamentos que vendem, tenham noções básicas

daquilo que vendem e saibam fornecer corretamente o medicamento ou produto receitado pelo Médico Veterinário, sem trocas de medicamentos receitados de maneira indiscriminada, de modo a comprometer a saúde dos animais que receberão o tratamento. Também é importante que saibam quando a situação já não faz mais parte do seu conhecimento e de suas capacidades, sendo necessário direcionar o cliente ao Médico Veterinário, para o correto suporte, para que assim, a vida e a saúde dos animais sejam preservadas.

Além disso, é importante ressaltar que esses treinamentos são realizados para atender diferentes públicos, desde balconistas até médicos veterinários que atuam em clínicas veterinárias ou consultórios veterinários, sendo necessário adaptar o treinamento para cada público.

#### **3.4.4 Visitas realizadas**

Foram realizadas visitas às clínicas veterinárias parceiras e não parceiras, hospitais, consultórios veterinários e pet shops em Varginha, tanto na presença do vendedor técnico da Casa Vet, quanto visitas apenas pela discente, de acordo com o roteiro pré-estabelecido. Além disso, foram realizadas visitas nas cidades de Três Corações, Elói Mendes, Campanha, Lambari e Cambuquira em conjunto com o vendedor. As visitas acompanhadas pelo vendedor técnico da Casa Vet foram realizadas para que a estagiária desse suporte técnico ao vendedor e para que pudessem se apresentar juntos aos clientes, disponibilizando-se para dar suporte a eles sempre que necessário.

Foram realizadas visitas a clientes parceiros de Varginha, juntamente com o coordenador técnico do laboratório Biovet e com o vendedor da Casa Vet (FIGURA 8). O coordenador técnico de um dos laboratórios que a Casa Vet distribui fez uma visita com o intuito de avaliar e dar suporte aos trabalhos da Casa Vet, realizados em Varginha com a linha de medicamentos veterinários deles. Ao final do dia, foi realizada uma reunião em uma cafeteria para alinhar as metas que devem ser alcançadas de venda de produtos da Biovet de Varginha e região e o que pode ser melhorado.

Figura 8 - Visita em uma farmácia veterinária de uma clínica parceira da Casa Vet Distribuidora e do laboratório Biovet.



Fonte: da autora, (2023).

Durante a visita, o coordenador técnico do laboratório identificou que os funcionários de um grande pet shop de Varginha estavam explicando e passando informações incorretas sobre alguns medicamentos da Biovet, o que poderia ser prejudicial para o animal e comprometer o tratamento do paciente, bem como comprometer a venda do produto e a imagem do laboratório. Assim, o coordenador orientou sobre a necessidade de se realizar um treinamento de balcão com eles para corrigir o problema e evitar possíveis falhas na eficiência do medicamento e, conseqüentemente, falhas no tratamento dos pets.

Também foram realizadas visitas a Médicos Veterinários independentes em horário de almoço, visando trazer mais informações sobre os medicamentos e estreitar o relacionamento com eles. Foram agendados alguns almoços e ao final, a aluna abordava sobre os medicamentos que a empresa distribui. Um dos Médicos Veterinários que foi atendido nesse horário era especializado em felinos, assim, a aluna apresentou informações de dois medicamentos específicos para felinos. Nesse contexto, a aluna aproveitou o ambiente para conhecer melhor o cliente e fortalecer o vínculo e o relacionamento com ele, para que pudesse realizar as atividades da promotoria técnica com maior facilidade e de maneira mais leve, tanto para si própria, quanto para o cliente (FIGURA 9).

Figura 9 - Visita com cliente Médico Veterinário, visando fortalecer o relacionamento e transmitir conhecimento técnico.



Fonte: da autora, (2023).

Foram realizadas visitas técnicas a algumas Médicas Veterinárias que atendem à domicílio, mas como elas não possuíam local fixo para que pudessem encontrar-se, foram agendados encontros em cafeterias de Varginha. Nesses encontros, a aluna pôde se apresentar para elas, apresentar os medicamentos que a Casa Vet comercializa e que poderiam ser úteis durante a rotina dos atendimentos clínicos delas. Desta forma, além de se conhecerem, a aluna pôde conhecer um pouco do trabalho delas e de suas experiências (FIGURA 10).

Figura 10 - Visita às Médicas Veterinárias que atendem à domicílio.



Fonte: da autora, (2023).

Essas visitas a Médicos Veterinários que atendem a domicílio é de grande importância, pois raramente eles têm proximidade ou contato com promotores técnicos, vendedores de distribuidoras ou laboratórios de medicamentos veterinários. Nesse sentido, acabam por desconhecerem alternativas ou opções de tratamentos que poderiam utilizar na rotina de seus atendimentos clínicos. Em muitos casos, os Médicos Veterinários recém-formados necessitam de uma atenção especial em decorrência de uma possível falta de contato com medicamentos veterinários durante a graduação, o que pode deixar lacunas de informações sobre medicamentos e produtos da linha veterinária. Isso pode contribuir para que receitem medicamentos formulados para humanos, o que não é interessante.

### 3.4.5 Reuniões

Foram realizadas reuniões com Médicos Veterinários de duas clínicas veterinárias parceiras de Varginha (FIGURA 11). Essas reuniões visavam, não apenas abordar sobre os medicamentos que a empresa comercializa, mas também, abordar a importância de receber o promotor técnico veterinário, de testar as amostras deixadas pelos mesmos nos pacientes e de gerar uma maior aproximação ou de estreitar o relacionamento da Casa Vet Distribuidora e da equipe técnica da empresa com os Médicos Veterinários parceiros. Além de trazer informações e estratégias que podem ser usadas e que contribuam com a venda do serviço desses Médicos Veterinários aos tutores dos pets.

Figura 11 - Reunião com Médicos Veterinários de uma das clínicas veterinárias parceiras em Varginha.



Fonte: da autora, (2023).

Também foi realizada uma reunião da equipe Casa Vet Distribuidora, no salão do Hotel Via Garden Varginha (FIGURA 12). Neste dia foi realizado uma dinâmica sobre metas e objetivos profissionais e pessoais e discutiu-se sobre os desafios com os fornecedores. Na parte da tarde, o coordenador técnico da Biovet apresentou para a equipe um lançamento do laboratório Biovet, um anti-inflamatório à base de meloxicam em solução oral spray.

Figura 12 - Reunião de equipe e apresentação do lançamento da Biovet.



Fonte: da autora, (2023).

Além disso, uma semana antes da reunião, foi solicitado que todos os membros da equipe escolhessem algum produto do laboratório Inovet para que o apresentassem durante a reunião para os colegas da equipe. Assim, durante a reunião cada um falou sobre um medicamento. Nessa ocasião, a aluna falou sobre um suplemento nutricional de resposta rápida, rico em aminoácidos, vitaminas do complexo B e carboidratos (FIGURA 13).

Figura 13 - Apresentação para toda a equipe da empresa, sobre um suplemento nutricional do laboratório Inovet.



Fonte: da autora, (2023).

Ao final do evento, como forma de confraternização, toda a equipe foi para um boliche no Via Garden Shopping, onde puderam se conhecer melhor e descontraírem-se. Essa é uma etapa importante para o desenvolvimento e consolidação de relacionamentos, podendo ser considerada, até mesmo, como uma forma de treinamento para desenvolver habilidades interpessoais de socialização e relacionamento que são usadas durante o trabalho de promotoria técnica ou vendas com os clientes.

Posteriormente, na Casa Vet Distribuidora foi feita uma reunião para abordar sobre questões internas da empresa relacionadas a ações que seriam feitas nos próximos meses com alguns produtos e novas campanhas de vendas que seriam realizadas. Além disso, o Diretor Administrativo explicou e introduziu um novo sistema de vendas e pedidos na empresa, para melhorar e facilitar os registros dos pedidos (compras) dos clientes, que seria implementado nos tablets ou nos celulares dos vendedores externos.

### 3.4.6 Eventos

Foi realizado ações em um PDV de um pet shop parceiro da Casa Vet Distribuidora. A ação envolvia promoção da compra de um dos vermífugos que a Casa Vet Distribuidora

comercializa, por meio de conversas e instruções sobre a indicação do produto. Para isso, abordou-se clientes em potencial ou pessoas interessadas, comentando sobre a importância de vermifugação em cães e gatos, além de perguntar-lhes se a vermifugação dos seus respectivos pets estava em dia. A ação objetivava indicar o produto, de forma a aumentar as vendas do respectivo medicamento.

Foram adotados princípios básicos para satisfazer o consumidor e facilitar a compra do produto, o que incluía demonstração de simpatia, disposição e domínio das informações técnicas fornecidas. A utilização e função dos produtos eram explicadas de maneira simples, didática e interessante, muitas vezes com o auxílio de catálogos e outros materiais contendo imagens ilustrativas (FIGURA 14).

Figura 14 - Promoção técnica em um evento realizado por cliente parceiro da Casa Vet Distribuidora.



Legenda: Explicação do medicamento veterinário para tutora de um pet e conscientização sobre a importância da vermifugação para a segurança do animal e das pessoas que coabitam o mesmo ambiente. Fonte: da autora, (2023).

