

ANIMAL

Health
Science
ECOSYSTEM

A MÍDIA DOS LÍDERES DA SAÚDE ANIMAL



O NOVO PADRÃO DA GESTÃO VETERINÁRIA

COMO CLÍNICA E INDÚSTRIA PRECISAM OPERAR SOB O MESMO
NÍVEL DE ESTRATÉGIA, GOVERNANÇA E EXCELÊNCIA

ANIMAL HEALTH LANÇA PLATAFORMA INOVADORA,
QUE CONECTA NEGÓCIOS E CONHECIMENTO



Ed. 6 - JAN/FEV/ MAR 2026



COM A ELANCO, VOCÊ E OS GATÔS TÊM TRATAMENTO ESPECIAL

A Elanco oferece soluções seguras e eficazes, pensadas especialmente para os felinos. Nosso compromisso é com o bem-estar dos gatos e a praticidade para quem cuida.

Credel Gatos Seresto™ Elura™ Varenzin™ MILBEMAX™ CAPSTAR™ Comfortis™
Drontal™ PANOLOG™ Advocate™ onsior™ FORTEKOR™ Flavour Surosolve™ Baytril™
GATOS



NOVIDADES ELANCO no portfólio da DRC felina

Elura™

Assuma o controle do apetite e da perda de peso e mantenha os gatos com DRC felinamente plenos.

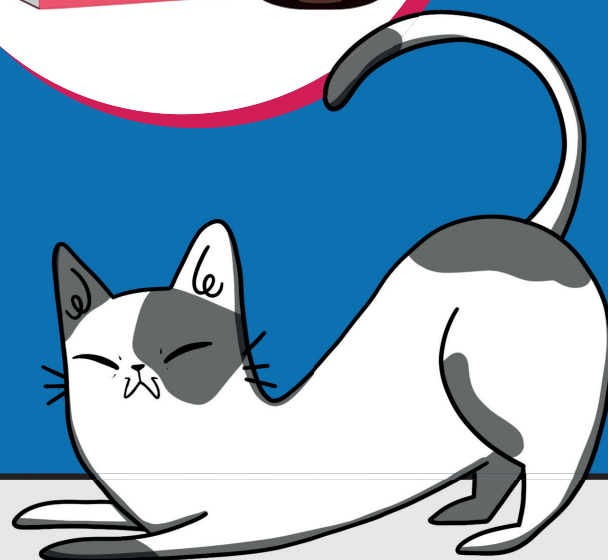


Varenzin™

A revolução no tratamento da anemia relacionada à doença renal crônica.



Acesse:
Elanco Vets
.com.br





SISTEMA
CFMV/CRMVs

PL 4560/2025

PELA CRIMINALIZAÇÃO DE FALSOS MÉDICOS- VETERINÁRIOS

Exercício ilegal **coloca vidas em risco!**

ACESSE O PL:



ACESSE O PL:



  @cfmvoficial  @cfmv

Exame de proficiência

da Medicina
Veterinária

 **PL 4262/2023**

é **valorização**
da profissão
e **proteção**
para a
sociedade.



SISTEMA
CFMV/CRMVs

CONECTE-SE AO ECOSISTEMA DA SAÚDE ANIMAL

**Amplie conexões e explore novos negócios
no mercado da Medicina Veterinária.**

A Animal Health Science é um dos maiores ecossistemas de negócios, ciência e educação da medicina veterinária, que conecta indústrias de saúde animal a decisores de clínicas, hospitais e centros de diagnóstico veterinários.

O evento é um dos principais ecossistemas do mundo para negócios em Saúde e Nutrição Animal, conectando indústrias aos principais decisores de hospitais, clínicas, centros de diagnósticos e distribuidores. Na última edição, movimentou mais de R\$ 300 milhões em negócios entre expositores e visitantes.

ANIMAL

FEIRA DE NEGÓCIOS
CONGRESSO CIENTÍFICO
FORUM DE GESTÃO
HUB DE NETWORKING

HEALTH SCIENCE CONGRESS+EXPO

10 - 12 Março de 2026 em São Paulo, SP Brasil



EXPO CENTER NORTE

Centro de exposições e convenções

MÍDIAS PARCEIRAS:



Clínica
Veterinária

OSSO
Clínico
A REVISTA DE MEDICINA VETERINÁRIA
MEDICINA VETERINÁRIA PARA ANIMAIS DE COMPANHIA

panorama
PET&VET

+250

- Visibilidade
- Relacionamento
- Negócios

Marcas Expositoras

+8 mil

Visitantes
únicos

40% dos investimentos em produtos e serviços para saúde, bem-estar e nutrição animal consumidos no Brasil.

SEJA UM EXPOSITOR!



animalhealthexpoforum.com.br
[@animalhealthexpoforum](https://www.instagram.com/animalhealthexpoforum)





14
ROSANGELA GEBARA
Por que a Medicina Veterinária do Coletivo é hoje uma das áreas mais estratégicas da Saúde Única no Brasil



74
O NOVO PADRÃO DA GESTÃO VETERINÁRIA
Como clínica e indústria precisam operar sob o mesmo nível de estratégia, governança e excelência



22
JOANA ADISSI DA BOEHRINGER INGELHEIM
Inovação e Protagonismo: uma análise sobre a saúde animal em 2026



102
ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA E JURÍDICA
Advogada Cristiane Dorneles destaca que a sustentabilidade das clínicas depende da integração entre gestão financeira, organização jurídica e estrutura administrativa



48
CIÊNCIA, EXCELÊNCIA E INTEGRAÇÃO
Animal health congress 2026 consolida nova era da medicina veterinária no Brasil e na América Latina



108
SIMULAÇÃO VETERINÁRIA COM TECNOLOGIA E REALISMO
Com tradição alemã e foco em inovação, empresa fortalece presença no Brasil e investe em simuladores veterinários de alta precisão



64
ANIMAL HEALTH ECOSYSTEM
Uma arquitetura integrada que conecta mercado, conhecimento, negócios e infraestrutura digital



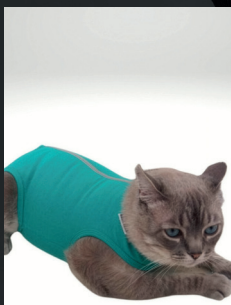
110
CIÊNCIA, NATUREZA E PROPÓSITO EM CADA FÓRMULA
Marca brasileira alia tecnologia farmacêutica e sabedoria botânica para criar soluções naturais na dermatologia veterinária.

