

EVENTO+MÍDIA DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL



HEALTH BUSINESS.COM®

O PROTAGONISMO DOS PROFISSIONAIS PRETOS NA SAÚDE ANIMAL

ELES ESTÃO QUEBRANDO PARADIGMAS E
CONQUISTANDO AINDA MAIS ESPAÇO NO MEIO CLÍNICO,
EXECUTIVO, EMPRESARIAL E ACADÊMICO

PERSPECTIVAS
SETORIAIS:
MERCADO,
OPORTUNIDADES
E DESAFIOS

HOSPITAIS VET:
CENTROS
VETERINÁRIOS
MAIS MODERNOS
DO PAÍS

DEMORAÍ...
O MAIOR EVENTO
DE SAÚDE ANIMAL
DA AMÉRICA
LATINA

FMVZ/USP:
REFERÊNCIA
DE ENSINO EM
VETERINÁRIA
E ZOOTECNIA



Edição Mai/Ago 2022

APÓS O SUCESSO DA PRIMEIRA EDIÇÃO, A ANIMAL HEALTH VOLTA MAIS FORTE DO QUE NUNCA

Chegou...
O maior evento Internacional
de Medicina Veterinária, Saúde,
Bem-Estar e Nutrição dos Pets
já realizado no Brasil
e América Latina.

São 3 dias de evento presencial
com mais de 100 expositores,
+260 marcas nacionais e internacionais,
além de jornadas digitais via streaming
para as classes profissional
e acadêmica, gerando uma audiência
com mais de 35 mil participantes.



EVENTO DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL



HEALTH EXPO FORUM®

EVENTO INTERNACIONAL DE MEDICINA VETERINÁRIA,
SAÚDE, BEM-ESTAR E NUTRIÇÃO PARA OS PETS

4 A 6
OUTUBRO
SÃO PAULO
BRASIL
2023



SAIBA MAIS

animalhealthexpoforum.com

info@saopaulofeiras.com

+55 11 3897-6100

+55 11 99711-4500

SIGA-NOS

@animalhealthexpoforum



GESTÃO E REALIZAÇÃO:



EMPREENDEDOR ASSOCIADO INFOWISER



20
ENTREVISTA:
Quando o conhecimento é uma missão



28
CADERNO ESPECIAL:
Protagonismo dos profissionais pretos na Saúde Animal



52
HOSPITAIS VET:
Alguns dos principais centros veterinários do país



88
LOGÍSTICA:
Um longo e desafiador caminho

Quer falar com empresários, executivos do setor da Saúde Animal e os mais influentes da Medicina Veterinária?

FALE COM A GENTE!

DIREÇÃO & ESTRATÉGIA

Adriano Souza

DIREÇÃO DE CRIAÇÃO

Carlos França

EDIÇÃO & REDAÇÃO

Clivonei Roberto

COMERCIAL & MARKETING

Adriano Souza

Joelma Souza

WEB & AUDIOVISUAL

Carlos Roberto Silva

ANÚNCIOS, PATROCÍNIOS E PROJETOS ESPECIAIS

Adriano Souza

Bruno Fernandes

Carlos França

Joelma Souza

APOIO & COOPERAÇÃO

Revista Clínica Veterinária

Revista Nosso Clínico

Medvep

Anclivepa Brasil

Anclivepa SP

EVENTOS PARCEIROS

Animal Health Expo Forum

CBA - Congresso Brasileiro da Anclivepa

MedVep - Congresso de Especialidades Veterinárias

Longevidade Expo+Fórum

SIGA-NOS!

@animalhealthbusiness

REALIZAÇÃO

São Paulo Feiras Comerciais

Rua Padre João Manuel, 923

6º andar - Cerqueira César

01411-001 - São Paulo - SP

+55 11 3897-6100

info@sãoPaulofeiras.com

A PRIMEIRA MÍDIA DE NEGÓCIOS DO SETOR DA SAÚDE ANIMAL
LÍDERES QUE INSPIRAM TRANSFORMAÇÕES E IMPACTOS POSITIVOS NO MUNDO.
EXPERIENCIE O NOVO, SOB UMA NARRATIVA DE PRIMEIRA CLASSE.

ATENDIMENTO EXECUTIVO



ADRIANO SOUZA
asouza@infowiser.com
Diretor de Marketing & Comercial



CARLOS FRANÇA
cfranca@infowiser.com
Diretor de Criação



CLIVONEI ROBERTO
croberto@infowiser.com
Chefe de Redação



BRUNO FERNANDES
bfernandes@infowiser.com
Gerente de Vendas



JOELMA SOUZA
jsouza@infowiser.com
Assessora Comercial & Marketing

As opiniões expressas na Animal Health Business são de responsabilidade dos depoentes e não refletem, necessariamente, a opinião da Revista.

UMA HISTÓRIA DE SUCESSO COM MUITOS PROTAGONISTAS

A ANIMAL HEALTH BUSINESS CONSOLIDA-SE COMO UM DOS PRINCIPAIS VEÍCULOS DE COMUNICAÇÃO ESPECIALIZADOS PARA O SETOR DA SAÚDE ANIMAL NO BRASIL E ÚNICA MÍDIA EXECUTIVA E EMPRESARIAL DO SEGMENTO, PROTAGONIZANDO A GESTÃO, A TOMADA DE DECISÃO E A ARTE DE LIDERAR

Em 2019 decidimos trilhar uma jornada em busca de conhecimento e informação. Nosso objetivo era promover, cada vez mais, a atualização e a troca de experiências entre as lideranças que atuam no setor da Saúde Animal. Líderes que, de fato, lidam com os desafios, que investem, que dedicam tempo, que buscam crescimento, desenvolvimento e expansão de seus negócios.

Líderes que inspiram pessoas, que enfrentam desafios e exploram as oportunidades do dia a dia de seus negócios, sejam eles de hospitais, clínicas, laboratórios, centros de diagnósticos, farmacêuticas, nutrição animal, alta tecnologias, produtos ou serviços.

Não importa em qual área você esteja dentro do mercado multissetorial da Saúde Animal, essa mídia foi feita para você. A Animal Health Business consolida-se como um dos principais veículos de comunicação especializados para o setor da Saúde Animal no Brasil e é única mídia executiva e empresarial do segmento, protagonizando a gestão, a tomada de decisão e a arte de liderar.

Estamos aqui para multiplicar e democratizar oportunidades, dar acesso à informação, promover networking e compartilhar experiências práticas de quem inspira, inova, investe, transforma e faz o futuro da Saúde Animal no Brasil.

Nosso propósito é informar e dar voz a mais de 62 mil profissionais por meio de nossos conteúdos e projetos especiais, contribuindo para que possam obter melhorias contínuas em seus processos clínicos e de gestão em suas empresas.

Fortalecer e conectar o mercado é a nossa missão, aliás é a nossa prioridade estratégica.

Nosso foco é sermos os melhores em comunicação no segmento de Saúde Animal. Todo este esforço é fruto do trabalho iniciado há pouco mais de três anos, quando traçamos a meta ambiciosa de realizar um grande evento em São Paulo chamado de Animal Health Expo+Forum. Um evento que permitiu levar conhecimento técnico-científico, educação executiva e de gestão empresarial, proporcionando o maior mix de soluções da cadeia multissetorial da Saúde Animal para os líderes de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos, incluindo revendedores e profissionais do mercado varejista de produtos para Saúde Animal. E atingimos o que almejávamos!

Hoje, além de entregarmos, na cidade de São Paulo, um dos maiores eventos internacionais de grande porte e que oferece a maior área de exposição e conteúdo, experiências de marcas e ativações, agora também somos uma mídia especializada em Saúde Animal.

Somos a Animal Health Business – Expo+Forum+Congresso+Mídia. Não foi fácil chegar até aqui, acreditem! E muito nos honra ver nossos projetos se transformarem em produtos altamente consolidados, mesmo superando as barreiras de um mercado monopolizado. Nenhuma dificuldade foi forte o suficiente para nos parar. Revivemos a história de Davi e Golias frente a estes desafios, e que nos fizeram mais fortes e grandes.

ALÉM DE ENTREGARMOS UM DOS MAIORES EVENTOS INTERNACIONAIS DE GRANDE PORTE EM SAÚDE ANIMAL, AGORA TAMBÉM SOMOS UMA MÍDIA ESPECIALIZADA NO SETOR

Acreditamos que o bem e a competência sempre vencem! Cremos que a mistura do trabalho duro com a dedicação, persistência, entusiasmo, motivação e paixão quebram paradigmas. Cremos ainda que fazer a coisa certa é sempre o caminho mais difícil. E é este o caminho que vamos escolher. Não vamos jamais abrir mão da transparência e de promover relações ganha-ganha, mostrando aos nossos parceiros de conteúdo e clientes que o que é bom para nós, também deve ser bom para eles. Isto sim é parceria. Cremos que a entrega é mais importante do que a oferta.

Em toda a trajetória que percorremos, jamais poderíamos fazer nada sozinhos. Somos gratos às lideranças das principais marcas que nos abrilhantam com conteúdo, experiência, inovações, lançamentos e, claro, credibilidade. Quero agradecer às empresas e seus executivos que acreditam em nosso trabalho, como Ourofino Saúde Animal, MSD Saúde Animal, Boehringer Ingelheim, Zoetis, Elanco Saúde Animal, Ceva Saúde Animal, Vansil, Vetnil, Royal Canin, PremieRpet, Vetoquinol, Ourofino Saúde Animal, Adimax, Vaccinar, Grupo Petz, Virbac, Biovet Vaxxinova, Dechra, BD, Avert Saúde Animal, BRF Ingredients, Mars Pet Nutrition, UCBVet, Hills Pet Nutrition, Solística, Anclivepa Brasil, Anclivepa-SP, Hospital Petcare, Hospital Veros, Hospitais Wevets, Hospital Levet, Hospital Ariza, Hospital Animalmed, Hospital Veterinário Florianópolis, Clínica Naya Especialidades, Clínica e Hospital Vet Popular, Clínica Flor de Lótus, Físio

Care, Hemovet, Clínica Petcor, Hospital Público Anclivepa, Pet Hotel Dog Life, Clínica e Hospital Veterinário Fofão, Ambiente Pet Arquitetura e Engenharia, Contribut Gestão Empresarial, Siemens Healthneers, Konimagem, Samsung, Fujifilm, Ge Healthcare, Carestream, Abase, Covetrus, Deltronix, RTS, Fogliene, RZ Equipamentos, Pet Assistência, Domed, Equipavet, Ortho Pets, Farmasintese, Medsystem, Metalvet, Imex Group, SL Assessoria, USP, Mindray, Pet Mais Vida, Revista Nosso Clínico, Revista Clínica Veterinária, Revista Cães e Gatos, Revista e Evento Medvop, Petlove, Petland, Petz, T&T Produtos Médicos, Bio Brasil, SDA Med, Abla Import, Macrosl, Arenales, MHLab, Bioclin Vet, Biosys, Imagem SA, EcoX unidades Móveis, Delta Life, Nacional Vet, Univen, Cão Médica, Dentscler, Dr. Tis, Olsen, Impulse, Mundo à Parte, Magnamed, Digicare, Loktal, Solar Import, Ecco Fibras, Netvet, DPS Equipamentos Médicos, Sisotec, Pet Memorial, Prefeitura de São Paulo, CRMV-SP, CFMV, ABEV, ABROVET, ABMeVEC, Anfivet, SBCV, ABRVET, SOBRACORVET, ABRV, ABMV, ABMVI, CBNUV, SPMV, USP, WASAVA, ARCA Brasil, CBCV, SINDAN, COMAC, Genov, entre outras marcas, entidades e profissionais que participam de nossas iniciativas.

Vamos seguir juntos produzindo impactos positivos para o crescimento, desenvolvimento e expansão do nosso mercado. Nosso propósito é elevar a experiência humana por meio de nossas ações. Para nós, isto sim é transformação.

Confira entrevista especial com José Soares Ferreira Neto, diretor de uma das principais instituições de ensino em veterinária e zootecnia do país, a FMVZ-USP. Também prestamos um tributo aos profissionais pretos que trabalham no setor veterinário. Eles nos deixam histórias inspiradoras e também mostram que muitos desafios ainda devem ser superados.

E NESTA EDIÇÃO...

Esta nossa edição marca a estreia de um caderno especial, o Hospitais Vet, no qual sempre traremos os maiores hospitais e clínicas veterinárias do país. Ao evidenciar as instituições de excelência no setor, nosso objetivo é apresentar seus diferenciais, investimentos em tecnologia e infraestrutura, novos modelos de gestão e valorização dos colaboradores, suas práticas sustentáveis e de atendimento aos pacientes e tutores.

No cardápio dessa edição também falamos sobre gestão, arquitetura especializada em medicina veterinária, trazemos vários destaques de lançamentos do mercado e lançamos uma nova editoria, chamada Estilo de Vida. Nesse número, acompanhamos Carla Berl, uma das empresárias mais reconhecidas do setor, por uma pescaria na Amazônia. Um roteiro imperdível.

E isso é apenas um aperitivo. Essa nossa edição tem muito mais! Desejamos uma boa leitura!
Equipe de Direção



OPORTUNIDADES E DESAFIOS DO MERCADO PET

O primeiro semestre de 2022 comprova que o setor de Saúde Animal para animais de estimação no Brasil continua de vento em popa, mantendo o ritmo de crescimento e de inovações verificado nos últimos anos

Segundo o Instituto Pet Brasil, o mercado de produtos, serviços e comércio de animais de estimação registrou alta de 27% no faturamento em 2021 em comparação com o ano anterior, atingindo R\$ 51,7 bilhões.

E a pandemia da Covid-19 trouxe novos contornos a esse setor. Uma pesquisa realizada pelo Radar Pet 2021 apontou que o período de isolamento social ocasionou um aumento de 30% no número de animais presentes nos lares brasileiros. O estudo também mostra que durante o período pandêmico, os animais de estimação começaram a ser enxergados ainda mais como um filho ou um membro da família, acarretando maior investimento em saúde e bem-estar por parte dos tutores.

Mas desafios continuam, como o aumento dos custos de produção da indústria, a alta carta tributária e as flutuações do câmbio. Fora esses percalços do mercado, o

que se verificou nestes anos de pandemia foi um avanço assustador dos casos de abandono e maus-tratos de animais, o que é um tema importante a ser superado por toda a cadeia.

Os profissionais do setor de Saúde Animal no país continuam trabalhando com vigor para superar esses e outros desafios, visando não apenas manter o ritmo de crescimento desse mercado, mas também o seu comprometimento com a saúde e o bem-estar dos animais de estimação.

Trazemos, a seguir, uma reportagem especial que traça um panorama atual deste segmento, analisa o desenvolvimento do setor nos últimos anos e mostra perspectivas para uma das áreas mais prósperas da economia nacional.

ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO: UM MERCADO PUJANTE E RESILIENTE

Segmento pet teve forte atuação durante a pandemia e esse desempenho robusto continua em 2022; no ano passado, o faturamento do setor de produtos, serviços e comércio de animais cresceu 27%

O mercado pet começou 2022 a todo vapor! Aconteceram aquisições e inaugurações de hospitais; os eventos focados no setor retornaram, mesmo que timidamente; novos produtos e serviços estão sendo lançados. Um mercado que não para...

O crescimento do segmento em 2022 mantém o ritmo que se tem observado nos últimos anos no Brasil. Atualmente, são 83,4 mil negócios ligados ao setor, contra 18 mil em 2012, aumento de 363%, segundo levantamento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Exemplos da musculatura do mercado de Saúde Animal brasileiro não faltam. Recentemente a Consultoria Euromonitor fez uma comparação que ilustra bem a relevância econômica desse mercado para o país. Considerando números de 2020 do Instituto Pet Brasil (IPB), o mercado de animais de estimação movimentou R\$ 40,8 bilhões (setores de criação, produtos e serviços para pets). Esse montante foi maior do que o faturamento, em 2020, do setor de linha branca (fogões, geladeiras, freezers, máquinas de lavar, por exemplo), que movimentou R\$ 29 bilhões.

E o crescimento do setor em 2021 foi exponencial. O Instituto Pet Brasil informou, no último mês de março, que o mercado de produtos, serviços e comércio de animais de estimação registrou alta de 27% no faturamento no ano passado ante 2020, atingindo R\$ 51,7 bilhões. O principal vetor desse crescimento foi o segmento de *petfood*, que representou R\$ 28 bilhões, ou cerca de 55% do total.



E A CRISE GERADA PELA PANDEMIA?

Até mesmo a pandemia, provocada pela Covid-19 e que puxou para baixo os resultados da economia mundial nos dois últimos anos, não atrapalhou o desempenho pujante do mercado de Saúde Animal. Ao contrário, tem sido uma alavanca de crescimento.

Uma pesquisa realizada pelo Radar Pet 2021 apontou que o período de isolamento social ocasionou um aumento de 30% no número de animais presentes nos lares brasileiros.

O estudo também mostra que, durante o período pandêmico, os animais de estimação começaram a ser enxergados ainda mais como um filho ou um membro da família, o que demandou:

- maior atenção por parte dos tutores,
- mais investimento em saúde e bem-estar dos bichinhos,
- aumento de gastos com medicamentos, consultas, alimentação, acessórios, brinquedos, entre outros itens e serviços.

POPULAÇÃO DE PETS

De acordo com a Abinpet (Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação), existem 144,3 milhões de animais de companhia no país. Desses, cerca de 55,9 milhões são cães e 25,6 milhões são gatos.

O Brasil está em 2º lugar quando se fala em população de cães, gatos e aves canoras e ornamentais no mundo. Além disso, é o 3º país com mais animais de estimação, segundo dados da Abinpet.

Diante disso, o presidente do Conselho Consultivo do IPB (Instituto Pet Brasil, que representa toda a cadeia de produtos e serviços para animais de estimação no Brasil, como *petshops*, clínicas e hospitais veterinários, varejo alimentar, agrolojas, entre outros), Nelo Marraccini, relatou que o ano de 2021 foi muito importante e positivo para o segmento.

"Puxado pelo faturamento do *petfood*, o setor de produtos, serviços e comércio de animais de estimação chegou a um crescimento de 13,5%, com faturamento de R\$40,1 bilhões em 2021", afirmou.

Madalena Spinazzola, diretora de Marketing Corporativo e Planejamento Estratégico da PremieRpet, concorda que o mercado pet teve um crescimento acima do esperado na pandemia. "O convívio com os animais de estimação amenizou a solidão e trouxe alegria em tempos de distanciamento social. Com essa proximidade, a preocupação em oferecer um alimento de alta qualidade aumentou por consequência. O incremento do comércio *on-line* foi acelerado e a migração de consumidores para os canais digitais certamente permanecerá", disse.



"AS LOJAS FÍSICAS SE REINVENTARAM PARA OFERECER SERVIÇOS ALÉM DA COMPRA, COM EXPERIÊNCIAS QUE SÓ O PRESENCIAL PODE PROPORCIONAR"

Madalena Spinazzola,
diretora de Marketing Corporativo
e Planejamento Estratégico
da PremieRpet



“NOSSO MERCADO AINDA É JOVEM E TEMOS UM GRANDE ESPAÇO PARA CRESCIMENTO SE CONSIDERARMOS QUE O ÍNDICE DE MEDICALIZAÇÃO DOS PETS NO BRASIL AINDA É MUITO BAIXO”

Leonardo Brandão, médico-veterinário e general manager do Laboratório Tecsa

Apesar da expansão do digital neste mercado, os *petshops* não pararam durante a pandemia por terem sido considerados como serviços essenciais, algo que ajudou a estreitar o relacionamento das marcas com os clientes. “As lojas físicas se reinventaram para oferecer serviços além da compra, com experiências que só o presencial pode proporcionar. Nesse cenário, nossa atuação foi marcada pelo crescimento e interrelação entre ações físicas e digitais, nutrindo cada vez melhor os pontos de contato com os consumidores, oferecendo todo o suporte para garantir a melhor nutrição aos pets”, explicou Madalena.

Para Leonardo Brandão, médico-veterinário, general manager do Laboratório Tecsa e ex-coordenador da Comac (Comissão de Animais de Companhia do SINDAN - Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal), o mercado pet em 2021 seguiu com uma forte tendência de recuperação pós-pandemia, mesmo que com alguns solavancos.

“Como sempre digo, nosso mercado ainda é jovem e temos um grande espaço para crescimento se considerarmos que o índice de medicalização dos pets no Brasil ainda é muito baixo”, observou.

NEM TUDO SÃO FLORES

Como adiantado por Marraccini, a alta dos preços médios das matérias-primas tem ajudado a frear o crescimento do mercado pet. “Alguns ingredientes chegaram a ter aumento de mais de 100%. Isso encarece a produção, gera efeito inflacionário e parte disso chega ao consumidor. Dessa forma, o crescimento em faturamento do setor não pode ser totalmente interpretado como crescimento da produção ou do consumo”, avaliou Marraccini.

Opinião compartilhada por José Edson Galvão de França, presidente-executivo da Abinpet. “Para as companhias que produzem *petfood*, por exemplo, observamos a alta de custos de ingredientes básicos, como as farinhas de carne e de vísceras, farinhas de arroz, soja, trigo, milho, óleo de frango, entre outros. Essas flutuações, junto com o câmbio do dólar, impactaram muito o custo. Por outro lado, sabemos que os donos de animais de estimação não deixam de cuidar de seus pets e, por isso, continuam comprando, mesmo optando por um produto mais em conta”, analisou França.

CRESCIMENTO EXPONENCIAL DO SETOR EM 2021

O INSTITUTO PET BRASIL INFORMOU QUE O MERCADO DE PRODUTOS, SERVIÇOS E COMÉRCIO DE ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO:

- REGISTROU ALTA DE 27% NO FATURAMENTO EM 2021 EM COMPARAÇÃO COM 2020;
- ATINGIU R\$ 51,7 BILHÕES;
- APRESENTOU GRANDE CRESCIMENTO DO SEGMENTO DE *PETFOOD*, QUE FATUROU R\$ 28 BILHÕES, OU CERCA DE 55% DO TOTAL.

LONGO CAMINHO A PERCORRER

França lembra ainda que é importante manter em mente que o histórico de aumento no faturamento não reflete, necessariamente, em crescimento real do setor. “Existe uma estagnação no segmento *petfood*, sem ganho real de crescimento em faturamento. Soma-se a isso a alta carga tributária que incide sobre o setor pet, que corresponde a 51,2% (para *petfood*, produto mais procurado, é 54,2% sobre o valor total), fazendo com que o crescimento real do segmento seja baixo ou mantenha a indústria estagnada”, ponderou.

Diante disso, o balanço geral, segundo França, é de que o segmento industrial tem sofrido prejuízos, mesmo levando em conta a produção de outros itens, como medicamentos e acessórios para animais de estimação, valor que está ligado à produção industrial, não levando em conta números do varejo, serviços e a venda de animais de estimação diretamente dos criadores.

O início de 2022 trouxe uma boa notícia: a assinatura de um decreto, no mês de fevereiro, que alterou a Tabela de Incidência de Impostos sobre Produtos Industrializados (TIPI). A redução do IPI em 25% beneficia o setor pet, no segmento de *petfood*, com redução da alíquota do imposto de 10% para 7,5%.

De acordo com o Instituto Pet Brasil, a mudança, positiva para o mercado pet, ajuda a amenizar os tributos da cadeia produtiva e contribui para o reaquecimento da economia.

“Ainda assim, há um longo caminho a ser percorrido pelo setor em relação à tributação. O segmento de alimentos para pets é fortemente tributado, o que impacta significativamente no preço dos produtos. Com o valor atualizado a partir da redução do IPI, o *petfood* ainda é onerado em quase 50% do seu valor, somando todas as taxas”, informou o Instituto.

No geral, a medida vai beneficiar mais de 300 mil empresas, sobretudo a indústria de transformação. O impacto da medida tende a ser de R\$ 19,6 bilhões.

AMBIENTE DESAFIADOR

A pressão inflacionária não ocorre apenas sobre os alimentos que compramos no mercado. Também as matérias-primas, utilizadas na produção de *petfoods* têm apresentado grande alta.

No final de 2021, José Edson Galvão de França, da Abinpet, já alertava que as matérias-primas que compõem alimentos pet não paravam de registrar elevação do custo, o que girava em torno de 30% a 35%. Patamar que continuou alto em 2022.

O aumento dos custos das matérias-primas causa insegurança ao setor, que é obrigado a repassar pelo menos parte aos consumidores. “O impacto dos custos para as famílias é motivo de preocupação para a indústria”, salientou França.

“Este é um ambiente desafiador”, afirmou a diretora de Marketing Corporativo e Planejamento Estratégico da PremieRpet, Madalena Spinazzola.

Apesar disso, a indústria do setor continua trabalhando para atender com excelência o mercado. “Os ingredientes sofreram aumentos muito fortes, mas continuamos firmes em nossos valores de respeito ao consumidor, sem o uso de ingredientes substitutivos”, pontuou Madalena. Segundo ela, a PremieRpet segue inovando, “com novos produtos, formulações atualizadas com os conceitos nutricionais mais avançados do mundo, com ingredientes de alta qualidade e processos controlados”.



“NO BRASIL, A NUTRIÇÃO ANIMAL É CADA VEZ MAIS PAUTADA PELA QUALIDADE E PELA SEGMENTAÇÃO EM FAVOR DE UMA PRODUÇÃO ANIMAL SUSTENTÁVEL E DA SAÚDE E LONGEVIDADE DOS ANIMAIS DE COMPANHIA”

Odemilson Donizete Mossero, médico-veterinário e presidente do CRMV-SP

2022: MAIS UM ANO DE CRESCIMENTO

A metade do ano já se foi e o desempenho do setor veterinário se mantém robusto. Apesar da pressão inflacionária sobre matérias-primas, principalmente, e o peso dos tributos no país, o desenvolvimento e expansão do mercado pet brasileiro deve se manter. Como saldo de 2022, Brandão acredita na manutenção da tendência de crescimento. Não só porque o período de pandemia elevou o número de pets nos lares, mas também porque há uma maior conscientização dos tutores sobre as necessidades de cuidados com seus animais de estimação.

“Isso sem mencionarmos que há movimentos de consolidação de empresas no mercado pet (tanto no varejo como em serviços) que irão manter esse crescimento acelerado ao longo dos próximos anos”, disse.

O médico-veterinário e presidente do CRMV-SP, Odemilson Donizete Mossero, ressaltou que, com a importância que tem para a economia do país, a nutrição animal é cada vez mais pautada pela qualidade e pela segmentação em favor de uma produção animal sustentável e pela garantia da saúde e longevidade dos animais de companhia.

Ao analisar 2022, Mossero relembra os principais pontos que influenciaram os custos de produção no último ano, principalmente das rações: a pandemia, os fatores climáticos, a desvalorização cambial, a política econômica, e a pressão dos preços das principais commodities, como milho e farelo de soja. No entanto, para ele, as perspectivas do mercado de nutrição são as melhores possíveis.

O ano começou com boas perspectivas quanto às exportações, tanto de cereais como de proteína animal. “O crescimento se refletirá principalmente pela necessidade e demanda dos demais países, em especial a China. E podemos dividir as expectativas em dois segmentos distintos: a Nutrição Animal para a produção animal, em que será necessário trabalhar em reformulações nutricionais ainda mais modernas e eficientes; e o Mercado Pet, com uma tendência crescente em todo o mundo”, destacou Mossero.

O primeiro semestre de 2022 trouxe um outro fator que tende a impactar substancialmente o desempenho das exportações brasileiras e o mercado mundial de alimentos, incluindo cereais e proteína animal: a Guerra entre Rússia e Ucrânia. Este conflito pode acarretar desafios, mas também oportunidades para o mercado brasileiro.

SAÚDE PÚBLICA

Um dos destaques do setor veterinário ao final de 2022 tende a ser a valorização da especialização em Saúde Pública, o que deve caminhar ao lado do trabalho dos órgãos públicos visando evidenciar o importante papel dos profissionais nessa área, especialmente considerando que 60% das doenças humanas são zoonoses.

“Buscamos enfatizar para os gestores públicos a relevância de ter médicos-veterinários de forma efetiva trabalhando na vigilância sanitária e epidemiológica, na defesa sanitária, na inspeção e junto às equipes dos Núcleos Ampliados de Saúde da Família (Nasf)”, destacou Mossero.

Para ele, a sociedade está se despertando para a relevância da saúde e do bem-estar dos animais. Em linha com essa tendência, o desenvolvimento tecnológico e novas pesquisas nessa área devem ganhar investimentos.

MENOR IMPACTO DA PANDEMIA

A conjuntura política merece atenção em 2022 por parte dos profissionais da cadeia de Saúde Animal, incluindo médicos-veterinários e zootecnistas. É importante que todos saibam avaliar as plataformas políticas dos candidatos que estarão concorrendo aos cargos eletivos, de forma que possam ser abarcados os principais temas relacionados à Medicina Veterinária e à Zootecnia, assim como políticas públicas voltadas à Saúde Única.

Quanto ao posicionamento das empresas e profissionais do setor em relação ao cenário pós-pandemia, Mossero acredita que estamos vivenciando um momento de estabilização, com bom nível das atividades econômicas. Porém, é importante seguir as orientações sanitárias oficiais. “Em 2022 a pandemia terá menor impacto sobre a recuperação e o desenvolvimento das atividades profissionais”, frisou.

Para Marraccini, o gradativo aumento da vacinação contra a Covid-19 está permitindo o reaquecimento da economia, o que impulsiona o crescimento no consumo. “É importante lembrar que o consumidor é fortemente guiado pela relação custo-benefício. Por isso, ele quer aliar qualidade com preço atraente. Entretanto, uma das tendências que temos observado cada vez mais fortemente em nosso setor é a criação de produtos que buscam ‘humanizar’ os pets, trazendo seus hábitos e necessidades para dentro do cotidiano familiar. Por isso, os produtos para animais de estimação estão cada vez mais atraentes e criativos. Eles buscam encantar porque, hoje, a família quer que todas as experiências, dentro e fora de casa, envolvam os animais. E isso continuará ajudando muito o setor”, finalizou.



“UMA DAS TENDÊNCIAS QUE TEMOS OBSERVADO CADA VEZ MAIS FORTEMENTE EM NOSSO SETOR É A CRIAÇÃO DE PRODUTOS QUE BUSCAM ‘HUMANIZAR’ OS PETS, TRAZENDO SEUS HÁBITOS E NECESSIDADES PARA DENTRO DO COTIDIANO FAMILIAR”

Nelo Marraccini, presidente do Conselho Consultivo do IPB



“PARA AS COMPANHIAS QUE PRODUZEM PETFOOD, POR EXEMPLO, OBSERVAMOS A ALTA DE CUSTOS DE INGREDIENTES BÁSICOS, COMO AS FARINHAS DE CARNE E DE VÍSCERAS, FARINHAS DE ARROZ, SOJA, TRIGO, MILHO, ÓLEO DE FRANGO, ENTRE OUTROS”

José Edson Galvão de França,
presidente-executivo da Abinpet

MUITO TRABALHO!

CRMV-SP

O CRMV-SP está imprimindo um novo ritmo em seus trabalhos, com base no perfil de sua nova gestão.

O objetivo é convidar os profissionais e a sociedade para acompanharem o trabalho que está sendo desenvolvido. Em 2021 foi iniciado o projeto CRMV-SP Escuta, o qual está sendo ampliado em 2022 com o intuito de aproximar o Conselho das demandas dos médicos-veterinários e zootecnistas de todo o Estado.

“Está sendo feito um esforço na atual gestão do CRMV-SP para que os profissionais se envolvam cada vez mais com as políticas de classe, participando das discussões acerca dos principais temas, inclusive com envolvimento e participação na elaboração de políticas públicas nas mais diversas esferas políticas. Esse é o caminho para que nossas profissões sejam reconhecidas em relação à importância que têm para a saúde pública e o bem-estar de toda a sociedade”, comentou o presidente da entidade.

ABINPET

A Abinpet passou a fazer parte de um grupo de entidades que têm como objetivo articular ações e posicionamentos em prol da cadeia de proteína animal no Brasil. Trata-se do Fórum ProBrasil, cuja proposta é fortalecer a atuação dessas indústrias junto ao governo federal, destravando alguns gargalos para o desenvolvimento nacional. Em dezembro do ano passado, o grupo teve uma audiência com o presidente da República e representantes do Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

Além da Abinpet, fazem parte do grupo as entidades Abiec, Abipesca, ABPA, Abra, Abrafrigo, Sindirações e Ubrabio. Ao todo, as entidades representam cerca de 1,4 milhão de empregos diretos em 754 indústrias associadas. O faturamento calculado dos sete setores reunidos chega a R\$ 1 trilhão.



RESOLUÇÃO DO CFMV REGULAMENTA A TELEMEDICINA VETERINÁRIA

A norma define que a telemedicina veterinária é o exercício profissional por meio do uso de tecnologias de informação e comunicação



“PARA A REALIZAÇÃO DA TELEMEDICINA VETERINÁRIA DEVEM SER PRESERVADOS OS DIREITOS INDIVIDUAIS DOS RESPONSÁVEIS PELOS PACIENTES, GARANTINDO A INTEGRIDADE, A SEGURANÇA, O SIGILO E A FIDELIDADE DAS INFORMAÇÕES.”

Foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 29 de junho, a Resolução do Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV) nº 1.465/2022, que regulamenta o uso da telemedicina veterinária nas atividades médico-veterinárias. A prática é permitida aos médicos-veterinários com inscrição ativa no Sistema CFMV/CRMVs e às pessoas jurídicas devidamente registradas com Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) de um profissional regularmente inscrito.

A norma define que a telemedicina veterinária é o exercício profissional por meio do uso de tecnologias de informação e comunicação (TICs) para prestar assistência, observando padrões técnicos e condutas éticas aderentes às resoluções editadas pelo CFMV. O profissional pode desenvolver aplicativo específico para a telemedicina ou fazer o uso integrado de plataformas existentes, desde que respeitados os critérios e as garantias estabelecidos na resolução, registrando em prontuário a tecnologia empregada no atendimento.

A resolução dispõe que o atendimento presencial é o padrão-ouro para a prática dos atos médico-veterinários e assegura ao profissional a autonomia de decisão quanto ao uso da telemedicina veterinária, inclusive sobre a sua impossibilidade. O profissional deverá decidir com livre arbítrio e responsabilidade se as informações recebidas são qualificadas dentro de condições éticas e de protocolos de segurança digital suficientes para a realização do ato médico-veterinário por meio da telemedicina.

O profissional deve sempre considerar os benefícios para o paciente, informar ao responsável todas as limitações inerentes ao atendimento remoto e garantir ao representante legal o recebimento de cópia digital ou impressa dos dados referentes ao registro do atendimento realizado virtualmente. Assim como na consulta presencial, o médico-veterinário é responsável pelos atos praticados na telemedicina, devendo seguir as condutas do Código de Ética estabelecidas na Resolução CFMV nº 1138/2016.

PRESCRIÇÃO

A prescrição veterinária a distância decorrente de teleconsulta ou telemonitoramento deverá conter, obrigatoriamente, identificação do médico-veterinário, incluindo nome, CRMV, telefone e endereço físico e/ou eletrônico; identificação e dados do paciente e do responsável; registro de data e hora do atendimento; e uso de assinatura eletrônica avançada (inciso XII, art. 4º) ou qualificada (inciso XIII art. 4º) para emissão de receitas e demais documentos.

Os receituários de medicamentos sujeitos a controle especial somente serão válidos quando subscritos com assinatura eletrônica qualificada (que utiliza certificado digital), assim como devem seguir as normas editadas pelos órgãos e entidades reguladores específicos, como os Ministérios da Saúde (MS) e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), e Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

SEGURANÇA

Para a realização da telemedicina veterinária devem ser preservados os direitos individuais dos responsáveis pelos pacientes, garantindo a integridade, a segurança, o sigilo e a fidelidade das informações. São princípios também a serem observados nos documentos médicos-veterinários eventualmente assinados a distância, assegurando a autenticidade das informações, de modo que qualquer modificação posterior seja detectada.

MODALIDADES

Dentro da telemedicina veterinária estão incluídas as modalidades de teleconsulta, telemonitoramento, teletriagem, teleorientação, teleinterconsulta e telediagnóstico.

QUANDO O CONHECIMENTO É UMA MISSÃO

O diretor da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo fala sobre a trajetória, a estrutura, os projetos e a riqueza do corpo docente de uma das melhores faculdades de veterinária e zootecnia do mundo

A Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo (FMVZ-USP) tornou-se centenária em 2019. Para comemorar a data, um grupo entusiasmado de professores da instituição organizou e publicou uma bela publicação contando os fatos marcantes que compõem a história da Faculdade, que é uma das melhores faculdades de Medicina Veterinária do mundo, segundo o Best Global Universities 2022.

A publicação "FMVZ-USP: 100 anos de história" está disponível na biblioteca da faculdade. De maneira sintética, vamos apresentar os principais eventos que são apresentados pela publicação.

- Criação do Curso de Veterinária nas dependências do Instituto Butantan, em 1919.

- Em 1928, recebeu o nome de Escola de Medicina Veterinária de São Paulo. Em 1934 integrou o grupo das 8 unidades de ensino superior públicas do estado de São Paulo, que ensejou a criação da Universidade de São Paulo (USP) e passou a se chamar Faculdade de Medicina Veterinária da USP.

- Em 1957, a USP recebeu em doação uma área de 2.200 hectares, em Pirassununga, hoje denominada campus Fernando Costa da USP, onde atualmente encontram-se o Departamento de Nutrição e Produção Animal e as extensões dos outros cinco Departamentos da FMVZ-USP.

- Em 1969, passou a denominar-se Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia (FMVZ), agregando a palavra Zootecnia por decisão de sua Congregação.

- Na década de 1970 foi iniciada a implantação dos cursos de pós-graduação e a criação de dezenas de laboratórios de pesquisa, do Hospital Veterinário e dos museus Histórico e de Anatomia Veterinária.

- Desde a sua criação, nas dependências do Instituto Butantan, a FMVZ-USP teve vários nomes e várias localizações na cidade de São Paulo, passando pela rua Pires da Mota, Parque da Água Branca, rua São Luis, até chegar à sede atual, na avenida Professor Doutor Orlando Marques de Paiva, 87, na Cidade Universitária Armando Salles de Oliveira. É a única unidade da USP que mantém atividades acadêmicas em dois campi, nas cidades de São Paulo e de Pirassununga.

José Soares Ferreira Neto
Diretor da FMVZ-USP





Foto: Ermami Coimbra

Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo

A TRAJETÓRIA DA FMV-USP

Para conhecer melhor essa história, vale visitar o portal da instituição: http://portal.fmvz.usp.br/institucional/#a_fmvz.

Boa pedida também é assistir ao vídeo que relata um pouco dessa trajetória: https://www.youtube.com/watch?v=bk_u3sSpMQk.

Desde sua criação, a FMVZ-USP já formou 4.540 alunos de graduação, 2.382 Mestres, 1.357 Doutores e 224 Pós-Doutores, além de um grande número de Residentes e Especialistas nas várias áreas da Medicina Veterinária.

Esses números são um grande orgulho para José Soares Ferreira Neto, que hoje ocupa o cargo de diretor da FMVZ-USP. Afinal, ele é um desses milhares de profissionais que, ao longo de mais de um século de história, passaram pelos bancos e laboratórios da instituição.

Além de graduado pela Faculdade, Ferreira Neto também é mestre e doutor pela FMVZ-USP. "Fiz ainda um programa de pós-doutorado no Istituto Zooprofilattico di Padova, Itália, na área de programas sanitários para populações animais."

Atualmente, além de dirigir a FMVZ-USP, ele coordena o Centro Colaborador em Saúde Animal, sediado no Departamento de Medicina Veterinária Preventiva e Saúde Animal. "Neste Centro, trabalhamos desenvolvendo soluções para os problemas sanitários das populações animais através de parcerias com vários atores públicos e privados da sociedade, o que temos feito com sucesso."

Segundo ele, a vocação natural deste Centro é a geração de dados epidemiológicos de alta qualidade para apoiar a tomada de decisões sanitárias e a subsequente implementação de políticas públicas baseadas na ciência, formando recursos humanos de excelência no processo.

Nesta edição da Revista *Animal Health World Management*, temos a honra de entrevistar José Soares Ferreira Neto. Oportunidade de conhecer um pouco mais a respeito do setor e sobre a FMVZ-USP, que é um dos pilares da Medicina Veterinária brasileira. Confira!

AHB: O que representa para o senhor comandar a Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da USP? Quando assumiu esse cargo?

JOSÉ SOARES FERREIRA NETO: Sem dúvida, é um grande privilégio e uma experiência muito enriquecedora. É também uma enorme responsabilidade, pois o Diretor e o Vice-Diretor são eleitos pelos membros do nosso principal colegiado, a Congregação, mais os componentes dos Conselhos dos nossos seis Departamentos. Assumi o cargo juntamente com a Professora Denise Tabacchi Fantoni (Vice-Diretora), em setembro de 2019. A FMVZ-USP tem objetivos muito claros e estamos trabalhando de forma cooperativa para atingi-los da maneira mais eficiente possível.

AHB: O que tornou a instituição uma das mais conceituadas do país e da América Latina?

FERREIRA NETO: Tenho muito orgulho em dizer que a área de *Veterinary Science* da USP tem se destacado nos Rankings Internacionais, indicando que seus programas de graduação, pós-graduação e pesquisa estão entre os melhores do mundo, conforme a tabela.

POSIÇÃO DA ÁREA VETERINARY SCIENCE DA USP NAS ÚLTIMAS EDIÇÕES DE RANKINGS INTERNACIONAIS

Ranking (Instituição responsável)	Ano	Métrica	Posição da área Veterinary Science da USP no Ranking	Posição da USP no Ranking
University Ranking by Academy Performance (UrapCenter) https://urapcenter.org/	2020 2021	Quantidade e qualidade da produção científica e das citações com dados do Web of Science, Scopus e Google Scholar	1°	33°
SCImago Institutions Rankings (SciMagor) https://scimagoir.com/	2021	Performance da pesquisa (Scopus) inovação e impacto social	2°	26°
Global Ranking of Academic Subjects (ShangaiRankings) http://shangairankings.com/rankings/gras/2021	2021	Bibliometria de dados do Web of Science InCities	1°	101-150°
QS World University Rankings by Subject (Quacquarelli Symonds) https://www.topuniversity-rankings.com/university-subject-rankings/2021/veterinary-science	2021	Reputação acadêmica e reputação dos egressos segundo empregador. Citações por artigo e índice H (Scopus)	40°	115°

Na USP, esta área está alocada em duas unidades: na centenária FMVZ e no jovem curso de Medicina Veterinária, criado em 2008 na Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos, que trabalham de forma cooperativa. Nosso diferencial é formar recursos humanos em um ambiente de pesquisa e inovação.

AHB: Qual é a estrutura e a metodologia de ensino da FMVZ?

FERREIRA NETO: Atualmente, a FMVZ-USP conta com 107 docentes (90 permanentes e 17 temporários) e 250 servidores (47% deles lotados em estruturas de pesquisa), distribuídos em instalações nos campi de São Paulo e de Pirassununga. É composta por seis Departamentos (Cirurgia [VCII], Clínica médica [VCM], Nutrição e Produção animal [VNP], Medicina Veterinária

preventiva e Saúde Animal [VPS], Patologia [VPT] e Reprodução Animal [VRA]), um Hospital Veterinário (HOVET), Bibliotecas física e virtual e Museu Histórico e de Anatomia Veterinária. Sua estrutura de investigação científica é constituída por 92 Laboratórios, 4 Centros de Pesquisa e 6 Setores de apoio, alocados nos seus 57.920 m² de área construída.

O VNP está inteiramente lotado no campus da USP em Pirassununga. Os demais Departamentos têm suas sedes no campus da USP em São Paulo e extensões, ou anexos, no de Pirassununga.

Essa estrutura atende, atualmente, 76 alunos de iniciação científica, 373 pós-graduandos (149 MS e 224 DR) e 45 pós-doutorandos, além de 470 alunos de graduação, numerosos residentes, estagiários e inscritos nos vários cursos de extensão promovidos pela FMVZ.

Nosso curso de graduação é ministrado em período integral, nos campi de São Paulo e de Pirassununga, com duração de cinco anos e organizado em módulos de saberes. As atividades são presenciais, com conteúdos ministrados através de aulas expositivas, práticas, seminários, trabalhos em grupo e outras metodologias ativas de ensino. Existem à disposição dos nossos alunos inúmeros programas de Iniciação Científica, de Cultura e Extensão e de estágios, além de Ligas Acadêmicas em várias áreas de interesse da Medicina Veterinária.

