



**Universidade de Brasília/UnB**  
**Faculdade de Planaltina – FUP**  
**Curso de Gestão do Agronegócio**

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO REALIZADO EM UMA CLÍNICA  
VETERINÁRIA EM PLANALTINA - DF**

Erick Vinicius Costa Oliveira

BRASILIA

2021

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO REALIZADO EM UMA CLÍNICA  
VETERINÁRIA EM PLANALTINA - DF**

Relatório de Estagio Obrigatório apresentado ao curso de  
Gestão do Agronegócio, como requisito parcial para a  
obtenção do título de Bacharel em Gestão do Agronegócio.

**Orientadora:** Prof.<sup>a</sup> Dra. Rafaela Carareto Polycarpo

**Coordenador:** Prof. Dr. Jonilto Costa Sousa

BRASILIA

2021

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todos que me apoiaram durante todo o processo de formação. As pessoas que me incentivaram a continuar e não parar no meio e/ou final do caminho em que me situava no curso.

Agradeço a Dra. Gabriela Guenka responsável pela Clínica veterinária Gabriela Guenka por ceder o espaço para que tivesse essa oportunidade de o estágio obrigatório ser realizado no local, também pelo fato de que quando havia disponibilidade ensinar um pouco sobre os procedimentos realizados pela clínica veterinária na prática como observador.

Agradeço a Andreza por ter me ensinado tudo sobre a clínica, os procedimentos de quando as notas dos serviços são feitas após as análises dos veterinários, como fazer o lançamento delas no sistema do Conta Azul, as maneiras de emitir as notas fiscais e também a maneira correta de como gerir a parte administrativa da clínica veterinária.

Agradeço ao Dr. Rafael médico residente por me deixar participar de alguns exames clínicos feitos na clínica como observador, o que me ajudou muito a entender algumas matérias em que estava com dificuldade do curso de Medicina Veterinária.

Agradeço a todos os familiares e amigos os quais me incentivaram a seguir em frente no sonho que é trabalhar na área que envolve os procedimentos rurais e seus ramos, tanto como Gestor de Agronegócio quanto como Médico Veterinário o qual ainda é um sonho que está em desenvolvimento, os quais sempre me ajudaram a me manter focado nos momentos em que estava me sentindo abalado devido a algumas situações ocorridas.

Gostaria de agradecer a todos os professores os quais sempre estavam preocupados com o conteúdo visando à melhor forma de transmitir o conteúdo para que fosse absorvido pelos alunos e sempre se dispunham a oferecer alguns horários pela semana para que fosse sanada qualquer tipo de dúvidas que poderiam ser advindas do conteúdo.

Agradeço as críticas que foram feitas o que me fortaleceu como pessoa e me ajudou a fortalecer mediante as dificuldades e pressões que acarretavam durante uma jornada diária de média de 15h diária entre o estágio obrigatório e aulas em duas faculdades distintas

**Resumo:**

Esse trabalho é parte obrigatória do curso de Gestão do Agronegócio e tem como principal função demonstrar que o gestor do agronegócio exerce atividades administrativas como o planejamento da contratação de estagiários, monitoramento de planilhas e elaboração de cronogramas dos cursos que são ministrados na clínica, dentre outros que serão demonstrados no corpo deste trabalho. Tem-se como principais atividades de estágio a elaboração e atualização de listas de estagiários, estoque e cursos; lançamento de ordens de serviços no aplicativo Conta Azul; compras de equipamentos e medicamentos; envio de e-mail e WhatsApp com detalhamento de serviço e anexo com boleto de cobrança, contato com empresas fornecedoras de insumos hospitalares e clínicos para que possa fazer o reajuste dos preços ofertados na planilha de preços. A clínica veterinária é especializada em equinos atletas, atuando na área de ortopedia com modernos equipamentos de diagnóstico por imagem e reabilitação; além da clínica médica de equinos. Faz-se a prestação de serviços como radiologia digital, ultrassonografia digital, terapias celulares, shockwave, ozonioterapia, laser terapia, mesoterapia e infiltrações guiadas por ultrassonografia. Este estágio foi de grande importância para formação tanto acadêmica quanto pessoal pois tive a oportunidade de adquirir conhecimentos administrativos da empresa e colocar tudo o que foi aprendido durante a formação na prática. Foi possível aprender procedimentos para auxiliar na gestão de uma empresa, que faz tanto procedimentos veterinários quanto ministra cursos por todo o mundo, aprendendo realmente como é estar trabalhando para o funcionamento da empresa.

**Palavras-chave:** clínica veterinária, papel do gestor do agronegócio, Conta Azul

**Summary:**

This work is a mandatory part of the Agribusiness Management course and its main function is to demonstrate that the agribusiness manager carries out administrative activities such as planning personnel recruitment, monitoring schedules and preparing schedules for two courses taught at the clinic, among others, this will be demonstrated non-corporate in this work. The main activities of the internship are the elaboration and updating of lists of interns, stocks and courses; Launch of service orders not applicable Blue Account; purchases of equipment and medicines; Sending e-mail and WhatsApp

with details of the service and attachments with a payment slip, contact companies that supply hospital and clinical supplies so that they can obtain or readjust two prices offered in the price list. A veterinary clinic specialized in equine athletes, serving an orthopedic area with modern equipment for diagnostic imaging and rehabilitation; in addition to the equine medical clinic. It offers services such as digital radiology, digital ultrasound, cell therapy, shock waves, ozone therapy, laser therapy, mesotherapy and ultrasound-guided infiltrations. This stage was of great importance for both academic and personal training, giving the opportunity to acquire the administrative knowledge of the company and put everything that was learned during the practical internship. It is possible to learn procedures to assist in the management of a company, which faces veterinary procedures and courses worldwide, really learning how to work for the operation of the company.

**Keyword:** veterinary clinic, role of agribusiness manager, Blue Account

### **Resumen:**

Este trabajo es parte obligatoria del curso de Gestión de Agronegocios y su función principal es demostrar que el gerente de agronegocios realiza actividades administrativas como planificar el reclutamiento de personal, programar horarios y preparar horarios para dos cursos que se imparten en la clínica, entre otros, esto será demostrado no corporativo en este trabajo. Las principales actividades de la pasantía son la elaboración y actualización de listas de pasantes, stocks y cursos; Lanzamiento de órdenes de servicio no aplicable Cuenta azul; compras de equipos y medicinas; Enviando e-mail y WhatsApp con detalles del servicio y anexos con comprobante de pago, favor de contactar a las empresas proveedoras de insumos hospitalarios y clínicos para que obtengan o reajusten dos precios ofertados en la lista de precios. Una clínica veterinaria especializada en atletas equinos, que atiende un área ortopédica con modernos equipos de diagnóstico por imagen y rehabilitación; además de la clínica médica equina. Ofrece servicios como radiología digital, ecografía digital, terapia celular, ondas de choque, ozonoterapia, terapia láser, mesoterapia e infiltraciones guiadas por ultrasonido. Esta etapa fue de gran importancia tanto para la formación académica como personal, dando la oportunidad de adquirir los conocimientos administrativos de la empresa y poner todo lo aprendido durante la pasantía práctica. Es posible aprender procedimientos para ayudar

en la gestión de una empresa, que se enfrenta a procedimientos y cursos veterinarios en todo el mundo, aprendiendo realmente a trabajar para el funcionamiento de la empresa.

**Palabra Clave:** clínica veterinária, rol de gerente de agronegócios, Cuenta Azul

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Tronco para exames .....	10
Figura 2 – Bancada e carrinho de medicamentos .....	11
Figura 3 – Área de anotações .....	12
Figura 4 – Observatório clínico e baias .....	13
Figura 5 – Sala para cursos .....	14
Figura 6 – Laboratório .....	15
Figura 7 – Farmácia .....	15
Figura 8 – Exemplo de uma cadeia agroindustrial (agronegócios) .....	19
Figura 9 – Visão Geral do Sistema Conta Azul .....	28
Figura 10 - serviço de vendas .....	29
Figura 11 - serviço de vendas sub tópico vendas .....	29
Figura 12- serviço de vendas sub tópico Orçamentos .....	30
Figura 13 - serviço de compras .....	31
Figura 14 - Serviço Financeiro .....	31
Figura 15 - Serviços de relatórios .....	32
Figura 16 - Serviços de Gerenciamento .....	33

## LISTRA ILUSTRATIVA DE TABELAS

Tabela 1: Demonstrativo brasileiro junto ao comercio internacional (Exportações – Importações = Valor FOB em dólares) .....	17 – 18
Tabela 2: RELATÓRIO DE ANÁLISE DE RECEBIMENTOS POR CENTRO DE CUSTO.....	33

