



UNIVERSIDADE FEDERAL DO NORTE DO TOCANTINS
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
GRADUAÇÃO EM MEDICINA VETERINÁRIA

Júlia Galdina Rabelo Costa

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado: Atuação do médico veterinário na
área técnico-comercial

Araguaína/TO
2025

Júlia Galdina Rabelo Costa

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado: Atuação do médico veterinário na
área técnico-comercial

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado
apresentado à Universidade Federal do Norte do
Tocantins (UFNT), Centro de Ciências Agrárias
(CCA) para obtenção do título de bacharel em
Medicina Veterinária.

Orientadora: Prof^a. Dr^a Maria de Jesus Veloso
Soares

Araguaína/TO

2025

FICHA CATALOGRÁFICA

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Geração de Ficha Catalográfica SGFC-UFNT

Gerado automaticamente mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

G149r Galdina Rabelo Costa, Júlia .

Relatório de estágio curricular supervisionado : Atuação do médico veterinário na área técnico-comercial / Júlia Galdina Rabelo Costa. - Centro de Ciências Agrárias - CCA, TO, 2025.
27 f.

Relatório de Graduação (Graduação - em Medicina Veterinária) -- Universidade Federal do Norte do Tocantins, 2025.

Orientadora: Maria de Jesus Veloso Soares .

1. Área comercial . 2. Lojas agropecuárias. 3. Marketing .

CDD 636.089

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

Júlia Galdina Rabelo Costa

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado: Atuação do médico veterinário na
área técnico-comercial

Relatório de Estágio Curricular Supervisionado apresentado à Universidade Federal do Norte do Tocantins (UFNT), Centro de Ciências Agrárias (CCA), Curso de Medicina Veterinária. Foi avaliado para obtenção do título de bacharel em Medicina Veterinária e, aprovado em sua forma final pela orientadora e pela banca examinadora.

Data da aprovação:

Banca examinadora:

Profa. Dra. Maria de Jesus Veloso Soares - Orientadora (UFNT)

Profa. Dra. Rozana Cristina Arantes - Membro interno

Msc. Helane Dias Tavares - Membro interno

*Dedico este trabalho aos meus pais, que
enfrentaram o sol para que eu pudesse
caminhar sob a sombra.*

AGRADECIMENTOS

A Deus, por tua bondade me alcançar todos os dias da minha vida.

Aos meus pais, Gilmar Galdino de Souza e Janaina Alves Rabelo de Souza, por terem acreditado e me apoiado nos dias mais turbulentos e, principalmente por todo amor e estrutura que me ofereceram.

Ao meu esposo, Winycius de Oliveira Costa, por ter sido afago nos dias difíceis e por toda paciência e cumplicidade.

Ao meu irmão, Ari Galdino de Souza Neto, por ter sido o meu exemplo de superação e que mesmo no silêncio me acolheu e acreditou na minha capacidade.

Às minhas amigas que foram fundamentais nessa caminhada — em especial Izilene e Tânia — expresso aqui minha imensa gratidão e felicidade por ter vivido essa fase ao lado de vocês. Dividir essa etapa com pessoas tão especiais tornou tudo mais leve, significativo e inesquecível.

A todos que tornaram essa caminhada mais leve e divertida — Letícia, Fany, Loydes, Sianne, Bob, Pedão, Pablo, Bac, Kaio, Nath, David e Monike. Obrigada por estarem comigo! Um grande abraço!

Aos profissionais que abrilhantaram a minha jornada acadêmica e profissional, agradeço aos professores que fizeram os meus olhos brilharem a cada aula dada, por terem transmitido além do conhecimento, a paixão pela área

A minha orientadora, Maria de Jesus, por ter aceitado esse desafio, pela disponibilidade e atenção, sendo uma profissional admirável. Eu agradeço!

À minha amiga e irmã na fé, Vitória Filó, que vibrou comigo a cada conquista, dividiu orações, alegrias e me fortaleceu com sua presença. Sua amizade foi um presente nessa caminhada.