Neste ano de 2021, 50% dos alunos que ingressaram nos cursos de graduação da USP são oriundos de escolas públicas. São pessoas com grande potencial acadêmico, mas muitas vezes vulneráveis do ponto de vista socioeconômico. Para garantir que esses alunos tenham plenas condições de concluir seus cursos, a USP implementou uma série de medidas de acolhimento.



Hospital Veterinário

Na USP, esta área está alocada em duas unidades: na centenária FMVZ e no jovem curso de Medicina Veterinária, criado em 2008 na Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos, que trabalham de forma cooperativa. Nosso diferencial é formar recursos humanos em um ambiente de pesquisa e inovação.

AHB: Qual é a estrutura e a metodologia de ensino da FMVZ?

FERREIRA NETO: Atualmente, a FMVZ-USP conta com 107 docentes (90 permanentes e 17 temporários) e 250 servidores (47% deles lotados em estruturas de pesquisa), distribuídos em instalações nos campi de São Paulo e de Pirassununga. É composta por seis Departamentos (Cirurgia [VCI], Clínica médica [VCM], Nutrição e Produção animal [VNP], Medicina Veterinária preventiva e Saúde Animal [VPS], Patologia [VPT] e Reprodução Animal [VRA]), um Hospital Veterinário (HOVET), Bibliotecas física e virtual e Museus Histórico e de Anatomia Veterinária. Sua estrutura de investigação científica é constituída por 92 Laboratórios, 4 Centros de Pesquisa e 6 Setores de apoio, alocados nos seus 57.920 m² de área construída.

PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA

A grande força da instituição é sua área de pós-graduação e pesquisa. A FMVZ possui 7 programas de pós-graduação, classificados pela Capes com conceitos 7 (1), 6 (2) e 5 (4). Os detalhes podem ser verificados no link: <http://portal.fmvz.usp.br/ensino/>.

AHB: Muito se fala sobre a proliferação dos cursos de Medicina Veterinária no país. Qual é a sua opinião sobre isso? Como democratizar o acesso ao curso, mas assegurando a qualidade do processo educacional?

FERREIRA NETO: Hoje existem cerca de 400 cursos superiores de Medicina Veterinária no Brasil. Isso não tem paralelo em nenhum país do mundo. Evidentemente, algo não vai bem e os motivos são vários. Na minha opinião, o motivo central é que existe forte demanda entre os jovens de 17, 18 anos, que crescem vendo incríveis programas sobre animais e a profissão, que de fato é muito sedutora. Na outra ponta existe

todo o ambiente de ensino superior privado, simplesmente atendendo essa demanda. Faltam bons estudos sobre capacidade de absorção de novos profissionais pelo mercado brasileiro e, principalmente, ações concretas para se corrigir eventuais distorções.

Entretanto, o conselho que posso dar a todos os jovens que sonham em cursar Medicina Veterinária é que escolham as melhores instituições, pois a probabilidade de sucesso profissional será aumentada.

AHB: Seria possível afirmar quantos alunos formados se enveredam para área de pets, quantos para a área de grandes animais etc?

FERREIRA NETO: A USP recentemente lançou a plataforma Alumni com a intenção reunir e armazenar informações da atuação profissional dos nossos ex-alunos na sociedade (<https://www.alumni.usp.br/>). Quanto mais soubermos sobre a trajetória de nossos egressos no mercado de trabalho, melhor será a avaliação e a calibragem dos cursos de graduação e programas de pós-graduação.

Embora esta plataforma seja recente e ainda não tenha acumulado uma quantidade significativa de informações para análise, é possível dizer com alguma segurança que a maioria dos nossos egressos tem manifesto interesse pelas áreas médicas dos animais de companhia e, em menor proporção, sempre existem egressos com interesse de atuação nas áreas de nutrição e produção animal, reprodução animal, medicina veterinária preventiva e no ambiente corporativo.

AHB: Qual é o perfil do aluno do curso da FMVZ?

FERREIRA NETO: Todos os nossos egressos, a despeito de predileções pessoais por determinadas áreas, têm a mesma formação generalista e, ao final do curso, reúnem habilidades para atuar em qualquer área da Medicina Veterinária. As especializações e afunilamentos de atuação profissional são possíveis através dos nossos programas de Residência, Especialização, Pós-graduação e cursos de formação continuada. Formamos cerca de 80 alunos de graduação todos os anos.

AHB: Quais são, na sua visão, as grandes novidades tecnológicas no setor e as instituições de ensino, como a USP, estão alinhadas a essas novidades disruptivas?

FERREIRA NETO: De fato, essas novas tecnologias têm encontrado muitas aplicações na área veterinária e estão em pleno desenvolvimento. Para citar alguns exemplos: o uso de impressora 3D e da robótica na cirurgia; os processos de *molecular docking* e metagenômica para o estudo das doenças transmissíveis; a mineração de dados (*data mining*) para a gestão de negócios, hospitais, clínicas e também para as áreas de produção, repro-

dução e saúde animal; o uso de chips na área de animais de companhia e de produção, de reprodução e de saúde animal; a inteligência artificial para identificar mudança de comportamento indicativa de doença, de cio, de grau de bem-estar etc; o uso de aplicativos de celulares nos sistemas de vigilância. Os exemplos são muitos e temos vários grupos de pesquisa trabalhando nestes temas, pois a atividade científica é a nossa grande fortaleza.

Em relação ao ensino, a pandemia obrigou todo o nosso corpo docente a adaptar parte das suas atividades acadêmicas para a forma remota, o que produziu uma espécie de desinibição e quebra de paradigma. Nosso Reitor cunhou um lema que sintetiza essa experiência: a USP de 2022 será muito melhor do que a de 2019.

Assim, creio que a USP, como um todo, continuará sendo uma instituição caracterizada por ensino presencial ministrado por docentes/pesquisadores de alta qualidade, mas que incorporará atividades acadêmicas remotas quando a modalidade não significar perda de qualidade.

QUAL É O FUTURO DO ENSINO DA MEDICINA VETERINÁRIA?

"VEJO COM GRANDE ENTUSIASMO E CURIOSIDADE, POIS AS PAUTAS AMBIENTAIS QUE JÁ SE APRESENTAM SÃO MUITO DESAFIADORAS E A UNIVERSIDADE, SEM DÚVIDA, TERÁ CADA VEZ MAIS IMPORTÂNCIA NO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES E NA FORMAÇÃO DE LIDERANÇAS. ACREDITO FIRMEMENTE QUE NÃO HÁ CAMINHO VIRTUOSO FORA DA BOA CIÊNCIA"

AHB: Quais são os grandes desafios do ensino de Medicina Veterinária hoje no Brasil?

FERREIRA NETO: Acredito que resolver o problema do excesso de Cursos de Medicina Veterinária seja uma prioridade. Quanto antes nos movermos nessa direção, melhor; infelizmente não vejo nenhuma iniciativa importante no horizonte.

Em relação à FMVZ-USP, nosso grande desafio imediato é a Acreditação Internacional, que estamos pleiteando junto à European Association of Establishments for Veterinary Education. Trata-se de um processo já em andamento, voltado exclusivamente para o nosso curso de graduação, que trará importantes benefícios internos e externos, e está demandando grande esforço institucional e total engajamento de todos os nossos docentes, funcionários técnicos e administrativos, alunos e egressos.

Vale lembrar que a FMVZ-USP já é acreditada pelo Conselho Federal Medicina Veterinária, com o nível de excelência. Acreditação é termo utilizado para a certifi-

cação de qualidade de instituições de ensino superior, analogamente ao uso do selo ISO, utilizado para a mesma finalidade nas operações de empresas e instituições privadas e públicas.

AHB: A USP é a melhor universidade de veterinária da América Latina e subiu no ranking da Best Global Universities 2022.

A que o senhor atribui esse resultado?

FERREIRA NETO: A melhoria nos rankings é fruto de trabalho duro, resiliência para enfrentar o disfuncional ambiente brasileiro e foco nos objetivos principais da FMVZ-USP, que são prover a sociedade de recursos humanos e de serviços de excelência e desenvolver soluções científicas e tecnológicas inovadoras para os problemas relacionados ao bem-estar, à produção e à saúde de animais e também à saúde humana e ambiental. Adicionalmente, fazer tudo isso com ética, integridade, responsabilidade, criatividade, respeito, tolerância, solidariedade e biossegurança.



Foto-Emani Coimbra

Hospital Veterinário



NÓS APOIAMOS VOCÊ
MÉDICO-VETERINÁRIO
NO MANEJO DE SEUS
PACIENTES FELINOS

Saiba como cuidar
deles ainda mais.
CONHEÇA NOSSAS
SOLUÇÕES NUTRICIONAIS:



Para cada necessidade um alimento específico

A PRESENÇA DOS PROFISSIONAIS PRETOS NO SETOR DA SAÚDE

“Profissionais pretos que atuam nas áreas da Saúde ainda são perseguidos cotidianamente por questionamentos quanto à qualidade do seu trabalho”

Por Debora Paulino

Antes de você começar a ler, vou deixar uma pergunta: quantos profissionais pretos você conhece, se consulta na área da Saúde? E aqui não me resumo somente aos médicos-veterinários, mas vale incluir médicos, dentistas, enfermeiros, educadores físicos, fisioterapeutas, nutricionistas, dentre as outras profissões que abrangem a área da Saúde.

A matéria começa trazendo um questionamento acompanhado de uma resposta comum: poucos ou nenhum.

Ao falar deste assunto, não há como não refletir sobre a importância da representatividade neste meio, o qual majoritariamente é ocupado por pessoa não pretas.

Sem citar o racismo estrutural, que vai muito além de uma atitude isolada contra um indivíduo, mas inclui visões, ações que seguem oprimindo e segregando as minorias do país de diferentes oportunidades, embora no Brasil, segundo dados demográficos, a maioria da popula-

ção se autodeclara negra e parda, ou seja são dados que escancaram o paradoxo que faz parte da nossa realidade.

Como uma população com maioria negra não tem visibilidade, oportunidades e destaque tal como as pessoas não pretas?

Trazendo a importância histórica do processo desumano de escravidão e o quanto ele impacta diretamente em nossa estrutura social, este problema é um reflexo claro de como as oportunidades não são iguais, do quanto a nossa sociedade falha por não adotar programas que busquem a equidade e diminuam as desigualdades sociais.

Como indivíduos da comunidade, quando fazemos afirmações como “Somos todos iguais. Se eu consegui, é só questão de querer, ir à luta, que todo mundo consegue. Tem que se esforçar”, nós estamos invisibilizando todos os outros que claramente não dispõem dos mesmos recursos financeiros, educacionais, informativos que nós. Assim, a lacuna de segregação só é alargada.

“O RACISMO ESTRUTURAL, QUE VAI MUITO ALÉM DE UMA ATITUDE ISOLADA CONTRA UM INDIVÍDUO, INCLUI VISÕES, AÇÕES QUE SEGUEM OPRIMINDO E SEGREGANDO AS MINORIAS DO PAÍS DE DIFERENTES OPORTUNIDADES”



“E VOCÊ, QUE LEU ATÉ AQUI, QUE OCUPA A CONDIÇÃO DE GESTOR, EMPREGADOR, QUAL É A SUA RESPONSABILIDADE NA AUSÊNCIA OU NA POUCA QUANTIDADE DE PROFISSIONAIS PRETOS NA ÁREA DA SAÚDE?”

Hoje os profissionais pretos que atuam nas áreas da saúde ainda são perseguidos cotidianamente por questionamentos quanto à qualidade do seu trabalho. Existe dúvida quanto à capacitação, à habilidade e ao profissionalismo, ou seja, ainda hoje seguimos sendo “atingidos” por ações advindas de pessoas não pretas, pois estas mesmas não aceitam que pretos podem (e vão!) chegar a ocupar todos os lugares. Isso é representatividade.

Quando uma empresa abre o processo seletivo com sistema de cotas, assim como ocorre em universidades, ela está cumprindo com a reparação histórica que é reconhecer que pessoas pretas, desde o início da história, vêm sendo colocadas à margem da sociedade. A princípio, elas nem eram reconhecidas como indivíduos, sendo destituídas de desfrutar uma vida digna.

E você, que leu até aqui, que ocupa a condição de gestor, empregador, qual é a sua responsabilidade na ausência ou na pouca quantidade de profissionais pretos na área da Saúde?



Débora Paulino, Pós-graduada em Clínica Médica de Felinos, especialista em manejo *catfriendly* e docente de pós-graduação da Famesp e da Anclivepa

ALGUMAS MATÉRIAS OU SITES SOBRE O TEMA

- almapreta.com
Aplicativo conecta pacientes a profissionais negros da saúde
- drauziovarella.uol.com.br
Onde estão os médicos negros?
- cut.org.br
Racismo estrutural segrega negros no mercado de trabalho
- poder360.com.br
Negros foram mais prejudicados no mercado de trabalho na pandemia, diz IBGE
- gife.org.br
Como mudar cenário de desigualdade racial no mercado de trabalho?
- exame.com
Pesquisas mostram abismo no mercado de trabalho para profissionais negros
- afrosaude.com.br

NeoStem

Células-tronco mesenquimais caninas

A busca pela qualidade de vida dos pets está cada vez mais **avançada.**

- Terapia celular inovadora patenteada, diferente dos protocolos terapêuticos convencionais
- Indicação para osteoartroses, sequelas da cinomose e ceratoconjuntivite seca

Reimaginar a saúde animal é o nosso propósito



Mire a câmera do celular para o QRCode e saiba mais.

Siga nas Redes Sociais
 Ourofino Pet



Animal Health Award Winner 2021



ASSOCIAÇÃO VALORIZA A REPRESENTATIVIDADE DOS PROFISSIONAIS PRETOS

Por Renan Rocha, Vivan Baptista, Adriana Ribeiro e Merielen Albuquerque

A criação do Afrovet, em agosto de 2020, pode ser considerada um marco no sentido de ser o primeiro grande grupo que reúne médicos-veterinários e graduandos pretos de todo o Brasil. Tem o objetivo de dar maior visibilidade para essa classe e de atuar no combate ao racismo no meio profissional e acadêmico.

O surgimento desse coletivo possibilitou a realização de diversas ações visando a equidade. Entretanto, algumas delas ficaram limitadas pelo fato de o coletivo não ser um órgão institucionalizado, uma vez que não possuía um CNPJ para firmar parcerias formais com outras entidades.

Visto isso, sentimos a necessidade de criar uma associação para preencher essa lacuna e atuar de forma mais política e burocrática dentro do universo acadêmico e profissional, na produção e divulgação de conhecimento técnico e com uma ação mais direta junto aos CRMVs e ao CFMV (Conselhos Regionais e Federal de Medicina Veterinária, respectivamente), além de entidades de classe da profissão, empresas e outras instituições, sempre pautando políticas inclusivas e afirmativas e visando a equidade.

Em abril de 2021 foi criado um grupo com cinco pessoas (composto por quatro veterinários e uma graduanda). O propósito era discutir e estabelecer, de forma mais objetiva, as ideias centrais que dariam base para a futura entidade. Naquele momento foi escolhido também o nome da Associação. Nascia a Abmvep (Associação Brasileira de Médicos Veterinários e Estudantes Pretos).



“TEMOS A META DE AUXILIAR VETERINÁRIOS QUE JÁ ESTÃO NO MERCADO DE TRABALHO, CONTRIBUINDO PARA AMPLIAREM SEUS ATENDIMENTOS E SUA QUALIDADE PROFISSIONAL, COM INDICAÇÃO DE CLIENTES, ESTÁGIOS E CONTRATAÇÃO”

“UM DOS NOSSOS PRINCIPAIS OBJETIVOS SERÁ CONSCIENTIZAR OS PROFISSIONAIS PRETOS QUANTO À SUA IMPORTÂNCIA NA SOCIEDADE, VALORIZANDO A CATEGORIA PROFISSIONAL DO MÉDICO-VETERINÁRIO COM RELAÇÃO À EXPRESSÃO RACIAL, ALÉM DE ESTIMULAR ESSES PROFISSIONAIS E ESTUDANTES A CONQUISTAR O ESPAÇO UNIVERSITÁRIO DENTRO DA SUA ÁREA DE ATUAÇÃO.”

REPRESENTATIVIDADE EM CONSTRUÇÃO

Em julho de 2021, foram convidados outros profissionais e estudantes negros para aumentar o grupo, sendo que hoje contamos com 20 membros ativos, tornando assim a entidade mais representativa. Isso possibilitou a criação do estatuto, que é o documento necessário para a fundação da Associação. Nele constam os nossos principais objetivos e a forma pela qual iremos nos organizar administrativamente.

Um dos nossos principais objetivos será conscientizar os profissionais pretos quanto à sua importância na sociedade, valorizando a categoria profissional do médico-veterinário com relação à expressão racial, além de estimular esses profissionais e estudantes a conquistar o espaço universitário dentro da sua área de atuação. Também temos a meta de auxiliar veterinários que já estão no mercado de trabalho, contribuindo para ampliarem seus atendimentos e sua qualidade profissional, com indicação de clientes, estágios e contratação.

A partir de seu estatuto, a atuação da Associação irá se orientar nas seguintes prerrogativas:

- congregar profissionais de Medicina Veterinária que atuam no combate ao racismo, independente de gênero (englobando mulheres, homens e LGBTQIA+);
- desenvolver estudos, pesquisas, projetos e atividades voltados ao combate ao racismo e em prol da igualdade racial;
- oferecer apoio institucional às organizações que têm como pauta principal o combate ao racismo;
- organizar e promover Congressos, Simpósios, Reuniões Técnicas, Cursos de Educação e outras reuniões de caráter científico, visando ao aperfeiçoamento científico, técnico e cultural; contribuindo para epistemologia preta;
- manter contato com outras entidades, nacionais e internacionais, estabelecendo laços de cooperação e intercâmbio, com vistas ao aprimoramento da Medicina Veterinária;
- incentivar o aprimoramento de Médicos Veterinários e de estudantes universitários pretos dos cursos de graduação em Medicina Veterinária.

APOIO AOS ESTUDANTES PRETOS

Como já está representado pela letra “E” na sigla que nomeia a associação – Abmvep –, entendemos a necessidade da associação englobar estudantes pretos de Medicina Veterinária e não somente os profissionais. Na Associação Brasileira de Médicos Veterinários e Estudantes Pretos, essa preocupação será de extrema relevância, pois muitas vezes o discente encontra obstáculos no caminho da graduação, o que eventualmente podem contribuir para sua desistência do curso. Inclusive, alguns relatos já chegaram ao conhecimento dos membros do Afrovet e, a partir da nossa participação em rede, o indivíduo teve impulso para continuar.

Com o apoio e contribuição da Associação, o graduando terá a oportunidade de conviver e trocar experiências com profissionais que já passaram pelas mesmas dificuldades que o atual discente enfrenta, sendo possível guiá-lo para os melhores caminhos, com o intuito de superar os desafios que surgirem. Consideramos que esse relacionamento dos estudantes com profissionais de referência na área de interesse é fundamental para aumentar a rede de contatos e, finalmente, criar um legado para o que estamos construindo, perpetuando esse propósito de geração em geração.



DISCUSSÕES SOBRE QUESTÕES ÉTNICO-RACIAIS RELACIONADAS À PROFISSÃO

Desde o seu surgimento, a entidade está possibilitando a conexão entre médicos-veterinários e graduandos pretos de todo o Brasil, promovendo discussões que já eram necessárias há muito tempo sobre as questões étnico-raciais dentro da nossa profissão.

A Abmvpe ainda está em construção, mas tem como objetivo discutir as mesmas pautas do Afrovet, porém atuando de forma diferente, visto que, na condição de um órgão institucionalizado, terá um maior poder de ação junto às instituições de tomada de poder. Dessa forma, temos certeza que o Afrovet e a Abmvpe, trabalhando conjuntamente, irão proporcionar as mudanças necessárias para uma Medicina Veterinária mais equitativa.



Augusto Renan Rocha
médico-veterinário



Adriana Ribeiro
médica-veterinária



Vivian Baptista
médica-veterinária



Merielen Albuquerque
graduanda em Medicina Veterinária

DIRETORIA DA AFROVET



Augusto Renan Rocha:
Cofundador, Diretor-Geral
e Diretor Científico



Núbia Kekeré:
Diretora de Mídia



Merielen Albuquerque:
Cofundadora, Diretora-Geral,
Diretora de Eventos



Daniele Brandão:
Diretora Científica



Débora Paulino:
Secretária



Jordana Brites:
Secretária e Diretora
de Vendas



Leticia Ribeiro:
Diretora Financeira



Sabrina Sarahyba:
Diretora de Mídia
e Marketing



Ester Abreu:
Diretoria de Marketing



William George:
Diretor de Marketing,
Vendas e Financeiro



Gabriela Lira:
Diretoria de Mídias



Adriana Ribeiro:
Diretoria de Mídias



Mariana Gaspar:
Diretoria de Mídias

LUGAR DE PROFISSIONAL PRETO É ONDE ELE QUISER

Como em outras áreas, a presença de trabalhadores pretos na Medicina Veterinária também é pequena; mas com talento e mobilização, as diferenças no setor começam a cair por terra

É preciso falar de representatividade também na Medicina Veterinária. Assim como em outros setores da sociedade brasileira, ainda é pequena a presença de profissionais pretos nos diferentes postos da cadeia de Saúde Animal.

Isso fica ainda mais evidente ao se lembrar que o Brasil é um país em que a maior parte da população é negra ou parda (cerca de 55% em 2019, segundo o Pnad – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Mas qual é o motivo do pequeno número de médicos-veterinários negros em clínicas e hospitais veterinários, ou mesmo ocupando cargos em empresas do setor? Participação que é menor ainda considerando cargos de alta gestão.

“Já aconteceram situações em que o cliente não acreditava que eu era o médico-veterinário, por ser negro”, afirmou certa vez para a imprensa o médico-veterinário de cães, gatos e animais silvestres, Augusto Renan Rocha, que é cofundador e coordenador geral do coletivo Afrovet.

Velada ou não, a discriminação é muito presente no setor e está ligada ao racismo estrutural que está entranhado na sociedade brasileira. Por conta de uma estrutura racista, pretos e pardos são vistos como menos qualificados, mesmo que o currículo mostre o contrário. Por isso, os empregadores, na maioria das vezes, escolhem os brancos. Em diversas situações, não é atribuída aos negros a imagem de alguém capacitado.

E essa conjuntura é refletida nos números: dados do Pnad mostram que, atualmente, pretos e pardos desempregados ou desocupados há mais de dois anos é superior à média total nacional e muito acima da média da população branca. No segundo trimestre de 2021, a taxa de desemprego entre trabalhadores identificados como pretos e pardos era de 16,2%, enquanto a dos brancos estava em 11,7%.

Voltando à presença de profissionais pretos na Medicina Veterinária, é possível perceber alguns avanços, embora ainda tímidos. Em 2020, a médica-veterinária Ana Lúcia de Paula Viana foi nomeada diretora do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Função que é uma das mais importantes dentro da inspeção de alimentos no Brasil.

E muitos outros profissionais pretos, pelo país afora, vão conquistando seu espaço, seja no atendimento clínico, ou em empresas da cadeia de Saúde Animal, sempre com muita dedicação e talento. Importante também para a jornada desses profissionais tem sido o apoio prestado por grupos organizados, como o coletivo Afrovet. Profissionais negros devem ser reconhecidos em suas áreas para que tenham autoridade, e essa é uma das principais pautas do coletivo.

Conheça, a seguir, os profissionais que compõem a diretoria da Afrovet e o que eles têm a dizer sobre a representatividade do profissional preto neste setor.



BATALHA CONTRA A INVISIBILIDADE DOS VETERINÁRIOS PRETOS

Coletivo Afrovet, criado em 2020, vem trabalhando para conectar e dar visibilidade aos profissionais da Medicina Veterinária

Apesar de majoritária na população brasileira, a presença de profissionais pretos ainda é pequena na Medicina Veterinária e na Zootecnia. Dados do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes mostram que, em 2019, apenas 30,2% dos ingressantes na graduação de Medicina Veterinária se autodeclararam negros ou pardos. Já na Zootecnia o percentual foi de 44,6%.

Mas, sim, existem médicos-veterinários que se autodeclararam negros e que estão trabalhando para trazer visibilidade aos veterinários e estudantes negros.

Entre iniciativas isoladas, uma delas tem se consolidado e está conquistando relevância como interlocutora social. Trata-se do coletivo Afrovet, que tem entre os seus fundadores Augusto Renan Rocha Severo dos Santos, médico-veterinário da Coordenadoria do Bem-Estar Animal (COBEMA), da Prefeitura de Itatiba (SP). Com Pós-graduação em Medicina de Animais Silvestres pela Faculdade Unyleya, Rocha também faz atendimentos de cães, gatos e pets exóticos/silvestres em domicílio (Vet-Rocha).

Ele atribui a falta de visibilidade dos negros na Medicina Veterinária ao racismo estrutural. "Há poucos médicos-veterinários negros em todas as áreas e especialidades da profissão pelo racismo estrutural, que não forneceu oportunidades e nem políticas públicas suficientes para que, no passado, famílias pretas pudessem ter acesso, principalmente, a cursos como a Medicina Veterinária", explica.

MACHISMO VELADO

Apesar de haver profissionais negros competentes para cargos de decisão, o racismo estrutural e o racismo institucional pode influenciar na não contratação ou na não promoção do profissional negro. Isso ocorre quando se questiona sua competência pela cor da sua pele. Um dos resultados disso é que há poucos médicos-veterinários negros em cargos de liderança.

Rocha explica que o Afrovet tem como objetivo dar mais visibilidade a médicos-veterinários e estudantes negros e também combater o racismo dentro do ambiente profissional, assim como no meio acadêmico. "Fazemos isso por meio da divulgação dos perfis e detalhando um pouco da especialidade de cada médico-veterinário negro, assim como contando um pouco da sua história de vida nas nossas redes sociais. Além disso, realizamos simpósios, programas de mentoria e ligas acadêmicas para estudantes", relata.

Para fortalecer o combate ao racismo, o Afrovet recebe denúncias e oferece suporte a profissionais e estudantes. "Indicamos psicólogos, e também advogados negros para que a vítima dê sequência ao processo legal, visando a punição de quem cometeu o ato racista. E divulgamos notas de repúdio para mostrar que situações como essas não serão toleradas. Nessa parte, contamos com ajuda dos Conselhos Regionais e Federal de Medicina Veterinária, assim como de outros coletivos negros", diz.



"AINDA HÁ POUCOS MÉDICOS-VETERINÁRIOS NEGROS EM TODAS AS ÁREAS E ESPECIALIDADES DA PROFISSÃO DEVIDO AO RACISMO ESTRUTURAL"

Augusto Renan Rocha Severo dos Santos, Médico-Veterinário da Coordenadoria do Bem-Estar Animal (COBEMA)

DISCRIMINAÇÃO OCORRE DE FORMA SÚTIL

A Afrovet é uma rede de apoio e acolhimento

Para Daniele Brandão da Silva, médica-veterinária formada em 2017 pela UNESA (RJ) e Mestre em Higiene Veterinária e Processamento Tecnológico de Produtos de Origem Animal (P.O.A.) pela UFF (Universidade Federal Fluminense), "o curso de Medicina Veterinária é elitista. A nota de corte para as universidades públicas é alta e as particulares têm mensalidades de valor elevado. Os cursos de extensão, aperfeiçoamento e pós-graduação também são caros. Ou seja, saímos em desvantagem por não termos uma boa formação básica".

Daniele tem experiência em inspeção e tecnologia de Produtos de Origem Animal e em clínica de pequenos animais, trabalhando atualmente como consultora de demanda

de uma indústria farmacêutica pet. Ela avalia que a discriminação na Medicina Veterinária ocorre de forma sutil. "Como quando uma pessoa branca desconfia da sua capacidade intelectual, questiona se você é realmente formado (a) e te confunde com o enfermeiro ou o estagiário. Você começa a perceber que, por mais que se esforce 400 vezes mais que uma pessoa branca, não consegue uma promoção ou indicação para um cargo de chefia", constata.

A médica-veterinária crê que o Afrovet surge como um espaço de acolhimento, além de oferecer oportunidades aos profissionais, e denunciar e buscar solução para casos de racismo na profissão. "É como se sentir em casa depois de anos na solidão."



Daniele Brandão da Silva, Médica-veterinária

DIMINUIR A DESIGUALDADE PARA ABRIR CAMINHOS

Cargos de liderança continuam distantes

Debora Nogueira Paulino, médica-veterinária especializada em Medicina Felina, avalia que a presença dos profissionais negros ainda é reduzida no setor, embora veja um aumento se comparada ao período em que se formou. "Isso nos mostra que ações afirmativas que buscam diminuir as desigualdades são fundamentais para abrir caminhos, trazendo oportunidades de formação na Medicina Veterinária. Os cargos de liderança ainda estão distantes da equidade para profissionais pretos", afirma.

Para ela, a discriminação acontece das formas mais sutis. "Ao contrário do que provavelmente uma grande maioria não branca acredite, o racismo se mostra em 'pequenas'

ações, palavras, olhares. Somos avaliados e observados a todo momento. Se erramos, somos apontados com mãos pesadas; se acertamos, os créditos não nos são dados. A discriminação se evidencia à medida que você tem maior destaque, ascensão na sua área de atuação", diz.

Debora defende instituições de acolhimento como o Afrovet. "O chamado aquilombamento é fundamental na estruturação da nossa comunidade profissional. Ter outros profissionais pretos que vivem desafios similares aos seus ou, mesmo que não vivam, eles são genuinamente solidários, pois também são vítimas diárias do racismo estrutural que nos cerca para além da profissão", conclui.



Debora Nogueira Paulino, Médica-veterinária especializada em Medicina Felina

FLEXIBILIZAÇÃO DOS HORÁRIOS DOS CURSOS

Estudante apoia também maior discussão sobre a diversidade

"Sonhava em ser veterinária quando criança", conta a estudante Jordana Brites Jerônimo, que é graduanda em Medicina Veterinária pela Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro e bolsista de iniciação científica no setor de reprodução de pequenos animais da instituição.

Também dirigente do Afrovet, Jordana defende a flexibilização nos horários dos cursos. "A carga-horária da maioria dos cursos de veterinária, principalmente em faculdades públicas de período integral, impossibilita, em grandes casos, que o aluno estude e trabalhe. Isso tira a oportunidade de muitas pessoas."

Ela menciona outra questão: a falta de representatividade no setor.

"Em muitos casos, existe negligência nas instituições para esse assunto. O tema em minha universidade nunca foi abordado diretamente por nenhum professor ou autoridade", explica.

Jordana acredita também que a discussão sobre o respeito à diversidade deveria ser frequente. "A disparidade racial na veterinária é um assunto tabu, onde não se fala, e se assume uma posição de que está tudo bem. Entretanto, é preciso sim discutir e trazer à tona esse problema. Temos diversos profissionais pretos que são tão bons, ou melhores, que profissionais brancos, mas não são reconhecidos como tal e, muitas vezes, essa diferença começa já na graduação", ressalta.



Jordana Brites Jerônimo,
graduanda em Medicina Veterinária

POR ONDE ANDAM OS NEGROS NA MEDICINA VETERINÁRIA?

Afrovet pode ajudar a abrir portas

Leticia Lais Marques Ribeiro é formada em Medicina Veterinária pela União das Faculdades dos Grandes Lagos em 2019. Como ela está no dia a dia do setor, trabalhando no atendimento clínico veterinário em domicílio, tem condições de fazer um questionamento: "por onde andam os negros na Medicina Veterinária", indaga.

"Às vezes penso que devo ser cega porque, antes da Afrovet, eu conhecia exatamente 1 médico-veterinário preto que atuava no setor. Estou formada há apenas 2 anos, mas fiz estágio desde o meu primeiro ano de faculdade. Já são 7 anos na área e, contando todo esse tempo, eu vi apenas um profissional

negro atuando. Ou seja, a presença de médicos-veterinários pretos nesse segmento, para mim, não existe", desabafa.

Ela atribui essa situação à falta de oportunidade e inclusão. "Na Afrovet vi que temos profissionais pretos capacitados e em grande quantidade para atuar nas mais diferentes áreas do setor. A questão é que não contratam pessoas pretas. Para superar os desafios, temos que confiar em nós mesmos, nos capacitar, nos autopromover, abrir nossos próprios caminhos. Temos que aguentar a carga sozinho, sem esperar ajuda de ninguém, porque isso não vai acontecer."



Leticia Lais Marques Ribeiro,
médica-veterinária

Better CITIES for pets™

A MARS PETCARE PROGRAM

Os pets fazem parte da nossa família e merecem todo nosso amor e atenção. É por isso que na Mars trabalhamos para construir UM MUNDO MELHOR PARA OS PETS, onde eles sejam felizes, saudáveis e se sintam bem-vindos em todos os lugares.

MARS Petcare

AMBIENTE DISCRIMINATÓRIO LIMITA OPORTUNIDADES

Estudantes pretos sentem o preconceito de colegas na universidade

O estudante Pedro Paulo Arcanjo Lima, graduando do 10º período em Medicina Veterinária pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF), também vê o preconceito no espaço acadêmico.

Segundo ele, são frequentes os comentários sobre a capacidade de ocupar tal espaço e sobre a aparência, principalmente com o cabelo, que também se torna um motivo de discriminação quando se faz necessário a utilização de toucas.

"Na minha instituição, ainda são poucos os estudantes pretos no curso de Medicina Veterinária, mas sua presença é maior quando comparada ao período em que entrei no curso. O espaço acadêmico e de

vivência do curso é discriminatório, sendo que ouvimos comentários preconceituosos de colegas, professores e até mesmo de tutores e/ou proprietários de animais", contou.

Para ele, os espaços para discussão do racismo na Medicina Veterinária são limitados nas instituições de ensino superior, mas a Afrovet permitiu a ampliação dessas discussões. "Acredito que os profissionais pretos, muitas vezes, se encontram em áreas limitadas por não terem a oportunidade de qualificação em outras áreas, que exigem especializações e a compra de equipamentos, instrumentos e materiais onerosos."



Pedro Paulo Arcanjo Lima, graduando do 10º período em Medicina Veterinária pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF)

É PRECISO ESTIMULAR PARA AMPLIAR A PARTICIPAÇÃO DOS NEGROS

Ações afirmativas contribuiriam

Para Nubia Kekele Fortunato Pio de Souza, graduanda do 8º período de Medicina Veterinária na Universidade Federal de Lavras, "até 2020, nunca tinha conhecido mais que 4 estudantes negros de Medicina Veterinária. Sentia que as questões raciais eram bastante silenciadas, por mais que estivesse em uma universidade federal. As ações afirmativas ajudaram consideravelmente nos últimos anos para a inclusão de negros no ensino superior, mas ainda é preciso discutir a permanência desses estudantes", comenta.

Nubia acredita que é uma questão estrutural, fruto de anos de um sistema escravagista. "Pretos nunca foram estimulados ou incluídos

no sistema educacional. Acredito que uma parte importante para a inclusão são as ações afirmativas, com ajuda tanto do Estado como da iniciativa privada, seja empregando mais profissionais negros, custeando bolsas e vagas em escolas e faculdades", diz.

Ela vê no Afrovet um ponto de união. "Antes do enfrentamento ao racismo, a ideia foi unir os profissionais e estudantes pretos para que nós mesmos soubéssemos da existência de outros negros na área. E o fato de o coletivo ter unido várias pessoas fez com que pautas raciais fossem mais abordadas dentro da Medicina Veterinária", afirma.



Nubia Kekele Fortunato Pio de Souza, graduanda do 8º período de Medicina Veterinária na Universidade Federal de Lavras

INCLUSÃO PELO ESPORTE TRANSFORMA VIDAS

@cadRP

@cadcorinthians

cad  **clube amigos dos deficientes**

Fundada em 2004, o CAD tem o objetivo de proporcionar o desenvolvimento da pessoa com deficiência na sociedade por meio do esporte adaptado, além de trazer mais saúde e bem-estar. Você pode contribuir com este trabalho através da doação da Nota Fiscal Paulista!



Conheça a história do CAD!

www.cadriopreto.com.br

Parceira:

VETNIL®

PRECISAMOS DEBATER O RACISMO

Discussão pode ser o caminho para novas oportunidades

A estudante Sabrina de Carvalho Sarahyba da Silva, graduanda em Medicina Veterinária pela Universidade Anhembi Morumbi, atualmente no 9º período, defende a intensificação do debate sobre o racismo.

"O Brasil é um país racista, por isso não é surpresa a forma que o racismo estrutural se faz presente na sociedade e rege a presença de profissionais pretos nas instituições", diz. Nesse setor, assim como nas demais áreas da veterinária e de outras profissões, os pretos ainda ocupam cargos pequenos. E aqueles que chegam no topo sofrem discriminação sua trajetória, precisando provar que merecem estar onde estão.

Sabrina afirma que é essencial expor e debater o racismo e como ele está presente nos detalhes, levando todos a se perguntarem: "quantos profissionais pretos trabalham com você? Quantos ocupam cargos que não sejam apenas na limpeza, por exemplo? Quantos profissionais pretos você conhece que desistiram de serem reconhecidos pela falta de oportunidade e desmerecimento que sofreram?".

Na universidade, o número de profissionais pretos também é mínimo. "Eu não tive nenhum professor (a) preto (a) na graduação, e nenhum acadêmico se dispôs a abordar este tema em momento algum do curso até o momento."



Sabrina de Carvalho Sarahyba da Silva, graduanda em Medicina Veterinária pela Universidade Anhembi Morumbi

APESAR DA EVOLUÇÃO, A DESIGUALDADE AINDA É ENORME

Trabalho de base é essencial para melhorar a situação

Para William George dos Santos, Médico-Veterinário, pós-graduado em Clínica Médica e Cirurgia de Pequenos Animais, que se formou graças ao Prouni, a história do país explica a pequena presença de pretos na área médica.

"Para entender isso é preciso voltar aos livros que contam como os negros foram libertos e para onde foram após a Abolição. Grande parte não tinha estudo e não tinham como obter um bom emprego. Essa situação tem melhorado, mas ainda vemos uma desigualdade enorme", diz.

Por mais que exista um esforço de governos, temos dificuldade de

ver profissionais pretos dentro da Medicina Veterinária, que por si só é elitista. "É necessário um trabalho na base, já no ensino fundamental, que possibilite às crianças pretas sonharem com um futuro em profissões elitistas. Isso mostraria que existe a possibilidade do filho do pobre e do preto chegar ao topo."

Willian defende uma ampla discussão sobre o respeito à diversidade nos diferentes espaços, inclusive no mundo corporativo. "É vital que as empresas debatam o assunto. É com pequenas medidas no dia a dia que conseguiremos melhorar este panorama", finaliza.



William George dos Santos, Médico-Veterinário

APESAR DE MINORIA, SOMOS POTÊNCIA

Estudante fala da discriminação velada nas universidades

Merielen Silva Albuquerque é discente do 9º período de Medicina Veterinária. Ela chegou à faculdade pela bolsa ProUni. "A presença dos estudantes pretos no curso da minha universidade é bem pequena. Atualmente, em minha classe, somos somente em quatro graduandos pretos, dentre 40 alunos. Existe discriminação no espaço acadêmico pelo fato de sermos minoria, pela cor da pele, pela textura do cabelo e pelo mesmo ser volumoso e não caber nas toucas descartáveis comuns, o que é motivo de piada", relata a estudante, que também é diretora-geral e cofundadora do coletivo Afrovet.

Segundo Merielen, a discriminação, mesmo que velada, ocorre de forma constante. "Na universidade não fui considerada estudante, quando uma pessoa perguntou se eu era funcionária da limpeza daquele ambiente. Respeito muito os funcionários da limpeza que exercem sua função de maneira excelente, mas qual o motivo da pergunta? Eu não estava com uniforme, ou nada semelhante que pudesse induzir que eu fosse funcionária e não estudante. Por que minha colega, de pele branca, que estava comigo no momento, não recebeu o mesmo questionamento?", indagou.

E ela recorda de outro episódio: "certa vez, ouvi diretamente de uma pessoa, que eu havia 'roubado' a vaga dela no ProUni por ser cotista. Em outra ocasião, em busca de estágio, não me foi permitido sequer entrar na clínica. São essas micro agressões que vão minando nossas forças, vão nos desanimando diariamente. A sociedade como um todo não quer que ocupemos lugares de destaque", relata.

Para Merielen, a criação do Afrovet é de extrema importância. "Diversos graduandos, como eu, ou veterinários, que se sentiam sozinhos, não estão mais. Agora temos uma rede de apoio, onde podemos trocar experiências, dicas, e nos unir cada vez mais, para alcançarmos lugares de destaque, pois temos capacidade para isso! Somos potência! Que todos possam pensar: 'se eles conseguem, eu também consigo! O nosso legado fará diferença para as próximas gerações'".

Ela vê de forma positiva esse novo olhar para os temas de diversidade nas empresas. Isso pode ajudar a abrir portas para os profissionais negros. "As discussões sobre diversidade são importantes para que os profissionais negros sejam vistos como tão competentes quanto os profissionais brancos. Também ressalta a importância de que ter profissionais de diferentes perfis na empresa pode contribuir com vivências diferentes".



"COM O AFROVET, AGORA TEMOS UMA REDE DE APOIO, ONDE PODEMOS TROCAR EXPERIÊNCIAS, DICAS, E NOS UNIR CADA VEZ MAIS, PARA ALCANÇARMOS LUGARES DE DESTAQUE, POIS TEMOS PLENA CAPACIDADE PARA ISSO!"

Merielen Silva Albuquerque, discente do 9º período de Medicina Veterinária

A DISCRIMINAÇÃO, MESMO QUE VELADA, OCORRE DE FORMA CONSTANTE

SONHOS E MUITO ESFORÇO

Profissional qualificada e dedicada busca carreira na área de Saúde Animal

Com a formação em Medicina Veterinária, em 2012, Josiane Marise de Almeida Lopes Galvão realizava um sonho de criança. Ela atuou em clínicas de pequenos animais e na área técnica, até surgir a oportunidade de participar do processo seletivo da Avert/Biolab. O objetivo era o cargo de propagandista veterinária, uma área de muito interesse para Josiane. Começava para Josiane uma história de sucesso na nova empresa.

Sempre que abordamos sobre a participação da mulher no mercado de trabalho e em espaços antes ocupados majoritariamente por homens, os relatos são de luta por igualdade e superação de inúmeros desafios e barreiras. Com ela não foi diferente, mas enfrentou um outro obstáculo muito presente na sociedade brasileira: o preconceito racial.

Deparou-se com a discriminação em diferentes momentos da carreira. Conta de um episódio que passou quando atuava em uma clínica de pequenos animais. "Tive a infelicidade de, mais uma vez, ser vítima do preconceito. Mas hoje sou muito grata por atuar em uma empresa na qual me sinto completamente acolhida. Ser propagandista veterinária da Avert Saúde Animal representa um sonho alcançado; me esforcei muito para chegar até aqui e sei de todos os obstáculos que venci para ter esta oportunidade tão almejada", comemora.

Para Josiane, é muito gratificante poder ver que não só no segmento de Saúde Animal, como em outras áreas, há profissionais negros extremamente qualificados que se dedicaram para chegar aonde estão, apesar de ainda serem minoria.

"Ver que alguns negros têm conseguido se destacar e chegar a cargos de liderança significa uma vitória enorme, o que me faz ter mais esperança de que, no futuro, a presença de pessoas negras em cargos de gestão possa ser ainda mais expressiva", ressalta.

Sobre o respeito à diversidade nos diferentes espaços da sociedade, Josiane observa que vivemos um tempo em que movimentos sociais negros e outros, como dos portadores de deficiência e da comunidade LGBTQIA+, trabalham para que estes grupos sejam tratados com igualdade e ser incluídos no mundo corporativo.

"Essa luta significa dar importância e respeitar as diferenças. Ela é essencial e contribui para o mercado de trabalho. Uma organização com equipe diversificada consegue obter vários pontos de vista sobre determinado assunto e, assim, consegue criar soluções para públicos distintos", analisa.



"VER QUE ALGUNS NEGROS TÊM CONSEGUIDO SE DESTACAR E CHEGAR A CARGOS DE LIDERANÇA SIGNIFICA UMA VITÓRIA ENORME, O QUE ME FAZ TER MAIS ESPERANÇA"

Josiane Marise Lopes Galvão, Médica-Veterinária e propagandista veterinária na Avert/Biolab

A IMPORTÂNCIA DA NOSSA REPRESENTATIVIDADE

Devemos estimular cada vez mais as ações afirmativas, principalmente com as crianças

Estudar a vida toda em escola pública e enfrentar muitas dificuldades, como falta de professores e de vagas nos melhores colégios, não impediu Vivian Kreppeke Paixão da Silva de correr atrás do sonho. "Na minha realidade, terminar o ensino médio era algo de luxo! Eu não pensava em continuar estudando. E graças ao apoio dos meus pais, consegui fazer um curso preparatório comunitário", conta.