## SUMÁRIO

<b>1.</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>09</b>
<b>1.1</b>	<b>CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA .....</b>	<b>09</b>
<b>2.</b>	<b>PROBLEMATICA.....</b>	<b>16</b>
<b>3.</b>	<b>OBJETIVO .....</b>	<b>16</b>
<b>3.1</b>	<b>OBJETIVO GERAL .....</b>	<b>16</b>
<b>3.2</b>	<b>OBJETIVO ESPECIFICO .....</b>	<b>16</b>
<b>4.</b>	<b>JUSTIFICATIVA .....</b>	<b>16</b>
<b>5.</b>	<b>REFERENCIAL TEORICO .....</b>	<b>16</b>
<b>5.1</b>	<b>AGRONEGOCIO .....</b>	<b>17</b>
<b>5.2</b>	<b>O PAPEL DE UM GESTOR DE</b>	
<b>AGRONEGOCIOS.....</b>		<b>18</b>
<b>5.3</b>	<b>A IMPORTANCIA DO PLANEJAMENTO E CONTROLE FINANCEIRO</b>	
<b>EM EMPRESA .....</b>		<b>20</b>
<b>5.4</b>	<b>SISTEMA OPERACIONAL CONTA AZUL EM</b>	
<b>EMPRESAS.....</b>		<b>23</b>
<b>6.</b>	<b>RELATORIO DE ESTAGIO .....</b>	<b>23</b>
<b>7.</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>35</b>

## **1. Introdução**

Este trabalho destina-se a mostrar como um gestor de agronegócio poderá auxiliar no trabalho de uma clínica veterinária especializada em equinos com sede em Planaltina –DF, que possui atuação não só no DF e entorno, mas em toda região do Brasil e é uma empresa referência no tratamento locomotor e em cirurgias equinas da América Latina.

A atividade de um gestor em uma empresa ou clínica veterinária se destina mais as áreas administrativas como gestão de pessoas ou recursos humanos, administração financeira as quais englobam compras e pagamentos de insumos utilizados pela empresa assim como lançamentos de notas de cobrança e geração de boletos os quais são enviados aos respectivos clientes via e-mail e WhatsApp, lançamento de planilhas de novos estagiários e cursos prestados pela clínica, gestão de estoques e entra em contato com as empresas fornecedores de insumos para atualização de preços dos produtos.

O estágio foi realizado no centro veterinário Gabriela Guenka tendo seu início no dia 1 de fevereiro e termino no dia 20 de abril, possuindo-se então uma carga horaria de 30 horas semanais totalizando uma carga horaria de 360h de estágio em sua conclusão.

Esse relatório tem como uma de suas funções relatar e mostrar as funções de um gestor de agronegócio que trabalha em uma clínica veterinária, colocando em pratica seus conhecimentos, como também recebendo conhecimentos.

Auxilia não só na vida acadêmica, mas também dará base para quando tiver que trabalhar, em uma empresa em ramos diferentes, a dificuldade não será mais tão grande devido ao fato de possuir um conhecimento estratégico.

Pode-se possuir um contato direto com o ambiente administrativo podendo observar o dia a dia em uma empresa veterinária.

### **1.1 Caracterização da empresa**

A clínica atua na área de ortopedia com modernos equipamentos de diagnóstico por imagem e reabilitação; além da clínica médica de equinos. Fazem prestação de serviços como radiologia digital, ultrassonografia digital, terapias celulares, shockwave, ozonioterapia, laser terapia, mesoterapia, infiltrações guiadas por ultrassonografia.

Tendo sua equipe formada pela Dra. Gabriela Soares de Moura Guenka graduada na Universidade Federal Fluminense no ano de 1997, especialista em clínica e cirurgia de grandes animais pela Universidade Federal de Viçosa em 1999 e Especialista em

Ortopedia Equina em 2015, formada na primeira turma do Brasil; vice-presidente do ALAPILE BRASIL (Asociación Latinoamericana de Patologías y Imágenes del Aparato Locomotor Equino). A equipe conta com duas médicas veterinárias clínicas Dra. Mariana Martin e Dra. Carolina Motta, e a fisioterapeuta Dra. Manuela Marques.

O Sistema operacional utilizado pela clínica no momento é o CONTA AZUL, o qual está servindo para a empresa, porém seu sistema não foi projetado para ser utilizado por clínica, deixando a desejar em alguns requisitos.

A empresa ainda não possuía Missão, Visão e Valores e como gestor foi orientado para que a clínica buscasse métodos para fazer a criação destes princípios os quais são essenciais no planejamento estratégico da empresa.

Para análises clínicas feitas nos equinos internados, assim como os animais que chegam para checkups de rotinas ou precisam de exames de emergência e seus donos preferem levar os animais na clínica, por isso se faz necessário a utilização de um tronco para que em caso de descontrole o animal estará contido e não atingira o veterinário, estagiário ou auxiliar que esteja fazendo análises ou procedimentos clínicos. O tronco de exames pode ser visto na Figura 1.

Figura 1: Tronco para Exames



Fonte: Primaria

Pode-se observar através da Figura 2, a bancada clínica que constitui uma pia, armário para armazenar utensílios de desinfecção da área para o atendimento dos animais, já o carrinho é utilizado para auxiliar os trabalhadores, na hora de analisar ou efetuar procedimentos, contendo os medicamentos e equipamentos podendo ser cirúrgicos ou somente de procedimentos.

Figura 2: Bancada Clínica e Carrinho de Medicamentos



Fonte: Primaria

Podemos observar na Figura 3, a área utilizada pela Dra. Gabriela Guenka e profissionais ou seus alunos as características da área de anotações à qual contém um quadro branco e pinceis de diversas cores que é utilizado para quando possui cursos ou procedimentos e precisa fazer desenhos ou explicar detalhadamente para seus alunos, estagiários ou residentes que estão tendo o primeiro contato com a área de biomecânica de equinos e precise demonstrar como são efetuados os diagnósticos e como fazer os respectivos procedimentos.

Essa área possui um quadro no qual os funcionários que irão demonstrar ou fazer um esboço de como ou o que será feito no procedimento, podendo assim fazer a anotação do nome do animal que está sendo analisado, idade, raça, pode-se fazer a anotação de todos os procedimentos, serviços e produtos utilizados.

Essas anotações posteriormente serão lançadas em uma folha específica, a qual contém áreas a serem preenchidas para colocar o nome do proprietário, localização e animal como uma forma de cabeçalho, precedido de um espaço o qual pode-se fazer o detalhamento por animal de tudo que foi constatado durante a consulta, e todos os procedimentos e produtos os quais foram utilizados para fazer esta análise.

Desta maneira ao se lançar na folha de procedimento não ocorrerá o esquecimento para que assim nenhum dos dois lados tanto o proprietário quanto quem está prestando o serviço seja lesado, assim tendo prejuízo.

Figura 3: Área de anotações



Fonte: Primária

A área demonstrada na Figura 4, é utilizada pelos alunos, dependendo de sua quantidade, para que possam ver os procedimentos sem que atrapalhe o profissional que esteja realizando a análise clínica ou efetuando alguns tratamentos. Na parte inferior da imagem podemos notar as baias onde os animais ficam parte do dia para alimentar-se de ração ou feno ou quando estão em observação e o corredor o qual é utilizado para que sejam feitos os exames locomotores dos animais em movimento guiado.

O local no qual os alunos ficam para analisar os procedimentos, possui uma escada lateral que lhes dão acesso pelo corredor à área de observação de maneira que tanto os estudantes não atrapalham o procedimento devido a ficarem muito próximos ofuscando a luz, não ficando próximos a radiação caso estejam sem o equipamento necessário em procedimentos de Raio X, mantendo-os afastados dos lasers que são emitidos pela máquina utilizada em procedimentos de laser terapia os quais podem causar sérios danos a retina podendo ocasionar até mesmo perda de visão caso não estejam fazendo o devido uso de equipamentos como o óculos de proteção.

As baias possuem um espaço interno com média entre 6 e 9 m<sup>2</sup>, que são forrados com terra e feno picado, possui um bebedouro com abastecimento automatizado possuindo uma boia para controlar o nível de água, possui um gancho o qual serve para pendurar o feno todos os dias para alimentação dos animais durante a noite, que estão em estado e observação ou que estejam separados para fazerem os exames principalmente os

que necessitam da captação de bolos fecais para fazer análise e vê se não possuem algumas das doenças que podem ser localizadas

Também possuem exames que quando o animal está com o intestino cheio e é necessário fazer exames de toque ou ultrassonográficos de órgãos internos é necessário fazer a limpeza da alça intestinal ou deixar o animal durante um tempo nas baias para que possa expulsar a maior parte das fezes e assim ajudar o veterinário na hora dos exames.

Devido a pandemia e não está havendo as aulas, este local superior está sendo utilizado como armazenamento de feno os quais serão utilizados na alimentação dos animais equídeos quando estiverem na estação de seca e não tiver mais vegetação (pasto fresco) para que os animais possam consumir, evitando grandes gastos com a compra de rações pois com a utilização do feno ira complementar com ração somente quando necessário.

