



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS
FACULDADE DE VETERINÁRIA
DISCIPLINA DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO

GESTÃO EM AGRONEGÓCIOS

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO

Mauri Mazurek

Pelotas, RS, Brasil

2013

Relatório apresentado à disciplina de Estágio Curricular Supervisionado do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Veterinária da Universidade Federal de Pelotas, como requisito parcial para a obtenção do título de Médico Veterinário.

Orientador acadêmico: Prof. Marcio Nunes Corrêa

Acadêmico: Mauri Mazurek

**Orientadores de estágio: Evânio Alcides Ziguer
Ivandro Ramos Martins**

Locais de estágio:

Nutritec Suprimentos Agropecuários LTDA; Lajeado, RS, Brasil

Global Agronegócios LTDA; Porto Alegre, RS, Brasil

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por ter iluminado minha caminhada e oferecido serenidade nos momentos difíceis na busca do sonho de infância de ser Médico Veterinário.

A meus pais, Casemiro e Noemia, por todo apoio e confiança a mim depositada, por estar sempre ao meu lado em todos momentos, por ter acreditado no meu sonho e ter oferecido suporte para que eu alcançasse esse objetivo. Vocês são meu porto seguro e tenho muito orgulho de vocês. Sintam-se médicos veterinários, pois essa conquista é toda de vocês. Pai e mãe, AMO vocês incondicionalmente.

A minha irmã Andréia e meu sobrinho Gabriel, pelo apoio e compreensão em todos os momentos, por acreditar e apoiar para que eu atingisse meu objetivo. Amo vocês queridos.

Ao Sr. Petronius Moreira de Castilhos, representante da GLOBAL Agronegócios LTDA e ao Sr. Evaneo Alcides Ziguer, representante da NUTRITEC Suprimentos Agropecuários LTDA, assim como toda a respectiva equipe de colaboradores, por terem aberto as portas das suas empresas para a realização do meu estágio curricular, me oferecendo todo o suporte necessário para o melhor aprendizado. Também, a todos colegas médicos veterinários que acompanhei em estágios extracurriculares. A vocês, meu reconhecimento, carinho e agradecimento.

Aos meus tios Aládio e Irene, assim como suas respectivas famílias, pelo apoio constante, por me considerar um filho/irmão/amigo sempre que ao lado de vocês estive. De coração, sou muito grato a vocês.

Ao meu orientador, professor e amigo Marcio Nunes Corrêa, por ter acreditado no meu potencial, por ter guiado minha graduação inteira pelos melhores caminhos, pelo carinho de amigo e puxão de orelha de pai quando foi necessário. Serei eternamente grato por tudo que fizestes por mim. Conte sempre comigo.

A todos os integrantes da FAMILIA NUPEEC, pela amizade, pelo companheirismo, por buscarmos juntos o crescimento profissional e pessoal. A todos que pude conviver, fica meu agradecimento. Carregarei esse grupo no meu coração, e serei “sempre integrante”. Contem comigo.

Aos meus amigos Angelo Aita e Jacob Thiele (*in memorian*), por termos convividos bons momentos e divididos mesmos sonhos. De onde estiverem, sei que

estão olhando por mim, e sei do meu compromisso de melhor representar vocês. Será um prazer atuar como Médico Veterinário na companhia de vocês. Eternas saudades.

A todos amigos que conquistei, em especial ao Gustavo, Lucas, Aline, Charles, Matheus, Douglas, Evandro, Christian, Jean, Tiago, Sérgio, Joel, que assumiram o papel de ser minha segunda família e me apoiaram constantemente. Agradeço a todos e levarei nossa amizade para sempre.

Aos colegas que convivi durante a faculdade, pelo companheirismo tanto nos estudos quanto nas festas, e principalmente, aqueles que se tornaram excelentes amigos. A todos, fica meu forte abraço e desejo por sucesso tanto profissional quanto pessoal.

Enfim, dedico essa conquista a todas as pessoas, que de uma forma ou outra colaboraram e tornaram possível a realização deste sonho. Meus sinceros agradecimentos.

*“Quem dera a cada palavra
A cada verso que viesse
Uma amizade eu fizesse
Dessas que tem fundamento
Com semelhança ao vento
Que não tem hora, lugar
Amigo pra se contar
Sem ter dia e nem momento.*

(Evandro Pereira)

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	7
LISTA DE FIGURAS	8
RESUMO.....	9
1. INTRODUÇÃO.....	10
1.1. NUTRITEC suprimentos agropecuários LTDA.	10
1.2. Global Agronegócios LTDA.....	13
2. ATIVIDADES REALIZADAS	15
2.1. Atividades realizadas na NUTRITEC suprimentos agropecuários LTDA.....	15
2.1.1. Logística	15
2.1.2. Logística da NUTRITEC	16
2.1.3. Frota da empresa	17
2.1.4. Formação do banco de dados	18
2.1.4.1. Relação dos custos.....	18
2.1.4.2. Análise das categorias de veículos	20
2.1.5. Ações a fim de maximizar lucros	21
2.1.5.1. Adequação dos salários base dos motoristas	21
2.1.5.2. Bonificação aos colaboradores por média de consumo de combustível.....	22
2.1.5.3. Fixação das rotas de abastecimento	23
2.2. Atividades realizadas GLOBAL Agronegócios LTDA.	23
FOCO DA EMPRESA, FALAR QUE É DISTRIBUIDORA (AGROPECUARIAS E COOPERATIVAS)	Erro! Indicador não definido.
2.2.1. Venda técnica.....	24
2.2.1.1. Controle do estoque do cliente	25
2.2.1.2. Organização dos roteiros	25
2.2.1.3. Transmissão dos pedidos	26
2.2.1.4. Suporte técnico	26
2.2.1.5. Estratégias de Marketing	26
2.2.2. Promotor de vendas	27
2.2.2.1. Atendimento a balconistas.....	28
2.2.2.2. Atendimento ao consumidor final	28
3. DISCUSSÃO DE CASO	30
3.1. Coccidiose em bezerros	30
3.1.1. Introdução	30
3.1.2. Etiologia.....	30
3.1.3. Distribuição geográfica	31
3.1.4. Transmissão e evolução dos coccídios	31
3.1.5. Fisiopatologia e manifestações clínicas.....	33
3.2. Acompanhamento das propriedades.....	34
3.2.1. Objetivo	34
3.2.2. Identificação do problema	35
3.2.3. Solução proposta.....	35
3.3. BAYCOX [®] Ruminantes	35
3.3.1. Espectro de ação	36
3.3.2. Modo de utilização do produto	36
3.3.3. Tratamento.....	37
3.3.4. Diagnóstico definitivo	37
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	39

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	40
ANEXO I – Registro de atividades NUTRITEC Suprimentos Agropecuários Ltda. .	44
ANEXO II – Registro de atividades Global Agronegócios Ltda.....	46
ANEXO III – Relatório parcial	48

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Base de calculo para bonificação de motoristas da categoria Vanderléia. 23

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Faturamento da empresa NUTRITEC nos anos de 2009 à 2013, demonstrando progressivo crescimento durante o período.	11
Figura 2: Amostra dos produtos comercializados pela empresa NUTRITEC. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.	12
Figura 3: Demonstrativo de faturamento da NUTRITEC no mês de novembro de 2013.	12
Figura 4: Divisão das regiões do estado entre cada vendedor. Fonte: Global Agronegócios LTDA, disponível em: http://www.globalagronegocios.com.br	13
Figura 5: Treinamento na empresa Global Agronegócios Ltda focado na comercialização da vacina CULTIVAC. Fonte: Mauri Mazurek.	14
Figura 6: Depósitos dos produtos na Global Agronegócios: Fonte: Mauri Mazurek, 2013.	15
Figura 7: Relação da frota de caminhões por categoria em novembro de 2013.	17
Figura 8: Demonstrativos dos custos fixos referentes ao setor de logística da empresa NUTRITEC nos meses de agosto, setembro e outubro de 2013.....	19
Figura 9: Demonstrativos dos custos variáveis referentes ao setor de logística da empresa NUTRITEC nos meses de agosto, setembro e outubro de 2013.....	19
Figura 10: Receita média por km rodado referente as diferentes categorias de caminhões da NUTRITEC no período de agosto, setembro e outubro de 2013.	20
Figura 11: Demonstrativo do lucro mensal/caminhão/categoria no período de agosto-outubro/2013.	21
Figura 12: Comparativo entre os custos antes e depois da adequação do salário base dos motoristas da NUTRITEC.	22
Figura 13: Demonstrativo de cidades e visitas realizadas.....	25
Figura 14: Materiais de divulgação dispostos no balcão de uma loja agropecuária. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.	27
Figura 15: Demonstrativo de cidades e numero de visitas realizando promotoria de vendas.	28
Figura 16: Visita técnica a produtor rural. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.....	29
Figura 17: Ciclo evolutivo das coccídias. Fonte: Manual técnico Baycox [®] , 2012.....	32
Figura 18: Baycox [®] ruminantes, com principio ativo a base de <i>toltrazurila</i> , utilizado no tratamento e prevenção da coccidiose em ruminantes. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.	36

RESUMO

Mazurek, Mauri. **Gestão em Agronegócios**. 2013. 47f. Relatório de Estágio Curricular Supervisionado, Faculdade de Veterinária, Universidade Federal de Pelotas.

O estágio curricular supervisionado em Medicina Veterinária foi realizado em duas etapas: primeiramente, na empresa NUTRITEC SUPRIMENTOS AGROPECUÁRIOS LTDA, situada na cidade de Lajeado-RS e, posteriormente, na GLOBAL AGRONEGÓCIOS LTDA, com sede em Porto Alegre-RS, totalizando a carga horária de 464 horas, no período de 26 de setembro à 6 de dezembro de 2013. As orientações de estágio foram realizadas pelos Médicos Veterinários Evaneo Alcides Zigue e Ivandro Ramos Martins, sob orientação acadêmica do Prof. Marcio Nunes Corrêa. Durante o estágio, foi acompanhada a rotina das respectivas empresas, com foco no sistema de gestão em agronegócios. Na NUTRITEC, atuou-se em toda a sistemática utilizada pela empresa, na qual se destacou as atividades relacionadas ao segmento de logística, identificando indicadores para posteriormente melhor geri-los, com objetivo de maximizar lucros ao setor. Já na GLOBAL, acompanhou-se a rotina relacionada com a gestão dos processos referente à área comercial de fármacos veterinários, com ênfase na promoção e comercialização dos produtos. Além da experiência adquirida nos trabalhos destacados, foi valiosa a oportunidade de ter conhecido as diferentes formas de atuação do médico veterinário na área de gestão, que servirão de base na minha formação e atuação profissional.

Palavras chave: Indicadores de gestão, Área comercial, Logística.