Ela conseguiu bolsa de 100% pelo Prouni e ingressou na Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro (UENF) pelo sistema de cotas. "Cursei dois meses na faculdade particular, e me sentia segregada. Eu, preta e bolsista, estudando com filhos de médicos-veterinários, ou de outros profissionais. Quando recebi o resultado da UENF pensei: 'chegou a oportunidade de eu me diferenciar como profissional'", relata.

Vivian é médica-veterinária desde 2011 e, desde então, atua na área de clínica médica e nutrição de pequenos animais. "A presença de médicos-veterinários negros ainda é muito pouca e devemos estimular, cada vez mais, as ações afirmativas, principalmente na base, com as crianças. Elas precisam saber que são capazes. A representatividade é muito importante", diz.

Participar da Afrovet proporcionou a ela conhecer outros médicos-veterinários negros. "E esta união nos fez sermos vistos por outros profissionais, como em grupos de estudos de faculdades, em palestras, em vagas de empregos."

Para ela, a discriminação existe em todos os lugares. "Sempre existe aquele olhar diferente para o bolso do jaleco. Precisamos estar sempre identificados para não sermos confundidos. É que ser o médico nunca é a primeira opção na mente das pessoas", confidencia.

Segundo ela, esse é o tal do racismo estrutural, que os profissionais negros vivenciam no dia a dia. "Acredito que este tema deve ser falado em diferentes espaços da sociedade sim." Existem muitos profissionais que não são vistos, muitas vezes somente pela falta de oportunidade, por isso a importância do trabalho que tem sido feito pela Afrovet.

"Por mais que pareça seletivo, são necessárias políticas que permitam 'igualar'. Precisamos de cotas, precisamos de número de vagas em empresas e em instituições acadêmicas para negros. Até quando? Eu não sei... mas chegaremos ao ponto de não precisarmos mais."



"SEMPRE EXISTE AQUELE OLHAR DIFERENTE PARA O BOLSO DO JALECO. PRECISAMOS ESTAR SEMPRE IDENTIFICADOS PARA NÃO SERMOS CONFUNDIDOS."

Vivian Kreppeke Paixão da Silva, médica-veterinária, especialista em clínica médica e nutrição de pequenos animais

“A MEDICINA VETERINÁRIA TAMBÉM É O NOSSO LUGAR!”



Wesley Adonai
São Gonçalo - RJ



Adriana Araújo
Rio de Janeiro - RJ



Ana Lopes
Feira de Santana - BA



Ângela de Souza
Porto Alegre - RS



Renan Rocha
Itatiba - SP



Sabrina Sarahyba
São Paulo - SP



Clifton Conceição
Rio de Janeiro - RJ



Daniele da Silva
Rio de Janeiro - RJ



Débora Paulino
Mogi das Cruzes - SP



Elis Kamwa
Belo Horizonte - MG



Grazielli de Assis
Araçatuba - SP



Vinicius Ribeiro
Vitória - ES



João Ferreira
Salvador - BA



Jordana Jeronimo
Rio de Janeiro - RJ



Leonardo Ferreira
Salvador - BA



Leticia Ribeiro
José Bonifácio - SP



Lucas Silva
Salvador - BA



Vitor Maia
Belo Horizonte - MG



Luna Andrade
Teresina - PI



Maria Cunha
Serra - ES



Marilourdes Souza
São Paulo - SP



Mayara da Silva
Piumhi - MG



Merielen Albuquerque
Araraquara - SP



William Santos
Itu - SP



Monique Santos
Fortaleza - CE



Núbia de Souza
Lavras - MG



Paulo Ferreira
Cruz das Almas - BA



Pedro Lima
Juiz de Fora - MG



Rodrigo Brum
Rio de Janeiro - RJ



César Moreira
Texas (EUA)

DESPERTE TODO O POTENCIAL DE SUA CLÍNICA, HOSPITAL OU PESHOP.

Somos especialistas em comunicação visual e fachadas em ACM. Atuamos há mais de 20 anos no mercado, sendo a empresa mais recomendada para projetos de fachadas para Hospitais, Clínicas e Petshops.



SINTA A FORÇA DA NOSSA **COMUNICAÇÃO!**

SOLICITE UM ORÇAMENTO: +55 (11) 3628-7470 . +55 11 95170-8546
AV. SÃO MIGUEL, 1781 - PENHA DE FRANÇA, SÃO PAULO - SP, 03619-100



Conecte sua marca
ao 2º maior público
consumidor do Brasil.
Os longevos 50+.

Eles são mais de 50% do consumo de Produtos Pet e Saúde Animal, seguem as indicações veterinárias e exigem o melhor para seus pets.



VÍDEO OFICIAL

AUDIÊNCIA ESPERADA

+1MM

LONGEVOS 50+
no Local+Remoto



LONGEVIDADE
EXPO + FÓRUM

29/09 - 01/OUT 2022

Centro de Convenções
Rebouças - São Paulo - SP

+250 PALESTRAS E ATIVIDADES

3 AUDITÓRIOS

+100 EXPOSITORES

saiba mais em
longevidade.com.br

CADERNO ESPECIAL TRAZ OS MAIORES E MELHORES CENTROS VETERINÁRIOS DO PAÍS

A cada edição, traremos os hospitais de maior referência no Brasil e na América Latina

Em sintonia com o crescimento do mercado pet no Brasil, um segmento avança a passos largos: o de hospitais, clínicas e consultórios.

Segundo o Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV), o Brasil tinha, em março de 2021, 26.833 clínicas, 928 hospitais e 10.007 consultórios focados no atendimento veterinário. E esses números não param de crescer.

A cada mês novas instituições são inauguradas ou ampliam suas instalações. Em maio de 2022, por exemplo, foi inaugurado em São Paulo o Veros Hospital Veterinário, que surgiu dentro de um avançado modelo de atendimento aos pacientes e tutores. O hospital já nasce como referência no país.

E esse movimento ganha força. Hospitais, clínicas e consultórios extremamente avançados abrem as portas de Norte a Sul, oferecendo o que há de mais moderno

ao mercado. São instituições de excelência, que têm em comum uma grande preocupação com a gestão e a profissionalização dos processos, a incorporação de tecnologias de ponta, o investimento na qualificação dos profissionais e em um modelo focado na qualidade e na "humanização" do atendimento.

Nós, da revista Animal Health World Management, temos o compromisso de apresentar para o mercado o trabalho realizado por essas instituições, por meio de seus gestores, profissionais e fornecedores. Por nossas páginas passarão, a cada edição, os maiores centros veterinários do Brasil e da América Latina.

Confira, nessa edição, a estreia do nosso caderno Hospitais Vet, reunindo instituições veterinárias de referências localizadas em diferentes regiões do país.

Boa leitura!

WEVETS UNE TRADIÇÃO E INOVAÇÃO PARA TRANSFORMAR O SETOR VETERINÁRIO

Fundado em 2020, o Grupo formou uma rede que já conta com alguns dos hospitais mais conceituados do país; um de seus focos é acolher com primazia médicos, tutores e pets, evoluindo todo o ecossistema



O setor veterinário no Brasil tem um problema antigo: a carência de inovação, gestão e investimento focado em profissionalização.

Essa não é apenas a opinião de um médico-veterinário experiente, que conhece de dentro da clínica os desafios da atividade, mas sim de um profissional formado em Harvard e no MIT Sloan, e que tem uma trajetória de sucesso no setor financeiro do país: o ex-executivo do BTG Pactual, Chang Lee.

Ele prova que, assim como no mercado financeiro, a Medicina Veterinária também é um campo para visionários. Junto com outros investidores, Lee decidiu apostar num dos segmentos com maior potencial de crescimento no país. E existem números que atestam essa afirmação: o Brasil tem a segunda maior população de animais de estimação do mundo, com 139,3 milhões.

Segundo uma pesquisa realizada pela Comissão de Animais de Companhia (COMAC), muitos animais foram adotados por famílias brasileiras durante a pandemia. Com tantos pets chegando aos lares, cresce também a demanda por cuidados de saúde para estes companheiros. Mas quem vai atender, com excelência, toda esta procura?

Atento não somente ao vigor deste setor, como também ao seu potencial de expansão e desenvolvimento, que Chang Lee tem se dedicado a colocar de pé um plano arrojado. Foi assim que nasceu a Rede Veterinária WeVets, que chega ao mercado com foco na alta complexidade e com o propósito de ser uma extensão dos cuidados dos médicos autônomos e de clínicas menores.

CAPACITAR E ABRAÇAR OS PROFISSIONAIS DO SETOR

De um plano corajoso, a uma rede que já conta com 8 centros veterinários 24 horas, reunindo alguns dos hospitais mais tradicionais do país, com mais de 50 anos de legado. Essa é a trajetória meteórica do Grupo WeVets desde sua fundação, em 2020.

"Nosso propósito é ser um ecossistema de saúde veterinária que ampara pets, tutores e médicos-veterinários, preservando e prolongando o amor que há nessa relação.

Fazemos isso, todos os dias, através da excelência que há entre tradição e inovação. Este é o nosso posicionamento", explica Chang Lee, que é CEO do Grupo WeVets.

O executivo lembra que o Brasil é um dos maiores mercados do setor pet no mundo, tendo mais de 50% das faculdades de Medicina Veterinária do planeta em seu território. "Infelizmente, parte dos veterinários não saem de suas graduações preparados para atuar com excelência profissional. Além disso, contam com desafiantes questões salariais e emocionais em sua jornada, numa profissão pouco valorizada que pouco teve respaldo e desenvolvimento."



"WEVETS É UM ECOSISTEMA DE SAÚDE VETERINÁRIA COM AMBIÇÃO DE TRANSFORMAR O SETOR. ACOLHEMOS PETS, TUTORES E COLEGAS VETERINÁRIOS COM O OBJETIVO DE PROLONGAR E PRESERVAR VIDAS. NOSSO GRUPO UNE TRADIÇÃO E INOVAÇÃO ATRAVÉS DE CENTROS VETERINÁRIOS QUE SÃO REFERÊNCIAS HÁ DÉCADAS, TECNOLOGIA, ESTRUTURA E UM CORPO CLÍNICO DE PONTA"

Chang Lee,
CEO da WeVets e ex-executivo do BTG

Frente a este cenário, a WeVets surge como uma oportunidade singular de realizar um modelo de negócios transformacional no setor, trazendo inovação a um segmento enferrujado. "Acreditamos que abraçar e capacitar esses profissionais revolucionará a forma como os veterinários se sentem e atuam e, consequentemente, a forma como amparam nossos pets."

NOSSA MISSÃO

Cada vez mais, os pets fazem parte das famílias. Isso nem sempre foi assim, há um movimento sem precedentes de "humanização" dos pets por parte dos tutores. Mas os pets não são apenas animais de propriedade de seus "donos"? Por que essa humanização acontece?

"Viver nos grandes centros, embora nos dê a falsa sensação de múltiplas conexões, tem, na verdade, nos isolado cada dia mais. Como seres emocionais, precisamos de relações profundas de afeto e carinho. Nesse sentido, a correia da vida moderna nos priva dessas trocas mais legítimas e profundas. É nesse momento que o pet e seu amor transformam a nossa vida", analisa Lee.

Por isso, a preocupação dos tutores é que seus animais de estimação sejam amparados pela melhor Medicina Veterinária que possa existir, garantindo que os profissionais farão de tudo para prolongar, com qualidade, suas vidas.

É esse compromisso um dos alicerces da missão do WeVets. Além disso, segundo Lee, o Grupo tem como um de seus principais valores o acolhimento: aos pets, tutores e colegas veterinários.

"Somos uma empresa de 'e' e não de 'ou'. O acolhimento é essencial para ressignificar a forma como o sistema de saúde veterinária é visto e como todas as pontas dessa cadeia anseiam por um olhar profundo e atencioso. E sabemos que só conseguiremos uma transformação significativa nesse setor quando todas as pessoas envolvidas se sentirem amparadas e valorizadas, para que assim possam estar prontas para se doarem nessa relação", relata Lee.

O FUTURO

Com crescimento exponencial desde sua criação, atualmente o Grupo tem como prioridade oferecer uma ampla gama de serviços de alta complexidade, com acolhimento incontestável a pets, tutores e veterinários.

No breve futuro, o objetivo é expandir esta estrutura e levar a proposta para outras regiões. "No médio prazo, todo o nosso investimento em tecnologia estará disponível não só para nossos consumidores, mas também para nossos colegas veterinários", diz o ex-executivo do BTG.

Para transformar o setor, um dos pilares, na visão do Grupo, é a educação. "Hoje, já temos o maior programa de internato do país, que existe há décadas, formando centenas de profissionais. Mas isso é apenas a ponta do iceberg. Queremos abrir todo esse conhecimento para nossos colegas veterinários", afirma o CEO do Grupo WeVets.



Salas de espera exclusivas para felinos em todas as unidades, o que permite maior conforto aos pets antes do atendimento



Amplas salas cirúrgicas que atendem os procedimentos mais complexos, com as equipes mais renomadas do país



Novo padrão de consultórios das unidades do Grupo: amplos e feitos para o conforto do pet e do seu tutor

PRINCIPAIS VALORES DO GRUPO WEVETS

- 1) Excelência técnica e nas relações
- 2) Inovação, buscando questionar e transformar o que está atrasado
- 3) Sentimento e ética de dono, onde cada colaborador desempenha o seu melhor todos os dias
- 4) Colaboração, entre nós, com nossos colegas veterinários e com os tutores

REDE ESPECIALIZADA EM ATENDIMENTO DE ALTA COMPLEXIDADE

Com esta estratégia, o Grupo WeVets busca fortalecer o mercado como um todo; em parceria com os profissionais do setor, criou o programa de relacionamento e benefícios VetFriendly



O Brasil possui mais de 80 mil médicos-veterinários autônomos e quase 40 mil petshops e clínicas veterinárias. Segundo Lucas Rojo, diretor de Receita (CRO) da WeVets, foi para contribuir com o desenvolvimento deste mercado que o Grupo nasceu. "Nós não somos concorrentes, mas complementares. Nosso diferencial está em sermos a extensão dos cuidados destes milhares de médicos, que atendem milhões de pets. A maioria das clínicas veterinárias atende procedimentos de baixa complexidade. Nosso foco é ser um braço para essas clínicas, um parceiro", relata Rojo, que já foi head de Projetos na Ambev.

A prioridade do Grupo WeVets é atender casos de alta complexidade e fortalecer o mercado como um todo. Para isso, criou uma forte rede de relacionamento e benefícios em parceria com estes profissionais, que é o programa VetFriendly.

O objetivo, segundo Lucas Rojo, é dar todo o suporte aos parceiros, seus clientes e pacientes, possibilitando que procedimentos de alta complexidade sejam realizados pelo WeVets, com o posterior retorno do paciente ao parceiro de origem.

"Todo mês, chegam casos complexos que requerem um equipamento, um especialista, uma estrutura diferenciada para atender, que eu não tenho como oferecer. Encaminho o paciente para a WeVets e tratamos juntos do caso até a sua solução, com transparência ao longo de todo o processo", diz Debora Rotenberg, que é médica-veterinária em clínica geral, especialista em Nefrologia e Urologia e parceira VetFriendly.

"Além do benefício ao pet e seu tutor, eu, como parceira, ganho diversas vantagens que ajudam o meu desenvolvimento profissional. O resultado é positivo para todos", acrescenta Debora.

TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

Um dos pilares da WeVets é aliar tradição com inovação, o que resulta em inúmeros benefícios para a companhia, para parceiros e clientes. "Em geral, os centros veterinários no Brasil têm uma característica ou outra: é tradicional ou inovador. Nós somos ambidestros. Reunimos o melhor corpo clínico do país, os melhores protocolos médicos e todo o conhecimento de décadas de atuação de unidades renomadas, como os nossos Hospitais Veterinários da Pompeia, Rebouças e Sena Madureira", explica Lucas Rojo.

"A este alicerce tradicional, injetamos robustos investimentos em tecnologia, gestão, processos e infraestrutura, sem abrir mão do tradicionalismo. Essa fórmula é potente e pode mudar o setor de patamar", completa.

Para tanto, a empresa, recentemente, obteve um aporte de R\$ 100 milhões do fundo Treecorp, que já possui ampla experiência no setor através do investimento realizado na Zee.dog, varejista que conquistou o coração dos tutores. "Agora, o olhar do fundo está voltando para a saúde, junto com a WeVets", sublinha o executivo.

ATENDIMENTO ESPECIALIZADO E SEGURO

O Grupo WeVets oferece ao público mais de 20 especialidades, além de UTI moderna, avançados equipamentos de diagnóstico por imagem, câmara hiperbárica, entre outros serviços e tecnologias.

"Temos tudo que o pet pode vir a precisar. Para oferecer tudo isso, com qualidade, contamos com equipamentos avançados, uma central de atendimento especializada, e processos internos voltados para a experiência do tutor e do pet", diz Rojo, que completa: "nosso intuito é não precisar explicar para o cliente quais serviços atendemos, pois atendemos qualquer necessidade do paciente".

Por exemplo, quando um paciente está agitado ou ansioso, antes de um procedimento, o Grupo WeVets disponibiliza uma bandana com um tipo específico de feromônio que acalma o pet. "Assim, garantimos maior conforto para ele mesmo e para o tutor, além de ajudar o médico a se concentrar nos procedimentos que devem ser tomados", relata.

Rojo cita outro exemplo: "são nossas áreas de convivência, que foram pensadas para propiciar uma interação segura e confortável entre tutores e pacientes durante os horários de visita. Estas áreas são separadas entre cães e felinos para que tenhamos um ambiente mais tranquilo e seguro".



"SOMOS A EXTENSÃO DOS CUIDADOS DOS NOSSOS MÉDICOS PARCEIROS PARA TODAS AS NECESSIDADES DE ALTA COMPLEXIDADE"

Lucas Rojo, diretor de Receita do WeVets

WEVETS: SINÔNIMO DE EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

O tutor deve continuar tendo seu veterinário de confiança em seu bairro, mas precisa ter à disposição um centro veterinário completo, que esteja apto a atender 24h por dia

Para o Grupo WeVets, a evolução que o setor precisa está centrada, principalmente, em um fator: na conexão entre as clínicas de bairro e os médicos autônomos, com centros veterinários de alta complexidade.

"Acreditamos que o tutor deve continuar tendo seu veterinário de confiança, aquele que já conhece o pet e a família há anos, mas que precisa de um centro completo que esteja disponível 24h por dia para amparar qualquer necessidade adicional que o pet possa precisar", afirma Fabiano Granville, médico-veterinário, fundador do Hospital Veterinário Pompeia e Conselheiro do Grupo.

Hoje, a transição entre um elo e outro ainda é dolorosa, tanto para os veterinários, quanto para pets e tutores. "Nossa conexão com o futuro está justamente na conexão entre estes elos, entendendo as dores de cada um e as mitigando com processos e tecnologia, em benefício de todos. Assim, o resultado é a preservação e o prolongamento da saúde do pet, enquanto apoiamos todo o setor, toda a classe veterinária", sublinha Granville.



O acolhimento é a essência do Grupo WeVets, com foco nos pets, tutores e veterinários

TIME ALTAMENTE CAPACITADO

No entanto, não existe excelência técnica e de atendimento – que é um dos principais valores do Grupo WeVets – sem formação e educação contínua. Por isso, a instituição possui como um de seus pilares um tradicional programa de internato, o qual nasceu no Hospital Pompeia.

“Temos uma plataforma de educação interna e uma área dedicada apenas ao aprimoramento médico, com profissionais que são referência no setor, com décadas de experiência”, afirma Rafael Jorge, médico-veterinário e coordenador de Práticas Médicas do grupo WeVets.

Segundo ele, por meio do time de aprimoramento médico da instituição, o Grupo consegue padronizar os mais completos protocolos clínicos e de internação. “Todos os nossos colaboradores técnicos participam intensamente dessa trilha de conhecimento.”

Graças a essa preocupação com o nível de qualificação dos profissionais, o WeVets consegue transmitir para todos os profissionais da companhia uma cultura organizacional sedimentada sobre valores inegociáveis, como o acolhimento. Esta preocupação, segundo Rafael Jorge, faz parte da essência do Grupo.

COMO SER PARCEIRO VETFRIENDLY?

Para qualquer médico-veterinário se inscrever no programa, basta acessar o Instagram [we.vets](#) ou acessar o site [wevets.com.br](#). Sempre há um médico-veterinário pronto para atender em qualquer necessidade.



“PRESERVAÇÃO DA SAÚDE DO PET”

Fabiano Granville,
médico-veterinário, fundador do Hospital Veterinário Pompeia e Conselheiro do Grupo WeVets



“PLATAFORMA DE EDUCAÇÃO INTERNA”

Rafael Jorge,
médico-veterinário e coordenador de Práticas Médicas do Grupo WeVets

Clínica Veterinária

Revista de educação continuada do clínico veterinário de pequenos animais



Direito médico-veterinário
Reflexões sobre o ato médico-veterinário

Dermatologia
Demodicose em felinos domésticos – revisão

do coletivo
Não culpe o macaco!



Indexada no Web of Science – Zoological Record, no Latindex e no CAB Abstracts
DOI: 10.46958/rcv
www.revistaclinicaveterinaria.com.br



Time de médicos-veterinários do Centro Veterinário Pompeia



Equipe de médicos-veterinários do Centro Veterinário Braz Leme

VET AMIGOS

De acordo com o coordenador de Práticas Médicas do Grupo, quando os médicos-veterinários encaminham um paciente, as unidades do WeVets têm profissionais capacitados para fazer a ponte entre o parceiro e o time de especialistas da instituição. "São nossos *VetFriends*. Eles ficam em constante comunicação com o médico parceiro até a resolução do caso, garantindo compartilhamento de informações e experiência. O objetivo é obter a célere resolução do quadro e o posterior retorno do paciente ao seu veterinário de origem", relata Rafael Jorge.

Para os pets, as unidades da WeVets dispõem desde "caminhas" na recepção, até feromônios que são dispersos no ar para acalmá-los.

Já para os tutores, a instituição possui uma central de atendimento 24h que está pronta para auxiliar em qualquer dúvida ou necessidade. "Isso permite realizar com agilidade e eficiência desde uma simples marcação de exame, até oferecer informações precisas sobre o estado do pet", finaliza.



KONIMAGEM

A empresa mais recomendada quando o assunto é potencializar a eficiência clínica em Diagnóstico Por imagem Veterinário.



CONTATE-NOS

+55 11 2950-1971
contato@konimagem.com.br
Rua Maria Casali Bueno, 57
Mandaqui - São Paulo - SP

CENTRO DE REFERÊNCIA NO SUL DO BRASIL

Animal Clinic Hospital Veterinário, de Curitiba, foca no atendimento de excelência dos pets e de seus tutores



Unidade localizada no bairro Batel, em Curitiba

Por Ana Paula Castro

Os animais de companhia ganharam um novo status nas famílias brasileiras. Longe de ser a figura que antigamente ficava solta pelo quintal, hoje os pets ocupam espaço dentro dos lares e exigem cuidados com a saúde, alimentação equilibrada, atenção e afeto.

O Brasil é o terceiro país do mundo com maior população de animais domésticos, com quase 140 milhões de bichinhos das mais variadas espécies, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet). E foi pensando nisso que foi criado o Animal Clinic Hospital Veterinário, em Curitiba (PR).

Tudo começou em 2011, com um consultório veterinário em um espaço de apenas 16 metros quadrados. A prerrogativa, desde o início, foi focar nas boas práticas, no atendimento humanizado, na empatia e na comunicação clara com o tutor, além de buscar oferecer sempre o que há de melhor e mais avançado no que diz respeito à Saúde Animal.

Sou muito exigente e busco o desenvolvimento constante, questões que imprimo diariamente no meu trabalho e na rotina do hospital. Para que o atendimento aos animais seja o melhor possível, é necessário estabelecer processos, fluxos de trabalho, qualidade do serviço e dar atenção à toda equipe de profissionais envolvidos.

A partir dessa proposta, os resultados não demoraram a ser percebidos pelos clientes e, em um período de apenas dois anos, o Animal Clinic ampliou seu espaço físico, sua estrutura e passou a atender em tempo integral. Logo depois, transformou-se em hospital veterinário.

Atualmente, são duas unidades localizadas em bairros nobres de Curitiba – o Batel e o Bacacheri –, num total de 2 mil metros quadrados de área construída. Os dois locais oferecem atendimento 24 horas, emergências, UTI, ambulância, cirurgias, internações, consultas, atendimento com especialistas, fisioterapia com hidroterapia, laboratório de análises clínicas, exames de imagens e toda estrutura completa que segue as normativas e exigências sanitárias vigentes.

Além do atendimento emergencial, o hospital também trabalha com a medicina preventiva, *check-ups*, profilaxia dentária e vacinas.

São quatro setores de internação: para cães, gatos, área de isolamento e UTI, e ambiente de lazer monitorado para passeios externos.

A instituição disponibiliza também o atendimento domiciliar, que garante comodidade e conforto para os animais: o serviço poupa os pacientes do estresse do deslocamento e é um recurso para os que apresentam dificuldade de locomoção.



“O GRANDE DIFERENCIAL ESTÁ NO ATENDIMENTO HUMANIZADO, ALGO QUE VAI MUITO ALÉM DO MODISMO DO TERMO, MAS QUE ESTÁ NO DNA DA EMPRESA”

Ana Paula Ferreira Castro,
Fundadora e CEO do Animal Clinic
Hospital Veterinário

“A PRERROGATIVA, DESDE O INÍCIO, FOI FOCAR NAS BOAS PRÁTICAS, NO ATENDIMENTO HUMANIZADO, NA EMPATIA E NA COMUNICAÇÃO CLARA COM O TUTOR, ALÉM DE BUSCAR OFERECER SEMPRE O QUE HÁ DE MELHOR E MAIS AVANÇADO NO QUE DIZ RESPEITO À SAÚDE ANIMAL”



Unidade situada no Bacacheri, também na capital paranaense

TRAJETÓRIA

Estou há mais de 12 anos atuando como médica-veterinária e há 10 anos como gestora na Animal Clinic Hospital Veterinário, que hoje é considerado um centro de referência na Região Sul do Brasil no que diz respeito ao atendimento de animais de companhia de pequeno e médio portes graças à estrutura, modernidade, tecnologia e modelo de acolhimento. A experiência prática me dá condições de afirmar que esse é um mercado que anseia por novidades, qualificação, bom atendimento e agilidade.

O Animal Clinic, por exemplo, busca oferecer conforto, tranquilidade e segurança aos clientes que estão com seus pets internados. Para isso, na unidade Batel conta com uma suíte para receber os tutores que estão com

seus animaizinhos internados e fazem questão de permanecer por perto para auxiliar na recuperação do seu amigo.

Mas esse é apenas um dos detalhes que rendeu ao Animal Clinic Hospital Veterinário o certificado de um dos 50 melhores do Brasil pelo Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFVM), entre os mais de 20 mil hospitais cadastrados em todo o país.

A instituição também recebeu a certificação americana Ouro *CatFriendly*, da American Association of Feline Practitioners (AAFP). Na prática, o nível Gold (ouro) significa que a Animal Clinic preenche o máximo de requisitos necessários para fazer um tratamento de excelência aos felinos, tornando as consultas agradáveis.

Porém, o grande diferencial está no atendimento humanizado, algo que vai muito além do modismo do termo, mas que está no DNA da empresa, que tem como missão proporcionar atendimento do mais alto padrão tecnológico e científico da medicina veterinária, com diferencial no atendimento exclusivo e personalizado.

Ou seja, é a forma de acolher os pacientes e seus tutores. Se os animais não verbalizam as dores e o que estão sentindo, a equipe precisa saber interpretar os outros sinais que eles repassam. E jamais esquecer que, do outro lado, há um humano preocupado, em busca de conforto e informação. Para o cliente, isso é uma manifestação de carinho.

Essas são as boas práticas que fizeram o Animal Clinic crescer em um mercado tão exigente quanto o curitibano: lembrar sempre que os pets são membros importantes das famílias. E estas querem atenção, informação e atendimento de excelência, em tempo integral. As emergências não marcam hora.

Olhando de fora, parece que foi rápido e fácil. Mas, para quem vivenciou isso no dia a dia, sabe que em meio a cada vitória, também houve muita dedicação, suor, estudo, coragem e fé. É amar os animais, querer cuidar, amenizar a dor, salvar.

No entanto, para que isso seja feito, é necessário muito trabalho – e trabalho de excelência. Precisa se colocar no lugar do cliente, organizar, gerir, planilhar, contratar, estruturar, construir. Não basta ter o registro de classe, precisa ter flexibilidade, vontade de abrir mão de muitas horas com a família, quebrar a cabeça em busca de soluções, empatia com a dor do outro.

O serviço de qualidade, em qualquer área, vai muito além da estrutura. Na área da saúde, seja ela animal ou humana, depende cada vez mais da alta tecnologia e capacitação constante do médico. E isso nada mais é do que obrigação!

O diferencial é oferecer um atendimento especial, personalizado e cuidadoso aos pets e seus tutores. Saber cuidar de animais e saber cuidar de gente. E, nesse caso, é importante lembrar de toda a equipe de colaboradores, fornecedores e prestadores de serviços, sem os quais as coisas não aconteceriam.

“BOAS PRÁTICAS QUE FIZERAM O ANIMAL CLINIC CRESCER: LEMBRAR SEMPRE QUE OS PETS SÃO MEMBROS IMPORTANTES DAS FAMÍLIAS. E ESTAS QUEREM ATENÇÃO, INFORMAÇÃO E ATENDIMENTO DE EXCELÊNCIA, EM TEMPO INTEGRAL. AS EMERGÊNCIAS NÃO MARCAM HORA”

Ana Paula Ferreira Castro,
Médica-veterinária, fundadora e CEO do Animal Clinic Hospital Veterinário, em Curitiba (PR)

ARIZA ENTRE OS MELHORES HOSPITAIS VETERINÁRIOS DO BRASIL

Com pouco mais de dois anos de existência, o Ariza Hospital Veterinário já figura entre os principais do segmento do país, devido à excelência de atendimento para animais e seus tutores, o que ficou bem evidente durante a pandemia

O Ariza Hospital Veterinário de Itu está entre os "Top 50 Hospitais Veterinários do Brasil", de acordo com a seleção feita pela Editora Top. Co, conhecida no segmento pelas pesquisas de mercado que desenvolve. O ranking foi selecionado com a ajuda de equipes comerciais de indústrias, distribuidores e empresários que são referência no mercado veterinário.

"Recebemos a notícia com muita alegria e satisfação, pois a consideramos como resultado do nosso trabalho sério e responsável que realizamos ao longo dos nossos 29 anos, ainda quando éramos apenas uma pequena clínica da região", afirma André Ariza, médico-veterinário e sócio-proprietário e gestor do Ariza Hospital Veterinário e do Ariza Centro Veterinário.

Inaugurado em abril de 2019, o Ariza Hospital Veterinário adotou o conceito dos grandes hospitais mundiais para oferecer aos animais e seus tutores a melhor estrutura e tratamento, sem jamais esquecer o acolhimento. É um hospital veterinário completo, focado em cães, gatos e animais silvestres, com infraestrutura, tecnologia e corpo clínico integrados.

O atendimento é feito 24 horas e são oferecidas mais de dez especialidades, possui exames laboratoriais e de imagem, dois centros cirúrgicos, hemodiálise, internação separada por espécie, UTI, ultrassonografia, eletro e ecocardiograma, raio-x digital de última geração,

ambulância, centro de estética pet, quarto para a família dormir com seu pet internado e sala de despedida.

"Temos uma preocupação muito grande em acolher não apenas os animais, mas principalmente seus tutores. O animal de estimação faz parte da família e, como nos hospitais para pessoas, é imprescindível sermos transparentes e humanizar o nosso trabalho. Aqui o tutor pode até acompanhar, por alguns minutos, a cirurgia do seu animal e, com isso, ficar mais tranquilo em relação ao procedimento médico", explica André Ariza.

O hospital disponibiliza também diversos cursos de formação na área veterinária, tanto para seus profissionais, quanto para outros de demais localidades.

A AMPLIAÇÃO DO ARIZA HOSPITAL VETERINÁRIO FOI PLANEJADA PARA SER SUSTENTÁVEL E DISPONIBILIZAR AINDA MAIS CONFORTO E ACOLHIMENTO AOS PETS E SEUS TUTORES



Um dos dois centros cirúrgicos do Ariza Hospital Veterinário



Ariza tem estrutura para atendimento de cães, gatos e animais silvestres



Grupo Ariza dispõe de ambulância para atendimento de emergência



Ariza; desde 1993 oferece serviços veterinários de alto nível e o Certificado do Ariza de "Top 50 hospitais Veterinários do Brasil"

A QUALIDADE É PRIORIDADE

Há 29 anos, a instituição foi idealizada em Itu, no interior paulista, com o ideal de oferecer cuidado e amor aos animais por meio de um trabalho responsável e com muita qualidade. E conseguiram!

Aquele foi o embrião do Grupo Ariza, que possui, atualmente, duas unidades que contam com 81 funcionários diretos e indiretos, as quais realizam cerca de 1 mil banhos e 1,8 mil atendimentos entre consultas e cirurgias por mês. A equipe da instituição é composta por 25 veterinários e por 56 profissionais que atuam em diferentes áreas, como recepção, administração e tosa, além de estagiários remunerados.

Na primeira unidade, o Centro Ariza Veterinário, teve seu espaço reformulado e agora conta com centro oncológico e laboratório IN-METRO, com certificação ISSO/IEC 17025, específica para laboratórios. Vale ressaltar que apesar de a unidade não atender equinos, disponibiliza o exame de mormo e anemia infecciosa equina.

Completa o espaço o centro de estética pet, fisioterapia e o hotel, que foi adaptado à área externa e conta com verde e um espaço agradável para os pets. O trabalho das duas unidades é totalmente conectado. Na primeira, não são mais realizadas cirurgias, que automaticamente são encaminhadas à segunda unidade.

NOVA ESTRUTURA

Para 2022 está prevista a ampliação do Hospital Veterinário, que passará dos 800 metros quadrados atuais para 1,4 mil metros quadrados, ampliando o número de consultórios, UTI e internação, e disponibilizando ainda mais conforto aos animais e tutores.

O Ariza Hospital Veterinário irá ampliar suas dependências a partir de abril de 2022. Na nova estrutura está previsto também o Ariza Green, um espaço com um conceito sustentável, que contará com a comercialização de alimentos veganos para animais.

A extensão do Ariza Hospital Veterinário foi toda pensada para ser sustentável e disponibilizar ainda mais conforto e acolhimento aos pets e seus tutores. Serão captados 10 mil litros de água de chuva para utilização nas descargas dos vasos sanitários e limpeza de canis, além de um telhado com células fotovoltaicas.

Por dentro, o verde será predominante nas cores das paredes e também nas plantas, que terá como destaque uma jabuticabeira. "Comercializaremos também alimentos veganos e naturais para os pets e, para os tutores, uma lanchonete com opções de alimentação leve e saudável", afirma André Ariza.

No andar de cima, o hospital veterinário inovará mais uma vez e disponibilizará aos tutores novas salas de internação intermediária para pets, no mesmo sistema do hospital humano, com cadeiras hospitalares que permitirão acompanhamento constante durante o tratamento.

A partir da inauguração do Ariza Green, haverá uma verba pré-fixada para ajuda das principais organizações não-governamentais da cidade de Itu, fazendo um conjunto completo da ideologia da sustentabilidade, com captação de águas da chuva, uso da energia solar fotovoltaica, e ações de humanização e ajuda social.

ARIZA HOSPITAL VETERINÁRIO
RUA JOSÉ BRUNI, 158,
NOVO CENTRO, ITU (SP)
(11) 2429-6739
(11) 99873-8088 (Whats)

ARIZA CENTRO VETERINÁRIO
PRACA LIONS, 42, ITU (SP)
(11) 4023-2898
(11) 99873-8088 (Whats)



Carla Berl: "Sem processos bem estabelecidos, não se consegue avançar"

CUIDADO COM OS PROCESSOS É CRUCIAL PARA UMA BOA GESTÃO

Hospitais de Excelência: como está estruturada a Gestão de Processos na Petcare e o quanto ela é estratégica para o sucesso operacional da instituição



Por Carla Berl

A gestão de uma cadeia de operação de serviços veterinários passa a ser uma necessidade enorme a partir do crescimento de uma empresa. Vale lembrar que começamos com um Hospital Petcare no ano de 1991 no bairro do Morumbi, em São Paulo. A partir de 2012, já somos 23 empresas na expansão com um movimento muito acelerado.

Oferecemos vários serviços como hospital veterinário, clínica, veterinária, telemedicina, centro de diagnóstico, banco de sangue, laboratório de análises clínicas e recentemente educação.

A gestão adequada é nosso aliado para criarmos vários setores nas diversas competências. A gestão se baseia em recurso humano competente e estabelecer e gerenciar bem os processos.

Hoje em dia temos uma gestão financeira tanto de recursos a serem investidos como gestão financeira operacional, um departamento de centralização de compras, departamento jurídico, um setor de integração das novas aquisições, área de gerenciamento de marketing, setor controle operacional das unidades (o maior de todos) e um setor dedicada somente a avaliar novas aquisições, um setor de manutenção equipamentos e reformas, departamento de TI e assim por diante.

Acredito que o grande desafio também foi a gestão de departamento de Recursos Humanos que cuida desde a contratação de novos colaboradores até todo o processo de treinamento de cada setor. A capacitação e a integração de cada colaborador é sempre um grande desafio pois precisa entender a empresa como um todo, a nossa cultura e o nosso olhar para o futuro.

Sem processos bem estabelecidos não se consegue avançar rapidamente e isto pode criar um gargalo no movimento de crescimento, além de todos os processos também estarem em constante atualizações pois a cada aquisição muitas vezes temos que rever e adicionar algo que já tínhamos implementado.

O grande desafio da gestão é uma boa comunicação interna do grupo com todos os setores, vindo do CEO e caminhando em todas as áreas até chegar no pessoal de portaria e estacionamento e o caminho reverso, pois só assim conseguimos construir um time forte e coeso. O resultado deste esforço é mostrado pela satisfação do cliente.

Outro resultado é a retenção de talentos pois precisamos de um clima de positividade e dinâmico internamente. Em empresas que crescem sem gestão de processos, o problema aparece na ponta com insatisfação do cliente ou um *turn over* muito grande.

Nosso termômetro, que monitoramos o nosso bom desempenho, está direcionado a estes dois fatores acima: o NPS dado por clientes e o nível de retenção de nossos colaboradores, além do resultado financeiro.

Estes são nossos desafios diários que estamos constantemente perseguindo para chegarmos sempre aos bons resultados operacionais e cerceiam toda a estratégia do grupo.

"PARA SE FAZER UMA GESTÃO ADEQUADA NOS ALICERÇANDO EM CRIAR VÁRIOS SETORES NAS DIVERSAS COMPETÊNCIAS. A GESTÃO SE BASEIA EM RECURSO HUMANO COMPETENTE E ESTABELECE E GERENCIAR BEM OS PROCESSOS"

Carla Berl, fundadora e diretora da PetCare Hospital Veterinário

TODOS OS SERVIÇOS DE SAÚDE VETERINÁRIA NUM SÓ LUGAR

Com modernas instalações, infraestrutura diferenciada, corpo clínico especializado e equipamentos de ponta, o Hospital LeVet presta serviços de qualidade e excelência



A missão do Hospital LeVet é direcionar todos os esforços visando qualidade de vida aos pacientes

A realização de um sonho nem sempre é fácil. Demanda muito trabalho, esforço, persistência e coragem para enfrentar e vencer os desafios.

Esse foi o percurso de consolidação do Hospital LeVet. O seu processo de concretização começou bem antes, com o início da trajetória de Luiz Felipe Ximenes Cibin como médico-veterinário, em 2001, e de sua então noiva, Eveline Dias Emerich, que cursava Direito.

Ele conta que logo após a sua formatura, mudou de Umuarama, uma cidade no interior do Paraná, para Curitiba em busca de uma oportunidade de trabalho na área de pequenos animais (cães e gatos). "Essa área foi a causa maior de motivação para o meu trabalho. Após minha chegada, em poucos dias consegui uma oportunidade em uma boa clínica na cidade, onde fui bem acolhido pelos proprietários e pela equipe", lembra Cibin.

Passado um ano, em 2002, ele retornou para a sua cidade natal, pois Eveline ainda morava lá e a saudade bateu forte. "Tentei dar continuidade ao meu trabalho em Umuarama, porém foi uma tentativa frustrada. No interior, o mercado pet ainda engatinhava e eu acabara sem emprego. No mesmo ano, retornei novamente à Curitiba, trabalhando agora em outra pequena clínica veterinária com petshop", conta.

Nessa nova oportunidade, Cibin era o único médico-veterinário da empresa, o que foi um grande desafio. Ao mesmo tempo em que trabalhava de modo integral, iniciou a sua primeira pós-graduação em Clínica Médica e Cirúrgica de pequenos animais. Após três anos como funcionário, teve a oportunidade de se tornar sócio da empresa junto com outros dois médicos-veterinários.

Passados cinco anos como sócio, em 2010, Cibin e sua agora esposa Eveline, pós-graduada em MBA de Gestão de Pessoas e especializada na área de investimento financeiro, passaram a ser os proprietários da clínica. "Nesse momento conseguimos organizar melhor a empresa, separando o *petshop* da parte clínica. Minha esposa teve papel fundamental e sólido nessa nova organização devido à sua experiência na área de finanças e administração. Sem esse apoio não conseguiríamos ter avançado muito além do que já tínhamos organizado. O nosso 'novo casamento' caiu como uma luva e, com essa fusão, iniciou-se a concretização do nosso sonho: construir um hospital veterinário de qualidade. Não foi fácil o caminho até ele sair do papel", confidencia Cibin. Mas o que era um projeto se tornou realidade.

A concretização desse sonho foi em dezembro de 2016. Cibin e Eveline saíram de uma pequena clínica para uma infraestrutura grande, moderna e acolhedora visando melhorar o atendimento dos clientes e dos seus filhos de quatro patas. Nasceu o Hospital LeVet.

PILARES E DIFERENCIAIS

O Hospital LeVet tem Cibin como diretor clínico e responsável técnico, enquanto a direção administrativa é realizada por Eveline. Trabalho e amor ao que fazem não faltam para eles e você, leitor, entenderá o porquê.

A missão do Hospital LeVet é direcionar todos os esforços para proporcionar qualidade de vida aos seus pacientes, buscando sempre investir em infraestrutura, equipamentos e, principalmente, em conhecimento para assim prevenir, diagnosticar e tratar as enfermidades que acometem esses fiéis companheiros.

"Os nossos valores fundamentais e que de fato norteiam nossa empresa são o respeito às pessoas, a busca contínua pelo conhecimento e o amor aos animais e à Medicina Veterinária moderna. Entendemos que, com a prevenção das doenças, conseguiremos prolongar a vida dos nossos pacientes e entregaremos uma melhor qualidade de vida", resalta Cibin.

Para isso, o casal de empresários construiu uma estrutura administrativa sólida para um crescimento sustentável e orgânico em todos os aspectos. A máxima do empreendimento é a satisfação plena de seus clientes, o que vem como consequência de um excelente suporte médico-veterinário em todos os aspectos, como, por exemplo, proporcionar um atendimento clínico excepcional e um diagnóstico rápido e preciso.

O Hospital Veterinário LeVet se destaca por oferecer serviços completos e contar com uma equipe de profissionais altamente especializados. Seus proprietários entendem que, ao oferecer um atendimento completo, por médicos-veterinários competentes no diagnóstico, é possível entregar qualidade e excelência. Até porque a Medicina Veterinária vem se modernizando, pautada na Medicina Humana, e cada vez mais os pets são tratados como filhos.

E a capacitação técnica da equipe de médicos-veterinários é de extrema importância. Tanto que o Hospital LeVet seleciona criteriosamente cada membro que irá compor o seu corpo clínico. "Atualmente, não se admite mais aquele profissional que atende todas as especialidades e quicá todas as espécies. É tendência mundial a procura por especialistas. Por consequência, a qualidade técnica e a quantidade de serviços ofertados serão sempre maiores. Não temos dúvidas de que a expectativa de vida de nossos pets está aumentando devido a essa evolução", frisa Cibin.