Figura 4: Observatório Clínico e Baias



Fonte: Primaria

Na Figura 5, temos a sala onde são ministrados os cursos de Biomecânica, locomotor e demais cursos que são prestados pela clínica, através da EquiClass, a sala possui espaço para aproximadamente 12 estudantes e contém:

- Algumas peças ósseas de um equino como parte do esqueleto do animal como o axial no formato da coluna vertebral do equino que pode ser vista próximo à janela

- Tem um modelo da pata de um equino para que possa ser demonstrado alguns dos sintomas de doenças que possam atingir o animal e os principais locais que podem ser atingidos e feitos tratamentos como laser terapia.
- Tem exemplares de ferraduras corretivas que são usadas em cavalos com problemas em seus aprumos que acarretam em um problema locomotor que leva a perda na resistência do animal.

Figura 5: Sala para cursos



Fonte: Primaria

Na figura 6, tem-se um pequeno laboratório clínico onde pode-se fazer alguns exames sanguíneos, com o uso de centrífuga para transformação de sangue em plasma, o que auxilia em transfusões de emergência caso necessário. Possui 3 máquinas especializadas para diagnósticos clínicos.

Figura 6 – Laboratório



Fonte: Primaria

Pode-se constatar através da figura 7 a farmácia que contem na empresa, onde é dividida em dois setores, o de cima, onde possuem todos os medicamentos arrumados quanto ao tamanho, quantidade e funcionalidade; e a parte de baixo onde localizam-se os instrumentos secos como: equipo, cateteres, ataduras e ataduras gessadas, luvas, dentre outros que são necessários em atendimentos no próprio ambiente ou em atendimentos externos, os quais são transportados em caixas para que não ocorra nenhum acidente em caso de algo quebrar, pois são colocados de forma organizada em caixas térmicas diferentes de acordo com a sua funcionalidade.

Figura 7 – Farmácia



Fonte: Primaria

## **2. PROBLEMÁTICA**

A problemática pode ser dividida em dois fatores de suma importância dentro deste relatório:

- I.** O sistema Conta Azul, sistema que auxilia na gestão financeira, utilizado pela clínica veterinária o qual não foi feito para trabalhos veterinários e sim para o uso em micro e pequenas empresas;
- II.** O fato de veterinários não acarretarem durante a formação conhecimentos que o auxiliem em como ajustar e manter a parte administrativa de suas clínicas em conformidade.

## **3. OBJETIVO**

### **3.1 OBJETIVO GERAL**

Esse relatório tem finalidade de conclusão de curso e a base central de estudo a vivência em uma clínica veterinária por um gestor de agronegócio que ainda não possuía seus conhecimentos na parte prática, e que pode adquirir novos conhecimentos de como é realmente o dia a dia de um administrador dentro de uma empresa.

### **3.2 OBJETIVO ESPECIFICO**

Como objetivo específico tem-se a demonstração de como um gestor de agronegócio pode atuar dentro de uma clínica veterinária

## **4. JUSTIFICATIVA**

Este relatório tem como função demonstrar como é o dia a dia de um gestor de agronegócios que pretende atuar na gestão, ou seja, na parte administrativa de uma empresa ou propriedade rural, o qual terá algumas dificuldades de acordo com a demanda dos proprietários e tem-se que se adaptar de maneira rápida ao modo de trabalho designado, tem como finalidade aumentar o nível de conhecimentos de participantes envolvidos ao trabalho estudado e a comunidade acadêmica

## **5. REFERENCIAL TEÓRICO**

## 5.1 AGRONEGÓCIO

O conceito de agronegócio que vem do inglês agribusiness e procura mostrar todas as áreas que o ramo do agronegócio abrange os quais vão desde a compra de insumos e máquinas agrícolas até a venda aos consumidores finais.

O conceito em Agronegócio procura guardar a mesma categorização proposta em 1957 por John Davis e Ray Goldberg para o conceito de Agribusiness: “a soma das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, das operações de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles”. (Cruvine, Martin Neto, INFOTECA-E, 1999)

O termo agronegócio faz parte do cotidiano dos brasileiros desde a década de 1990, sendo comumente evocado para apresentar-se como o espaço produtivo por excelência no setor agropecuário (FERNANDES, 2010, p. 01).

A tabela 1 consiste em demonstrar os números em dólares nas transações que o Brasil participou junto ao comércio internacional englobando as exportações menos os valores das importações deixando apenas o resultado deste cálculo para que pudesse ser observado, nota-se um aumento entre 1998 e 2020 de 4 vezes o valor que circulou no mercado.

Tabela 1: Demonstrativo brasileiro junto ao comércio internacional (Exportações – Importações = Valor FOB em dólares)

Ano	Valor FOB (US \$)
2021	\$ 31.130.281.367
2020	\$ 209.878.384.964
2019	\$ 225.383.482.468
2018	\$ 239.263.992.681
2017	\$ 217.739.218.466
2016	\$ 185.232.116.301
2015	\$ 190.971.087.339
2014	\$ 224.974.401.228
2013	\$ 241.967.561.759
2012	\$ 242.277.307.190

2011	\$ 255.936.306.857
2010	\$ 201.788.337.035
2009	\$ 152.910.580.383
2008	\$ 197.778.858.085
2007	\$ 160.521.882.755
2006	\$ 137.708.096.759
2005	\$ 118.692.856.544
2004	\$ 96.332.184.410
2003	\$ 72.975.027.454
2002	\$ 60.290.491.129
2001	\$ 58.128.223.219
2000	\$ 55.018.346.483
1999	\$ 47.945.909.310
1998	\$ 51.076.603.549

Fonte: MDIC, Comex Stat 2021

O agronegócio brasileiro tem demonstrado ao longo dos ciclos econômicos ser de fundamental importância para o desenvolvimento do país exercendo destacado papel na dinâmica econômica e social (Buainain et al., 2014).

## **5.2 O PAPEL DE UM GESTOR DE AGRONEGOCIOS**

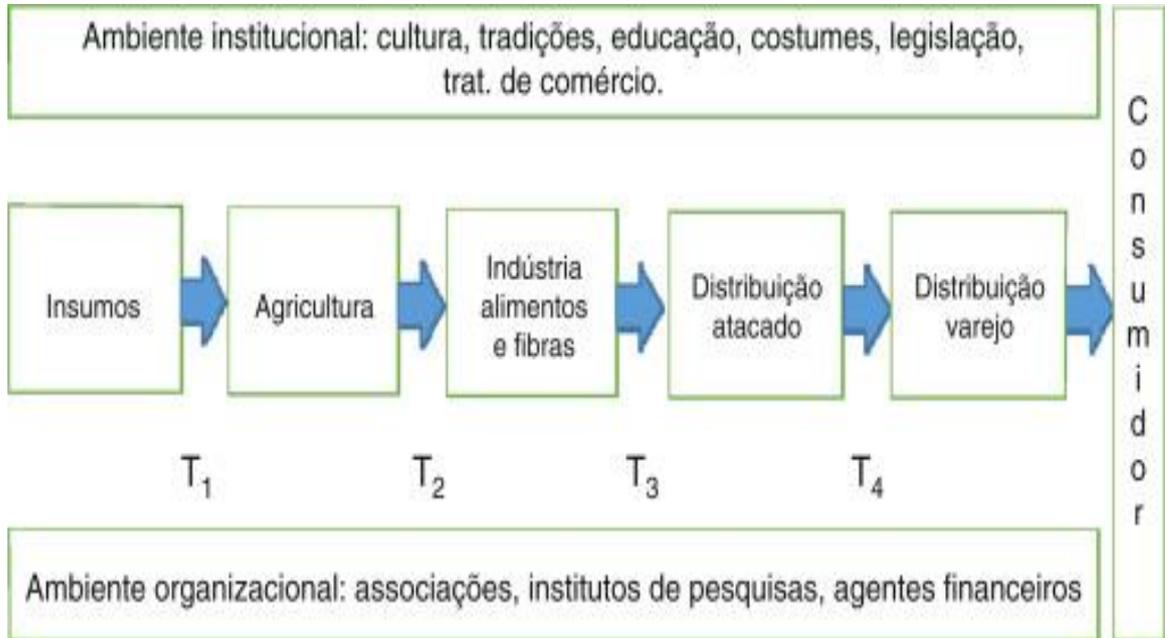
A agricultura está no dentro da porteira, ou seja, está presente dentro da propriedade na parte da agricultura.

Já o gestor de agronegócios está presente em todos os elos da cadeia agroindustrial, pelo fato de ser o gestor de agronegócio um dos responsáveis por “movimentar” e adaptar para que os produtos sejam bem vistos na sua implantação no mercado. Além de fazer a logística e logística reversa de informações dos consumidores para os produtores e os fornecedores de insumos, pois sem essas informações não teria uma adaptação no mercado e os fornecedores não saberiam quais as preferências dos consumidores.

Na figura 8, a qual mostra todos os elos da cadeia agroindustrial, ou seja, do agronegócio, pode-se ver a diferenciação do que vem a ser o agronegócio e assim diferencia-lo do que é agricultura pois normalmente as pessoas que nunca ouviram falar

no conceito de agronegócio, acham que é a mesma coisa e se perguntar qual seria a diferença entre ambos não saberiam fazer essa diferenciação.