### 3.5 Rotina Semanal

Antes de realizar as visitas técnicas, era necessário definir o objetivo principal daquele atendimento, seja realizar conexão, entendimento da demanda, vender produtos, receber feedback das amostras, dos materiais técnicos, propor ideias e soluções a determinados problemas dos clientes baseado em conversas anteriores, além de ações específicas ou de campanhas de marketing. Os objetivos podem ser descritos da seguinte forma:

- **Conectar:** refere-se a conhecer as pessoas que fazem parte daquele negócio, sejam Médicos Veterinários, secretárias, prestadores de serviços gerais, funcionários do banho e tosa, estagiários, compradores e todos que façam parte daquele ambiente. Para isso é necessário anotar seus nomes e informações sobre o que foi conversado, a fim de conhecer melhor as pessoas e, em um segundo contato, ter por onde começar uma conversa demonstrando interesse genuíno pelas pessoas e não só pelos negócios;
- **Entendimento:** refere-se a entender melhor o fluxo do negócio, observar, perguntar e escutar, descobrir quem são as pessoas mais influentes ali, as pessoas que têm decisão de compra, as especialidades dos Médicos Veterinários, quais as maiores casuísticas, se têm parcerias (quais são os parceiros e quais benefícios são gerados), quais são os serviços que são oferecidos ali (banho/tosa, loja, cirurgia, exames, etc), quem são os concorrentes, qual o volume de clientes, como é o atendimento dos funcionários, como é a estrutura física da loja, quais são as ambições e necessidades (dores) daquelas pessoas e do negócio e o que é mais importante para elas. Assim, podemos identificar as oportunidades, gerar soluções e criar planos de ação personalizadas para aquele cliente;
- **Produtos:** refere-se a descobrir e apresentar os produtos e/ou medicamentos veterinários que mais se encaixam no negócio daquele cliente, produtos e/ou medicamentos veterinários que resolvam problemas ou situações (dores), encorajando o cliente trabalhar com o produto apresentado. Além disso, coleta-se feedback de amostras que tenham sido deixadas em visitas anteriores.

Ademais, além do conhecimento técnico é importante cuidar dos detalhes da comunicação, como: vestuário, higiene, postura, educação, tom de voz, vocabulário, repertório diverso, incluindo conhecimentos técnicos, perguntas a serem feitas baseadas no objetivo que se foi definido para a visita, material impresso e/ou amostras, verificação das mídias digitais do cliente para ampliar a gama de assuntos e fazer uma conexão de melhor qualidade.

Semanalmente era necessário organizar e planejar como seriam realizadas as visitas, quais produtos seriam abordados durante a semana e para quais clientes seriam direcionadas as informações daqueles produtos. Além disso, era realizado anotações em uma planilha de Excel das despesas e os comprovantes (cupons fiscais e vias) eram guardados para que no final do mês fossem enviados via e-mail para o setor financeiro da empresa.

Às sextas-feiras, eram realizados os agendamentos das visitas da próxima semana. Os atendimentos eram realizados conforme um roteiro de visitas pré-estabelecidas, mas que podiam alterar-se, conforme a demanda e a disponibilidade dos clientes. Nesse contexto, toda semana o roteiro era reavaliado de maneira estratégica pensando-se em qual cliente seria visitado e quais seriam suas preferências de dias úteis, objetivando-se visitar clientes próximos para facilitar o deslocamento.

- O roteiro de visitas era montado com uma frequência dependente do tipo de cliente, podendo ser cliente A, B, C ou D. Essa denominação era dada conforme o grau de parceria e potencial dos clientes em relação ao uso dos medicamentos distribuídos pela empresa: Clientes A, visitas a cada 15 dias;
- Clientes B, visitas de 21 a 30 dias;
- Clientes C, visitas de 30 a 45 dias;
- Clientes D, visitas a cada 60 dias;

No início do estágio supervisionado foram realizadas menos visitas, cerca de 60 por mês, mas à medida que a aluna foi conhecendo todos os clientes, essa frequência aumentou. Por fim, eram realizadas no mínimo quatro visitas por dia e em média, 80 a 140 visitas por mês.

Depois de organizar quais clientes seriam visitados em cada dia da semana, era necessário ter um “plano B” de onde visitar, caso os clientes cancelassem ao longo da semana. Além disso, era necessário encaixar visitas sem agendamento prévio, ou ainda, visitas de clientes que não responderam a mensagem enviada anteriormente, marcando de última hora. Caso não fosse possível encontrá-los no dia, era recomendado deixar marcado o dia e horário da próxima visita para facilitar o trabalho.

Ademais, no dia anterior à visita, era importante enviar uma mensagem lembrando o cliente do encontro para evitar possíveis imprevistos e deslocamentos desnecessários. E ainda, durante a primeira visita é interessante se apresentar, levar o cartão de visitas e um bombom para iniciar um bom relacionamento com o cliente, o conhecendo e gerando “quebras de gelo”, para melhorar a acessibilidade e o relacionamento nas próximas visitas. Além disso, é interessante anotar o máximo de informações possíveis sobre o cliente e sobre a rotina da

clínica, hospital ou consultório veterinário, para que assim, seja possível trazer medicamentos direcionados para cada cliente conforme seus interesses.

Eram realizadas perguntas como: Onde você se formou? Você possui alguma especialidade? Se sim, qual? Se não, têm vontade de ter alguma? Qual é a frequência média de atendimentos na clínica por semana ou por mês? Qual o tipo de atendimento que mais recebem (vacinas, dermatopatias, problemas gastrointestinais, problemas articulares, ósseos, oncológicos, hemoparasitoses, etc)? Em alguns casos eram realizadas perguntas direcionadas a indicação específica de alguns medicamentos que trabalhávamos, como: Atendem muita Micoplasmose? Erlichiose? Leishmaniose? Osteoartrite e/ou artrose, artrite?

Além de perguntas voltadas para a técnica, é muito importante fazer perguntas mais pessoais ou que surgem no decorrer da conversa (assuntos gerais), buscando sempre gerar um bom relacionamento e “quebra de gelo”, mas sempre utilizando do bom senso para não fazer perguntas indesejáveis ou desnecessárias naquela ocasião. Sempre observando o seu redor, pois pode haver algo que seja ponto de partida para algum assunto que contribua com a quebra de gelo, como “Que quadro lindo, foi você quem comprou?” ou “Gostei da cor das suas unhas”.

Essas perguntas e observações parecem desnecessárias, mas perguntas simples e elogios sinceros estão em falta e normalmente as pessoas se sentem bem e ficam felizes com pequenos gestos e palavras gentis, sempre mantendo o bom humor, trazendo alegria e positividade para as pessoas.

Após preencher a agenda da semana com os locais, dias e horários das visitas, eram selecionados quais produtos seriam indicados para cada cliente, além de separar e os materiais técnicos (folders, lâminas, panfletos artigos científicos, entre outros) e as amostras dos produtos selecionados, quando disponíveis. As amostras eram fornecidas aos clientes apenas quando era possível perceber a real necessidade e o desejo do cliente de usar o produto para testá-lo. Em outros casos, quando o próprio cliente solicitava a amostra, elas eram liberadas apenas se estivessem em coerência com a especialidade do Médico Veterinário e o tipo de atendimento que ele recebe.

Na visita posterior àquela que foi deixado uma amostra, era preciso solicitar um feedback da amostra, visando saber se ele realmente utilizou o produto, se houve interesse e procura e se o produto funcionou e se foi eficaz, para avaliar a necessidade de deixar novas amostras nas visitas subsequentes. Esse feedback é essencial para trazer a marca mais perto do cliente.

Durante a semana também eram anotadas todas as dúvidas geradas e que não puderam ser solucionadas durante as visitas, para que pudessem ser esclarecidas posteriormente.

Dependendo da dúvida, as informações para solucioná-las eram buscadas em materiais técnicos, artigos científicos, livros ou diretamente com promotores e coordenadores técnicos dos laboratórios.

Ademais, durante a programação do roteiro era importante fazer ajustes para encaixar os treinamentos fornecidos pelos laboratórios sobre a parte técnica dos medicamentos e/ou produtos veterinários. Esses treinamentos costumavam durar uma manhã inteira ou uma tarde inteira.

Quanto as demandas pessoais, sempre haverá momentos em que alguma atividade pessoal ou de rotina acabe tendo que ser prorrogada ou modificada, pois muitas vezes durante as visitas surgiam ideias, necessidades de reuniões casuais com parceiros, como um jantar ou um almoço, para melhorar ou aumentar o vínculo e as vendas com o cliente. Além disso, muitas vezes era preciso realizar viagens para outras cidades e nesses casos, era comum ficar uma ou duas semanas fora.

As viagens tinham que ser planejadas com alguma antecedência para que fosse possível organizar o básico e necessário para realizar a viagem, dependendo da quantidade de dias que se estaria fora. Em outras situações, surgia a necessidade de participar em eventos promovidos por clientes parceiros que ocorriam nos finais de semana, visando dar o suporte técnico e auxiliar nas vendas dos produtos. Assim, muitas questões pessoais tinham de ser adiadas ou adaptadas para o local ou situação.

#### **4. CONHECIMENTOS NECESSÁRIOS PARA A RESOLUÇÃO DE SITUAÇÕES PROBLEMAS NA ROTINA DO PROMOTOR TÉCNICO VETERINÁRIO**

O trabalho de um Promotor Técnico Veterinário envolve uma série de responsabilidades e situações-problema que exigem conhecimentos específicos. Para a resolução dos casos vivenciados durante o estágio, relacionados a problemas na rotina de um Promotor Técnico Veterinário, foi necessário possuir conhecimentos em várias áreas relacionadas à medicina veterinária, bem como habilidades de comunicação e resolução de problemas.

Foi fundamental ter um amplo conhecimento em medicina veterinária, incluindo anatomia, fisiologia, patologia, farmacologia veterinária, microbiologia, parasitologia e epidemiologia. Isso permite compreender as doenças, condições de saúde e tratamentos veterinários necessários para resolver problemas na rotina.

