



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE MEDICINA VETERINÁRIA**

RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO

**PRINCIPAIS BASES TERAPÊUTICAS ENCONTRADAS NO MERCADO
PET DE VERMÍFUGOS E O ESTILO DE PRESCRIÇÃO PELOS
CLÍNICOS VETERINÁRIOS ATUANTES NA CIDADE DO RECIFE - UMA
VISÃO DE MERCADO**

WYRLLA BERNARDO ALVES DE MELO

**RECIFE
2019**



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE MEDICINA VETERINÁRIA**

**PRINCIPAIS BASES TERAPÊUTICAS ENCONTRADAS NO MERCADO
PET DE VERMÍFUGOS E O ESTILO DE PRESCRIÇÃO PELOS
CLÍNICOS VETERINÁRIOS ATUANTES NA CIDADE DO RECIFE- UMA
VISÃO DE MERCADO**

Trabalho de conclusão de curso, apresentado junto a disciplina de estágio supervisionado obrigatório, do curso de medicina veterinária, da Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE), como requisito parcial para a obtenção do título de bacharel (a) em medicina veterinária.

Orientador Prof. Dra. Evilda Rodrigues de Lima.

**RECIFE
2019**



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE MEDICINA VETERINÁRIA CURSO DE
MEDICINA VETERINÁRIA**

**PRINCIPAIS BASES TERAPÊUTICAS ENCONTRADAS NO MERCADO
PET DE VERMÍFUGOS E O ESTILO DE PRESCRIÇÃO PELOS
CLÍNICOS VETERINÁRIOS ATUANTES NA CIDADE DO RECIFE - UMA
VISÃO DE MERCADO**

Trabalho de Conclusão de Curso elaborado por:

Wyrlla Bernardo Alves de Melo

Relatório apresentado em 18/07/2019

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Evilda Rodrigues de Lima (Orientadora)
Departamento de Medicina Veterinária da UFRPE

Ludmila Tâmara Macedo de Souza
Médica Veterinária

Júlio Cesar Pereira da Silva Júnior
Médico Veterinário

IDENTIFICAÇÃO DOS LOCAIS DE ESTÁGIO

Nome do aluno: Wyrlla Bernardo Alves de Melo

Curso: Medicina Veterinária

Tipo de estágio: Curricular

Área de conhecimento: Área comercial – Pequenos animais

- 1. Local do ESO:** Massapê Distribuidora de Medicamento Veterinários;
Laboratório Biovet Vaxxinova.

Endereço: Rua Sargento Silvio Delmar Hollembach nº 200 – Imbiribeira – Recife (PE)

Email: massape@massapedistribuidora.com.br

Telefone: (81) 3244-8704

Supervisor: Ludmila Tâmara Macedo de Souza

Função: Médica Veterinária – Coordenadora NE laboratório Biovet Vaxxinova

Período total de realização: 10/10/2018 a 04/01/2019

Total de horas: 420 horas

Dedico essa conquista à todas as dificuldades que enfrentei ao longo dessa jornada, pois sem elas jamais saberia o valor do esforço na obtenção do crescimento pessoal e profissional.

“A arte de vencer se aprende nas derrotas”

(Simón Bolívar)

AGRADECIMENTOS

É difícil começar a agradecer por algo que a gente sempre sonhou, passa um filme na nossa cabeça e a gente volta ao ponto inicial, aquele onde eu tive certeza que queria ser medica veterinária, então começo agradecendo aqui a Pet, o cachorro da minha tia que tomei como meu por 12 anos, foi através dele que comecei a conhecer essa profissão ou melhor, foi através dele que eu entendi que nós, humanos, poderíamos amar algo além da nossa própria imagem e semelhança e que esse amor um dia poderia ser tão grande ao ponto de nos fazer dedicar a vida por esses seres, então Pet a promessa que te fiz minutos antes de você partir eu estou cumprindo hoje. Obrigada!!

Agradeço também aos meus pais que durante toda a minha vida compartilharam desse amor comigo, que tinham em sua mais humilde essência a certeza de que fazer o bem, não era nada além da nossa obrigação e que alimentar e cuidar de vidas era uma forma de agradecer por tudo o que tínhamos. Pai o senhor tá

sorrindo ai de cima e eu tenho a certeza de que, se hoje estivesse aqui, estaria gritando aos quatro cantos que sua filha é uma médica veterinária, mal sabe o senhor que eu não seria nem metade do que sou se não tivesse recebido o teu abraço tantas vezes e o teu eu te amo daquele nosso jeito bem desmantelado, cada pedacinho dessa conquista tem uma parte sua.

Mãe mesmo que hoje a senhora não compreenda as coisas como deveria, mesmo que hoje eu tenha me tornado um pouco sua mãe também, foi com você que eu aprendi a ser forte sem deixar minha sensibilidade de lado, foi olhando teu exemplo de amor pelos animais que comecei a alimentar o meu amor por eles também. É com você que eu continuo aprendendo, dia após dia, a ser cada vez mais forte, a continuar seguindo em frente e a não deixar que nada atrapalhe o meu sonho, é por você também que eu continuo de pé quando tudo parece difícil, obrigada pelo teu eu te amo diário, sem que você precise dizer uma só palavra. Tia Nanci se hoje a senhora também estivesse aqui estaria sentada na primeira fileira aplaudindo e confirmando que tudo o que fez por mim valeu a pena. Obrigada pelos puxões de orelha e por todo amor dedicado a gente enquanto estavas aqui. Continua olhando por nós aí de cima. Agradeço a minha base, minhas irmãs, cada uma com seu jeito ajudaram a me tornar quem hoje sou. Entre coices e chamegos a gente não solta a mão uma da outra, vocês são minha referência, meus exemplos de justiça, honestidade e amor, amor pela

profissão, amor pelas pessoas e por me mostrarem que amor não precisa ser dito, precisa ser demonstrado com atitudes e não importa ela qual seja. Obrigada Wenna por tá sempre preocupada comigo, por me fazer enxergar o quanto é necessário ser excelente em tudo o que eu me dispuser a fazer, obrigada por me amar do teu jeito pois eu sei que é sincero e que sem ele talvez hoje eu não estivesse prestes a realizar meu sonho. Obrigada Wedja por ser esse ser lindo, que cuida de mim mesmo longe, que se preocupa, se desdobra mas que nunca se fez ausente mesmo estando longe, obrigada por me dá o meu maior presente, nosso Gui, hoje cada esforço meu também dedico a ele e se busco ser melhor a cada dia é por lembrar do seu sorriso, esse que me tira dos dias ruins então meu pequeno, obrigada por ser tanto, mesmo sem ter nenhuma noção disso. Amo vocês três e obrigada por segurar minha barra nesses anos difíceis da graduação.

Obrigada a meu mundo em forma canina, meu Scott, aquele que me deu amor durante todos os anos de faculdade, que tirou meu estresse com cada abraço após um dia difícil de faculdade e que me fez enxergar ainda mais o quanto eu amo esses seres de quatro patas.

Agradeço aos meus amigos que tiveram comigo durante toda essa jornada, que seguraram a minha mão, que me trouxeram sorrisos, que dividiram o lanche comigo, a cerveja também, as lágrimas e os melhores sorrisos do mundo. Obrigada Carlos, Jerônimo, Laiane, Karol, Bárbara, Thamyris, Brenda, Davi, Larissa, Kássia e obrigada minha parceira de vida Izabela, minha amiga antes mesmo da faculdade começar, minha irmã de alma, tudo seria muito mais difícil sem você. Aos de longe também não poderia esquecer, Erik, obrigada por me fazer sorrir todo final de dia e por me ouvir lamentar por matérias que tu nem sabia para onde ia, Débora obrigada por sempre se preocupar comigo, por se manter perto mesmo longe.

Agradeço também a minha “ chefe”, presente que a vida me deu, pisciana com um coração lindo, obrigada por acreditar tanto em mim, por me ensinar tanto e se hoje eu procuro ser melhor no que eu faço, é porque eu sou extremamente grata por tudo o que você fez por mim. Ludmila Eu nunca terei palavras suficientes para te agradecer, mas obrigada por ser minha referência profissional e pessoal e por onde eu andar, jamais irei esquecer de quem me apoiou quando ninguém mais fez isso. Obrigada a querida professora Evilda pela paciência, compreensão e por ser essa mulher cheia de luz que abraça toda causa que puder.

Obrigada a esse “carinha”, como ele não gosta de ser chamado kkkk, por me mostrar que o tempo não é parâmetro de intensidade, que a bondade sem pretensão ainda existe, que a paciência é virtude de poucos, por me trazer calma em meio aos meus dias mais nebulosos, por mostrar que todo problema tem uma solução desde que a gente tenha alguém que segure nossa mão, ajuste nossas ideias e nos apresente a leveza “do não ser só”. Gabriel obrigada por ter sido meu anjo nessas semanas difíceis de finalização do ESO, por me ajudar a reencontrar meu potencial perdido em meio a insegurança e por só me trazer sorrisos desde o dia que te conheci, tu é O cara.