Figura 8: Exemplo de uma cadeia agroindustrial (agronegócios)



Fonte: Zylbersztajn (1996)

O gestor de agronegócios deve ser um profissional que motive sua equipe e consiga resultados efetivos por meio de um relacionamento estratégico e amigável (AMORIM, 2005).

A reputação dos participantes de uma rede influencia os compradores no que tange à segurança no estabelecimento de seus negócios, pois se um fornecedor usar uma prática oportunista, há uma tendência de desaprovação por parte dos membros da rede. Esse mecanismo é uma salvaguarda informal que reduz a possibilidade de ações condenáveis e diminui os custos de transação (Barra, 2006).

O gestor de agronegócio que trabalha com consultoria pode auxiliar o proprietário na escolha do ramo de atuação ao qual está buscando entrar, dessa forma quando o proprietário ao contratar a consultoria irá especificar tudo o que ele sabe sobre o assunto caso seu conhecimento seja baixo ou não haja conhecimento sobre o assunto, o gestor poderá se encarregar de fazer a pesquisa de mercado a qual é feita com observação na aceitação do produto pelo consumidor final, isso poderá auxiliar na escolha do serviço ou produto que será ofertado e assim terá uma garantia de aceitação do produto, evitando grandes perdas de investimentos.

Poderá auxiliar em caso de o produtor já possuir uma cultura introduzida no mercado, mas que está na busca de uma melhora em seu cultivo, tendo uma indicação de buscas por cursos de aperfeiçoamentos ou parcerias prestadas por órgãos como as ATERS, SENAR, dentre outros que podem auxiliar na melhora de seus produtos ou serviços.

### **5.3 A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO E CONTROLE FINANCEIRO EM EMPRESA**

Segundo o professor Chiavenato (2004) “planejamento financeiro é uma ferramenta poderosa de organização das finanças, controle de gastos, análise constante de orçamento e estratégias bem definidas”.

O planejamento financeiro é um modo em que empresas podem verificar seus planos e objetivos traçados na sua área de atuação. E assim poder analisar e montar uma Análise SWOT e em seguida montar as planilhas financeiras e também fazer o controle do balanço patrimonial da empresa.

O planejamento financeiro é um modo de verificar se os objetivos e planos criados para áreas específicas de uma empresa são possíveis e internamente consistentes. Para gerar um plano coerente, é preciso modificar objetivos e metas e estabelecer prioridades (ROSS, 2010).

Controle financeiro age como um aliado ao planejamento empresarial, para que haja uma estabilidade dentro da empresa.

Já o controle financeiro consiste na avaliação de desempenho financeiro de uma organização. Aliado ao planejamento, o controle dá estabilidade e segurança na tomada de decisões, pois tudo o que está sendo feito e o que poderá ser feito, está descrito no planejamento e está sendo monitorado através do controle (ROSS, 2010).

Conforme ROSS (2010) e Chiavenato (2004) é necessário fazer o planejamento estratégico e financeiro pois os mesmos permitirão que a empresa tenha um controle de tudo que envolverá a área de finanças empresariais facilitando para os empresários manterem em devida ordem as suas contas.

Conforme os autores Glautier e Underdown, 1986 “ O propósito central da contabilidade é produzir informações que influenciarão comportamentos, a menos

que as demonstrações contábeis tenham o potencial de influenciar decisões e ações será difícil justificar os custos de prepará-las”.

O sistema contábil proporciona aos gestores como também aos usuários externos uma visão geral da organização, servindo de ligação entre os outros diversos sistemas de informação, como marketing, recursos humanos, pesquisa e desenvolvimento e produção, nele as informações produzidas por estes outros sistemas são expressas em termos financeiros, tornando assim possível desenvolver uma estratégia para atingir os objetivos da organização. (Figueredo, 1995)

Segundo Ribeiro (2003, p.19) “a contabilidade é uma ciência que possibilita, por meio de suas técnicas, o controle permanente do patrimônio das empresas”.

Segundo Marion (2008, p.23), “A Contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e sumarizando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões”.

Lembrando que para micro e pequenos empresários os quais normalmente fazem conta conjunta entre a conta pessoal e empresarial, faz-se necessário que haja um desmembramento de contas para que não tenha desvios e baixo nível de controle financeiro pelos mesmos devido à má gestão dos recursos financeiros, fazendo com que o proprietário possa chegar ao ponto de falência se não souber como fazer um controle de toda a empresa.

A contabilidade como um instrumento para organizar e apresentar informações representa uma fonte de indicadores da atividade econômica. Um administrador deve estar preparado no sentido de interpretar estas informações, a fim de tirar conclusões úteis para auxiliar as tomadas de decisões. ( Londero, Pires, Charão, 2005).

Os registros contábeis fornecem informações sobre o patrimônio da empresa, as decisões são baseadas nesse conhecimento, mas escolher a solução correta depende do raciocínio utilizado. Os números e as classificações contábeis variam no que se refere à interpretação feita pelo administrador. No entanto, para um contador é uma forma de identificar o problema e por meio de um julgamento encontrar possíveis soluções, baseando-se em registros de problemas anteriores. Essa é uma maneira de informar ao administrador a situação, utilizando uma

unificação de transações semelhantes ( Londero, Pires, Charão, 2005).

Segundo Crepaldi (2008, p.5), “Contabilidade Gerencial é o ramo da contabilidade que tem por objetivo fornecer instrumentos aos administradores de empresas que auxiliem em suas funções gerenciais”.

Segundo Crepaldi (2008, p.7), “O contador gerencial deve esforçar-se para assegurar que a administração tome as melhores decisões estratégicas para o longo prazo. O desafio é proporcionar informações úteis e relevantes que facilitarão encontrar as respostas certas para as questões fundamentais, em toda a empresa, com um enfoque constante sobre o que deve ser feito de imediato e mais tarde. É necessário que os contadores gerenciais ultrapassem a informação contábil para serem proativos no fornecimento, para suas equipes de administração, de dados pertinentes e oportunos sobre essas questões empresariais mais amplas”.

“Na Contabilidade, é bastante comum o uso da abordagem qualitativa como tipologia de pesquisa. Cabe lembrar, que apesar de a Contabilidade lidar intensamente com números, ela é uma ciência social, e não uma ciência exata como alguns poderiam pensar, o que justifica a relevância do uso da abordagem qualitativa”. ( Bauren et al, 2008, p. 92).

Segundo Marion (2009, p. 47), “Com a chegada da Lei nº 11.638/07 observamos a ênfase num modelo internacional de lei societária. As perspectivas para a profissão contábil, no contexto dessa lei, num mundo globalizado, levam a um reposicionamento das práticas e comportamentos tradicionais dos profissionais de Contabilidade”.

Segundo Souza et al. ( 2008, p. 3), “os sistemas de informações contábeis são utilizados principalmente para realizar a previsão de receitas e despesas, a seleção das melhores fontes e usos de recursos de curto e longo prazo, a administração da análise de investimentos e a análise da situação financeira da empresa”.

Segundo Schmidt (2002, p. 81), “Um sistema de informação define-se como um conjunto de procedimentos estruturados, planejados e organizados que, uma vez executados, produzem informações para suporte ao processo de tomada de decisão”.

Segundo Schmidt (2002, p. 86), “Os SIGs têm por finalidade auxiliar e dar suporte no processo de alcançar as metas e objetivos traçados pela organização”.

Conforme Marion ( 2006, p. 23), “ A Contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomada de decisão. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões”.

#### **5.4 SISTEMA OPERACIONAL CONTA AZUL EM EMPRESAS**

O uso de sistemas operacionais em empresas vem obtendo grande espaço de modo a auxiliar o dia a dia dos empresários, para assim, facilitar o controle financeiro e lançamentos que envolva a administração da empresa. Como exemplo de sistema operacional que empresas utilizam para controle financeiro temos a Conta Azul.

A Conta Azul é um Sistema Integrado de gestão voltada para pequenas empresas, onde traz recursos necessários para gestão de micro e pequenas empresas, incluindo aspectos financeiros, vendas, contratos e relacionamento com clientes (ARRUDA, Andressa Rodrigues, CONTA AZUL, 2019).

O Conta Azul tem como base um sistema de gestão on-line onde através de tablets, smartphones, microcomputadores e computadores para que assim possa ter acesso a conta empresarial e possuir algumas ferramentas que podem auxiliar na venda, como: a quantidade de estoque, controle financeiro das empresas de micro e pequenas porte, pois para os gestores de empresa de média e grandes porte terão mais dificuldade se forem utiliza-lo pelo fato do Conta Azul não ter sido projetado para tal função

A Conta Azul é indicado para micro e pequenas empresas no qual é possível fazer os controles de estoques, lançamento de produtos, orçamentos e vendas, os quais podem ser gerados as notas fiscais de forma mais facilitada e é possível do empresário ter uma margem de quanto terá de despesa, venda e orçamento que são lançados de forma visível após o login e assim o empresário fica sabendo de tudo relacionado a parte financeira e a quantidade de estoque, pois, o sistema da baixa quando é lançada a venda do produto.