Ter conhecimentos sobre os requisitos nutricionais de diferentes espécies animais é essencial. Os Promotores Técnicos Veterinários muitas vezes precisam aconselhar sobre dietas adequadas, suplementação e formulação de ração para diferentes estágios de vida e condições de saúde dos animais.

Compreender as medidas de prevenção e controle de doenças animais. Isso envolve conhecimento sobre vacinação, desinfecção, biossegurança, manejo sanitário, controle de parasitas e doenças transmissíveis.

É preciso estar familiarizado com os diferentes produtos veterinários disponíveis no mercado, como medicamentos, vacinas, produtos de higiene e cuidados, entre outros. É importante saber como esses produtos funcionam, quais são suas indicações e contra indicações, e como utilizá-los corretamente.

Ter habilidades sólidas de comunicação para interagir com colegas de trabalho, Médicos Veterinários, proprietários de animais e clientes. É necessário ter habilidades de comunicação verbal e escrita, capacidade de transmitir informações técnicas de forma clara e compreensível, e saber ouvir e responder a perguntas e preocupações. Além disso, a capacidade de transmitir informações técnicas de forma clara e compreensível é essencial.

Foi necessário também, ter conhecimentos básicos em marketing e vendas para desenvolver estratégias eficazes de promoção e persuasão.

Foi necessário aplicar habilidades de resolução de problemas, pensamento crítico e capacidade de tomar decisões assertivas.

Além disso, para desenvolver as atividades de promotoria técnica é preciso se manter atualizado sobre as últimas tendências e avanços na área.

Foi possível perceber também, que participar de cursos e eventos da área e desenvolver habilidades de relacionamento interpessoal para construir e manter relacionamentos profissionais sólidos, é essencial.

Por fim, as experiências vivenciadas fora do trabalho, também são de grande importância para desenvolver habilidades necessárias para atuar na área de promotoria técnica veterinária. Como ir em festas, eventos sociais gerais, desde algo simples como tomar um café, almoçar em um restaurante, ir em shows que acontecem na cidade, ir no teatro, participar de aulas de dança, música, tudo de alguma forma acaba por contribuir com o profissional para atuar na área comercial.

## **5. RELATOS DE CASOS**

### **5.1 Diferença entre Cloridrato e Hiclato de doxiciclina**

#### **5.1.1 Problema**

Uma médica veterinária de uma clínica de porte médio em Varginha, com internamento, de bairro popular e que abriu a pouco tempo, fez a seguinte pergunta: “*O princípio hiclato de doxiciclina é menos absorvido em relação ao cloridrato de doxiciclina?*” Essa dúvida surgiu durante a explicação de um medicamento que lhe foi apresentado, pois aparentemente algum colega veterinário chegou a lhe comentar que o hiclato de doxiciclina seria menos absorvido que o cloridrato.

#### **5.1.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Para responder a cliente qual formulação de doxiciclina é melhor absorvida, foram pesquisadas informações a respeito da farmacocinética de ambas as formulações. Primeiramente, foi acessada a base de dados online e gratuita, PubMed, dedicada a publicações na área biomédica. Foi realizada uma pesquisa por meio das palavras-chaves [*Doxycycline Hyclate*], que resultou em 20.022 publicações. Foram acessados e lidos os primeiros artigos que apareceram na base de dados para tentar encontrar algo que justificasse a melhor absorção do Hiclato de doxiciclina (FIGURA 15).

Figura 15 - Print da base de dados PubMed, com as palavras-chave [*Doxycycline Hyclate*].

NIH National Library of Medicine  
National Center for Biotechnology Information

PubMed®

Doxycycline Hyclate

Advanced Create alert Create RSS

Log in

Search

User Guide

Save Email Send to

Sorted by: Best match Display options

20,022 results

Page 1 of 2,003

RESULTS BY YEAR

1966 2023

TEXT AVAILABILITY

Abstract

Minocycline and **Doxycycline**: More Than Antibiotics.

1 Singh S, Khanna D, Kalra S.  
Cite Curr Mol Pharmacol. 2021;14(6):1046-1065. doi: 10.2174/1874467214666210210122628.  
PMID: 33568043 Review.

Share Minocycline and **doxycycline** both are second-generation tetracycline antibiotics with similar chemical structures and comparable antibacterial spectrum. ...Non-antibiotic biological effects for both the antibiotics were identified through searching relevant databases includ ...

**Doxycycline**.

2 Cunha BA, Sibley CM, Ristuccia AM.  
Cite Ther Drug Monit. 1982;4(2):115-35. doi: 10.1097/00007691-198206000-00001.

Fonte: Da autora (2023)

Nessa primeira busca foi encontrado o artigo intitulado “*Biowaiver monographs for immediate release solid oral dosage forms: Doxycycline hyclate*” de Jantratid et al., (2010). No artigo foram revisados dados da literatura relevantes para permitir a isenção de testes de bioequivalência (BE) *in vivo* para a aprovação de formas farmacêuticas sólidas orais de liberação imediata (IR) contendo hiclato de doxiciclina. Além disso, no tópico “propriedades físico-químicas”, os autores abordam sobre a alta solubilidade do hiclato de doxiciclina.

Para complementar as informações, foi solicitado à promotora técnica da Casa Vet Distribuidora, materiais técnicos que justificassem essa melhor absorção da doxiciclina com o sal hiclato. No entanto, como ela não possuía materiais, estes foram solicitados ao coordenador técnico do laboratório que produz o medicamento.

Ele respondeu a dúvida via WhatsApp, explicando que “*a doxiciclina, em si, já é bem mais absorvida do que as outras tetraciclinas, mas que essa capacidade de absorção pode ser ainda melhor se utilizarmos o hiclato. O hiclato é formado quando o cloridrato de doxiciclina passa por um processo de solvatação, que liga moléculas de cloridrato de doxiciclina a moléculas de álcool (hiclato). Isso leva a uma estrutura química maior que chega ao intestino e somente lá se desconecta novamente em duas moléculas de cloridrato. Isso é positivo, pois a chance de passar pelo processo de quelação é menor*”.

Para complementar a explicação, ele enviou dois artigos científicos, o de Jantratid, et al. (2010), e o de Christ, (2018). O artigo de Christ, (2018), intitulado “*Desenvolvimento e*

*avaliação biofarmacêutica de supositórios de doxiciclina hiclato para uso veterinário*”, visa o desenvolvimento e avaliação biofarmacêutica de supositórios de doxiciclina hiclato para uso veterinário.

Na tentativa de encontrar um artigo científico que mostrasse e comprovasse de maneira mais clara esses argumentos, foi realizada uma nova pesquisa, porém utilizando as palavras-chave [Hiclato de doxiciclina e solvatação] no Google Scholar, que resultou em nove documentos. Um dos artigos encontrados, Cruz, (2016), intitulado “*Degradação da doxiciclina por processos oxidativos avançados*”, avaliou a degradação da doxiciclina pelos processos de fotólise, peroxidação, peroxidação assistida por radiação ultravioleta e ozonização em pHs diferentes. Além disso, em um dos parágrafos ficou bem claro o que o coordenador técnico do laboratório explicou sobre o questionamento da cliente:

A doxiciclina pode ser encontrada na forma de cloridrato ( $C_{22}H_{24}N_2O_8 \cdot HCl$ ) e na forma de hiclato ( $C_{22}H_{24}N_2O_8 \cdot HCl \cdot \frac{1}{2} H_2O \cdot \frac{1}{2} C_2H_6O$ ), sendo que esta última é a forma do antimicrobiano após o processo de solvatação em meio alcoólico do cloridrato de doxiciclina. O resultado são duas moléculas de cloridrato ligadas a uma molécula de álcool. Uma vez administrado, essa ligação se rompe, liberando a porção necessária de DOX para absorção no organismo, diminuindo o processo de quelação do fármaco que acontece na presença de sais de cálcio e magnésio presentes no organismo, aumentando, conseqüentemente, sua eficácia. (CRUZ, 2016. p. 27).

Desta forma, após ter juntado os materiais, foi enviado a resposta, justificando a melhora da absorção de doxiciclina com o sal hiclato em relação ao cloridrato, além dos três artigos científicos encontrados. A resposta e os materiais foram enviados via WhatsApp particular da cliente.

## **5. 2 Uso de medicamentos humanos na terapêutica veterinária**

### **5.2.1 Problemas**

Problema 1 - Muitos Médicos Veterinários visitados durante o estágio, tinham uma tendência a receitar medicamentos humanos aos animais, o que pode ser prejudicial à saúde deles, além de desvalorizar a própria profissão. Isso acontece porque alguns Médicos Veterinários dão maior credibilidade ou confiam apenas nos medicamentos da linha humana, estimulando os tutores a fazerem o mesmo.

Problema 2 - Durante uma visita em uma clínica veterinária de porte médio em Varginha, com internamento, de bairro popular e que o profissional Médico Veterinário já está a muitos anos no mercado, a aluna foi questionada sobre o uso de medicamentos humanos em

detrimento dos medicamentos veterinários, usando o seguinte argumento: "*Não há problema em usar medicamento humano em animais, pois durante os experimentos para produzir os medicamentos humanos eles utilizam animais e, por isso o seu uso se torna seguro nos mesmos*".

Como o cliente não estava receptivo, havia uma dificuldade de acesso do promotor técnico veterinário ao cliente para poder transmitir informações sobre os medicamentos veterinários.