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



130 O FUTURO DA SAÚDE PET É AGORA

Telemedicina 24h e rede nacional de atendimento, empresa se consolida como referência em inovação, inclusão e cuidado integral a tutores, pets e profissionais veterinários



132 EMPATIA E INOVAÇÃO MOVEM A ART PET NO CUIDADO E CONFORTO ANIMAL

empresa brasileira se destaca no mercado pet e veterinário com produtos técnicos que unem bem-estar, segurança e propósito



170 ANIMAL HEALTH SCIENCE REFORÇA VOCAÇÃO ECONÔMICA E CIENTÍFICA DA CIDADE DE SÃO PAULO

Secretário Rodrigo Goulart destaca impacto do evento na geração de empregos, e consolidação de São Paulo como polo global de inovação



186 QUANDO UM CÃO ESCREVE UM LINDO CAPÍTULO DA NOSSA VIDA

Bacco — companheiro inseparável de Jorge Souza, vínculo silencioso que transforma rotinas em memória e afeto em legado

DIREÇÃO GERAL

Adriano Souza

DIREÇÃO FINANCEIRA

Jorge Souza

DIREÇÃO DE ADMINISTRAÇÃO

Joelma Souza

adm@animalhealthbr.com

DIREÇÃO DE COMUNICAÇÃO

Clivonei Roberto

Comunicacao@Animalhealthbr.com

COMERCIAL

Bruno Fernandes

comercial1@animalhealthbr.com

MARKETING E COMUNICAÇÃO

Infowiser Media & Events

Taktos Comunicação

ARTE E CRIAÇÃO

Carlos França

Erica Almeida

REALIZAÇÃO

Animal Health Feiras e Congressos Ltda

Rua Frei Caneca, 91 - Cj. 122 - 12o andar

Consolação, SP - Brasil

+55 11 3231-3983

ANÁLISE SETORIAL

Vanguard Consulting and Management®

COOPERAÇÃO

Infowiser Conference & Co®

Humanity MindOs®

QUER ANUNCIAR OU CONTRIBUIR COM A REVISTA ANIMAL HEALTH SCIENCE?

Fale com nossa equipe:

comunicacao@animalhealthbr.com

DEPOIS DO “RISCO INVISÍVEL”: O MERCADO RESPONDEU, E O NOVO PADRÃO FICOU INEVITÁVEL

Recentemente publiquei no Portal Cães e Gatos um artigo intitulado “O risco invisível da indústria veterinária: quando a relevância clínica deixa de acompanhar a estratégia corporativa”. A intenção era simples e, ao mesmo tempo, incômoda: colocar em palavras um fenômeno que muitos enxergam de forma difusa, mas poucos tratam de frente.

O que eu não esperava, pelo menos não nessa intensidade — foi a reação do mercado.

Nas semanas seguintes à publicação, recebi uma enxurrada de contatos. Diretores e lideranças da indústria farmacêutica veterinária, executivos de nutrição animal e tecnologia, gestores comerciais e de demanda. Ao mesmo tempo, médicos-veterinários clínicos e especialistas, proprietários de hospitais, redes de clínicas, laboratórios e centros de diagnóstico, além de lideranças institucionais.

A diversidade de perfis foi o primeiro sinal importante. O segundo foi mais decisivo: todos estavam descrevendo o mesmo problema estrutural, com palavras diferentes.

A indústria falava sobre dificuldade de adoção clínica, aumento do custo de geração de demanda, complexidade crescente do mercado e baixa previsibilidade no “último quilômetro” — o ponto de cuidado.

As clínicas e hospitais falavam sobre falta de padronização, gargalos operacionais, retrabalho, equipes sobrecarregadas, inconsistência de processos e, especialmente, a dor silenciosa da fragmentação tecnológica: sistemas que não conversam entre si, dados quebrados, integrações frágeis, jornadas clínicas que se perdem entre atendimento, diagnóstico, exames, prescrição, retorno e gestão.

Por trás de todos esses relatos havia uma verdade objetiva:

a medicina veterinária evoluiu, o mercado cresceu, a especialização avançou, mas a maturidade de gestão e os padrões de execução não acompanharam no mesmo ritmo.

Esse descompasso tem consequências práticas. Ele não aparece apenas como “ineficiência”. Ele aparece como perda de tração estratégica, erosão de qualidade, aumento de risco, custo invisível e redução da capacidade de escalar com consistência.

E é aqui que o debate deixa de ser opinativo e vira inevitável: o setor veterinário entrou na era do padrão.

Não “padrão” como burocracia.

Padrão como linguagem comum para operar em alto nível.

Quando clínicas, hospitais, laboratórios e centros de diagnóstico não operam com processos claros, indicadores consistentes, governança aplicada e rotinas de qualidade, a medicina perde previsibilidade. E quando a medicina perde previsibilidade, o ecossistema inteiro perde: do tutor ao paciente, do veterinário ao gestor, da clínica à indústria.

O que se revelou após a publicação do artigo foi que o mercado não está apenas percebendo o problema, ele está procurando um norte. Um referencial. Um modelo de excelência possível, aplicável e escalável.

É justamente para isso que esta edição existe.



Adriano Souza
CEO da Animal Health Science Ecosystem

INFORMAÇÃO ESTRATÉGICA PARA QUEM LIDERA O SETOR

Acompanhe notícias, lançamentos, análises de mercado e tendências que impactam a saúde animal e o mercado pet no Brasil e no mundo.

ACESSE: animalhealthbr.com

Inscreva-se para receber nossa newsletter



ANIMAL

HEALTH SCIENCE CONGRESS+EXPO

FEIRA DE NEGÓCIOS
CONGRESSO CIENTÍFICO
FORUM DE GESTÃO
HUB DE NETWORKING



A ERA DA INTEGRAÇÃO: CONSOLIDANDO ALIANÇAS HISTÓRICAS NA MEDICINA VETERINÁRIA

Articulação nacional, fortalecimento das entidades e inovação técnica marcam a nova fase da Animal Health Science

Assumir a Diretoria Técnica e de Relações Institucionais da Animal Health Science representa, para mim, mais do que um novo desafio profissional: é a oportunidade concreta de contribuir para o fortalecimento estrutural da Medicina Veterinária brasileira por meio do diálogo, da integração e da construção de alianças duradouras.

Desde o início desta jornada, estabeleci como prioridade a aproximação institucional ampla e representativa. Em pouco tempo, conseguimos articular diálogo com os 26 Conselhos Regionais de Medicina Veterinária dos estados, o CRMV-DF, o Conselho Federal de Medicina Veterinária e a FEVERESP. No campo das especialidades, avançamos igualmente, com a participação de 27 associações e colégios nacionais, além da Riabilvet, entidade internacional com sede na Itália. Essa parceria internacional já trouxe benefícios aos colegas europeus e abre caminho para um intercâmbio contínuo de conhecimento técnico e científico.

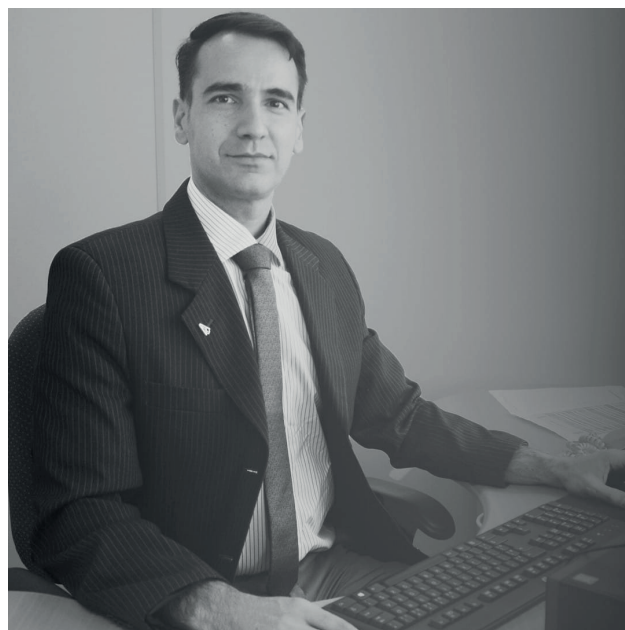
Os resultados dessa mobilização já se refletem diretamente na valorização do profissional. Um dos marcos mais relevantes foi a conquista de um desconto inédito de 50% nas inscrições do evento, já disponível na plataforma de compras. Esse avanço é fruto de meses de planejamento, articulação e diálogo constante com as entidades parceiras, sempre com o objetivo de ampliar o acesso e fortalecer a participação da classe.