#### **6. ATIVIDADES DE ESTÁGIO**

As atividades listadas a seguir, foram realizadas na clínica durante o estágio e formaram no âmbito, utilizando na maioria das vezes o programa Conta Azul

- Lançamento de ordens de serviço
- Emissão de notas fiscais de serviços e produtos,
- Cobranças e envios de boletos de cobranças,

- Contato com fornecedores de insumos e serviços para fazer pedidos e consultas de preço,
- Conferência de estoques e atualização no sistema,
- Controle da planilha de estagiários,
- Montar um roteiro dos cursos com o cronograma de horários das aulas e dias de cada curso
- Envio das notas fiscais ao contador
- Conferências mensais das notas fiscais
- Conferências anuais das notas fiscais

Para o lançamento das ordens de serviços segue-se o seguinte detalhamento dentro do Sistema do Conta Azul.

- Clicar em Vendas
- Logo em seguida clicar em vendas e orçamentos,
- Que abrirá a opção para escolha de uma nova venda ou novo orçamento,
- Quando se é escolhido a opção faz-se a pesquisa para ver a última nota de serviço para que não ocorra a possibilidade de duas notas com mesmo número de ofício,
- Feita essa pesquisa, coloca-se o nome do proprietário e a data de realização do serviço;
- Faz-se o lançamento de cada produto e serviço que foram realizados e utilizados ou que se deseja realizar e as suas respectivas quantidades,
- Após tudo isso lançado coloca-se o deslocamento o qual o cálculo é feito por Km rodado que possui um valor de R\$ 1,60;
- Tudo feito data-se o vencimento que normalmente será para vinte dias após a realização do serviço e
- Faz o lançamento da ordem de serviço

Para fazer as emissões de notas fiscais no sistema operacional Conta Azul, tem-se que:

- Fazer a discriminação do que é serviço, produto e deslocamento
- Colocar em notas separadas para que assim possam ser emitidas as notas fiscais,

- Ao clicar em emitir as notas serão importadas,
- Tem-se também que editar o número da nota para não colocar com o número de uma nota anterior
- Será emitido um número para nota de serviço e um para de produtos,
- Para fazer a emissão do NCM ( Nomenclatura Comum do Mercosul ), CFOP( Código Fiscal de Operações e Prestações ), tem-se que atentar se será no DF que coloca-se o código (5102) ou no entorno o qual será (6102), para colocar a numeração correta
- Colocar a situação tributaria (500 quando o ICMS é cobrado e 102 quando é tributado pelo simples nacional sem permissão de credito).
- Após o lançamento de todos os dados faz-se a conferência para analisar se tudo foi acrescentado, as características e quantidades e por fim os valores de cada nota.
- Após a constatação de que tudo está correto faz-se a emissão da nota para análise da Receita Federal.

O envio de boletos de cobrança acontece via e-mail ou WhatsApp no qual são feitos os seguintes procedimentos:

- Faz-se a anexação do boleto, que vem acompanhado do relatório detalhado do que foi feito em cada animal e também o valor total do serviço,
- Consta também os meios de contato e de pagamento os quais podem ser via PIX, boleto bancário, Transferências Eletrônicas (TED), pagamentos com o uso de cartões de debito.

O contato com os fornecedores e clínicas conveniadas se dá para que possam ser tirados dúvidas quanto aos valores de produtos ou serviços externos a clínica, mas também com o intuito de saber os valores atualizados dos produtos para que assim possam ser feitos pedidos e também possa-se fazer a atualização do preço de compra e venda dos mesmos pela clínica.

O controle de estoque pode ser feito de duas maneiras:

- Pode-se fazer a retirada de todos os elementos sejam eles remédios, luvas em geral que possuem diferenças quanto a sua utilização, equipo, ataduras normais ou gessadas, gazes, dentre outros;

- Ou então após a conferência manual poderá lançar no sistema a quantidade de cada produto que possui na farmácia da clínica na parte de estoques dentro do sistema da conta azul, fazendo com que o sistema te indique a quantidade que possui no lançamento de estoques e ao ir utilizando o sistema irá mantê-lo informado a quantidade ainda existente, para que assim se atente a quantidade e quando estiver próximo a um nível de risco o qual pode levar a falta de produto, possa ser feito o pedido de mais suprimentos previamente com a devida antecedência levando em consideração os fatores extrínsecos a empresa como o sistema de envio que pode passar por problemas e acarretar no atraso do pedido.

O controle das fichas, após lançadas as ordens de serviço no sistema e colocado os números nas respectivas fichas, elas são arquivadas em uma pasta quanto a ordem de arquivamento onde as últimas são normalmente as que são feitas no início do mês, pois são colocadas sempre na frente as mais recentes.

Os recebimentos de pedidos são assinados e retira-se o boleto de cobrança do envelope ou caixa faz-se a conferência dos medicamentos quanto a quantidade e a unidade de medida seja ela frasco, caixa, ampola, após essa análise faz-se a entrada no estoque ou caso esteja com algum erro de remédio trocado ou terá que fazer a troca do remédio devido a pedido errado por parte da empresa faz-se o pacote junto aos órgãos de transporte para que sejam entregues ao devido fornecedor.

Depois de feito a análise dos pedidos e constatado que o recebimento dos pedidos está correto, coloca-se os respectivos boletos separados para fazer o pagamento em no máximo dois dias atentando-se ao vencimento o que poderá acarretar multa ou juros devido a atraso.

Faz-se a impressão de documentos para o pagamento de contas de funcionários como o residente e de outras pessoas vinculadas a empresa.

A empresa aceita somente um estagiário por sua vez e o período máximo de estagio permitido são de 2 meses. Logo uma das atividades executadas foi a conferência das datas de início e termino de cada estagiário.

Os pagamentos de conta são feitos através do banco em que a proprietária, possui sua conta e após o pagamento, os boletos são datados e arquivadas quanto ao dia e mês referente à fatura.

A ordem de arquivamento dos boletos pagos é feita de maneira com que os boletos são colocados onde o ultimo ficara a frente dos arquivados anteriormente.

Para os cursos ofertados pela clínica, possuem dois procedimentos:

- Cria-se uma tabela onde especifica-se o curso, o local em que será, a data e valores.
- Após o curso ter sido aprovado, faz-se um documento onde possui todo o detalhamento do curso, o que irá precisar para que o curso ocorra, terá um cronograma com os dias e horários que serão ministrados cada matéria referente ou cada tópico.

Envio de notas fiscais para o contador, para isso são feitos os downloads referentes ao balanço mensal, com base nos serviços e produtos que forma ofertados, após fazer esse download, manda-se o e-mail para o contador com as especificações e detalhamento de quais são os números referentes as notas de serviço e as notas de trabalho, após descritas, faz-se a anexação de cada nota no e-mail e envia ao contador para que possa ser feita a conferência e declaradas junto a receita federal e órgãos controladores com relação ao setor econômico e financeiro.

Conferência de relatórios mensais os quais tem-se que fazer a conferência de todos os exames em que a clínica enviou para seus conveniados, após fechar o mês ao conveniado manda um relatório com todos os exames feitos e a discriminação por proprietário para que possa ser feita a conferência junto aos pedidos feitos pela Dra. Gabriela Guenka.

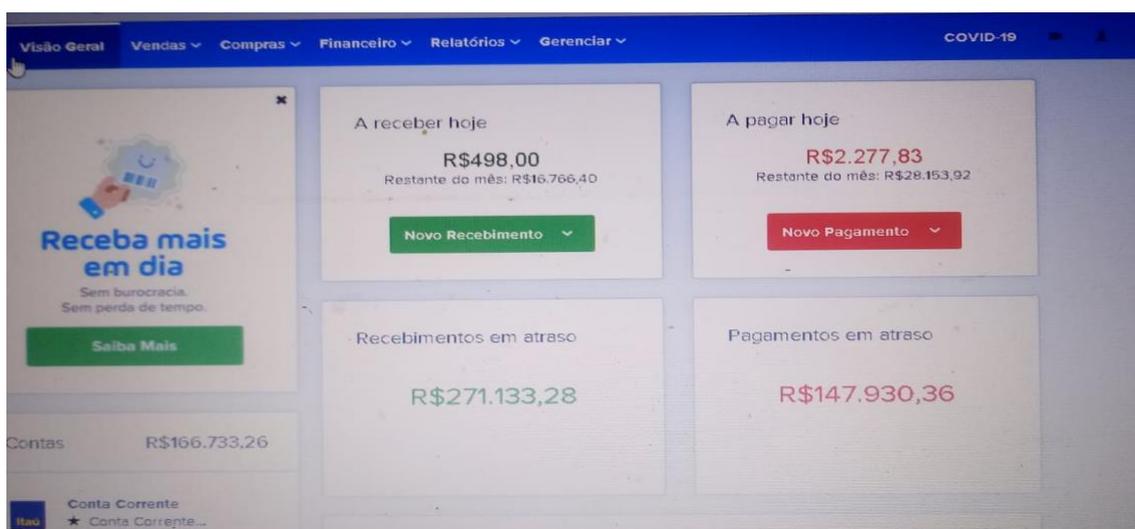
Conferência anual de notas fiscais para o arquivamento, após toda virada de ano quando ocorre o acúmulo de notas fiscais pagas pela empresa, espera-se até meados de março que é o prazo para que todas as notas sejam todas analisadas e separadas quanto a data e o mês sempre do mais antigo para o mais recente, colocando-se todas do mesmo mês com um clips para que não misture novamente, e assim então elas são colocadas em uma pasta referente ao ano referente de cada uma.