### **5.2.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Visando reunir argumentos para conscientizar os Médicos Veterinários que ainda fazem uso de medicamentos humanos em animais, foi solicitado ao coordenador técnico de um dos laboratórios que nos auxiliasse com argumentos que ele mesmo usaria diante dessa situação. Uma das principais coisas ditas por ele é que se o Médico Veterinário utiliza um produto que foi feito para uso em humanos ele perde todo o respaldo do laboratório.

Nesses casos, se acontecer alguma reação adversa ao produto, comprometendo a saúde do animal ou mesmo no óbito, como o laboratório produziu o medicamento realizando todas as etapas experimentais visando o uso e a dosagem para seres humanos, eles não se responsabilizam pelas consequências do seu uso indevido. Dessa forma, o Médico Veterinário será responsabilizado por completo pelo ocorrido, em especial, quando existir na linha veterinária um medicamento com a mesma base química, porém produzido para ser usado em animais, onde todo o processo experimental foi realizado focado na segurança dos animais.

Posteriormente, para complementar o argumento, foi realizado uma busca no Google Scholar, utilizando os termos [prescrição medicamentos humanos veterinária]. Foi encontrado o artigo intitulado "*Medicamentos de uso humano e sua prescrição para animais domésticos*" de Santos, (2021). Nele foi possível juntar informações de que a má administração de fármacos de uso humano em animais domésticos acaba levando a intoxicação desses, devido a diferenças metabólicas existentes em comparação ao homem.

Além disso, o autor aborda também que "os medicamentos estão entre as principais causas de intoxicação nos animais de companhia no Brasil, sendo os anti-inflamatórios não esteroidais, analgésicos, antibióticos, tranquilizantes e antiparasitários as categorias mais citadas". Ainda foi abordado que "a facilidade em se adquirir medicamentos; a dificuldade na compreensão das prescrições médico veterinárias; o hábito de utilizar medicamentos e receitas caseiras sem orientação profissional; a reutilização de prescrições antigas, são as principais causas da medicação sem orientação profissional".

Assim, quando os Médicos Veterinários prescrevem medicamentos humanos aos animais, os tutores acabam por terem a percepção de que os medicamentos humanos funcionam da mesma forma nos animais. Com isso, entendem que podem fazer uso desses medicamentos sem problemas e com segurança, o que muitas vezes pode estimular o uso desses medicamentos sem orientação do Médico Veterinário, colocando em risco a vida dos animais. Além de estimular cada vez mais a desvalorização do profissional Médico Veterinário.

Assim, fatalmente, os tutores acabam utilizando medicamentos humanos em seus animais e o pior, sem orientação do Médico Veterinário, podendo levar a quadros de intoxicação e até mesmo óbito. Deste modo, é importante evitar o uso de medicamentos humanos nos pets e usá-los somente quando não houver formulação veterinária no mercado.

A discente também entrou em contato com seu orientador, visando elaborar juntos um argumento para o problema 2 supracitado. Foi elaborado o seguinte argumento: “Sim, são utilizados animais nas etapas pré-clínicas dos estudos para produção e liberação de um medicamento, porém na grande maioria das vezes não são nem cães, nem gatos, e sim outras espécies como ratos e camundongos. Além disso, as doses e posologias utilizadas nos testes são focadas e/ou direcionadas para a realização de tratamentos em seres humanos, o que gera uma diferença discrepante quando se compara o peso de um cão ou gato ao peso normal de um ser humano”.

Depois de coletado essas informações, a discente passou a utilizá-las, como argumentos para os clientes Médicos Veterinários que ainda prescreviam muitos medicamentos humanos aos animais, por desinformação, por não saberem da existência de medicamentos próprios para uso em animais ou por quererem usá-los por serem mais baratos que os medicamentos veterinários e, até mesmo, de forma adaptada, para outros clientes que não sejam Médicos Veterinários. Assim, foi possível fazer com que os Médicos Veterinários visitados entendessem a importância do uso de medicamentos da linha veterinária em animais.

### **5.3 Suporte técnico e de vendas em pet shop**

#### **5.3.1 Problema**

Durante as visitas em um pet shop de grande porte, com consultório, em um bairro popular de Varginha, o cliente estava com dificuldade em vender um dos produtos que lhe era distribuído e que estava com o prazo de validade próximo.

### **5.3.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Neste caso, na tentativa de colaborar e dar suporte ao cliente, foi organizado uma campanha das 10:00 às 13:00 em um sábado, no qual haveria um desconto de 30% em um dos vermífugos que a Casa Vet havia vendido para eles. Neste dia, seria fornecido suporte técnico sobre o produto (vermífugo), além de se falar da importância da vermifugação.

Para isso, no dia anterior ao evento, o medicamento foi estudado para relembrar algumas informações técnicas, como indicação, posologia, forma de administração, contraindicações e seus diferenciais. Foram selecionadas as principais informações para serem repassadas aos tutores dos animais que se interessarem ou que tivessem interesse em comprar o produto.

Para ajudá-lo e dar suporte às vendas do medicamento, foi impresso a imagem dos ciclos de transmissão dos principais vermes intestinais de cães e gatos, sendo que todos eles possuem ciclo de transmissão para o homem, como Giardíase, Dirofilariose (popularmente conhecido como “doença do verme do coração”), Dipilidiose, Toxocaríase e Ancilostomíase (popularmente conhecido como “Bicho geográfico”).

Foi colocado as imagens dos ciclos de transmissão na bancada da loja, ao lado do produto foco, assim, quando o tutor chegava na loja interessado no produto, era perguntado para esse se a vermifugação do seu pet estava em dia e em seguida explicado sobre a importância da vermifugação nos pets tanto para a saúde do animal quanto do homem, usando as imagens dos ciclos de transmissão como demonstração visual.

Logo em seguida, foi apresentado para os clientes que estávamos com promoção em um dos vermífugos, sendo este o vermífugo mais completo que a empresa trabalha, contendo em sua composição, praziquantel, pamoato de pirantel, febantel e ivermectina, agindo contra diferentes tipos de vermes intestinais, exemplificando com aqueles que tiveram seu ciclo de transmissão para o homem impresso e mostrando que são zoonoses, sendo um risco a saúde do tutor, de crianças, etc.

Com isso, ao final, além de conscientizar o tutor, dava suporte à venda de um dos medicamentos que a Casa Vet distribui para o pet shop. Ajudando na resolução do problema do proprietário do pet shop e conseqüentemente da empresa e de seus colaboradores.

## **5.4 Capacitação de balconistas - medicamentos da Casa Vet Distribuidora**

### **5.4.1 Problema**

Durante uma visita em um petshop de grande porte, com consultório veterinário, em um bairro popular de Varginha, a médica veterinária que trabalhava no consultório nos informou que as vendedoras da farmácia veterinária não possuíam muito conhecimento técnico sobre indicações e uso dos medicamentos e, por isso, seria interessante que os promotores técnicos dos laboratórios fornecessem um treinamento para elas.

#### **5.4.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Neste caso, para ajudar a solucionar o problema, foi marcado um treinamento com a gerente da loja, para que fosse fornecido as principais informações dos medicamentos da Casa Vet Distribuidora que eles já trabalhavam. Assim, foi agendado um encontro em que as duas vendedoras pudessem estar presentes. No dia anterior ao treinamento, foi feita uma apresentação em Powerpoint contendo imagens e a descrição dos principais pontos de cada produto. Além disso, para complementar e fixar as informações passadas, foi impresso um material contendo de forma resumida, as informações dos medicamentos necessárias para a rotina delas, que lhes foram entregues individualmente.

Por fim, ao final do treinamento foi realizado uma pequena confraternização com as vendedoras. Este tipo de ação é muito importante para que o treinamento se torne algo mais prazeroso e possa aumentar o relacionamento e a fidelização dos funcionários da loja. Neste caso portanto, além de solucionar o problema apresentado pela médica veterinária que trabalhava na loja, foi possível aprimorar o relacionamento com os funcionários do pet shop.

### **5.5 Uso de probióticos em terapia antimicrobiana**

#### **5.5.1 Problema**

Uma médica veterinária de uma clínica de pequeno porte, sem internamento, localizado em um bairro popular de Varginha, estava tratando um paciente com antibiótico e comentou que seria interessante se houvesse algum probiótico que pudesse ser utilizado junto com antibiótico para ajudar a evitar ou reduzir as possíveis disbioses gerada pelo uso de antibióticos.

#### **5.5.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Neste caso, para ajudar a solucionar o problema, foi apresentado a ela um medicamento que a Casa Vet Distribuidora distribuía, que poderia ser interessante na situação que ela comentou. Sabendo disso, foi indicado um suplemento palatável para cães e gatos, composto por vitaminas do complexo B, prebióticos (parede celular de levedura) e probióticos, a levedura *Saccharomyces boulardii* CNCM I-1079.

A associação destes componentes contribui para melhor absorção de nutrientes, equilíbrio digestivo, auxílio no metabolismo energético, aumento no suporte imune, melhor consistência das fezes e bem-estar geral de animais de companhia. Além disso, por ser uma levedura, o antibiótico não altera o efeito do produto, pois não é capaz de destruir e/ou degradar a levedura, a qual é um fungo e não uma bactéria. Desta forma, o produto pode ser administrado desde o início da antibioticoterapia, ajudando a manter o equilíbrio da microbiota intestinal e contribuindo para a redução ou na prevenção de possíveis diarreias pelo uso do antibiótico.

A partir desta informação foi possível trazer uma alternativa de pré e probiótico que pudesse ser utilizado desde o início da antibioticoterapia, ajudando a médica veterinária a resolver e evitar casos de disbiose devido ao uso de antibióticos.