Aos queridos da família Galdino e Rabelo, que vibraram com cada conquista e torceram por mim em todos os momentos: meu muito obrigada por tanto amor e carinho.

A Universidade Federal do Norte do Tocantins, por ter tornado possível este sonho e pelas oportunidades que agregaram à minha vida acadêmica.

Aos médicos veterinários Leonardo Pereira e Jessica Farias, pela oportunidade, por todas as aventuras que me proporcionaram, pela paciência ao ouvir e sanar minhas dúvidas. Serei eternamente grata!

As duas admiráveis empresas JA Saúde Animal e Agropec, pela oportunidade de trabalho, desenvolvimento e aprendizagem.

Por fim, agradeço a todos que de alguma forma contribuíram com essa jornada, pelas orações feitas, as boas vibrações e por acreditarem no meu potencial. Muito obrigada!!

RESUMO

O estágio curricular supervisionado foi realizado na empresa JA Saúde Animal, na cidade de Araguaína-TO, no período de 06 de março a 20 de maio de 2025, com carga horária de 390 horas, sendo realizadas 40 horas semanais. Sob supervisão da Médica Veterinária Jessica Aparecida Farias e orientação da Profa. Dra. Maria de Jesus Veloso Soares. Este trabalho teve como objetivo o desenvolvimento de uma revisão de literatura a respeito da atuação do médico veterinário na área técnico-comercial, enfatizando a importância do conhecimento técnico e os resultados obtidos com atuação direta nas propriedades rurais. Além disso, traz uma descrição do local de estágio e das principais atividades desenvolvidas neste período. Durante esse período, foram realizadas visitas técnicas a propriedades rurais e lojas agropecuárias, para conferir os estoques, verificar a validade dos medicamentos e avaliar a necessidade de campanhas para otimizar o giro dos produtos. Também foram realizadas atividades de organização, como a montagem de ilhas com os produtos da empresa. Ademais, prestou-se atendimento direto aos clientes, oferecendo produtos, esclarecendo dúvidas e propondo soluções adequadas às suas necessidades.

Palavras-chave: Área comercial. Lojas agropecuárias. Marketing.

ABSTRACT

The supervised curricular internship was carried out at JA Saúde Animal, in the city of Araguaína-TO, from March 6 to May 20, 2025, with a workload of 390 hours, 40 hours a week. Under the supervision of veterinarian Jessica Aparecida Farias and the guidance of Prof. Dr. Maria de Jesus Veloso Soares. The aim of this work was to develop a literature review on the role of veterinarians in the technical-commercial area, emphasizing the importance of technical knowledge and the results obtained by working directly in rural properties. It also provides a description of the internship site and the main activities carried out during this period. During this period, technical visits were made to farms and farm stores to check stocks, check the shelf life of medicines and assess the need for campaigns to optimize product turnover. Organizational activities were also carried out, such as setting up islands with the company's products. In addition, direct customer service was provided, offering products, clarifying doubts and proposing solutions tailored to their needs.

Keywords: *Agricultural stores. Commercial area. Marketing.*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Fachada da sede da empresa JA Saúde Animal, localizada no município de Patrocínio Paulista, SP.....	14
Figura 2 – Produtos JA Saúde Animal na loja Agropecuária Alvorada, no município de Colinas, TO, 2025.....	16
Figura 3 – Treinamento técnico-comercial para os consultores de vendas da loja Agrominas, no município de São Geraldo do Araguaia, PA, 2025.....	17
Figura 4 – Treinamento de manejo de maternidade em uma fazenda localizada no município de Piçarra, PA, 2025.....	18