E por último, agradecer aquele que tornou tudo isso que descrevi acima, possível, por não me fazer desistir, por me mostrar o caminho das possibilidades, por me fazer enxergar minha força, meu coração e por me fazer ter orgulho do que sou hoje. Obrigada meu Deus, por ter escolhido a melhor profissão do mundo para mim, por ter me dado esse dom, por me fazer acreditar que minha missão aqui na terra é ajudar os animais, é fazer com que eles sejam vistos e respeitados como devem e obrigada por ter me dado capacidade de me encontrar em meio aos desafios dessa jornada.

Obrigada a cada animal que cruzou o meu caminho durante esses seis anos, obrigada por terem me deixado compartilhar desse amor com cada um, obrigada por me lembrarem todos os dias por que escolhi ser veterinária. Obrigada Léo, gorda, Tino, Tina, Ivete, Negão e etc.

Amor doado é amor recebido em dobro, ter propósito é o que acrescenta brilho a qualquer profissão que escolhemos. Obrigada vida por me permitir fazer o que amo e por receber em troca amor em forma de lambidas, olhares e arranhões.

Por fim, obrigada a UFRPE, por ter sido minha segunda casa por todo esse tempo, meu lugar de paz e confusão ao mesmo tempo, obrigada a todos que compõem essa universidade e agradeço imensamente a banca pelo carinho e atenção comigo e mais especialmente, com os meus sonhos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Verminose gastrointestinais de cães e gatos.....	15
Figura 2 – Giardíase lamblia o organismo responsável pela Giardíase.....	22
Figura 3 – Tendência de alteração de protocolos de conduta clínica de médicos veterinários do Recife.....	26
Figura 4 – Prescrição de vermífugos em rotina clínica de médicos veterinário do Recife.....	27
Figura 5 - Orientação de prescrição de vermífugos pelos veterinários do Recife	27
Figura 6 - Frequência semanal de prescrição de vermífugos pelos veterinários do Recife.....	28
Figura 7 - Tipos de vermífugos mais prescritos pelos veterinários entrevistados....	28
Figura 8 - Motivação da escolha por vermífugo específico.....	29
Figura 9 - Tipo de ação de promoção de vendas que mais agrada o profissional médico veterinário do Recife.....	30

RESUMO

Nos últimos anos tem-se verificado um aumento na população de cães e gatos, levando-os a conviver mais juntamente com todas as pessoas que compõe esse ciclo.

A metodologia utilizada nesse trabalho teve como intuito conhecer a dinâmica de atividades da promotoria técnica do Laboratório Biovet Vaxxinova, aliado às atividades da Distribuidora Massapê e traçar o perfil de prescrição de vermífugos por profissionais que atuam como clínicos veterinários na Região Metropolitana do Recife. Neste período, foi possível também aplicar 50 questionários com profissionais que atuam como clínicos veterinários na cidade do Recife, objetivando traçar o perfil de prescrição de vermífugos para pets deste segmento. Os veterinários convidados e que se dispuseram a participar, foram esclarecidos quanto as possíveis dúvidas em relação às questões e objetivo da pesquisa, facultando-lhes o direito de participar ou não, bem como de desistir em qualquer fase da pesquisa e tiveram por assegurado seu anonimato nos resultados. Com os resultados obtidos através dos questionários, foi possível perceber que a maior parte dos clínicos veterinários entrevistados afirmam que costumam revisar os protocolos e condutas pré-estabelecidas com frequência; diante do presente estudo, pode-se considerar que a prescrição de vermífugos foi unânime, dos entrevistados, mais de 85% afirmam prescrever vermífugos para prevenção e tratamento; a frequência de prescrição de vermífugos, em estabelecimentos veterinário da cidade do Recife, pode ser considerada ótima; foi possível perceber que os veterinários na hora da prescrição, optam por um vermífugo mais completo; a possibilidade de ter usado e gostado do resultado do produto é a principal motivação dos entrevistados para recomendar uma marca específica; entre as ações de promoções de vendas, 48% dos entrevistados afirmaram que suporte técnico e parceria é a escolha que mais os agrada. Baseado nos resultados aqui apresentados, conclui-se que os laboratórios e distribuidores devem investir em ações que permitam ao veterinário ter maior conhecimento sobre a medicação, qual sua diferença em relação aos concorrentes, disponibilizar amostras fidelizando assim, a medicação nos protocolos do veterinário.

Palavras-chave: Antiparasitários orais, animais de companhia, mercado de vendas.

ABSTRACT

In recent years there has been an increase in the population of dogs and cats, leading them to live more together with all the people who make up this cycle. The methodology used was used to know the dynamics of activities of the technical prosecution of Laboratorio Biovet Vaxxinova, allied with the activities of Distribuidora Massapê and to trace the profile of deworming by professionals who act as veterinary clinicians in the metropolitan region of Recife. During this period, it was also possible to apply 60 questionnaires with professionals who act as veterinary clinicians in the city of Recife, aiming to draw the profile of prescription deworm for pets in this segment. The invited veterinarians, who were willing to participate, were clarified as to the possible doubts regarding the research questions and purpose, giving them the right to participate or not, as well as to give up at any stage of the research and were assured of their anonymity. on the results. With the results obtained through the questionnaires, it was possible to notice that most of the interviewed veterinary clinicians affirm that they usually revise pre-established protocols and behaviors frequently; Considering the present study, it can be considered that the dewormer prescription was unanimous, of the interviewees, more than 85% claim to prescribe dewormer for prevention and treatment; the frequency of deworming prescription in veterinary establishments in the city of Recife can be considered optimal; It was possible to notice that the veterinarians at the time of prescription opt for a more complete dewormer; The possibility of having used and liked the product result is the main motivation of respondents to recommend a specific brand; Among the sales promotion actions, 48% of respondents said that technical support and partnership is their favorite choice. Based on the results presented here, it is concluded that laboratories and distributors should invest in actions that allow the veterinarian to have more knowledge about the medication, what is its difference in relation to the competitors, to make samples available, thus keeping the medication in the veterinarian's protocols.

Keywords: Oral antiparasitics, pets, sales market.

SUMÁRIO

1 Introdução	18
2 Revisão de literatura.....	20
2.1 Helmintos	21
2.1.1 Classificação dos Helmintos	22
2.1.1.1 Principais Helmintos e sistemas acometidos em cães e gatos	22
2.1.2 Agentes Anti-Helmínticos	24
2.1.2.1 Protocolo de tratamento com os principais anti-helmínticos	24
2.1.3 Bases terapêuticas e mecanismo de ação dos principais anti-helmínticos no controle das infecções helmínticas.....	27
2.1.3.1 Pró-benzimidazóis	27
2.1.3.2 Benzimidazóis	27
2.1.3.3 Avermectinas	27
2.1.3.4 Milbemicinas	27
2.1.3.5 Substitutos fenólicos.....	28
2.1.3.6 Pirimidinas.....	28
2.1.3.7 Piperazina	28
2.1.3.8 Pirazinoisoquilonomas	28
2.1.4 Protozoários	29
2.1.4.1 Giárdia sp.....	29
2.1.4.2 Bases terapêuticas utilizadas no tratamento da Giárdia	29
2.2 Processo de escolha por determinado produto	30
2.3 Análise de mercado	31
3 Metodologia	32
4 Resultados e discussão	33
5 Conclusão.....	38
6 Referências	39
7 Prólogo	43

1 INTRODUÇÃO

O mercado brasileiro de produtos para animais de estimação continua mostrando seu potencial, mesmo frente à crise financeira do país nos últimos anos. Em 2018, o setor movimentou mais de R\$ 20 bilhões, 9,8% a mais que em 2017. Com isso, o Brasil se tornou o segundo maior mercado global de produtos pet, com 6,4% de participação, ultrapassando o Reino Unido (6,1%) pela primeira vez. Em primeiro lugar estão os Estados Unidos, com 50% (GAZETA, 2019). “O termo pet é uma expressão da língua inglesa comumente utilizada pelas áreas de vendas, marketing e mídia, para se referir aos animais de estimação, que são todos aqueles criados para o convívio com os seres humanos” (ELIZEIRE, 2013)

Segundo Capanema et al. (2007), a expansão do mercado de saúde animal é crescente e pode ser atribuída a alguns fatores como o crescimento da população de animais de companhia, a continuidade da ameaça de doenças animais, o aumento do interesse público sobre a segurança alimentar e banimento do uso de antimicrobianos como promotores de crescimento na Comunidade Europeia.