## **5. 6 Febantel no tratamento de giardíase em cães**

### **5.6.1 Problema**

Durante uma visita em uma clínica veterinária de porte médio, com internamento, localizada em um bairro popular de Varginha, um dos veterinários comentou não acreditar que o fármaco febantel, um dos componentes de nossos vermífugos, pudesse ser utilizado no tratamento de cães com giárdia. Era preciso então demonstrar a eficácia para que o cliente pudesse confiar no produto e nas suas indicações.

### **5.6.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Para comprovar que o fármaco febantel poderia ser utilizado no controle de giárdia em cães, primeiramente foi realizado consultas em dois livros de farmacologia veterinária, o “*Veterinary pharmacology and therapeutics*” e o “Manual Saunders de Terapia Veterinária” (RIVIERE, 2018; PAPICH, 2012). No livro “*Veterinary pharmacology and therapeutics*” é apresentado no capítulo 42 “*Antiprotozoan Drugs*”, página 1129, as dosagens e indicações do febantel, para uso em cães e gatos, contra giárdia (FIGURA 16).

Figura 16 - Print da tabela sobre medicamentos usados no tratamento de doenças causadas por protozoários nos animais.

**Table 42.1** Summary of drugs used to treat selected protozoal diseases in animals

Protozoal disease	Protozoa	Species	Drug class	Drug and dosing regimen
Giardiasis	<i>Giardia duodenalis</i> , <i>G. intestinalis</i> , <i>G. lambia</i>	Dogs	Nitroimidazoles	Metronidazole: 12–15 mg/kg PO q12h for 8 days Tinidazole: 15 mg/kg PO q12h
			Benzimidazoles	Albendazole: 25 mg/kg q12h for 2 days Fenbendazole: 50 mg/kg q24h for 3 days Febantel, pyrantel, and praziquantel: febantel (26.8–35.2 mg/kg), pyrantel (26.8–35.2 mg/kg), praziquantel (5.4–7 mg/kg) PO q24h for 1–3 days
		Cats	Nitroimidazoles	Metronidazole: 22–25 mg/kg PO q12h for 5–7 days Tinidazole: 15 mg/kg PO q24h Secnidazole: 30 mg/kg PO q24h
			Benzimidazoles	Fenbendazole: 50 mg/kg q24h for 5 days Febantel, pyrantel, and praziquantel: febantel (56.5 mg/kg), pyrantel (11.3 mg/kg), and praziquantel (37.8 mg/kg) PO q24h for 5 days
		Horses	Nitroimidazoles	Metronidazole: 5 mg/kg PO q8h for 10 days
		Cattle	Benzimidazoles	Albendazole: 20 mg/kg PO q24h for 3 days Fenbendazole: 5–20 mg/kg PO q24h for 3 days
Aminoglycosides	Paromomycin: 75 mg/kg PO q24h for 5 days			

Fonte: Riviere (2018).

Já no livro Manual Saunders de Terapia Veterinária foi encontrado no capítulo sobre o fármaco febantel, as dosagens e indicação desse para uso em cães (FIGURA 17).

Figura 17 - Print do parágrafo sobre uso de febantel em cães, do livro Manual Saunders de Terapia Veterinária.

## Posologia para Pequenos Animais

### Cães

- Febantel 10 mg/kg apenas ou em associação com praziquantel 1 mg/kg, por via oral, com alimento uma vez ao dia, durante 3 dias.
- Filhotes: 15 mg/kg de febantel apenas ou em associação com 1,5 mg/kg de praziquantel, por via oral, com alimento uma vez ao dia, durante 3 dias.
- Para tratamento de *Giardia* é associado com pirantel (febantel 27-35 mg/kg + pirantel 27-35 mg/kg) a cada 24 horas por via oral durante 3 dias.

Fonte: Papich (2012).

Usando essas informações dos dois livros, foi possível comprovar para a médica veterinária que sim, o produto possui indicações na literatura para tratamento de Giardíase em

cães. Assim, foi sanado a dúvida utilizando as informações de literatura e a resposta lhe foi enviada pelo WhatsApp, assim como os prints dos livros e o nome dos livros para a cliente.

## **5.7 Uso de anti-inflamatórios não esteroidais COX- 2 em pacientes oncológicos**

### **5.7.1 Problema**

Em uma clínica veterinária de porte médio, com internamento, localizada em um bairro popular de Varginha, foi apresentado um anti-inflamatório não esteroidal, inibidor seletivo cox 2, chamado Cimicoxib. O medicamento apresentado, além da ação anti-inflamatória e analgésica, apresenta efeito extra bula de redução da vascularização de tumores e consequente auxílio no tratamento e redução dos tumores.

Posteriormente a explicação, o médico veterinário relatou um caso que estava acompanhando, de uma cadela com tumor de mama de tamanho relativamente grande e que teria de passar por cirurgia. Questionou se o medicamento realmente poderia ajudar no tratamento e redução do tumor.

### **5.7.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Neste caso, visando juntar materiais científicos comprobatórios sobre o efeito extra bula relatado, foi realizado uma pesquisa acessando o PubMed com as palavras chaves [*combination coxib and canine*], foi encontrado o artigo de Cancedda et al. (2015), intitulado “*Combination of radiation therapy and firocoxib for the treatment of canine nasal carcinoma*”. Este estudo objetivou comparar a eficácia e segurança da radioterapia sozinha ou em combinação com firocoxib para o tratamento do carcinoma nasal canino. Foi hipotetizado que o firocoxib poderia aumentar a atividade antitumoral da radioterapia e fornecer um benefício clínico sobre a radioterapia como único tratamento (FIGURA 18). Apesar do princípio ativo não ser o mesmo do cimicoxib, ambos são inibidores seletivos de COX-2.

Figura 18 - Print da base de dados PubMed, com as palavras chaves [coxib and antitumor].

The screenshot shows the PubMed search interface. At the top, the NIH National Library of Medicine logo is visible. The search bar contains the query 'coxib and antitumor'. Below the search bar, there are options for 'Advanced', 'Create alert', and 'Create RSS'. The search results are displayed on page 1 of 70, sorted by 'Best match'. A bar chart titled 'RESULTS BY YEAR' shows the number of results from 1996 to 2023. The chart shows a steady increase in results over time, peaking around 2019. Below the chart, there are options for 'TEXT AVAILABILITY' and 'Abstract'. The search results list includes a review article titled 'Cyclooxygenase-2 in cancer: A review' by Hashemi Goradel N, Najafi M, Salehi E, Farhood B, and Mortezaee K, published in J Cell Physiol in 2019. The article discusses the role of COX-2 in cancer and the potential of COX-2 inhibitors as antitumor agents.

Fonte: Da autora (2023).

Foi encontrado também o artigo de Goradel, et al. (2019), intitulado “*Cyclooxygenase-2 in câncer: a review*”, utilizando as palavras-chave [coxib and antitumor]. Neste artigo, foi abordado que “A ciclooxigenase-2 (COX-2) é frequentemente expressa em muitos tipos de cânceres, exercendo um papel pleiotrópico e multifacetado na gênese ou promoção da carcinogênese e resistência das células cancerígenas à quimioterapia e à radioterapia. Neste caso, o bloqueio da COX-2 demonstrou fornecer quimio prevenção para uma série de cânceres e foi feita uma revisão com vários artigos que falam a respeito do assunto. A inibição de COX-2 fornece uma alta possibilidade de exercer resultados terapêuticos no câncer.

Eles relatam que administração de inibidores de COX-2 em ambiente pré-operatório pode reduzir o risco de metástase em pacientes com câncer. A inibição da COX-2 também sensibiliza as células cancerígenas para tratamentos como radioterapia e quimioterapia e agentes quimioterápicos podem induzir adversamente a atividade da COX-2. Portanto, a escolha de um quimioterápico adequado juntamente com o ajuste do tipo e dose dos inibidores de COX-2 com base no tipo de câncer, poderia ser uma estratégia adjuvante eficaz para tratamento do câncer (GORADEL,2019),

Ademais, também foi consultado outro artigo indicado como material técnico pelo próprio laboratório, que foi passado durante um treinamento. O artigo refere-se ao uso do anti-inflamatório mavacoxib com efeito antitumoral em cães, de Hurst, Pang e Argyle (2019). Neste

estudo, foram estabelecidos os efeitos antitumorais do inibidor seletivo da COX-2 de ação prolongada, mavacoxib.

Eles demonstraram que o mavacoxib é citotóxico para várias linhas celulares de câncer, como osteossarcoma humano e canino, carcinoma mamário e de bexiga; podendo induzir a apoptose e inibir a migração dessas células. Curiosamente, estabeleceram que o mavacoxib pode exercer esses efeitos independentemente da expressão elevada de COX-2. Com isso, o estudo destaca o potencial novo uso do mavacoxib como uma terapêutica contra o câncer.

Após essas pesquisas, foram enviados os três artigos encontrados, para o médico veterinário, via WhatsApp. Infelizmente não houve o feedback dele, para saber se realmente se a indicação foi efetiva. Porém, a Promotora Técnica Veterinária da Casa Vet Distribuidora, relatou que uma de suas clientes que é médica veterinária em Poços de Caldas utilizou o medicamento indicado em um de seus pacientes e atingiu as expectativas supracitadas.

## **5.8 Suplemento com ação redutora de ansiedade em cães**

### **5.8.1 Problema**

Durante uma visita em uma clínica de pequeno porte, em um bairro popular de Varginha, o médico veterinário comentou que sua cadela tinha problemas com estresse e muita ansiedade. Em seguida, ele perguntou se havia algum medicamento que poderia auxiliar nesses casos.