Outro ponto de grande relevância institucional é a realização da Câmara Nacional de Presidentes dentro da Animal Health Science. Nesta edição, o evento se consolida como a verdadeira Casa da Medicina Veterinária em São Paulo, ao receber cerca de cem líderes nacionais. Para isso, foi realizado um investimento aproximado de R\$ 500 mil em uma sala exclusiva, além de um estande de acolhimento orçado em mais de R\$ 400 mil. Faço questão de destacar que todo esse investimento é integralmente privado, realizado pela Animal Health e seus parceiros, sem qualquer utilização de recursos provenientes das anuidades dos médicos-veterinários e zootecnistas.

No campo técnico-científico, a Animal Health Science avança de forma consistente. Sob a condução da diretoria técnica, a grade científica reúne mais de 15 congressos, com palestrantes reconhecidos como referências

globais em suas áreas de atuação. Além do conteúdo, investimos fortemente em inovação de formato. O espaço VetLíderes – Animal Health Academy traz uma proposta diferenciada, com palestras em formato 360°, inspiradas no modelo TED Talk. A intenção é criar um ambiente mais intimista, que favoreça o networking qualificado e a troca de experiências de maneira dinâmica e disruptiva.

Com novos projetos já em desenvolvimento, a Animal Health Science se consolida, a cada edição, como o principal ponto de encontro da Medicina Veterinária na América Latina, reunindo negócios, política setorial, inovação e atualização científica de alta performance. Acredito que a integração entre entidades, profissionais, ciência e mercado é o caminho mais sólido para o crescimento sustentável da nossa profissão, e sigo comprometido em fortalecer esse movimento.



Rodrigo Mainardi

Diretor Técnico e de Relações
Institucionais da Animal Health Science

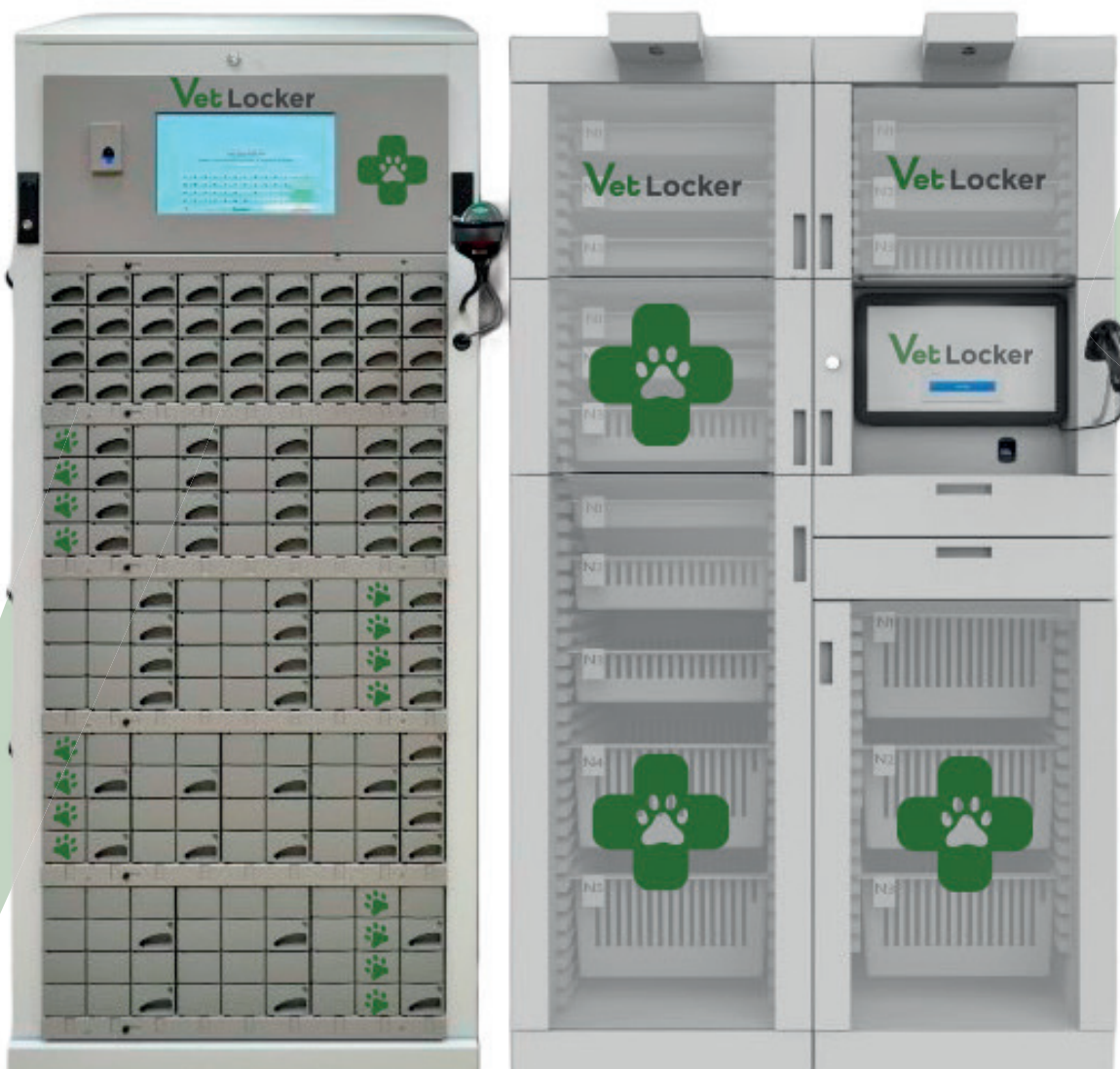
Vet Locker

Você já ouviu falar em **automação e rastreabilidade** para melhorar a segurança, fluxo de trabalho e gestão de medicamentos?

Há 35 anos, levamos inovação e tecnologia ao mercado hospitalar por meio de soluções tecnológicas para o controle de medicamentos. Nosso propósito sempre foi ampliar a segurança, reduzir custos e otimizar o fluxo de trabalho nos setores de farmácia.

Iniciamos um novo capítulo dessa trajetória com um projeto cuidadosamente estudado e estrategicamente desenvolvido para o setor veterinário, um mercado em plena expansão, cada vez mais profissionalizado e que demanda tecnologias já consolidadas na saúde.

É nesse contexto que nasce o armário inteligente **VetLocker**.





QUANDO A SAÚDE ANIMAL DEIXA DE SER INDIVIDUAL E PASSA A SER COLETIVA

Rosangela Gebara explica por que a Medicina Veterinária do Coletivo é hoje uma das áreas mais estratégicas da Saúde Única no Brasil



*Dra. Ana Elisa Almeida
presidente do CFMV*

Durante décadas, a medicina veterinária foi associada quase exclusivamente ao atendimento clínico individual. Mas o avanço das cidades, o crescimento desordenado das populações animais, as crises sanitárias, os desastres ambientais e a violência contra animais escancararam um limite: cuidar de um animal por vez já não responde aos desafios coletivos da sociedade.