1. INTRODUÇÃO

O estágio curricular supervisionado foi realizado em duas empresas que atuam em ramos distintos do agronegócio. A NUTRITEC SUPRIMENTOS AGROPECUÁRIOS LTDA, com sede na cidade de Lajeado – RS, a qual atua com foco na comercialização de subprodutos pra nutrição animal, atendendo principalmente a região sul do Brasil. Já a GLOBAL AGRONEGÓCIOS LTDA, situada na cidade de Porto Alegre – RS, atua na comercialização de fármacos de uso veterinário, com área de atuação restrita ao estado. A primeira etapa do estágio transcorreu de 06 de setembro a 25 de outubro de 2013, totalizando 232 horas, com posterior sequência no período de 28 de outubro à 06 de dezembro de 2013, totalizando 232 horas.

1.1. NUTRITEC suprimentos agropecuários LTDA.

A NUTRITEC Suprimentos Agropecuários LTDA é uma empresa especializada na comercialização de insumos para nutrição animal. Fundada no ano de 2009 pelo Médico Veterinário Evaneo Alcides Ziguer que possui mestrado em zootecnia pela UFPel, na qual cita qualidades em seu perfil como o espírito empreendedor, vontade de crescer e muito trabalho como predicados determinantes ao sucesso da empresa. A empresa possuía inicialmente apenas um escritório de compra e venda. A fim de melhorar a qualidade da prestação de serviços, observou-se a necessidade de investir em um depósito, podendo assim estocar os produtos e distribuí-los conforme a necessidade do mercado. No mesmo sentido, investiu-se na aquisição de caminhões próprios, para garantir a entrega de produtos com qualidade e pontualidade esperada pelo cliente. A ascensão da empresa pode ser demonstrada pelos dados de faturamento entre os anos de 2009 a 2013 (Figura 1), na qual se observa o crescimento de 1.694% no período.

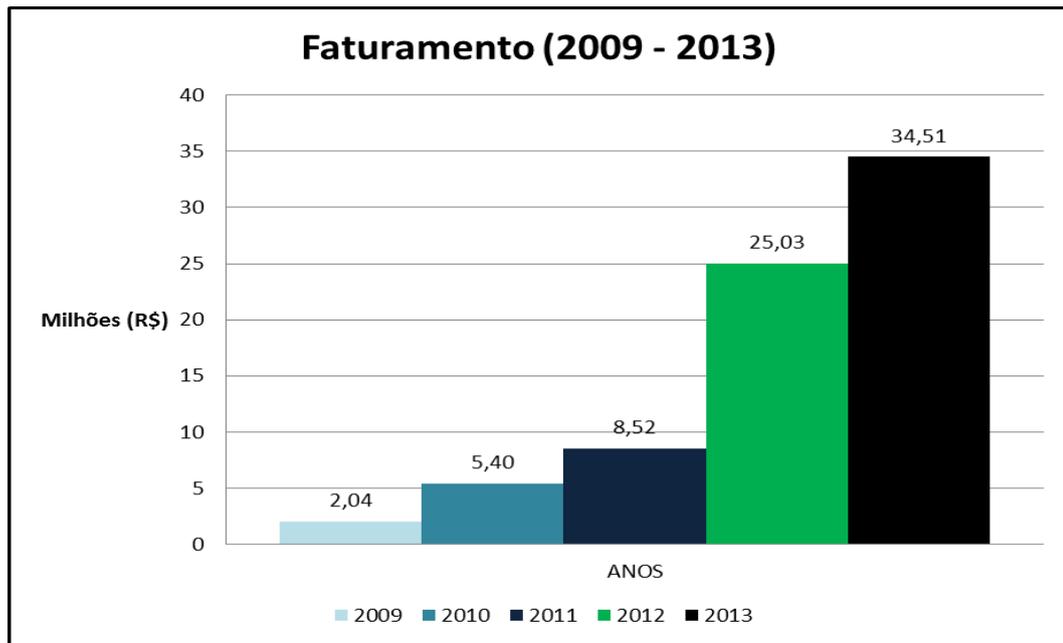


Figura 1: Faturamento da empresa NUTRITEC nos anos de 2009 à 2013, demonstrando progressivo crescimento durante o período.

Atualmente, a empresa possui duas unidades de agronegócio, localizadas nas cidades de Lajeado – RS e Campo Verde – MT. A firma conta com 41 colaboradores, sendo eles distribuídos nas áreas administrativas, serviços gerais e logísticos.

A empresa possui a missão de comercializar alimentos para o segmento de nutrição animal, com ênfase na satisfação do cliente, por meio de produtos de qualidade e preços competitivos. Através dos seus valores baseados em comprometimento, confiabilidade, transparência e agilidade, a NUTRITEC tem a visão de tornar-se referência no setor de alimentos para nutrição animal, associando tecnologia e informação a serviço do agronegócio.

A NUTRITEC apresenta atualmente a linha de suprimentos de origem animal, na qual comercializa os seguintes subprodutos: farinha de vísceras; farinha de sangue; farinha de penas; farinha de carne e ossos (Figura 2), utilizados tanto na formulação de rações para aves e suínos, quanto nas indústrias de rações do setor de *pet foods*, por apresentar elevados níveis de proteína bruta em sua composição. No mês de novembro de 2013, a empresa comercializou um total de 3.826.483 kg de produtos, com faturamento total de R\$ 3.686.529,65, como pode ser observado na figura 3.



Figura 2: Amostra dos produtos comercializados pela empresa NUTRITEC. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.

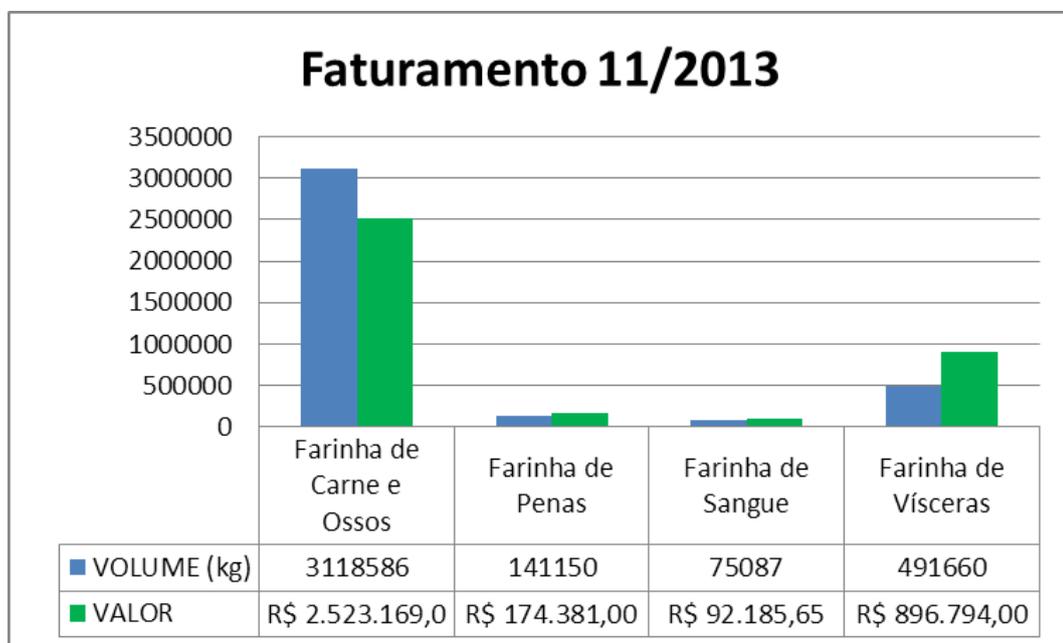


Figura 3: Demonstrativo de faturamento da NUTRITEC no mês de novembro de 2013.

1.2. Global Agronegócios LTDA.

Situada na cidade de Porto Alegre – RS, a GLOBAL Agronegócios LTDA atua no mercado de fármacos para saúde animal desde novembro de 2003. Inicialmente a empresa foi criada com objetivo de distribuir produtos da linha veterinária da Bayer® Health Care para a grande Porto Alegre, serra gaúcha, região das Hortênsias, Vale do Taquari, litoral norte e metade sul do Rio Grande do Sul. Porém, em julho de 2004 a empresa ampliou a área de atuação, passando a atender todo o estado. No ano de 2010, a GLOBAL incrementou a distribuição da linha de produtos destinados a equinos através do trabalho realizado com a Ouro Fino.

Atualmente, a empresa conta com 28 colaboradores, englobando em sua equipe 13 médicos veterinários, que atuam distribuídos nas funções de promotor técnico de vendas, vendedor e coordenador de vendas. Cada vendedor é responsável por uma região do estado (Figura 4), na qual possui o suporte do coordenador de vendas, que o auxilia diretamente na gestão dos clientes, assim como o promotor de vendas, gerando demanda e atuando na divulgação dos produtos.



Figura 4: Divisão das regiões do estado entre cada vendedor. Fonte: Global Agronegócios LTDA, disponível em: <http://www.globalagronegocios.com.br>

Com a missão de tornar-se referência no ramo de distribuição de medicamentos veterinários no estado do Rio Grande do Sul, a empresa investe constantemente na capacitação da sua equipe de trabalho, oferecendo a esta suporte necessário para desempenhar suas funções com excelência, atendendo as necessidades exigidas pelo mercado (Figura 5). Além disso, a empresa possui ótima estrutura de logística, que conta com o amparo das principais transportadoras do estado, visando atender seus clientes com qualidade, agilidade e confiança.



Figura 5: Treinamento na empresa Global Agronegócios Ltda focado na comercialização da vacina CULTIVAC. Fonte: Mauri Mazurek.

A estrutura da empresa (Figura 6) localiza-se em um condomínio empresarial, no qual está estrategicamente situado em uma região que favorece a acessibilidade e, conseqüentemente, o setor de logística. Nesse local, a empresa possui uma área ampla e segura para depósito de mercadorias, atendendo as normas exigidas pela legislação. Em anexo ao mesmo prédio, a empresa conta com escritório, salas de reuniões e sala de treinamentos.



Figura 6: Depósitos dos produtos na Global Agronegócios: Fonte: Mauri Mazurek, 2013.

2. ATIVIDADES REALIZADAS

2.1. Atividades realizadas na NUTRITEC suprimentos agropecuários LTDA.

Durante o período de estágio, desenvolveram-se atividades focadas em sistemas de gestão de agronegócios de insumos para nutrição animal. Entre os setores que foram acompanhados, destaca-se o segmento de logística da empresa, na qual atuou-se diretamente na gestão de custos, formando um banco de dados da situação atual do setor, na qual contabilizou-se todos os custos e despesas do setor. Com isso, pode-se identificar os indicadores passíveis de mudanças, fornecendo mais segurança na tomada de decisões sobre o futuro do setor, buscando alternativas para maximizar lucros e viabilizar ainda mais o negócio.

2.1.1. Logística

A logística possui um papel determinante no que se refere à competitividade e sobrevivência das empresas. Esse setor tem por objetivo disponibilizar matérias-

primas no local onde são requisitados, no momento desejado, ao menor custo possível (BALLOU, 2006).

Uma boa administração da logística de uma empresa proporciona uma vantagem competitiva em termos de serviços, redução de custos e respostas rápidas às necessidades de mercado, tornando-se assim competitivas em relação ao preço e qualidade dos serviços prestados (BERTAGLIA, 2001).