“PRATICAR SIMULTANEAMENTE A EMPATIA, A GESTÃO ADMINISTRATIVA E O CONHECIMENTO TÉCNICO TALVEZ SEJA O MAIOR DESAFIO PARA O NOSSO SETOR DE ATENDIMENTO E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS”



Luiz Cibin e Eveline: excelência no atendimento é prioridade no Hospital LeVet

ESTRUTURA PENSADA NOS MÍNIMOS DETALHES

A maioria dos clientes chega ao hospital de carro e, pensando nisso, o projeto conta com estacionamento exclusivo *indoor* para maior comodidade e segurança dos tutores e pacientes.

Logo na entrada do hospital há uma rampa de acesso à recepção, um ambiente bem estruturado e climatizado que conta com três secretárias para o atendimento, tanto presencial como remoto (via telefone/Whatsapp). Cibin conta que a demanda varia bastante entre cães e gatos, de modo que há uma recepção exclusiva para os pacientes felinos, com acesso direto ao consultório *catfriendly*.

Depois do atendimento na recepção, o tutor e o paciente são dirigidos a um dos três amplos consultórios de atendimento geral, também climatizados e com iluminação natural, para serem atendidos por médicos e médicas veterinárias do corpo clínico, que atualmente conta com as especialidades de clínica

médica geral, neurologia, cirurgia geral e ortopédica, endocrinologia, anestesiologia e controle da dor, dermatologia, gastrologia, nutriologia, oftalmologia, cardiologia, entre outras. Anexo à recepção, há a sala exclusiva para imunização, local em que são aplicadas as vacinas e vermífugos nos pacientes, e a sala da gerência do hospital.

Caso o paciente necessite ser internado para um plano de tratamento mais eficaz, o Hospital LeVet possui internação canina, com 20 leitos individuais, e internação felina, em um ambiente separado dos cães, com 5 leitos individuais. O paciente que for internado por doença infectocontagiosa, ficará em um dos dois leitos exclusivos para esse fim. O controle de infecção intra-hospitalar é feito rigorosamente para proteger o paciente, em primeiro lugar, e o corpo clínico.

Já os pacientes que necessitam passar por procedimento cirúrgico, eletivo ou emergencial, também são

internados previamente para melhor comodidade. Um grande diferencial do hospital é a sala de cirurgia bem equipada, climatizada, e com microscópio cirúrgico, além da equipe de cirurgiões qualificados e preparados para qualquer tipo de cirurgia.

Outro grande diferencial do Hospital LeVet é o serviço anestesiológico. "Hoje contamos com a empresa MilkyWay Anestesiologia Veterinária, liderada pelo Dr. Daniel Zannin, que disponibiliza para o atendimento do paciente cirúrgico equipamentos de última geração (monitoração Philips IntelliVue, ultrassom Philips Lumify, aparelho de anestesia Carestation, da General Electric Healthcare, monitor BIS, entre outros), o que torna o nosso centro cirúrgico um dos mais bem equipados do país, trazendo uma anestesia de excelente qualidade. Anexo ao centro cirúrgico, possuímos uma sala de esterilização dos materiais cirúrgicos", comenta Cibin.

PLANOS FUTUROS

O Hospital LeVet possui ainda um ambiente para atendimento emergencial e para procedimentos diversos. Do lado da sala de emergência está a sala de diagnóstico por imagem, também climatizada, que conta com um aparelho de ultrassom de última geração da Samsung (modelo HM70 - EVO) para exames de ultrasonografia gerais e de ecocardiografia, e com um moderno aparelho de RX digital Fuji para as radiografias.

No interior do hospital há um solário aberto, local onde os tutores e a equipe clínica podem manejar os pacientes internados e reduzir o estresse da internação. O solário dá acesso a mais três ambientes, sendo a cozinha, a sala de estar médica e o estoque do hospital.

Entre as facilidades do hospital, está o LabLevet, laboratório que conta com patologistas clínicos e com equipamentos analíticos de ponta, fornecendo suporte laboratorial para qualquer demanda interna e externa que o hospital tenha.

A capacidade atual de atendimentos do Hospital LeVet está em 110 pacientes por dia, considerando todas as áreas de atuação do hospital. Dentro do planejamento de gestão, o empreendimento segue crescendo em seu resultado operacional de 15% a 20% por ano.

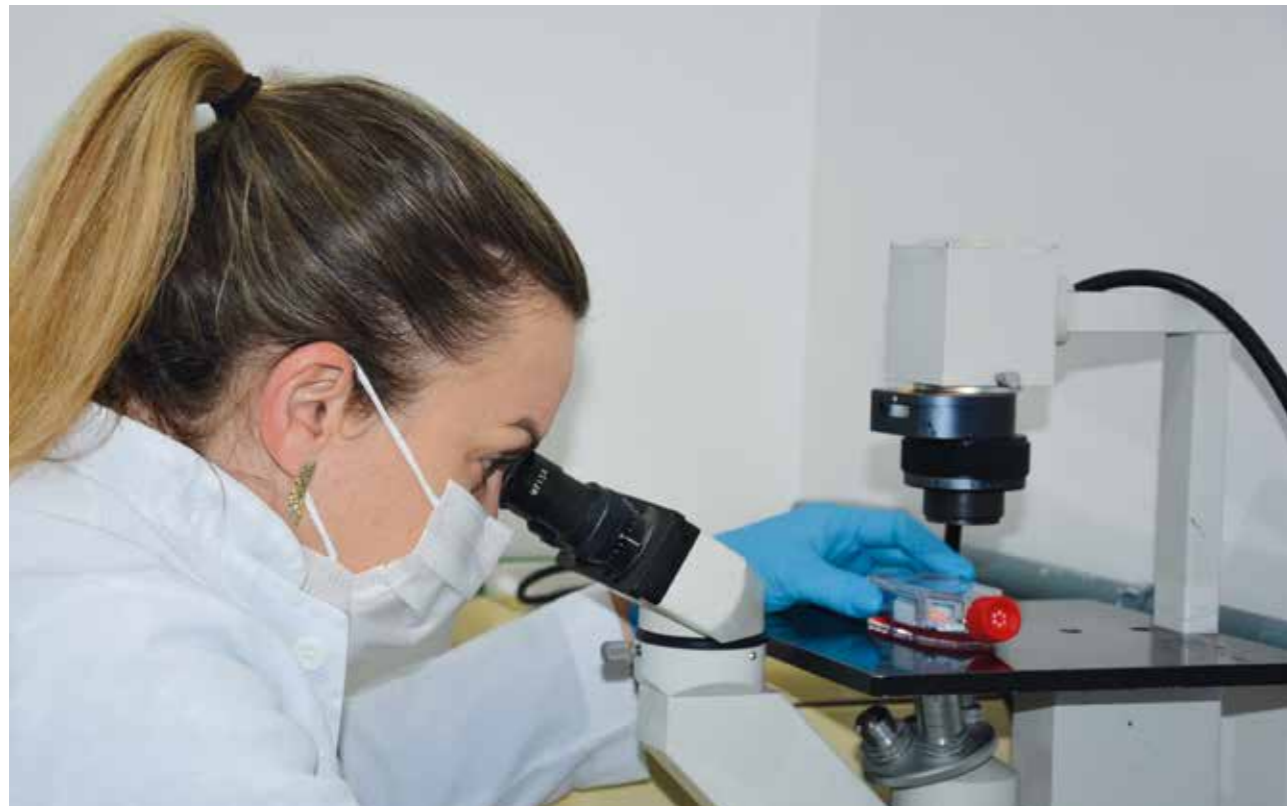
Até 2025, a previsão é triplicar a capacidade de atendimento. Para isso, também estão nos planos mais duas salas de cirurgia bem equipadas e mais leitos de internação de cães e gatos. "Com esse crescimento, teremos a necessidade de, pelo menos, triplicar a equipe administrativa e médica-veterinária. Também estamos planejando o serviço de UTI e um forte investimento em treinamento e qualificação do corpo técnico, fortalecendo ainda mais nossa cultura e nosso propósito para o longo prazo", explica Eveline.

"Com muito orgulho, posso dizer que, desde a fundação, o hospital vem tendo um crescimento exponencial no número de clientes e de

atendimentos. O aumento da clientela vem demandando, cada vez mais, a nossa ampliação, contratação de equipe técnica, aquisição de novos equipamentos e criação de novos setores. Abrimos e continuamos crescendo todo dia. Crescimento esse que é sustentável e detalhadamente planejado", pontua Eveline.

Tanta dedicação e cuidado leva o Hospital LeVet a ter um NPS de 97, ano pós ano. Segundo seus proprietários, a qualidade da prestação de serviço tem que ser sempre aperfeiçoada. "Os valores mudaram em relação aos animais. Hoje são membros da família e até mesmo dormem conosco em nossas camas. Nesse contexto, vemos tutores extremamente exigentes com seus pets e precisamos atender essa demanda de maneira exemplar", finalizam Cibin e Eveline.





O Hospital Veterinário de Florianópolis possui um moderno laboratório de aplicação terapêutica de células-tronco

INVESTIMENTO EM PESSOAS É O QUE FAZ A DIFERENÇA

Referência em várias áreas, o Hospital Veterinário Florianópolis possui o melhor corpo clínico do Sul do Brasil

O Hospital Veterinário Florianópolis (HVF) iniciou seus trabalhos no ano de 2009 com a fundação da Policlínica Veterinária no bairro Campinas, cidade de São José, na capital catarinense. Durante dois anos de intenso trabalho e dedicação, percebeu-se a necessidade de um atendimento mais especializado e que fosse 24 horas.

A transformação da Policlínica Veterinária no Hospital Veterinário Florianópolis se deu em agosto de 2011. A instituição mudou de endereço, transferindo-se para o bairro estreito, também em Florianópolis, tendo por objetivo suprir a demanda por atendimento veterinário especializado e de qualidade, com foco no paciente e na sua família. Com proposta e estrutura diferenciada das demais clínicas e consultórios da cidade, nasceu o primeiro hospital veterinário da grande Florianópolis.

A instituição surgiu da iniciativa de dois visionários: os médicos-veterinários Ewerton Cardoso e Mateus Rychescki. E conhecimento na área não falta para ambos. Graduados na Universidade Federal de Santa Maria, Cardoso é mestre em ciências animais e Rychescki tem especialização em cardiologia e diagnóstico por imagem.

"Hoje o HVF conta com serviço especializado em clínica médica, cirurgia geral e vídeo cirurgia, cirurgias minimamente invasivas, ortopedia, nefrologia, oncologia, cardiologia, neurologia, entre outras", relatam.



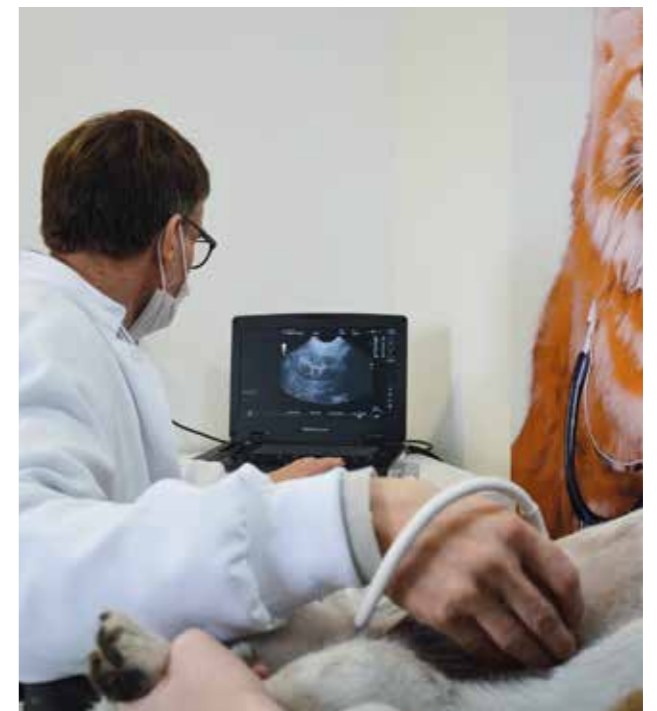
REFERÊNCIA NO SUL DO BRASIL

Os sócios-fundadores da instituição destacam que o HVF possui o mais completo centro de diagnóstico por imagem o Sul do Brasil, contando com aparelhos de tomografia computadorizada, ressonância magnética, radiografia digital, ultrassonografia de última geração, endoscopia.

Conta ainda com um moderno laboratório de análises clínicas certificado pelo PCNQ (Programa Nacional de Controle de Qualidade), laboratório de produção de aplicação de terapêutica de células-tronco, além de terapias complementares com ozônio, ILIB e laser.

"Para a criação de tal instituição foi necessária um grande investimento em equipamentos, infraestrutura e, principalmente, na contratação de profissionais com grande conhecimento. Possuímos o melhor corpo clínico do Sul do Brasil, tendo em nosso quadro pós-doutores, doutores, mestres e especialistas", ressaltam Rychescki e Cardoso.

"Sem as qualidades individuais destes profissionais que, em conjunto, viram uma realidade. Sem isso, não seria possível estabelecer o padrão que oferecemos. Vale lembrar que equipamentos estão disponíveis para todos, mas no fundo o importante são as pessoas que operam estes", completam.



O HVF possui um completo centro de diagnóstico por imagem

IMPULSO AO CONHECIMENTO

Segundo eles, o HVF tem como foco central o desenvolvimento de seu corpo clínico e de suas tecnologias de forma a capacitar e desenvolver novas técnicas. "Visando este ponto, o HVF fundou o Instituto Veterinário de Qualificação Avançada, no qual médicos e toda a equipe de profissionais da instituição têm a oportunidade de compartilhar os seus conhecimentos e adquirir capacitação nas mais diferentes áreas, como clínica médica, cirúrgica, diagnóstico por imagem, curso de formação de plantonistas e auxiliar de médico veterinário", dizem.

Além disso, a instituição disponibiliza, por meio do instituto, cursos de pós-graduação. "Hoje o HVF, em conjunto com o instituto, possibilita cursos de imersão dentro do hospital de forma a receber médicos-veterinários do Brasil todo para se qualificarem, acompanhando a rotina da instituição por dez dias. Esta troca de informação entre os profissionais, professores, alunos e médicos do programa de imersão permite o crescimento de toda a instituição, visto o conhecimento compartilhado entre todos envolvidos", explicam.

Tamanho qualidade no corpo clínico tornou o Hospital Veterinário Florianópolis um centro de referência em saúde veterinária, na geração de conhecimento através dos cursos de pós-graduação, capacitação e profissionalizantes oferecidos em parceria com o InstitutoVet, além da publicação de artigos e o desenvolvimento de produtos para o mercado pet.

CRENÇAS E VALORES DO HOSPITAL VETERINÁRIO FLORIANÓPOLIS

- RESPEITO À VIDA -
porque temos convicção de que todas as doenças podem ser diagnosticadas e tratadas da maneira adequada.
- EFICÁCIA NO ATENDIMENTO AOS PACIENTES -
execução de todos os procedimentos clínicos e cirúrgicos, buscando a solução dos problemas de saúde de nossos pacientes, tratando-os com respeito e dignidade.
- TECNOLOGIA -
buscar e criar tecnologias e informações que visam diagnóstico e tratamento preciso.
- AGILIDADE, RESPONSABILIDADE E COMPROMETIMENTO -
com nossos pacientes e respectivos tutores.



"ATRAVÉS DO INSTITUTO VET, HOJE ATUAMOS NO TREINAMENTO DE ALUNOS DE DIVERSAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO DE FORMA A CAPACITAR E TREINAR MÉDICOS DE TODO O PAÍS"

Ewerton Cardoso e Mateus Rychescki, sócios-diretores do HVF

O HVF ATENDE UMA MÉDIA DE 1.200 A 1.500 ANIMAIS POR MÊS NOS MAIS DIFERENTES SETORES

ATENDIMENTO E ESTRUTURA

Ao longo dos 13 anos de história da instituição, o HVF atendeu mais de 100 mil pacientes e realizou mais de 40 mil cirurgias, sempre guiado por uma visão bastante clara: "tornar-se o principal centro de referência em Medicina Veterinária do Sul do Brasil, importante gerador de conhecimento e inovação tecnológica".

O HVF atende uma média de 1.200 a 1.500 animais por mês nos mais diferentes setores, sendo a maior casuística pacientes vítimas de trauma ou politraumas. O atendimento de emergência é um dos pilares do HVF e, para isto, conta com uma equipe médica treinada e atualizada para esta rotina.

Um dos diferenciais do atendimento oferecido pelo HVF é a valorização dos tutores dos animais de estimação. "É importante considerar a família, visto que os animais de estimação são parte ativa, e o tratamento por muitas vezes inclui a orientação dos tutores. Por isso, o HVF conta com um serviço de acompanhamento psicológico, tanto para a equipe de colaboradores, como para os clientes", comentam Rychescki e Cardoso.

O hospital oferece atendimento 24h em todos os segmentos – desde o laboratório de análises clínicas, até os serviços de tomografia computadorizada e ressonância magnética. O setor de cirurgia está aberto 24 horas por dia e disponível para as mais diversas necessidades, até mesmo a video cirurgia. Especialidades como nefrologia, cardiologia, neurologia, ortopedia, oncologia, estão abertas e as equipes disponíveis por 24 horas", destacam.



DIAGNÓSTICO

O setor de diagnóstico por imagem do HVF disponibiliza exames de ressonância magnética, tomografia computadorizada, raio-x digital, ultrassonografia, endoscopia e video cirurgia.

* Possui um setor de coleta, produção e estocagem de células tronco mesenquimais, que possibilita uma medicina regenerativa de alta eficiência.

* Tem um setor de cirurgia altamente estruturado, que realiza cirurgias ortopédicas minimamente invasivas, usando Arco em C e torre de videocirurgia, realizando inúmeros procedimentos de alta complexidade, como ortopedia complexa e neurocirurgia.

* Dispõe de setor de nefrologia, com o emprego de hemodiálise e realização de cirurgias complexas do trato urinário, como a colocação de derivação ureteral.

ATENDIMENTO COMPLETO E HUMANIZADO

Referência em Medicina Veterinária na Bahia, o Hospital Veterinário Animalmed apresenta crescimento exponencial desde sua fundação, sempre pautado na ética e na qualidade dos serviços prestados



Fachada do Hospital Animalmed: instituição é a primeira de atendimento 24h em Feira de Santana (BA)



O Hospital investe pesado no treinamento da equipe

Fundado em abril de 2014 em Feira de Santana (BA), o Hospital Veterinário Animalmed surgiu da união de três médicos-veterinários, que foram contemporâneos na Universidade Federal da Bahia. Juntos iniciaram o sonho de levar para essa cidade o primeiro hospital veterinário 24 horas.

Assim que começou a atender o público, o empreendimento iniciou um ritmo de crescimento intenso, tendo como objetivo central ser a mais completa e moderna assistência médica-veterinária da Bahia, disponibilizando uma equipe de profissionais altamente especializados, além de tecnologia de ponta em exames e tratamentos.

Fruto de todo esse arrojo, hoje o Hospital Veterinário Animalmed conta com uma das melhores infra-estruturas de hospitais veterinários do Brasil. "A instituição tornou-se referência no atendimento médico-veterinário no país. E conquistamos nosso espaço sempre pautados em valores como ética, trabalho em equipe, respeito aos pacientes e tutores, credibilidade, qualidade técnica, excelência nos processos, responsabilidade social e ambiental, transparência e humanização", relata Bruno Araújo Lemos, médico-veterinário e sócio-diretor do Hospital Animalmed.

ATENDIMENTO COMPLETO

Segundo ele, um dos pilares da rápida e sólida evolução da instituição foi o fato de estar sempre acompanhando o desenvolvimento da Medicina Veterinária e do setor como um todo desde a fundação. Exemplo disso é o padrão diferenciado de atendimento e de estrutura que o hospital dispõe, atendendo de maneira completa as necessidades de pacientes e tutores.

"Dispomos de centro de diagnóstico por imagem com tomografia computadorizada, ultrassonografia e radiologia digital, Unidade de Terapia Intensiva e hemodiálise, além de um laboratório moderno. Também vale destacar os nossos *petcenters*, voltados à venda de produtos e à estética animal. São lojas com grande variedade de itens e unidades profissionalizadas de estética animal. Nossos clientes contam, no local, com o atendimento de um aconchegante café *petfriendly*", frisa Lemos, lembrando ainda que o hospital foi pioneiro no interior da Bahia em dispor de um equipamento de tomografia veterinária.

A gestão do Animalmed foca na entrega a tutores e pacientes de um excelente resultado, seja na área médica ou no setor de loja e estética animal, sempre priorizando um tratamento multidisciplinar, humanizado e respeitoso. "Queremos que aqui o tutor encontre tudo que o pet precisa, sem precisar se deslocar para outro local. Nosso corpo clínico destaca-se pela qualidade técnica, sendo altamente especializado. Além de valorizarmos o tratamento com base na empatia e sensibilidade, trazemos conforto e atenção aos pacientes e seus tutores", comenta o sócio-diretor da instituição.

INVESTIMENTO EM PESSOAS

De acordo com ele, toda a energia dos profissionais da instituição é depositada na experiência cliente/tutor. "Portanto, nossa cultura é voltada para o atendimento eficaz, assertivo e humanizado. Para isso, investimos em uma equipe capacitada e em ambientes confortáveis, modernos e com estrutura de ponta", diz Lemos. Ele acrescenta que o Hospital Veterinário Animalmed consolidou-se, ao longo dos anos, como referência no oferecimento de estágios em parceria com faculdades locais.

O sócio-diretor da instituição destaca que, além do investimento em treinamento técnico dos profissionais, é política do hospital oferecer toda a assistência que seus médicos-veterinários precisam. "Para isso, temos projetos estruturados para acolhimento e cuidado de nossa equipe, sobretudo em um momento em que a saúde física e mental dos colaboradores se torna prioridade", pontua.



Animalmed tem planos de ampliar os serviços que presta a pacientes e tutores, além de expandir o negócio para outras regiões do país

"QUEREMOS QUE NO ANIMALMED O TUTOR ENCONTRE TUDO QUE O PET PRECISA, SEM PRECISAR SE DESLOCAR PARA OUTRO LOCAL"

Bruno Araújo Lemos,
Médico-veterinário e sócio-diretor
do Hospital Animalmed

“NOSSO CORPO CLÍNICO DESTACA-SE PELA QUALIDADE TÉCNICA, SENDO ALTAMENTE ESPECIALIZADO. VALORIZAMOS O TRATAMENTO COM BASE NA EMPATIA E SENSIBILIDADE, TRAZENDO CONFORTO E ATENÇÃO AOS PACIENTES E SEUS TUTORES”

PROJETOS DE AMPLIAÇÃO

Ao analisar o setor de Saúde Animal no Brasil, Lemos e seus sócios enxergam um mercado pulsante e crescente, com diversas oportunidades. “Temos foco sempre em conveniência e agilidade, num mercado em que se destacam tendências como as estratégias em omnichannel. Além disso, também apostamos no fortalecimento da cultura do atendimento cada vez mais humanizado, tendo em vista que hoje os pets são como ‘filhos’ para suas famílias”, diz o sócio-diretor da instituição.

No médio prazo, o Hospital Veterinário Animalmed tem o projeto de ampliar os serviços já oferecidos, bem como incorporar novos serviços. Além disso, investimentos do centro de diagnóstico por imagem estão no radar, como a aquisição de novos equipamentos e tecnologias. “Atualmente estamos localizados nas duas maiores cidades da Bahia, Salvador e Feira de Santana, mas no longo prazo temos planos de expansão para outras regiões”, conclui Lemos.



Hospital Animalmed possui duas unidades de estética animal e dois petshops



Animalmed dispõe de equipamentos de alta tecnologia para a realização de exames e tratamentos

NOSSO **Clínico** ANO 25 - Nº 148 - JUL/AGO 2022

MEDICINA VETERINÁRIA PARA ANIMAIS DE COMPANHIA



www.revistanossoclinico.com.br

Panorama nutricional de PORQUINHOS mantidos como animais de companhia

ACERVO COMPLETO, MAIS DE 140 EXEMPLARES, MAIS DE 1.000 ARTIGOS CIENTÍFICOS, MAIS DE 25 ANOS...

Faça como nós. Escolha como parceira a revista **Nosso Clínico**.

NOSSO Clínico
MEDICINA VETERINÁRIA PARA ANIMAIS DE COMPANHIA

PARCEIRO DE MÍDIA DA ANIMAL HEALTH WORLD EXPO+FORUM

COLUNAS:

- Bem-Estar Animal
- Desenvolvimento Profissional
- Terapia Celular • Nutrição Animal
- Comportamento Empresarial • Odontologia
- Diagnóstico por Imagem • Oftalmologia
- Conhecimento Compartilhado
- Anclivepa Brasil Direct
- Terapia Celular

- Síndrome de hiper...
- Diagnóstico da infe...
- (apicomplexa: Hepar...
- em cão adulto sem...
- Tijuca, Rio de Janei...
- Diagnóstico de c...
- Cyniclomycetes gutta...*
- cadela com diarreia



AVANÇOS NA MEDICINA TRANSFUSIONAL VETERINÁRIA

A Associação Brasileira Veterinária de Hematologia e Medicina Transfusional (ABVHMT) une os médicos-veterinários e acadêmicos, além de estimular o conhecimento no setor

A transfusão sanguínea em animais saiu do campo dos experimentos e tem avançado de forma significativa nos últimos trinta anos. A técnica vem sendo utilizada com sucesso em pacientes com risco de morte. A pesquisa, a aplicação e o estudo da viabilidade desta prática estão a cargo da Medicina Transfusional Veterinária, afirma Luciana Lacerda, presidente da diretoria executiva da Associação Brasileira Veterinária de Hematologia e Medicina Transfusional (ABVHMT), médica-veterinária e sócia-proprietária do Blut's Centro de Diagnósticos Veterinários.

Essa ramificação da Medicina Veterinária aborda todo o "Ciclo do Sangue", que se inicia com a escolha do doador e finaliza com a avaliação da efetividade da transfusão sanguínea.

A transfusão sanguínea, na grande maioria das vezes em que é necessária e solicitada, é destinada a pacientes críticos que correm risco de morte. Desta forma, o uso criterioso dos componentes sanguíneos e o cuidado em todos os passos do "Ciclo do Sangue" são fundamentais para a segurança do paciente e a efetividade da transfusão.

"É importante destacar que a transfusão sanguínea salva vidas, desde que realizada com critério, conhecimento, responsabilidade e segurança. Porém, se a transfusão não seguir os padrões preconizados, o paciente pode ser prejudicado", alerta Patrícia Mendes, médica-veterinária e membro da diretoria científica da ABVHMT.

"Com o avanço da Medicina Veterinária e a maior exigência dos tutores, que hoje tratam seus pets como membros da família, há a necessidade, por parte do médico-veterinário, de aprimoramento e especialização em áreas de conhecimento, como a medicina transfusional", afirma.

Segunda ela, os avanços nesta especialidade cresceram muito nos últimos 30 anos. Atualmente existem grandes bancos de sangue veterinários no Brasil e em vários países do mundo, que tornaram possíveis a prática da Medicina Transfusional de alta qualidade.

A Hematologia Clínica é uma área da veterinária que estuda, investiga e preconiza o tratamento das enfermidades que ocasionam distúrbios sanguíneos. São estes especialistas que tratam pacientes e investigam a etiologia de citopenias (anemia, leucopenia, trombocitopenia), anemia e trombocitopenia imuno mediadas, complicações sanguíneas por hemoparasitoses, como hipoplasia ou aplasia de medula óssea; e doenças autoimunes, como lúpus eritematoso sistêmico e artrite reumatoide; coagulopatias adquiridas e congênitas.

EVOLUÇÃO PARALELA À MEDICINA HUMANA

"Houve inovações no tratamento e no diagnóstico destas enfermidades com o emprego de fármacos imunossupressores com menos efeitos colaterais para pacientes com anemia e trombocitopenia imunomediada. Sejam eles orais, como a leflunomida e micofenolato, ou injetáveis, como a imunoglobulina intravenosa humana e o romiplostim. É motivo de orgulho estarmos em paralelo com a evolução desta área na medicina humana", destaca a doutora Simone Gonçalves, médica-veterinária, diretora do Hemovet Petcare e vice-presidente da diretoria executiva da ABVHMT.

Entre as evoluções, ela ressalta o diagnóstico dos pacientes com coagulopatias, com o acesso às técnicas viscoelásticas proporcionadas por equipamentos modernos envolvendo a tromboelastometria, o que nos permite o diagnóstico de pacientes com hipo ou hipercoagulabilidade.

Assim, existe a possibilidade de um tratamento mais efetivo em relação à prevenção do tromboembolismo e ao sangramento excessivo, além do uso racional dos hemocomponentes.

Também há progresso, segundo a especialista, em relação ao tratamento de pacientes com hipoplasia de medula óssea, através da terapia celular com o emprego de células tronco mesenquimais, além do emprego de fármacos que também proporcionam a recuperação da produção da medula óssea, como o eltrombopag, que é inovador também na terapia de pacientes humanos.



"A TRANSFUÇÃO SANGUÍNEA EM ANIMAIS SAIU DO CAMPO DOS EXPERIMENTOS E TEM AVANÇADO DE FORMA SIGNIFICATIVA NOS ÚLTIMOS TRINTA ANOS"

Luciana Lacerda, presidente da diretoria executiva da ABVHMT, médica-veterinária e sócia-proprietária do Blut's Centro de Diagnósticos Veterinários.

NOS ÚLTIMOS 30 ANOS VERIFICA-SE UM AUMENTO NOS BANCOS DE SANGUE VETERINÁRIO NO BRASIL E EM OUTROS PAÍSES

OBJETIVOS DA ABVHMT

- Unir médicos-veterinários e acadêmicos do setor interessados em hematologia e medicina transfusional
- Fomentar a difusão do conhecimento dessas áreas no país
- Promover a produção científica, proporcionando consensos e padronização de condutas
- Representar essas áreas frente às entidades de classe e órgãos de fomento à pesquisa



Gato com mucosas pálidas e ictéricas devido à anemia

ASSOCIAÇÃO ESTIMULA A PESQUISA

Essa área teve um grande impulso com a criação da Associação Brasileira Veterinária de Hematologia e Medicina Transfusional (ABVHMT). De acordo com Luciana Lacerda, presidente da diretoria executiva da Associação, a ideia de unir médicos-veterinários e acadêmicos de medicina-veterinária interessados nestas áreas visando o estudo, o ensino e a pesquisa, além de estimular o desenvolvimento, o progresso e a difusão de conhecimento dessas áreas no país, deu origem à Associação.

A entidade trabalha na promoção e na divulgação científica através de revistas impressas e eletrônicas, proporcionando consensos e padronização de condutas. Também busca representar os interesses da Hematologia e da Medicina Transfusional Veterinária frente às entidades de classe e aos órgãos de fomento à pesquisa.

A ABVHMT foi planejada nos últimos anos e teve seu início formalizado no final do ano de 2021. A diretoria é formada por médicos-veterinários de diversos estados do Brasil com diferentes e importantes atuações nas áreas de hematologia e hemoterapia veterinária. A idoneidade da associação pode ser garantida por contar com membros de órgãos públicos e empresas privadas



Cão com sangramento espontâneo por distúrbio hemostático primário

MEMBROS DA DIRETORIA DA ABVHMT

Presidente

Dra. Luciana de Almeida Lacerda
Presidente da Diretoria Executiva da ABVHMT e médica-veterinária sócia e responsável técnica do Blut's Centro de Diagnósticos Veterinários

Vice-Presidente:

Dra. Simone Gonçalves Rodrigues Gomes
Vice-presidente da Diretoria Executiva da ABVHMT, médica-veterinária e diretora do Hemovet Petcare

Secretaria Geral:

1ª Secretária:
Mariana Aldemundo Pereira Di Vincenzo (SP)
2ª Secretária:
Priscila Prado Souza (SP)

Tesoureira Geral:

1º Tesoureiro:
Rafael Pedroso Vargas (SP)
2º Tesoureiro:
Fellipe Chaguri (SP)

Diretora Científica:

Profa. Dra. Nicole R. C. Hlavac (BA)

Membros da Comissão Científica:

Profa. Dra. Patrícia Mendes Pereira (PR)
Alexandre Krause (RS)
Adriana Alonso Novais (MT)
Prof. Dr. Jair Duarte da Costa Júnior (DF)
Karin Denise Botteon (SP)

Diretoria Social;

Thiago Lico (SP)

Conselho Fiscal:

Jorge Alex Rodrigues Fernandes
Campo Grande (MS)
Patricia Estevam Margarida Patriarca (BA)
Alan Regly Wermelinger (RJ)
Maria de Lourdes Palhares Zschaber
de Araujo (MG)

Auxiliares Colaborativos:

Eduardo Olivério Bósio (ES)
João Paulo Barbon (SP)
Plínio Rossi Arantes (DF)
Marcio Antonio Batistela Moreira (SP)
Luana Hernandez Pureza (GO)
Patricia Wolkmer (RS)



“HOUE INOVAÇÕES NO TRATAMENTO E NO DIAGNÓSTICO DE ENFERMIDADES COM O EMPREGO DE FÁRMACOS IMUNOSSUPRESSORES COM MENOS EFEITOS COLATERAIS PARA PACIENTES COM ANEMIA E TROMBOCITOPENIA IMUNOMEDIADA”

Simone Gonçalves,
médica-veterinária, diretora do Hemovet Petcare e vice-presidente da diretoria executiva da ABVHMT.



A área de Supply Chain e logística da Zoetis está estruturada para atender todo o Brasil, de ponta a ponta

UM LONGO E DESAFIADOR CAMINHO

A área de logística voltada para a Saúde Animal apresenta muitos desafios. No entanto, uma equipe comprometida e alinhada com os valores da empresa faz toda diferença

O mercado de Saúde Animal é um dos principais setores que contribuem para os avanços em inovação e crescimento da indústria farmacêutica nacional, tendo um papel bastante relevante no crescimento econômico sustentável do país. É um dos principais contribuidores para a cadeia alimentar mundial de proteína, além de ser essencial para prover a saúde e o bem-estar animal.

Mas você já parou para pensar o quão complexa é toda a operação logística deste segmento, pois além de possuir uma cadeia diversificada de produção, com produtos importados e produção local, conta também com vários tipos de complexidades e cuidados em todo o trajeto?

Sem falar nos desafios enfrentados diariamente pela área, que são inúmeros no Brasil: cumprimento de prazos cada vez mais curtos e elevado nível de serviço em função da mudança de comportamento dos negócios e clientes; manutenção da competitividade de custos motivados principalmente por grandes impactos em transporte, inflação e mão de obra; infraestrutura de malha logística; além do risco de acidentes e roubos de carga, o que traz elevado prejuízo econômico, afetando toda a cadeia de suprimentos.

Para entender como funciona essa área tão importante, conversamos com a equipe de logística da Zoetis, composta por Vinicius Leite, diretor de *Supply Chain* e Logística para LatAm e Canada; Tânia Trotta, líder regional de Logística para a América do Sul; Michele Silva, coordenadora de Melhoria Contínua; Alex Chaos, gerente de Compras (materiais diretos); Cristiane Silva, gerente de Compras (materiais indiretos e serviços); e Isaac Maghidman, gerente de *Supply Chain* para a fábrica em Campinas (SP).

Quando a indústria farmacêutica americana Zoetis, hoje a maior empresa mundial de Saúde Animal, foi fundada, há 65 anos, o seu principal objetivo era facilitar a vida das pessoas que trabalhavam neste segmento, bem como garantir a sustentabilidade de todos os seus negócios. Com o propósito de "fortalecer o mundo e a humanidade por meio da atual evolução no cuidado com os animais", a empresa tem como valor estratégico estreitar o relacionamento com seus parceiros de negócios, fomentando uma cultura baseada na comunicação proativa, ética, transparente e baseada no compartilhamento do conhecimento para fortalecer as parcerias sustentáveis no longo prazo em toda a sua cadeia de valor.

A empresa atende seis espécies de animais e conta com um grande portfólio de produtos e soluções entre medicamentos, vacinas, linhas de diagnósticos, máquinas de vacinação e até testes genéticos. Outros números interessantes são as 120 marcas comercializadas, aproximadamente 300 apresentações disponíveis, cadeia de produção globalizada (com mais de 29 fábricas espalhadas ao redor do mundo) e no Brasil está presente em todo o território nacional.

Toda essa engrenagem funciona perfeitamente porque a área de *Supply Chain* e logística da Zoetis está estruturada para atender todo o Brasil de ponta a ponta, pois tem profissionais de planejamento e demanda, comércio exterior tem operação de distribuição e armazenagem gerenciando o contrato com o operador logístico. Além disso, conta com as áreas de apoio em melhoria contínua para ganhar tração com projetos de inovação, sustentabilidade, nível de serviço e melhorias de eficiências.

A equipe de executivos é unânime ao ressaltar que a área é fundamental para suportar todo o crescimento dos negócios da Zoetis, pois viabiliza que os produtos adquiridos sejam entregues aos clientes, proporcionando, assim o atendimento do fluxo de informações e pedidos, bem como a satisfação e a experiência positiva de seus clientes em toda a cadeia com o alto nível de serviço prestado, de forma eficiente e com o menor custo.

"A área de planejamento e demanda é responsável por orquestrar toda a correta disponibilidade de inventário em toda a cadeia, alinhando decisões operacionais necessárias para o atendimento dos clientes, através da criação de previsões de vendas e a concatenação dos planos comerciais com as capacidades operacionais disponíveis", explica Tania Trotta.

Isso demonstra que uma área de logística eficiente fortalece todo o relacionamento na cadeia de valor, pois consegue atender de forma rápida todas as demandas dos consumidores, além de propiciar maior em mais agilidade aos processos e reduções de custos. Desse modo, a Zoetis estabelece conexões com seus fornecedores, que são parte essencial de todo o seu ecossistema logístico. Além disso, as parcerias de sucesso e o foco em colaboração em toda a cadeia são elementos vitais para o crescimento da companhia e de seus clientes.

FLUXOS LOGÍSTICOS

Os fluxos logísticos para uma empresa farmacêutica com foco em saúde animal são bastante complexos, pois trabalha com diferentes tipos de produtos que envolvem uma operação totalmente diferenciada e com alto grau de exigência por seus clientes, tais como: produtos de temperatura controlada dos quais toda a entrega tem que ocorrer em 48 horas em qualquer região do país; produtos que requerem armazenamento em nitrogênio a temperatura de -196°C, e o cuidado e proteção pessoal no manuseio deste tipo de produto para evitar qualquer tipo de acidente; produtos inflamáveis, para os quais é necessária uma infraestrutura robusta de armazenagem, bem como veículos especiais, entre outros.

"Assim como para a saúde humana, os produtos de saúde animal requerem todos os cuidados e controle no seu manuseio em toda a cadeia, pois qualquer tipo de desvio pode ocasionar na não eficácia do produto", completa Vinicius Leite ao comparar as especificidades entre fazer logística de excelência em saúde animal e o setor farmacêutico da saúde humana.

A ZOETIS ATENDE SEIS ESPÉCIES DE ANIMAIS E CONTA COM UM GRANDE PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SOLUÇÕES, ENTRE MEDICAMENTOS, VACINAS, LINHAS DE DIAGNÓSTICOS, MÁQUINAS DE VACINAÇÃO E ATÉ TESTES GENÉTICOS



Os serviços de logística da Zoetis primam pela qualidade e isso se materializa no cuidado com os processos como um todo

Assim como no atendimento do setor de saúde humana, os fornecedores são criteriosamente escolhidos e qualificados pela área de qualidade antes de se iniciar qualquer tipo de operação em uma companhia focada em Saúde Animal. "Além do controle rigoroso de qualidade, temos auditorias frequentes para avaliarmos todas as condições operacionais, monitoramento do plano de continuidade de negócios, e contamos também com uma avaliação criteriosa da nossa área fiscal sobre os possíveis riscos", contam Alex Chaos e Cristiane Silva.

Segundo Tânia Trotta, os serviços de logística da Zoetis primam pela qualidade. E isso se materializa no cuidado com os processos como um todo. "Somente conseguimos garantir a eficácia do produto olhando de ponta a ponta toda a nossa cadeia." E isso significa se assegurar que, no meio do caminho, não existe nenhum problema e que todos os critérios foram seguidos, como no manuseio, na movimentação de produtos perigosos, no *timing* do transporte, no uso da temperatura indicada etc. Na Zoetis, essa preocupação com a excelência em toda a cadeia vem da *expertise* na indústria farmacêutica, reforçando os devidos cuidados através de programas de treinamento constantes em nossos clientes e fornecedores sobre essa cadeia de valor.

Michele Silva explica que os objetivos de sustentabilidade também são uma pauta importante para a organização, que trabalha cada vez mais em estabelecer parcerias com fornecedores que compartilhem dos mesmos valores, o que é fundamental para alimentar o

propósito de nutrir o mundo e a humanidade, avançando no cuidado com os animais. "Os fornecedores passam por um critério rigoroso de seleção, devendo obedecer às nossas políticas globais. Contamos com fornecedores globais e locais em todo o processo produtivo e indireto", diz Michele.

Por falar em sustentabilidade, para minimizar os impactos das operações logísticas no dia a dia, a Zoetis investe também em ações junto aos seus clientes. Exemplo disso é o programa recém-criado que tem como objetivo realizar a logística reversa de materiais que compõem a cadeia fria, como caixas de isopor e embalagens de gelo em gel.

"Neste contexto, estamos estabelecendo uma parceria importante com um de nossos fornecedores, que ficará responsável por todo o processo de coleta, reciclagem e coprocessamento. Inicialmente, a parceria será em cinco estados onde nossos clientes estão localizados, dando início a uma importante agenda voltada à economia circular", adianta Michele.

"Um acordo com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) também está sendo firmado com o intuito de tornar a Zoetis a primeira empresa do setor de Saúde Animal no Brasil a utilizar o programa do GHG Protocol, que tem por objetivo estimular a cultura corporativa de inventário de emissões de gases de efeito estufa no Brasil, impactando de forma positiva nossa agenda sustentável em nível global", ressalta Tânia Trotta.

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E ALINHAMENTO COM FORNECEDORES

A inovação tecnologia em logística possuem papel de destaque na Zoetis, pois possibilitam maior agilidade em todos os processos de entrega, redução de custos com falhas operacionais através da automatização de atividades, melhoria no planejamento e dimensionamento de recursos e investimentos.

Diante disso, Isaac Maghdiman acredita que, após a pandemia, a inovação tecnológica na logística continuará a desempenhar um papel significativo no atendimento às necessidades básicas do cliente, ainda mais em meio a tantas mudanças no comportamento do consumidor neste novo normal. "A logística está no centro de todo esse processo de mudança. Como exemplos, podemos citar os novos pilares estratégicos do setor logístico, como as entregas sem contato, rastreamento de localização, detecção precoce de problemas e gestão de riscos ponta a ponta. Todas essas operações podem ser gerenciadas por meio de integrações tecnológicas cada vez mais demandadas em nosso mercado", frisa.

Por outro lado, como a cotação do dólar possui um peso considerável para a aquisição de matérias-primas, já que a produção da empresa é muito dependente de insumos e produtos importados, a Zoetis busca em sua cadeia de valor soluções que visem a melhoria e a eficiência dos processos, bem como reduções de custos. "Por isso é importante contarmos com uma cadeia de suprimentos bem alinhada, na qual se exige um alto grau de planejamento para que possamos orquestrar cada etapa do processo com todos os nossos fornecedores envolvidos. Quanto mais alinhados formos com os nossos fornecedores, maior é a



A sustentabilidade é um dos pilares da cadeia de valor da Zoetis

chance de sucesso para reduzirmos as ineficiências e mitigarmos qualquer tipo de risco. É por isso que acreditamos na importância de trabalharmos em colaboração e parceria, pois o que queremos é que todos sejam beneficiados e reconhecidos por seus esforços", destaca Leite.

DIFERENTES NEGÓCIOS DENTRO DE UM SÓ

De acordo com Tania, a complexidade da indústria farmacêutica animal tem suas peculiaridades, porque existem várias espécies diferentes de animais, e produtos específicos para cada uma delas. "Ou seja, são negócios e produtos totalmente diferentes."

A companhia oferece produtos para diferentes *players*: desde clínicas veterinárias, a *petsshops*, incluindo fazendas de pecuária, granjas, hospitais veterinários, entre outros. E estão situados nas regiões mais distintas do país. Eles estão tanto nos centros urbanos, como em fazendas nas regiões agrícolas ou no interior do país, em lugares de pouca infraestrutura e de difícil acesso.