### **5.8.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Neste caso, foi apresentado para o médico veterinário um medicamento em forma de petiscos funcionais, que é um suplemento alimentar natural para cães em qualquer fase de vida ou idade em que tenham algum tipo de ansiedade, nervosismo ou qualquer agitação ao passarem por alguma situação estressante. O medicamento possui nutrientes que têm capacidade de interferir nesses comportamentos, contém triptofano, farinha de maracujá e extrato de melissa que diminuem a agressão e regularizam os níveis de humor, ansiedade, sono e alimentação.

Em seguida, foi deixado o material técnico que explica sobre o produto e comunicado ao mesmo que na próxima visita seria trago uma amostra do produto para ele testar em sua cachorra. Em 21 dias foi realizado uma nova visita e lhe foi levado uma amostra do produto. O cliente agradeceu e disse que daria um feedback.

Como o medicamento precisa de no mínimo 15 dias de uso para ver algum efeito, em 20 dias foi realizado uma nova visita à clínica veterinária para ter o feedback. O médico veterinário informou que percebeu uma redução no estresse e que continuaria a utilizar o produto. Posteriormente, o vendedor da Casa Vet Distribuidora informou que o cliente comprou o medicamento, demonstrando a efetividade do trabalho da promotora técnica.

## **5.9 Clorofila e hemoglobina**

### **5.9.1 Problema**

Em uma clínica veterinária de médio porte, em um bairro popular de Varginha, foi apresentado um medicamento que contém clorofila em sua composição que exerce papel semelhante ao da hemoglobina. Durante a explicação, o médico veterinário questionou a eficácia do produto, pois não acreditava que realmente fosse possível que a clorofila pudesse exercer essa função.

### **5.9.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta**

Para comprovar que a clorofila pode fazer um papel similar ao da hemoglobina, foi realizado uma pesquisa na base PubMed, utilizando as palavras chaves [*chlorophyll and haemoglobin*]. Foi encontrado o artigo de Basha, Basavarajiah e Shyamsunder (2022), intitulado “*Therapeutic potential of pyrrole and pyrrolidine analogs: an update*” (FIGURA 19).

Figura 19 - Print da base de dados PubMed, com as palavras chaves [chlorophyll and haemoglobin].

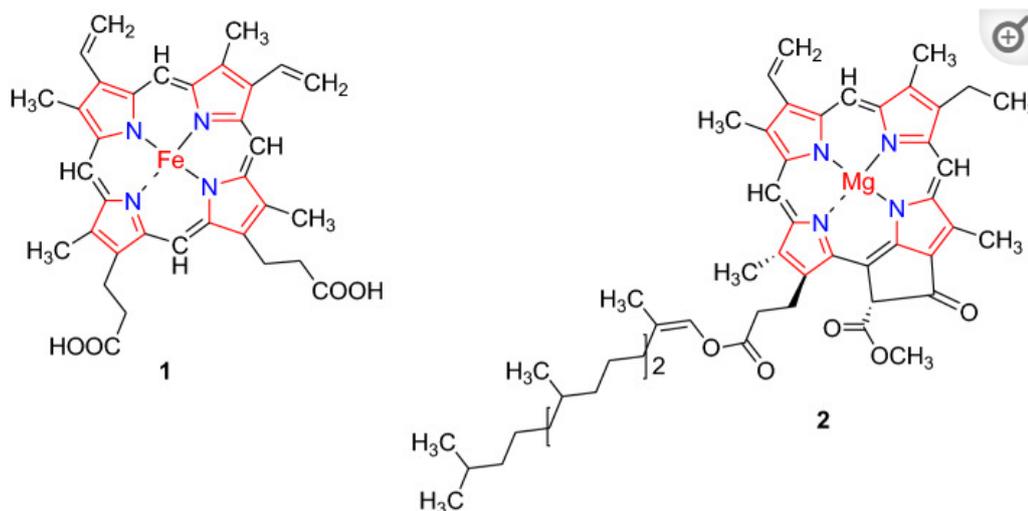
The screenshot shows the PubMed search interface. At the top, the NIH National Library of Medicine logo is visible. The search bar contains the text 'chlorophyll and haemoglobin'. Below the search bar, there are options for 'Advanced', 'Create alert', and 'Create RSS'. The search results are displayed in a list format. The first result is titled 'Chlorophyll and haemoglobin regeneration after haemorrhage' by Hughes JH, Latner AL, published in J Physiol. 1936 May 4;86(4):388-95. The second result is titled 'Identification of Key Genes and Pathways in Myeloma side population cells by Bioinformatics Analysis' by Yang Q, Li K, Li X, Liu J, published in Int J Med Sci. 2020 Jul 25;17(14):2063-2076. The page also features a 'RESULTS BY YEAR' bar chart showing a significant increase in publications starting around 2017 and continuing through 2023. There are also options for 'Save', 'Email', and 'Send to' for the search results.

Fonte: Da autora (2023).

Neste artigo é abordado que a clorofila possui uma semelhança estrutural com a hemoglobina e isso resulta em alto suprimento de oxigênio para todos os tecidos do corpo, pois as duas moléculas são similares, mudando apenas o átomo central, que no caso da hemoglobina é o ferro e da clorofila é o magnésico.

Nos complexos metálicos heme (1) e clorofila (2) que ocorrem naturalmente, quatro anéis pirrólicos são ligados entre si para formar a porfirina e então se coordenam com o ferro e o magnésio para formar os respectivos complexos metálicos, sendo que esses grupos heme, envolvendo um grupo globina, produzem uma estrutura tetraédrica conhecida como hemoglobina, um transportador de oxigênio em animais (BASHA; BASAVARAJIAH; SHYAMSUNDER, 2022) (FIGURA 20).

Figura 20 - Semelhança estrutural entre a molécula de hemoglobina [1] e clorofila [2].



Fonte: Adaptado de Basha, Basavarajaiah e Shyamsunder (2022)

Posteriormente, foi enviado para o médico veterinário, via WhatsApp, o artigo científico encontrado. Sendo possível comprovar, por meio de informações científicas de qualidade, que o que estava sendo abordado para o mesmo, tinha respaldo científico.

## 5.10 Suplemento nutricional como coadjuvante no tratamento de felinos debilitados

### 5.10.1 Problema

Em uma clínica veterinária de pequeno porte, em um bairro popular de Varginha, a médica veterinária relatou que estava atendendo um felino positivo para FIV e FeLV e que estava muito debilitado e com imunidade muito baixa. Em seguida, ela perguntou se havia um medicamento que poderia auxiliar no tratamento da paciente.

### 5.10.2 Passo a passo para busca de informações e elaboração da resposta

Neste caso, para ajudar no caso, lhe foi apresentado um medicamento veterinário que dentre suas funções, estimula a imunidade de cães e gatos. Para isso, foi utilizado a bula e o site do laboratório responsável pelo medicamento, para o estudo e compreensão das funções dele. Trata-se de um Suplemento Nutricional de Resposta Rápida, que concentra nutrientes

importantes para auxiliar o crescimento e renovação de células do corpo, principalmente as sanguíneas e as dispersas em meios líquidos, estimulando sua velocidade fisiológica.

O produto contém minerais, aminoácidos e quelatos que promovem absorção autorregulada do organismo, além da vantagem de não interagirem com nutrientes e/ou medicamentos que apresentem instabilidade na presença de minerais. Também contém clorofila, um componente importante, visto que a clorofila possui uma molécula “heme”, muito similar à “heme” da hemoglobina. A diferença é que o núcleo da heme é o ferro e o núcleo da clorofila é o magnésio, desta forma, o organismo pode utilizar a estrutura da molécula da clorofila para auxiliar na produção de hemácia. Além disso, a clorofila possui efeito antioxidante natural.

O suplemento contém ainda nucleotídeos e beta-glucanos que são estimuladores de imunidade. Os nucleotídeos são componentes do DNA e RNA e participam de vários processos bioquímicos para o bom funcionamento do organismo, exercem funções importantes para o crescimento e desenvolvimento das células do sistema imune. Já os beta-glucanos agem no sistema imune, principalmente nos macrófagos contra os microrganismos. Seu efeito imunostimulante está relacionado à interação com receptores específicos presentes nestas células.

Ademais, contém também Vitamina D que possui papel importante na regulação do sistema imunológico, promovendo aumento da imunidade inata associado a uma regulação multifacetada da imunidade adquirida. Também contém a vitamina B12, que é um diferencial do suplemento, pois trata-se da aplicação de nanotecnologia, permitindo maior estabilidade por mais tempo. A vitamina B12 é um cofator para processos metabólicos, como a síntese de ácidos nucleicos, aminoácidos e o ciclo do ácido cítrico, além de ter importante papel na eritropoiese (KOURY e PONKA, 2004; HANISCH, TORESSON; SPILLMANN, 2018).

Depois de analisada todas essas informações, foi fornecido uma amostra para a médica veterinária testar em seus pacientes e dar um feedback. Após o uso, ela relatou que o produto realmente ajudou na melhora do paciente e afirmou que continuaria a utilizá-lo.

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O estágio na área comercial traz a oportunidade de aprofundar o conhecimento a respeito desse campo de atuação, que é pouco explorado durante a graduação em medicina veterinária. Também possibilita aplicar e consolidar o conhecimento teórico adquirido ao longo da graduação, preparando o futuro profissional para os desafios que enfrentarão como Médicos Veterinários.