No Brasil, a logística vem evoluindo constantemente, acompanhado de incrementos tecnológicos e possibilitando novas oportunidades de crescimento para as empresas. Atualmente, a logística tem sido utilizada pelas organizações como principal estratégia de crescimento, integrando-se entre as atividades relacionadas ao longo da cadeia de valores: matérias-primas, produtos, serviços, até atingirem o consumidor final (TORRES, 2000).

Bertaglia (2001) conceituou a cadeia de abastecimento no conjunto de processos requeridos para obter matérias, agregando valores, disponibilizando os produtos para o lugar (onde) e para a data (quando) que os clientes desejarem, variando o processo de acordo com as características do negócio.

2.1.2. Logística da NUTRITEC

O setor de logística na NUTRITEC possui um papel de suma importância no modelo de negócio que a empresa desenvolve, pois atua como um entreposto entre o fornecedor da mercadoria (frigoríficos) e o consumidor final (fabricas de ração). Assim, a empresa presta um serviço inteligente, na qual conta com frota própria de veículos, transportando esses produtos com qualidade e pontualidade.

Os negócios geralmente são finalizados com base na programação de produção, tanto nos frigoríficos quanto nas fabricas de ração. Nos frigoríficos, por não possuírem local para armazenagem em grande quantidade desses subprodutos, o carregamento deve proceder conforme a produção, evitando assim que ocorra por esse motivo uma eventual paralização nos abates, o que acarretaria em significativos prejuízos para a empresa. Da mesma forma, as fabricas de ração que utilizam esses subprodutos possuem a sua programação de produção, tendo a necessidade diária/semanal dos subprodutos na indústria para que a fábrica não seja paralisada por falta de matéria prima.

Sendo assim, a empresa constantemente investe no setor de logística, pois o transporte com eficiência e pontualidade, aliado com a qualidade do produto comercializado, fideliza as partes negociantes junto a NUTRITEC, formando assim ótimas relações comerciais.

2.1.3. Frota da empresa

A NUTRITEC conta com a frota de 23 caminhões, divididos em 6 categorias: caçamba, rodotrem, truck, carreta, vanderléia, bitrem e rodotrem (Figura 7), sendo elas utilizadas de diferentes formas. Em geral, as carretas, vanderleias, bitrens e rodotrens, transportam a matéria prima dos frigoríficos até o depósito, para posteriormente serem distribuídos nas fábricas de ração pelos truck e caçamba. Com isso, busca-se atender a uma exigência de alguns clientes, na qual preferem receber o produto a granel, com caminhão que possui tombador, o que agiliza a descarga na indústria. Da mesma forma, faz com que as outras categorias fiquem focadas em transportar a mercadoria dos frigoríficos até o depósito da empresa.

Além disso, devido ao volume de comercialização ser maior que a capacidade de transporte pela frota própria, à empresa contrata caminhões terceirizados para transportar a mercadoria, em geral, dos frigoríficos para os depósitos da empresa, sendo agenciadas pelo setor de logística da NUTRITEC, na qual busca assegurar a mesma qualidade e pontualidade efetuada pelos caminhões próprios.

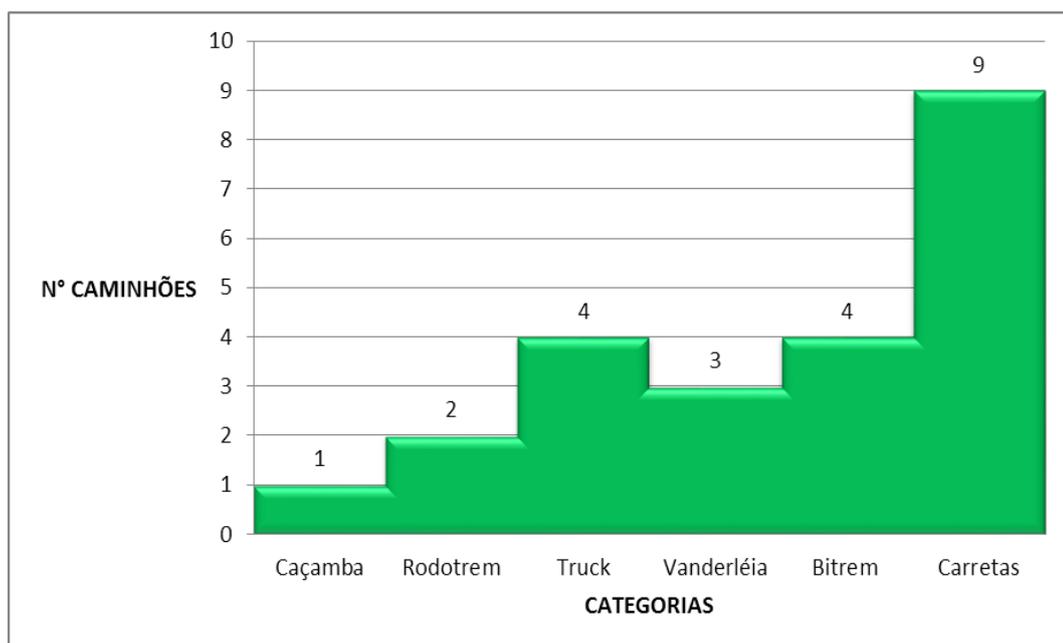


Figura 7: Relação da frota de caminhões por categoria em novembro de 2013.

2.1.4. Formação do banco de dados

Primeiramente, buscou-se formar um banco de dados sobre a atual situação do setor de logística da empresa, na qual pontualmente foram contabilizados todos os custos e receitas que envolvem esse setor. Com isso, o objetivo foi de identificar indicadores possíveis de serem melhorados, os quais maximizariam os lucros.

2.1.4.1. Relação dos custos

Com a formação do banco de dados do setor de logística da NUTRITEC referente às receitas e custos dos meses de agosto, setembro e outubro de 2013, pode-se identificar a representatividade de cada item em relação aos custos totais do segmento. Os custos totais foram divididos em custos fixos e variáveis, observados nas figuras 8 e 9, respectivamente. Os custos fixos estão representados pelo salário dos motoristas, seguro dos veículos, depreciação dos veículos, assim como o rastreador na qual os veículos estão equipados. No geral, pode-se apurar que os custos variáveis representam 66,6% do custo total, no qual se destaca o item combustível, com percentual de 52,11% dos custos totais. Já os custos fixos representam 33,4% dos custos totais do segmento, onde o salário dos colaboradores representa 21,4% do montante total de custos.

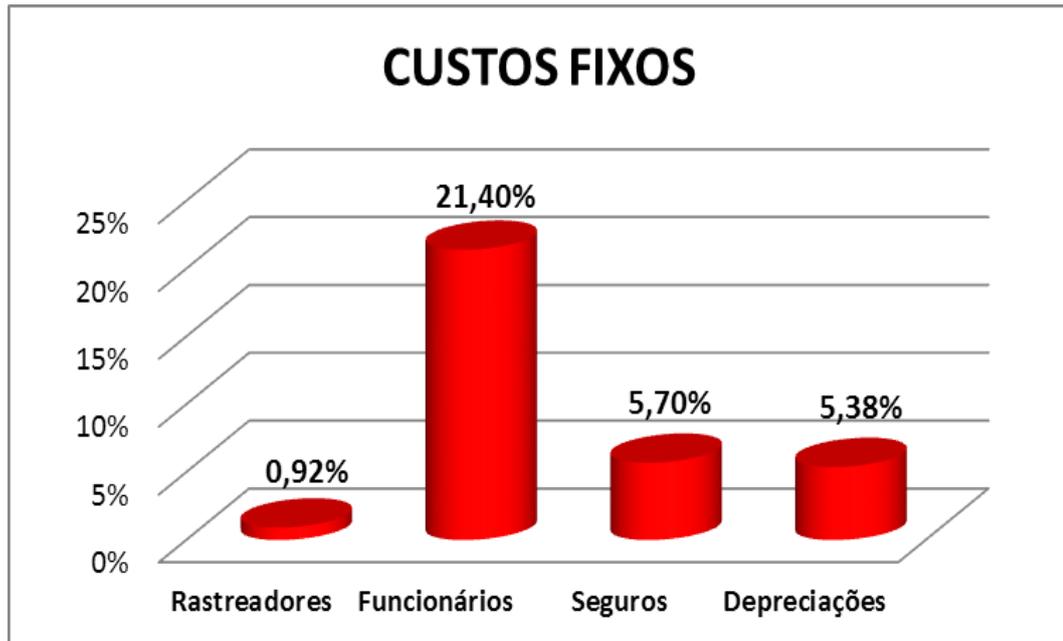


Figura 8: Demonstrativos dos custos fixos referentes ao setor de logística da empresa NUTRITEC nos meses de agosto, setembro e outubro de 2013.

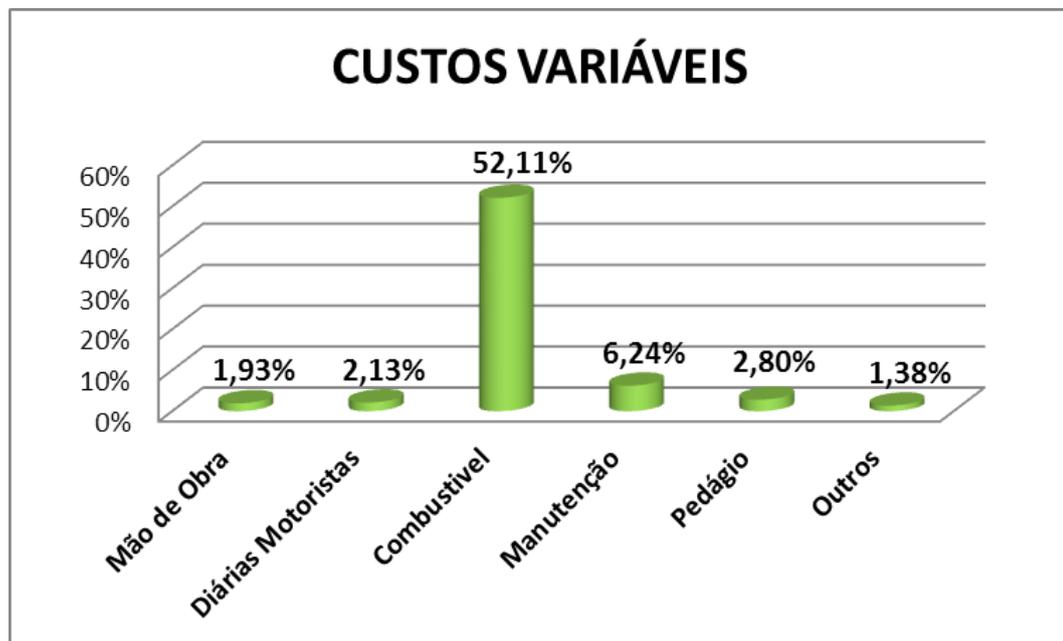


Figura 9: Demonstrativos dos custos variáveis referentes ao setor de logística da empresa NUTRITEC nos meses de agosto, setembro e outubro de 2013.