"Por exemplo, trabalhamos com pecuaristas, o que exige uma logística diferenciada comparando com a de animais de companhia, em que existem grandes redes que trabalham em parceria conosco, com entregas em centros urbanos. Ou seja, isso comprova que atendemos negócios distintos, que diferem quanto à espécie animal e às demandas de cada produto, exemplifica Tânia.

E atender cada *business* no setor veterinário requer um cuidado específico, por exemplo, quanto às características de movimentação, ao *timing* (até porque tem cliente que não possui estrutura de estoque), ao tipo de transporte que é usado para levar o produto até o local de utilização.

São muitas as especificidades do mercado veterinário brasileiro, que requer alta especialização logística em todo o processo.



PROGRAMA COM FORNECEDORES AGREGA VALOR À CADEIA DE SUPRIMENTOS

Visando reconhecer projetos inovadores de parceiros e funcionários, a Zoetis Brasil criou o Programa "Make the Difference"

O Brasil é um mercado estratégico para a Zoetis, uma das maiores companhias de Saúde Animal.

Uma característica global da empresa é a inovação. Prova disso é que todas as áreas da companhia estão sempre prontas para quebrar paradigmas e fazer melhor o que já fazem com excelência. Esta vocação não é diferente na área de Logística & Supply Chain.

Em 2021, a Zoetis foi pioneira a implementar o "Make the Difference", um programa de reconhecimento de toda a cadeia de valor.

Mas o que originou esta iniciativa? A empresa tem como valor estratégico estreitar o relacionamento com seus parceiros de negócios, junto aos quais fomentamos uma cultura baseada na comunicação proativa, ética, transparente e baseada no compartilhamento do conhecimento para fortalecer as parcerias sustentáveis de longo prazo em toda a cadeia de valor.

Segundo Tânia Trotta, líder regional de Logística para a América do Sul da Zoetis, todas as áreas da companhia foram convidadas a participarem do programa, assim como também toda cadeia de fornecedores.

Em linha com a visão e valores da empresa, o objetivo foi reconhecer essas iniciativas e abranger os seguintes pilares estratégicos: redução de custos, nível de serviço, sustentabilidade e inovação, fortalecendo o espírito de colaboração e parceria.

PROJETOS QUE FAZEM A DIFERENÇA

Inovar é um exercício permanente da Zoetis, na busca por soluções que atendam às necessidades do cliente. Com o "Make The Difference", a companhia teve a oportunidade de estimular fornecedores e colaboradores a também inovarem, bem como a desenvolverem o senso crítico de melhoria contínua, cada um em sua área de atuação.

"A empresa sempre busca constantemente a melhoria e a eficiência em todos os processos, mas essa foi uma maneira de focarmos intencionalmente nos 4 pilares estratégicos e pensarmos em como fazer diferente, visando agregar valor em todo o nosso ecossistema, assim como também para os nossos clientes", ressalta



Michele Silva, coordenadora de melhoria contínua de Logística - Brasil da Zoetis



Tânia Trotta, líder regional de Logística para a América do Sul



PILARES ESTRATÉGICOS DO PROGRAMA

Nível de Serviço

Com a pandemia, a necessidade de agilidade tornou-se essencial para todas as organizações, com as diferentes áreas cada vez mais conectadas e focadas na satisfação dos clientes, bem como em atender às suas expectativas. Trazendo esta questão central do nível de serviço, desafiamos todo o nosso ecossistema a pensar em como promover um nível de serviço de excelência. No final, se o nosso cliente prospera, todos prosperamos!

Redução de Custos

Para que uma organização cresça de maneira sustentável, a rentabilidade é um fator primordial. Uma boa gestão de custos em toda a cadeia de valor traz uma série de benefícios para as empresas atingirem as suas metas de lucratividade e continuidade dos negócios.

Sustentabilidade ESG (Environment, Social and Governance)

"Quando a Zoetis nasceu, o seu principal objetivo era facilitar a vida das pessoas que trabalhavam com Saúde Animal, bem como garantir a sustentabilidade de todos os seus negócios. O desafio é estarmos em sintonia com o nosso propósito de fortalecer o mundo e a humanidade por meio da evolução no cuidado contínuo com os animais e colaborando para um mundo mais sustentável.

Inovação

Como as organizações podem continuar competitivas em um ambiente de constantes mudanças? Criar um ambiente colaborativo e aberto a novas ideias é essencial para que as empresas possam se reinventar com o passar do tempo.

O programa "Make the Difference" foi pautado nos pilares estratégicos de melhoria no nível serviço, redução de custos, sustentabilidade e inovação. "Durante o ano de 2021 convidamos profissionais renomados do mercado para falarem sobre cada um desses temas e trazerem exemplos reais nesses pilares", comenta Tânia.

"Neste primeiro ano de programa recebemos diversos tipos de projetos, tanto internos como externos, abrangendo várias áreas da nossa cadeia de valor", destaca Michele.

Os resultados do programa foram conhecidos em fevereiro de 2022, quando a área de Logística & Supply Chain da Zoetis Brasil promoveu virtualmente o evento "Make The Difference". Foi uma solenidade em que foram premiados os projetos que atingiram os melhores desempenhos em cada um dos pilares do programa.

"Esta foi uma iniciativa pioneira, que tende a influenciar positivamente o setor de Saúde Animal. E não foi uma ação apenas focada em fornecedores e projetos da área logística, mas voltados a todo o ecossistema ao qual estamos atrelados", salientaram Tânia e Michele.

PARCERIA E COLABORAÇÃO

Segundo elas, esse programa de reconhecimento foi criado porque a companhia acredita muito no poder da parceria e da colaboração. "Permitiu que as empresas que estão inseridas neste ecossistema saíssem da esfera de prestador de serviços ou apenas fornecedores, e mostrassem que são nossas parceiras de negócio."

"O 'Make The Difference' foi um caminho de mão dupla, em que tanto a Zoetis, como colaboradores e fornecedores, compartilharam conhecimento e tiveram a oportunidade de crescer juntos. Nós levamos nossa expertise em Saúde Animal e essa abertura colaborativa; já nossos parceiros trouxeram novos olhares para diferentes aspectos da nossa cadeia de valor", dizem os executivos.

E os resultados são de encher os olhos. Ao se considerar todos os projetos no pilar de redução de custos, por exemplo, a companhia obteve economia em diferentes áreas.

Os projetos propostos trouxeram vários ganhos, como mitigação do impacto ambiental das operações, capacitação das pessoas indiretamente envolvidas nos nossos processos, incorporação de tecnologias de ponta, adoção de práticas de saúde e segurança, processos mais eficientes e ágeis, dentre outros.

Para muitos dos fornecedores que participaram do programa, a empresa é um dos principais parceiros e, por isso, sempre buscam a companhia para lançar iniciativas em áreas de inovação, sustentabilidade e redução de custos. É que sabem que a Zoetis valoriza esse tipo de posicionamento e a parceria com esta farmacêutica veterinária é uma vitrine do que fazem de disruptivo.

"MAKE THE DIFFERENTE" 2022/2023

O impacto positivo do "Make The Difference" ultrapassou fronteiras. A criação deste programa na Zoetis Brasil teve repercussão na companhia como um todo, sendo lançado neste ano, este ano para toda a América Latina.

E a próxima edição do "Make The Difference" no Brasil está em curso. Diferentes projetos de fornecedores e colaboradores internos estão sendo implantados e acompanhados em 2022. E os resultados positivos já podem ser percebidos no dia a dia da empresa.

Cada iniciativa inscrita no programa será avaliada ao longo do ano e os projetos com melhores resultados serão premiados nos quatro pilares estratégicos do programa no início de 2023.

"Em busca da melhoria contínua, em 2022 continuamos a estimular nossos fornecedores e colaboradores a buscarem novas oportunidades, dentro dos quatro pilares. Estamos sempre abertos a desafiar o status quo", concluem Tânia e Michele.

MAKE THE DIFFERENCE SOB DIFERENTES OLHARES

No início de 2022, no evento de apresentação dos projetos inscritos no "Make The Difference" 2021/22, executivos da Zoetis, fornecedores e até um dos principais clientes da companhia fizeram questão de se manifestar, destacando o pioneirismo do programa e a contribuição que a iniciativa proporciona para o desenvolvimento de toda a cadeia. Confira!

OS PROJETOS INSCRITOS TROUXERAM VÁRIOS GANHOS, COMO REDUÇÃO DE CUSTOS, MITIGAÇÃO DO IMPACTO AMBIENTAL DAS OPERAÇÕES, CAPACITAÇÃO DAS PESSOAS INDIRETAMENTE ENVOLVIDAS NOS NOSSOS PROCESSOS, INCORPORAÇÃO DE TECNOLOGIAS DE PONTA, ADOÇÃO DE PRÁTICAS DE SAÚDE E SEGURANÇA, PROCESSOS MAIS EFICIENTES E ÁGEIS, DENTRE OUTROS

FORTALECENDO O ESPÍRITO DE PARCERIA

"O programa de reconhecimento Zoetis "Make the Difference" visa reconhecer iniciativas que geraram valor para a nossa organização, lideradas tanto pelo nosso público interno, como também por nossos fornecedores, fortalecendo o espírito de parceria, colaboração e accountability.

Estamos felizes em compartilhar com vocês que recebemos muitos projetos nessa primeira edição, refletindo o engajamento de todos em busca de contínuas melhorias que, seguramente, impactarão de forma expressiva não só a Zoetis, mas também os nossos clientes.



Luis Xavier Rojas, vice-presidente sênior e diretor-presidente da Zoetis Brasil

A IMPORTÂNCIA DA COLABORAÇÃO

"Nesse programa, gostaria de destacar a importância de trabalhar em colaboração, que é um forte valor da empresa. Esta ação está alinhada com a visão da Zoetis. Internamente, a colaboração traz muitos benefícios: incentiva a resolução de problemas; reforça a atitude de responsabilidade; permite que os funcionários aprendam uns com os outros; aumenta as taxas de produtividade dos funcionários; cria um senso de propósito e pertencimento mais forte; eleva a lucratividade da empresa; e proporciona incríveis oportunidades."



Tim Hourihane, vice-presidente global de Supply Chain da Zoetis

INICIATIVAS QUE GERAM VALOR

"Em linha com nossa visão e valores, temos a honra de lançar este primeiro programa de reconhecimento da Zoetis, que abrange tanto o nosso público interno, que trabalha na nossa cadeia de valor, e também os nossos fornecedores estratégicos. O objetivo é reconhecer iniciativas que geraram valor para a nossa organização, abrangendo pilares como: redução de custos, nível de serviço, sustentabilidade e inovação, fortalecendo o espírito de colaboração e parceria."



Vinicius Leite, diretor de Supply Chain e Logística da Zoetis

A VOZ DO CLIENTE

"A Zoetis é inovadora ao realizar esse programa de reconhecimento. Quando se tem uma iniciativa dessa, em que se valoriza *stakeholders* internos e externos, além da vantagem de comunicar o direcionamento da empresa, consegue-se engajar os *stakeholders* em todos os objetivos da companhia. Na palestra que realizei no final do evento 'Make The Difference', destaquei a gestão das empresas que atuam com pequenos animais. Elas estão se atualizando nessa área. E isso vai se repetir em toda pirâmide do mercado pet. Com esse aperfeiçoamento na gestão, vai chegar o momento em que os lojistas vão exigir dos seus fornecedores um novo patamar de eficiência no relacionamento. Ficaria contente se, daqui a alguns anos, olhássemos para trás e vissemos que essa nossa iniciativa em democratizar a gestão no setor pet atingiu esse impacto em toda cadeia desse mercado."



Márcio Waldman
fundador do Grupo Petlove

A PANDEMIA EXIGIU ADEQUAÇÕES

"Durante a pandemia tivemos um cenário com muitos fatores. Tivemos aumento de absenteísmo, de *turnover*, escassez de insumos, dificuldades atípicas com o frete aéreo. Tudo isso fez com que nossas operações mudassem, ao mesmo tempo em que o setor de Saúde Animal mudou muito. Mas já tínhamos um modelo de BCP (Business Continuity Plan) muito robusto implementado. Por esse modelo, iniciamos várias medidas, com duas prioridades: cuidado com as pessoas e não parar as nossas operações. Assim, definimos uma série de medidas, como separação de turnos, maior cuidado no transporte de colaboradores, entre outras ações. Temos orgulho de termos conseguido passar por 2020 e 2021 sem parar as operações, e sempre com o apoio do time comercial e de logística da Zoetis."



Maurício Motta,
diretor-presidente da Solistica

"PANDEMIA TROUXE DIVERSOS DESAFIOS"

"Como vivemos numa cadeia de manufatura muito integrada em todo o mundo, precisamos destas parcerias. E isso ficou claro durante a pandemia, em que tivemos muitas dificuldades logísticas e tivemos que usar modais não típicos ou rotas que normalmente não usaríamos para atender os nossos clientes. Este programa reconhece inclusive os nossos colegas pelos excelentes projetos que fizeram nesse período de pandemia, para que pudéssemos manter o suprimento de nossos produtos, tão importante para os nossos animais."



Wagner Paiva,
site leader da planta de manufatura da Zoetis em Campinas

DIFERENTES PLAYERS DA CADEIA DE VALOR PARTICIPAM DO PROGRAMA DA ZOETIS

**OPENTECH
GERENCIMENTO
DE RISCO
E GESTÃO
LOGÍSTICA**

Soluções tecnológicas focadas em gestão de alta performance e redução de prejuízos

Um dos fornecedores da Zoetis que inscreveram projetos no programa de reconhecimento criado pela companhia foi a Opentech, empresa de tecnologia e inovação para gerenciamento de risco e gestão logística. "Nossas soluções facilitam operações e aceleram negócios. Queremos evoluir a logística de transporte com soluções tecnológicas que proporcionam gestão de alta performance e redução de prejuízos", dizem Maurício Arriati, diretor Comercial, Rodrigo Oliveira, diretor de Operações, Serviços e Inteligência, e Lucas Oliveira, gerente de Serviços e Manutenção de Contas da Opentech.

"Nossa parceria com a Zoetis iniciou em março de 2021 e é uma grande honra e responsabilidade apoiá-los durante todo o processo e evolução do gerenciamento de risco. As ações de segurança vêm dando resultados positivos, não só por reduzir a zero o número de sinistralidade nos produtos transportados, mas também pelo apoio e suporte em alternativas seguras que trazem redução de custos operacionais", afirmam os executivos da Opentech.

Segundo eles, é uma grande honra para a companhia participar do Make The Difference e ser parceira da Zoetis. "Estar nesta parceria ajudou a Opentech a se consolidar e ganhar ainda mais espaço no segmento fâr-

**MARSH:
REDUÇÃO DE
CUSTOS DAS
APÓLICES DE
TRANSPORTE**

Nova forma de contratação, que trouxe economia significativa

A iniciativa da Zoetis em reconhecer seus fornecedores foi muito bem-vinda, na visão dos parceiros da companhia. "Trouxe-nos uma confiança ainda maior de que estamos no caminho certo", sublinham Erick Aragaki, especialista técnico de Seguros, e Mônica Galanciak, gerente de Relacionamento da Marsh, que apresentou no programa "Make The Difference" uma proposta com foco central em redução de custos das apólices de transporte. "Mas o nosso projeto também trouxe impacto positivo em outros quesitos, como Sustentabilidade, Satisfação do Cliente e Inovação", dizem.

Aragaki e Mônica explicam que este projeto da Marsh apoiou a Zoetis com melhorias em gerenciamento de riscos, reduzindo acidentes. "Implementamos uma nova forma de contratação, que trouxe uma economia significativa e realizou a inclusão de coberturas adicionais. Todo esse trabalho trouxe um nível elevado de excelência no atendimento", salientam.

A Marsh é líder global em corretagem de seguros e consultoria de riscos. Com operação em mais de 130 países, a empresa aconselha clientes individuais e comerciais com soluções de risco orientadas por dados e serviços de consultoria. "Esse conhecimento beneficia a Zoetis na correta colocação de suas apólices, redução de riscos e otimização de seus gastos com seguros", pontuam Aragaki e Mônica.

LOCALIZA: PROGRAMA DE SEGURANÇA NO TRÂNSITO REDUZ MULTAS E ACIDENTES

Menor burocracia
e menor tempo para
pedido de carro

Para a Localiza Gestão de Frotas, o projeto "Make the Difference" foi uma excelente oportunidade para a empresa se aproximar ainda mais do cliente, criando projetos inovadores e que impactam positivamente o negócio. "Nós participamos com seis projetos, e um deles foi o 'Segurança no Trânsito'", relata João Andrade, diretor de Localiza Gestão de Frotas.

O Programa de Segurança no Trânsito Localiza, chamado "Verde Vida", ajudou a reduzir multas e acidentes na companhia. Este projeto conta com ações constantes, principalmente em conscientização dos condutores para tornar o trânsito mais seguro.

De acordo com Andrade, outras iniciativas também foram implementadas na Localiza em parceria com a Zoetis. O projeto de digitalização de processos possibilitou a implementação de assinatura eletrônica e envio da CRV digital para o cliente. A inovação reduziu a burocracia e o tempo para pedido de carro, que passou de uma semana para poucas horas. Com o envio de documentos digitais, houve ainda impacto para o meio ambiente, com uso menor ou zero de papel.

Por fim, o projeto de Redução de Gases de Efeito Estufa contribuiu para a Zoetis mudar a política e a mentalidade dos colaboradores para abastecer com etanol. "A proposta contou com o engajamento dos líderes da companhia e campanhas internas", afirma o diretor da Localiza, que tem a Zoetis como cliente desde 2014. A Localiza Gestão de Frotas é especializada em terceirização de frotas e as melhores soluções de mobilidade para pequenas, médias e grandes empresas brasileiras.

BCD TRAVEL BRAZIL: VIAJAR COM INTELIGÊNCIA E DE MODO SUSTENTÁVEL

Mapeamento do programa
de viagens e identificação
de oportunidades

Alice Machado, National Program Manager, e Marcos Marques, Commercial Director – Program Management & Sales da BCD Travel Brazil, elogiam a iniciativa da Zoetis pela criação do Programa "Make the Difference". "Assim, tivemos a oportunidade de expor nossos valores e desenvolver em conjunto ações que pudessem contribuir positivamente com a empresa.

Confira os projetos propostos pela BCD Travel Brazil e implantados na Zoetis, nos quatro pilares do programa:

- Pilar Sustentabilidade: encontrar maneiras de reduzir as emissões de CO₂ e viajar de forma mais sustentável com engajamento do viajante;

- Pilar Inovação: soluções tecnológicas que visam a melhoria da experiência do viajante e a segurança do mesmo, bem como a transformação do programa de viagens da Zoetis;

- Pilar Nível de Serviço: aprimoramento constante dos colaboradores com foco em nossa missão "Ajudar pessoas e empresas a viajarem de forma inteligente e alcançar mais";

- Pilar Redução de Custos: mapeamento do programa de viagens e identificação de oportunidades que resultem em economias para a Zoetis.

"Somos uma empresa de gestão de viagens corporativas com presença em mais de 100 países, que busca ajudar as pessoas e empresas a viajarem de forma mais inteligente e, com isso, alcançarem melhores resultados", destacam Alice e Marques.



Maurício Motta: "possuímos malha logística para atender todo o perfil do cliente"

SOLISTICA: "A ZOETIS FEZ E FAZ PARTE DO NOSSO CRESCIMENTO"

"Nosso desafio diário é garantir a operação e a expedição, alinhados com o planejamento de vendas da Zoetis"

Segundo Mauricio Motta, diretor-presidente da Solistica, é um orgulho ter a Zoetis como parceira estratégica. "Estamos juntos há 23 anos. Assim como nós acompanhamos grande parte da trajetória desta grande empresa, a Zoetis também fez e faz parte do nosso crescimento. Somos parceiros logísticos na América Latina, com dois pontos de operação no Brasil, um localizado em Vinhedo e outro em Xanxerê, além de um ponto de operação na Colômbia", relata.

Quanto às características do trabalho que a Solistica realiza junto à Zoetis, trata-se de uma operação complexa, que envolve transportes de diferentes tipos de produtos (secos, perigosos, perecíveis e criogênicos). "Devido à nossa ampla experiência no mercado de Saúde Animal e por sermos o principal operador para esse mercado, possuímos malha logística para atender todo o perfil do cliente."

Isso é importante uma vez que as entregas são pulverizadas e são feitas nas regiões mais remotas do Brasil, as quais possuem muitas estradas de chão, além de entregas em fazendas e em cidades do interior.

EVITAR RUPTURA NA CADEIA LOGÍSTICA

O desafio das operações da Solistica para a Zoetis no período de pandemia foi garantir o atendimento contínuo, evitando qualquer ruptura na cadeia logística. "Enfrentamos alguns obstáculos, como a diminuição no frete aéreo. Para isso, tivemos que nos reinventar e achar alternativas para a manutenção da operação. Como solução para esses desafios, tivemos que: utilizar o modal rodoviário refrigerado, implantar entregas diretas em clínicas no RJ, DF e GO com um desafio de *leadtime* e atendimento ao segmento de animais de companhia, montar um *WarRoom* para garantir um melhor nível de serviço e atendimento na região Norte/Centro-Oeste", diz Motta, ao enumerar alguns exemplos. "Nosso foco sempre foi garantir o nível de serviço e a continuidade da operação."

Atualmente a Solistica está retomando alguns processos que existiam antes da pandemia, tais como: expedição em DO e atualização do modal aéreo para entrega de vacinas, pois estes processos tiveram que ser ajustados e interrompidos devido ao cenário vivenciado durante a pandemia.

"O nosso desafio diário é garantir a operação e expedição, alinhados com o planejamento de vendas da Zoetis, uma vez que eles crescem ano após ano. Somente durante o ano de 2021 fizemos mais de 71 mil entregas. Com base em todo o planejamento de crescimento de volumes da Zoetis, nós estamos nos estruturando e preparando nossas operações para acompanhar esse crescimento e suportá-lo estrategicamente, seja em estrutura de armazenagem ou de transportes, uma vez que a tendência do mercado é que as cargas sejam cada vez mais fracionadas e pulverizadas", diz Motta.



PARCERIA QUE RENDE FRUTOS

Olhando para o mercado e suas tendências, existe o desafio de dar visibilidade à cadeia logística de forma completa. "Para isso, hoje temos como principal projeto da companhia o AGV Supply fase 3, uma ferramenta que dará visibilidade a toda a cadeia e que terá como principal diferencial o acompanhamento da entrega, tanto por parte da Zoetis, quanto pelo destinatário final", revela.

Segundo Motta, devido à parceria que existe entre as empresas, a Zoetis está sempre apoiando a Solistica em seus processos de inovação. "Quando desenvolvemos a ferramenta AGV Supply fase 1, tivemos a honra de contar com o time de Supply e comercial da Zoetis para ser o piloto da ferramenta. E essa troca foi fundamental para que o sistema fosse lançado para o mercado da melhor forma, pois a Zoetis é um grande player do mercado e possui uma expressiva expertise, o que nos permitiu aprimorar os processos e criar uma ferramenta que fosse 100% aderente ao mercado do Saúde Animal."

Motta destaca ainda a satisfação da Solistica em ser laureada no Programa "Make the Difference" com 4 projetos:

- Agilidade na destruição de produtos obsoletos e recuperação de impostos,
- Implementação da 2ª fase do Sistema AGV Supply,
- Utilização da tecnologia My Arm,
- Gestão 360º dos Armazéns.

E o futuro da parceria Zoetis/Solistica tende a ser próspero. Segundo Motta, além da expansão nos negócios no Brasil e em outros países da América Latina, a Zoetis faz parte do nosso grupo de clientes-chaves e estratégicos. "Para esses clientes, temos um acompanhamento diferenciado, chamado de Join Business Plan, que acontece uma vez ao ano e tem como objetivo realizar o planejamento estratégico em conjunto para que passamos sempre os apoiar nos projetos futuros", explica o diretor-presidente da Solistica.

RCRAMBIENTAL: MINIMIZANDO O USO DE RECURSOS NATURAIS

Resíduo pôde ser reutilizado como insumo em outra cadeia produtiva

A RCRambiental está entre as empresas que participaram do "Make The Difference". Foi a parceira de longa data com a AGV/Solistica que permitiu à RCRambiental desenvolver na Zoetis, em 2021, um projeto focado em minimizar os impactos ambientais das operações logísticas. Desta forma, a empresa não apenas se inscreveu no programa, como possibilitou ótimos resultados à farmacêutica veterinária (financeiros e ambientais).

"Fico muito mais orgulhoso pela abordagem ambiental do projeto, pelo qual o que era resíduo pôde ser reutilizado como insumo em outra cadeia produtiva, minimizando o uso dos recursos naturais finitos e contribuindo para o bem-estar planetário das nossas próximas gerações", explica André Castilho Navarro, diretor da RCRambiental.

PARA O MÉDICO-VETERINÁRIO, A GESTÃO TÉCNICA PODE SER ALIADA DO SUCESSO

Existe o desafio de encontrar pessoas com a noção da importância do comprometimento geral e com a percepção de que a pedagogia empresarial deve fazer parte de seu crescimento pessoal e profissional

Por Sérgio Lobato

Hoje o mercado veterinário brasileiro ocupa uma posição de destaque no cenário da prestação de serviços para animais de estimação, sejam eles especializados ou ditos *commodities*, como atendimento clínico-cirúrgico de base.

Essa posição é, de certa forma, um efeito secundário do crescimento constante do mercado pet e não do mercado vet em si, mas atrai para o mesmo um olhar que devemos analisar com cuidado e com uma visão bem crítica e estratégica.

Costumo dizer que vivemos em um arquipélago, onde temos ilhas de prosperidade, de crescimento mediano e ilhas onde a qualidade, o profissionalismo e a inovação tecnológica parecem ainda não terem atracado em seus portos...

E nesse cenário temos os formatos previstos em nossa Res.CFMV 1275, onde a Medicina Veterinária de pequenos animais é exercida, ofertada e percebida pelos consumidores de nossos serviços: as clínicas e hospitais veterinários.

E começamos aqui nosso primeiro desafio do artigo, que é quase internalizado na classe como um todo: perceber que sim, estamos em uma relação de consumo e, como tal, devemos ter em nossa cultura de gestão em medicina veterinária esse fundamento como base para entender todos os aspectos que virão em decorrência dessa relação de consumo.

O Ato Médico Veterinário precisa sim ser preservado e jamais romantizado de forma superficial, afastando a imagem profissional que tanto lutamos para preservar. Por isso, o Gestor deve ter em mente que há um cenário com muitos lados a serem considerados, mas jamais deixar de lado a relação de consumo e a necessidade de se preparar para atender às demandas desse tipo de relação.

Nosso segundo desafio é entender sobre que Gestão se fala aqui?

Seria a Gestão Financeira? Gestão de Pessoas? Gestão Técnica? Gestão de Processos? Gestão Clínica? E aí reside a principal questão, que é democratizar o conteúdo e a importância de cada uma delas, e não aprisioná-las em feudos das tais ilhas de prosperidade que citei no início, mas sempre com uma preocupação primordial no meu ponto de vista:

- A adequação e personalização das ferramentas ao nosso universo veterinário, principalmente pelo fato de nossa classe ser naturalmente refratária a POPs, regras, métodos e organização, que afinal são a base de todo processo de Gestão.

O terceiro desafio é a equipe que será gerida, o componente humano nas nossas organizações e as dificuldades que o mercado vivencia. Não só para encontrar as pessoas com as qualificações técnicas exigidas, mas também com as *soft skills* necessárias para enfrentar um mundo de diferentes percepções e esca-

las de valores. Isto dentro do micro universo de um estabelecimento de saúde, com noção da importância do comprometimento geral e com a percepção de que a pedagogia empresarial deve fazer parte de seu crescimento pessoal e profissional.

Existem outros desafios?

Sim, muitos, mas com certeza a Gestão e, me permitam a ousadia, a Gestão Técnica será sua aliada nessa jornada rumo ao sucesso!



"É UM DESAFIO ENCONTRAR PESSOAS COM AS SOFT SKILLS NECESSÁRIAS PARA ENFRENTAR UM MUNDO DE DIFERENTES PERCEPÇÕES E ESCALAS DE VALORES"

Sérgio Lobato, médico-veterinário e consultor em Gestão e Marketing

PRÊMIO+FÓRUM

LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL

INOVAÇÕES,
MERCADO,
TENDÊNCIAS,
INVESTIMENTOS,
& PRÁTICAS
DE GESTÃO

Tema central
Gestão em três atos:
Crescimento,
Desenvolvimento
e Expansão

Quem participa,
inova, transforma,
investe e faz o futuro
da Saúde Animal



4 A 6
OUTUBRO
SÃO PAULO
BRASIL
2023

EVENTO DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL



HEALTH EXPO FORUM®

FRANQUIAS NO MERCADO PET: UM NEGÓCIO EM ALTA E LONGE DA CRISE

Aquecido, o segmento de franquias para o mercado é um business cada vez mais atraente para investidores, independente do nicho em que se queira focar



A Petland é uma marca americana fundada em 1967 e presente em 19 países

Segundo dados da ABF (Associação Brasileira de Franchising), em 2021 o setor de franquias teve um bom desempenho, com um faturamento de mais de R\$ 185 bilhões, 10,7% a mais do que 2020.

O sucesso pode ser explicado pelas características do modelo de negócio, pois em uma franquia o empreendedor corre menos riscos, além de contar com todo o apoio e suporte da rede franqueadora.

Isso somado a um mercado crescente, como é o caso do ramo pet, salta aos olhos, sendo uma boa opção para quem busca ter o seu negócio próprio.

Um exemplo é a Petland, uma marca americana, fundada em 1967, no Estado de Ohio, e presente em 19 países, tendo a Petland&CO como detentora de todos os direitos da marca no Brasil. A rede iniciou sua operação no país em maio de 2014, abrindo duas lojas próprias com a bandeira na cidade de São Paulo.

De acordo com Rodrigo Albuquerque, CEO da Petland no Brasil, hoje existem 350 lojas Petland no país, sendo 150 franqueadas e 200 afiliadas, em 24 estados.

O crescimento da rede é explicado por pilares que fazem com que o negócio tenha o seu diferencial. "A nossa lógica é ser o melhor amigo do pequeno lojista. Estamos fazendo exatamente o contrário das outras redes de *petshop* maiores.

As lojas pequenas têm outros gatilhos para atrair o consumidor quando comparada com uma loja grande. Fazendo uma analogia, é como se fossemos um mercado de bairro, em que as pessoas vão para comprar algumas coisas, assim como elas também frequentam mercados maiores para fazer outro tipo de compra e em outro momento. Temos que focar nos artigos corretos e comprar a briga certa", diz Albuquerque.

Para ele, o consumidor opta pela megaloja devido a preço, variedade e estacionamento, e opta pela loja de bairro pelo atendimento, serviço, principalmente banho e tosa, e conveniência. "São três coisas de cada lado e completamente diferentes", pontua.

Dentro desses três gatilhos (atendimento, serviço, conveniência), a Petland busca trabalhar a marca e a sua percepção de valor para o consumidor, em paralelo a ações de responsabilidade social e projetos sociais. Trabalho esse que demanda uma série de atividades, como uso de ferramentas inteligentes de gestão, CRM, personalização do atendimento ao cliente, entre outros procedimentos, comunicação com o cliente e outras, sempre baseados em dados.

O pacote de valor da Petland engloba a marca própria de produtos exclusivos, como tapetes higiênicos, petiscos, guias, coleiras, educadores e outros itens. "O nosso pacote de valor é composto por marca, gestão, tecnologia, produtos exclusivos e ações sociais. O resultado desse conjunto se reflete em números e crescimento", ressalta Albuquerque.



"ESSE MERCADO SE ORGANIZOU E CRESCU EM REDES, SUBINDO O NÍVEL EM TODOS OS SENTIDOS. O PAPEL DAS REDES É SER UM ORGANIZADOR E UM ACELERADOR DO PROCESSO DE PROFISSIONALIZAÇÃO DO MERCADO"

Rodrigo Albuquerque,
CEO da Petland no Brasil

A Petland vem crescendo de duas formas, através de lojas novas ou conversão de lojas. Albuquerque comenta que nos casos de conversão, em média, a loja cresce em 40% o seu faturamento no período de seis meses, o que é bem expressivo, além de crescer 18% em serviços, e apresentar um ticket médio 29% maior por cliente.

Com 350 unidades em operação, a rede se prepara para abrir mais 50 novas lojas nos próximos meses. Vale lembrar que as lojas franqueadas levam a marca da Petland, e as afiliadas são preparadas para receberem a marca, passando por uma série de critérios, e durante esse processo elas também têm acesso ao pacote de valor.

O perfil de franqueados da Petland pode ser dividido em quatro grupos: apaixonado, empreendedor, investidor e médico-veterinário.

"O apaixonado é aquele que ama animal e está na área porque tem amor e identificação ao segmento e aos pets; o empreendedor é aquele que busca uma boa oportunidade de negócio, enquanto o investidor, que tem vários negócios, abre a franquia, mas coloca um gestor para executar a operação. Já o médico-veterinário quer ser dono do próprio negócio. Dividindo os perfis, seriam 30% apaixonados, 30% empreendedores, 30% investidores e 10% médicos-veterinários", enumera Albuquerque.

Para assegurar que os valores e a qualidade da Petland sejam replicados em cada unidade franqueada, a rede aposta no treinamento, algo tratado com toda seriedade e cuidado.

"Temos uma equipe de 100 pessoas para prestar apoio para as lojas. Tudo começa com a Universidade Digital Petland, em que o franqueado faz uma imersão no modelo Petland, passando uma semana ou mais em uma loja para acompanhar o dia a dia do negócio. Depois ele participa do PAC (Programa de Apoio ao Cliente), em que o time de vendas irá orientá-lo quanto ao padrão e gestão de caixa, compras e da loja em geral. Temos um time de tecnologia para dar suporte na parte de sistema, e o time de marketing para fazer a marca ser cada vez mais reconhecida, impactar e posicionar a loja na região", detalha Albuquerque.

Já em atividade, o cliente e a loja são acompanhados para verificar em quais pontos estão indo bem e em quais precisam melhorar. A rede também realiza o ranqueamento de lojas, uma competição saudável para manter o padrão de excelência da marca.

A Petland oferece vários modelos de franquia. O menor modelo parte de R\$ 200 mil, e consiste numa loja pequena, chamada de pocket, com 50 m² e bem focada em serviços. "O investimento pode ir até mais de R\$ 1 milhão, dependendo do modelo da loja. Como o nosso foco é loja de bairro, o nosso maior modelo possui 500 m², sendo lojas de pequeno e médio porte. Já a média do retorno de investimento é de 29 meses", contabiliza Albuquerque.

Para o CEO da Petland no Brasil, o segmento de franquias na área pet também ajuda a organizar o mercado, pois se há melhores empreendedores, o ganho de mercado e bem-estar animal será mais alto.

"Tratar aspectos como o processo de adoção ou como tratar um filhote exigem profissionalismo e as redes de franquia têm um papel importante no sentido de contribuir com a profissionalização e padronização no mercado pet, que hoje está muito parecido com o segmento de farmácias anos atrás, em que não havia as redes como têm hoje. Esse mercado se organizou e cresceu em redes, subindo o nível em todos os sentidos. O papel das redes é ser um organizador e um acelerador do processo de profissionalização do mercado", conclui Albuquerque.

SEGMENTOS ESPECÍFICOS

Outro exemplo de franquia que tem crescido é o de fisioterapia veterinária. "A fisioterapia veterinária é a especialidade que mais cresce no Brasil. Começou há 15 anos e hoje existem mais de 1000 centros de reabilitação veterinária e vários cursos de pós-graduação. Só para se ter ideia, um congresso de fisioterapia veterinária teve 1.700 inscritos de 22 países; é uma modalidade com bastante espaço para crescer", menciona Ricardo Stanichi Lopes, CEO da Físio Care Pet e também presidente da Anfivet (Associação Nacional de Fisioterapia Veterinária) e palestrante em diversos cursos e congressos no Brasil, Chile, Equador, Colômbia e Argentina.

A Físio Pet Care é a primeira grande rede de centros de reabilitação animal e atualmente possui 38 unidades, sendo 29 em operação e 9 em fase de treinamento de veterinários ou construção de unidades. Das 38, 25 são unidades próprias e 13 franqueadas. "Estamos nas cidades de São Paulo, Guarulhos, São Bernardo, Santo André, Jundiaí, Campinas, Taubaté, São José dos Campos, Ribeirão Preto, Mauá e Mogi das Cruzes, no estado de São Paulo, além de duas unidades em Minas Gerais (Uberlândia e Juiz de Fora), e uma em Porto Alegre", enumera Lopes. Ainda este ano vamos posicionar unidades próprias nas principais capitais do país: Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília e Curitiba", diz Lopes.

Tal êxito é resultado de muito treinamento. "Hoje o franqueado passa por um curso com mais de 20 professores e mais de 140 horas de aulas, tanto de gestão quanto da parte técnica em como ortopedia, neurologia, detalhes dos aparelhos de fisioterapia e seus protocolos. Depois vem o treinamento prático, feito comigo em São Paulo, em que o franqueado aprenderá toda a aplicação dos aparelhos, a realizar o diagnóstico correto e, principalmente, negociar a venda do tratamento de fisioterapia veterinária", especifica Lopes.

DIFERENCIAIS E POTENCIAL

O diferencial da Físio Care Pet está na sua estrutura. Cada centro de reabilitação da rede tem entre 45 e 80 m², os quais são dotados de tecnologia e expertise que permitem prezar pela melhor qualidade dos atendimentos. "Somos uma franquia de especialidade em que toda a infraestrutura e todos os equipamentos são voltados para a área de reabilitação, fisioterapia e acupuntura veterinária, o que têm alta rentabilidade", frisa o CEO da rede.

Por se tratar de um nicho mais específico, os franqueados são veterinários que já atuam em reabilitação ou que querem atuar na área. "Também temos franqueados que estão na graduação (8º e 9º semestre), fazem o treinamento durante a faculdade e já saem com uma especialidade e negócio próprio. Outro perfil de franqueado é o dono de um centro veterinário, seja um hospital ou clínica veterinária, que queira ter um serviço de fisioterapia de qualidade e alta rentabilidade", completa Lopes.

Os interessados, no entanto, precisam seguir os critérios de aprovação. Primeiro são apresentados ao projeto e submetidos a um processo seletivo, onde serão avaliadas a habilidade empreendedora, perfil e quais os objetivos, além da condição financeira em manter o negócio. "Nosso processo é muito rigoroso para escolher o nosso franqueado, não é simplesmente comprar a franquia", diz.

Além disso, todo veterinário passa por um rígido treinamento, com duração entre quatro a sete meses entre o treinamento EAD (*on-line*) e o prático, em São Paulo, para que ele possa utilizar a marca e desenvolver um serviço de qualidade.

A Físio Care Pet possui, em cada unidade franqueada, a esteira aquática, além de outros equipamentos como magneto, laser e infrassom. Esse avançado aparato tecnológico possibilita oferecer ao cliente um atendimento de qualidade, em sintonia com os valores da franquia.

"Todas as unidades são aptas a realizar um serviço completo. Ser Físio Care Pet é ser referência na região. Quando entramos na cidade, fazemos uma grande divulgação e conquistamos grande parte do mercado. Além disso, o franqueado tem todo o suporte para discussão de casos clínicos, suporte de marketing e treinamentos constantes", afirma Lopes.

Para ser um franqueado, o investimento médio é de R\$ 150 mil, o que inclui a taxa de franquia, aquisição da esteira aquática, gastos com obras, equipamentos e evento de inauguração. Para facilitar, a taxa de franquia (R\$ 50 mil) pode ser dividida em até 36 vezes.

"O potencial de crescimento da franquia Físio Care Pet é enorme. No primeiro ano de franquia crescemos 156% em número de unidades e 240% em faturamento. Hoje, uma unidade fatura entre R\$ 15 mil e R\$ 50 mil/mês. A última unidade que inauguramos faturou R\$ 70 mil nos primeiros 40 dias. As duas próximas unidades a serem inauguradas estão em reforma, mas já temos consultas agendadas, pois fazemos um projeto de captação de clientes antes da unidade inaugurar", finaliza Lopes.



"A FÍSIO PET CARE É A PRIMEIRA GRANDE REDE DE CENTROS DE REABILITAÇÃO ANIMAL E ATUALMENTE POSSUI 38 UNIDADES, SENDO 29 EM OPERAÇÃO E 9 EM FASE DE TREINAMENTO DE VETERINÁRIOS OU CONSTRUÇÃO DE UNIDADES"

Ricardo Stanichi Lopes,
CEO da Físio Care Pet e
presidente da Anfivet



SAÚDE MENTAL DOS FUNCIONÁRIOS É FOCO DA ELANCO

Com o objetivo contribuir de uma forma mais efetiva para a saúde física e mental dos seus colaboradores, a Elanco Saúde Animal, que já possuía o projeto Viva Mais Saudável, incorporou mais ações que pudessem auxiliar os funcionários, no período da pandemia, a suavizar os efeitos do "novo normal". Isso está em sintonia com a filosofia de gestão de pessoas da empresa, que acredita que é seu dever olhar de perto como cada colaborador se desenvolve neste contexto pandêmico.

No programa Viva Mais Saudável Elanco, a empresa tem trabalhado com os colaboradores dois ou mais temas por mês relativos à saúde e à qualidade de vida. O objetivo é transmitir informações relevantes via informativos, palestras e campanhas, para levar conhecimento sobre assuntos que podem contribuir com o dia a dia de cada um.

A companhia criou um calendário de atividades de bem-estar que pudessem ser realizadas por cada funcionário, ou mesmo pelos funcionários junto com seus familiares, em suas respectivas casas. Foram realizadas campanhas de combate ao sedentarismo, *workshop* sobre equilíbrio emocional, rodas de conversas sobre a carreira da mulher, parcerias para abordar temas como alimentação saudável, educação financeira, entre outras atividades.



MOVIMENTO "ADOÇÃO DE RESPOSTA"

Segundo o Instituto Pet Brasil, há 370 ONGs atuando na proteção animal no país, tutelando mais de 172 mil animais (96% são cães)

A Elanco Saúde Animal criou o movimento "Adoção de Responsa", com o propósito de contribuir para a conscientização sobre como realizar uma adoção responsável, isto é, que não resulte em abandono, maus-tratos ou devolução de cães adotados, causando ainda mais danos aos animais.

É um projeto que vai ao encontro do *PetPledge*, um compromisso assumido pela Elanco para levar saúde e bem-estar a, pelo menos, 100 milhões de pets em todo o planeta até 2030, contribuindo para uma melhoria da qualidade de vida das pessoas e dos pets. Uma das primeiras ações do Movimento foi um passeio com cães que vivem em abrigos, que ocorreu no fim do ano passado. Foi o chamado Dia do Propósito, em que colaboradores da Elanco no mundo todo dedicaram seu tempo para essa causa.

De acordo com um levantamento do Instituto Pet Brasil, veiculado no site do Governo Federal, há 370 ONGs atuando na proteção animal, tutelando mais de 172 mil animais, sendo que 96% deles são cães. Além deles, há 2,69 milhões de cães e 1,21 milhão de gatos em condição de vulnerabilidade.

BOEHRINGER INGELHEIM LANÇA VACINA QUE COMBATE DOENÇA RESPIRATÓRIA CANINA

A divisão de Pets da Boehringer Ingelheim anuncia o lançamento de sua nova vacina para cães no Brasil, a Recombitek® Oral Bordetella, que auxilia no combate da Doença Respiratória Infecciosa Canina (CIRD), também conhecida como "gripe canina". Trata-se de uma vacina oral e de fácil aplicação, pois é menos invasiva que as vacinas injetáveis, proporcionando menos estresse aos animais. Esse diferencial no mercado foi possível tanto pelo *know-how* em tecnologia vacinal, quanto pelo desenvolvimento de uma pipeta ergométrica exclusiva e patenteada pela companhia.

"É um lançamento muito importante para a empresa, que tem planos desafiadores para o mercado de vacinas para pets no Brasil", afirma Juliana Goldschmidt, médica-veterinária e gerente da área de Pets da Boehringer Ingelheim. "Com a chegada de Recombitek® Oral Bordetella, ampliamos o nosso portfólio para torná-lo ainda mais competitivo no mercado e para aumentar a comercialização de vacinas orais no Brasil, que ainda buscam espaço entre as nasais e injetáveis". A Recombitek® Oral Bordetella é fabricada em Athens, Geórgia (EUA). Ela deve ser aplicada em cães de no mínimo 8 semanas de idade e demonstra imunidade uma semana após a vacinação.