O mercado de saúde animal ainda é dominado por empresas multinacionais com sede em países desenvolvidos. Mas apesar das empresas multinacionais serem conhecidas por liderarem o ranking e o processo de desenvolvimento e inovação no segmento farmacêutico veterinário, a especialização fica a cargo das empresas nacionais, que conseguiram se firmar desenvolvendo opções mais específicas para necessidades locais e nichos de mercado (BNDES, 2007).

De acordo com o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (SINDAN) os fármacos tradicionais, incluindo antibióticos e antiparasitários, perdem força no mercado global de produtos para saúde animal. Segundo a consultoria Vetnosis, o segmento representava 62% em 2013 e já está na faixa dos 57%, porém, mesmo com essa queda, os fármacos ainda lideram o mercado. Em relação aos segmentos de negócios, os fármacos participam com 64,5% do mercado brasileiro de produtos para saúde animal. Em 2013, eram 61%, o que respalda o maior uso de produtos veterinários nas atividades produtivas (SINDAN, 2018).

Segundo os dados da Comissão de Animais de Companhia (COMAC), em 2017, os produtos pet, tiveram um crescimento de 16%. O mercado de saúde animal pet é marcado pela necessidade de inovação, não apenas por medicamentos mais seguros e eficazes, como também por produtos práticos e de fácil administração, o que

aumenta fortemente a adesão dos tutores, favorecendo o tratamento dos animais (especialmente aqueles que necessitam de tratamento por longos períodos).

A associação com o homem facilitou a dispersão desses animais por todos os continentes, assim, a população atual de cães é estimada em mais de 500 milhões de animais (MacPherson et al., 2005). Da mesma forma que os próprios hospedeiros, a maioria dos parasitas intestinais de cães têm distribuição cosmopolita. No entanto, o elenco de espécies e suas respectivas prevalências são afetados por fatores climáticos, hábitos culturais, recursos diagnósticos e nível de notificação (McCarthy; Moore, 2000).

Os endoparasiticidas São utilizados no controle de parasitas internos (vermes), podem ser comercializados em forma de tabletes, gotas líquidas, pastas. São compostos por drogas específicas capazes de impedir o desenvolvimento dos endoparasitas no organismo do animal.

Dentre os laboratórios de produtos farmacêuticos para pets, a Biovet Vaxxinova, cuja sede está localizada em Vargem Grande Paulista, estado de São Paulo, tem um robusto portfólio para saúde animal, é uma empresa referência em inovação e qualidade há mais de 60 anos, apresentando uma trajetória pioneira no Brasil e na América Latina. A paixão pela ciência distingue a marca, cujas operações tradicionalmente têm como foco as pessoas e os clientes.

A empresa integra o grupo Vaxxinova, sediado em Nijmegen, na Holanda, que tem operações em mais de 50 países, centros de pesquisa, unidades produtivas e de diagnóstico na Alemanha, Estados Unidos, Itália, Noruega, Japão, Jordânia, além do Brasil. O laboratório possui um portfólio abrangente na linha de vermífugos tanto para caninos quanto para felinos, o que permite ao médico veterinário fazer uma análise das bases terapêuticas e escolher o medicamento mais adequado de acordo com as necessidades do seu paciente.

Objetivou-se com este trabalho conhecer a dinâmica de atividades da promotoria técnica do Laboratório Biovet Vaxxinova, aliado às atividades da Distribuidora Massapê e traçar o perfil de prescrição de vermífugos por profissionais que atuam como clínicos veterinários na cidade do Recife.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Os últimos 20 anos foram marcados por um intenso progresso tecnológico e por importantes alterações culturais e sociais com reflexos tanto em saúde humana como animal. Entretanto, infelizmente, as zoonoses causadas por parasitas intestinais de cães não deixaram de ser um problema permanente de saúde pública nos países em desenvolvimento, e uma preocupação crescente nos países desenvolvidos (OLIVEIRA-SEQUEIRA, 2007).

Hoje, os chamados, animais de companhia estão envolvidos involuntariamente na transmissão de mais de 60 infecções zoonóticas (MacPherson et al., 2005) e constituir uma importante fonte de infecção por parasitas, bactérias, fungos e vírus (Plant et al., 1996; Geffray, 1999). Para a saúde pública, a verminose canina assume um papel de destaque, sendo responsável por importantes zoonoses no homem. Dentre elas, destacam-se as formas larvares de *Ancylostoma* spp. (larva migrans cutânea) e de *Toxocara canis* (larva migrans visceral); *Echinococcus granulosus*, cujas formas imaturas causam o cisto hidático; *Dipylidium caninum* e *Strongyloides stercoralis*, que podem provocar infecção intestinal no homem (BENENSON, 1977; ACHA & SZYFRES, 1986; LONG, 1990). Dado ao estreito convívio dos cães com o homem, torna-se fundamental o controle adequado da endoparasitose canina, com o objetivo de diminuir a contaminação do meio ambiente pelas formas infectantes destes parasitos e, conseqüentemente, minimizar os riscos de infecção humana e canina (ROBERTSON et al., 2000).

Com a aproximação dos cães e gatos junto às famílias, aumentou-se também a preocupação pelo bem-estar e longevidade por parte dos seus tutores, (ZANATTA et al., 2016). Neste contexto, os veterinários assumem importante papel como fonte de informação e na educação sanitária dos proprietários de cães (HARVEY, 1991).

O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) junto com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (2017), ao realizar uma pesquisa sobre o mercado de consumo pet com internautas de 27 capitais brasileiras, revelou que os produtos/serviços mais comprados no dia a dia entre os donos de gatos ou cachorros são as rações (88,1%), os shampoos/ condicionadores (57,3%, aumentando para 62,0% entre as mulheres) os petiscos/biscoitos (51,7%, aumentando para 58,1% entre as mulheres), os medicamentos/vitaminas (50,4%) e os brinquedos (43,7%, aumentando para 48,9% entre as mulheres).

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) atualiza os custos médios de manutenção de cães, gatos e outros animais, de acordo com levantamento realizado em outubro de 2016. Para cães, o custo médio mensal vai de R\$ 216,50 até R\$ 411,32 de acordo com o tamanho do animal. Para pequenos (até 10 kg), os custos com alimentação (alimento completo seco), banho e tosa, veterinário e produtos como antipulgas, vacinas e vermífugos, alcançam cerca de R\$ 216,50. Para médios (11 kg – 25 kg) o valor da mesma combinação de produtos e serviços é de R\$ 278,21. Para grandes (26 kg – 45 kg), R\$ 411,32.

Entre cães e gatos, animais mais populares, os últimos continuam sendo opção mais em conta. O gasto mensal geral com os felinos é de R\$ 121,39.

A helmintíase tem prevalência mundial, algumas com características assintomáticas, enquanto outras podem levar o hospedeiro a morte. Podem se desenvolver em humanos ou animais, tendo, portanto, sua importância também na medicina veterinária

Os anti-helmínticos, também conhecidos como parasiticidas, vermicidas ou vermífugos, constituem uma classe de drogas (remédio ou medicação) usadas no tratamento de diferentes parasitoses (R. J. MARTIN, 1985). Os helmintos são parasitas obrigatórios, que precisam de um hospedeiro para sobreviver e completar seu ciclo evolutivo. Esses fármacos atuam destruindo ou eliminando esses helmintos do hospedeiro.