As receitas são obtidas a partir do preço pago pelo frete. Nesse sentido, a empresa trabalha constantemente com objetivo de aumentar esse valor recebido por km/rodado, maximizando as receitas. O valor recebido por km rodado varia de acordo com a categoria de caminhão que a empresa trabalha, assim como o lucro.

As receitas médias por km rodado, nos meses de agosto, setembro e outubro, podem ser observadas na figura 10.

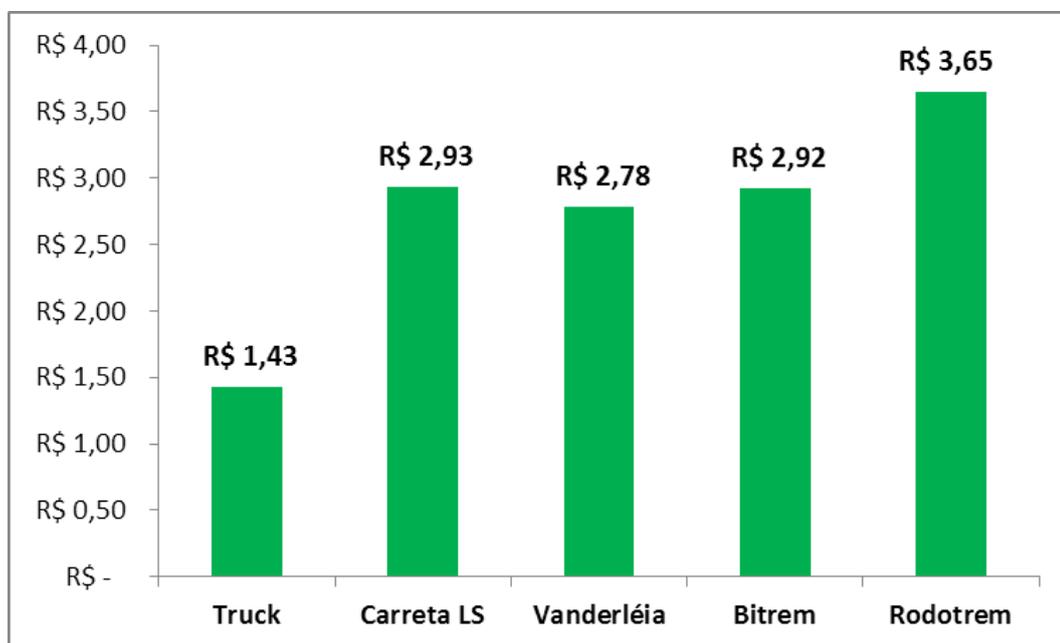


Figura 10: Receita média por km rodado referente as diferentes categorias de caminhões da NUTRITEC no período de agosto, setembro e outubro de 2013.

2.1.4.2. Análise das categorias de veículos

De acordo com a frota que a empresa possui, após o levantamento dos dados das categorias, foi possível observar quais estariam apresentando melhores resultados e, conseqüentemente, melhor lucratividade. Sendo assim, pode-se observar que determinadas categorias que se sobressaíram em relação às outras (Figura 11). No caso dos caminhões da categoria truck e Caçamba, justifica-se a baixa rentabilidade devido ao fato desses veículos serem responsáveis por efetuar entregas em fábricas de rações nas intermediações da sede da empresa, apresentando baixa quilometragem rodada e, conseqüentemente, total de receitas reduzidas.

Além disso, a rentabilidade demonstrou ser um indicador importante para colaborar na gestão do segmento logístico da empresa, o qual, aliado a outras informações, é determinante para decidir qual categoria de caminhões é mais vantajosa para empresa pensando em investimentos futuros.

Como nessa análise de dados existem custos variáveis incluídos, como por exemplo a manutenção dos veículos, a mesma deve ser realizada em um maior período de tempo, para que assim aumente a acurácia e confiabilidade dos dados levantados.

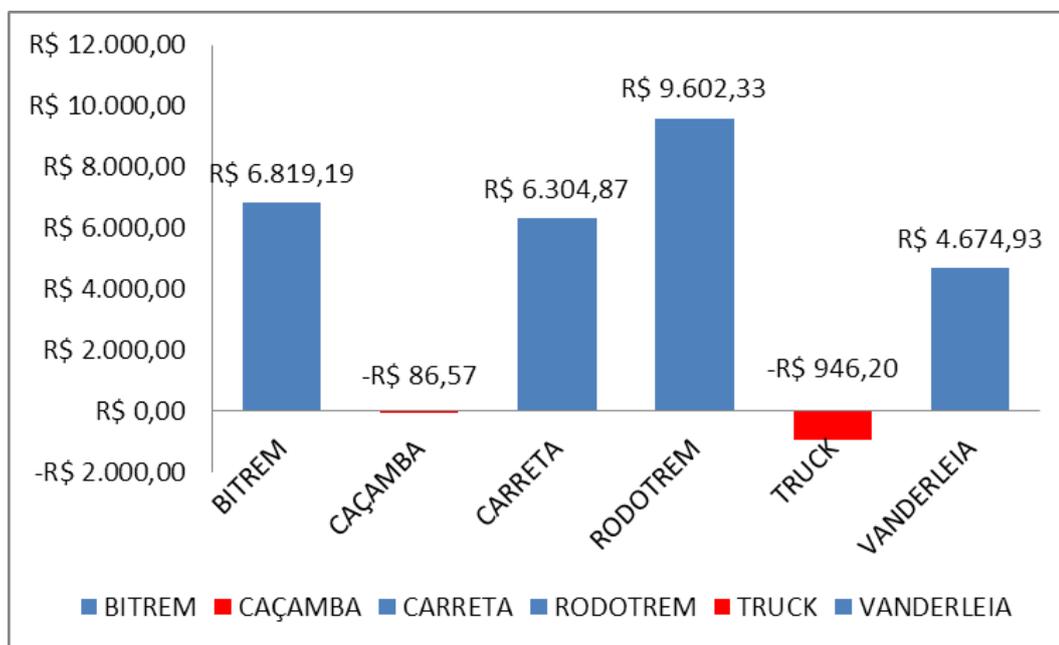


Figura 11: Demonstrativo do lucro mensal/caminhão/categoria no período de agosto-outubro/2013.

2.1.5. Ações a fim de maximizar lucros

2.1.5.1. Adequação dos salários base dos motoristas

O pagamento de encargos e salários representa uma grande porcentagem do custo fixo da atividade. Na NUTRITEC, somente com os motoristas, no mês de setembro de 2013, esse custo representou o montante de R\$ 99.615,07, no qual 45,5% correspondem aos encargos e 54,4% representa os salários dos colaboradores. Diante disso, de acordo com o valor do salário base registrado no SINDIRODOVIÁRIOS – Sindicato dos trabalhadores em transportes rodoviários de Santa Cruz do Sul e região – pode-se observar que o custo com encargos poderia ser reduzido com uma adequação no salário base dos motoristas de acordo com o valor estipulado no sindicato.

Após a adequação dos salários, pode-se observar uma redução mensal no custo com encargos e salários de, aproximadamente, R\$ 17.312,30, o que representa 17,38% do custo total (Figura 12).

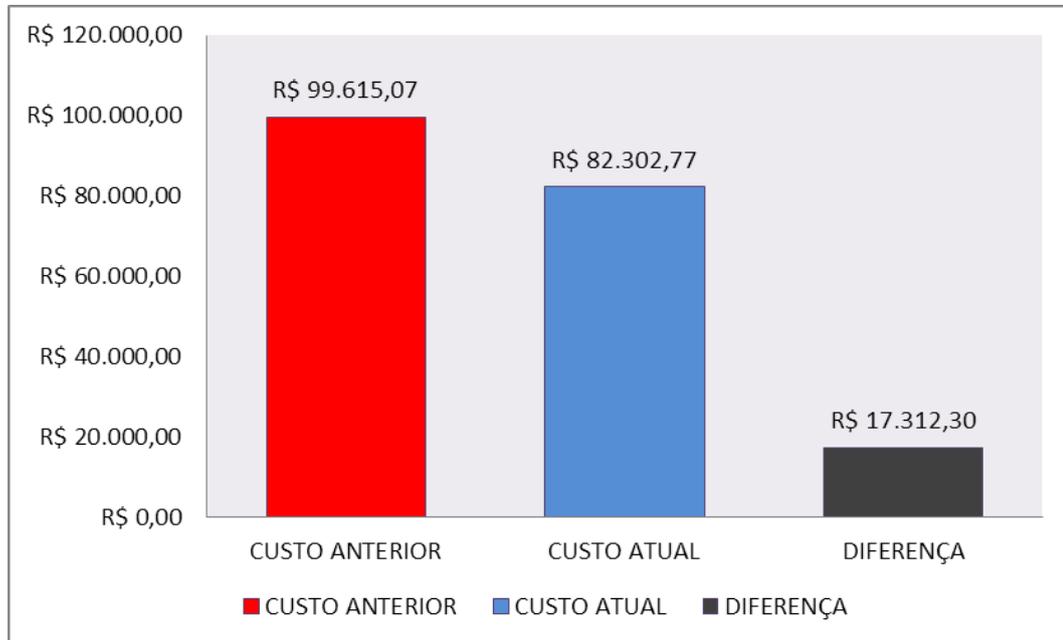


Figura 12: Comparativo entre os custos antes e depois da adequação do salário base dos motoristas da NUTRITEC.

2.1.5.2. Bonificação aos colaboradores por média de consumo de combustível

A partir do banco de dados, pode-se constatar que aproximadamente 55% dos custos do setor de logística são provenientes do abastecimento dos caminhões. Sendo assim, a empresa NUTRITEC desenvolveu um sistema de bonificação para os motoristas que conseguirem atingir melhores médias de consumo, de acordo com a sua categoria. O cálculo realizado tem por objetivo estimular o motorista a buscar atingir menores médias, repassando uma percentagem da diferença do lucro como premiação para o motorista. Por exemplo, observa-se o cálculo para a categoria de caminhões Vanderléia, na qual pode-se notar que o aumento na média de consumo, reflete em uma considerável elevação no lucro do veículo. Nessa categoria, tendo como base de cálculo a distância percorrida de 10.000 km e com preço do combustível de R\$ 2,60, caso o veículo atinja a média de 2,10 km/litro, ele recebe o valor de R\$ 200,00 como bonificação, tendo como saldo R\$ 101,97 para a empresa (Tabela1). Porém, se o mesmo caminhão atingir a media de 2,20 km/litro, reflete em

uma diferença total de R\$ 864,75, na qual R\$ 400,00 é bonificado ao motorista, e R\$ 464,75 é considerado diminuição de gastos para a empresa, aumentando a lucratividade.

Tabela 1: Base de calculo para bonificação de motoristas da categoria Vanderléia.