É nesse ponto de inflexão que a Medicina Veterinária do Coletivo (MVC) ganha protagonismo. Uma área que conecta saúde pública, políticas públicas, justiça, meio ambiente e bem-estar animal sob a lógica da Saúde Única. No Brasil, poucas pessoas conhecem esse campo tão profundamente quanto Rosângela Ribeiro Gebara.

Médica-veterinária formada pela USP (Universidade de São Paulo), mestre em Ciências Veterinárias, especia-

lizada em Bem-Estar Animal e Bioética, Rosângela construiu uma trajetória que atravessa a clínica, a academia, o terceiro setor e as instâncias regulatórias da profissão. Atuou por 12 anos na ONG internacional World Animal Protection, integrou comissões estratégicas do CRMV-SP e do CFMV e hoje é uma das principais referências nacionais em MVC.

Nesta ENTREVISTA ESPECIAL à Revista Animal Health, Rosângela explica como a Medicina Veterinária do Coletivo se consolidou como especialidade, quais lacunas ela preenche na saúde pública, os desafios atuais da área e por que eventos científicos têm papel decisivo nessa transformação. Ao final, um convite ao leitor para aprofundar o tema no Animal Health Science Congress 2026, onde a entrevistada será uma das palestrantes.

REVISTA ANIMAL HEALTH – Em que momento da sua trajetória você percebeu que o atendimento individual não era suficiente para responder aos desafios sociais envolvendo animais?

ROSANGELA GEBARA – Ainda muito cedo. Em 1995, ao participar de um congresso internacional da WSPA, comecei a entender que o manejo das populações de cães e gatos exigia uma abordagem mais ampla. No ano seguinte, no primeiro grande mutirão de castração do Brasil, em Taboão da Serra, SP, ficou claro que essas ações precisavam ser coordenadas, planejadas e conduzidas por profissionais capacitados, com visão coletiva.

RAH – Foi aí que surgiu seu interesse pela Medicina Veterinária do Coletivo?

Rosângela – Sim. Esse contato inicial com mutirões e com o trabalho de ONGs como Arca Brasil e WSPA despertou meu interesse. Mas a consolidação veio depois, com a atuação direta no terceiro setor.

RAH – Houve um ponto de virada definitivo nessa escolha profissional?

Rosângela – O trabalho na ONG internacional foi decisivo. Quando entrei na World Animal Protection, em 2010, percebi claramente a necessidade de aprofundar meus estudos para atuar de forma mais efetiva na proteção animal e na defesa da sociedade. A MVC oferece exatamente esse instrumental.

RAH – O que mais motiva atuar em uma área que une técnica, políticas públicas e impacto social?

Rosângela – O impacto em grande escala. Não se trata apenas da saúde de um animal, mas da saúde coletiva, do bem-estar de populações inteiras de animais e pessoas. Esse alcance é o que mais me motiva.

RAH – Como nasce o Instituto de Medicina Veterinária do Coletivo (IMVC) e qual seu papel hoje?

Rosângela – O IMVC tem origem no Itec, criado em 2004. Em 2020, diante das transformações sociais e sanitárias trazidas pela pandemia, passamos por uma reformulação profunda, alinhada à estratégia de Saúde Única. Desde então, o IMVC é pioneiro na consolidação da MVC no Brasil e, em 2021, tornou-se a única instituição habilitada pelo CFMV a conceder o título de especialista na área.

RAH – Como você define a Medicina Veterinária do Coletivo para quem ainda não conhece?

Rosângela – É uma especialidade que integra saúde coletiva, medicina veterinária legal, de desastres, de abrigos e de povos originários e tradicionais. Ela atua onde a saúde animal, humana e ambiental se encontram.

RAH – Por que a MVC é estratégica dentro do conceito de Saúde Única?

Rosângela – Porque trabalha de forma holística, intersetorial e interdisciplinar. Atua em vigilâncias em saúde, controle de zoonoses, manejo populacional, identifi-

“A MEDICINA VETERINÁRIA DO COLETIVO TRABALHA COM IMPACTO EM GRANDE ESCALA: NA SAÚDE DE ANIMAIS, PESSOAS E DO MEIO AMBIENTE.”

cação de vulnerabilidades sociais, maus-tratos, violência interpessoal e apoio a famílias multiespécies. Tudo isso impacta diretamente a saúde coletiva.

RAH – Qual a importância de enxergar os animais como parte das famílias e dos territórios?

Rosângela – Essa visão permite soluções sustentáveis. Não é possível melhorar a saúde animal sem transformar o comportamento humano e a forma como nos relacionamos com os animais. A atuação precisa ser integrada.

RAH – Que lacunas a MVC veio preencher na saúde pública?

Rosângela – Ela trouxe ferramentas para lidar com problemas crônicos como abandono, maus-tratos, zoonoses e excesso populacional de cães e gatos, que antes eram tratados de forma fragmentada ou ineficaz.

RAH – Qual é o papel da Medicina Veterinária Legal nesse contexto?

Rosângela – Fundamental. A MVL fornece base técnica para coibir maus-tratos, produzir laudos, atuar em perícias e apoiar o sistema de justiça. Na prática da MVC, essas áreas se complementam o tempo todo.

RAH – E a interface com a Medicina Veterinária de Desastres?

Rosângela – Os desastres afetam grandes populações animais simultaneamente. A MVC oferece as estratégias para esse manejo coletivo, enquanto a MVD atua na prevenção, resposta e reconstrução, sempre com foco no bem-estar e na saúde.

RAH – Quais são hoje os principais desafios da MVC no Brasil?

Rosângela – O principal é o reconhecimento pelo poder público, seguido da falta de políticas públicas estruturadas e de recursos para apoiar ações contínuas e sustentáveis.

RAH – E as principais conquistas da última década?

Rosângela – Destaco o fim da matança de cães e gatos como estratégia de controle de zoonoses, a criação de secretarias de bem-estar animal, o reconhecimento da MVC como especialidade pelo CFMV e a estruturação de grupos de atuação em desastres.

RAH – Para quem deseja atuar nessa área, que perfil profissional mais se identifica com a MVC?

Rosângela – São profissionais que entendem que tudo está interligado. Que defendem e praticam a Saúde Única no dia a dia.

RAH – Como você enxerga o futuro da Medicina Veterinária do Coletivo?

Rosângela – Vejo com otimismo. Há uma compreensão crescente da importância da área e da necessidade de profissionais capacitados implementando estratégias sustentáveis que impactam milhares de vidas.

RAH – Qual é, na prática, o impacto da MVC para a sociedade?

Rosângela – Sem a MVC, não existiriam estratégias efetivas e sustentáveis para lidar com zoonoses, abandono, maus-tratos e desastres. Todas as questões de saúde coletiva que envolvem animais passam por ela.

RAH – Para finalizar: qual a importância de um congresso como o Animal Health Science Congress manter esse tema em destaque?

Rosângela – É essencial para difundir a MVC, mostrar suas interfaces com outras áreas da veterinária e formar profissionais mais preparados para os desafios atuais da sociedade.