NOVO PRODUTO NA LINHA DE PETISCOS SUPER PREMIUM DA PREMIERPET

A PremieRpet® apresentou no primeiro semestre de 2022 o PremieR Cookie Sênior. Destinado aos cães adultos da melhor idade, o lançamento oferece todos os benefícios da linha PremieR Cookie com adicionais específicos para essa fase da vida. São assados, nutritivos e balanceados com ingredientes rigorosamente selecionados e sabor inigualável.

"PremieR Cookie Sênior é um petisco super premium altamente palatável, que oferece aos cães um prazer diferente das refeições comuns. É perfeito para momentos de diversão e a opção ideal de recompensa, sem abrir mão da saudabilidade e do sabor", explica o médico-veterinário Fernando Jun Suzuki, diretor de marketing de produtos e trade marketing da PremieRpet®.

Suzuki destaca que a população de cães acima dos 7 anos vem crescendo no Brasil e o lançamento PremieR Cookie Sênior chega para atender esses pets com maior precisão. O produto chega ao mercado na apresentação de 250g e formato especial: o símbolo do infinito. Assim como os demais produtos da linha, deve ser consumido com moderação para não ultrapassar 10% das calorias diárias.



OUROFINO CONECTA INOVAÇÃO E EDUCAÇÃO

A Ourofino Saúde Animal é pródiga em conjugar o verbo inovar. Em maio de 2022, a companhia apresentou mais uma novidade para o mercado de Saúde Animal: a plataforma iUse Saber. Trata-se de serviço de *streaming* com conteúdo exclusivo e gratuito para o setor.

"São trilhas de aprendizado sobre gestão de pessoas, gestão de negócios, competência técnica e cuidados com os pets. Cada material é personalizado e oferecido de acordo com o interesse do visitante. E para os nossos parceiros queremos oferecer o melhor, por isso os materiais são ministrados por grandes nomes do mercado", explicou Bruna Guerreiro, coordenadora de Experiência do Cliente.

O iUse Saber é direcionado a quem quer investir na carreira, seja estudante, pecuaristas, balconistas, donos de clínicas veterinárias, petshops, médicos-veterinários. "Incentivamos a aprendizagem contínua para a evolução da saúde animal, por isso damos este novo passo na nossa história com esse lançamento. O iUse Saber engloba um série de iniciativas dentro de um ecossistema digital da Ourofino com foco naqueles são a nossa razão de existir, os nossos clientes", afirmou Kleber Gomes, CEO da companhia.

"Sempre que a gente pensa em evolução no setor de saúde animal, se depara a importância da educação. Então a Ourofino sempre busca trazer conhecimento para o campo e também para os nossos clientes de pets. E a gente vê que tem muito para agregar ainda para a melhoria da longevidade e da relação entre pets e seus tutores. Então a educação é um ponto chave. E se é chave, a gente precisa colaborar", declarou Gomes.

De acordo com ele, o iUse Saber nasceu da busca pelo autodesenvolvimento profissional, um dos pilares da companhia. "Acredito que as pessoas hoje buscam esse conhecimento por si para que possam ter evolução em sua carreira. A ferramenta iUse Saber nasceu dessa ideia, de que é necessário educação para os nossos clientes. E a gente fica muito feliz em estar concretizando esse momento", ressaltou Gomes. A plataforma educacional já está disponível, basta se cadastrar para ter acessos a mais de 50 *microlearnings*.

"INCENTIVAMOS A APRENDIZAGEM CONTÍNUA PARA A EVOLUÇÃO DA SAÚDE ANIMAL"



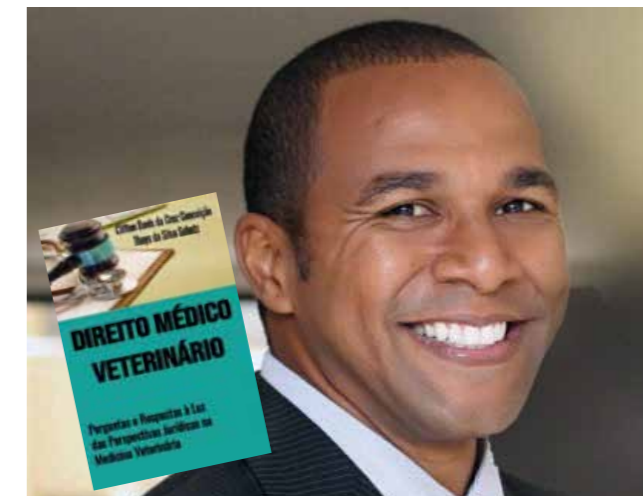
MSD APRESENTA NOVAS VACINAS SPHEREON

A companhia inovou na apresentação de duas formulações: Nobilis Ma5 + Clone 30 e Nobilis ND C2

Com o intuito de, cada vez mais, disponibilizar ao mercado produtos inovadores e sustentáveis, a MSD Saúde Animal investe continuamente na tecnologia Sphereon, uma alternativa revolucionária às vacinas envasadas em frascos de vidro ou *blister*. Nessa proposta, a companhia inovou na apresentação de mais duas formulações, a do imunizante Nobilis Ma5 + Clone 30, indicado contra bronquite infecciosa das aves, além de oferecer proteção contra doença de Newcastle, e Nobilis ND C2, que atua exclusivamente no controle da doença de Newcastle.

Esses dois produtos passam a ser comercializados apenas por meio da nova tecnologia Sphereon. As vacinas são armazenadas em *cups* de alumínio leves, fáceis de abrir, recicláveis e em dosagens convenientes à realidade de cada cliente. Elas garantem uma imunização eficaz e com mais segurança aos manipuladores.

"São vacinas virais vivas em pequenas esferas altamente solúveis, sem qualquer mudança na eficácia e segurança das formulações. É uma tecnologia que permite ao manipulador realizar a abertura do *cup* de forma mais segura e sem nenhum contato entre as suas mãos e a vacina", disse Rafael Sonada, gerente de produtos e marketing da linha incubatório da unidade de Avicultura da companhia.



MÉDICO-VETERINÁRIO E ADVOGADA LANÇAM LIVRO SOBRE DIREITO MÉDICO VETERINÁRIO

"No dia a dia, vemos médicos-veterinários tendo dificuldades com relação aos seus direitos e deveres." Essa é uma frase proferida pelos autores da obra "Direito Médico Veterinário – Perguntas e Respostas sob as Perspectivas Jurídicas da Medicina Veterinária". O livro, lançado de forma online durante o 2º Curso de Peritos Judiciais em Medicina Veterinária, visa desmistificar o Direito Médico-veterinário, área que vem despertando interesse tanto de advogados quanto de médicos-veterinários.

Os autores são a advogada Thays Schütz, atuante no Direito Médico-veterinário; e o médico-veterinário Clifton Davis Conceição, que já tem 6 livros publicados.

A obra é relevante por diferentes motivos, como a defesa jurídica dos profissionais da classe médica-veterinária. Já os médicos-veterinários veem nessa área uma boa oportunidade para se precaverem diante de processos judiciais.

Para saber como adquirir a obra: acessar o link:

* paginadelinks.com/periciaveterinaria;

* enviar mensagem para o whatsapp: (71) 9 9293-7136.

OUROFINO SAÚDE ANIMAL É A MELHOR EMPRESA PARA TRABALHAR NO AGRONEGÓCIO

O reconhecimento é do Great Place to Work (GPTW) com 40 empresas do setor premiadas

A Ourofino Saúde Animal foi eleita a melhor empresa de grande porte para trabalhar no agronegócio no Brasil, pela consultoria Great Place to Work (GPTW). O reconhecimento foi entregue para as 40 melhores empresas do setor, em parceria com ABAG, Globo Rural e apoio da Tamer Comunicações.

A consultoria GPTW atua globalmente no apoio às organizações para promover uma cultura corporativa de confiança, alto desempenho e inovação.



Kleber Gomes, CEO da companhia

OUROFINO SAÚDE ANIMAL APRESENTA EMBALAGENS RECICLÁVEIS NO PORTFÓLIO

Em comemoração aos 35 anos de atuação no mercado veterinário, a Ourofino Saúde Animal passa a adotar embalagens recicláveis em seu portfólio, começando pelas soluções para animais de companhia, os pets. "Nossa preocupação vai além de reimaginar a saúde animal, mas o planeta, de forma sustentável. A nossa linha de dermocosméticos para peles secas, a Bris, será a primeira a passar por essa migração com materiais 100% recicláveis, causando menos impacto ambiental. A mudança será gradativa para toda as soluções", explica Juliana Aguiar, gerente de Marketing de Animais de Companhia.

A iniciativa está diretamente ligada às práticas ambientais, sociais e de governança (ESG) da Ourofino Saúde Animal que visa a sustentabilidade para conduzir o negócio com responsabilidade, ética e transparência para geração de valor em prol de um mundo melhor para todos. "Nossa política de ESG segue os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, a Organização das Nações Unidas. O uso de embalagens recicláveis em nosso portfólio contribui com o ODS 12 que aborda o consumo e produções sustentáveis. Estamos muito felizes em compartilhar essa novidade num momento onde comemoramos o Dia Mundial do Meio Ambiente, no último 5 de junho", explica Daniela Achite, gerente de Sustentabilidade da companhia.



DIVISÃO DE SAÚDE ANIMAL DA BOEHRINGER INGELHEIM: CRESCIMENTO GLOBAL DE 6,2% EM 2021

No Brasil, o crescimento foi de 12,3% em relação a 2020; antiparasitários para pets são os principais destaques

A divisão de Saúde Animal da Boehringer Ingelheim registrou vendas líquidas de 4,3 bilhões de euros em âmbito global em 2021, um crescimento de 6,2% em relação a 2020 (4,1 bilhões de euros). O antiparasitário para cães, NexGard®, foi o líder, com 916 milhões de euros, e crescimento de 16,6% sobre 2020 (804 milhões de euros). Na sequência, vem o antiparasitário para cães e gatos, Frontline®, com 418 milhões de euros e crescimento de 4,8% em relação ao ano anterior (406 milhões de euros). Todos os valores foram ajustados considerando efeitos cambiais e constam no relatório anual de resultados (2021) da companhia.

Analisando por espécies de animais, os pets representam 58% das vendas líquidas da divisão em todo o mundo, com 2,5 bilhões de euros registrados. Na sequência, temos 34% de vendas para animais de produção (ruminantes, aves e suínos), com 1,5 bilhão de euros, e 6% em medicamentos voltados para a saúde dos equinos, equivalente a 256 milhões de euros. Os outros 2%, ou seja, 65 milhões de euros, representam vendas relacionadas à área de Saúde Pública Veterinária.

Em 2021, a divisão de Saúde Animal da Boehringer Ingelheim investiu 416 milhões de euros em P&D, um dos maiores investimentos nessa área em toda a indústria do segmento.

PETLOVE ANUNCIA NOVO POSICIONAMENTO E INTEGRA GRUPO EM MARCA ÚNICA

Ao completar 23 anos, a Petlove anuncia uma série de mudanças: lança um novo serviço, novos negócios, branding e promoções. A companhia dá o primeiro passo na consolidação do maior ecossistema pet do Brasil, reunindo em uma única marca, de forma integrada, as empresas do grupo voltadas para o consumidor final. Tendo como novo propósito de negócio "transformar o mundo em um lugar onde todos os pets sejam mais felizes e saudáveis", a Petlove deixará de usar as nomenclaturas Porto.Pet e Nofaro — empresas de plano de saúde pet adquiridas por meio de fusões e negociações nos últimos dois anos — e irá incorporá-las à marca Petlove.

O movimento, que será gradual ao longo dos próximos três meses, teve início com o lançamento da nova logo da empresa. As marcas B2B voltadas a *petshops*, médicos, hospitais e clínicas veterinárias — Vetus e Vet Smart — mantêm as nomenclaturas atuais, assim como a DogHero, que, neste primeiro momento, terá uma mudança apenas no visual para se aproximar ainda mais esteticamente da *holding*.

De acordo com a CEO da Petlove, Talita Lacerda, essa iniciativa marca o novo momento da companhia, que começou como um *e-commerce* e foi crescendo para outras frentes de negócios, como saúde, hospedagem e serviços, sempre focada em oferecer soluções completas para tutores e pets.



JORGE ESPANHA ASSUME LIDERANÇA DA VETOQUINOL NO BRASIL, AMÉRICA LATINA E CANADÁ

Jorge Espanha, diretor-presidente da Vetoquinol Saúde Animal no Brasil, amplia suas atribuições e passa a liderar a empresa na região América Latina e Canadá



"A Vetoquinol vem de resultados muito positivos, com ampliação do portfólio e crescimento dos negócios, o que motiva a companhia a olhar com atenção ainda mais especial para a América Latina, além do Canadá, que já é o segundo maior mercado para a empresa. Minha responsabilidade é coordenar o planejamento estratégico, com foco no crescimento acima da média do mercado e melhor posicionamento de nossa linha de soluções na região", informa e agora assume a liderança da companhia que engloba toda a América Latina e o Canadá, que comanda a Vetoquinol no Brasil há três anos.

Formado em *business* e ciências animais, Jorge Espanha tem especialização em gestão, marketing, liderança e estratégia em instituições internacionais. Com sólida carreira no mercado agro veterinário, tem mais de 20 anos em cargos de liderança em diversas companhias internacionais. A Vetoquinol é um dos dez maiores grupos de Saúde Animal no mundo.

ELANCO SAÚDE ANIMAL TRAZ AO BRASIL A VACINA COLIPROTEC F4/F18

A Elanco Saúde Animal traz ao mercado suinocultor brasileiro a vacina Coliprotec F4/F18, para o controle da diarreia pós-desmame relacionada à bactéria *Escherichia coli* enterotoxigênica (ETEC) nas cepas F4 e F18, que é a causa mais comum de mortalidade pós-desmame em leitões, não somente no Brasil mas no mundo todo. A vacina, que já está presente em diversos países europeus, como França, Alemanha, Itália, Bélgica, Espanha, e Canadá, foi lançada no Brasil em maio, em um evento especial que antecederá a 14ª edição do Simpósio Internacional de Suinocultura (SINSUI 2022).

A Coliprotec F4/F18 é a primeira vacina disponível no mercado nacional exclusivamente com o foco no controle desta diarreia. "É uma vacina viva, de aplicação oral, na água dos animais ou via aplicadores, cuja eficácia contra as causas mais frequentes da diarreia pós-desmame é atestada em diversos estudos internacionais. É o único imunizante oral no Brasil com recomendação para uso já em bebedouros na maternidade", explica Pedro Sbardella, gerente de Marketing de Monogástricos Brasil da Elanco Saúde Animal.



JA SAÚDE ANIMAL COMPLETA 20 ANOS EM 2022

Empresa 100% brasileira, com grande foco em pesquisa e ampla estrutura fabril

Nos últimos anos a empresa vem se destacando no ramo de Saúde Animal, sendo mencionada no ranking de um dos jornais econômicos mais importantes do mundo

Criada a partir da experiência técnica de seu idealizador, o médico-veterinário José Abdo Hellu, a JA Saúde Animal completa duas décadas de história em 2022, marcada pela conquista de mercado e pelo destaque como laboratório farmacêutico que mais cresce nas Américas. Indústria 100% brasileira, especializada na pesquisa e no desenvolvimento de soluções inovadoras em Saúde Animal, com ampla estrutura fabril e comercial.

A empresa conta com equipe interna qualificada, e tem um vasto time comercial atuante em todo o Brasil, apto a oferecer medicamentos eficazes, seguros e inovadores sob o lema "Innovation crossing borders", exportando produtos para diferentes países da América Latina. África está em expansão para outras regiões do planeta. Além disso, em 2021 a aquisição da Fabiani Saúde Animal, empresa tradicional do segmento veterinário, possibilitou o incremento da linha de medicamentos de JA.



LÍDER DA DIVISÃO DE SAÚDE ANIMAL NA BOEHRINGER BRASIL ASSUME CARGO GLOBAL

Boehringer Ingelheim anuncia que o executivo Fábio Barone, então *head* da divisão de Saúde Animal da companhia no Brasil, assume o cargo de *head* de Estratégia nessa divisão, em âmbito global. Fábio Barone chegou à companhia em 2018 com o objetivo de expandir os negócios relacionados à Saúde Animal no Brasil e posicionar o país entre os principais mercados da empresa. Ao longo de quase quatro anos sob sua gestão, a divisão lançou produtos, investiu em tecnologia, pesquisa e infraestrutura, contribuindo para a consolidação de produção de proteína animal segura e saudável, além de expandir a presença das soluções da empresa na proteção de cães e gatos no mercado pet. Tudo isso mesmo considerando o período de incertezas globais causadas pela pandemia.

"O Brasil está entre os mercados mais importantes para a Boehringer Ingelheim, pois tem uma grande vocação para o agronegócio e a segunda maior população pet do mundo. Não é por acaso que o nosso crescimento local é maior do que o mercado de Saúde Animal global", afirma Barone. Agora sediado na Alemanha, o executivo avalia que o desafio agora é olhar para o mercado de Saúde Animal com uma visão macro, entendendo a particularidade de cada região de atuação.



SUINOCULTURA DA MSD SAÚDE ANIMAL ANUNCIA NOVA GERENTE DE MARKETING

A área de Suinocultura da MSD Saúde Animal está com uma nova integrante, que chega para dar ainda mais força nas ações do setor. Renata Laudio Leonhardt tem mais de 12 anos de experiência em marketing, inovação, branding, gestão e desenvolvimento de portfólio e comunicação em multinacionais, com passagens em empresas como Nestlé, Unilever, Colgate-Palmolive e Danone, e agora assume o posto de gerente de marketing na MSD de Saúde Animal.

A profissional é formada em Publicidade e Propaganda pela Escola Superior de Publicidade e Marketing (ESPM) e tem MBA em administração e gestão de empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). "Somar ao time de suinocultura da MSD Saúde Animal é, sem dúvida, um desafio muito empolgante para mim. Terei a oportunidade de ampliar a visibilidade dos diferenciais das nossas soluções e serviços, apoiando o desenvolvimento dos negócios de nossos clientes e, consequentemente, do setor, que tem se modernizado e investido cada vez mais em novas tecnologias, ciência e no bem-estar animal", afirma Renata.



GUIA DE USO RACIONAL DE ANTIMICROBIANOS PARA CÃES E GATOS

O Guia de Uso Racional de Antimicrobianos para Cães e Gatos foi lançado em julho pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). Elaborado pelo médico-veterinário Rodrigo Rabelo sob coordenação do Mapa e em parceria com o Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV), o material técnico oferece, em um formato atrativo e de fácil consulta, elementos básicos para que o médico-veterinário vivencie e promova o uso racional dos antimicrobianos em sua prática diária.

O guia aborda o uso racional de antimicrobianos no ambiente clínico da Medicina Veterinária, com destaque para resistências bacterianas específicas causadoras de doenças em cães e gatos. Além disso, expõe as estratégias de controle e prevenção das infecções, os métodos diagnósticos, as medidas preventivas, e diretrizes para a prescrição veterinária, entre outros.

O documento faz parte das ações do Ministério no âmbito do Projeto Trabalhando Juntos para Combater a Resistência aos Antimicrobianos (EU-OPAS/OMS/OIE/FAO) e do Plano de Ação Nacional de Prevenção e Controle da Resistência aos Antimicrobianos no âmbito da Agropecuária (PAN-BR Agro).

O Guia está disponível neste link: <https://crmvsp.gov.br/3d-flip-book/guia-de-uso-racional-de-antimicrobianos-para-caes-e-gatos/>



PRIMEIROS PORTADORES DE DADOS GENÉTICOS SÃO CRIADOS PARA OS MERCADOS AGROPECUÁRIO E PET

Já pensou em ter controle de propriedade rural, controle de registro e até mesmo controle para gerenciar a cadeia de produção pecuária com blindagem e garantia? Agora, isso é possível através da primeira tecnologia com aplicação de NFTs portadores de dados genéticos do mundo. Com ela, os empresários brasileiros e uruguaios Mateus Belo (CEO), Sandro Wainstein (CLO), Roger Ilha Moreira e Lucas Henriques criaram o dNFT, primeiros NFTs com lastro genético. A empresa começou a atuar no mercado brasileiro no primeiro semestre de 2022, trazendo trazendo o conceito da Web 3.0.

Com as dNFTs é possível armazenar uma arquitetura de dados genéticos registrados em blockchain. Donos de pets podem, por exemplo, inserir dados genéticos do animal em *blockchain*. Nesse caso os proprietários coletam o material genético do pet, que é enviado para um laboratório parceiro, e após alguns dias recebem o *token* com o código genético em sua carteira digital e uma ilustração única com a imagem do seu pet, que não pode ser copiada e nem violada graças à tecnologia.

Segundo Mateus Belo, a tecnologia de dNFTs é muito útil para donos de animais e fazendas, pois acaba tornando o animal único na hora da venda. "Essa armazenagem é ideal para quem trabalha com compra e venda de animais, ainda mais por gerar maior valor de mercado. Outro diferencial é a segurança dessas transações. Como eles são armazenados em blockchain, são criados dados únicos, tornando impossível o roubo ou a cópia de dados", garante o CEO.

O QUE SÃO NFTS?

A primeira aplicação de NFTs portadores de dados genéticos e de relação hereditária ocorre em um segmento fundamental, que é a indústria pecuária, e também no setor pet, permitindo diferentes tipos de arranjos e transações.

NFT é a sigla para "not fungible token", em português, "token não fungível", que não pode ser copiado ou replicado. De maneira geral, os NFTs são objetos eletrônicos não fungíveis registrados em *blockchain*, por isso imunes a fraudes e falsificações. O assunto é complexo, mas a aplicação dos dNFTs vai permitir algo nunca visto até agora.

Os NFTs já movimentaram US\$ 25 bilhões nos últimos quatro anos e atuam com três milhões de carteiras ativas no mundo, estando o Brasil em 6º lugar. A Soxi cria e habilita o acesso a uma arquitetura em *blockchain* que permite nela registrar dados genéticos em formato de NFT, com isso gerando segurança em diferentes tipos de transações e relações.

"ESSA ARMAZENAGEM (DE DADOS GENÉTICOS) É IDEAL PARA QUEM TRABALHA COM COMPRA E VENDA DE ANIMAIS"

Mateus Belo, CEO da Soxi

COMPROMISSO COM O BEM-ESTAR DOS ANIMAIS

O abandono e os maus-tratos de animais cresceu muito no país; uma esperança é o trabalho de profissionais e estabelecimentos comprometidos com a segurança e o bem-estar dos pets



Pet Hotel Dog Life oferece várias opções de entretenimento aos animais

Um animal está em bom estado de bem-estar se estiver saudável, confortável, bem nutrido, seguro, for capaz de expressar seu comportamento inato, e se não está sofrendo com estados desagradáveis, tais como dor, medo e angústia.

Em todas as áreas, seja para animais de produção, de companhia, selvagens ou de laboratório, o bem-estar precisa ser considerado e o comportamento de cada espécie deve ser conhecido pelo médico-veterinário e zootecnista para que suas necessidades sejam atendidas.

Mas nem sempre um animal conta com as condições de bem-estar que são preconizadas. Ao contrário, muitos são vítimas de descaso e violência.

Isso ficou muito evidente nos últimos anos. Cresceram os casos de abandono de animais em cerca de 60%, em média, entre 2020 e 2021. Explodiram também as ocorrências de maus-tratos, embora os números variem de região para região do país. No Distrito Federal, por exemplo, houve um crescimento de mais de 64% entre 2019 e 2021.

ESPERANÇA

Apesar desse cenário desolador, muitas pessoas lutam para garantir saúde, segurança e bem-estar aos animais, atuando de acordo com suas condições. Algumas denunciam maus-tratos, outras acolhem, oferecem comida e tratam feridas de animais abandonados. Além dos parlamentares que legislam por esta causa e dos profissionais que dedicam tempo e conhecimento à promoção da saúde e do bem-estar dos animais.

Exemplo de dedicação aos animais de estimação encontramos na Zona Leste de São Paulo. Renata Gomes Pereira, proprietária do Pet Hotel Dog Life, cuida dos animais que clientes resgatam na rua. "Eles nos trazem, nós oferecemos todos os cuidados necessários e colocamos para adoção", diz.

Segundo ela, aumentou em cerca de 20% o número de animais abandonados que são recebidos, tratados e disponibilizados para doação no Pet Hotel Dog Life. "Alguns inclusive são deixados na porta do nosso estabelecimento. Muitos estão perdidos ou foram abandonados, já outros sofreram violência e estão doentes. Aqui cuidamos da melhor maneira até melhorarem. Divulgamos que o animal foi encontrado no nosso blog e nas redes sociais e, depois de 30 dias, se o dono não aparece para buscar, colocamos para adoção", relata Renata.

Às vezes o dono do animal aparece para reivindicá-lo. "Mas quando isso não acontece e encontramos alguém para adotá-lo, exigimos que seja assinado um termo se responsabilizando pelo animal. É uma tentativa de evitar que o animal sofra novamente com o abandono e os maus-tratos", salienta a empresária.



"OFERECEMOS TRATAMENTO 'HUMANIZADO' PARA OS ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO", DESTACAM A EMPRESÁRIA RENATA GOMES PEREIRA E O SEU FILHO, JOÃO VITOR COLOMBO, QUE É RESPONSÁVEL PELO MARKETING NO PET HOTEL DOG LIFE

Apesar desse cenário desolador, muitas pessoas lutam para garantir saúde, segurança e bem-estar aos animais, atuando de acordo com suas condições. Algumas denunciam maus-tratos, outras acolhem, oferecem comida e tratam feridas de animais abandonados. Além dos parlamentares que legislam por esta causa e dos profissionais que dedicam tempo e conhecimento à promoção da saúde e do bem-estar dos animais.

Exemplo de dedicação aos animais de estimação encontramos na Zona Leste de São Paulo. Renata Gomes Pereira, proprietária do Pet Hotel Dog Life, cuida dos animais que clientes resgatam na rua. "Eles nos trazem, nós oferecemos todos os cuidados necessários e colocamos para adoção", diz.

ESTRUTURA

Renata levou para esse seu trabalho voluntário um compromisso que é a principal marca do Pet Hotel Dog Life: o bem-estar dos animais acima de tudo. "Toda a nossa estrutura, os nossos projetos e o trabalho da nossa equipe estão voltados para este objetivo, garantir que os animais que atendemos tenham segurança e qualidade de vida", destaca.

"Para atender o tutor dos pets, cada vez mais exigente, implantamos um tratamento 'humanizado' para os animais de estimação e, com isso, conquistamos confiança e credibilidade. Nosso desafio é sempre buscar a excelência dos serviços, superando os obstáculos e procurando introduzir os melhores produtos e inovações para nossos clientes", diz.

Em uma estrutura de 1.500 m², com piscinas, áreas gramadas e arborizadas, consultório, dormitórios e sala de estética, o hotel conta com um grupo de colaboradores experientes que supervisionam as atividades realizadas com os pets, além da assistência de médicos-veterinários.

Com atendimento de domingo a domingo, o pet hotel oferece serviços como *táxi-dog*, creche e hospedaria 24 horas, além de contar com parceiros em diferentes áreas, como hospitais, clínicas, *petshops* e laboratórios. E uma das novidades do Pet Hote Dog Life é a instalação de um parque aquático.

De acordo com ela, todos os serviços proporcionados são de excelência, em áreas como alimentação, saúde, banho e tosa e entretenimento. Além disso, o estabelecimento tem tecnologia e estrutura que permite que o cliente acompanhe o pet o tempo todo, mesmo estando à distância e por vários dias.

Possui canis individualizados, com capacidade para 100 animais. Além disso, separadamente, o estabelecimento também possui um gatil, com estrutura totalmente dedicada para o atendimento de gatos, com área específica para recreação, atendimento médico e alimentação de felinos. Além disso, o gatil conta com profissionais especializados.

O segredo do sucesso do Pet Hotel Dog Life está no estilo de gestão de Renata à frente do empreendimento. No time, 90% dos colaboradores são mulheres. "Isso nos ajuda a manter um laço afetivo e familiar na convivência entre nosso time e os tutores", diz. Segundo ela, as mulheres têm foco no trabalho do dia a dia, resiliência frente às adversidades e compromisso com a excelência.



O SONHO NÃO PARA DE CRESCER

Tudo começou em 2008, quando o mercado pet expandia no Brasil, ao mesmo tempo em que algumas novidades na área se consolidavam nos Estados Unidos e na Europa.

Mesmo não sendo médica-veterinária, Renata não apenas decidiu empreender na área, como fez questão de inovar: implantou um hotel 5 estrelas para pets, em que tutores podem deixar seus animais com segurança enquanto resolvem compromissos diários (serviço de creche) ou fazem uma viagem, por exemplo.

"Em 2009, quando começamos, o país tinha uma população de 78 mil animais domésticos. Hoje essa população é de 140 milhões, diz Renata.

O amor com que Renata e sua equipe se dedicam aos pets dos clientes permitiu que o Pet Hotel Dog Life conquistasse visibilidade e credibilidade. O resultado é que hoje o empreendimento está em fase de expansão. O endereço da nova unidade está sendo definido, mas a filosofia será a mesma: assegurar bem-estar pleno aos animais.

"O proprietário sabe que aqui o seu pet terá bem-estar, vai se divertir e vai ser bem cuidado o tempo todo. Além de um serviço especializado, com veterinários sempre à disposição e um time treinado, oferecemos um atendimento praticamente personalizado a cada animal", explica Renata.




2009
DESDE


+10.000
CLIENTES ATENDIDOS


+11.000
PETS HOSPEDADOS


1.700M²
DE ESTRUTURA



EMPRESAS, INDÚSTRIAS, PESHOPS, CLÍNICAS E HOSPITAIS VETERINÁRIOS

PODEM SER PARCEIROS DO MAIOR E MAIS CONCEITUADO PET HOTEL DE SÃO PAULO.

Banho e tosa, taxi dog, natação, ofurô, fisioterapia, massagem, acupuntura, atendimento médico-veterinário, espaço para lançamentos de produtos, brand experience, palestras e muito mais...

CONTATE-NOS

+5511 2041-3915
pethoteldoglife@gmail.com


Av. Amador Bueno da Veiga,
4800 - Penha - São Paulo - SP

Pet Hotel Dog Life 



  
@PetHotelDogLife

SEMPRE PRONTA PARA SE REINVENTAR

A fórmula para atuar num mercado competitivo, que exige inovação e cuidado com os custos

Para atingir a posição de CEO da Petlove&Co, Talita Lacerda Amoroso Lima trilhou uma trajetória de muita dedicação e aprendizado. Nessa jornada, passo importante foi ter optado pela graduação em Administração de Empresas na Fundação Getúlio Vargas.

Sua carreira teve início na Merrill Lynch, como Investment Banking, e posteriormente no Boston Consulting Group, na área de consultoria estratégica, onde ficou por três anos, quando recebeu uma proposta da BRF e se mudou para a China com a missão de lançar a marca Sadia naquele mercado. "Foi uma das experiências mais intensas e recompensadoras da minha carreira, pois desenvolvemos produtos que conquistaram a preferência dos consumidores chineses e um novo modelo de *go-to-market* para a BRF", diz.

Ao concluir seu mestrado na Universidade de Chicago (Booth), Talita juntou-se a Pedro Faria na Tarpon, com o objetivo de iniciar um novo braço de investimento em empresas de alto crescimento. Assim, teve a oportunidade de participar da fundação da gestora Kamaroopin e do investimento na plataforma *one-stop-shop* da Petlove, a qual visava atender à demanda de tutores de pets por produtos com preços mais baixos e maior conveniência.

Com isso, abraçou um novo desafio em sua vida: tornar-se conselheira da Petlove. "Passei a ajudar na agenda de criação de valor, que envolvia estratégia, planejamento financeiro e condução de fusões e aquisições, a exemplo do que ocorreu com produtos de sucesso que hoje fazem parte do portfólio da

companhia, como Vetsmart, Doghero, Vetus e Porto Pet", relata Talita.

"Em junho de 2021, após uma transição de seis meses dentro da empresa, assumi a posição de CEO da Petlove&Co", acrescenta.

A capacidade de liderança, de aprender coisas novas, pensar de forma crítica e o alto nível de energia e determinação foram fatores-chave para Talita se destacar em um mercado competitivo, que exige reinvenção de tempos em tempos. Na empresa, ela está à frente de desafios como inovação e gestão de custos de mercado.

Para ela, ocupar esse cargo representa a oportunidade e a responsabilidade de impactar positivamente a vida de milhões de pets espalhados pelo Brasil afora, além dos colaboradores da empresa e da sociedade como um todo.

"Queremos democratizar e simplificar o cuidado com o pet, oferecendo a melhor experiência e empoderando médicos-veterinários e empreendedores do mercado. Queremos construir uma empresa responsável e sustentável", afirma.

Sobre a posição feminina no mercado vet, a executiva observa que a participação de mulheres em cargos de liderança na indústria ainda é tímida. "Conciliar a maternidade e a carreira continua sendo o principal desafio que impede que mais mulheres avancem em suas carreiras e conquistem cargos de liderança. Alguns fatores contribuem para isso, como a ausência de licença paternidade e a pouca flexibilidade de horários, além de uma série de vieses e preconceitos que ainda existem contra a mulher."



"CONCILIAR A MATERNIDADE E A CARREIRA CONTINUA SENDO O PRINCIPAL DESAFIO QUE IMPEDE QUE MAIS MULHERES AVANCEM NA CARREIRA E CONQUISTEM CARGOS DE LIDERANÇA"

Talita Lacerda,
CEO da Petlove&Co

SINGULARIDADE QUE BENEFICIA O TODO

O ambiente diverso e plural leva à eficiência

Formada em Psicologia, Kátia Guedes Moura Lobo conta que antes de trabalhar na Ourofino Saúde Animal teve experiências em diferentes segmentos. "Ao conhecer a Ourofino e sua história, fiquei encantada e decidi viver esse novo capítulo em minha carreira. Perceber o amor envolvido nos processos e a preocupação genuína da companhia pelo bem-estar animal e com a segurança alimentar fazem com que eu tenha ainda mais certeza de que fiz a melhor escolha."

A sua trajetória na empresa começou em 2019, como gerente de Desenvolvimento Humano e Organizacional. Dois anos e meio depois foi promovida para diretora de Recursos Humanos e Sustentabilidade, após um processo seletivo misto, com candidatos internos e externos.

De lá para cá, o seu desafio é ser catalisadora das transformações dos negócios, desenvolvendo pessoas protagonistas que estão abertas a viver a cultura Ourofino e a entregar os melhores resultados. "Nosso desafio está em conexão com o crescimento ousado e sustentável da organização", resume.

Para Kátia, o ambiente diverso e a pluralidade são perfeitos para a construção de lugares mais eficazes, pois cada pessoa, com a sua singularidade, faz com que o todo seja beneficiado por suas competências. No caso das mulheres, a diretora avalia que elas conseguem contribuir com a habilidade de exercer empatia, e sua sensibilidade faz com que as relações sejam pautadas em confiança e colaboração.

Essas características têm ajudado as mulheres a conquistarem maior representatividade no mundo dos negócios. "Essa amplitude vem ocorrendo em todos os segmentos, inclusive no mercado pet. Muitos segmentos, predominantemente consolidados por homens, vêm comprovando o quanto a diversidade de pensamentos, de histórias e de culturas é importante para a saudabilidade das organizações. E realmente fico muito feliz quando vejo mulheres sendo reconhecidas nesses meios."



"AS MULHERES CONSEGUEM CONTRIBUIR COM A HABILIDADE DE EXERCER EMPATIA, E SUA SENSIBILIDADE FAZ COM QUE AS RELAÇÕES SEJAM PAUTADAS EM CONFIANÇA E COLABORAÇÃO"

Kátia Lobo,
diretora de Recursos Humanos e Sustentabilidade da Ourofino Saúde Animal

MAIOR PROFISSIONALIZAÇÃO

Investimento em qualificação, estrutura e demanda são importantes para atender à demanda

A médica-veterinária Caroline Mouco Moretti, diretora-geral do Grupo Vet Popular, que reúne um hospital de atendimento 24 horas e um conjunto de clínicas para atendimento de animais, defende um maior investimento em tecnologia e infraestrutura, para que o setor possa absorver o aumento da demanda registrado nos últimos anos.

"Percebo que é um grande desafio profissionalizar e estruturar o setor. Somos um ambiente de serviços essenciais e esse reconhecimento valoriza mais a classe veterinária. No passado, o tutor procurava um veterinário em último caso. Hoje esse comportamento está mudando e nos faz investir mais em profissionais capacitados e também em tecnologia e estrutura", afirma Caroline. "O principal desafio é o setor se tornar cada vez mais profissional para atender à demanda", acrescenta.

Formada em 2010 pela UnG, Caroline conta que, quando estava no 3º ano do curso, iniciou o projeto da clínica Vet Popular junto com Luiz Cesar Moretti. "Fomos atrás do que o mercado era carente. Assim que me formei, iniciei os atendimentos na clínica. Depois, com minhas especializações, atuei no centro cirúrgico com os pequenos animais. Conforme o grupo cresceu, acabei migrando para a parte administrativa, coordenação clínica, e agora atuo na diretoria", relembra Caroline.

MACHISMO

A diretora da Vet Popular também destaca o avanço da participação feminina no segmento, mas ressalta que ainda há barreiras a serem vencidas. "Percebemos um número maior de mulheres se formando em Medicina Veterinária. Em nossa clínica, por exemplo, as mulheres são maioria em nosso quadro de colaboradores. Porém, entre as barreiras que enfrentamos ainda está o machismo velado. Muitos homens não aceitam serem coordenados por mulheres", relata a gestora.

Segundo ela, também tem tutores que não aceitam o atendimento e a orientação de mulheres. "Hoje em dia em muito menor escala, porém, ainda temos um percurso para chegar na igualdade. Acredito que a mulher tem se posicionado de forma correta, dando voz ao seu espaço e à sua posição. Nestes 13 anos de profissão, vejo uma evolução muito grande nisso."



"NO PASSADO, O TUTOR PROCURAVA UM VETERINÁRIO EM ÚLTIMO CASO. HOJE ISSO ESTÁ MUDANDO, O QUE NOS FAZ INVESTIR MAIS EM PROFISSIONAIS CAPACITADOS E EM TECNOLOGIA E ESTRUTURA"

Caroline Mouco Moretti, médica-veterinária e diretora-geral do Grupo Vet Popular

INSTINTO DE PROTEÇÃO

Hoje a Medicina Veterinária tem um grande corpo clínico feminino

"A dedicação e a entrega no que se faz, sempre com muito amor e buscando o melhor para os pacientes, com aquele instinto de leoa, de proteção, garra, cuidado e proteção." É desta forma que Meire Nascimento Lima, coordenadora Clínica do Grupo Vet Popular, define a sua atuação Veterinária.

"Assim, lutamos diariamente para trazer o melhor para o pet, além do acolhimento ao tutor que é muito importante no momento de fragilidade."

Ela percebe o crescimento na participação feminina no setor. "Hoje a Medicina Veterinária tem um grande corpo clínico feminino. O ato de cuidar e zelar é uma característica da mulher."

Meire acredita que o equilíbrio feminino é importante para superar as barreiras. "Uma das principais está ligada a estar à frente do atendimento de casos clínicos em que podemos sofrer pressão e cobrança maiores, em que o tom de voz se eleva e são ditas palavras mais incisivas. Neste momento, o desafio é saber lidar com a situação e dar sequência ao atendimento com equilíbrio, sempre buscando o melhor para o pet", destaca.



"LUTAMOS DIARIAMENTE PARA TRAZER O MELHOR PARA O PET, ALÉM DO ACOLHIMENTO AO TUTOR"

Meire Nascimento Lima, coordenadora Clínica do Grupo Vet Popular

PARADIGMAS A SEREM QUEBRADOS

As mulheres na área de animais de grande porte ainda enfrentam preconceitos

Anna Caroline Tinti, coordenadora de Ouvidoria do Grupo Vet Popular, acredita que, mesmo tendo conquistado espaço no setor, ainda existem alguns paradigmas que a mulher precisa quebrar. "Exemplo é o preconceito que existe com as profissionais da área de grandes animais, por exemplo. A justificativa de fragilidade ou pouca resistência ainda impede que a médica-veterinária seja contratada nessa área", afirma Anna.

Para ela, a área de saúde e nutrição animal exige constante estudo e atualização. "O papel do veterinário

na sociedade foi sendo requisitado cada vez mais. O aumento significativo do número de animais de estimação, que deixaram de ser animais de quintal para serem integrantes da família, resultou na procura por um veterinário de confiança, o que nos exige uma busca constante por aperfeiçoamento".

Segundo Anna, ser mulher deveria ser visto como um referencial positivo para o setor. "A natureza feminina posiciona a mulher como uma profissional capaz de desempenhar três ou quatro funções ao mesmo tempo e com genialidade."



"A MULHER É CAPAZ DE DESEMPENHAR TRÊS OU QUATRO FUNÇÕES AO MESMO TEMPO E COM GENIALIDADE"

Anna Caroline Tinti, coordenadora de Ouvidoria do Grupo Vet Popular

AFETO E SUTILEZA

Desafio é garantir o melhor ambiente e tratamento para cada paciente

A coordenadora do setor de internação do Grupo Vet Popular, Jaqueline Bastos de Andrade, elenca alguns desafios para quem busca o sucesso na Medicina Veterinária: a autocobrança, querer proporcionar o melhor ambiente e tratamento para cada paciente e buscar sempre o melhor para cada cliente, independente da condição social.

A trajetória profissional de Jaqueline se iniciou ainda na graduação, quando atuava na área clínica como auxiliar de um veterinário. "Durante a formação, sempre com enfoque em saúde e terapia intensiva, busquei experiência e conhecimento para obter a melhor atuação nesta área.

Trabalho em internação e UTI desde 2017 e os anos só me trouxeram a certeza de estar no caminho certo", diz.

Para ela, a área de Saúde Animal está diretamente ligada ao afeto e à sutileza, o que facilita a inserção feminina neste segmento. "O poder de comunicação e a ligação entre nós, mulheres, e o cliente/tutor são pilares para o crescimento feminino ao longo dos anos. Apesar disso, barreiras precisam ser quebradas, como reconhecimento igualitário e maior voz ativa."



"O PODER DE COMUNICAÇÃO E A LIGAÇÃO COM O CLIENTE/TUTOR SÃO PILARES PARA O CRESCIMENTO FEMININO NO SETOR"

Jaqueline Bastos de Andrade, coordenadora do setor de internação do Grupo Vet Popular

BEM-ESTAR DOS ANIMAIS E SEUS TUTORES

A sobrecarga é um desafio a ser vencido pelas mulheres que atuam no setor

Formada em 2012, e já com ampla experiência no setor, a médica-veterinária Natália Salgado Seoane Silva, atual coordenadora clínica do Hospital Vet Popular, acredita que um dos grandes desafios do setor está em "entender não só a dor do animal, mas também a de seus tutores".

Natália conta que sempre atuou na clínica médica. "Já trabalhei em grandes hospitais e com profissionais renomados." Em 2020, recebeu o convite para atuar no Grupo Vet Popular.

Natália pretende iniciar uma pós-graduação em gestão hospitalar para se aprimorar em tarefas importantes em uma instituição de saúde, como "saber gerir muitas pessoas; pensar e agir rápido; projetar o melhor para o grupo, visando o bem-estar dos animais e de seus tutores".

Para ela, um dos principais desafios da mulher no setor é a sobrecarga de tarefas. "Isso é desvantagem quando tentamos a equiparação entre homens e mulheres. Muitas são chefes de família, trabalham fora, cuidam dos filhos e da casa. E alguns homens têm resistência em serem liderados por mulheres."



"AINDA ALGUNS HOMENS TÊM RESISTÊNCIA EM SEREM LIDERADOS POR MULHERES"

Natália Salgado Seoane Silva, coordenadora clínica do Hospital Vet Popular

COMPETÊNCIA E FORÇA MULTITAREFAS

A presença da mulher está cada dia mais forte em todas as áreas

Uma escolha pessoal aliada à oportunidade. Assim pode ser definida a atuação da médica-veterinária Veronica Martins, diretora da Unidade de Negócio Pet e Comunicação Corporativa da Ourofino Saúde Animal.

Devido à importância desse setor para a sociedade, tanto para a saúde e o bem-estar animal, quanto para a vida das pessoas, Veronica percebeu que seu trabalho poderia gerar impacto positivo na relação humana com os animais de companhia e promover, com responsabilidade, os cuidados para que essa relação seja duradoura e feliz.

Trabalho esse que começou logo após a sua graduação, em 2002. Dois anos depois, em 2004, Veronica iniciou a sua história com a Ourofino Saúde Animal e rapidamente se conectou com a visão empreendedora da empresa.