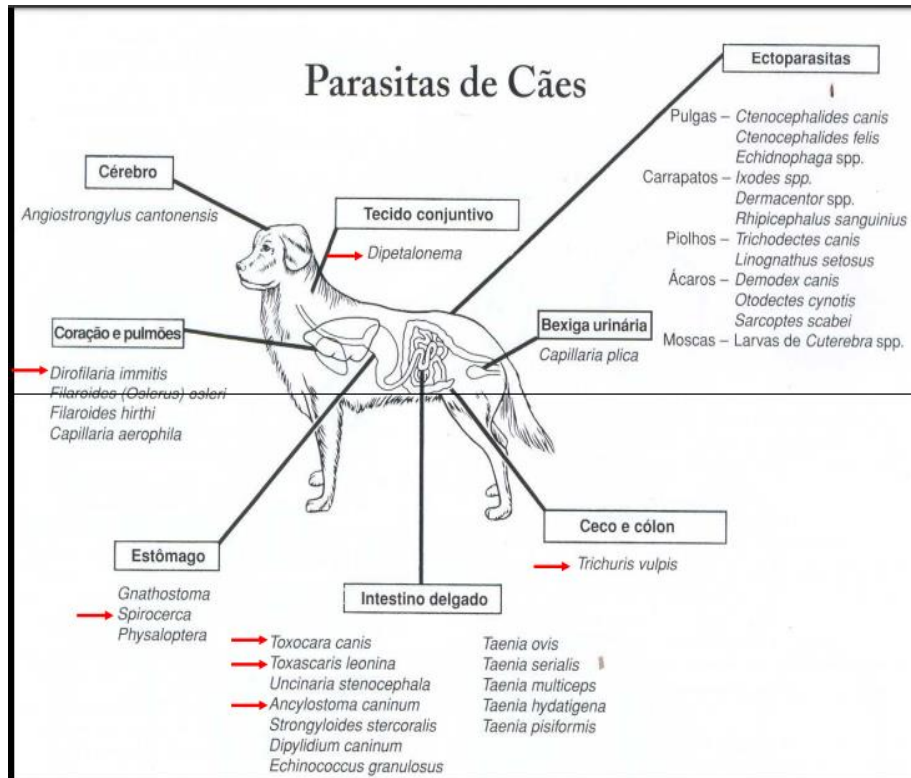
2.1 HELMINTOS

Os Helmintos (vermes) são animais metazoários (organismos pluricelulares), de vida livre ou parasitas de plantas e animais, incluindo o homem. Compreendem três ramos ou filos do reino animal: os Platyhelminthes - vermes achatados, em forma de folha ou fita, com tubo digestivo ausente ou rudimentar - os Nematelminthes, vermes cilíndricos, com tubo digestivo completo (MARTA PP et al, 2000).

Os principais Helmintos de interesse médico veterinário podem ser divididos em dois Filos – o Filo Nematelminthes, que compreende os nematódeos, e o Filo Platyhelminthes, formado pelos cestódeos e trematódeos (Almeida & Ayres, 1999).

2.1.1 CLASSIFICAÇÃO DOS HELMINTOS

Figura 1 - Verminose gastrintestinais em cães e gatos



Fonte: UFERSA/Silvia Haid, 2015

2.1.1.1 Principais Helmintos e sistemas acometidos em cães e gatos

- Sistema Cardiorespiratório

Tabela 1 - Helmintos que acometem o sistema cardiorrespiratório em cães e gatos

Nome científico	Hospedeiro
<i>Aelurostrongylus abstrusus</i>	Gatos
<i>Angiostrongylus vasorum</i>	Cães
<i>Dirofilaria immitis</i>	Cães e gatos
Larvas de <i>Toxocara canis</i> , <i>Toxocara cati</i> , <i>Ancylostoma caninum</i> , <i>Ancylostoma braziliense</i>	Cães e gatos

RIBEIRO, 2004 - XII Congresso Brasileiro de Parasitologia Veterinária & I Simpósio Latino-Americano de Rickettsioses, Ouro Preto, MG.

- Sistema Digestivo

Tabela 2 - Helmintos que acometem o sistema digestivo em cães e gatos

Nome científico	Hospedeiro
<i>Spirocerca lupi</i>	Cães e gatos
<i>Physaloptera praeputialis</i>	Cães e gatos
<i>Ancylostoma caninum</i>	Comum em cães
<i>Ancylostoma braziliense</i>	Comum em gatos
<i>Toxocara canis/Toxocara cati</i>	Cães e gatos
<i>Dipylidium caninum</i>	Cães e gatos
<i>Trichuris vulpis</i>	Cão
<i>Trichuris campanula</i>	Gato
<i>Trichuris serrata</i>	Gato
<i>Platynosomum concinnum</i>	Gato

RIBEIRO, 2004 - XII Congresso Brasileiro de Parasitologia Veterinária & I Simpósio Latino-Americano de Ricketisioses, Ouro Preto, MG.

- Sistema Renal

Tabela 3 - Helmintos que acometem o sistema renal em cães e gatos

Nome científico	Hospedeiro
<i>Dioctophyme renale</i>	Cães, raposas e outros carnívoros

RIBEIRO, 2004 - XII Congresso Brasileiro de Parasitologia Veterinária & I Simpósio Latino-Americano de Ricketisioses, Ouro Preto, MG.

- Tecido Subcutâneo e Cavidade Peritoneal

Tabela 4 - Helmintos que acometem o sistema subcutâneo e cavidade peritoneal em cães e gatos

Nome científico	Hospedeiro
<i>Dipetalonema reconditum</i>	Cães

RIBEIRO, 2004 - XII Congresso Brasileiro de Parasitologia Veterinária & I Simpósio Latino-Americano de Ricketisioses, Ouro Preto, MG.

2.1.2 AGENTES ANTI-HELMÍNTICOS

Os anti-helmínticos, conhecidos também como parasiticidas, vermícidias ou vermífugos, constituem uma classe de drogas (remédios ou medicações) usadas no tratamento de diferentes parasitoses (R. J. MARTIN, 1985).

2.1.2.1 Protocolo de tratamento com os principais anti-helmínticos

- **Sistema Cardiorespiratório**

- *Aelurostrongylus abstrusus* - O tratamento pode ser feito com ivermectina – 0,4 mg/kg SC dose única ou fenbendazol 50 mg/kg PO, uma vez ao dia, durante três dias (University of Pennsylvania, 2003). Outro protocolo é apresentado por Hawkins (1997) utilizando fenbendazol 25 a 50 mg/kg PO, duas vezes ao dia, durante 10 a 14 dias (RIBEIRO, 2004);
- *Angiostrongylus vasorum* - O tratamento específico pode ser feito com levamisol 10 mg/kg PO, uma vez ao dia, durante 2 dias (HAWKINS, 1997);
- *Dirofilaria immitis* - A medicação microfilaricida utilizada pode ser a ivermectina (0,006 a 0,012 mg/kg) em duas doses com intervalo de duas semanas que promove eliminação gradual das microfilárias; quando utilizada a ivermectina (0,05 mg/kg) em dose única, ocorre rápida eliminação das microfilárias ou a milbemicina oxima (0,5 a 1 mg/kg dose única). Tratamento preventivo é realizado com ivermectina (0,006 mg/kg mensalmente), milbemicina oxima (0,5 mg/kg, mensalmente), selamectina (6 mg/kg tópico, mensalmente), moxidectin (0,003 mg/kg oral, mensalmente ou na apresentação injetável com microesferas 0,17 mg/kg SC cada seis meses, em cães acima de seis meses) (University of Pennsylvania, 2003);

- **Sistema Digestivo**

- *Spirocerca lupi* - Para o tratamento são usadas as avermectinas; ivermectina – 0,2 mg/kg, doramectina – 0,4 mg/kg a cada duas semanas, por seis doses, seguidas de aplicações mensais até desaparecer o granuloma. O disofenol sódico – 10 mg/kg em duas doses, com intervalo de uma semana. Foram descritos bons resultados com aplicações preventivas de doramectina (400 microg/kg) em áreas enzoóticas (Lavy et al., 2003);
- *Physaloptera praeputialis* - Os antihelmínticos mais indicados são o fenbendazol (50 mg/kg PO, uma vez ao dia, por três dias), ivermectina (0,2 a 0,4 mg/kg PO ou SC, em dose única) , mebendazol (22 mg/kg PO, uma vez ao dia, por três dias), pamoato de pirantel (5 mg/kg PO, em dose única) (University of Pennsylvania, 2003);
- *Ancylostoma caninum & Ancylostoma braziliense* - O tratamento é indicado com febantel (25 mg/kg PO, em dose única), febendazol (50 mg/kg PO, uma vez ao dia, por três dias), ivermectina (0,2 a 0,4 mg/kg PO ou SC, em dose única), mebendazol (22 mg/kg uma vez ao dia, durante três dias), milbemicina oxima (0,5 mg/kg PO, em dose única), moxidectin (0,2 g/kg SC, em dose única), pamoato de pirantel (5 mg/kg PO, em dose única) (Pereira et al., 1998; University of Pennsylvania, 2003). O tratamento deve ser realizado a partir da segunda semana de vida associado ao tratamento da mãe simultaneamente;
- *Toxocara canis & Toxocara cati* - No tratamento é indicado uso de febantel (25 mg/kg PO, dose única), febendazol (50 mg/kg PO, uma vez ao dia, por três dias), ivermectina (0,2 a 0,4 mg/kg PO ou SC, em dose única), mebendazol (22 mg/kg PO, uma vez ao dia, por três dias), milbemicina oxima (0,5 mg/kg PO, em dose única), pamoato de pirantel (5 mg/kg PO, em dose única), selamectina (6 mg/kg SPOT-ON, em dose única) (RIBEIRO, 2004);

- *Dipylidium caninum* - O tratamento é feito com praziquantel (5 mg/kg PO dose única) ou Nitroscanato (50 mg/kg dose única) (MacPherson & Craig , 2000);
 - *Trichuris vulpis*, *T. campanula* & *T. serrata* - O tratamento pode ser feito com mebendazol (22 mg/kg PO uma vez ao dia por cinco dias); febendazol (50 mg/kg PO dose única); milbemicina oxima (0,5 mg/kg PO), ivermectina (0,2 a 0,4 mg/kg PO ou SC) (Cury & Lima, 2002);
 - *Platynosomum concinnum* - O tratamento indicado é com praziquantel (20 mg/kg PO ou SC). Às vezes uma única dose é suficiente, mas, recentemente, tem sido indicado tratamento na dose de 20 mg/kg SC, uma vez ao dia, durante três a cinco dias. Em outro protocolo, a mesma droga é indicada, na dose de 10mg/kg PO, durante três dias. A terapia com praziquantel deve ser repetida no intervalo de 12 semanas (Ferreira & Almeida, 2003).
- **Tecido subcutâneo e cavidade peritoneal**
 - *Dipetalonema reconditum* - O tratamento é realizado através da ivermectina (0,2 a 0,4 mg/kg PO ou SC, em dose única) (RIBEIRO, 2004).