**“NÃO É POSSÍVEL
MELHORAR O BEM-
ESTAR ANIMAL SEM
TRANSFORMAR
A FORMA COMO
OS HUMANOS SE
RELACIONAM COM OS
ANIMAIS.”**

Convite ao leitor

A Medicina Veterinária do Coletivo deixou de ser tendência para se tornar uma necessidade estratégica. No Animal Health Science Congress 2026, esse debate ganha ainda mais profundidade, com a participação de Rosângela Gebara como uma das palestrantes confirmadas. Uma oportunidade única para compreender como a veterinária pode — e deve — atuar na transformação da saúde coletiva.



Rosângela Gebara

Médica-veterinária formada pela USP (Universidade de São Paulo), mestre em Ciências Veterinárias, especializada em Bem-Estar Animal e Bioética



A Botupharma nasceu do olhar visionário de Frederico Papa (à esq.), José Dell'Aqua (centro) e Marco Alvarenga

QUANDO A CIÊNCIA ORIENTA A GESTÃO: A LIDERANÇA POR TRÁS DA BOTUPHARMA

Com formação acadêmica sólida e atuação empresarial internacional, José Antônio Dell'Aqua Junior, CEO da Botupharma, defende a integração entre ciência, inovação e gestão como base para decisões estratégicas no setor veterinário

A atuação de José Antônio Dell'Aqua Junior à frente da Botupharma é marcada pela convicção de que decisões empresariais precisam estar sustentadas por conhecimento científico e alinhadas às demandas reais do mercado veterinário. Médico-veterinário, pesquisador e gestor, ele construiu sua liderança a partir da experiência acadêmica e da vivência prática no setor produtivo.

Segundo Dell'Aqua Junior, a ciência aplicada deve estar no centro das estratégias empresariais, permitindo que a inovação gere impacto concreto no campo e na rotina do médico-veterinário. "A pesquisa científica precisa gerar soluções reais para o mercado", afirma.

UNIVERSIDADE E MERCADO: UMA APROXIMAÇÃO NECESSÁRIA

A Botupharma nasceu do olhar visionário não só de Dell'Aqua Junior, mas também de Marco Alvarenga e Frederico Papa, também fundadores da companhia. O propósito dos três era justamente trazer a ciência para o segmento e, assim, transformar o mercado veterinário.

De acordo com o CEO da Botupharma, a vivência acadêmica na UNESP de Botucatu foi determinante para consolidar sua visão sobre o papel da pesquisa aplicada. Foi nesse ambiente que ele percebeu, ainda durante a residência em Reprodução Animal, que a universidade deve dialogar de forma mais direta com o setor produtivo - visão que compartilha com Marco Alvarenga e Frederico Papa.

Para eles, um dos maiores desafios da Medicina Veterinária brasileira é aproximar a ciência produzida nas universidades das necessidades do mercado. "Grande parte da pesquisa ainda está voltada exclusivamente à formação acadêmica. É preciso estimular a inovação aplicada e parcerias estruturadas com a indústria", ressaltam.

"A CIÊNCIA SÓ CUMPRE SEU PAPEL QUANDO SE TRANSFORMA EM IMPACTO PRÁTICO PARA O SETOR."

BIOTECNOLOGIA E INOVAÇÃO NO CENTRO DO FUTURO

Para Dell'Aqua Junior, a biotecnologia ocupa posição estratégica no futuro da Medicina Veterinária. Os avanços em reprodução animal, terapias, desenvolvimento de fármacos e novos mecanismos de ação ampliam significativamente a capacidade de oferecer tratamentos mais eficazes, seguros e personalizados.

"Hoje temos ferramentas muito mais avançadas para compreender o funcionamento do organismo animal, o que abre espaço para soluções cada vez mais consistentes", afirma o executivo.

PORTFÓLIO GUIADO POR LACUNAS REAIS

A Botupharma atua em diferentes frentes do mercado veterinário, com forte protagonismo em reprodução animal e reconhecimento internacional, principalmente na área de equinos. Segundo o CEO, o portfólio da empresa foi desenvolvido para atender lacunas reais do mercado, sempre orientado por critérios científicos rigorosos.

Nos últimos anos, a linha Pet passou a ocupar posição estratégica. De acordo com ele, todo o conhecimento acumulado ao longo de décadas passou a ser direcionado aos pequenos animais, que hoje demandam soluções cada vez mais seguras, eficazes e baseadas em ciência.



Dr. José Antônio Dell'Aqua Junior, CEO da Botupharma, médico-veterinário, pesquisador e líder empresarial

GESTÃO, VALORES E VISÃO DE FUTURO

O estilo de liderança adotado na Botupharma é pautado pelo diálogo, transparência e construção coletiva. Segundo Dell'Aqua Junior, as decisões estratégicas são amplamente discutidas com diretores e gestores, fortalecendo o crescimento sustentável da empresa.

Ética, responsabilidade científica, respeito às pessoas e compromisso com a qualidade são valores inegociáveis. Para os próximos anos, o CEO destaca a expansão contínua do portfólio, o investimento em inovação e o fortalecimento da presença internacional como prioridades estratégicas.

FORMAÇÃO DE LÍDERES PARA O SETOR

Ao refletir sobre o futuro da profissão, Dell'Aqua Junior defende uma formação veterinária mais ampla, que inclua gestão, empreendedorismo e finanças. "O profissional sai extremamente técnico, mas muitas vezes despreparado para os desafios do mercado", observa.

Para os jovens veterinários, seu conselho é claro: dedicação, disciplina e busca constante por conhecimento são fundamentais. "Mais importante do que estar no lugar certo é estar preparado quando a oportunidade surgir", conclui.

**BOTUPHARMA:
EMPRESA BRASILEIRA
QUE INTEGRA
CIÊNCIA, INOVAÇÃO
E GESTÃO NO
DESENVOLVIMENTO
DE SOLUÇÕES
PARA A MEDICINA
VETERINÁRIA, COM
ATUAÇÃO NACIONAL
E INTERNACIONAL.**

Tecnologia de ponta e parceria forte para o futuro da radiologia veterinária

Soluções em Imagem pensadas para a rotina clínica, o atendimento em campo, os exames de alta complexidade e as inovações da Inteligência Artificial.

A Futuremed reúne tecnologias que acompanham toda a jornada diagnóstica veterinária. Do raio-X portátil ao sistema digital completo, da tomografia à ultrassonografia, o foco é sempre na qualidade de imagem, eficiência operacional e suporte técnico especializado.

Radiografia Digital para a rotina clínica:



VXR



Detector Rayence
1417WCC



Quartzo e Jade

Imagem Avançada para casos complexos:

Tomógrafo Veterinário
Myvet CT i3D



Ultrassonografia para diagnóstico dinâmico:

Pérola



Veja como essas soluções funcionam na prática.

Visite o estande da Futuremed no Animal Health Science Congress 2026 e conheça tecnologias desenvolvidas para a rotina veterinária real.