CARRETA VANDERLÉIA - BASE DE CALCULO PARA BONIFICAÇÃO					
KM RODADOS	10000				
PREÇO DIESEL (R\$)	2,60				
MÉDIA CONSUMO	LITROS NECESSARIOS	VALOR (R\$)	DIFERENÇA (R\$)	BONUS MOTORISTA (R\$)	SALDO – EMPRESA (R\$)
2,05	4878	12.682,93		100,00	100,00
2,10	4762	12.380,95	301,97	200,00	101,97
2,15	4651	12.093,02	589,90	300,00	289,90
2,20	4545	11.818,18	864,75	400,00	464,75

2.1.5.3. Fixação das rotas de abastecimento

Diante da variação do custo dos combustíveis entre postos, e devido ao fato dos caminhões, frequentemente, percorrerem as mesmas rotas, buscou-se fixar postos de abastecimento, com objetivo de optar por postos com preço mais acessível. Com isso, estima-se que o custo do combustível possa ser reduzido em aproximadamente 3%, o que representaria uma economia mensal de R\$ 12.000,00, visto que o custo mensal com combustível gira em torno de 400 mil reais mensais.

2.2. Atividades realizadas GLOBAL Agronegócios LTDA.

Durante o período de estágio, desenvolveram-se atividades focadas no sistema de gestão dos processos de fornecimento de insumos para saúde animal. Nesse sentido, pode-se desenvolver um trabalho juntamente com vendedores e promotores de venda, atendendo tanto os clientes (clínicas e agropecuárias) quanto ao consumidor final.

2.2.1. Venda técnica

O médico veterinário responsável pelas vendas possui o papel de intermediar negócios entre a empresa que ele presta serviço e o cliente. Para isso, ele precisa estar preparado para atender as necessidades que o mercado exige e oferecer suporte técnico sobre os produtos que ele comercializa.

Assim sendo, o profissional da área de vendas trabalha com intuito de buscar a fidelização do cliente. Segundo Zymborg (2010), novos clientes não são tão rentáveis quanto os clientes que repetem frequentemente suas compras e, a fim de atingir esse objetivo, o vendedor tem a missão de acompanhar a venda até o ciclo final, atualizando regularmente o estoque do cliente, oferecendo facilidades de pagamento e prestando assistência pós-venda, até o momento no qual pode ser efetuada nova comercialização.

Nessa função, acompanhei duas regiões distintas do Rio Grande do Sul durante o período de estágio. Na região do litoral norte, acompanhei o médico veterinário que trabalhava predominantemente com a linha de produtos pet da Bayer® Health Care, sendo essa a realidade que o mercado oferece para a região em questão. Foram atendidos 38 clientes, distribuídos em 10 cidades do litoral norte gaúcho. Já na região noroeste do estado, pude acompanhar o trabalho focado na linha de ruminantes da Bayer®, pelo mesmo motivo da região anterior, na qual foram atendidas 42 lojas locadas em 9 cidades distintas (Figura 13).

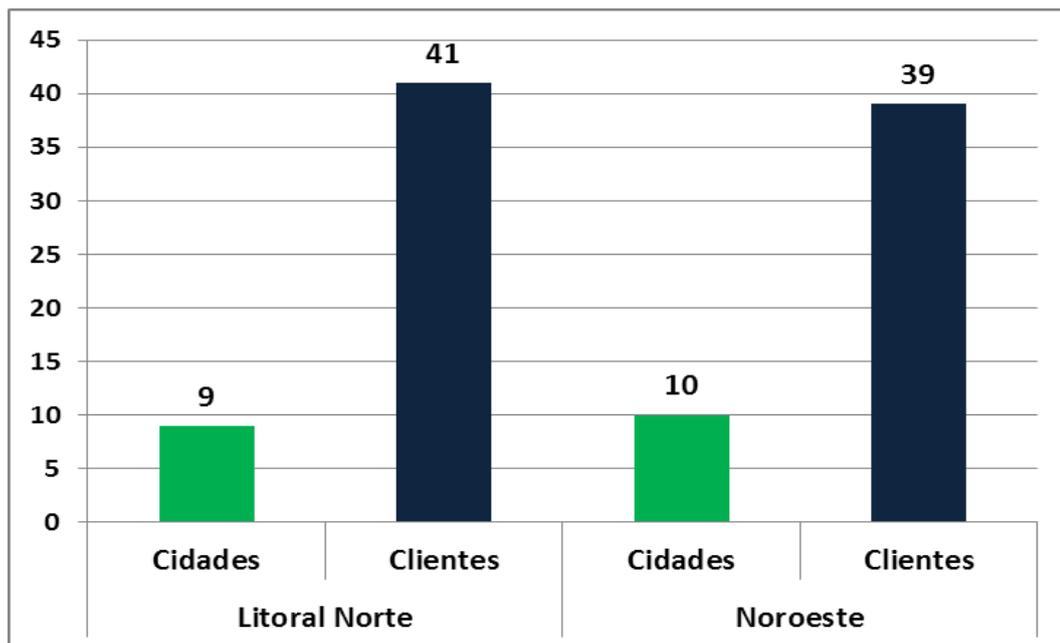


Figura 13: Demonstrativo de cidades e visitas realizadas.

2.2.1.1. Controle do estoque do cliente

O controle do estoque do cliente era realizado com o objetivo de identificar a sua capacidade de venda, acompanhando os produtos que possuem maior comercialização na região em questão, bem como controlando para que os produtos não atinjam a data de validade nas prateleiras das lojas. Com esse histórico de vendas, pode-se trabalhar com o cliente no sentido de fornecer pacotes de produtos em maior volume, e assim, oferecer prazos de pagamento e descontos consideráveis.

2.2.1.2. Organização dos roteiros

Os roteiros dos vendedores em sua determinada região são organizados mensalmente, com objetivo de atender o cliente conforme a sua capacidade de compra. Diante disto, as visitas ocorriam semanal, quinzenal ou mensalmente. Além disso, busca-se organizar os roteiros tendo em vista minimizar os custos referentes às despesas de viagens, como combustível, diárias em hotéis e alimentação.

2.2.1.3. Transmissão dos pedidos

Um ponto de suma importância nesse ramo do agronegócio é a agilidade no faturamento das mercadorias. Nesse sentido, a GLOBAL desenvolveu no ano de 2005 um sistema de transmissão de informações eletrônico, na qual automaticamente após o vendedor efetuar o pedido junto ao cliente, as informações eram disponibilizadas automaticamente para o setor de faturamento da empresa. Este processo conferia maior agilidade e confiabilidade na logística.

2.2.1.4. Suporte técnico

Uma das características de um bom vendedor é a capacidade de oferecer ao seu cliente suporte técnico dos produtos que comercializa. Neste sentido, a Global frequentemente oferecia aos seus colaboradores treinamentos, preparando-os para melhor atender seus clientes, tendo como foco a capacitação dos balconistas das lojas agropecuárias. Dessa forma, esse profissional irá melhor atender ao consumidor final, orientando sobre a correta forma de utilizar o produto, a fim de obter os melhores resultados. Sendo assim, faz com que o produto tenha a eficácia esperada, evitando que perca a credibilidade junto ao consumidor final, garantindo futuras negociações do mesmo.

2.2.1.5. Estratégias de Marketing

Marketing nada mais é que a área da administração responsável pelo estudo dos processos usados para determinar quais produtos ou serviços poderão interessar aos consumidores, assim como a utilização de estratégias de vendas, comunicação e desenvolvimento dos negócios. Nesse sentido, o marketing depende da geração de relacionamentos lucrativos tanto para o cliente quanto para a empresa, criando valores e satisfação, na qual requer um estudo de mercado para definir estratégias de publicidade, de vendas e pós-venda (RICHERS, 1986).

Nesse sentido, a GLOBAL desenvolve um trabalho juntamente com potenciais clientes, na qual oferece premiações por metas de vendas atingidas, servindo como um estímulo para introduzir os produtos da empresa no mercado. Dentre as premiações, podem-se citar compensação com produtos, viagens, brindes, entre outros. Segundo Neves (2013), essa estratégia está diretamente ligada ao

emocional, ou seja, ela transmite afeto e atenção, na qual o cliente se sente especial e valorizado ao ser presenteado.

Além disso, com relação à divulgação dos produtos, a empresa dispõe de amplo material de divulgação, como banners, folders, canetas, bonés e camisetas, que fazem com que o cliente esteja sempre recordando do produto (Figura 14).



Figura 14: Materiais de divulgação dispostos no balcão de uma loja agropecuária.

Fonte: Mauri Mazurek, 2013.

2.2.2. Promotor de vendas

O médico veterinário promotor de vendas possui o papel de gerar demanda do produto para que a venda possa ser concretizada pela loja e, conseqüentemente, pela GLOBAL. Sendo assim, ele trabalha juntamente com o médico veterinário vendedor, identificando potenciais consumidores e prestando a esses um atendimento personalizado.

Nessa função, acompanhei duas regiões distintas do Rio Grande do Sul. Na região dos campos de cima da serra, atuei juntamente com o veterinário na linha de produtos para ruminantes da empresa Bayer® Health Care, devido ao fato da região apresentar potencial em produção leiteira. Foram atendidos 19 clientes, distribuídos

em 5 cidades. Já na região noroeste do estado, pude acompanhar o trabalho com o mesmo foco, na qual foram atendidos 15 produtores localizados em 6 cidades distintas (Figura 15).

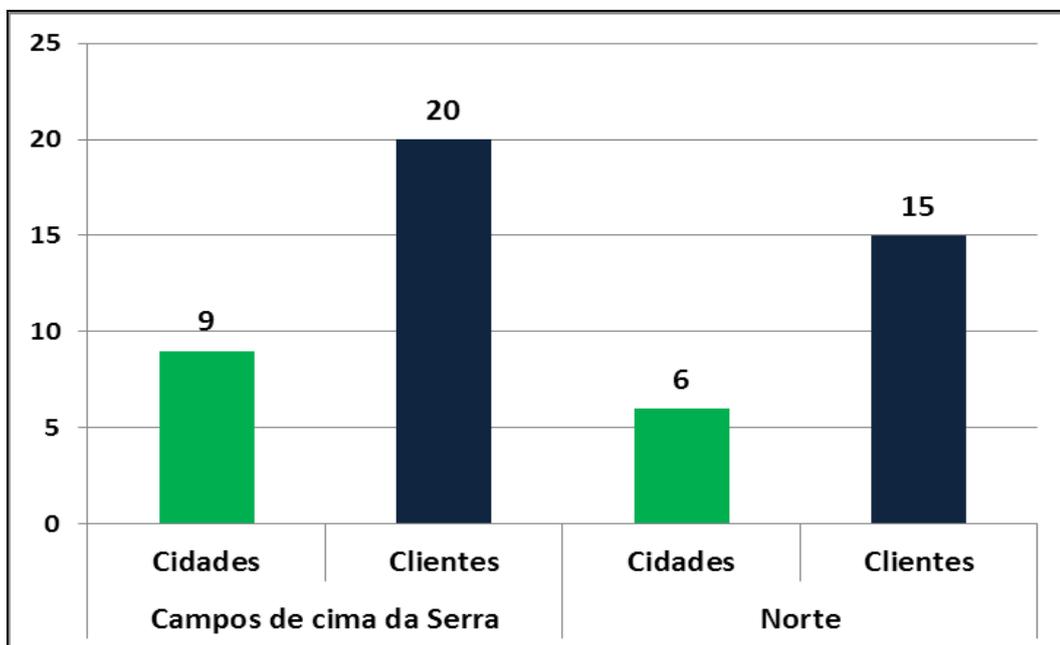


Figura 15: Demonstrativo de cidades e número de visitas realizando promotoria de vendas.