A experiência obtida em diferentes cenários, sejam visitas, reuniões e eventos, foram de grande importância para o crescimento profissional e pessoal. Além disso, possibilitou a discente estar em contato com diferentes profissionais, sejam médicos veterinários que trabalham na área comercial, consultórios, clínicas e hospitais veterinários, sejam vendedores, gerentes, proprietários e funcionários de estabelecimentos, sendo essa convivência essencial para a troca de conhecimentos e experiências, culminando no aprendizado.

## REFERÊNCIAS

- ABINPET. Mercado Pet Brasil 2023. **Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação**, São Paulo, 2023. Disponível em: <<https://abinpet.org.br>>. Acesso em: 16 mai. 2023.
- ANTUNES, N. Perspectivas do setor. **Grupemef**, n. 20, 1998.
- AZEVEDO, I. H. C. **Merchandising em ponto de venda: um estudo de caso na Redemais**. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2018.
- BASHA, J. N.; BASAVARAJAIAH, S. M.; SHYAMSUNDER, K. Therapeutic potential of pyrrole and pyrrolidine analogs: an update. **Molecular Diversity**, v. 26, n. 5, p. 2915-2937, jan. 2022.
- BLESSA, R. **Merchandising no ponto- de -venda**. 4. ed. Reimpr. São Paulo: Atlas, 2010.
- CANCEDDA, S. et al. Combination of radiation therapy and firocoxib for the treatment of canine nasal carcinoma. **Veterinary Radiology & Ultrasound**, v. 56, n. 3, feb. 2015.
- CAPSC 2023. **Qual a diferença entre Medline e PubMed?**. 2023. Disponível em: <http://www.capcs.uerj.br/qual-a-diferenca-entre-medline-e-pubmed/>. Acesso em: 20 jun. 2023.
- CHRIST, A. P. **Desenvolvimento e avaliação biofarmacêutica de supositórios de doxiciclina hiclato para uso veterinário**. 2018. Tese (Doutorado em Ciências Farmacêuticas) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2018.
- COMPART. Compart Marketing e Tecnologia Ltda. **Qual a importância da atuação dos promotores de venda em campo?**. 2023. Disponível em: <https://www.compart.com.br/qualimportancia-da-atuacao-dos-promotores-de-venda-em-campo>. Acesso em: 20 jan. 2023.
- CRUZ, M. S. **Degradação da doxiciclina por processos oxidativos avançados**. 2016. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2016.
- ELIZEIRE, M. B. **Expansão do mercado pet e a importância do marketing na medicina veterinária**. 2013. Trabalho de conclusão de curso (Bacharel em Medicina Veterinária) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.
- FLOSI, F. **Marketing na veterinária: como se posicionar eticamente através do marketing no mercado de trabalho da medicina veterinária**. 2. ed. Varela, 2001.
- GAEDTKE, K. M. **“Quem não tem filho caça com cão”: animais de estimação e as configurações sociais de cuidado e afeto**. 2017. Tese (Doutorado em Sociologia Política) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

GIOSO, M. A. **Profissional Liberal: Como Ganhar Mais Dinheiro de Forma Ética**. 1. ed. São Paulo: Medvet, 2007.

GORADEL, H. N. et al. Cyclooxygenase-2 in cancer: a review. **Journal of cellular physiology**, v. 234, n. 5, p. 5683-5699, oct. 2019.

HANISCH, F; TORESSON, L.; SPILLMANN, T. Cobalamin deficiency in dogs and cats. **Tierärztliche Praxis. Ausgabe K, Kleintiere/Heimtiere**, v. 46, n. 5, p. 309-314, oct. 2018.

HURST, E. A.; PANG, L. Y.; ARGYLE, D. J. The selective cyclooxygenase-2 inhibitor mavacoxib (Trocoxil) exerts anti-tumour effects in vitro independent of cyclooxygenase-2 expression levels. **Veterinary and comparative oncology**, v. 17, n. 2, p. 194-207, feb. 2019.

JANTRATID, E. et al. “Biowaiver monographs for immediate release solid oral dosage forms: Doxycycline hyclate.” **Journal of pharmaceutical sciences** vol. 99, n. 4. apr. 2010.

KOTLER, P. **Administração de Marketing: a edição do Novo Milênio**. 10. ed. São Paulo: Ed. Prentice Hall, 2000.

KOURY, M. J.; PONKA, P. New insights into erythropoiesis: the roles of folate, vitamin B12, and iron. **Annu. Rev. Nutr.**, v. 24, p. 105-131, jul. 2004.

MELO, H. B. **A importância do marketing na atuação da Medicina Veterinária**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Medicina Veterinária) – Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2021.

OLIVEIRA, C. E. L. **A importância da utilização das técnicas de merchandising para a área comercial**. 2012. Tese (Especialista em gestão estratégica de vendas e negociações) – Universidade Candido Mendes, Rio de Janeiro, 2012.

PAPICH, M. G. **Manual Saunders de terapia veterinária**. 3 ed. Brasil: Sauders Elsevier, 2012.

PEREIRA, M. S. **Marketing aplicado a clínica veterinária de animais de estimação**. São Paulo: Robe Editorial, 2001

PEZZI, P. P. **Relatório de estágio curricular obrigatório: área de comercialização e marketing veterinário**. 2020. Trabalho de conclusão de curso (Bacharel em Medicina Veterinária) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2020.

POLIZEL, F. F.; LEONI, J. N. Marketing Em Medicina Veterinária. **Revista Empreenda UniToledo Gestão, Tecnologia e Gastronomia**, Araçatuba, v. 3, n. 1, 2019.

RIVIERE, J. E.; PAPICH, M. G. **Veterinary pharmacology and therapeutics**. Hoboken, NJ :JohnWiley & Sons Inc., 2018.

SANTOS, D. S.; SILVA, M. M. P. **A importância do marketing empresarial para micro e pequenas empresas**. Revista Facima Digital Gestão, Alagoas, 2015.

SANTOS, K.C. et al. Medicamentos de uso humano e sua prescrição para animais domésticos. **Arquivos Brasileiros de Medicina Veterinária FAG**, v. 4, n. 2, jul./dez. 2021.

SANTOS, V. R. R. **Relatório de estágio curricular supervisionado (Promotora Técnica de medicamentos Veterinários)**. Trabalho de conclusão de curso (Curso de Medicina Veterinária – Urutaí, 2022).

SEBRAE. **Crescimento do mercado pet e oportunidade de negócio**. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/al/artigos/crescimento-do-mercado-pet-e-oportunidade-de-negocio,021731b7fe057810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 23 jun. 2023.

SOUSA, J. A. **Marketing digital: estudo de caso da estratégia de expansão nordeste–Grupo Mateus**. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Medicina Veterinária) Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco, São Luís, 2022.

SUTILI, C. M. **Relatório de estágio curricular obrigatório: área de comercialização e marketing veterinário**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Medicina Veterinária) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2021.

**APÊNDICE 1 - Medicamentos distribuídos pela CASA VET DISTRIBUIDORA Ltda.**

<b>MEDICAMENTOS</b>	<b>PRINCÍPIOS ATIVOS</b>
<b>ANTIBIÓTICOS</b>	
Biofloxacin	Enrofloxacina
Clavaseptin	Amoxicilina + Clavulanato de potássio
Doxitabs	Hiclato de Doxiciclina
Marbocyl P	Marbofloxacina
<b>ANTIINFLAMATÓRIOS E ANALGÉSICOS</b>	
Cimalgex	Cimicoxib
Dexatabs	Dexametasona
Dipirona gotas	Dipirona
Meloxitabs	Meloxicam
Veloce 0,5%	Meloxicam
Predvet	Prednisolona
<b>TERAPIAS GASTROINTESTINAIS</b>	
Captor	Carvão ativado, silicatos, caulim , vitamina B6, ácido glutâmico e de zinco.
Digestiv	Betaína, Biotina, Lipase, Amilase, Celulase, Protease, Vitamina E, Vitamina A, Vitamina B1, Vitamina B2, Vitamina B6, Levedura de Cervejaria Desidratada, Extrato de Yucca (Yucca schidigera), Extrato de Alcachofra (Cynara cardunculus subsp. scolymus), Magnésio, Manganês Aminoácido Quelato, Selênio Aminoácido Quelato, Cromo Aminoácido Quelato, Zinco Aminoácido Quelato, Biomassa de Microalgas (Spirulina platenses), Fressura de Suínos, Quirera de Arroz, Farelo de Trigo, Fosfato Bicálcico, Cloreto de Sódio, Glicerina, Açúcar de cana-de-açúcar, Nitrito de Sódio, Ácido Cítrico, Tripolifosfato de Sódio, DL-Alfa-Tocoferol, Propionato de Cálcio, Ácido Pirolenhoso, Sorbato de Potássio e Eritorbato de Sódio.
Eletrorade	Glicose, potássio, sódio, glicina e as vitaminas B1, B6, B12 e C