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COMEX	Comércio Exterior
CFMV	Conselho Federal de Medicina Veterinária
ECS	Estágio Curricular Supervisionado
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO – EMPRESA JA SAÚDE ANIMAL	14
3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	15
4 CASUÍSTICA	18
CAPÍTULO 1 – ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA TÉCNICO-COMERCIAL	20
1 INTRODUÇÃO	20
2 REVISÃO DE LITERATURA	21
2.1 HISTÓRIA DA MEDICINA VETERINÁRIA NO BRASIL	21
2.2 PRINCIPAIS ÁREAS DE ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO	22
2.3 ÁREA TÉCNICO-COMERCIAL NA MEDICINA VETERINÁRIA.....	23
3 DISCUSSÃO	24
4 CONCLUSÃO	25
REFERÊNCIAS	26

1 INTRODUÇÃO

O Estágio Curricular Supervisionado (ECS) é uma disciplina obrigatória que faz parte da grade curricular do curso de Medicina Veterinária e visa incluir o acadêmico no mercado de trabalho, para que o mesmo adquira conhecimentos práticos.

O ECS foi realizado com a equipe técnica de campo da indústria farmacêutica veterinária JA Saúde Animal, sediada em Patrocínio Paulista, São Paulo, com foco na área técnico-comercial. O estágio ocorreu no período de 06 de março a 20 de maio de 2025, na cidade de Araguaína - TO e as regiões correspondentes, com carga horária de 390 horas, sendo realizadas 40 horas semanais. As atividades desenvolvidas nesse período foram relacionadas à atuação comercial da empresa, incluindo visitas técnicas a campo, treinamentos para equipes de propriedades rurais, acompanhamento técnico de manejo sanitário, além de ações para geração de demandas junto aos clientes. Além disso, foram realizados acompanhamentos em lojas agropecuárias parceiras do laboratório, com intuito de fornecer os produtos diretamente aos clientes, promover campanhas promocionais, prospectar novos clientes, além de fortalecer o relacionamento técnico e comercial com os vendedores. Adicionalmente foram realizados treinamentos sobre os produtos da JA Saúde Animal que são comercializados nas respectivas lojas.

A supervisão de estágio foi realizada pela Médica Veterinária, promotora técnica e representante comercial, Jessica Aparecida Farias. A orientação do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) foi conduzida pela Profa. Dra. Maria de Jesus Veloso Soares.

A atuação do técnico a campo representa o elo essencial entre o conhecimento teórico e a aplicação prática, com o objetivo de aprimorar o manejo sanitário nas propriedades rurais. Essa atuação influencia diretamente na eficácia dos produtos utilizados, assegura o bem-estar dos animais e, conseqüentemente, contribui para a maximização dos índices produtivos dos rebanhos.

O presente trabalho tem como finalidade descrever as principais atividades desenvolvidas durante o estágio na área técnico-comercial de campo, enfatizando a importância do conhecimento técnico e os resultados obtidos com atuação direta nas propriedades rurais.

2 DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO – EMPRESA JA SAÚDE ANIMAL

A indústria farmacêutica veterinária JA Saúde Animal, possui sua sede localizada no município de Patrocínio Paulista (Figura 1), em São Paulo. A mesma foi fundada no ano de 2002, pelo médico veterinário, Prof. Dr. José Abdo de Andrade Hellu, sendo marcada por seu compromisso com a inovação e eficiência no setor sanitário, no mercado pecuário. Um dos principais diferenciais desta empresa é uma equipe interna altamente qualificada aliada a um time de profissionais atuando na área técnico-comercial de campo em todo o Brasil.

Além da sua consolidação no mercado nacional, a JA Saúde Animal possui um departamento exclusivo de Comércio Exterior (COMEX), trabalhando com a exportação de produtos para diversos países da América Latina, África e está em expansão para outros continentes.

Figura 1 – Fachada da sede da empresa JA Saúde Animal, localizada no município de Patrocínio Paulista, SP.



Fonte: JA Saúde Animal (2023).

A empresa tem profissionais atuando nos estados do Tocantins, sul do Maranhão e sul do Pará. Sendo o total de 15 profissionais atuantes, dentre eles o gerente regional, responsável pelos três estados, representantes comerciais e técnicos de campo. No Tocantins, a equipe é formada por 7 profissionais, sendo 6 médicos-veterinários e 1 zootecnista, tendo cidades sedes Araguaína, Colinas, Gurupi, Paraíso e Palmas, no intuito de atender toda a região até São Geraldo do Araguaia e Piçarra, localizadas no Pará.