2.1.3 BASES TERAPÊUTICAS E MECANISMO DE AÇÃO DOS PRINCIPAIS ANTI-HELMÍNTICOS NO CONTROLE DAS INFECÇÕES HELMÍNTICAS

2.1.3.1 Pró-benzimidazóis

Ação: interfere no metabolismo energético do parasita levando à paralisia, inanição e possui efeito ovicida.

- **Febantel** - Cães e gatos
25 mg/kg PO - Dose única.

2.1.3.2 Benzimidazóis

Ação: exerce bloqueio da polimerização da tubulina, inibição do transporte de glicose e inibição da fumarato-redutase. Leva à paralisia e morte por inanição do parasita. Possui efeito ovicida.

- **Febendazol** - Cães e gatos
50 mg/kg PO - Dose única para nematódeos.
Em gatos, dar acima de duas semanas de idade.
- **Mebendazol** - Cães e gatos
22 mg/kg PO - SID durante três dias

2.1.3.3 Avermectinas

Ação: interferência na coordenação neuromuscular do parasita levando à potencialização do GABA. Produz paralisia flácida do parasita.

- **Ivermectina** - Cães e gatos
0,2 - 0,4 mg/kg PO/SC - Dose única.
- **Selamectina** - Cães e gatos
6 mg/kg TÓPICO - Dose única.
Aplicar em animais acima de 6 semanas de idade.

2.1.3.4 Milbemicinas

Ação: interferência na coordenação neuromuscular do parasita levando à potencialização do GABA. Produz paralisia flácida do parasita.

- **Milbemicina Oxima** - Cães e gatos
Cães - 0,5 mg/kg PO - Dose única.
Gatos - 2 mg/kg PO - Dose única.
Em animais acima de quatro semanas de idade.
- **Moxidectin** - Cães e gatos
0,2 mg/kg SC - Dose única.

2.1.3.5 Substitutos fenólicos

Ação: interferem no metabolismo energético como desacopladores da fosforilação oxidativa. Leva à morte por inanição.

- **Nitroscanato** - Cães

50 g/kg - Dose única.

2.1.3.6 Pirimidinas

Ação: interferem na coordenação neuromuscular do parasita como agonista energético. Provoca, no parasita, paralisia espástica.

- **Pamoato de Pirantel** - Cães e gatos

5 mg/kg PO - Dose única.

Em animais acima de duas semanas de idade.

2.1.3.7 Piperazina

Ação: interferência na coordenação neuromuscular do parasita levando à potencialização do GABA. Produz paralisia flácida do parasita.

- **Piperazina** - Cães e gatos

60 mg/kg PO - Dose única.

Em animais acima de seis semanas de idade.

2.1.3.8 Pirazinoisoquilonomas

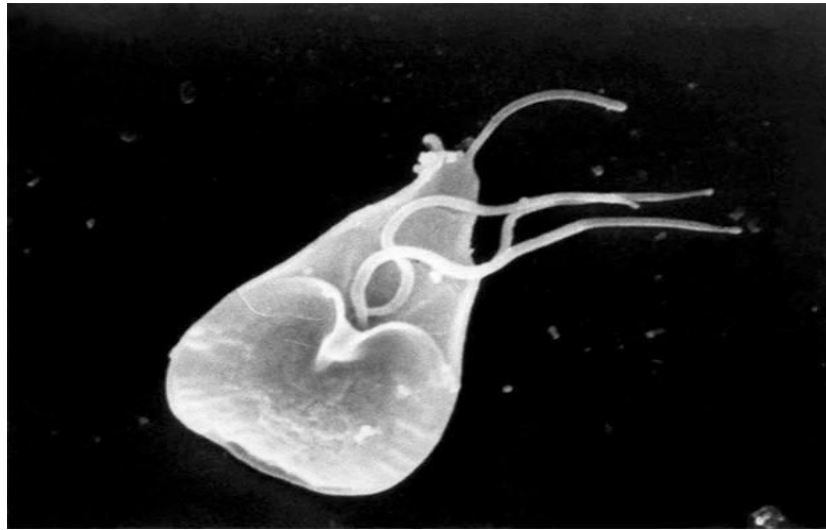
Ação: agem sobre o potencial de membrana e células musculares do parasita, promovendo a entrada do íon Ca^{++} para dentro da célula, o que resulta na vacuolização e desintegração do seu tegumento.

- **Praziquantel** - Cães e gatos

5 mg/kg PO - Dose única.

2.1.4 PROTOZOÁRIOS

Figura 2 - *Giardia* *Lambli*a o organismo responsável pela Giardíase.



Fonte: CDC/Janice Haney Carr, 2006

2.1.4.1 *Giardia* sp

O gênero *Giardia* foi descrito por Kunstler em 1882, ao observar um flagelado presente no intestino de girinos de anfíbios anuros. Este gênero é constituído por protozoários cosmopolitas que ocorrem principalmente em regiões tropicais, mas pode ser encontrado em temperaturas variadas. Existem evidências de que *Giardia lamblia* não apresenta especificidade quanto ao hospedeiro e pode parasitar seres humanos, assim como uma variedade de outros animais, sendo considerada uma importante zoonose (SOGAYAR & GUIMARÃES, 2000).

2.1.4.2 Bases terapêuticas utilizadas no tratamento da *Giardia*

- **Princípios ativos:**
 - *Febendazol*
 - *Albendazol*
 - *Febantel*
 - *Pirantel*
 - *Praziquantel*

***Febendazol*:** Os estudos demonstraram que o Febendazol, na dosagem indicada para o tratamento de helmintoses, é uma droga efetiva para o tratamento de infecções causada pela *Giardia* em cães. Segundo profissionais médicos veterinários clínicos, é bastante

utilizado tanto no tratamento quanto na profilaxia da giardíase. Um estudo realizado com gatos concomitantemente infectados com *Giardia* e *Cryptosporidium parvum* indicou que animais com infecção persistente por *C. parvum* podem ter fracasso na terapia para giardíase com Febendazol (ZAJAC, 1998).

Albendazol: o trabalho demonstrou que quatro doses de Albendazol (25 mg/kg, via oral, a cada 12h) são altamente eficazes e não tóxicas para o tratamento da giardíase em cães. Não se recomenda o uso do Albendazol em fêmeas prenhes pois suspeita-se de efeito teratogênico. Efeitos colaterais como distúrbios gastrintestinais, hipertermia e erupções cutâneas foram relatados (BARR, S. C. et al., 1993).

Febantel, Pirantel e Praziquantel: os estudos demonstraram que a combinação de Febantel, Pirantel e Praziquantel é eficaz no tratamento da giardíase, sendo indicada para animais que estão eliminando cisto de *Giardia* pelas fezes, tendo eles ou não sintomatologia clínica da infecção (SCORZA, 2006).

2.2 PROCESSO DE ESCOLHA POR DETERMINADO PRODUTO

Na cadeia de distribuição, o médico veterinário se posiciona com importância fundamental como papel influenciador de compra (OLIVEIRA e OLIVEIRA, 2006).

Os medicamentos, assim como todos os outros produtos, necessitam de um trabalho promocional assertivo, em virtude da forte concorrência e do reconhecimento de que existem poucos diferenciais tangíveis entre algumas drogas, sendo necessário fazer-se perceber pelos médicos veterinários, que um simples detalhe entre os produtos pode determinar a adesão do paciente ao tratamento (CARVALHO e TEIXEIRA, 2002).

As ações promocionais da indústria farmacêutica entre os profissionais da saúde têm a finalidade de informá-los sobre as competências científicas e tecnológicas dos laboratórios, as características terapêuticas de seus produtos e o lançamento de novos medicamentos. Na prática diária, a troca de informações entre laboratórios e médicos, seja por meio de propagandistas, encontros ou congressos, é normal, legítima e útil para os profissionais e seus pacientes (MUSSOLINI, 2010).