Levuflora	Vitamina A , Vitamina B1 , Vitamina B2 , Vitamina B3 , Vitamina B6 , Vitamina B12 , Vitamina D3 , Vitamina E , S. cerevisiae boulardii CNCM I-10791,26 x 10 <sup>12</sup> UFC e MOS (Mananoligossacarídeo)
Microlac	Lactobacillus acidophilus, Enterococcus faecium, Bifidobacterium lactis e vitamina E
Pancrezyme	Lipase, amilase e protease
Plasivet	Metaclopramida
Gastroblock	Omeprazol
Probiótico nutrafases	Proteína texturizada da Soja, Levedura Inativada, Parede Celular de Levedura, Propilenoglicol, Saccharomyces Cerevisiae, Enterococcus Faecium, Lactobacillus Acidophilus, Bifidobacterium bifidum, Bifidobacterium lactis, Lactobacillus casei, Bacillus subtilis, Vitamina B1, Vitamina B2, Vitamina B6, Vitamina B12, L Glutamina e Niacina.
<b>TERAPIAS OSTEOARTICULARES</b>	
Flexadin	Colágeno tipo II
Colágeno Nutrafases	Colágeno tipo II
<b>TERAPIAS IMUNOESTIMULANTES</b>	
Enisyl-L	L- lisina
Hemocare GP	Zinco minoácdo quelato; vitamina B12; Vitamina K; ácido nicotínico; pantotenato de cálcio; vitamina B1; vitamina B12; maltodextrina; cobalto aminoácido quelato; cobre aminoácido quelato; ferro aminoácido quelato; vitamina B6; vitamia C; água; aroma; ácido fólico; moolibidênio; extrato de semente de uva
Hemocare Green	Clorofila, Beta-glucanos, vitamina C, Vitamina D, Vitaminas do Complexo B, Minerais Quelatados, Molibidênio, Extrato de semente de uva e Nucleotídeos

Imune	Aditivo Prebiótico, Plasma Suíno em Pó, Parede Celular de Levedura, L-Lisina, Saccharomyces Cerevisiae, Glutamina, Triptofano, Glucosamina, Vitamina A, Vitamina B2, Vitamina B6, Vitamina B12, Vitamina D3, Vitamina E, Selênio Quelatado, Zinco Quelatado, Aditivo.
<b>SUPLEMENTAÇÕES</b>	
Caps D Cal	Vitamina D3; Carbonato e Cálcio; Gelatina; glicerol e água.
E - Off	Vitamina C; Vitamina E; Zinco; Beta Caroteno; Selenito de sódio, Cera de abelha, Gelatina, Glicerina, Lecitina de soja, Óleo de soja refinado, Corante artificial Azul Brilhante, Corante Artificial Vermelho amoronto, Corante artificial Vermelho Ponceoux, Dióxido de titônio, Óxido de ferro, Veículo: água.
Glutamax	Ácido Aspártico; Ácido Glutâmico; Alanina; Arginina; Betaína; Cisteína; Citrato de Colina; Metionina; Fenilalanina; Glicina; Hidroxiprolina; Histidina; Isoleucina; L-Carnitina; Leucina; Lisina; Maltodextrina; Pantetonato de Cálcio; Prolina; Serina; Tirosina; Treonina; Triptofano; Valina; Vitamina B1; Vitamina B12; Vitamina B6; Taurina
Omegaderm	Ácido Eicosapentaenoico (EPA) Ácido Docosahexaenoico (DHA)
Ômega DHA Supremo	Ômega 3 refinado e purificado
Ômega Nutrafases	Ômega 3, vitamina A , selênio e outros

Pet Zentrum	Ácido Fólico, ácido pantotênico, biotina, carbonato de cálcio, cera de abelha, corante artificial vermelho amaranto, corante artificial vermelho carmosina, dióxido de titânio, gelatina, glicerina, lodeto de potássio, lecitina de soja, molibdato de sódio, niacina, óleo de soja refinado, óxido de cobre, óxido de ferro, óxido de magnésio, óxido de zinco, selenito de sódio, sulfato de manganês, picolonato de cromo, vitamina A, vitamina B1, vitamina B12, vitamina B2, vitamina B6, vitamina C, vitamina D3, vitamina E, vitamina K, veículo água.
Relax	Farinha de Maracujá, Propionato de Cálcio, L-triptofano, Vitamina B1, Vitamina B2, Extrato de Melissa (officinalis), Magnésio Quelato, Lactobacillus acidophilus, Aditivo Flavorizante e Propilenoglicol.
Stimoton	Ácido Aspártico; Ácido Glutâmico; Alanina; Arginina; Betaina; Cisteína; Cloreto de Colina; DL-Metionina; Fenilalanina; Glicina; Glicose; Hidroxiprolina; Histidina; Isoleucina; L-Carnitina; L-Lisina; Leucina; Lisina; Metionina; Pantotenato de Cálcio; Prolina; Proteína Vegetal Hidrolisada; Serina; Tirosina; Treonina; Triptofano; Valina; Vitamina B1; Vitamina B12; Vitamina B6
Targimax	Água, arginina, sorbato de potássio, sorbitol, celulose microcristalina, carboximetilcelulose, sacarina sódica, cisteína, aditivo enzimático, glicerol, aroma de tangerina, aroma de mel, extrato de semente de uva, bicarbonato de sódio.

Vitaminas Nutrafases	Maltodextrina, Óleo de Girassol, Óleo de Salmão, Semente de Linhaça, Cloreto de Colina, Dióxido de Silício, Vitamina A, Vitamina B1, Vitamina B2, Vitamina B6, Vitamina B12, Vitamina D3, Vitamina E, Vitamina K3, Acido Nicotínico, Acido Pantotênico, Acido Fólico, Biotina, Sulfato de Ferro, Sulfato de Cobre, Monóxido de Manganês, Sulfato de Zinco, Iodato de Cálcio, Selenito de Sódio.
<b>DIETA DE RECUPERAÇÃO</b>	
Reability	Ovo integral em pó e leite integral em pó, baixa lactose, maltodextrina, lipídeos derivados do óleo de soja e de fosfolipídeos da gema do ovo e lecitina de soja.
Salute	Maltodextrina, Caseinato, Proteínas do Soro do Leite Óleo de Soja
<b>DERMATOLÓGICOS</b>	
DHP Condicionador	Vitamina A, pantenol, uréia e proteína do trigo
DHP Shampoo	Vitamina A, pantenol, uréia e proteína do trigo
Melaloe	Melaleuca, aloe vera e vitamina A
Otópico	Aloe Vera, tomilho, malva, alecrim, ac. salicílico
<b>ANTIPARASITÁRIOS</b>	
Defend	Fipronil e piriproxifeno
Frontmax	Fipronil, permetrina e piriproxifeno
Ivervet	Ivermectina
Totalis	Praziquantel, pirantel, febantel e ivermectina
Vermivet Plus	Praziquantel, pirantel e febantel
Vermivet Composto	Praziquantel e pirantel
Vermivet Gatos	Praziquantel e pirantel
Vermivet filhotes	Praziquantel, pirantel e febantel

VACINAS	
Imuno - Vet	
Imuno - Vet Raiva	
Newvacin	
Bouba Forte	
TESTES RÁPIDOS - Accuvet	
ADENOVIRUS CANINO TIPO II CAV II AG	
BRUCELOSE CANINA CCV AG	
CORONAVIROSE CCV AG	
CINOMOSE/ PARVOVIROSE AC TEST CDV/CPV	
CINOMOSE AC Test	
CINOMOSE AG	
DIROFILARIOSE AG	
ERLIQUIOSE AC	
FIV/FELV	
FIV AC	
FELV AG	
GIARDIA AG	
HERPESVIRUS FELINO FHV AG	
INFLUENZA CANINA CIV AG	
LEISHMANIOSE AC	
PANLEUCOPENIA FELINA AG	
PARVOVIROSE/CORONAVIROSE/GIARDIA AG	
PARVOVIROSE/CORONAVIROSE AG	
PARVOVIROSE AG	
FCV AG TEST CALICIVIRUS FELINO	
PIF FCOV AG (Coronavirus felino)	
RELAXINA	

ROTAVIRUS AG	
TOXOPLAMOSE AG	
TOXOPLASMOSE IGG/IGM	
PROTEÍNA C - REATIVA	
<b>ODONTOLÓGICOS</b>	
Orozyme	Lactoperoxidase, tiocianato de potássio, glicoxidase, amilase, lactoferrina, lisozima e superoxidodismutase
PlaqueOff	Ascophyllum nodosum, um tipo especial de alga marinha
Aqualitus Solução Oral	Xilitol, Clorexidina e Extrato de Cúrcuma
<b>OUTRAS TERAPIAS</b>	
Hepatic	Arginina, L-Metionina, Zinco Quelatado, Extrato de Cardo Mariano, Extrato de Alcachofra, L-Glutamina, Vitamina B12, Folhas de Boldo do Chile, Palatabilizante.
Recovery	(H.M.B) Ácido beta-hidroxi-beta-metilbutírico, Levedura Hidrolisada Desidratada, Levedura Seca de Cervejaria, Saccharomyces cerevisiae, Lactobacillus acidóphilus, Extrato de Cúrcuma, Extrato de Yucca, Proteína do Soro do Leite, Protease, Vitamina A, Vitamina B1, Vitamina B2, Vitamina B6, Vitamina B12, Vitamina C, Vitamina D3, Vitamina E, Ácido Fólico, Biotina, Sulfato de Ferro, Sulfato de Cobre, Monóxido de Manganês, Sulfato de Magnésio, Sulfato de Zinco, Iodato de Cálcio, Selenito de Sódio, L-Lisina, L-Valina, L-Isoleucina e L-Leucina, Miúdos de Suínos, Milho Moído, Farelo de Trigo, Farelo de Soja, Fosfato Bicálcico, Sal Comum, Glicerina, DL-Alfa-Tocoferol, Ácido Cítrico, Tripolifosfato de Sódio, Sorbato de Potássio e Eritorbato de Sódio.
Renavast	Histidina, Arginina, Glutamina, Glicina, Alanina, Ácido Aspártico
UpCard	Torasemida