"Sou grata pelas oportunidades que tive pelo caminho. Elas me levaram a aprender muito, a evoluir e conquistar responsabilidades em diversas áreas, desde a operação até a gestão do negócio. Vivo a experiência de crescer junto com a empresa, entender os desafios, os objetivos e, principalmente, o legado que queremos deixar para o setor e para as pessoas", declara.

EQUIDADE DE GÊNERO

Para chegar à sua posição, Veronica enfrentou muitas barreiras. Ela lembra que as transformações na história da sociedade moderna trouxeram à tona o tema de equidade de gênero em todos os setores econômicos e sociais no mundo e no ambiente de negócios.

"Estamos tirando o discurso do papel e colocando em prática nossa posição de competência e força multitarefas no mercado de trabalho. A presença da mulher está cada dia mais forte. Somos protagonistas em um mundo de mudanças e nosso impacto já é muito importante nas empresas e nas famílias.

A mulher tem uma sensibilidade única, que se soma a outras características, como resiliência, criatividade, sabedoria em lidar com ambiguidades e a preocupação com pessoas, animais, sociedade e ambiente! Estes fatores são essenciais para gerar valor no nosso mercado pet", pontua.



"NÓS, MULHERES, SOMOS PROTAGONISTAS EM UM MUNDO DE MUDANÇAS E NOSSO IMPACTO JÁ É MUITO IMPORTANTE NAS EMPRESAS E NAS FAMÍLIAS"

Veronica Martins, médica-veterinária, diretora da Unidade de Negócio Pet e Comunicação Corporativa da Ourofino Saúde Animal

PROPÓSITO DE TORNAR A VIDA MELHOR

Quando a paixão pelos animais molda a carreira profissional

Ao longo de suas experiências profissionais, a química Paula Seraphim Chong de Lima, diretora de Qualidade da Ourofino Saúde Animal, amadureceu o fato de que o impacto do seu trabalho deveria beneficiar a vida num contexto maior.

Com esse intuito, ela chegou à Ourofino, local em que tem a oportunidade de experimentar, diariamente, situações que a desafiam a ser melhor, e a querer o melhor nos âmbitos pessoal e profissional, desenvolvendo e engajando pessoas e líderes, com autonomia e foco, além do alinhamento total do seu propósito com os valores da companhia. "O futuro da vida no pla-

neta é o meu propósito, é por isso que pertencço à Saúde Animal", enfatiza Paula.

Tamanha determinação não é à toa. Ela conta que sempre ouviu em casa que "respeito não se pede, se conquista", e num universo em que ainda há percursos a se trilhar, Paula fez essa frase valer. Para ela, determinação e adaptabilidade são características comuns às mulheres, não apenas em temas corporativos. "A mulher articula e transita muito bem em temas pessoais e profissionais, garantindo execuções eficazes em universos totalmente distintos, com níveis de complexidade e profundidade extremos."

ENCANTO PELA INDÚSTRIA DE MEDICAMENTOS

Estágio final da faculdade foi essencial para a escolha da área de atuação

Desde criança, Milenni Garcia Michels, gestora do Departamento de Estudos Clínicos da Ourofino Saúde Animal, é apaixonada por animais e já demonstrava o desejo em ser veterinária. Já na faculdade, seu coração bateu forte quando conheceu a indústria de medicamentos no estágio final do curso.

Não deu outra! Há 18 anos ela está na Ourofino Saúde Animal, tendo passado por várias áreas e cargos.

Ao comentar sobre a trajetória da mulher no mercado de trabalho e na área de Saúde Animal, Milenni é ta-

xativa: "já não buscamos mais igualdade, competição e comparação. Estamos buscando ser melhores em tudo que fazemos, superar a nós mesmas e mostrar que, ao ocupar uma posição, damos toda nossa energia. Há barreiras sim, mas somos corajosas e seguiremos transpondo-as."

Segundo ela, as mulheres são multitarefas e têm concentração e organização ao extremo. "Somos adaptáveis a qualquer mercado, situação e posição. E nossa sensibilidade, que talvez seja a 'cereja do bolo', está em visualizar sempre o que pode ser melhorado", afirma.



"O FUTURO DA VIDA NO PLANETA É O MEU PROPÓSITO; É POR ISSO QUE PERTENÇO À SAÚDE ANIMAL"

Paula Seraphim Chong de Lima, química e diretora de Qualidade da Ourofino Saúde Animal



"BUSCAMOS SER MELHORES EM TUDO QUE FAZEMOS. HÁ BARREIRAS SIM, MAS SOMOS CORAJOSAS"

Milenni Garcia Michels, gestora de Novos Negócios da Ourofino Saúde Animal

BURNOUT PRECISA SER COLOCADO EM PAUTA

Profissionais do setor veterinário são, cada vez mais, acometidos por ansiedade, depressão e estresse



"A CADA DIA, SURGEM GURUS E CONSULTORES QUE, FECHADOS NUM CLUBINHO DE AMIGOS, SE AUTOPROMOVEM! QUEM ESTÁ DE FORA, FICA COM UMA SENSÇÃO DE NÃO PERTENCIMENTO, DE FRACASSO EVIDENTE"

Por Renato Couto Moraes

Vamos pensar nas dificuldades da profissão do médico-veterinário! Vamos pensar de fato na razão crescente de tantos colegas acometidos por ansiedade, depressão, estresse e *burnout*, com suicídios frequentes no segmento veterinário!

Dificuldades profissionais não faltam! Podemos listar um monte delas: remuneração incoerente à formação acadêmica e ao esforço, locais de trabalho com condições precárias, tutores incompreensivos, tutores mal-educados, elo emocional com os animais em sofrimento, competição desleal e acirrada etc.

Mas, sem dúvida alguma, o imaginário de sucesso criado nas redes sociais prejudica demais! A vida pessoal e profissional dentro das mídias sociais parece ser perfeita! Muitos fingem ser o que não são!

A cada dia, surgem gurus e consultores que, fechados num clubinho de amigos, se autopromovem! Quem está de fora, fica com uma sensação de não pertencimento, de fracasso evidente.

As associações de classe, que também se proliferam, se autopromovem com oferecimento de cursos e mais cursos. O conselho afirma ser apenas fiscalizador e regulador da profissão, mas a concorrência desleal corre solta a olhos vistos! Locais ruins, com preços ridículos, disputando com bons estabelecimentos e profissionais preparados!

Cursos para tudo surgem e são colocados como obrigatórios para o sucesso profissional! O medo é a forma frequente de apelo. Se não souber sobre X, vai levar processo judicial. Se não souber sobre Y, vai falir. Se não souber sobre W, vai fracassar. E por aí vai!

Muitos veterinários trabalham mais de 8 horas por dia, de segunda a segunda, com plantões difíceis, e ainda se desdobram a fazer publicações para engajamento e não obtêm a quantidade de curtidas e o número de comentários que gostaria!

Em compensação, eles veem colegas nas redes sociais dando entrevistas, fazendo lives com outros etc. Muitos holofotes dados pelos próprios colegas, mas é inevitável interpretar como "sucesso". Isso só piora a sensação!

É "bom-mocismo" postar foto com *hashtag* e, na outra hora, vender curso ou consultoria. Portanto, não adianta *hashtag* nenhuma. O melhor seria mostrar a verdade.

Exigir dos conselhos regionais postura de órgãos fiscalizadores. Exigir das associações que façam a valorização da profissão. Enfim, temas que não estão sendo até agora abordados.

Triste profissão em que seus maiores ídolos não são técnicos! São gurus!

Renato Couto Moraes, médico-veterinário e engenheiro civil especializado em Arquitetura de Saúde

O 1º SERVIÇO VETERINÁRIO POPULAR DO BRASIL



www.vetpopular.com.br



UNIDADE CARRÃO • 24H



UNIDADE GUARANI EXPRESS



UNIDADE TUCURUVI • 24H



CENTRO DE DIAGNÓSTICOS



UNIDADE
CARRÃO • 24h
Av. Conselheiro Carrão, 2694

UNIDADE
TUCURUVI • 24h
Av. Guapira, 669

UNIDADE
GUARANI EXPRESS
Avenida Sapopemba, 5806

CENTRO DE
DIAGNÓSTICOS
Av. Conselheiro Carrão, 2654

UNIDADE
CLÍNICA MÓVEL
Agende (11) 5555-3517

VET[®] popular

Amamos cuidar



Você encontra tudo no mesmo lugar:

Unidades Hospitalares

- Atendimento 24h
- Emergências 24h
- Centro de terapia intensiva
- Internação felinos
- Internação área restrita
- Centro cirúrgico completo
- Centro de imunização

Unidade Express

- Atendimento clínico
- Emergências
- Internação - Dia
- Centro cirúrgico - Dia

Centro de Diagnósticos

- Ultrassonografia
- Radiologia
- Análises clínicas
- Especialidades
- Breve Novo complexo



☎ 11 5555-3517

contato@vetpopular.com.br



O MELHOR DA MEDICINA

VETERINÁRIA A PREÇOS POPULARES!



Vet Popular

MÉDICO VETERINÁRIO RESPONSÁVEL | LUIZ CESAR DI CARLO MORETTI CRMV-SP: 24585



VALORES QUE ATRAEM E RETÊM TALENTOS

Conexão com os princípios da empresa, desenvolvimento de competências e treinamento são algumas estratégias utilizadas pela Ourofino Saúde Animal

Atualmente, os colaboradores são o principal ativo das empresas. Sem eles, a companhia não pode oferecer seus produtos, serviços, valores e missão por um simples motivo: empresas são feitas por pessoas.

Para que tudo funcione bem dentro da organização, é preciso uma boa gestão de pessoas, voltada para o desenvolvimento pessoal e profissional das equipes.

Imagine gerir um time de 1.131 colaboradores diretos, distribuídos em operações no Brasil, México e Colômbia? Essa é a missão de Kátia Guedes Moura Lobo, diretora de Recursos Humanos e Sustentabilidade da Ourofino Saúde Animal. Na cidade de Cravinhos, estado de São Paulo, está localizada a principal estrutura do grupo: um complexo industrial com um quadro de colaboradores formado por 663 homens e 410 mulheres. "Esta operação abriga a sede da companhia, cinco fábricas e um centro de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de Soluções Farmacêuticas e Biológicas", contabiliza Kátia.

REFERÊNCIA NA ÁREA DE SAÚDE ANIMAL

Quando se fala em Saúde Animal no Brasil, um dos primeiros nomes que vem à mente é o da Ourofino. E quando uma pessoa almeja carreira na área, logo pensa em se candidatar para uma vaga na empresa.

Mas como é esse caminho? Kátia explica que a companhia preza por um processo seletivo personalizado para cada tipo de posição e desafio a ser encontrado pelos candidatos, adequando as etapas para que sejam mais assertivas e que gerem aprendizado com uma experiência positiva para todos que desejam trabalhar na Ourofino. "Nossas oportunidades são divulgadas no ícone "Trabalhe Conosco", no site institucional da empresa, e semanalmente na página do LinkedIn. Um dos nossos diferenciais para posições de liderança é convidarmos outros gestores para participarem das etapas finais e gerarmos maior alinhamento à nossa cultura", pontua.

Para os profissionais que lidam diretamente com a Medicina Veterinária e a Gestão, os atributos e diferenciais exigidos pela empresa se conectam com os Valores Ourofino (#NossosValoresOurofino). "Buscamos pessoas apaixonadas por resultados ousados e sustentáveis, que jogam como time, cuidam do outro com empatia e que, por meio da tecnologia, transformam ideias em atitudes. Para posições técnicas, com contato direto com os animais, buscamos a graduação completa em cursos de Medicina Veterinária e áreas correlatas", esclarece Kátia.

FOCO NO DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS E EM TREINAMENTO

A Ourofino Saúde Animal investe fortemente no desenvolvimento pessoal e profissional de seus colaboradores, considerando as ferramentas PDI (Plano de Desenvolvimento Individual), *job rotations* (em posições ou áreas, de acordo com a necessidade), movimentação provisória, programas de mentoria e *coaching*, projetos compartilhados e treinamentos.

Em 2021, por exemplo, foi realizado um grande investimento para a Liderança pelo programa Lidera para discussão de assunto ligados à vulnerabilidade, gestão e inteligência emocional. "Incentivamos o aprendizado contínuo e acreditamos que, mesmo assistindo a uma série, podemos extrair alguma informação que colaborará com o nosso desenvolvimento. Por isso, criamos um guia de autodesenvolvimento com dicas de materiais (filmes, séries, *podcasts* etc), correlacionados aos #NossosValoresOurofino, o qual pode ser conferido em <https://nossosvalores.ourofino.saudeanimal.com/>", relata Kátia.



"OUROFINO PREZA POR UM PROCESSO SELETIVO PERSONALIZADO PARA CADA TIPO DE POSIÇÃO E DESAFIO A SER ENCONTRADO PELOS CANDIDATOS, ADEQUANDO AS ETAPAS PARA QUE SEJAM MAIS ASSERTIVAS E QUE GEREM APRENDIZADO COM UMA EXPERIÊNCIA POSITIVA PARA TODOS"

Kátia Lobo,
diretora de Recursos Humanos
e Sustentabilidade da
Ourofino Saúde Animal

MERCADO PET MANTÉM RITMO DE CRESCIMENTO ROBUSTO EM 2022

Marcas aproveitam oportunidades durante a Animal Health Expo+Forum 2023

Na primeira semana de junho de 2022, a infowiser abriu chamada para novos expositores e patrocinadores para a Animal Health Expo+Forum 2023. E as marcas estão planejando sua presença, com novos produtos, tendências e lançamentos.

Esse entusiasmo não é à toa: o desempenho do primeiro trimestre do setor só no Brasil sugere faturamento total de R\$ 58,9 bilhões neste ano, ante R\$ 51,7 bilhões em 2021.

Segundo pesquisa do IPB (Instituto Pet Brasil), Abinpet e Sindan, o setor de produtos, serviços e comércio de animais de estimação deve crescer em 2022 vigorosamente. Um segmento que vem acumulando expansão constante e atualmente bate os R\$ 58,9 bilhões, segundo estimativa do Instituto Pet Brasil (IPB).

O levantamento tem como base o desempenho do mercado pet no primeiro trimestre deste ano. Em 2021, o faturamento consolidado do setor foi de R\$ 51,7 bilhões.

O segmento de *petfood*, que é a venda de alimentos industrializados para animais de estimação, manteve seu destaque no mercado: faturou R\$ 33,1 bilhões neste primeiro trimestre no país, uma participação de 56,3% sobre o faturamento total e um aumento de 16,7% sobre o valor consolidado do ano passado.

A venda de animais de estimação diretamente dos criadores vem em segundo lugar, movimentando R\$ 6,1 bilhões (10,5% do faturamento

e alta de 9,5% em relação a 2021). Em terceiro vem o segmento Pet Vet, que é a venda de medicamentos veterinários, com R\$ 5,8 bilhões (9,9% do faturamento do mercado e alta de 11%).

Em seguida vêm serviços gerais (R\$ 5,1 bilhões, 8,7% e 7,6% respectivamente); serviços veterinários (R\$ 5,4 bilhões, 9,3% e 12,4%) e Pet Care, os produtos de higiene e bem-estar animal (R\$ 3,1 bilhões, 5,3% e 13%).

Em relação aos canais de acesso, petshops pequenos e médios continuam a ser o grande destaque: representam 48,8% das vendas do setor. Clínicas e hospitais veterinários, segmento que vem crescendo nos últimos anos, vêm em segundo lugar, com 18%. Na sequência vêm agrolojas (9,3%), varejo alimentar (8%), petshops de grande porte (8,3%), varejo eletrônico (5,6%) e outros (2%), como clubes de serviço, lojas de conveniência.

Apesar de sua fatia ainda ser baixa, o comércio eletrônico é o canal de acesso que mais cresce no setor, indicando mudança progressiva de hábitos das famílias que possuem pet. Em três meses, o canal já cresceu 18% (de R\$ 2,8 bilhões para R\$ 3,3 bilhões). De 2020 para 2021, a alta foi de 48% (de R\$ 1,9 bilhão para R\$ 2,8 bilhões).

"Nosso evento dará protagonismo a este crescimento, às empresas fornecedoras de soluções, ao profissional médico-veterinário e empre-

sários do segmento de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos. O grande objetivo do evento nesta edição será de impulsionar novos negócios e parcerias", salienta Adriano Souza, um dos diretores do evento.

Esta é, sem dúvida, uma notícia importante para o mercado e a Animal Health Expo+Forum. A feira é integrada à Revista Animal Health Business e apoiada pelas Revistas Clínica Veterinária e Revista Nosso Clínico. Juntos irão fomentar grandes oportunidades de negócios e educação continuada durante o evento, que será realizado em outubro de 2023, em São Paulo – o maior evento de Saúde Animal da América Latina direcionado a líderes de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos veterinários.

Além de congressos de especialidades veterinárias e a maior exposição multisectorial de soluções, serviços, produtos, inovações, tecnologias e equipamentos para a saúde dos pets, o evento traz dois auditórios exclusivos em que serão ministradas conferências sobre gestão de hospitais e clínicas, gestão para distribuidores e empresas de revenda de produtos para saúde e nutrição animal, e gestão executiva para profissionais que atuam na indústria em áreas como marketing, gestão de produtos, pesquisa e desenvolvimento, entre outras.

A ANIMAL HEALTH EXPO FORUM SERÁ REALIZADA EM OUTUBRO DE 2023, EM SÃO PAULO. SERÁ O MAIOR EVENTO DE SAÚDE ANIMAL DA AMÉRICA LATINA DIRECIONADO A LÍDERES DE HOSPITAIS, CLÍNICAS, LABORATÓRIOS E CENTROS DE DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

CONECTAR LÍDERES, FOMENTAR NEGÓCIO E APOIAR O CRESCIMENTO DO MERCADO DE SAÚDE ANIMAL NO BRASIL

ANIMAL HEALTH EXPO FORUM 2023 se reposiciona no mercado, sendo a principal porta de entrada das principais inovações, lançamentos e investimentos da cadeia

4 A 6
OUTUBRO
SÃO PAULO
BRASIL
2023

EVENTO DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL



HEALTH EXPO FORUM®

O EVENTO DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL ESTÁ DE VOLTA.

DEDICADO AOS GESTORES, ADMINISTRADORES, DIRETORES CLÍNICOS, PROPRIETÁRIOS DE HOSPITAIS, CLÍNICAS, LABORATÓRIOS E CENTROS DE DIAGNÓSTICOS QUE BUSCAM CRESCER E EXPANDIR

O Animal Health Expo Forum, o mais importante evento de Saúde Animal e principal plataforma de negócios e *networking* do setor na América Latina chega à sua próxima edição, completamente renovada, ampliado e repleto de novidades.

O evento será realizado entre os dias 4 e 6 de outubro de 2023, em São Paulo, reunindo como público principal os líderes de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos veterinários de todo o Brasil, conectando toda a cadeia multissetorial de fornecedores que oferecem soluções, serviços, produtos, equipamentos e novas tecnologias.

O Animal Health Expo Forum vai impulsionar o crescimento, desenvolvimento e expansão dos estabelecimentos do setor, oferecendo inovações para melhoria da performance clínica em todas as fases. O evento dará protagonismo a todas especialidades médicas-veterinárias.

Na edição anterior, realizada em 2019, o evento marcou história. Foram mais de 5 mil participantes no congresso internacional de especialidades veterinárias, 161 palestrantes de 10 países e 6 mil visitantes, entre profissionais veterinários, gestores, proprietários, administradores e diretores clínicos de hospitais, clínicas, laboratórios e centro de diagnóstico veterinário de todo o Brasil, que puderam interagir com mais de 100 fornecedores nacionais e internacionais, ocupando mais de 10.000m² de área de exposição e proporcionando experiências de ativações com as marcas mais engajadas do setor.



DE ONDE VEM NOSSA AUDIÊNCIA? E QUAL É O ALCANCE DE PÚBLICO DO EVENTO?

O evento reunirá os principais líderes do setor. Já são mais de 4 mil convidados VIPs confirmados até o fechamento desta edição. A meta do evento é chegar a 6 mil convidados VIPs até outubro de 2023.

Participantes



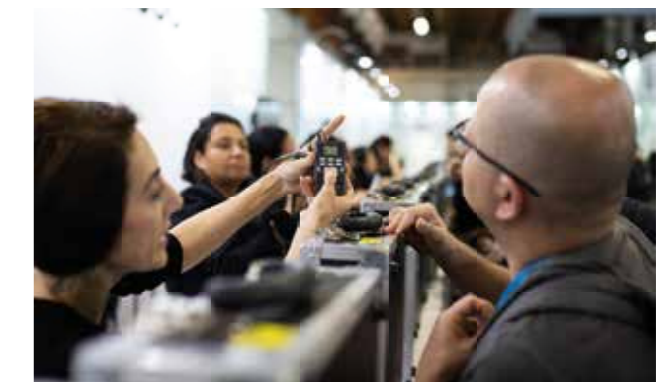
O evento reúne, de forma presencial, mais de 22 mil profissionais, entre congressistas, participantes do fórum de gestão, visitantes da área de exposição e equipes de expositores. Em sua grande maioria, médicos-veterinários que representam mais de 1/3 do público do evento, entre gestores, administradores e proprietários de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnóstico veterinário, que também são, em sua maioria, médicos-veterinários e empresários.

O evento também permitirá a entrada de distribuidores, revendedores, importadores e, claro, executivos da indústria de saúde animal – fabricantes de medicamentos, terapêuticos, biológicos e imunizantes, fabricantes de nutrição animal, fabricantes de equipamentos e provedores de tecnologias, serviços, produtos e materiais médicos, entre outros. Isso porque, além da área de exposição, haverá conteúdo exclusivo ao público executivo e empreendedor. Os visitantes do evento são tomadores de decisões, em sua maioria:

- 89% dos participantes do evento são tomadores de decisão, isto porque 53% do público é de médicos-veterinários. Outros 35% são gestores, administradores e diretores clínicos, além de investidores ou empresários – donos de clínicas, hospitais, laboratórios e centros de diagnóstico veterinário.

PRESEÇA LOCAL, ALCANCE GLOBAL

De onde vem nossa audiência?



O evento reúne participantes de todos os estados do Brasil, mas o maior público vem da região Sudeste. Depois vêm os estados do Sul, Centro-Oeste e Nordeste. Mas comparando nosso alcance digital, mais de 62 mil profissionais são impactados por nossos conteúdos, *streaming*, ações de ativação com parceiros da iniciativa pública, privada e de instituições de todo o Brasil.

NOSSA AUDIÊNCIA TAMBÉM VEM DE ALGUMAS INICIATIVAS PROMOVIDAS COM EXCLUSIVIDADE NO MERCADO. SÃO ELAS:

• Convidados VIPS

Todos são gestores, administradores ou proprietários de centros veterinários, que são automaticamente convidados VIPS do evento. Deverão acessar o site www.animalhealthbusiness.com/convidadosvips para fazer sua inscrição e garantir um credencial exclusiva. O cadastro é gratuito.

• Streaming ao vivo

O congresso do evento estará presente de forma virtual em universidades parceiras, impactando mais de 20 mil estudantes universitários.

• Cobertura de publicações digitais próprias e de parceiros

O evento terá a cobertura da revista Animal Health Business em duas edições especiais - pré-evento e pós-evento, dando total protagonismo às empresas expositoras, patrocinadores, palestrantes e parceiros. A revista também trará matérias exclusivas em mídias parceiras, impactando mais de 60 mil profissionais tomadores de decisão.

• Parceria exclusiva com centros veterinários de todo o Brasil

O evento também realizará ações de ativação dentro de hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos parceiros, que poderão proporcionar aos seus profissionais o uso de credencial VIP exclusiva para acesso livre ao nosso *streaming* ao vivo, com descontos especiais para o congresso presencial. Esta iniciativa poderá alcançar mais de 30 mil profissionais ao redor do Brasil. Todas as marcas parceiras terão visibilidade, assinando esta iniciativa.

PARA QUEM BUSCA FAZER NEGÓCIOS

O evento foi desenhado para trazer a exposição mais completa já vista, reunindo todo o ecossistema multi-setorial de produtos, serviços, soluções, novas tecnologias e equipamentos para centros veterinários.

É focado em fornecedores, sejam eles fabricantes, distribuidores ou revendedores de soluções que possam servir o médico-veterinário em suas decisões clínicas, ou a hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnósticos em sua busca por performance, inovação, estratégias de crescimento e diversificação de serviços de assistência.

EXPECTATIVA DE MOVIMENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

O evento proporciona um ambiente estruturado para a realização de negócios. Os centros veterinários preparam seu planejamento anual, pois sabem que durante a Animal Health Expo Forum encontrarão a melhor relação custo x benefício e soluções de ponta. A expectativa é que a movimentação de negócios durante e após a realização do evento ultrapasse os R\$ 200 milhões.

PERFIL DE EXPOSITORES ESPAÇO PARA EXPOSIÇÃO DARÁ LIBERDADE PARA O EXPOSITOR MONTAR SEU ESTANDE

O evento vai oferecer um formato padrão de estande às empresas com menos de 18 m². Porém, mesmo as que tiverem menos ou mais que 18m², poderão escolher suas próprias agências montadoras de estandes.



DESCONTOS PARA CLIENTES DE NOSSOS PARCEIROS

Poderão ter 10% de desconto empresas anunciantes dos seguintes parceiros:

- Revista Animal Health Business;
- Revista Clínica Veterinária;
- Revista Nosso Clínico;
- Fornecedores de hospitais e clínicas parceiras;
- Ex-Expositores (renovação);
- Expositores de feiras de negócios do setor da Saúde Humana;

CONGRESSO INTERNACIONAL DE ESPECIALIDADES VETERINÁRIAS

O congresso será em formato híbrido, com palestras 100% técnicas e baseadas em evidência científica.

A programação do evento seguirá o tema central: da "Assistência à Saúde Integrada". O congresso abordará diversos casos clínicos e convidará palestrantes de diferentes áreas para mostrarem como as especialidades se correlacionam.

EXPECTATIVA DE MOVIMENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

O congresso contará com a curadoria da Revista Clínica Veterinária, sob a liderança da médica-veterinária e diretora científica da revista, Maria Angela Fessel, além de convidados especializados:

- 10 coordenadores científicos ;
- 1 Diretor Científico ;
- 1 Presidente Científico.

Anúncio em breve desse time de notáveis!

PALESTRANTES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

O congresso terá 62 palestrantes nacionais e 8 palestrantes internacionais de 5 países. Em breve, o evento irá confirmar a grade de palestrantes e abrirá chamada para especialistas que quiserem enviar currículo para palestrar no evento, conforme demanda da grade de programação. Enviar currículo para palestrantes@animalhealthbusiness.com





GESTÃO É A BOLA DA VEZ NA SAÚDE ANIMAL! EXECUTIVOS DO SETOR GANHARAM UM FÓRUM PREMIUM E EXCLUSIVO

"Entendemos que a gestão deve ser a área base de qualquer empreendimento de saúde e totalmente integrada às especialidades dentro de um centro veterinário. Nos últimos dias conversamos com centenas de gestores de centros veterinários. São eles que fazem a análise de custos, a negociação com fornecedores, a gestão de talentos — incluindo admissões e desligamentos de equipes multidisciplinares —, o gerenciamento de processos internos, a organização da infraestrutura, a administração de compras de rotina e do orçamento anual, do planejamento de aquisição e manutenção de equipamentos médicos. São eles que fazem a supervisão de logística e estoque, análise de contratos, licitações e convênios, incluindo negociação dessas parcerias. E não para por aí! São eles que fazem o controle de destinação de resíduos hospita-

lares; e supervisão e resolução de demais questões técnicas, jurídicas e administrativas", salienta Adriano Souza.

Com base em análises, pesquisas e conversas com gestores de centros veterinários, a Animal Health Expo Forum traz em sua grade de programação o **Fórum de Gestão Hospitalar Veterinária** — exclusivo às lideranças de centros veterinários.

Também trará o **Fórum de Gestão de Revenda e Distribuição de Produtos Veterinários** — exclusivo às empresas que atuam na área de revenda e distribuição de produtos farmacêuticos veterinários, nutrição animal e setores ligados a materiais, equipamentos e dispositivos médicos-veterinários.

A programação também irá oferecer o **Fórum de Gestão para Executivos da Indústria de Saúde e Nutrição Animal** — exclusivo a ana-

listas, coordenadores, supervisores, gestores e chefes de departamentos e unidades de negócios que queiram expandir e aprimorar seu conhecimento nas mais diversas áreas, como marketing e gestão de produtos, gestão de demanda, vendas e canais, além de terem a oportunidade de participar de conteúdos político-econômicos com análises do mercado, conjuntura e troca de experiências sobre os principais desafios e oportunidades no segmento.

E toda esta jornada será coberta pela Revista Animal Health Business, que dará toda visibilidade à grade de conteúdo do evento, relatando histórias de sucesso, desafios, oportunidades, bem como compartilhando conceitos, práticas e tendências que estão ajudando os estabelecimentos de Saúde Animal a crescerem de forma sustentável, inovadora e consecutiva.

FICHA TÉCNICA:

- **DATA DE REALIZAÇÃO**
4 a 6 de outubro de 2023
- **LOCAL:**
Auditórios 4 e 5 da Animal Health Expo+Fórum
- **PÚBLICO**
Gestores, Administradores, Proprietários e Médicos-Veterinários responsáveis por unidades hospitalares e diretoria clínica.



REVISTA ANIMAL HEALTH BUSINESS GANHE UMA EDIÇÃO ESPECIAL PRÉ E PÓS EVENTO

OS PARTICIPANTES DO EVENTOS, EM ESPECIAL EXPOSITORES E PATROCINADORES, GANHARÃO UMA VERDADEIRA EXPERIÊNCIA DE COMUNICAÇÃO INTEGRADA.

REVISTA PRÉ-VENTO – EDIÇÃO DE BASTIDORES

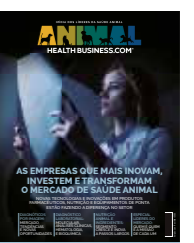
A Animal Health Business vai trazer uma edição especial sobre os bastidores do mercado, cobrindo especialmente os expositores e patrocinadores confirmados. Cada empresa expositora e parceira terá disponível uma página de anúncio/ou conteúdo editorial.

Nossos editores irão realizar uma matéria especial de capa sobre as principais inovações, tendências e soluções que serão apresentadas no evento. Esta série especial servirá como um guia de tudo o que possa existir de mais moderno no segmento, bem como irá conectar nossos participantes, expositores e parceiros antecipadamente a mais de 12 mil hospitais, clínicas, laboratórios e centros de diagnóstico veterinário de todo o Brasil. A publicação terá uma lista VIP do evento, com mais de 6 mil líderes de centros veterinários.

REVISTA PÓS-EVENTO – EDIÇÃO DE RETROSPECTIVA

A Animal Health Business vai trazer uma edição especial sobre os bastidores do evento. Trará destaques e entrevistas dos expositores. Também apresentará depoimentos de palestrantes e convidados especiais, além de relatos dos participantes, que apresentarão a experiência de participar da maior feira de negócios para o segmento de Saúde Animal da América Latina.

Nesta edição especial pós-evento, cada um dos nossos expositores e patrocinadores terá um anúncio para ilustrar seus produtos, serviços e inovações que puderam apresentar na área de exposição. A revista pós-evento também servirá como um guia aos participantes vips.



SUSTENTABILIDADE É PARTE DO NEGÓCIO

A sustentabilidade traz resultados para a empresa, clientes, colaboradores e comunidade



A sustentabilidade é um assunto que tem se tornado cada vez mais importante em todos os elos da economia brasileira. No setor pecuário, a alta demanda por proteína animal e a necessidade da produtividade no campo faz com que as empresas do segmento veterinário se mobilizem para mostrar que estão alinhadas aos indicadores de sustentabilidade.

Nesse contexto, a indústria veterinária está, cada vez mais, em busca por soluções mais sustentáveis, maior eficiência operacional e menor pegada ambiental.

Ao mesmo tempo, o produtor de grandes animais está cada vez mais envolvido com a temática, participando de iniciativas e promovendo ações ligadas ao tema.

Tendência que não é diferente no mercado de animais de companhia, onde a aposta por soluções sustentáveis, que preservam o meio ambiente e visam a qualidade de vida e a longevidade dos pets, ganha cada vez maior relevância.

SUSTENTABILIDADE NO CENTRO DA CONVERSA

Quando se fala em toda a cadeia de Saúde Animal, contribuir com a saúde e o bem-estar animal é um requisito, assim como investir em inovação e usar tecnologias são essenciais para a sustentabilidade do negócio do produtor.

Sem falar no fato de que ter animais saudáveis é importante para a proteção da saúde humana – e aí entramos em outro assunto, que ganha cada vez mais destaque: a Saúde Única.

Por estes motivos, o setor veterinário tem investido em práticas que aumentam a produtividade e diminuem o impacto da atividade no planeta.

Não por acaso que, cada vez mais, as companhias do setor incorporam na gestão do negócio os parâmetros da sustentabilidade. Uma das grandes referências neste mercado é a Ourofino Saúde Animal, cuja política de sustentabilidade tem como objetivo promover uma abordagem de negócios focada no desenvolvimento sustentável. Esta visão é suportada pelo propósito central da companhia: "reimaginar a saúde animal".

Que tal aprofundarmos nas práticas de sustentabilidade adotadas pela Ourofino e analisarmos o quanto a incorporação destas práticas tende a se tornar uma constante neste setor?

Para isso, conversamos com Daniela Achite, gerente de Sustentabilidade, e Rodrigo Lazzarini, gerente de Governança, Risco e Compliance da companhia.

"A Ourofino investe cada vez mais em soluções que maximizem a produtividade com o mínimo de impacto socioambiental, priorizando a prevenção em relação ao tratamento e contribuindo para a adoção de novas tecnologias, a evolução dos sistemas produtivos, a eficiência dos manejos e a melhoria da experiência dos clientes, além da potencialização do conhecimento dos produtores", afirma Daniela.



"AS PRINCIPAIS PRÁTICAS DA COMPANHIA ESTÃO LIGADAS AO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES, TECNOLOGIAS APLICADAS, INOVAÇÕES E INICIATIVAS QUE AUMENTEM A PRODUTIVIDADE DO PRODUTOR (NO CASO DE ANIMAIS DE PRODUÇÃO) E A LONGEVIDADE DOS ANIMAIS DE COMPANHIA, COM MENOR IMPACTO AO MEIO AMBIENTE"

Daniela Achite,
gerente de Sustentabilidade
da Ourofino Saúde Animal

SUSTENTABILIDADE NA GESTÃO

A política de sustentabilidade da empresa caminha junto da necessidade de alimentar o mundo com segurança e qualidade, aliada ainda à crescente busca de cuidados com a saúde emocional das pessoas, cenário que a pandemia potencializou, além do contínuo processo de "humanização" dos pets.

"Nosso papel, no entendimento dessa forma de afeto, é estarmos ao lado dos tutores, dos médicos-veterinários, lojistas e distribuidores na promoção de soluções que contribuem para a saúde, bem-estar e longevidade dos animais de companhia", relata Daniela.

A Ourofino sabe que animais saudáveis têm uma função importante na proteção da saúde pública. Para tanto, o seu investimento em pesquisa e desenvolvimento é para que os animais tenham padrões cada vez mais elevados de saúde e bem-estar.

"As principais práticas da companhia estão ligadas ao desenvolvimento de soluções, tecnologias aplicadas, inovações e iniciativas que aumentem a produtividade do produtor (no caso de animais de produção) e a longevidade dos animais de companhia, com menor impacto ao meio ambiente", resume Daniela.

"OS PROCESSOS DA OUROFINO SÃO SEMPRE REVISITADOS COM O PROPÓSITO DE ESTAREM ALINHADOS ÀS MELHORES PRÁTICAS DE ESG."

Segundo ela, atualmente, as ações de sustentabilidade estão inseridas na gestão das empresas, considerando que refletem positivamente em várias esferas do negócio. A gestão com o olhar sustentável reduz impactos negativos, diminui riscos e aumenta as oportunidades, gerando valor ao negócio.

Com o compromisso de continuar inovando e reimaginando o setor, visando contribuir e transformar a cadeia de proteína animal, os processos da empresa são sempre revisitados com o propósito de estarem alinhado às melhores práticas de ESG (Meio Ambiente, Social e Governança, da sigla em inglês) e em busca da eficiência operacional.

Todas as práticas da Ourofino estão listadas em seu último Relatório de Sustentabilidade, que pode ser acessado pelo link <https://www.ourofinosaudeanimal.com/sustentabilidade/relato-de-sustentabilidade/>

O Relatório de Sustentabilidade da Ourofino recebeu recentemente uma premiação da Abrasca (Associação Brasileira das Companhias Abertas) como o melhor relatório de sustentabilidade de companhias de capital aberto, com faturamento de até R\$ 3 bilhões, ressaltando ainda o compromisso da empresa com as questões relacionadas ao ESG.

"Ficamos extremamente felizes com esse resultado, que reflete o compromisso diário da Ourofino e de nosso time junto aos diferentes públicos com os quais atuamos", comemora Daniela, que comentou que as diretrizes de sustentabilidade seguidas pela Ourofino são suportadas pela materialidade, ou seja, pela definição de temas prioritários ligados à sustentabilidade e que são revisitados a cada dois anos.

ÉTICA E INTEGRIDADE

Por falar em premiação, vale salientar que, em dezembro de 2021, a Ourofino foi premiada com o Selo Mais Integridade, concedido pelo Ministério da Agricultura às empresas que comprovadamente se destacam em práticas éticas, transparentes e responsáveis em diferentes níveis, seja com colaboradores, com o mercado, com clientes, parceiros e demais públicos. Esse reconhecimento reforça o comprometimento da companhia com seu programa de *compliance* e com os ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável) definidos na Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU).

Lazzarini explica que isso foi possível porque a Ourofino acredita que a ética e a integridade são valores inegociáveis e devem permear toda a cadeia de valor em que a empresa está inserida. "O tema de *Compliance* está na pauta estratégica de nossa empresa e seus órgãos de governança, como o Conselho de Administração, Conselho Fiscal e Comitês de apoio. Possuímos um código de conduta robusto, que orienta nossas pessoas em condutas éticas, como transparência na execução das atividades e divulgação de informações, respeito à diversidade, bem-estar animal, preservação do meio ambiente e repúdio a qualquer tipo de corrupção ou prática ilícita", enumera.

FOCO NO MEIO AMBIENTE

Daniela conta que a gestão ambiental da Ourofino é pautada em promover práticas que reduzem os impactos das operações do grupo e, ao mesmo tempo, garantir o uso responsável dos recursos naturais. "Os cuidados com o meio ambiente estão desde a fase de pesquisa, até a produção e entrega de nossos produtos", afirma.

O sistema de gestão adotado incorpora uma série de diretrizes operacionais e uma política corporativa ambiental. Aplicável a todas as operações da empresa, a gestão ambiental foi estruturada com base nas principais legislações, práticas de mercado e requisitos ISO 14001, entre outros. Essa conformidade garante à companhia uma gestão de risco mais holística e permite identificar oportunidades de melhoria nas operações e na cadeia de valor.

"Nosso sistema de gestão ambiental conta com uma série de indicadores para o monitoramento dos aspectos relevantes e presentes em nosso levantamento de riscos, como resíduos e efluentes. Já os requisitos legais são monitorados via software de gestão, o que permite um controle dinâmico dos parâmetros de atendimento, além de adequações rápidas para quaisquer mudanças de leis", descreve Daniela.

Uma das preocupações do Grupo Ourofino é referente à geração de resíduos das embalagens presentes em todas as soluções enviadas aos mais diversos clientes espalhados pelo Brasil e em outros países. Pensando nisso, no último ano, foi dado um passo importante para a mitigação do impacto gerado por estas embalagens, com a adoção da compensação em 100% das embalagens recicláveis produzidas pela empresa. Esta prática é atestada pelos órgãos reguladores e está em conformidade com a Política Nacional de Resíduos Sólidos.

Outras ações coordenadas impactam diretamente na redução dos desperdícios em suas operações, promovendo o uso responsável de materiais e, ao mesmo tempo, permitindo a ampliação dos processos de reuso e reciclagem. "Avançamos nos projetos para aprimorar nossos produtos por meio de *ecodesign* e reformulação de embalagens. Todas as ações são conduzidas por um grupo de trabalho de embalagens sustentáveis, com o foco na redução do impacto ambiental", frisa Daniela.

A gestão de resíduos da Ourofino atende uma série de normas técnicas e legislações em cada uma das regiões em que a empresa atua. Em suas operações, os resíduos gerados são segregados, condicionados e destinados conforme suas características e parâmetros normativos.



"A ÉTICA E A INTEGRIDADE SÃO VALORES INEGOCIÁVEIS E DEVEM PERMEAR TODA A CADEIA DE VALOR EM QUE A EMPRESA ESTÁ INSERIDA"

Rodrigo Lazzarini,
gerente de Governança, Risco e Compliance da Ourofino Saúde Animal

LOGÍSTICA REVERSA

A Ourofino Saúde Animal adotou, em 2021, a compensação para 100% das embalagens recicláveis produzidas pelo Grupo.

PREOCUPAÇÃO COM AS MUDANÇAS CLIMÁTICAS

Outra preocupação da companhia está relacionada às mudanças climáticas, algo que ganhou ainda maior relevância para os negócios do grupo, uma vez que apareceu como um dos aspectos mais importantes no novo processo de materialidade, realizado no segundo semestre de 2021.

"Adotamos como ferramenta central no mapeamento das emissões de GEE (Gases de Efeito Estufa) o inventário de carbono com base nas diretrizes do Programa Brasileiro GHG Protocol, o que nos garante uma foto clara de quais são e onde estão nossas principais fontes de emissões de GEE. Com base nos dados gerados pelo inventário, traçamos nossas estratégias de mitigação de emissões de GEE por toda a operação", complementa Daniela.

OLHAR PARA COM O PRÓXIMO

Os colaboradores são a força motriz do Grupo Ourofino. O compromisso em cuidar, zelar e valorizar as pessoas está representado em seus valores e ações.

"Como fruto de anos de dedicação em práticas ligadas à gestão de pessoas, recebemos em 2021 um importante reconhecimento, a certificação "Melhores Empresas para Trabalhar" da Great Place to Work. Esta certificação atesta que estamos no caminho certo e atentos aos anseios de nossos talentos", comemora Daniela.

COMUNIDADE DO ENTORNO

Além do cuidado com seus colaboradores, a Ourofino também está atenta à comunidade em seu entorno. "Acreditamos que podemos transformar a realidade das comunidades próximas às operações do Grupo Ourofino. Buscamos potencializar e empoderar pessoas, sempre em busca da geração de valor de forma contínua e sustentável", pontua a gerente de Sustentabilidade do grupo.

Nesse quesito, a abordagem da empresa parte do princípio de analisar e fomentar as comunidades com base no talento das pessoas e potencialidades locais. Parte dos investimentos é direcionada para atividades nos municípios de Ribeirão Preto e Cravinhos, ambos do interior de São Paulo, locais em que o grupo possui maior grau de influência devido à presença de suas operações. No entanto, os projetos também podem atender regiões estratégicas e com grau de impacto relevante, seja pela atividade comercial ou mesmo de pesquisa.

FOCO NOS COLABORADORES

Alguns dos programas e iniciativas da Ourofino voltados aos colaboradores.

- Programa Ouroflex, que segue tendências modernas de flexibilização de trabalho e redução de jornada durante a semana, para colaboradores operacionais, e no período da tarde de sexta-feira (*Short Friday*) para os colaboradores da administração, além de jornadas híbridas de trabalho, em que dois dias são em *home-office*, e três, presenciais.

- Política de remuneração alinhada às melhores práticas de mercado, como os programas de incentivos de curto e longo prazo (ICP e ILP), instituídos em 2020, com o intuito de manter e valorizar seus talentos.

- Manutenção de investimentos no capital intelectual por meio de capacitações e treinamentos técnicos e comportamentais para melhoria de performance e eficiência.

- Programa Vida Afetiva, direcionado para a discussão de temas ligados à saúde mental. O programa conta ainda com um módulo específico para as lideranças, em que as discussões focam no fortalecimento dos líderes e na sua capacitação mental para conduzir as equipes.

- Programa Vida Plena, direcionado para a melhoria da condição física dos colaboradores participantes e, por consequência, o resgate e fortalecimento de sua autoestima.