2.2.2.1. Atendimento a balconistas

O balconista das lojas possui um papel de suma importância na venda dos produtos. Devido à proximidade com o consumidor final, esse profissional possui em suas mãos a chance de vender o produto que acreditar ser melhor para o caso em questão. Assim sendo, o médico veterinário tem a função de orientar o balconista sobre o produto, para que esse apresente maior segurança para oferecer essa solução ao consumidor final, gerando conseqüentemente maior volume de vendas. Além disso, faz com que o produto seja utilizado de forma correta, evitando problemas com relação a sua eficácia.

2.2.2.2. Atendimento ao consumidor final

Todos os elos que envolvem a área comercial possuem grande importância para o funcionamento do agronegócio, no qual se inclui o consumidor final, que irá

remunerar toda a cadeia envolvida através da sua compra. Dessa forma, em parceria com a loja, o médico veterinário promotor de vendas fazia um trabalho diferenciado, visitando as propriedades rurais, na qual busca identificar possíveis carências que a mesma apresentava, como por exemplo, baixo peso ao desmame das terneiras. Assim, busca-se propor soluções com intuito de gerar demanda de vendas da linha de produtos na qual o médico veterinário trabalha (Figura 16). Esse trabalho é interessante para o lojista, pois com ele aumenta o volume de vendas da loja e, conseqüentemente, da distribuidora.

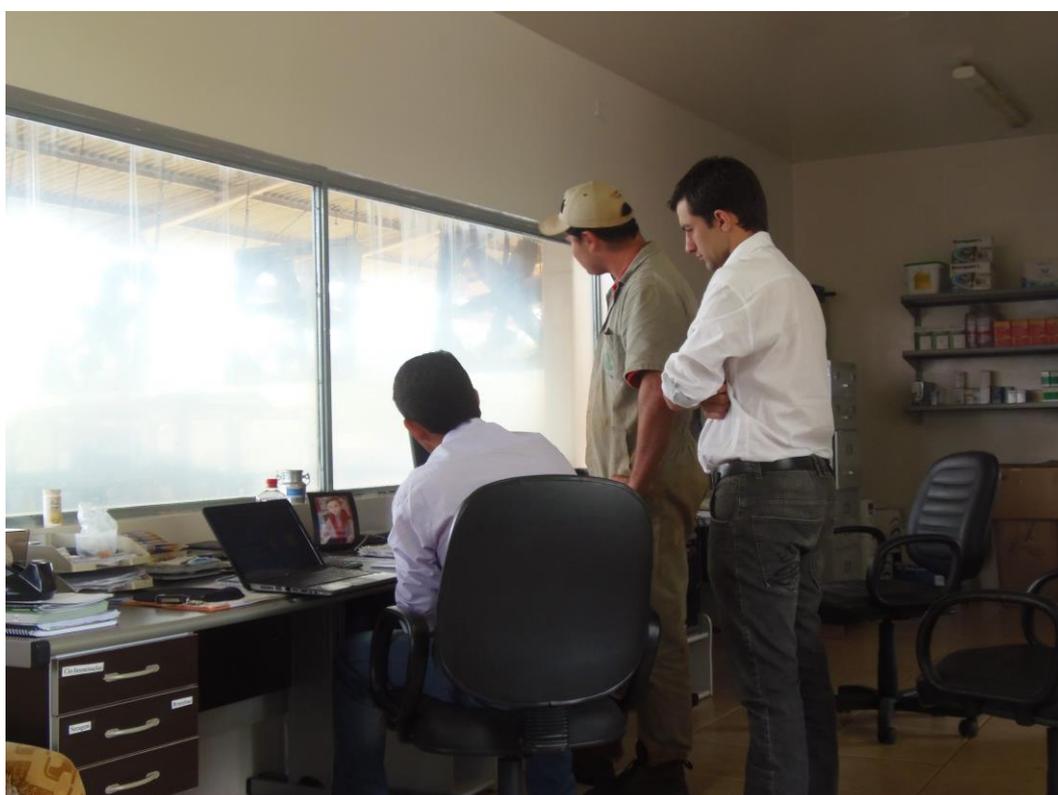


Figura 16: Visita técnica a produtor rural. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.

Além disso, possui um papel fundamental no que se refere à divulgação dos produtos. Em casos de produtos novos no mercado, na qual não são do cotidiano do consumidor final, precisam ser trabalhados junto ao cliente para que o mesmo torne-se conhecido, e com isso, vindo a apresentar um aumento na comercialização.

3. DISCUSSÃO DE CASO

3.1. Coccidiose em bezerros

3.1.1. Introdução

As coccidioses bovinas ocorrem em todos os locais onde há criação de bovinos. São enfermidades causadas por protozoários e clinicamente caracterizadas por alterações gastrointestinais. Devido a etiologia, essa doença também é conhecida como eimeriose, na qual apresenta sinal clínico, como diarreia sanguinolenta (LIMA, 2004).

A coccidiose está incluída entre as doenças responsáveis pelos maiores prejuízos econômicos em um sistema produção de ruminantes, na qual estão relacionados com a redução do desempenho dos animais, relevantes custos com tratamento e prevenção, predisposição a desenvolver enfermidades secundárias e inclusive com a mortalidade dos animais acometidos (LIMA, 2004). Segundo Maddox-Hyttel *et. al.* (2003), animais que apresentam infecções graves, incluindo diarreia hemorrágica, podem pesar em média 22 a 27 kg a menos que animais não infectados, mesmo um ano após a infecção. Além disso, podem apresentar queda na produção de leite e interferir negativamente na capacidade reprodutiva dos animais acometidos.

A prevalência desta enfermidade em sua forma clínica nos rebanhos é baixa, porém quando diagnosticada a forma subclínica observa uma maior porcentagem de infecção, e podem originar anorexia e atrasos no crescimento, representando importantes perdas econômicas para criadores de bovinos (DUTRA, 2013).

3.1.2. Etiologia

A coccidiose é causada por coccídeos do gênero *Eimeria*, que preferencialmente infectam células intestinais dos ruminantes. Em situações de campo, infecções com somente uma espécie de *Eimeria* são raras. Em ruminantes, das espécies de coccídeos conhecidas, apenas a *Eimeria bovis*, *Eimeria zuernii* e *Eimeria alabamensis* são consideradas importantes sobre o ponto de vista clínico em nível mundial, sendo que a intensidade dos danos infligidos varia de acordo com a espécie envolvida, número de oocistos ingeridos e fatores relacionados ao

hospedeiro, como por exemplo, estado nutricional e imunológico (RODRIGUEZ-VIVAZ *et al.* 1996).

3.1.3. Distribuição geográfica

A coccidiose bovina ocorre em todo o mundo, e atingem ruminantes submetidos aos mais diferentes sistemas de criação. No Brasil, Filho (2008), identificou 10 espécies diferentes, com predominância de espécies altamente patogênicas (*Eimeria zuernii* e *Eimeria bovis*), principalmente em animais jovens (0 – 60 dias), os quais apresentavam alta excreção de oocistos e sinais clínicos característicos.

Os primeiros registros de coccidiose bovina ocorreram na década de 1920. A doença ocorre de forma endêmica, na qual pode ser diagnosticada praticamente em todas as regiões do Brasil em propriedades de bovinocultura de leite e corte (CERQUEIRA, 1989). Um estudo realizado por Filho (2008) teve objetivo de avaliar a prevalência de coccidiose em propriedades leiteiras de Minas Gerais, na qual pode-se constatar prevalência de 100% positivas nas propriedades analisadas, na qual apresentaram 65,8% de animais positivos.

3.1.4. Transmissão e evolução dos coccídios

Os ciclos evolutivos de todas as espécies de *Eimeria* são monóxenos, ou seja, completam-se em apenas um hospedeiro (Figura 18). A infecção ocorre através de ingestão de água ou alimentos contaminados com oocistos esporulados, que em condições favoráveis, permanecem no ambiente por vários meses devido ao fato de serem estruturas muito resistentes. A maioria dos desinfetantes comerciais, nas concentrações usuais, não possui a capacidade de destruir os oocistos. Porém, com a ação da luz solar direta e calor, os oocistos são destruídos pela dessecação (MCDOUGALD E REID, 1995).

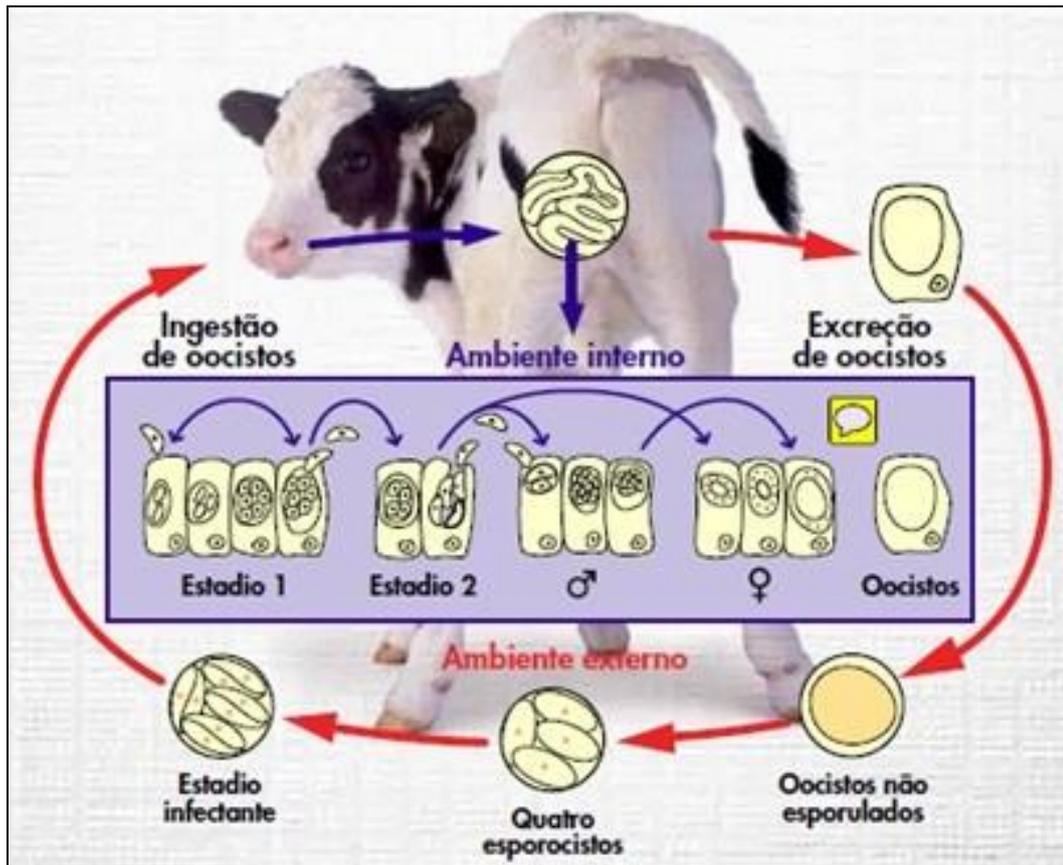


Figura 17: Ciclo evolutivo das coccídias. Fonte: Manual técnico Baycox[®], 2012.