As equipes prestam assistência técnica no campo e nas revendas, além de acompanhar e auxiliar no manejo sanitário com aplicação dos produtos, consequentemente avaliar os resultados dos medicamentos aplicados, treinamentos de equipes, exames laboratoriais direcionados aos objetivos de cada propriedade. Ademais, a empresa tem um programa direcionado às instituições de ensino superior (Projeto JA Universidades), que tem o intuito principal de incentivar as universidades no âmbito de pesquisas voltadas aos principais medicamentos e seus mecanismos de ação, dessa forma, a empresa fornece os medicamentos periodicamente para serem utilizados nas aulas práticas, enriquecendo-as e viabilizando atendimentos para os pacientes. Este projeto abrange tanto alunos da graduação como também de pós-graduação e tem gerado excelentes feedbacks para a empresa.

3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

No decorrer do estágio supervisionado, foram desenvolvidas diversas atividades relacionadas a função do médico veterinário que atua na área técnico-comercial. Foram realizadas visitas técnicas em propriedades rurais e em lojas agropecuárias. Nas lojas agropecuárias foi realizado conferência de estoque, verificação da validade dos medicamentos, avaliação da necessidade de campanhas para giro de produtos, montagem de ilhas com os produtos da empresa (Figura 2), atendimentos aos clientes e treinamentos técnicos.

Figura 2 – Produtos JA Saúde Animal na loja Agropecuária Alvorada, no município de Colinas, TO, 2025.



Fonte: Arquivo pessoal (2025).

Os treinamentos técnicos foram direcionados aos consultores de vendas (Figura 3), com o objetivo de transmitir informações técnicas que os habilitem a oferecer os produtos com segurança e embasamento teórico confiável.

Figura 3 – Treinamento técnico-comercial para os consultores de vendas da loja Agrominas, no município de São Geraldo do Araguaia, PA, 2025



Fonte: Arquivo pessoal (2025).

Nas propriedades rurais, as visitas técnicas abrangeram diferentes frentes de atuação, incluindo a capacitação das equipes operacionais (Figura 4), a implementação de novos protocolos sanitários e o acompanhamento dos manejos relacionados à aplicação dos produtos.

Todas essas ações foram adaptadas à realidade de cada fazenda, integrando a prática diária ao conhecimento técnico, com o objetivo de promover resultados mais eficientes e gerar demanda qualificada nas lojas agropecuárias parceiras.

Figura 4 –Treinamento de manejo de maternidade em uma fazenda localizada no município de Piçarra, PA, 2025.



Fonte: Arquivo pessoal (2025).

De forma geral, essas ações visam garantir que a informação técnica chegue até o campo de maneira clara e aplicável, favorecendo a tomada de decisões mais eficazes e contribuindo diretamente para a melhoria dos resultados produtivos.

4 CASUÍSTICA

A Tabela 1 apresenta os dados referentes à casuística das atividades desenvolvidas ao longo do Estágio Curricular Supervisionado. Observa-se que as ações de maior frequência foram as visitas a propriedades rurais e a lojas agropecuárias.

Nas propriedades, o foco foi acompanhar os resultados obtidos com o uso dos medicamentos, além de identificar, de forma personalizada, as necessidades específicas de cada local, com o objetivo de gerar demanda. Nas lojas agropecuárias, as atividades incluíram conferência de estoque, montagem de ilhas promocionais, atendimento direto ao cliente e capacitação dos consultores de vendas. Os promotores técnicos de campo também se destacaram na realização do pós-venda, oferecendo assistência técnica contínua e qualificada aos clientes, fortalecendo o relacionamento e garantindo a efetividade do uso dos produtos.

Tabela 1 – Relação das principais atividades desenvolvidas durante o período do estágio curricular supervisionado.