A atuação dos representantes de medicamentos é um forte exemplo de marketing de relacionamento, pois a interação contínua entre cliente e vendedor

permite melhorias na compreensão das necessidades do cliente e este se torna mais leal ao vendedor, já que suas necessidades estão sendo bem atendidas (ETZEL, WALKER e STANTON, 2001).

A indústria depende dos propagandistas vendedores de produtos farmacêuticos para realizar uma efetiva comunicação com os médicos e gerar maior lucratividade nas vendas, bem como os médicos dependem destes profissionais para atualizarem-se sobre novas pesquisas, novos produtos e outras informações atualizadas oriundas do mercado (PEREIRA et al, 2012).

2.3 ANÁLISE DE MERCADO

A pesquisa de mercado se faz necessária para entender o que o cliente busca para o desenvolvimento de um produto ou um serviço sob medida, assim como possibilita o acompanhamento dos passos da concorrência e auxiliando a minimizar sua ação (COBRA, 2009).

A análise de mercado torna-se necessária à medida que os mercados ficam cada vez mais saturados de competidores e as mudanças no comportamento dos clientes se tornam mais intensas e frequentes, ela visa conhecer e monitorar o mercado consumidor e concorrente, dimensionar a demanda, verificar a presença do público-alvo, avaliar resultados de ações de marketing, identificar e dimensionar problemas ou necessidades, observar tendências, avaliar a satisfação dos consumidores, testar produtos e estratégias antes do seu lançamento, analisar as práticas da concorrência (quantidade e agressividade), monitorar a dinâmica e o comportamento dos diferentes segmentos e nichos (SEBRAE, 2015).

3 METODOLOGIA

O Estágio Supervisionado Obrigatório (ESO) teve início em 12 de novembro de 2018 e término em 31 de janeiro de 2019, com a carga horária diária de 8 horas, totalizando 420 horas. As atividades desenvolvidas durante o período de estágio estiveram relacionadas à promoção de vendas. Nesse tempo, foi realizado o trabalho de promotoria técnica da linha Biovet Vaxxinova na Massapê, que é a distribuidora da empresa em Pernambuco. O cargo de promotor técnico tem como atribuições realizar visitas e treinamentos técnicos nas clínicas veterinárias, lojas agropecuárias e equipe de vendedores da Distribuidora Massapê; assim como acompanhamento, suporte técnico e criativo de mídias sociais e participação na organização de eventos.

Neste período, durante as ações de promotoria técnica foi possível também aplicar 50 questionários (Apêndice 1) com profissionais que atuam como clínicos veterinários na cidade do Recife, objetivando traçar o perfil de prescrição de vermífugos para pets deste segmento.

Os veterinários convidados e que se dispuseram a participar, foram esclarecidos quanto as possíveis dúvidas em relação às questões e objetivo da pesquisa, facultando-lhes o direito de participar ou não, bem como de desistir em qualquer fase da pesquisa e tiveram por assegurado seu anonimato nos resultados.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A análise de mercado é um processo importante e precisa ser contínuo no dia-a-dia de uma empresa, pois é uma importante ferramenta com a qual as organizações podem dispor para obter informações relevantes em sua área de atuação, quer seja para lançar um novo produto, aumentar sua fatia na composição do mercado, avaliar a qualidade de seus serviços junto aos clientes e descobrir as oportunidades de mercado (CHEQUE e BARROSO, 2007).

Este trabalho pode ser considerado uma análise de mercado, visto que procura traçar o perfil de prescrição de vermífugos orais para pets por médicos veterinários, assim como questiona as motivações destes profissionais que podem levá-los a escolher marcas específicas.

A maior parte dos clínicos veterinários entrevistados afirmam que costumam revisar os protocolos e condutas pré-estabelecidas com frequência, podemos obter com esse resultado que as visitas técnicas, rotineiramente, aos clínicos veterinários, são de extrema importância para mantê-los atualizados. Já a minoria afirma que se orienta de acordo com a farmácia do local onde trabalha (Figura 3).

1) Você guiado por protocolos de conduta pré-estabelecidos e fixos?

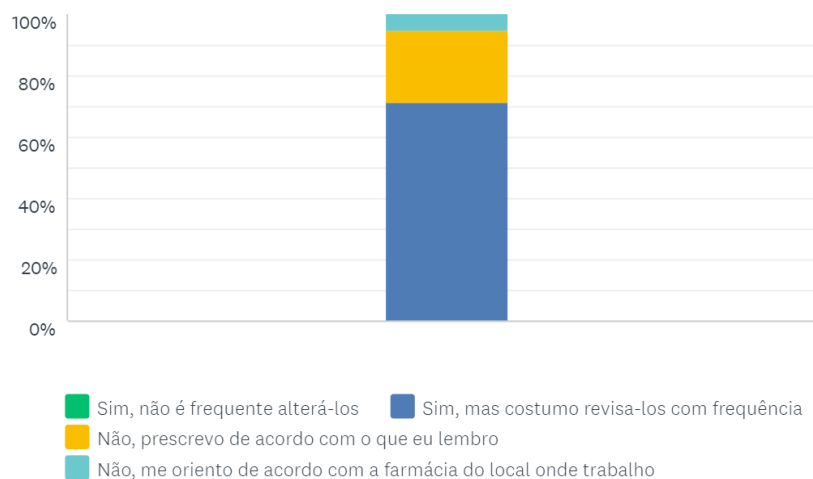


Figura 3 - Tendência de alteração de protocolos de conduta clínica de Médicos Veterinários de Recife e RM.

Diante do presente estudo, pode-se considerar que a prescrição de vermífugos foi unânime (conforme pode ser visto no gráfico abaixo) por parte dos entrevistados,

isso afirma que os mesmos estão cientes da importância da vermifugação e de seguir os protocolos tanto para prevenção quanto para o tratamento de diversas endoparasitoses (Figura 4).

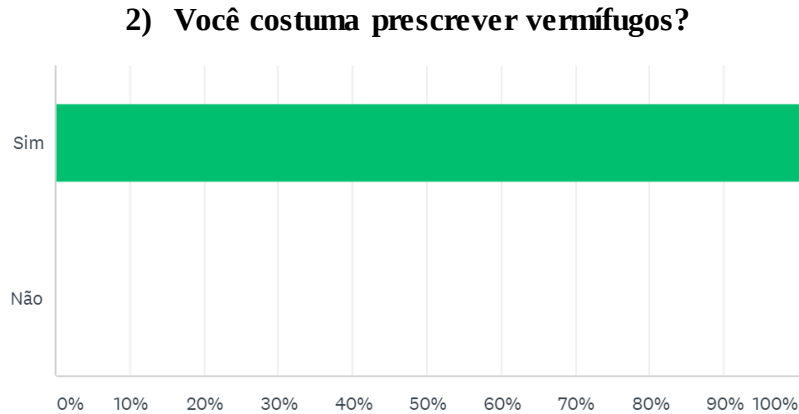


Figura 4 – Prescrição de vermífugos em rotina clínica de médicos veterinários de Recife e RM.

Dos entrevistados, mais de 85% afirmam prescrever vermífugos para prevenção e tratamento, essa condição é possível perceber que o uso de vermífugos é bastante importante em ambos os aspectos, tornando o seu uso indispensável a saúde animal e também humana (evitando zoonoses). (Figura 5).

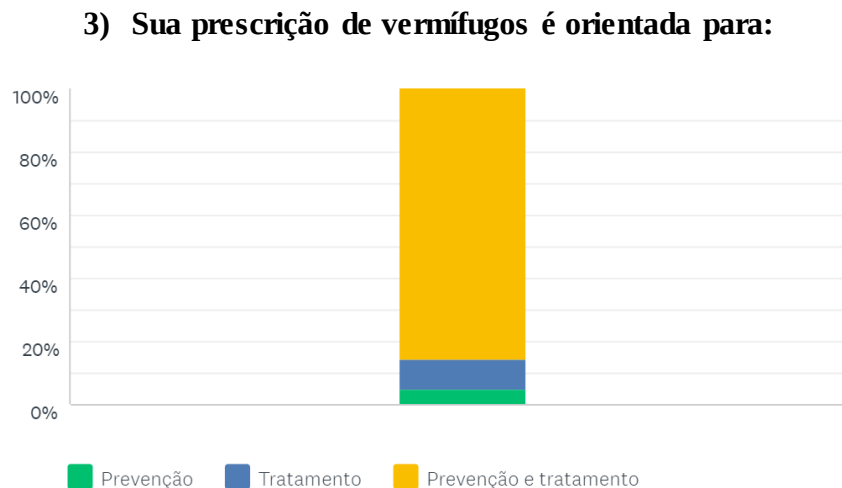


Figura 5 - Orientação de prescrição de vermífugos pelos veterinários de Recife e RM.