623

HORAS DE VOLUNTARIADO

Carga horária de trabalho voluntário, desenvolvido por 105 colaboradores da Ourofino inscritos em programa de voluntariado



Ação Solidária de Arrecadação de agasalho da Ourofino

Daniela destaca que a empresa vai além de cuidar das pessoas. "Temos um Programa de Voluntariado Corporativo com o objetivo de fomentar a responsabilidade social e organizar as ações por meio de diretrizes institucionais. Ao final do ano de 2021 nossas ações totalizaram 623 horas de voluntariado, contando com a participação de 105 voluntários inscritos no programa. As ações contribuíram com os ODS - 3, 4 e 10.

Entre as principais ações e projetos de 2021 realizados pela empresa estão o programa socioeducativo "Projete o futuro", voltado para jovens de escolas públicas; Campanha do agasalho; participação ao movimento Conexão Solidária, realizado pela EPTV Ribeirão Preto e Rádio CBN; Campanha do Leite; Vacinação contra a Influenza e Hamburgada do Bem; Natal Solidário e doações de produtos veterinários, em especial para os bubalinos encontrados em situação de maus-tratos em uma fazenda em Brotas (SP), e para instituições locais, como a Associação de Proteção Animal, Grupo Proteção Animais Carentes, Grupo de Apoio Voluntário Animais Abandonados, Associação Res Gatinhos e Associação Cãopaixão.

FUNDAMENTAL PARA OS NEGÓCIOS DA EMPRESA

De acordo com Daniela, a sociedade atual passa pela fase do capitalismo de *stakeholders*, isto é, reconhecer e atender as principais expectativas dos públicos de relacionamento.

"Como diz Larry Fink, CEO da Black Rock: 'este capitalismo é conduzido por relacionamentos mutuamente benéficos entre você e os funcionários, clientes, fornecedores e comunidades nos quais sua empresa depende para prosperar'. Uma vez que as concepções de escolhas destes públicos mudaram drasticamente e colocaram os impactos socioambientais na balança, as empresas passaram a pensar na geração de valor no longo prazo, a analisar os impactos, riscos e oportunidades por um viés socioambiental", esclarece.

O foco nas análises de riscos socioambientais mitiga futuras ameaças, auxilia na tomada de decisão e mapeia oportunidades que podem contribuir com o negócio. Por isso, quanto maior for a clareza das ameaças que precisam ser eliminadas ou prevenidas, menores são as chances de impactar o desempenho econômico das empresas.

"Negócios com forte atuação em práticas sustentáveis provaram ter riscos mais baixos, retornos mais altos e maior resiliência em tempos de crise, pois agregam valor à sua marca", acrescenta Daniela.

Parte desse valor gerado está no ganho de reputação. Conforme a pesquisa "EY Future Consumer Index 2021," 61% dos consumidores brasileiros passaram a observar os valores praticados pelas empresas das quais pretendem comprar.

"Hoje podemos dizer que a sustentabilidade precisa fazer parte do modelo de negócio de uma companhia, não é apenas uma opção. É necessário permear a estratégia para a sua sobrevivência, pois os mercados estão amplamente competitivos e sob o olhar crítico dos *stakeholders*. Não se pode ter sustentabilidade sem ser rentável. É preciso ser economicamente viável, socialmente justo e ambientalmente responsável", finaliza Daniela.

CAMINHOS SUSTENTÁVEIS PARA LEVAR BEM-ESTAR ANIMAL

O foco da Petlove&Co é desenvolver iniciativas que promovam impacto positivo sobre toda a cadeia



“AO MAPEAR NOSSAS CADEIAS DE FORNECIMENTO, TEMOS CONDIÇÃO DE FAZER ESCOLHAS MAIS SUSTENTÁVEIS E AUMENTAR TAMBÉM O PODER DE ESCOLHA DOS NOSSOS CONSUMIDORES AO DARMOS VISIBILIDADE PARA ISSO NO MOMENTO DA VENDA”

Por Milca Tavares

Quando se fala em mercado Pet, bem-estar e Saúde Animal são peças-chave. Contudo, é preciso ter em mente que assegurar um ambiente saudável para essas vidas também é fundamental. É necessário que os *players* do setor evoluam em seus princípios sustentáveis, cuidando do planeta e das pessoas – sejam pais de pets, colaboradores das empresas ou empreendedores deste universo –, focando não apenas no crescimento de seus negócios, mas também em iniciativas que promovam impacto positivo para toda a cadeia.

A Petlove&Co é uma das empresas que quer transformar o setor e investir em sustentabilidade como uma alavanca de sucesso, mostrando a prioridade dessa agenda também para quem ama pets. Para cuidar do planeta e das pessoas, a companhia busca evoluir a cada dia na forma como opera e como leva bem-estar e saúde para pets e seus tutores.

Conectados à missão de democratizar e simplificar o cuidado com o pet, temos como primeiro compromisso promover qualidade de vida para os animais e as pessoas que, com eles, se relacionam. Isso nos desafia a sermos atores de destaque no nosso mercado, desdobrando nossa atuação em três frentes: a venda de produtos e serviços responsáveis, o incentivo ao empreendedorismo - que gera renda - e o apoio à causa animal.

Como a maior parte dos produtos que vendemos é produzida por outras empresas, as nossas marcas exclusivas, desenvolvidas pela Petlove&Co, são as primeiras para as quais voltamos esse nosso olhar, quando assumimos o compromisso com a venda de produtos responsáveis. Ao mapear nossas cadeias de fornecimento, temos condição de fazer escolhas mais sustentáveis e aumentar também o poder de escolha dos nossos consumidores ao darmos visibilidade para isso no momento da venda.

Por meio dos serviços que oferecemos, como cuidados veterinários, serviços de hospedagem pet, entre outros, conectamos quem tem a necessidade de contratar com quem pode prestar aquele serviço. E essa frente de negócios permite a ampliação da distribuição de renda para empreendedores do universo pet: outra forma de gerar impacto positivo para as pessoas.

Em relação ao apoio à causa animal, hoje temos diversas frentes de atuação e nosso objetivo para os próximos anos é ainda mais ambicioso: até 2025, impactar um pet a cada mil reais de receita.

Líderes no mercado digital e, portanto, gerando um impacto proporcional com nossas entregas, embalagens e processos, temos um segundo compromisso; de que nossa operação seja cada vez mais responsável, minimizando os nossos efeitos para o meio ambiente e maximizando os impactos positivos para os nossos colaboradores que fazem essa operação acontecer. Este compromisso também se desdobra em três frentes de atuação.

Trabalhamos hoje na redução das emissões de gases de efeito estufa pela frota de veículos que fazem nossas entregas e na compensação do que emitimos por meio da compra de créditos de carbono.

Estamos construindo também uma operação lixo zero, na qual buscamos as melhores soluções para destinar, reciclar e reutilizar os resíduos sólidos que, em 2021, foram gerados essencialmente na operação dos nossos centros de distribuição e pelas embalagens nas quais enviamos nossos produtos.

Ainda nessa esfera, destacamos a nossa parceria com a EuReciclo, que rastreia as embalagens usadas pela Petlove&Co e promove a remoção da mesma quantidade de resíduos do meio ambiente, por meio de parcerias com cooperativas de catadores de materiais recicláveis. Em 2021, atingimos a marca de mais de 1,8 mil toneladas de resíduos compensados.

Além disso, estamos implementando um processo de gestão do uso de recursos naturais - água e energia -, fazendo um minucioso acompanhamento e buscando a redução do consumo. Nosso plano de trabalho é garantir que nossa operação gere o mínimo possível de impacto para o meio ambiente.

Outra frente de trabalho essencial dentro do compromisso de ter uma operação responsável está ligada à valorização de cada pessoa do nosso time, levando em conta a qualidade de vida e a diversidade. Nossa meta é buscar a maior representatividade de públicos subrepresentados entre nossos colaboradores e alcançar a equidade nas relações, a fim de garantir que múltiplas visões, contextos e opiniões tragam sempre mais riqueza para as nossas construções diárias.

Por fim, a Petlove&Co reforça seu terceiro compromisso em sustentabilidade, buscando altos padrões éticos e de transparência e integrando a visão dos impactos ambientais, sociais e de governança nos processos de gestão e tomada de decisão. É assim que acreditamos que será possível elevarmos os padrões tradicionais da indústria pet e do varejo.



“NA COMPANHIA, A SUSTENTABILIDADE É UMA ALAVANCA PARA O SUCESSO”

Milca Tavares,
Head de Sustentabilidade
da Petlove&Co

“ESTAMOS IMPLEMENTANDO UM PROCESSO DE GESTÃO DO USO DE RECURSOS NATURAIS - ÁGUA E ENERGIA -, FAZENDO UM MINUCIOSO ACOMPANHAMENTO E BUSCANDO A REDUÇÃO DO CONSUMO.”

EXPANSÃO E NOVOS DESAFIOS

Elevar os padrões da Medicina Diagnóstica no país está no escopo do novo diretor-geral do Tecsa

OPORTUNIDADE NA CARREIRA

O ano de 2021 ficou marcado para o paulistano Leonardo Brandão, 47 anos, como um período de mudanças. Depois de muito contribuir por dois anos e meio com o setor de Saúde Animal e, mais especificamente, com a indústria veterinária do país, ele deixou a coordenadoria da Comac (Comissão de Animais de Companhia do Sindan - Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal).

Em seguida veio outra mudança. Após uma trajetória de sucesso na Ceva Saúde Animal, ele passou a atuar, no começo de 2022, como General Manager do Laboratório TECSA.

Brandão é graduado em Medicina Veterinária pela USP (Universidade de São Paulo), em que fez residência em clínica e cirurgia de pequenos animais, além de mestrado e doutorado no departamento de Clínica Médica com foco em Patologia Clínica.

Ele está há quase duas décadas em empresas líderes do segmento, trabalhando em diferentes departamentos, como na área técnica, marketing, P&D e direção de unidade de negócios. Aproveitou essa trajetória para ampliar seus conhecimentos, cursando MBA em Marketing (ESPM), MBA em Gestão de Empresas (FGV) e MBA Executivo (Fundação D. Cabral).

Ao chegar no TECSA neste ano, o médico-veterinário assume mais um importante desafio na carreira. "Passo a gerir um laboratório de excelência na Medicina Veterinária, que agora faz parte da rede de hospitais PetCare, do grupo VCA Animal Hospitals, com um ambicioso plano de expansão em todo o país. É uma grande oportunidade para a minha carreira", diz.

"Juntamente com uma equipe de altíssimo nível, teremos a oportunidade de elevar ainda mais os padrões da Medicina Diagnóstica em nosso país, o que permite cuidar ainda melhor da saúde dos nossos pets", afirma Brandão.

As credenciais acadêmicas, a experiência em gestão e a base de conhecimento técnico especializado permitirão a Brandão orientar e gerir a estrutura laboratorial do laboratório, de modo a atender o planejamento estratégico do grupo PetCare.

Entre os desafios que tem à frente do TECSA estão manter o crescimento acelerado dentro de seu novo cenário, assegurar os padrões de qualidade e aumentar a presença da empresa no país.

"Teremos novidades em breve para nossos clientes, ampliando ainda mais o portfólio de exames e serviços, permitindo que o TECSA esteja cada vez mais presente no dia a dia do médico-veterinário, sendo uma ferramenta fundamental no apoio diagnóstico", frisa Brandão.



"O ÚNICO MODELO REAL DE GESTÃO É COMPARTILHAR UMA VISÃO COM TODOS E DIVIDIR AS RESPONSABILIDADES, DENTRO DAS COMPETÊNCIAS E ESCOPO DE ATUAÇÃO DE CADA UM. FAZER COM QUE TODOS SE SINTAM PARTE DE UM PLANO É A MELHOR FORMA DE CRIAR ENGAJAMENTO REAL NUMA COMPANHIA"

Leonardo Brandão,
diretor-geral do Tecsa

Vem aí uma franquia de veterinários para veterinários

Inovação

O Vet Popular foi pioneiro no sistema de negócios populares na medicina veterinária. Sempre trabalhando com profissionalismo, respeito e qualidade nos serviços.

Know-how

Mais de 20 anos de experiência em gestão empresarial e 13 anos dedicados exclusivamente ao mercado veterinário.

Modelos

Hospitalar - Móvel - Express

Resultados*

- + de 50 mil consultas realizadas
- + de 3 mil procedimentos
- + de 1 mil diárias de internação
- + de 20 mil exames realizados

Venha fazer parte do nosso time de expansão e franqueados.

Saiba como:
franquias@vetpopular.com.br

Vet[®]
popular
Amamos cuidar



DE CONTADOR A CEO

Focado em “reimaginar” a Saúde Animal, o executivo Kleber Gomes imprime uma gestão humanizada, e interativa, e confere protagonismo aos colaboradores na Ourofino Saúde Animal



Experiência, inteligência emocional, poder de negociação e liderança são características comuns de todo CEO. Passar por vários cargos e funções dentro da companhia traz ainda qualificações desejáveis, pois, dessa forma, o profissional compreende e colabora para com os valores da empresa no dia a dia.

Exemplo disso é o ribeirão-pretano Kleber Gomes, que está há 15 anos na Ourofino Saúde Animal. Hoje, aos 47, Gomes, o KG, como é conhecido pelo time da companhia, é CEO da empresa – cargo que assumiu abril de 2020.

TRAJETÓRIA

Antes de integrar a equipe da Ourofino, Gomes teve uma experiência relevante na área de auditoria externa da PwC, destacada multinacional de consultoria e auditoria. “Durante 11 anos, passei por todas as fases da carreira, até chegar ao nível de gerente sênior. Liderei auditorias em empresas relevantes e de diversos setores, com experiência internacional de um ano no escritório de Detroit, nos EUA.”

“DESENVOLVEMOS FORTEMENTE NOSSOS LÍDERES PARA QUE SEJAM FACILITADORES DE SUAS EQUIPES NA BUSCA DO PROTAGONISMO E DO DESEMPENHO EM ALTA PERFORMANCE”

EXTRAIR O MELHOR DAS PESSOAS

Na Ourofino Saúde Animal, Gomes iniciou como gerente de Controladoria, passando posteriormente a diretor de Controladoria, CFO e diretor de Relações com Investidores. Também ocupou o cargo de vice-presidente de Finanças e Produtos, até chegar à posição de CEO.

Durante essa trajetória, Gomes, que é formado em Ciências Contábeis, participou ou liderou vários movimentos transformacionais na companhia:

- Recebimento de aporte de capital por investidor financeiro;
- Captação estruturada de recursos;
- Forte ciclo de crescimento e diversificação;
- Implantação de SAP;
- Estruturação de governança corporativa;
- Ciclos de planejamento estratégico;
- Cisão de negócios;
- Abertura de capital no segmento do Novo Mercado;
- Internacionalização na América Latina;
- Projeto de cultura com ressignificação dos valores centrais da companhia;
- Transformação digital;
- Criação da área de experiência do cliente, dentre outros movimentos.

Essas ações, que demandam muito trabalho em equipe, foram possíveis porque Gomes está em sintonia com a cultura organizacional da empresa, que inclui a competitividade, o cuidar das pessoas e a conexão com o mundo. Outra característica que o fez crescer é ter o pensamento de dono. “Ainda aprendo muita coisa com os fundadores da empresa, Norival Bonamichi e Jardel Massari.

Gomes não se intimida com os desafios. Embora seja formado em Ciências Contábeis - “ou seja, não tenho conhecimento técnico sobre a área de veterinária” - sempre teve vontade de aprender. Por isso, se preparou e se engajou aos seus então liderados para um novo olhar para as oportunidades em nosso setor. Meu papel, como líder, é extrair o melhor das pessoas”, conta.

Por isso, Gomes convida cada membro da equipe a sair da zona de conforto e a desafiar o pensamento convencional. “Queremos no time profissionais que, independente da sua formação, tenham os nossos valores. Desenhamos toda a nossa trilha de carreira e valorizamos muito a carreira em diagonal. Quem diria que um contador seria CEO de uma indústria farmacêutica veterinária?”, exemplifica.

Para responder a essa pergunta, é só indagar Gomes sobre suas paixões. Basta observar o quanto é um apaixonado pela vida e também pelo que faz na rotina profissional. “Lidar com pessoas e desafios me traz muita satisfação. Não tenho medo do novo. Pelo contrário, me motivo e me preparo para encará-lo. Hoje lidero um time de mais de 1.150 colaboradores que levantam da cama - alguns antes do galo cantar - para reimaginar a Saúde Animal. Ver e contribuir para a evolução diária dos nossos negócios e de nossas pessoas, e conhecer suas histórias e afinidades, me enche de orgulho. Também é uma nova maneira de aprendizado e desenvolvimento para me transformar hoje em um ser humano melhor do que ontem”, diz o CEO da Ourofino.

Ser líder não é apenas estar à frente de tudo, mas oferecer espaço para o funcionário crescer e desenvolver o seu melhor. Espaço que Gomes encontrou ao trilhar a sua carreira na Ourofino e, por isso,

o executivo faz questão de proporcionar esse mesmo ambiente para os colaboradores. “Hoje trazemos profissionais do mercado somente quando há a necessidade de uma nova estratégia e oxigenação da área, mas nosso compromisso é o desenvolvimento interno de nossos profissionais, que já compartilham os nossos valores e têm o tal ‘jeito Ourofino de ser’, ou seja, têm mentalidade ágil, foco na solução e não no problema. Assim como eu tive oportunidade de me desenvolver internamente e ocupar a cadeira de CEO, todos os nossos colaboradores possuem muitas oportunidades de desenvolvimento e crescimento”, destaca.

A evolução dos colaboradores é algo levado a sério na companhia. Tanto que a Ourofino possui o programa “Embaixadores da Cultura”, que possui 11 colaboradores que são referência para todo o time nos três valores da empresa: jogar para ganhar, cuidar das pessoas e conexão com o mundo.

Em 2021, quatro deles passaram a coordenar áreas, exercendo a liderança. “Desenvolvemos fortemente nossos líderes para que sejam facilitadores de suas equipes na busca do protagonismo e do desempenho em alta performance”, completa Gomes.

“HOJE TRAZEMOS PROFISSIONAIS DO MERCADO SOMENTE QUANDO HÁ A NECESSIDADE DE UMA NOVA ESTRATÉGIA E OXIGENAÇÃO DA ÁREA, MAS NOSSO COMPROMISSO É O DESENVOLVIMENTO INTERNO DE NOSSOS PROFISSIONAIS”

GESTÃO HUMANIZADA E INTERATIVA

A gestão de Gomes é pautada na transparência, proximidade e energia em tudo o que faz. Por ter assumido o cargo de CEO no início de uma pandemia, a maneira encontrada para se aproximar do time foi promover um encontro virtual para contar a sua história, algo que se tornou rotina e hoje já faz parte do calendário corporativo. Esses encontros ganharam o nome de "Encontro com o Kleber".

"Separo uma hora do mês para conversar com os mais de mil colaboradores para contar as novidades, nossas melhorias, compartilhar os resultados e tudo o que for bacana para ser discutido. Também adotei o 'Pitacos do KG', sem periodicidade, mas sempre que há necessidade converso com a turma, enviando um e-mail informal para todos. Nele, abordo temas diversos e que fazem parte de nosso cotidiano."

Além disso, Gomes é uma pessoa conectada e que acompanha as redes sociais - uma forma de estar próximo aos profissionais da Ourofino Saúde Animal. No final de 2021, por exemplo, e obedecendo todas as regras e medidas sanitárias, toda a equipe da empresa no Brasil reuniu-se para a confraternização #CelebraOurofino.

"A comemoração foi incrível e eu quis saber as percepções da turma. O que fiz? Abri uma caixinha de perguntas em meus stories, no Instagram, e o pessoal engajou. Para mim, foi um ótimo termômetro. Quero quebrar o paradigma de que o presidente de uma empresa é um ser inatingível, que as pessoas têm medo de contatar. Pelo contrário, quero ter essa proximidade para ouvi-los", ressalta.

A DIFERENÇA ESTÁ NAS PECULIARIDADES

O mercado de Saúde Animal faz parte do agronegócio, um dos principais combustíveis econômicos do Brasil. Como o país é o celeiro do mundo na produção de alimentos, é preciso estar cada vez mais antenado, olhando para as novidades e oportunidades tecnológicas que visam a produtividade.

Em contrapartida, os consumidores estão cada vez mais exigentes e atentos à segurança alimentar e às boas práticas de bem-estar animal.

Essa é a conjuntura em que a Ourofino Saúde Animal está inserida, além de contribuir para a longevidade e qualidade de vida dos pets, cada vez mais amados e considerados como membros da família.

"Neste cenário, lidamos com algo que é imensurável: o sentimento. Por isso, nossos gestores precisam alimentar a ousadia para desafiar o pensamento convencional em busca de novos mercados", destaca Gomes.

No final de 2021, a companhia anunciou a compra da plataforma biotecnológica Regenera, que realiza terapia inovadora com células-tronco para doenças em cães.

"Nossa realização organizacional é ser a empresa mais admirada da América Latina e estamos no caminho certo", afirma Gomes, ao mencionar ainda que a Ourofino é a melhor empresa do agronegócio para trabalhar no Brasil, segundo a GPTW. Também é uma empresa de Saúde Animal reconhecida pelo serviço de inteligência IHS Markit na América Latina.



"QUERO QUEBRAR O PARADIGMA DE QUE O PRESIDENTE DE UMA EMPRESA É UM SER INATINGÍVEL, QUE AS PESSOAS TÊM MEDO DE CONTATAR. PELO CONTRÁRIO, QUERO TER ESSA PROXIMIDADE PARA OUVI-LOS"

Com esse objetivo, aliado ao propósito de "reimaginar" a Saúde Animal, o plano futuro da empresa é crescer cada vez mais. "a Ourofino é um foguete e foguete não tem ré", afirma Gomes, que é casado e pai de dois filhos.

Indagado sobre o legado a ser deixado, o executivo é taxativo: "Quero fazer a diferença nessa trajetória e que pude transformar pessoas. Somente elas são capazes de construir suas histórias, ninguém mais. A empresa dá oportunidades e basta sermos protagonistas. O céu é o limite!", finaliza o CEO da Ourofino Saúde Animal.



Soluções em diagnóstico onde o cuidado acontece.

- Soluções inovadoras em diagnóstico in vitro
- Resultado ágil e seguro
- Equipe altamente qualificada.

Conheça nosso portfólio:

Imunologia
Bioquímica Seca
Hematologia
Coagulação

Celer

f @ in
www.celer.ind.br

Rua Padre Eustáquio, 1133 Subloja 11 CEP: 30710.580
Belo Horizonte/MG . Brasil +55 (31) 3413.0814
comercial@celer.ind.br

PROJETOS ARQUITETÔNICOS NO SETOR DE SAÚDE ANIMAL

Entenda por que a excelência no atendimento dos pacientes e tutores também depende da qualidade do ambiente oferecido pelas clínicas e hospitais

Medicina Veterinária & Arquitetura. Estas duas áreas do conhecimento podem parecer bem diferentes, mas têm mais sintonia do que se imagina. Afinal, o que seria do atendimento dos pets e de seus tutores sem uma atenção diferenciada para a arquitetura e a decoração de hospitais e clínicas veterinárias?

A importância do ambiente para assegurar processos "humanizados" e eficientes não é uma preocupação que ganha importância apenas na Saúde Humana. Também no atendimento dos animais de estimação, a organização dos espaços, a concepção arquitetônica, a criação de áreas verdes, o uso de elementos mais acolhedores são igualmente cruciais para melhorar o bem-estar e a qualidade do fluxo de atendimento dos pacientes e tutores.

A sinergia entre essas duas áreas encantou o médico-veterinário Renato Couto Moraes. Formado na área na Universidade Federal de Viçosa (MG), ele fez mestrado e doutorado pela Universidade de São Paulo (USP). Depois mudou totalmente o seu foco de formação ao fazer Engenharia Civil pela Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Mas enveredar-se para a engenharia não foi por acaso. Isso ficou claro quando especializou-se em Arquitetura de Saúde pela Universidade Paulista, consolidando seu conhecimento numa área que cada vez mais requer profissionais com um olhar mais abrangente: desenvolver projetos de arquitetura e engenharia especializados no setor veterinário.

Há dez anos, Couto atua no setor de Educação, Pesquisa, Desenvolvimento e Construção Civil, dedicando-se atualmente à gerência de projetos da Ambiente Pet Engenharia e Arquitetura Especializadas, onde um de seus maiores desafios é mostrar ao mercado veterinário que a Arquitetura Hospitalar, dedicada às pessoas, é exatamente o modelo no qual o setor deve se espelhar.

Das instituições de saúde humana, saem referências, tecnologias e inspirações importantes, mas as clínicas e hospitais para animais de estimação precisam consolidar e pôr em prática um conceito próprio: a Arquitetura Hospitalar Veterinária.

Esta edição da **Revista Animal Health World Management** conversou com Renato Couto Moraes sobre este e outros assuntos. Confira!



Fachada de um Hospital Veterinário



Recepção geral de um Centro de Especialidades Veterinárias



Setor de internação de cães não-infecciosos

AHB: Na saúde humana, hospitais, clínicas e consultórios se preocupam cada vez mais em adotar uma arquitetura especializada. Nos estabelecimentos de saúde animal isso também ocorre?

RENATO COUTO: Você percebe, logo ao entrar num hospital destinado à saúde humana, que cada coisa tem um lugar certo para ficar, desde as cadeiras até o emissor de senha. A divisão entre recepção e o setor de atendimento clínico é óbvia. Ao andar pelos corredores essa sensação de um lugar apropriado para a saúde fica evidente. Mas num estabelecimento dedicado a animais de estimação nem sempre você tem essa mesma sensação anteriormente descrita. Essa arquitetura especializada de ambientes de saúde é chamada de Arquitetura Hospitalar. No caso da Saúde Animal, podemos chamar de Arquitetura Hospitalar Veterinária.

AHB: Quando falamos nessa arquitetura especializada, quais aprendizados a Medicina Veterinária pode trazer da Saúde Humana?

RENATO COUTO: Ao ter uma Arquitetura Hospitalar no seu estabelecimento você atenderá amplamente os objetivos de: proteção, promoção e recuperação da saúde animal. A construção saudável, tecnicamente projetada e construída (ou reformada), irá trazer segurança ao paciente animal, segurança jurídica ao negócio e excelência ao atendimento, desde que a competência técnica e os processos de trabalho sejam adequados. Nesse aspecto, a Medicina Humana se preocupa com a funcionalidade dos ambientes de saúde desde meados do século XIX.

AHB: Por que vale a pena o empresário do setor veterinário investir tempo e dinheiro em um projeto especializado ao instalar uma clínica ou hospital?

RENATO COUTO: Não vale executar um projeto arquitetônico com alto impacto decorativo sem que tenha o atendimento às leis. Isso porque corre-se o risco de não ter aprovação pela Vigilância Sanitária, em caso de novos estabelecimentos, ou até sofrer o fechamento em caso de inspeção da própria vigilância, ou de outros órgãos, sobretudo se houver uma denúncia. Além disso, a competitividade é cada vez maior e já contamos com cerca de 100 mil estabelecimentos pet no Brasil. Diante desse cenário, torna-se imperativo mostrar a qualidade da sua empresa aos seus clientes internos (outros profissionais) e externos (público em geral). O cliente tem que perceber toda a qualidade do seu negócio. Mas como fazer isso de forma eficiente? Devemos lembrar sempre que a percepção do cliente é notada por aspectos visuais logo nos primeiros instantes que ele entra no local.



Fachada de um Centro de Diagnóstico Veterinário



Sala de espera de gatos



Setor de fisioterapia veterinária

O médico-veterinário empreendedor deve entender, portanto, que tudo em sua empresa contribui ou prejudica a percepção do cliente sobre seu negócio: a arquitetura, a decoração, a disposição dos produtos, o uniforme dos colaboradores e a limpeza do ambiente, entre outros fatores.

AHB: Por que essa preocupação é crucial para a qualidade do atendimento e para a funcionalidade da unidade?

RENATO COUTO: Primeiramente, não devemos esquecer a tríade da qualidade. Um espaço adequado ao uso permite a excelência do atendimento e com isso a qualidade do serviço prestado. Por exemplo, uma sala de ultrassonografia em condições adequadas permite que o profissional faça a melhor imagem (sem artefatos ou imprecisões). Isso gera confiabilidade no resultado do diagnóstico por imagem. Outro exemplo: um consultório de gatos em condições adequadas permite que o clínico faça a melhor mensuração dos sinais vitais, o que permite um melhor raciocínio clínico para concluir o caso. Outro aspecto relacionado à funcionalidade é a diminuição de retrabalho e maior agilidade na operação. Por exemplo, uma bancada de laboratório com os equipamentos e instrumentos bem ordenados permite que se faça um determinado procedimento de forma mais ágil. Outro exemplo é a existência de uma bancada própria (ou anti-vibratória) para o microscópio. Isso permite a leitura imediata da lâmina preparada sem ter que esperar o desligamento de outro aparelho ou interrupção de um procedimento qualquer.

AHB: Ao projetar uma clínica ou hospital veterinários, quais exigências de legislação serão cobradas do empreendedor?

RENATO COUTO: Para que todos os estabelecimentos de saúde tenham, de fato, uma Arquitetura Hospitalar minimamente adequada, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) obriga os estabelecimentos de saúde, em que a Medicina Veterinária é praticada, a cumprirem uma complexa resolução, chamada de Resolução RDC nº 50. Contudo, essa complexa resolução é apenas uma diretriz mínima de projeto. Uma série de outras normas e soluções de projeto devem ser atendidas na elaboração de um ambiente de saúde.

Tal resolução não engloba todas as necessidades, muito menos as particularidades da área de Medicina Veterinária, mas apresenta obrigações comuns e orientações úteis para que você possa projetar sua edificação ou adaptá-la. Nesse sentido, resoluções do Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV) e dos conselhos estaduais (CRMVs) são complementares. Mas sempre devemos lembrar que a legislação de todas as esferas

governamentais deve ser seguida. É um erro muito comum, propagado por consultores genéricos, supor que o cumprimento fiel somente da regulamentação do conselho profissional exime quaisquer outros atendimentos para uma aprovação de licença sanitária.

AHB: Considerando o crescimento do setor veterinário brasileiro, por que esse assunto ainda é vanguardista na Saúde Animal?

RENATO COUTO: O tema ainda é vanguardista na Medicina Veterinária porque a maioria de nós, médicos-veterinários, não tivemos nossa formação acadêmica em ambientes devidamente projetados. Por vezes estagiamos ou trabalhamos, nos anos iniciais de profissão, em locais consagrados, mas que descumprem normas para estrutura física. Então, sem nunca ter ouvido falar e percebido isso, montamos o próprio negócio desconhecendo que isso é obrigatório para o funcionamento dos estabelecimentos de Saúde Animal e, mais ainda, para um efetivo suporte ao sucesso dos negócios. Além disso, alguns profissionais associam arquitetura simplesmente com decoração. Outros até entendem sua importância, mas, de qualquer forma, muitos a negligenciam, haja vista que a maioria improvisa, faz como deseja, mandando no empreiteiro ou copiando soluções de estabelecimentos de colegas e até concorrentes, fazendo suas reformas e construções como deseja.

AHB: Quais cuidados deve-se tomar ao projetar uma clínica ou hospital veterinário?

RENATO COUTO: Um espaço de saúde animal deve ter uma arquitetura especializada e específica adaptada às suas condições particulares. Deve considerar desde as espécies animais atendidas, até os tipos de serviços empregados para garantir os quesitos de proteção, promoção e recuperação da saúde, além de conforto e bem-estar animal. Soluções construtivas no imóvel trazem importante diferenciação para segmentar seu público-alvo e seu tipo de negócio. Por exemplo, se você deseja atender um número maior de gatos, faz total sentido ter uma recepção dedicada a gatos e, também, um consultório especializado. Outro exemplo: se você deseja atender as classes A e B é interessante ter uma fachada comercial e não aquela aparência de uma residência familiar adaptada. Vale salientar que o oferecimento de quaisquer serviços (de clínica, de cirurgia, de imagem etc) deve ser coerente com o espaço, os equipamentos existentes e os profissionais envolvidos. Não se pode ter os melhores equipamentos, sem ter um médico-veterinário competente para realizar as tarefas, e sem dispor de um ambiente adequado. Não se pode acreditar que, ao adotar certas simplicidades, como uma instalação elétrica improvisada, se terá um exame confiável.

INSTÂNCIAS QUE DEVEM SER RESPEITADAS AO SE ELABORAR UM PROJETO

- (a) Constituição:**
por exemplo, promover o fechamento de cliente em sala de visita da internação;
- (b) Ministério da Saúde:**
por exemplo, expor o tutor a um ambiente com ar contaminado pelo ar condicionado que não tem processo de manutenção periódica;
- (c) Ministério do Trabalho e Emprego:**
por exemplo, não ter uma intensidade luminosa compatível ao procedimento dentro de uma central de material e esterilização;
- (d) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento:**
por exemplo, não fazer a guarda técnica de medicamentos controlados;
- (e) Associação Brasileira de Normas Técnicas:**
por exemplo, ter uma rampa de acesso mais íngreme do que o previsto em norma;
- (f) Comissão Nacional de Energia Nuclear:**
por exemplo, não ter visor plumbífero normatizado na sala de radiologia;
- (g) Conselho Nacional de Meio Ambiente:**
por exemplo, despejar água com sabão da banheira de internação nos condutores de águas pluviais (de chuva);
- (h) Governo do Estado de São Paulo:**
por exemplo, ambientes com áreas inferiores ao preconizado no Estado de São Paulo;
- (i) Corpo de Bombeiros:**
por exemplo, não ter iluminação de balizamento para orientar rota de fuga para fora da edificação;
- (j) Governo Municipal de São Paulo:**
por exemplo, não ter um anúncio publicitário na fachada sem registro no município de São Paulo.

Portanto, um projeto de negócio de Saúde Animal nunca deve ser meramente decorativo. Sempre deve cumprir as diversas regulamentações e atender toda a diferenciação do negócio. Caso contrário, sofrerá forte concorrência, terá baixa credibilidade no meio profissional e perante os clientes, além de poder ser denunciado e até fechado.



“O MÉDICO-VETERINÁRIO EMPREENDEDOR DEVE ENTENDER QUE TUDO EM SUA EMPRESA CONTRIBUI OU PREJUDICA A PERCEPÇÃO DO CLIENTE SOBRE SEU NEGÓCIO: A ARQUITETURA, A DECORAÇÃO, A DISPOSIÇÃO DOS PRODUTOS, O UNIFORME DOS COLABORADORES E A LIMPEZA DO AMBIENTE, ENTRE OUTROS FATORES”

Renato Couto Moraes:
médico-veterinário, engenheiro civil, especialista em Arquitetura de Saúde e gerente de projetos da Ambiente Pet Engenharia e Arquitetura Especializadas

NOVAS TECNOLOGIAS ESTÃO IMPULSIONANDO A EFICIÊNCIA CLÍNICA

A próxima edição da Animal Health Business vai protagonizar as inovações nos setores Farmacêutico, de Nutrição e de Diagnóstico por Imagem e Laboratorial, apresentando ainda as Tecnologias

A Medicina Veterinária é uma das áreas das ciências médicas que mais evolui e até mesmo empresas que fornecem soluções para saúde humana já entenderam que a Saúde Animal é a bola da vez.

Os exames de imagem são fundamentais para o esclarecimento de quadros clínicos, planejamento de cirurgias e diagnósticos complexos. A ampla gama de exames laboratoriais também ganhou espaço na área de análises clínicas, com tecnologias de ponta.

No setor farmacêutico veterinário, empresas investem em pesquisa, desenvolvimento e inovação de biológicos e terapêuticos fundamentais para garantir a saúde, o bem-estar e qualidade de vida dos animais. Não é diferente no setor de nutrição animal de indicação veterinária, que contempla inovações tecnológicas e características específicas e funcionais. Uma área em que vários temas têm muita relevância, como ingredientes, matérias-primas e aditivos, destinados a animais de companhia com distúrbios fisiológicos ou metabólicos, e que são capazes de atender integralmente as exigências nutricionais.

As novas tecnologias já são uma realidade no setor veterinário, equiparando-se com a revolução de inovações desenvolvidas na Saúde Humana. São, por exemplo, raio-x; tomografia computadorizada; ultrassonografia; e ressonância magnética, medicina nuclear, Terapia Intensiva; Suporte à Vida; Medicamentos; Terapêuticos e Biológicos; e Nutrologia Clínica.

Todos estes avanços serão destacados na próxima edição da Revista Animal Health Business!

Para participar, entre em contato com o nosso time.

UBX Media & Events

Av. Brigadeiro Faria Lima, 2369, 11º andar
Cj. 1102 - Pinheiros - 01452-922 - São Paulo - SP
+55 11 2547-2800 - info@ubxsa.com

REALIZAÇÃO:

 São Paulo
feiras comerciais

EMPREENDEDOR ASSOCIADO INFOWISER



MÍDIA DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL

ANIMAL

HEALTH BUSINESS.COM®

AS EMPRESAS QUE MAIS INOVAM, INVESTEM E TRANSFORMAM O MERCADO DE SAÚDE ANIMAL

NOVAS TECNOLOGIAS E INOVAÇÕES EM PRODUTOS FARMACÊUTICOS, NUTRIÇÃO E EQUIPAMENTOS DE PONTA ESTÃO FAZENDO A DIFERENÇA NO SETOR

DIAGNÓSTICOS POR IMAGEM: MERCADO, TENDÊNCIAS E NOVAS OPORTUNIDADES	DIAGNÓSTICO LABORATORIAL: MOLECULAR, ANÁLISES CLÍNICAS, HEMATOLOGIA, E BIOQUÍMICA	NUTRIÇÃO ANIMAL E INGREDIENTES: SEGMENTO CRESCE E INOVA A PASSOS LARGOS	ESPECIAL LÍDERES DO MERCADO: QUEM É QUEM E A MISSÃO DE CADA UM
--	---	---	--

Edição Janeiro/Março 2023

• GESTÃO • LIDERANÇA • TENDÊNCIA • MERCADO • INOVAÇÃO • TECNOLOGIA • MELHORES PRÁTICAS

MARINHEIRA DE MUITAS VIAGENS

O interesse pela pesca levou Carla Berl a descobrir outra paixão, o *birdwatching*



Carla Berl é marinheira de muitas viagens

Ah, viajar! Nada melhor para repor as energias e conhecer lugares e culturas diferentes. E quem sabe bem disso é a médica-veterinária Carla Alice Berl, fundadora de um dos maiores grupos do setor de Saúde Animal do país, a Petcare Serviços Veterinários, pois ela já viajou para a Ásia, África, Europa, Ártico e Antártida.

Suas viagens são sempre focadas em natureza e em países com culturas e costumes diferentes. Mas o que a tem encantado mesmo são os roteiros realizados pelo Brasil, especialmente para a Amazônia, pelo menos quatro vezes por ano. São curtos períodos que variam de uma semana a dez dias.

A Floresta Amazônica é o mais rico bioma em fauna e flora do mundo. "Cada lugar da Amazônia é diferente, pois o rio se comporta de uma maneira, sua flora ao redor de outra, algumas espécies de plantas, aves e peixes são mais comuns ou até exclusivas de uma região da floresta. Cada viagem é um encontro dife-

rente, com novas experiências e novos conhecimentos", frisa Carla.

No final do ano passado, por exemplo, ela e um grupo de amigas com apreço pela natureza e pela pesca, voltaram com muitas fotos e recordações do Rio Xingu, onde foram pescar com índios Caiapós.

"Eles nem falam português e a cultura deles é incrível. Já sobre a pesca, às vezes viajamos e quase não pegamos peixe, mas voltamos mega felizes pois o contato com a natureza, seus animais, pássaros, floresta, o papo gostoso, o carreado, a boa comida e as experiências novas, são o máximo!", relata.

A pesca do grupo de amigas tem um diferencial. Não pense que trata-se de uma pesca em que todas ficam sentadas num barco esperando o peixe fisgar. Ela é dinâmica, porque o barco vai descendo o rio em movimento e elas vão arremessando iscas artificiais em pontos específicos da borda para capturar peixes como tucunaré, matrinxã, trairão, entre outros.

"Nossa pesca é 'pesca e solta'. Muita emoção e muita ação, fora a surpresa do que se pode encontrar na beirada do rio, como antas, ariranhas, capivaras, jacarés enormes, cobras, macacos, tamanduás, veados, porco do mato, onça e os mais diversos pássaros", conta.

Nessas viagens pela Amazônia, Carla encontra lugares que continuam com a natureza intocada como há milhares de anos. Para quem pretende viver essa experiência, ela dá algumas sugestões:

- alternar dias de pesca com caminhadas em trilhas na floresta;
- levar um binóculo;
- ter a companhia de um guia conhecedor da natureza, dos animais e dos pássaros.

"Muitas vezes caminho 10 quilômetros na floresta e nem percebo de tão rica que é a experiência, cheia de surpresas. Ultimamente estou viciada em *birdwatching* (explorar aves), um mundo desconhecido e colorido que se abriu para mim, e a curiosidade é infinita", entrega.



DICAS DA MARINHEIRA DE MUITAS VIAGENS

O interesse pela pesca compartilhado com um grupo de amigas, durante um bate-papo, resultou numa pescaria pelo Pantanal, em 1998.

De lá para cá, são 10 mulheres que sempre viajam juntas para pescar, pelo menos uma vez ao ano. Recentemente ficaram em um *lodge* montado no meio da selva, na beira do rio e em uma estrutura de madeira. Um lugar muito confortável, mas sem ar-condicionado e água quente, o que, para Carla, não faz falta. "Levei amigos juntos com nossa turma que nunca tinham feito este tipo de pesca. Conclusão: nos proibiram de irmos pescar novamente sem convidá-los!", diz.

Segundo a fundadora da Petcare, existem muitos *lodges* de pesca legais no Brasil e os mais bacanas costumam ser mais caros e exclusivos, por serem em lugares bem preservados. "O que mais frequente é a Pousada Thaimaçú. É incrível e fica às margens do Rio São Benedito, em Jacareacanga, no estado do Pará. Possui ótima infraestrutura e é bem frequentada. Por lá passa um rio intocado e muito preservado.

"NOSSA PESCA É 'PESCA E SOLTA'. MUITA EMOÇÃO E MUITA AÇÃO, FORA A SURPRESA DO QUE SE PODE ENCONTRAR NA BEIRADA DO RIO, COMO ANTAS, ARIRANHAS, CAPIVARAS, JACARÉS ENORMES, COBRAS, MACACOS, TAMANDUÁS, VEADOS, PORCO DO MATO, ONÇA E OS MAIS DIVERSOS PÁSSAROS"

Tem torre para observação de pássaros e muitas trilhas para os que não quiserem se aventurar na pesca", ressalta.

Outra sugestão, mais cara, seriam as pescarias da *Untamed Angling*, nas reservas dos índios Caiapós, também no Pará. São duas operações: Rio Xingu e Rio Iriri. Esta última aceita somente grupo de oito pessoas semanalmente durante quatro meses do ano, geralmente de julho a outubro.

Caso você já esteja fazendo planos para uma viagem desta, Carla recomenda escolher um *lodge* bacana, em local preservado e que não tenha muitos hóspedes. Também indica fazer um curso, se possível, de arremesso de iscas artificiais e ir preparado com itens como vara, carretilha, iscas artificiais e outros. Bora pescar?

O QUE É UM LODGE?

É um hotel em área selvagem. Boa dica para quem se aventura a conhecer lugares como florestas, desertos e montanhas. Integrado à mata e a diversos atrativos naturais, o *lodge* foi criado originalmente em meio à selva africana para alojar turistas que praticavam o safári. Ao longo dos anos, o conceito de *lodge* foi se espalhando mundo afora, mas não perdeu sua essência, sendo o meio de hospedagem ideal para pessoas que desejam se conectar com a natureza de um modo único e inesquecível.



A MÍDIA DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL

TEM AÍ
A PRÓXIMA
EDIÇÃO.
ANUNCIE!

Tenha protagonismo, acesso, visibilidade, conexão e oportunidades incomparáveis.



@animalhealthbusiness

BAIXE JÁ
A ÚLTIMA
EDIÇÃO
É GRÁTIS.



APOIO E COOPERAÇÃO:

Clínica Veterinária

REALIZAÇÃO:

São Paulo feiras comerciais
EMPREENDEDOR ASSOCIADO INFOWISER



• GESTÃO • MERCADO • TENDÊNCIAS • LIDERANÇA

BRAVECTO®

O ÚNICO QUE PODE ELIMINAR
PULGAS DA SUA CASA E DO SEU PET,
COM UMA ÚNICA DOSE, POR 12 SEMANAS.



12 DOZE SEMANAS
DE PROTEÇÃO
CONTRA PULGAS