Atividades Desenvolvidas	%
Visitas em propriedades rurais	30%
Visitas em lojas agropecuárias	50%
Capacitação de equipes a campo	10%
Auxílio no manejo e aplicação de medicamentos	10%

Fonte: Dados do autor (2025)

O período de Estágio Curricular Supervisionado (ECS) permitiu vivenciar o mercado de trabalho em seus aspectos distintos dentro da área técnico-comercial, proporcionando uma visão prática sobre a realidade do setor, a relação com os produtores e com os parceiros comerciais e a relevância de um profissional capacitado no campo.

CAPÍTULO 1 – ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO NA ÁREA TÉCNICO-COMERCIAL

1 INTRODUÇÃO

A medicina veterinária é uma profissão com ampla variedade de áreas de atuação. No entanto, a imagem do médico veterinário ainda está bastante relacionada às clínicas e aos consultórios destinados ao atendimento de animais de companhia e de produção (Amaral; Arruda; Silva, 2019). Contudo, este profissional detém importantes atribuições: na saúde pública; na indústria e inspeção de alimentos; nos laboratórios de pesquisa; na educação ambiental; na clínica, cirurgia e manejo dos animais silvestres; na responsabilidade técnica; na área comercial. (Victória *et al.*, 2013).

E nestas inúmeras áreas existentes, a técnico-comercial é bastante procurada pelos recém-formados, principalmente pela remuneração e networking com diversos profissionais da área, produtores e pecuaristas. No que tange a indústria do agronegócio, as expectativas em relação aos profissionais que atuam na área em questão é que estes atendam às demandas e superem os desafios do setor. Essas expectativas denotam a necessidade de profissionais altamente qualificados e preparados para enfrentar os obstáculos do mercado atual. Ademais, o setor busca profissionais que tenham amplo domínio dos aspectos relacionados à sanidade animal, nutrição, reprodução, controle de pragas e outras áreas de conhecimento (Costa, 2021).

Os médicos veterinários atuantes na área técnico-comercial devem manter um olhar visionário. Eles devem sempre estar prevendo alternativas para que seus objetivos sejam alcançados de acordo ou superando o esperado, mantendo a confidencialidade das informações dos clientes e respeitando às normas e regulamentações da profissão. No que se refere à competitividade e liderança da participação de mercado, é importante que estes profissionais compreendam os princípios de gestão e estratégia comercial prezando pela ética e cientes da responsabilidade de representar uma marca. Isso inclui habilidades de inteligência emocional, diplomacia, marketing, compreensão do mercado e capacidade de identificar oportunidades de crescimento (Brigido, 2022).

Neste contexto, esta revisão visa abordar a atuação do médico veterinário na área técnico-comercial, diante da expansão competitiva do mercado agropecuário, enfatizando os aspectos positivos e negativos dessa área.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 HISTÓRIA DA MEDICINA VETERINÁRIA NO BRASIL

A primeira instituição de ensino superior criada no Brasil para a formação de médicos veterinários ocorreu no ano de 1883, na cidade de Pelotas, no estado do Rio Grande do Sul, com o nome de Escola Imperial de Medicina e Agricultura Prática. Posteriormente se intitulou de Escola de Agronomia e Veterinária. No entanto, em 1909, optou-se por não seguir com formação de médicos-veterinários, visto que desde sua criação a escola não formou nenhum profissional na área (Melo *et al.*, 2010).

No entanto, a normalização da profissão do Médico Veterinário e dos Conselhos Regionais e Federal de Medicina Veterinária no Brasil ocorreu no ano de 1968, a partir do Decreto 5.517. Este Decreto aponta as atividades desenvolvidas por cada órgão e os deveres do médico veterinário, como também, expõem as atividades do ocupacional que são de aptidão privativa, sendo elas de execução liberal ou empregatício. Dessa maneira, determina que associações, firmas ou qualquer estabelecimento que sejam susceptíveis a práticas de um médico veterinário devem comprovar que há serviço de profissional competente (BRASIL, 1969).