A frequência de prescrição de vermífugos, em estabelecimentos veterinários da cidade do Recife e RM, pode ser considerada ótima visto que, a maioria dos clínicos

veterinários entrevistados prescrevem vermífugos de quatro a sete vezes na semana (Figura 6).

4) Com que frequência essa prescrição ocorre semanalmente?

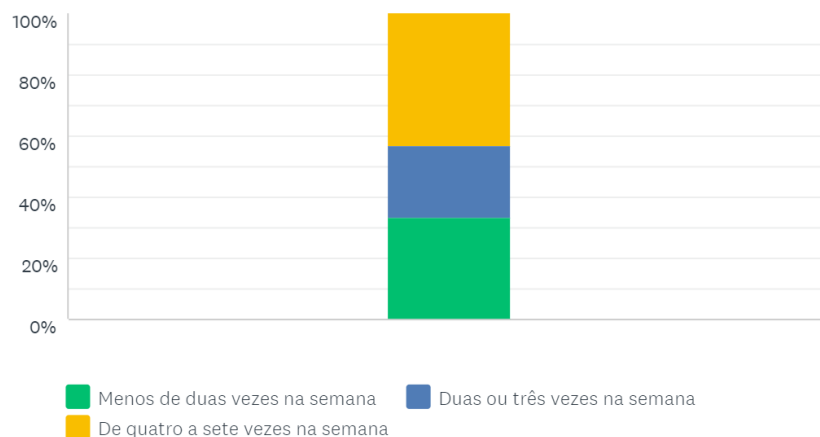


Figura 6 - Frequência semanal de prescrição de vermífugos pelos veterinários de Recife e RM.

De acordo com a pesquisa, foi possível perceber que os veterinários na hora da prescrição, optam por um vermífugo mais completo, ou seja, aquele que tenham uma maior quantidade de bases terapêuticas, tornando o produto mais abrangente contra os endoparasitas, principalmente quando a escolha é focada na prevenção, na segunda apresentação mais escolhida, é possível perceber que o cuidado com a vermifugação ainda é bastante presente em cães adultos e não só em filhotes (Figura 7).

5) Que tipo de vermífugo você mais prescreve?

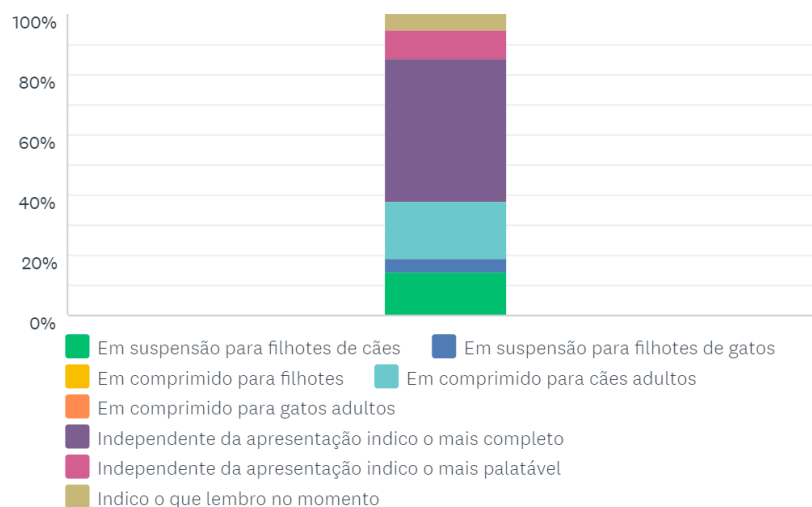


Figura 7 - Tipos de vermífugos mais prescritos pelos veterinários entrevistados.

A possibilidade de ter usado e gostado do resultado do produto é a principal motivação dos entrevistados para recomendar uma marca específica correspondendo a 67% dos resultados.

É possível comparar estes resultados com os da medicina humana quando, Carvalho e Teixeira (2002), ao questionar 25 médicos humanos sobre o papel que as amostras grátis desempenham na adoção de um novo produto, observaram que 71,43% dos respondentes consideraram as amostras grátis de fundamental importância. Foram alguns dos motivos citados a possibilidade de desenvolver parâmetros com outras drogas, e a inconveniência de convencer o paciente a comprar um produto quando nem o médico ainda conhece o resultado.

No entanto, este estudo teve como resultado 19% dos entrevistados escolham prescrever produtos recomendados por profissionais renomados, depositando a confiança do sucesso de sua terapêutica na vivência clínica e conhecimento dessas personalidades (Figura 8).

6) Sua escolha na hora de prescrever um vermífugo é guiada, principalmente, por:



Figura 8 - Motivação da escolha por vermífugo específico.

Entre as ações de promoções de vendas, 48% dos entrevistados afirmaram que suporte técnico e parceria é a escolha que mais os agrada. Com isso, se tem a conclusão de que é de extrema importância o laboratório contar com uma equipe de promotoria técnica, mantendo uma parceria com os veterinários, levando novas informações a respeito dos produtos, onde ambas as partes terão benefícios.

Líderes de opinião, quando o foco é a classe médica, normalmente são pessoas com alto grau de especialização, têm grande experiência em determinada patologia, são professores universitários ou têm muitos anos na profissão. Muitos laboratórios, sabendo destas características da classe médica, patrocinam pesadamente professores para que eles profram palestras sobre suas novas drogas nos congressos médicos (CARVALHO e TEIXEIRA, 2002). Assim sendo, a realização de palestras ficou com 33% dos resultados de acordo com a pesquisa.

7) Dentre as ações de promoções de vendas, de laboratório e distribuidora, aquela que mais agrada é:

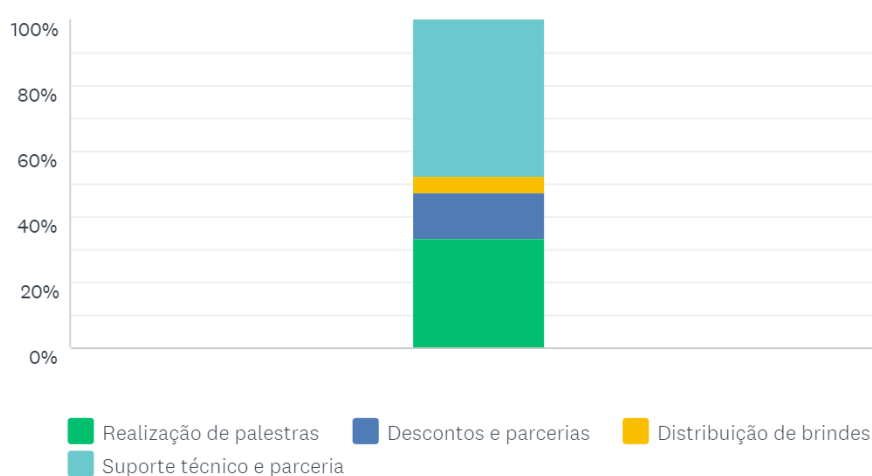


Figura 9 - Tipo de ação de promoção de vendas que mais agrada o profissional médico veterinário de Recife e RM.

Tendo em vista o crescimento e expansão cada vez maior do mercado pet, teremos também uma maior disputa entre novos produtos farmacêuticos que chegam ao mercado gerando mais concorrência, assim sendo, maiores estudos ainda são necessários para entender melhor a influência de estratégias promocionais no comportamento prescritivo do médico veterinário.

5 CONCLUSÃO

De acordo com os resultados obtidos, conclui-se que os laboratórios e distribuidores devem investir em ações com vermífugos que possuam uma boa base terapêutica, que sejam completos, e possam ser usados tanto na prevenção quando no tratamento de diversas helmintíases destacadas neste trabalho, visto que algumas possuem potencial zoonótico e necessitam de uma maior atenção e cuidado por parte dos médicos veterinários e tutores. É importante levar em consideração a palatabilidade do produto o que irá facilitar sua administração.

A distribuição de amostras foi outro ponto importante pois permite que o veterinário tenha conhecimento de uma determinada medicação (até então desconhecida por ele), permitindo que, caso tenha um resultado satisfatório, passe a prescrever e fidelizar em seus protocolos.

O suporte técnico e parceria também teve uma grande relevância nos resultados, mostrando a necessidade desses profissionais no mercado pet, juntamente com as parcerias oferecidas pelos laboratórios. A realização de palestras deve ser considerada, visto que os veterinários buscam por conhecimento e atualizações para melhoria dos seus protocolos de tratamento.

6 REFERÊNCIAS

ABINPET. Caderno especial Associação Brasileira da Indústria de Produtos, jan. de 2015. Disponível em:

<<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/agroanalysis/article/view/48279/46270>>.