📍 **ESTANDE: Espaço 01 – entre as Avenidas 03 e 04**

☎ + 55 (11) 2387-4760

📞 + 55 (11) 91776-8256

🌐 futuremedbrasil

 **FutureMed**[®]

www.futuremed.com.br

INOVAÇÃO E PROTAGONISMO: UMA ANÁLISE SOBRE A SAÚDE ANIMAL EM 2026

O crescimento do mercado, a força do segmento pet, os desafios das zoonoses e a integração entre saúde animal e humana como eixos do futuro do setor no Brasil

O ano de 2026 se inicia com tendências e expectativas positivas para o mercado brasileiro de saúde animal. Atualmente, o Brasil ocupa o terceiro lugar no ranking mundial do setor, sendo o líder absoluto na América Latina (com mais da metade do faturamento da região), e um dos países que mais crescem em todo o mundo, segundo a associação internacional Health for Animals. Dado o cenário próspero, observo os próximos meses como cruciais para acelerarmos ainda mais o nosso protagonismo, com o otimismo e a certeza de que a inovação, o propósito e uma compreensão profunda da saúde interconectada serão os pilares do sucesso e do bem-estar de animais e humanos.

Neste contexto, destaco a importância do mercado pet. Considerar o pet um membro da família é uma tendência global que se solidificou no Brasil: sete em cada dez tutores consideram os pets como membros da família,

CONSIDERAR O PET UM MEMBRO DA FAMÍLIA É UMA TENDÊNCIA GLOBAL QUE SE SOLIDIFICOU NO BRASIL: SETE EM CADA DEZ TUTORES CONSIDERAM OS PETS COMO MEMBROS DA FAMÍLIA

de acordo com um levantamento realizado em 2025 pelo Serasa, em parceria com o Instituto Opinion Box. Assim, os tutores se tornam cada vez mais exigentes e engajados na saúde e no bem-estar de seus parceiros peludos, abrindo oportunidades de mercado para produtos mais 'premium' e experiências que possam ser vividas entre tutores e pets. Com animais mais presentes, cresce a demanda por soluções completas que garantam a saúde e o conforto dos pets contra doenças e parasitas.

Além disso, evidencio o aumento da preferência por felinos. Desde o início da pandemia, a população gateira vem crescendo mais do que a canina no país, devido a seu perfil mais independente e à maior capacidade de se adaptar a apartamentos, o que o posiciona como um mercado a ser mais explorado com soluções exclusivas para felinos.

Os animais de produção também não ficam para trás. Segun-

do o relatório Brazil Agrobusiness Outlook 2026, realizado pela RaboResearch, as carnes suínas e de frango terão destaque no ano, ambas com crescimento positivo e impulsionadas pela alta nos preços da carne bovina. Com isso, cabe aos produtores investirem em práticas de biossegurança e de bem-estar animal, para que o produto chegue ao consumidor com segurança, livre de zoonoses e com a maior qualidade possível.

A complexidade do combate às zoonoses exige uma visão que transcende a mera segurança do consumo alimentar, o que implica um robusto investimento em prevenção para todos os envolvidos na cadeia, desde a vacinação dos animais e dos colaboradores à vigilância epidemiológica frequente. É um esforço contínuo que demanda articulação intersetorial, parcerias público-privadas e um alto compromisso com a inovação.

Vemos articulações positivas no Congresso Nacional quanto ao tema. Recentemente, o PL para criação do 'Julho Dourado' foi aprovado e agora teremos uma data nacional, destinada exclusivamente à promoção da saúde dos animais domésticos e de rua e do combate às zoonoses. Há ainda em tramitação no Senado o Dia Nacional das Zoonoses que, se aprovado, será mais um marco fundamental para a conscientização populacional sobre o assunto.

Concluo a análise afirmando que o cenário para o setor apresenta perspectivas favoráveis, mas não sem desafios. Teremos oportunidades multiespécies, porém, prosperará quem conseguir traduzir essas oportunidades em soluções efetivas que tragam saúde e inovação. A consolidação do Brasil como protagonista dependerá não apenas de avanços tecnológicos, mas de uma abordagem integrada que conecte a saúde animal e humana.

PORTFÓLIO AMPLO E INOVADOR

A Boehringer Ingelheim Saúde Animal está trabalhando em inovação de primeira classe para a previsão, prevenção e tratamento de doenças em animais. Para veterinários, tutores, produtores rurais e governos em mais de 150 países, oferecemos um portfólio amplo e inovador de produtos e serviços para melhorar a saúde e o bem-estar de animais de companhia e de produção.

Como líder global no setor de saúde animal e como uma em-

presa familiar, na Boehringer Ingelheim, nós adotamos uma perspectiva de longo prazo. As vidas de animais e humanos estão interconectadas de maneiras profundas e complexas. Sabemos que quando os animais são saudáveis, os humanos também são. Ao usar as sinergias entre nossos negócios de Saúde Animal e Saúde Humana e ao agregar valor por meio da inovação, melhoramos a saúde e o bem-estar de ambos.



Joana Adissi

head de Saúde Animal da Boehringer Ingelheim

PRESENÇA INSTITUCIONAL, RESULTADOS CONCRETOS E O FUTURO EM CONSTRUÇÃO

Como governança,
planejamento e transparência
consolidaram avanços e
projetam novos desafios para
o Sistema CFMV/CRMVs

Quando falamos em gestão pública, falamos, antes de tudo, de responsabilidade com a sociedade. É a partir dessa compreensão que o exercício de 2025 do CFMV consolidou um projeto iniciado em 2023: fortalecer o Sistema CFMV/CRMVs com atuação relevante nas transformações que conectam valorização profissional, governança pública e proteção da sociedade.

Ao longo do ano, trabalhamos para tornar a gestão ainda mais organizada, integrada, eficiente e transparente. Avançamos no aprimoramento de métodos, fortalecemos controles e ampliamos a capacidade institucional de planejar e executar políticas com base em evidências. A transparência deixou de ser apenas um compromisso formal e passou a orientar a prática cotidiana. Amadurecemos o diálogo com os órgãos de controle, trazendo mais segurança para as decisões e mais confiança para a sociedade.

Esse esforço também se refletiu na relação com os Conselhos Regionais. Intensificamos a cooperação técnica, alinhamos entendimentos e compartilhamos soluções. Esse movimento elevou a qualidade das ações finalísticas e fortaleceu, de forma concreta, a credibilidade do Sistema perante profissionais e cidadãos, com impactos diretos na proteção da saúde pública, do bem-estar animal e da segurança dos serviços prestados à população.



"A MEDICINA VETERINÁRIA E A ZOOTECNIA PASSARAM A OCUPAR, COM MAIS CONSISTÊNCIA, OS DEBATES NACIONAIS SOBRE SAÚDE, DEFESA AGROPECUÁRIA, SUSTENTABILIDADE E SEGURANÇA DOS ALIMENTOS."

Ao mesmo tempo, ampliamos nossa presença nos espaços de formulação de políticas públicas. A Medicina Veterinária e a Zootecnia passaram a ocupar, com mais consistência, os debates nacionais sobre saúde, defesa agropecuária, sustentabilidade e segurança dos alimentos. Quando essas áreas ganham voz qualificada, o país avança. Cuidar delas é cuidar do futuro, com responsabilidade técnica e visão de longo prazo.

A comunicação acompanhou esse processo. Investimos em linguagem, canais e estratégias capazes de aproximar o Conselho da sociedade e de tornar mais visível o impacto cotidiano do trabalho dos profissionais. Quanto maior a compreensão pública sobre esse papel, maior é a valorização e a confiança social nas atividades exercidas.