O sistema conta azul está suprindo a demanda, mas como não foi feito para empresas grandes empresas e empresas veterinárias, tem-se que fazer adaptações para que possa ser feito principalmente a emissão da nota fiscal, onde a mesma tem-se que ser dividida em nota fiscal de produto e nota fiscal de serviço. Tendo que fazer a separação manualmente pois o sistema mesmo os produtos e serviços sendo cadastradas, não se faz a distinção automática pelo sistema.

Logo abaixo terá uma pequena demonstração de como é feito o passo a passo do sistema Conta Azul o qual é utilizado na Clínica.

Após o login no Aplicativo Conta Azul acabará na página de abertura representada pela visão geral do sistema Conta Azul na Figura 9, onde mostra não somente os serviços prestados, mas também o total a receber e a pagar diário e rendimentos ou pagamentos em atraso.

Figura 9: Visão Geral do Sistema Conta Azul

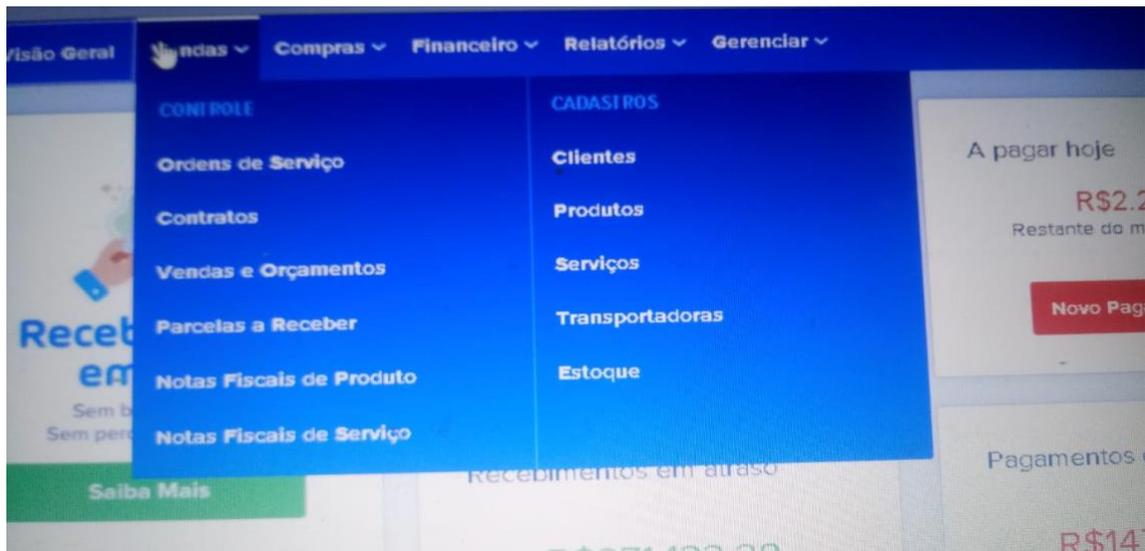


Fonte: Conta Azul

A seguir vem o detalhamento de cada serviço prestado pelo sistema como serviço de vendas representado pela Figura 10, o serviço de vendas será dividido em dois tipos Vendas representado pela Figura 11 e Orçamentos Pela Figura 12, serviço de compras representado pela Figura 13, Serviço Financeiro Figura 14, Serviços de relatórios Figura 15 e Serviços de Gerenciamento Figura 16.

No serviço de vendas buscando mostrar algumas das atividades desenvolvidas na clínica pelo sistema onde podem ser prestados não só o cadastramento de produtos, serviços, clientes, transportadoras, mas também as ordens de serviços, vendas e orçamentos e notas fiscais de serviços e produtos. Mostrados na Figura 10.

Figura 10: serviço de vendas



Fonte: Conta Azul

O serviço de vendas sub tópico vendas demonstra que para fazer as vendas, terá que colocar o cliente, caso não estiver cadastrado, irá fazer seu cadastro completo; número da nota de serviço tendo devido cuidado para não colocar nota com números iguais para isso faz-se uma pesquisa antes; coloca-se o dia que foi feito o serviço; os produtos e serviços utilizados e suas descrições, quantidades e valores; levando ao valor total e assim poderá dar um desconto ou não e depois de tudo será calculado o valor líquido ou seja o valor total da ordem de serviço, conforme descrito na Figura 11.

Figura 11: Serviço de Vendas – Venda

Produto/Serviço	Detalhes do Item	Quantidade	Valor	Subtotal

Fonte: Conta Azul

O serviço de vendas sub tópico orçamento, demonstra que para fazer os orçamentos, será necessário colocar o cliente, caso não estiver cadastrado, irá fazer seu

cadastro completo; número da nota de serviço tendo devido cuidado para não colocar nota com números iguais para isso faz-se uma pesquisa antes; os produtos e serviços utilizados e suas descrições, quantidades e valores; levando ao valor total e assim poderá dar um desconto ou não e depois de tudo será calculado o valor líquido ou seja o valor total da ordem de serviço, tanto no sub tópico venda quanto de orçamento as características se assemelham, porém os orçamentos se diferenciam pelo fato de poderem fazer uma introdução a qual pode haver uma descrição mais detalhada, conforme pode-se notar na Figura 12.

Figura 12: Serviço de Vendas- Orçamento

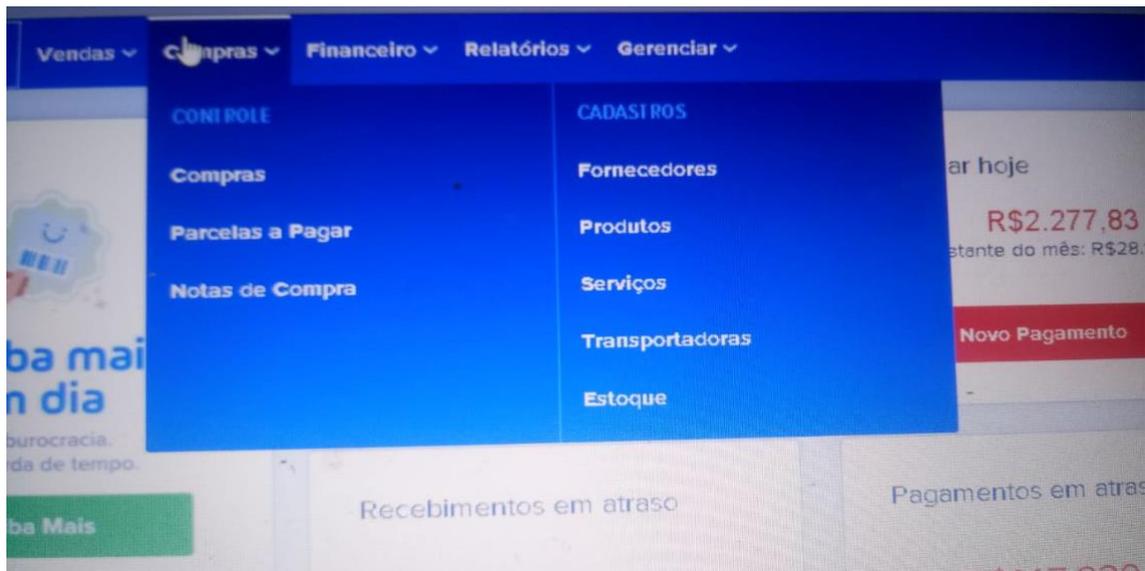
The image shows a screenshot of a budget form in a system. At the top, it says "ORÇAMENTO" followed by the number "28032193" and the total value "R\$ 0,00". Below this, there are several sections:

- Cliente:** A dropdown menu with the text "Digite o número do cliente" and a value of "28032193".
- Número:** A text input field containing "28032193".
- Contrato:** A toggle switch.
- Situação da Negociação:** A dropdown menu with the selected option "Em orçamento".
- Introdução:** A text area with the placeholder text "Faça um breve descritivo da sua empresa e dos produtos e serviços que sua empresa vende".
- Data do orçamento:** A date picker showing "03/03/2021".
- Validade do orçamento:** A date picker showing "13/03/2021".
- Previsão de entrega:** A text input field with the placeholder text "Em quanto tempo você entregará os produtos ou prestará o serviço?".
- Table:** A table with columns "Produto/Serviço", "Detalhes do Item", "Quantidade", "Valor", and "Subtotal". The table is currently empty.