Acesso em: 20 jun de 2019;

ABINPET. Disponível em: <www.abinpet.org.br/site/faq/>. Acesso em: 12 jun de 2019;

BARBOSA, C. C. Perfil de inovação farmacêutica no Brasil. Dissertação (Mestrado em Ciências) - Universidade de São Paulo, Pirassununga, 2017;

BARR, S. C. et al. Efficacy of albendazole against giardiasis in dogs. American journal of veterinary research, v. 54, n. 6, p. 926-928, 1993).

CAPANEMA, L. X. L.; VELASCO, L. O. M.; SOUZA, J. O. B. S.; NOGUTI, M. B. Panorama da indústria farmacêutica veterinária. Biblioteca Digital BNDES, 2007;

CARVALHO, K. M.; TEIXEIRA, R. M. A influência de estratégias promocionais na adoção de novos produtos: o caso da indústria farmacêutica. Caderno de Pesquisas em Administração, v.9, n.1. São Paulo, 2002;

CASTRO, A. C. B. Análise do setor veterinário no Rio de Janeiro: Desafios e estratégias competitivas. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2016;

CAVALARO, G. C.; ROSA, V. M.; RIBEIRO, E. A.; CARNIATTO, C. H. O.; PASTÓRIO, C. Colapso traqueal em yorkshire: diagnóstico diferencial de tosse. In: VII Encontro Internacional de Produção Científica. Paraná, 2011;

CHAMONE, C. M. K. Principais deficiências nutricionais em gatos: Revisão de Literatura. Trabalho de conclusão em especialização em Medicina de Felinos - Centro de Estudos Superiores Maceió. São Paulo, 2013;

CHEQUE, Fabiano Rodrigues Dias; BARROSO, Lúcia Pereira. Pesquisa de mercado. **São Paulo**, 2007;

CHEW, B. P.; PARK, J. S. Carotenoid action on the immune response. **Journal of Nutrition**, v. 134, n. 1, p. 257-261. Bethesda, 2004;

CITADELLA, J. C. C. Abordagens no tratamento do cão portador de insuficiência renal crônica. Trabalho de conclusão de graduação em medicina veterinária, Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade Júlio de Mesquita Filho. Botucatu, 2009;

COBRA, M. Administração de marketing no Brasil. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, p. 13-15, 2009;

CURY, M.C.; LIMA, W.S. Helminhos de cães e gatos. Cad. Téc. Vet.. Zootec., n 39, 12-35, 2002;

ELIZEIRE, M. B. Expansão do mercado pet e a importância do marketing na medicina veterinária. Trabalho de conclusão de graduação em Medicina Veterinária – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013;

ETZEL, M., WALKER, B. e STANTON, W. Marketing. São Paulo: Makron Books, 2001;

FERREIRA A.M.R.; ALMEIDA, E.C.P. Platinosomose. In: Souza, H.J.M. Coletâneas em Medicina e Cirurgia Felina. Rio de Janeiro, L.F. Livros de Veterinária, 385-393, 2003;

HAWKINS, E.C. Afecções do Sistema Respiratório Inferior. In: Ettinger, S.J.; Feldman, E.C. Tratado de Medicina Interna Veterinária Moléstias do Cão e do Gato, 4 ed., v. 1, Editora Manole, 10801142, 1997;

LAVY, E.; AROCH, I.; BARK, H.; MARKOVICS, A.; AIZENBERG, I.; MAZAKI-TOVI, M.; HAGAG, A.; HARRUS, S. Evaluation of doramectina for the treatment of experimental canine spirocercosis. *Vet. Paras.*, 109 (1-2), 65-73, 2002;

LAVY, E.; HARRUS, S.; MAZAKI-TOVI, M.; BARK, H.; MARKOVICS, A.; HAGAG, A.; AIZENBERG, I.; AROCH, I. *Spirocerca lupi* in dogs : prophylactic effect of doramectin. *Res. Vet. Sci.*, 75 (3), 217-222, 2003;

MACPHERSON, C.N.L.; CRAIG, P.S. *Dogs and Cestode Zoonoses*, 2005;

MUSSOLINI, N. A indústria farmacêutica vende saúde. **Revista Uppharma**, n. 120, v.32, 2010;

OLIVEIRA, C. B. D.; OLIVEIRA, C. R. Mercado farmacêutico veterinário: uma estratégia de produto e marketing para o sucesso na linha pet. In: XIII Simpósio de Engenharia de Produção - Bauru, SP, Brasil, 2006;

PEREIRA, LUZ, A.B.; GUIMARÃES JR., J.S.; FREITAS, F.A.R.; YOSHIURA, A.M. Effects of moxidectin on *Ancylostoma* spp eggs counts in the feces of naturally infected dogs. *Rev. Bras. Parasitol. Vet.*, 7, 2, 169-170, 1998;

PEREIRA, R. A.; BRITO, R. R.; BEKER, J. Marketing farmacêutico, o propagandista e o medicamento genérico no composto de produtos da indústria farmacêutica no Rio de Janeiro e São Paulo. In: IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2012;

SCORZA, Andrea V.; RADECKI, Steven V.; LAPPIN, Michael R. Efficacy of a combination of febantel, pyrantel, and praziquantel for the treatment of kittens experimentally infected with *Giardia* species. *Journal of feline medicine and surgery*, v. 8, n. 1, p. 7-13, 2006;

SEBRAE. Entenda o que é uma pesquisa de mercado. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/entenda-o-que-e-uma-pesquisa-de-mercado,284836627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 28 de jun de 2019;

SILVA, A. L. A influência das estratégias promocionais no comportamento prescritivo do médico: um estudo de um representante da indústria farmacêutica. Trabalho de conclusão de graduação em Administração de Empresas - Centro Universitário de Brasília. Brasília, 2013;

Sindicato Nacional da Indústria de Produtos de Saúde Animal (SINDAN). Disponível em: <www.sindan.org.br/sd/>. Acesso em: 19 de jun. 2019;

SPC, 2017. Disponível em <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/3540>> Acesso em: 14 de jun. de 2019.

UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA, 2003 <http://cal.vet.upenn.edu/dxendopar/drug%20pages> -dia 20/06/200420:45;

UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA, 2003 <http://cal.vet.upenn.edu/dxendopar/parasitepages/filariidsandspirurids/aeluro.htm>, dia 04/07/ 2004 -14:45;

UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA, 2003, http://cal.vet.upenn.edu/dxendopar/parasitepages/dioctophymatoides/d_renale.html, dia 04/07/ 2004 – 22:10;

ZAJAC, Anne M. et al. Efficacy of fenbendazole in the treatment of experimental Giardia infection in dogs. American journal of veterinary research, v. 59, n. 1, p. 61-63, 1998.

7 PRÓLOGO



Universidade Federal Rural de Pernambuco
Curso de Medicina veterinária
Estágio supervisionado obrigatório
Questionário de pesquisa

Aluna: Wyrlla Bernardo Alves de Melo

1- Você é guiado por protocolos de condutas pré-estabelecidos e fixos?

- ☐ Sim, Não é frequente altera-los.
- ☐ Sim, mas costumo revisa-los com frequência.
- ☐ Não, prescrevo de acordo com o que eu lembro.
- ☐ Não, me oriento de acordo com a farmácia do local onde trabalho.

2- Você costuma prescrever vermífugos?

- ☐ Sim
- ☐ Não

3- Sua prescrição de vermífugos é orientada para:

- ☐ Prevenção
- ☐ Tratamento
- ☐ Prevenção e tratamento.

4- Com que frequência essa prescrição ocorre em sua semana?

- ☐ Menos de duas vezes na semana
- ☐ Duas ou três vezes na semana
- ☐ De quatro a sete vezes na semana
- ☐ Mais do que sete vezes na semana

5- Que tipo de vermífugo você mais prescreve?

- ☐ Em suspensão para filhote de cães
- ☐ Em suspensão para filhote de gatos
- ☐ Em comprimido para cães adultos
- ☐ Em comprimido para gatos adultos
- ☐ Independente da apresentação, indico o mais completo
- ☐ Independente da apresentação, indico o mais palatável
- ☐ Indico os mais conhecidos do mercado independente da composição.

6- Sua escolha na hora de prescrever um vermífugo é guiada principalmente por:

- ☐ Laboratório recomendado por profissionais renomados
- ☐ Possibilidade de ter testado e ter gostado do resultado que o produto oferece
- ☐ Custo benefício do produto
- ☐ Facilidade de encontrar no mercado

7- Dentre as ações de promoção de vendas de laboratório e distribuidores, aquela que mais agrada é?

- ☐ Realização de palestras
- ☐ Descontos e parcerias
- ☐ Distribuição de brindes
- ☐ Suporte técnico e parcerias