Em 2025, esse ciclo de fortalecimento institucional também foi reconhecido por importantes premiações. O CFMV recebeu o Prêmio Aberje, referência nacional em reputação e comunicação organizacional, na categoria Integridade e Compliance, e duas premiações na Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais, promovida pelo Tribunal de Contas da União, uma em Supervisão Fiscalizatória e outra em Resultados e Ação Transformadora na Área de Pessoal. Esses reconhecimentos reafirmam que investir em governança, planejamento e pessoas gera resultados concretos para a sociedade.

SE 2025 CONSOLIDOU AVANÇOS E CONQUISTAS IMPORTANTES, 2026 NOS CHAMA A DAR NOVOS PASSOS.

Avançaremos para uma nova etapa do Plano Nacional de Fiscalização, com mais integração entre as instâncias federal e regionais e uso estratégico de inteligência de dados. A transformação digital seguirá como prioridade, assim como a qualificação contínua e a defesa da excelência na formação profissional, temas essenciais para o fortalecimento das profissões e para a proteção do interesse público.

Seguimos comprometidos em transformar reconhecimento em responsabilidade renovada. O futuro do Sistema CFMV/CRMVs é construído diariamente, com cooperação, rigor técnico e visão pública, sempre orientado pela missão de proteger a sociedade e fortalecer, de forma responsável, as profissões que representamos.

Ana Elisa Fernandes de Souza Almeida,
presidente do Conselho Federal de Medicina Veterinária

GESTÃO, ÉTICA E VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL: OS DESAFIOS DO CRMV-BA

Presidente do CRMV-BA, o médico-veterinário Lúcio Leopoldo Aragão da Silva defende gestão eficiente, rigor ético e qualificação contínua como bases para o fortalecimento da Medicina Veterinária no estado

Em um cenário de expansão acelerada da Medicina Veterinária, crescimento do mercado pet e aumento das demandas regulatórias, o papel dos Conselhos Regionais ganha ainda mais relevância. Na Bahia, esse desafio tem orientado a atuação de Lúcio Leopoldo Aragão da Silva, presidente do CRMV-BA, que defende uma gestão baseada em rigor ético, presença institucional e diálogo permanente com a sociedade.

Para ele, presidir um conselho de classe exige lidar simultaneamente com gestão administrativa, responsabilidade ética e limites legais da atuação fiscalizatória. "Somos Tribunais de Honra profissional. Julgar um colega é sempre algo delicado e precisa ser feito com muito rigor e equilíbrio", afirma.

AVANÇOS DA GESTÃO E DESAFIOS PERMANENTES

Desde que assumiu a presidência, o CRMV-BA passou por avanços importantes. De acordo com Aragão, a realização de concurso público em 2025 fortaleceu a estrutura do Conselho, com a contratação de novos fiscais e profissionais jurídicos. Ele também destaca o maior reconhecimento institucional do Regional e a consolidação do diálogo com o governo do estado, Ministério Público, entidades de classe e órgãos de proteção animal e ambiental.

Apesar dos avanços, permane-

**"ATUAR EM
PROCESSOS
ÉTICOS EXIGE
RESPONSABILIDADE,
SERENIDADE
E ABSOLUTO
RESPEITO À
LEGISLAÇÃO."**

cem desafios relevantes. O combate ao exercício ilegal da profissão, a articulação política junto ao Legislativo e o fortalecimento das entidades representativas da categoria seguem como prioridades. "Fiscalizar e orientar é proteger a sociedade", resume Aragão, que é Médico-veterinário formado pela Universidade Federal da Bahia (Ufba) e professor adjunto da Escola de Medicina Veterinária e Zootecnia, atuando principalmente nas áreas de Deontologia Veterinária e Legislação Profissional.

VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL E PRESENÇA NO TERRITÓRIO

Atualmente, o CRMV-BA reúne mais de 10,5 mil médicos-veterinários registrados. Segundo o presidente, a valorização da carreira passa por ações contínuas, como fiscalização em todos os municípios do estado, exigência de responsáveis técnicos, combate à ilegalidade, convênios educacionais e apoio a eventos científicos.

Para Aragão, o Conselho deve estar presente tanto na defesa institucional quanto no diálogo com a sociedade. Ele destaca a atuação junto à imprensa, o uso das redes sociais e o apoio a órgãos públicos em situações sensíveis, como maus-tratos, crises sanitárias e recalls de produtos. "Onde há possibilidade de contribuir com a comunidade, o Regional está presente", afirma.

TECNOLOGIA, FORMAÇÃO E FUTURO DA PROFISSÃO

O CRMV-BA vem ampliando o uso de ferramentas digitais, como o SUAP e o Inofisc, além de investir em novos canais de atendimento. Sobre telemedicina veterinária, prescrição eletrônica e uso de inteligência artificial, Aragão ressalta que existem normas claras e que a tecnologia deve caminhar junto com ética, competência técnica e documentação adequada.

Ao olhar para o futuro, o presidente destaca o crescimento do mercado pet e do agronegócio, mas alerta para a saúde mental dos profissionais. "Queremos um profissional próspero, mas também realizado, equilibrado e feliz", diz, ao mencionar a criação de um grupo de trabalho voltado ao bem-estar emocional da categoria.

Aos estudantes e profissionais, o recado é direto: investir continuamente em qualificação, atuar com ética e ampliar horizontes para além da clínica. "A Medicina Veterinária é muito mais ampla e estratégica para o país", conclui.

Lúcio Leopoldo Aragão da Silva,
médico-veterinário, professor universitário e presidente do Conselho Regional de Medicina Veterinária da Bahia (CRMV-BA).





Diogo Alves da Conceição,
presidente do CRMV-RJ

CRMV-RJ VISA MAIOR APROXIMAÇÃO E VALORIZAÇÃO DO PROFISSIONAL COMO PERSPECTIVA PARA 2026

Gestão aposta em presença territorial, diálogo permanente e modernização dos serviços para fortalecer a relação com médicos-veterinários e zootecnistas no estado

Pensar as perspectivas do CRMV-RJ para 2026 é, antes de tudo, refletir sobre o papel do Conselho na vida cotidiana do médico-veterinário. Mais do que um órgão regulador, o CRMV-RJ precisa ser reconhecido como uma instituição presente, acessível e conectada às reais necessidades de quem atua na linha de frente da profissão, seja na capital, na região metropolitana ou no interior do estado.

Nos últimos anos, temos trabalhado para romper distâncias históricas entre o Conselho e os profissionais. Essa aproximação não se constrói apenas por meio de normas ou comunicados, mas sobretudo por presença, escuta e ações concretas que facilitem o exercício profissional e fortaleçam o sentimento de pertencimento à instituição.

Para 2026, a diretriz central é consolidar o CRMV-RJ como a gestão que mais se aproximou e acolheu o profissional em sua história. Essa visão se apoia na ampliação do diálogo permanente, no fortalecimento dos canais de atendimento e na atuação territorial do Conselho, respeitando as diferentes realidades de exercício da Medicina Veterinária e da Zootecnia no estado do Rio de Janeiro.

Um dos instrumentos mais simbólicos dessa política é a compra da unidade móvel do CRMV-RJ. A van do Conselho irá permitir levar serviços, orientações e acolhimento diretamente aos profissionais, especialmente em municípios mais afastados da sede, reduzindo barreiras geográficas e promovendo um contato mais humano e resolutivo com a instituição.