Atualmente os cursos de medicina veterinária no Brasil estão consolidados e contam com mais de 170 mil profissionais e com média de 5 mil novos profissionais formando anualmente (Paula *et al.*, 2023). Esse número elevado de profissionais egressos provoca um efeito negativo sobre a qualidade do sistema veterinário no Brasil, esse fato exige um posicionamento das instituições envolvidas (Ministério da Educação e Conselho Federal de Medicina Veterinária), com o intuito de garantir que os futuros profissionais atendam às exigências do mercado e preserve a importância da profissão para a sociedade (OIE, 2014).

2.2 PRINCIPAIS ÁREAS DE ATUAÇÃO DO MÉDICO VETERINÁRIO

A medicina veterinária é a ciência que estuda o exercício da cura dos animais e existe desde o início da civilização humana e sua antiguidade. A mesma conta com profissionais que vêm expondo o mérito do seu trabalho para o desenvolvimento da economia e da sociedade brasileira, por meio de serviços prestados à saúde e bem-estar dos animais e do ser humano, englobando saúde única, produção de alimentos, responsabilidade técnica, entre outros, abrangendo mais de 80 áreas de atuação (CFMV, 2020).

O curso de medicina veterinária abrange desde a clínica de animais de companhia (cães e gatos) e de animais de produção à saúde pública (inspeção de produtos de origem animal, saúde coletiva, vigilância epidemiológica), produção de imunobiológicos (vacinas e antígenos), trabalho em laboratórios de diagnóstico (bacteriologia, virologia, parasitologia, histopatologia, análises clínicas, biologia molecular), animais de produção (bovinos, ovinos, bubalinos, suínos e equinos, prevenção de doenças das principais espécies domésticas (bovinos, suínos, equinos, ovinos e aves), animais silvestres, dentre inúmeras outras áreas (Oliveira, 2018).

Diante do exposto, observa-se que as possibilidades de atuação para médicos veterinários são diversificadas, com especialidades desempenhadas em serviços públicos ou privados. Além disso, os animais de companhia (cães e gatos), têm ganhado espaço nos lares brasileiros, tornando-se na maioria das vezes como um membro da família. Esse cenário tem impulsionado o crescimento dos estabelecimentos voltados a esse nicho, que oferecem rações, medicamentos e diversos artigos voltados ao bem-estar, à qualidade de vida e à sanidade animal. Como consequência, há um fortalecimento de toda a cadeia produtiva que dá suporte a esse segmento do mercado. (Oliveira, 2018).

Outro setor que se destaca em nosso país é o agropecuário e com isso a demanda por profissionais capacitados tem sido crescente. Nesse cenário, o papel do médico veterinário é crucial para garantir a saúde e bem-estar dos animais, seja na prevenção ou no tratamento de doenças, na produção e reprodução e principalmente levando informações adequadas para o produtor rural (Rovai, 2017; Costa, 2018).

2.3 ÁREA TÉCNICO-COMERCIAL NA MEDICINA VETERINÁRIA

O médico veterinário além das inúmeras áreas de atuação supracitadas, tem a opção de atuar na área técnico-comercial em distintos contextos, que vão desde a pesquisa para desenvolvimento de produtos a representação comercial e a venda de produtos para animais de companhia e/ou de produção. Essa atuação pode ser estratégica para a indústria e para os estabelecimentos atacadistas e varejistas, oferecendo ligação entre o conhecimento técnico e as necessidades do mercado (Gonçalves; Romeiro; Silva, 2011). Ademais, essa área de atuação da medicina veterinária além de promover o contato direto com grande variedade de produtores e pecuaristas, profissionais da área, ainda possui remuneração adequada e proporciona uma qualidade de vida para o profissional, desde que o mesmo seja determinado e atenda às exigências do mercado.

Espera-se que o consultor técnico disponha de algumas características básicas, tais como conhecimento técnico e científico sobre o produto que representa, proatividade, planejamento, organização, empatia, paciência, comunicação clara e direcionada ao público abordado, fluidez de conversação, criatividade, flexibilidade, e especialmente poder de persuasão, para que o mesmo tenha bom desempenho nesta função. Além disso, é ideal que o profissional tenha no mínimo uma boa noção de técnicas de marketing para tornar todas essas atividades desempenhadas de forma mais efetiva (Gama; Costa; Oliveira, 2022).