Fonte: Conta Azul

No serviço de compras buscando mostrar algumas das atividades desenvolvidas na clínica pelo sistema onde podem ser prestados serviços como cadastro de produtos e serviços assim como fornecedores e transportadoras; também são feitos os lançamentos de cada produto em estoque na empresa e faz-se pagamentos e notas relacionadas as compras, como pode-se observar na Figura 13

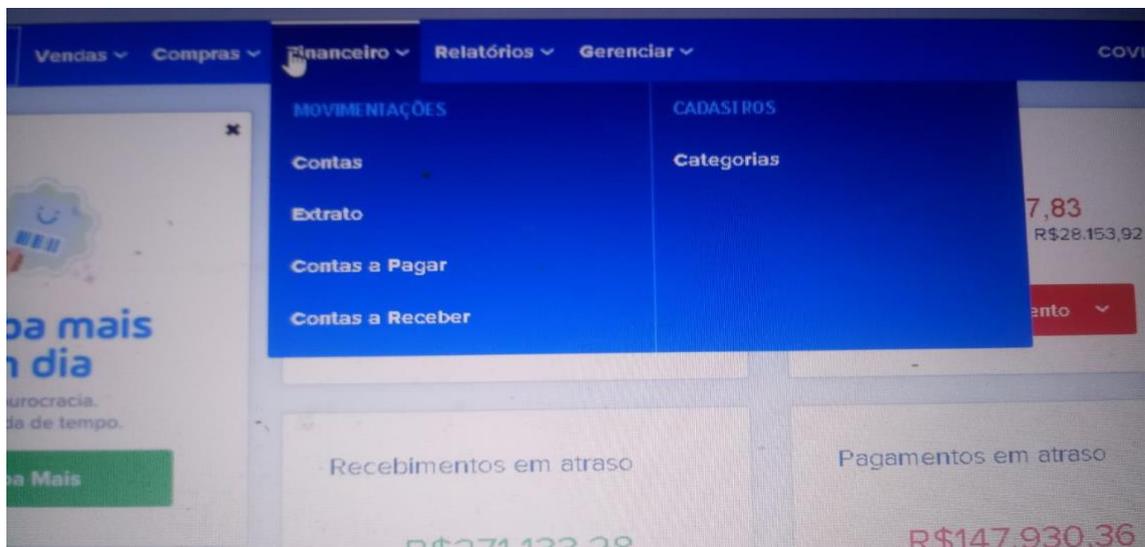
Figura 13: serviço de compras



Fonte: Conta Azul

A parte de controle financeiro está contida nos serviços financeiros os quais envolvem contas a receber ou pagar, o saldo da conta e contas vinculadas e também é possível fazer o acompanhamento por meio dos extratos bancários contidos no sistema operacional da Conta Azul, como pode ser observado através da Figura 14.

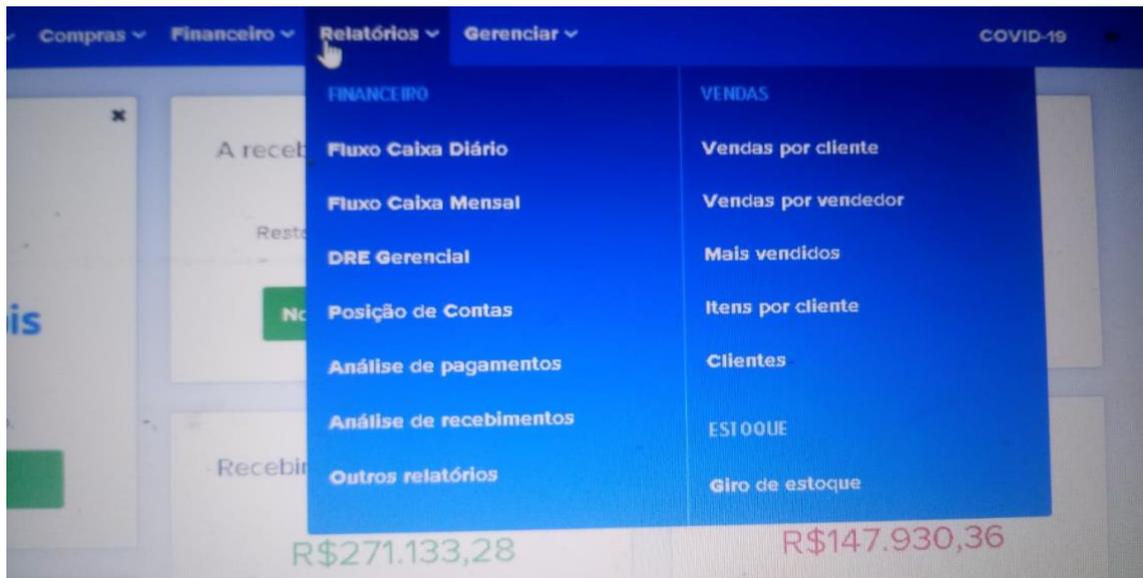
Figura 14: Serviço Financeiro



Fonte: Conta Azul

O sistema de relatórios pode ser usado para que a empresa possa manter o controle de seus fluxos de caixa sejam eles diário ou mensal; controle da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE); mas também pode mostrar características como os produtos mais vendidos pela empresa; o giro de estoque e também vendas por clientes e vendedores. Como pode se notar através da Figura 15.

Figura 15: Serviço de Relatórios

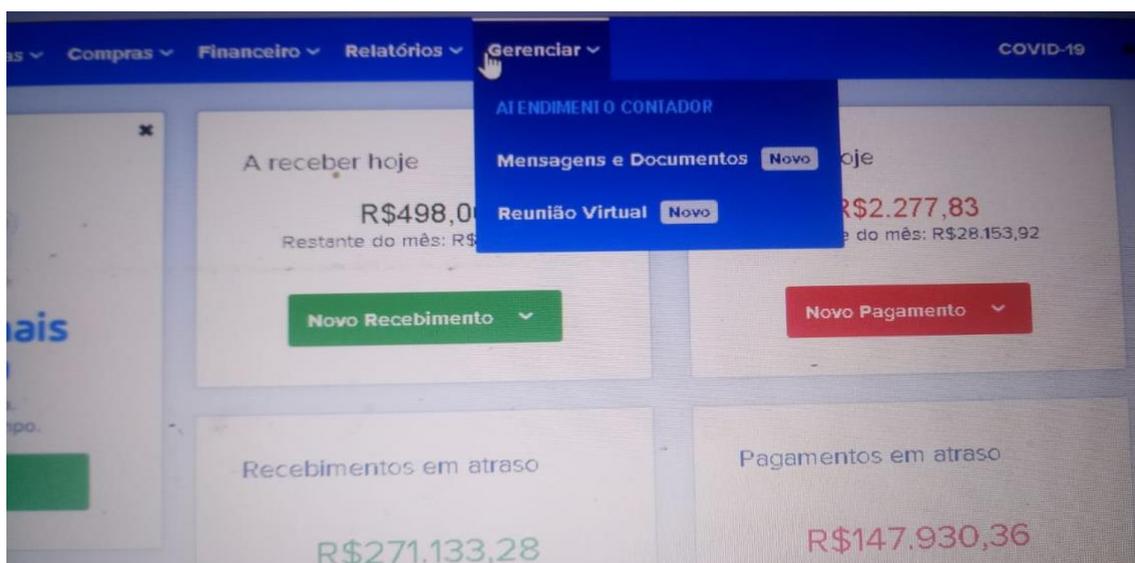


Fonte: Conta Azul

O serviço de gerenciamento ofertado pelo sistema tem o intuito de ligar a empresa com o seu contador para que assim possam ser tiradas dúvidas ou resolver algum problema que possa ter vindo a surgir no lançamento das notas fiscais, podendo-se fazer o envio de documentos e mensagens para casos que não demandem uma urgência, tem-se também as reuniões virtuais que normalmente são pré-agendadas e utilizadas para casos mais específicos ou as que demandem uma urgência maior e assim tenha acesso para falar diretamente com o contador que seja referente a casos da empresa, com isso podemos analisar com base na Figura 16.

Observa-se também tiveram algumas modificações no sistema operacional buscando a facilitar a interação entre o funcionário administrador da empresa e o funcionário no atendimento pelo contador que normalmente é utilizado quando há erro na emissão de nota fiscal e que somente o contador pode intermediar essa mudança pois tem que lançar a justificativa a qual a clínica não tem essa permissão.

Figura 16: Serviços de Gerenciamento



Fonte: Conta Azul

A tabela 2 vem para demonstrar um dos relatórios que são feitos pelo aplicativo Conta Azul no âmbito de auxiliar os seus usuários o nome e porcentagem, buscando mostrar quais os serviços ou produtos que os clientes mais utilizam, dessa maneira ficará mais fácil a escolha por serviços ou produtos, os quais possuem uma preferência, assim evitando gasto com categorias que não estão trazendo o lucro previsto.