Uma vez infectando o animal, os oocistos liberam formas infectantes (esporozoítos), que penetram nas células do trato gastrointestinal, onde se multiplicam e, conseqüentemente, causam lesões que interferem diretamente na digestão dos animais. Dentro do hospedeiro, o parasito evolui apresentando um padrão definido para cada espécie de *Eimeria*, variando os locais de parasitismo, número de gerações de multiplicação assexuada e o posicionamento dentro das células e dos tecidos. Após a multiplicação assexuada por merogonia, ocorre o processo sexuado, que resulta na formação do zigoto, envolvido por uma membrana cística resistente e se transforma em oocisto. Após o rompimento da célula parasitada, o oocisto é liberado para o meio externo juntamente com as fezes, onde se divide em esporogonia, na qual origina quatro esporozoítos, tornando-se infectante. Os oocistos são estruturas pequenas e imóveis, que se dispersam no meio ambiente através das fezes, do ar, dos insetos, contaminando a água e os alimentos dos animais (FILHO, 2008).

3.1.5. Fisiopatologia e manifestações clínicas

A multiplicação dos coccídios apresenta como consequência a destruição de células do hospedeiro. Essas células apresentam alterações funcionais de acordo com a localização das espécies envolvidas e do grau de destruição do tecido de cada espécie e, principalmente, pela quantidade de oocistos esporulados ingeridos. Quando ocorre uma infecção muito intensa, conseqüentemente apresenta destruição de áreas extensas do intestino, com conseqüente desprendimento de fragmentos da mucosa e hemorragias, as quais podem ser observadas nas fezes (RYLEY, 1980)

Com as lesões da mucosa, ocorre uma redução na capacidade de absorção e digestão dos alimentos devido a atrofia das vilosidades e redução do número de células absorventes. Assim, o conteúdo digestivo e as secreções normais não são absorvidos e sofrem degradação bacteriana e fermentação na luz intestinal, que determina um aumento na osmolaridade do conteúdo intestinal e assim a passagem de líquido para a luz intestinal, causando diarreia (LIMA, 2004).

Ainda que haja destruição das células intestinais, elas rapidamente são substituídas. Porém, se exposto algum animal sadio e não imune a grande número de oocistos esporulados, os danos causados no intestino são extensos e graves, podendo incluir edema da mucosa, submucosa, ceco e colón (MOON, 1978)

Nos casos graves, podem-se observar sinais clínicos como: diarreia líquida e hemorrágica, animais fracos e abatidos. Com o esforço para defecar, pode apresentar prolapso de reto. Além disso, podem apresentar também pelo eriçado, orelhas caídas e olhos encovados, perda de apetite, dor abdominal, depressão e redução na taxa de crescimento (SINGH E AGRAWAL, 2003)

Nas fazendas onde existe a presença da doença, a maioria dos animais se infecta, porém, apenas alguns apresentam sinal clínico. Sendo assim, é importante ressaltar que mesmo as infecções sem sinais clínicos aparentes podem resultar em atraso significativo de crescimento, provocando graves prejuízos aos produtores. As alterações funcionais que resultam das lesões intestinais causadas pelas *Eimerias*, são chamadas de síndrome da má absorção (NIELSEN, 1982).

3.1.6. Manejo e controle

O acúmulo de fezes dos animais, aliado com a aglomeração de bezerros, criam condições propícias para que ocorra a esporulação e transmissão de oocistos de *Eimeria spp*, permitindo assim maior contaminação ambiental (DAUGSCHIES e NAJDROWSKI, 2005). Pensando em evitar altas contaminações no ambiente, algumas medidas preventivas devem ser tomadas para evitar alta incidência de animais positivos para coccidiose e, assim, assegurando o melhor estado geral de saúde do animal. Nesse sentido, algumas medidas de manejo e controle são de fundamental importância, como por exemplo: oferecer colostro em quantidade e qualidade suficientes para assegurar uma boa transferência de imunoglobulinas; manter um bom estado nutricional e evitar situações de estresse aos animais, a fim de evitar uma redução da capacidade imune do animal; estabelecer programas de controle para prevenção da presença de agentes vetores, por exemplo roedores. Pensando nisso, deve-se estabelecer programas que combinem estratégias de manejo, medidas de higiene e intervenção estratégica com produtos quimioterápicos são de extrema importância na redução da pressão de infecção e consequentemente limitando os efeitos da doença nos animais (DENIZ, 2008).

As condições de higiene dos bezerros nos sistemas de criação devem ser levadas em consideração quanto ao aparecimento da patologia (CERQUEIRA, 1988), visto que a fonte de infecção é constituída pelas fezes dos animais doentes ou de portadores, sendo a infecção adquirida pela ingestão de alimentos e água contaminada, ou pelo ato de lambem os pelos contaminados com fezes infectadas (RADOSTITS et al., 2002).

3.2. Acompanhamento das propriedades

3.2.1. Objetivo

Pensando em gerar demanda de venda para o produto, o promotor trabalha visitando as propriedades e identificando indicadores possíveis de serem melhorados visando à utilização dos produtos da linha na qual a empresa trabalha. Porém, pensando em eficiência do produto, deve-se analisar o contexto da propriedade, para que o produto tenha a eficiência esperada. Nesse sentido,

trabalha-se junto ao produtor em uma espécie de programa de extensão, na qual visa à solução do problema, positivamente e venda do produto.

3.2.2. Identificação do problema

De acordo com anamnese, buscava-se junto ao produtor identificar eventuais problemas que viessem a estar prejudicando o desempenho dos terneiros, como por exemplo, problemas relacionados a manejo, aleitamento, condições de higiene e instalações, etc.

3.2.3. Solução proposta

Primeiramente, se na anamnese fosse observada a presença de animais com baixo desempenho, na qual se observou ou não diarreia hemorrágica, aliado a estudos de prevalência da doença nas propriedades rurais, buscava-se oferecer soluções para o problema, com intuito de resolução da enfermidade, objetivando a divulgação e venda do mesmo.

3.3. BAYCOX[®] Ruminantes

No caso de suspeita de coccidiose, a Bayer[®] possui o produto com nome comercial Baycox[®] Ruminantes (Figura 19): a base de *Toltrazurila* (50 mg/mL), na qual objetiva o tratamento metafilático (administração em animais sadios, porém, suscetíveis), prevenindo o aparecimento dos sinais clínicos e perdas de produção (DENIZ, 2008)

O Baycox (toltrazurila) danifica todos os estágios de desenvolvimento intracelulares das coccídias (*Eimerias e Isosporas*). Ele afeta esquizontes, micro e macrogamontes, mas não afeta as células tissulares dos animais hospedeiros, como foi demonstrado em estudos sob microscopia óptica e eletrônica. Esses achados sugerem que a toltrazurila de Baycox interfere na divisão do núcleo e na atividade da mitocôndria, que é responsável pelo metabolismo respiratório da coccidia. Nos macrogametas a toltrazurila de Baycox danifica os chamados corpos formadores da parede. Em todos os estágios de desenvolvimento intracelular ocorre uma vacuolização severa devido ao aumento do retículo endoplasmático (DENIZ, 2008).



Figura 18: Baycox® ruminantes, com princípio ativo a base de *toltrazurila*, utilizado no tratamento e prevenção da coccidiose em ruminantes. Fonte: Mauri Mazurek, 2013.

3.3.1. Espectro de ação

O Baycox® é eficaz diante de várias espécies de coccídias em mamíferos e aves. Em bovinos, a toltrazurila apresenta bons resultados frente à *Eimeria Bovis*, *Eimeria zuernii* e *Eimeria alabamensis*, na qual são as mais patogênicas e que acarretam em maiores prejuízos em relação a desenvolvimento dos animais. Estudos clínicos e com microscopia eletrônica demonstram que a *toltrazurila* é eficaz frente a todos os estágios intracelulares dos coccídias, incluindo esquizontes, microgamontes e macrogamontes (DENIZ, 2008)

3.3.2. Modo de utilização do produto

Especialmente formulada para controle de coccidiose em bezerros, o Baycox® consiste de uma suspensão oral, pronta para uso, na qual indica-se uma única aplicação na dosagem de 15 mg/kg (3 mL de Baycox® a cada 10 kg de peso vivo) (DENIZ, 2008).

3.3.3. Tratamento

Existem no mercado vários tratamentos usuais para coccidiose, como por exemplo, o controle com *monesina sódica* ou tratamento com *sulfadiazina*. Na maioria das vezes, o tratamento se inicia após o surgimento dos sintomas, ou seja, já acarretando em danos para o intestino dos animais, além de apresentarem dificuldades de utilização desses medicamentos adicionados à ração ou água, visto que animais acometidos reduzem a ingesta e podem assim receberem sub doses do produto. O tratamento realizado com Baycox[®] é diferenciado em relação as outras drogas presentes no mercado, pois atua de forma preventiva a coccídios, e assim, evitando que ocorram lesões intestinais nos animais. Também pode ser utilizado de forma terapêutica, após o surgimento dos sintomas, porém, cabe ressaltar que nessa forma de administração necessita-se do uso de terapia de suporte, como reidratação dos animais debilitados, retirada do local contaminado e tratamento de infecções secundárias (HATEM, 2013).

3.3.4. Diagnóstico definitivo

O diagnóstico da coccidiose dos ruminantes é feito baseando na anamnese, que deve associar informações sobre o manejo e sistema de criação, sinais clínicos, lesões macroscópicas à necropsia, demonstração de formas endógenas do parasito nos tecidos afetados e exame de fezes (LIMA, 2004).

Os resultados dos exames de fezes não são suficientes para o diagnóstico da coccidiose. Eles representam, na maioria das vezes, uma avaliação da infecção no rebanho. A coproscopia quantitativa deve ser considerada com cautela, pois o potencial de produção de oocistos varia com as espécies e, por isso, é necessário fazer o diagnóstico específico, considerando as variações de patogenicidade das diferentes espécies de *Eimeria*. Portanto, é importante destacar que a presença de oocistos nas fezes de animais com diarréia não é suficiente para se estabelecer o diagnóstico de coccidiose, especialmente se for considerado que a maioria dos oocistos encontrados podem pertencer a espécies de baixa patogenicidade. Além disso, várias doenças como, por exemplo, as enterobacterioses, viroses,

criptosporidiose e verminose são freqüentes e também causam diarreia (LIMA, 2004).