Além das habilidades desenvolvidas por esse profissional acima referidas, também é importante a aproximação de maneira individual em cada cliente, com enfoque em suas características específicas e únicas. Em outras palavras isto quer dizer que em cada visita realizada é preciso prover de abordagens diferenciadas, que correspondem aos diferentes perfis de clientes, suas demandas singulares e o perfil do seu consumidor, buscando atender da melhor forma possível cada situação presenciada (Azevedo; Almeida; Guimarães, 2019).

3 DISCUSSÃO

Com a presente pesquisa foi possível verificar que a área técnico-comercial possui uma série de vantagens para o profissional médico veterinário, principalmente o recém-formado, pois permite o contato direto com profissionais da área, clientes de variados perfis econômicos e culturais, além de despertar no profissional o interesse por busca frequente de novos conhecimentos para estar atualizado sobre o mercado e suas perspectivas. Ademais, na maioria das vezes não exige experiência prévia e possui uma remuneração compatível com a função e com perspectiva de crescimento.

Quanto à importância do técnico-comercial nas lojas agropecuárias, destaca-se que estes têm contato direto com os compradores e podem ter visão privilegiada sobre as demandas e preferências do público em relação aos produtos veterinários (Zylbersztajn *et al.*, 2019).

No que se refere ao conhecimento técnico para indicar um produto adequado para cada situação, por exemplo, o profissional precisa conhecer bem a respeito dos produtos, sendo este um indicativo de profissionais bem informados e atualizados sobre as opções terapêuticas disponíveis. Além disso, é fundamental que o profissional tenha bom entendimento acerca das propriedades farmacológicas, mecanismos de ação e das indicações dos fármacos, o que lhes permite fazer recomendações apropriadas às situações que aparecerem.

Almeida (2022) aponta que a falta de informações consistentes pode impactar a capacidade dos profissionais na tomada de decisões sobre o uso adequado dos produtos veterinários. Sendo assim, o conhecimento técnico sobre os benefícios e as indicações é imprescindível para garantir a eficácia e a segurança dos tratamentos veterinários.

No que tange a busca por conhecimento a respeito dos produtos que compõem seu portfólio de vendas, Jacobowski *et al.* (2020) afirmam que ao estudar melhor os seus produtos, os consultores/representantes dos laboratórios farmacêuticos estão se preparando melhor para as exigências do mercado, bem como estão preocupados em oferecer um produto que venha solucionar o problema do cliente e dessa forma fidelizando o mesmo.

4 CONCLUSÃO

Com base na experiência vivenciada durante o Estágio Curricular Supervisionado (ECS), ficou evidente a relevância das atividades desenvolvidas, que possibilitaram a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da graduação e proporcionaram uma compreensão mais concreta e realista do funcionamento do mercado profissional. A rotina de campo contribuiu de forma expressiva para o meu crescimento pessoal e profissional, favorecendo a autonomia e a tomada de decisões diante de situações reais.

As visitas técnicas às propriedades rurais foram fundamentais para identificar as principais necessidades e desafios enfrentados pelos produtores, além de promover o contato direto com clientes de diferentes perfis, exigindo sensibilidade e adaptação em cada abordagem. Essa vivência permitiu observar, na prática, a efetividade e a praticidade dos produtos veterinários utilizados, cujos resultados foram reconhecidos e valorizados pelos próprios usuários.