Tabela 2: RELATÓRIO DE ANÁLISE DE RECEBIMENTOS POR CENTRO DE CUSTO

Categoria	Porcentagem
Vendas Clínicas	75,40%
Curso Digital	21,87%
Hotmart	0,96%
Ajuste de caixa	0,62%
Devolução de adiantamento	0,54%
Publicidade e Marketing	0,33%
Curso Presencial	0,27%
Juros	0,02%
Aplicações Financeiras	0,00%

Fonte: Conta Azul (adaptado)

O sistema operacional Conta Azul, pelo fato de não ter sido criado para o uso veterinário, acarreta em uma série de complicações, as quais fazem com que haja uma perda na produção e emissão de notas fiscais.

A empresa já fez uma pesquisa em novos sistemas operacionais, porém com o elevado custo de manutenção, optou por permanecer com o sistema operacional Conta Azul por mais um período até que ache um que comporte os serviços utilizados e com o custo que seja um valor aceitado pela clínica.

Alguns dias quando não haviam tarefas a fazer na parte administrativa da empresa e supervisora autorizava, ajudando assim aos veterinários de maneira que ensinavam na pratica algumas coisas como fazer o devido manejo do animal, e como observador aprendendo alguns procedimentos de análise clínica dos animais presentes na empresa.

Foi possível participar como observador de alguns diagnósticos dado aos animais que foram analisados na clínica e aprender mais sobre como são feitos alguns tipos de exames e tratamentos com a utilização de medicamentos ou aparelhos que auxiliam na prevenção de recuperação. Foi observado o quanto os equinos atletas possuem sérios problemas que podem acarretar em danos locomotores os quais quando não são tratados com antecedência ou não havendo um devido diagnostico e acompanhamento antes, durante e pós os treinamentos e as competições por parte dos proprietários para com seus animais para que haja um descanso devido entre os treinamentos e as competições.

Quando precisavam de um ajudante para auxiliar na colheita do sangue e todos estavam em procedimentos ou fazendo seus afazeres e precisava de alguém para ajudar segurando a bolsa de sangue, ou segurar os medicamentos e equipamentos necessários para fazer o diagnóstico e podia ajudar para assim conter um conhecimento sobre como funcionam os atendimentos, procedimentos e os devidos causadores das doenças em articulações de equinos, pois os repetidos treinamentos e competições em que os animais participam, por serem atletas ou até mesmo cavalos de monta que são apenas de passeio do proprietário, podem ser ocasionadas por estresse articular ou muscular, assim como, os que podem advir de uma passada que pode ser afetada devido ao solo irregular.

Outra coisa que pôde-se acompanhar na clínica são casos de recém-nascidos que passa em por algum problema durante o seu desenvolvimento, como um caso de internação que foi acompanhado, no qual a potra nasceu de uma égua que é utilizada como barriga de aluguel pelos donos, estava apresentando casos clínicos de desidratação, anêmico pelo fato de a égua não está produzindo leite e a potra não está se alimentando.

Este caso foi acompanhado pelo residente e estagiários de maneira intensiva, pois o acompanhamento foi feito 24h durante uma semana inteira, havendo a aplicação de soros diversos como glicerinado, com antibióticos, porém mesmo com este acompanhamento, a potra veio a falecer devido a um problema de desidratação grave, mas também sofria de aumento cardíaco.

Outros casos acompanhados na clínica são os problemas articulares, de jarrete, os quais com a devida identificação precoce e diagnóstico auxilia o produtor na prevenção de problemas que podem advir destas, e possuir um agravamento interligado a maneira de como foi tratado.

## **7. CONCLUSÃO**

O tema é relevante para gestores e administradores recém-formados ou em formação que desejam ter acesso ao trabalho em uma empresa que possui uma grande responsabilidade com seus clientes pelo fato de atender e tratar equinos de competição sejam elas corrida, salto, tambor, rodeio, dentre outros.

Mesmo com as dificuldades devido estar em um período de pandemia mundial que vem sendo agravada a cada dia, fomos capazes de continuar fornecendo os serviços pelo fato de estarmos classificados como serviço essencial e devido estarmos seguindo todos os cuidados e protocolos conforme indicados pela Secretaria de Saúde os quais são o distanciamento entre indivíduos, o uso de máscara constante, uso de álcool em gel.

Foi possível mostrar que o gestor de agronegócios possui um vasto campo de trabalho que muitas vezes as pessoas que não fazem o curso desconhecem, principalmente por ser um tema que está se tornando conhecido e falado a pouco tempo principalmente se formos analisar de quando começou a ser comentados em mídias televisivas.

Como o campo de atuação do gestor de agronegócios é muito amplo em regiões do Brasil, porém na região Centro Oeste, principalmente o Distrito Federal pelo fato de não haver portos de exportação e ser uma área onde é tida como administrativa, a atuação dos gestores de agronegócio se tornam mais limitadas, e os que querem atuar em grandes empresas, portos ou fazendas de grandes portes especializadas tem que se dirigirem para regiões mais específicas como a Sudeste e Sul.

Para melhor desenvolvimento e lançamento de notas fiscais mais claras e unificada foi indicado que a empresa analise novos sistemas operacionais que exercem

funções equivalentes ou superiores, pois as vezes o investimento em um sistema um pouco mais “caro” pode acarretar em um melhor funcionamento e avanço dos funcionários e pode fazer com que a empresa possua um diferencial no ramo em que está.

Com os casos apresentados pude observar e aprender durante a realização do estágio o quanto os animais mesmo de grande porte precisam de um acompanhamento para que sua saúde mantenha seu pleno desenvolvimento e não venha a acarretar em problemas que venham a danar o proprietário, principalmente por serem animais que são preparados para eventos que exigem grande esforço dos animais e de seus membros dos esqueletos axiais, torácicos e pélvicos; e músculos bem reforçados através de fisioterapias e outros tratamentos que auxiliem neste reforço muscular.

O estudo permitiu que houvesse uma troca de conhecimentos de ambos os lados e garantiu a experiência prática antes do encerramento do curso de graduação.

## **Bibliografia**

- AMORIM, T. N. G. F.; Gestão de pessoas no agronegócio. In: Agronegócio 2005.
- ARRUDA, Andressa Rodrigues. **PLANEJAMENTO E CONTRÔLE FINANCEIRO PARA PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS**. 2019.
- BARRA, Geraldo Magela Jardim. O suporte das associações de interesse privado em canais de distribuição de produtos diferenciados: um estudo de caso no mercado de cafés especiais. 2016.
- BEUREN, Maria Ilse et al. **Como Elaborar Trabalhos Monograficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2008
- Buainain, A.M.; Alves, E.; Silveira, J.M. e Navarro, Z. (2014) – O Mundo rural no Brasil do século 21. A formação de um novo padrão agrário e agrícola. Embrapa/Instituto de Economia da Unicamp, p. 1182.
- CHIAVENATO, I. **Administração nos novos tempos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004
- CREPALDI, silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. 4. ed. São Paulo: Atlas 2008.
- CRUVINEL, Paulo E.; MARTIN-NETO, Ladislau. Subsídios para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro: o Programa Automação Agropecuária, visão e estratégias. **Embrapa Instrumentação-Comunicado Técnico (INFOTECA-E)**, 1999.
- DE SOUZA, Marcos Antônio. A hegemonia ideológica do conceito de agronegócio como modelo de desenvolvimento prioritário para o espaço agrário brasileiro: notas para um debate/The ideological hegemony of the agribusiness concept as a model of priority development for the brazilian agrarian space: notes for a debate. **Geografia em Atos (Online)**, v. 3, n. 10, p. 50-72, 2019.

FIGUEIREDO, Sandra MA. Contabilidade e a gestão empresarial: a controladoria. **Revista Brasileira de Contabilidade**, v. 24, n. 93, p. 20-34, 1995.

Glautier, M.W.E. , Umderdown B. Accounting Theory and Praticce Thir Edition, London, Pitman Publishing Limited, 1986, pag 22

LONDERO, Bruno Alex; PERES, Eliane; CHARÃO, Renata. A contabilidade na administração de empresas. **Revista eletrônica de contabilidade**, v. 2, n. 3, p. 62, 2005.

MARION, José Carlos, Contabilidae Empresarial, 12. Ed. São Paulo: Atlas, 2006

MARION, José Carlos. Contabilidade empresarial. 14° ed. São Paulo: Atlas, 2008

MARION, José Carlos. **Análise Financeira de Balanços: abordagem gerencial**. 4, ed. São Paulo, Atlas, 2009

MDIC, Comx Stat , **exportações e importações gerais**, 2021, disponível em <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em 30/03/2021

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade básica fácil. 24. Ed. São Paulo: Saraiva 2003

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D.; LAMB, Roberto. Fundamentos de administração financeira. 9. ed. Porto Alegre, RS: AMGH Editora, 2010.

SCMIDIT, Paulo ( Organizador). **Controladoria: agregando valor para a empresa**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

SOUZA, Antônio Artur de, et al. **Análise de Satisfação de Usuarios de Sistemas de Informações Contábeis**. VI Simposio de Gestão e Estratégia em Negócios Seropédica, RJ, Brasil, Setembro de 2008.

ZYLBERSZTAJN, Decio et al. Governance structures and agribusiness coordination: a transaction cost economics based approach. **Research in domestic and international agribusiness management: Volume 12.**, p. 245-310, 1996.