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A experiência proporcionada pelo estágio curricular supervisionado consolidou o aprendizado adquirido durante a graduação, a partir do ensino e avaliação da capacidade técnica, e direcionou uma postura profissional ética, transmitida na vivência com os orientadores. Além disso, a oportunidade de trabalhar em ramos distintos do agronegócio e conhecer a sistemática implementada por cada empresa permitiu desenvolver não somente a parte técnica e comercial, mas também incorporou uma visão empreendedora a minha formação, aprimorando características que serão determinantes em minha atuação profissional.

Além disso, o estágio curricular foi determinante para as decisões em relação a minha vida profissional, na qual visualizei na área comercial uma oportunidade de iniciar minha atuação como médico veterinário, diante da capacidade do mercado em absorver profissionais que realmente querem trabalhar nessa área. Além disso, essa atividade proporciona ao profissional maior visibilidade, na qual, se bem aproveitada, poderá ser determinante para a minha evolução profissional.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALLOU, R. H. *Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial: estratégia e planejamento da logística/cadeia de suprimentos*. São Paulo: **Bookman**, p.49-69. 2006.

BERTAGLIA, P. R. *Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento: Entendendo a cadeia de abastecimento integrada*. São Paulo: **Atlas** .p.3-35. 2001.

CERQUEIRA, M. M. O. P et al. Controle da coccidiose de bovinos criados extensivamente através da administração de anticoccídicos no sal mineral. **Arquivo Brasileiro de Medicina Veterinária e Zootecnia**, v. 41, n.6, p. 527-533. 1989.

DAUGSCHIES, A.; NAJDROWSKI, M. Eimeriosis in cattle: current understanding. **J.Vet.B.Infect.Dis.Vet. Public Health**, v.52, n.1, p.417-427, 2005.

DENIZ, A. Baycox® 5% Toltrazuril coccidiocide for lamb. Technical Manual – **Bayer Health Care, Animal Health**. Germany. 2008.

DUTRA, I.D.; Importância econômica e controle das clostridioses e da coccidiose em bovinos. Disponível: <<http://www.gestaoconfinamento.com.br/noticias.asp?idN=30>>. Acesso em 04 dez. 2013.

FILHO. F. J. E., CARVALHO, A. U.; FERREIRA, P. M. Prevalence of *Eimeria* infections in dairy calves from the state of Minas Gerais, Brazil. **World Buiatrics Congress**. 2008.

LIMA, J.D., Coccidiose dos ruminantes domésticos ; **XIII Congresso Brasileiro de Parasitologia Veterinária & I Simpósio Latino-Americano de Ricketisioses**, Ouro Preto, MG, 2004

ZYMBERG, N.: O papel do vendedor. Disponível: <<http://www.zyMBERG.com.br/principal.php?pag=papel>>. Acesso em 05 dez. 2013.

HATEM, S.: Coccidiose Bovina - Um sinônimo de perdas financeiras. Disponível: <http://www.milkpoint.com.br/mypoint/bayer/p_coccidiose_bovina_um_sinonimo_de_perdas_financeiras_5003.aspx>. Acesso em 05 dez. 2013.

MADDOX-HYTTEL, C. and VESTERGAAD, E.M.; Coccidiosis in cattle: An outline of coccidian species, pathogenesis, epidemiology and prevention, especially in organic herds. **Danish Veterinary Intitute and Danish Agricultura Research Institute**, 2003.

Manual técnico Baycox® *Ruminantes*. Disponível: <http://www.bayervet.com.pt/pt/animais_producao/ruminantes/parasitas/coccidias.html>. Acesso em 03 dez. 2013.

MCDOUGALD, L. R. E REID, W. M. Cocciosis. In Diseases of Poultry, (ed. B. W. Calnek), pp. 929. Ames: **Iowa State University Press**. 1995.

MOON, H.W. Mechanisms in the pathogenesis of diarrhea: **A review. Journal of American Veterinary Medical Association**, v. 172, n. 4, p. 443-447, 1978.

NEVES, R.C. Ferramenta de marketing eficaz, o brinde fortalece a lembrança da marca, a longo prazo, nos clientes.<<http://www.brindice.com.br/noticia/396/ferramenta-de-marketing-eficaz,-o-brinde-fortalece-a-lembranca-da-marca,-a-longo-prazo,nos-clientes.>> Acesso em 08 de dez. 2013.

NIELSEN, K. Pathophysiology of gastrointestinal parasitism. In. **METTRICK D. F.; DESSER, S. S. Parasites- their World and Ours**. Toronto: Elsevier, 1982, p.248-251.

RADOSTITS, O. M. Clínica veterinária: um tratado de doenças de bovinos, ovinos, suínos, caprinos e eqüinos. Rio de Janeiro: **Roca**, 2002. 1770 p.

RICHERS, R. "O que é marketing". **FGV São Paulo**. São Paulo: Brasiliense, 1986

RODRÍGUEZ-VIVAS, R.I.; DOMINGUEZ-ALPIZAR, J.L.; TORRES-ACOSTA, J.F. Epidemiologic factors associated to bovine coccidiosis in calves (*Bos indicus*) in a sub-humid tropical climate. **Rev. Biomed.**, v.7, n.1, p.211-218, 1996.

RYLEY, J.F. Recent development in coccidia biology: **where do we go from here** **Parasitology**, v. 80, p. 189-209, 1980.

SINGH, R.; AGRAWAL, R. D. Efficacy of amprolsol against coccidian infection in buffalo calves. **Journal of Veterinary Parasitology**, n. 17, n. 1, p. 77-78, 2003.

TORRES, L. MILLER, J. Alinhamento estratégico com o cliente. **HSM Management**, nº21, ano 4, jul/ago, 2000.

ANEXOS

ANEXO I – Registro de atividades NUTRITEC Suprimentos Agropecuários Ltda.

Data	Atividade realizada
16/09/2013	Apresentação da empresa
17/09/2013	Apresentação do sistema de logística da empresa
18/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
19/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
20/09/2013	FERIADO
23/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
24/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
25/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
26/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
27/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
30/09/2013	Levantamento de dados do setor de logística
01/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
02/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
03/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
04/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
07/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
08/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
09/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
10/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
11/10/2013	Levantamento de dados do setor de logística
14/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
15/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
16/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
17/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
18/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
21/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
22/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
23/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
24/10/2013	Gestão do banco de dados do setor de logística
25/10/2013	Apresentação dos resultados

Li e confirmo as informações contidas neste anexo.

Evaneo Alcides Zigue

Orientador de estágio

ANEXO II – Registro de atividades Global Agronegócios Ltda.

Data	Atividade realizada
28/10/2013	Entendimento da sistemática de trabalho da Global Agronegócios em Porto Alegre-RS.
29/10/2013	Entendimento da sistemática de trabalho da Global Agronegócios em Porto Alegre-RS.
30/10/2013	Entendimento da sistemática de trabalho da Global Agronegócios em Porto Alegre-RS.
31/10/2013	Acompanhamento da venda técnica na grande Porto Alegre.
01/11/2013	Entendimento da sistemática de trabalho da Global Agronegócios em Porto Alegre-RS.
04/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no litoral norte do Rio Grande do sul.
05/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no litoral norte do Rio Grande do sul.
06/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no litoral norte do Rio Grande do sul.
07/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no litoral norte do Rio Grande do sul.
08/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no litoral norte do Rio Grande do sul.
11/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no noroeste do Rio Grande do sul.
12/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no noroeste do Rio Grande do sul.
13/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no noroeste do Rio Grande do sul.
14/11/2013	Acompanhamento da venda técnica no noroeste do Rio Grande do sul.
18/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
19/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região

	norte do Rio Grande do Sul.do sul.
20/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
21/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
22/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
25/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
26/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
27/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
28/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
29/11/2013	Acompanhamento da promotoria técnica de vendas na região norte do Rio Grande do Sul.
02/12/2013	Acompanhamento da venda técnica na grande Porto Alegre.
03/12/2013	Acompanhamento da venda técnica na grande Porto Alegre.
04/12/2013	Treinamento técnico na Global Agronegócios LTDA.
05/12/2013	Acompanhamento da venda técnica na grande Porto Alegre.
06/12/2013	Discussão sobre as atividades realizadas no estágio curricular supervisionado.

Li e confiro as informações contidas neste anexo.

Ivandro Ramos Martins
Orientador de estágio

ANEXO III – Relatório parcial

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS
FACULDADE DE VETERINÁRIA
COMISSÃO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO
Campus Universitário - Prédio 1
CEP 96010 – 900 - Pelotas - RS
Fone/Fax: 0xx53-3275.7561
cecs.vet.ufpel@gmail.com



No decorrer da primeira etapa do estágio curricular, foram desenvolvidas e acompanhadas atividades sob orientação do Médico Veterinário Evaneo Alcides Zieger, sócio/gerente da empresa NUTRITEC Suprimentos Agropecuários LTDA, situada no município de Lajeado – RS, que atua no segmento de insumos para nutrição animal. A linha de subprodutos que a empresa trabalha – farinha de carne e ossos; farinha de penas; farinha de sangue; farinha de vísceras – é utilizada tanto na formulação de rações para aves e suínos, quanto no setor de *pet foods*, por apresentar elevados níveis de proteína bruta na sua composição. Dentre as atividades realizadas, destaca-se a gestão do segmento logístico da empresa, que apresenta significativa importância na ideia de negócio que a NUTRITEC desenvolve, atuando como um entreposto da mercadoria entre o fornecedor (frigoríficos) e o consumidor (fábricas de rações). Primeiramente, buscou-se formar um banco de dados dos últimos três meses dos caminhões da frota da empresa, avaliando a atual situação do negócio. Após quantificar a viabilidade financeira das diferentes categorias de veículos, buscou-se identificar as possíveis variáveis a serem melhoradas/modificadas, com intuito de maximizar os lucros. Diante disso, constatou-se que poderia haver uma adequação dos salários base dos colaboradores, conforme estipulado pelo SINDIRODOVIÁRIOS – Sindicato dos trabalhadores em transportes rodoviários de Santa Cruz do Sul e região, reduzindo em aproximadamente 20% do custo com encargos sociais e salários. Nessa análise, também foi possível constatar que, aproximadamente, 55% dos custos são provenientes do abastecimento dos caminhões. Assim, diante do montante financeiro que representa esse custo, foram tomadas as seguintes medidas: fixar postos de abastecimento nas rotas comumente utilizadas pelos caminhões da empresa, baseado na posição geográfica dos mesmos e no preço praticado pelos estabelecimentos por litro de combustível; compensação financeira mensal aos motoristas que atingirem as metas de média de Km/L. Além disso, pode-se acompanhar toda a sistemática implantada pela empresa, entendendo assim a forma de explorar esta atividade, desenvolvendo não somente a área técnico/comercial desses subprodutos para nutrição animal, mas também incorporando uma visão empreendedora a minha formação de médico veterinário.