Sendo assim, a medicina veterinária possui um leque de oportunidades para atuação e dentre estas a área técnico/comercial vem se sobressaindo no atual cenário agropecuário, devido a sua importância e relevância para este setor, contribuindo com informações técnicas imprescindíveis para a tomada de decisão de quem trabalha no campo, buscando sempre melhores índices de produtividade e de maneira assertiva. Ademais, essa área permite ao profissional uma série de benefícios, dentre eles networking com profissionais da área e com diversos perfis de clientes permitindo aumentar suas oportunidades.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, N. F. A importância do médico-veterinário na indústria de Pet Food. **Portal Pet**. 2022.
- AMARAL, A. E. U.; ARRUDA, M. P.; SILVA, B. F. Percepção de médicos veterinários sobre sua atuação como agente de saúde pública. **Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales**, 2019.
- AZEVEDO, J. B.; ALMEIDA, R. P.; GUIMARÃES, T. A. O marketing farmacêutico e sua influência no consumo de medicamentos: Uma revisão integrativa da literatura. **Brazilian Journal of Health and Pharmacy**, v. 1, n. 4, p. 46–55, 2019.
- BRASIL. **Decreto 64.704, de 17 de junho de 1969**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D64704.htm#anexo>. Acesso em 20/05/2025.
- BRIGIDO, T. D. **Relatório de estágio supervisionado em Medicina Veterinária: Inspeção de produtos de origem animal**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em medicina veterinária). 2022.
- COSTA, A. C. R. **Atuação do médico veterinário e sua importância perante a fiscalização aduaneira de produtos de origem animal**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Medicina Veterinária). 2018.
- CFMV. **Áreas De Atuação Do Médico Veterinário**. Disponível em: <<https://www.cfmv.gov.br/areas-de-atuacao-do-medico-veterinario/medicosveterinarios/2020/01/29/>>. Acesso em: 20/05/2025.
- GAMA, L. S.; COSTA, A. S.; OLIVEIRA, C. M. S. Atuação do Propagandista no sucesso da Indústria Farmacêutica: Uma revisão de literatura. **Revista Ibero-Americana De Humanidades, Ciências e Educação**, v.1 n. 11. 2022.
- GONÇALVES, S. D., ROMEIRO, E. M.; SILVA, S. M. Comportamento de compra no agronegócio: um ensaio teórico da necessidade de conhecer o produtor para vender insumos agrícolas. **ANAIS do 4º ENCONTRO CIENTÍFICO DE ADMINISTRAÇÃO, ECONOMIA E CONTABILIDADE (pp. 1-5)**. Ponta Porã: Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul. 2011.
- JACUBOWSKI, A. D. A. S. *et al.* Visão dos gestores: as estratégias de marketing adotadas por lojas agropecuárias Managers' view: the marketing strategies adopted by agricultural stores Visión de los gerentes: las estrategias de comercialización adoptadas por las tiendas agrícolas. **Research, Society and Development**, v. 9, n. 4, e08932800, 2020
- MELO, L. E. H. *et al.* De alveitares a veterinários: notas históricas sobre a medicina animal e Escola Superior de Medicina Veterinária São Bento de Olinda, Pernambuco (1912-1926). **História, Ciências, Saúde – Manguinhos**, v.17, n.1, p.107-123, 2010.
- OIE. WORLD ORGANISATION FOR ANIMAL HEALTH. **OIE PVS evaluation report of veterinary services of Brazil**. Paris: OIE, 2014.
- OLIVEIRA, S. J. Inserção da medicina veterinária na história do Brasil. **Veterinária em Foco**, v.16, n.1, 2018.

PAULA, E. M. N. *et al.* O Ensino da Medicina Veterinária no Brasil: histórico, atualidades e perspectivas futuras. **Peer Review**, v.5, nº16, 2023.

ROVAI, F. M. O. **Ciências Socioeconômicas aplicadas à Medicina Veterinária**. Londrina: Editora e Distribuidora Educacional S.A, 200p. 2017.

VICTÓRIA, C. *et al.* Avaliação da opinião dos usuários do sistema único de saúde (sus) do município de botucatu-sp sobre a atuação do médico veterinário na saúde pública. **Ars Veterinaria**, v. 29, n 4, p.101, 2013.

ZYLBERSZTAJN, D. *et al.* Gestão de sistemas de agronegócios. **Sistema OCB**. 2019.