A presença do CRMV-RJ em feiras agropecuárias e eventos do setor produtivo também seguirá como prioridade. Esses espaços são fundamentais para estreitar laços com os profissionais que atuam no campo, compreender demandas regionais e reforçar a importância estratégica da Medicina Veterinária para a pro-

dução animal, a sanidade e o desenvolvimento econômico do estado.

Dar visibilidade social à profissão permanece como um eixo estruturante da gestão. Iniciativas de comunicação em locais de grande circulação e relevância simbólica têm ampliado o reconhecimento público da Medicina Veterinária, evidenciando sua contribuição essencial para a saúde animal, a saúde pública e a segurança dos alimentos.

Outro avanço planejado é a aquisição de duas sub-sedes no interior do estado. A interiorização da estrutura do Conselho representa um passo importante para descentralizar atendimentos, oferecer suporte mais próximo e atender a uma demanda histórica dos profissionais que atuam fora da capital.

A modernização dos serviços e o fortalecimento da comunicação institucional também integram as perspectivas para 2026. Nosso objetivo é oferecer um Conselho cada vez mais eficiente, acessível e alinhado às transformações tecnológicas e às novas dinâmicas do exercício profissional.

Com a eleição já concluída no último dia 9 de fevereiro, e a continuidade administrativa assegurada até a posse da próxima diretoria prevista para setembro, onde sigo no cargo de presidente do CRMV-RJ, seguimos trabalhando com responsabilidade e compromisso, garantindo estabilidade institucional e planejamento de longo prazo.

O ano de 2026 representa, portanto, a consolidação de um projeto de gestão que valoriza a proximidade, a presença e o respeito ao médico-veterinário. Seguiremos firmes no propósito de construir um CRMV-RJ cada vez mais próximo dos profissionais e da sociedade que confia em nosso trabalho.

“A APROXIMAÇÃO INSTITUCIONAL NÃO SE FAZ APENAS COM NORMAS, MAS COM PRESENÇA, ACOLHIMENTO E AÇÕES CONCRETAS NO DIA A DIA DO MÉDICO-VETERINÁRIO.”

CRMV-RS, GESTÃO MODERNA E COMPROMISSO COM A SOCIEDADE

Presidente reeleito do CRMV-RS, Mauro Moreira defende gestão eficiente, valorização profissional e uso responsável da tecnologia para fortalecer a Medicina Veterinária e a Zootecnia no Rio Grande do Sul

À frente do Conselho Regional de Medicina Veterinária do Rio Grande do Sul (CRMV-RS), Mauro Moreira conduz uma gestão marcada pela modernização administrativa e pela aproximação com os profissionais. Médico-veterinário com trajetória ligada à gestão pública, inspeção sanitária e responsabilidade técnica, ele avalia que liderar um conselho de classe exige equilíbrio entre eficiência administrativa e presença no campo.

Segundo Moreira, valorizar médicos-veterinários e zootecnistas passa por garantir orientação técnica, defender remuneração digna e fortalecer a união da categoria. "É no contato direto com os colegas, no ambiente de trabalho, que entendemos as reais necessidades da profissão", afirma.

MODERNIZAÇÃO E FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

Desde o início de sua gestão, o CRMV-RS passou por um processo de reorganização interna. De acordo com o presidente, houve reestruturação das contas, redução de gastos e implantação do Sistema Unificado de Administração Pública (SUAP), além da adoção de plenárias virtuais e da modernização da fiscalização com uso de tablets.

Entre as conquistas, ele destaca iniciativas como o Programa Atualiza CRMV-RS, o projeto "CRMV-RS mais próximo do profissional" e a revitalização da Casa do Médico-Veterinário na Expointer. Para Moreira, essas ações ampliaram a presença institucional do Conselho e reforçaram sua capacidade de atuação em todo o Estado.

ATUAÇÃO SOCIAL E DESAFIOS PERMANENTES

Um dos momentos mais marcantes da gestão, segundo Moreira, foi a atuação emergencial do CRMV-RS durante as enchentes de maio de 2024. O Conselho mobilizou voluntários, apoiou resgates e prestou assistência a animais e profissionais, evidenciando o papel social da Medicina Veterinária.

Apesar dos avanços, permanecem desafios relevantes. O presidente aponta preocupação com o crescimento acelerado dos cursos de Medicina Veterinária no país, o combate ao exercício ilegal da profissão e a necessidade constante de valorização da carreira. "A expansão sem controle pode comprometer a qualidade da formação e a segurança da sociedade", alerta.

"VALORIZAR O PROFISSIONAL EXIGE PRESEÇA, ESCUTA E AÇÃO CONCRETA."

TECNOLOGIA, ÉTICA E FUTURO DA PROFISSÃO

Para Moreira, a transformação digital é indispensável à atuação dos conselhos e da profissão. O CRMV-RS avançou na digitalização de processos, na fiscalização eletrônica e na comunicação com os profissionais. Sobre temas como telemedicina veterinária e uso de inteligência artificial, ele avalia que a tecnologia deve ser incorporada com ética e responsabilidade. "É uma tendência, mas precisa respeitar o Código de Ética e garantir segurança", ressalta.

O presidente mantém uma visão otimista sobre o futuro do setor. Na sua avaliação, a Medicina Veterinária tem papel estratégico na saúde única — humana, animal e ambiental — e seguirá em expansão, desde que os profissionais estejam preparados para novas tecnologias e para as transformações da sociedade.



Mauro Moreira,
*médico-veterinário e presidente reeleito do Conselho Regional de
Medicina Veterinária do Rio Grande do Sul (CRMV-RS).*

PRESIDENTE DO CRMV-SP FAZ BALANÇO DA GESTÃO EM 2025 E TRAZ OS PLANOS PARA 2026

Avanços institucionais, fortalecimento profissional e perspectivas para o próximo ano

Encerramos o ano de 2025 com a convicção de que o Conselho Regional de Medicina Veterinária do Estado de São Paulo volta a cumprir sua missão de revigorar as profissões de Medicina Veterinária e Zootecnia, ao mesmo tempo em que ampliou sua presença política e social. A gestão foi marcada por avanços concretos em três grandes frentes: reconhecimento profissional, educação continuada e inserções no campo político e institucional.

O primeiro ponto positivo foi o fortalecimento da fiscalização e da importância das profissões para a sociedade. Intensificamos as ações de orientação junto aos colegas e às empresas, garantindo maior transparência nos processos de registro e fiscalização. Essa atuação não foi apenas punitiva, mas sobretudo educativa, buscando mostrar o papel essencial dos profissionais na saúde pública, na produção de alimentos e no bem-estar animal. A divulgação de Notas de Desagravo Público gerou sensibilidade ao trabalho diário dos profissionais.

O segundo ponto foi o investimento em educação continuada e capacitação técnica. Em 2025, ampliamos a oferta de cursos, webinars e materiais técnicos, principalmente sobre zoonoses emergentes, intensificando a pauta de Uma Só Saúde e alcançando milhares de colegas em todas as regiões do estado. Essa iniciativa consolidou o CRMV-SP como referên-

cia em atualização científica e prática profissional. Além disso, promovemos encontros presenciais e híbridos, que possibilitaram a troca de experiências e o fortalecimento da rede de apoio entre os profissionais. A educação continuada é um eixo estratégico, pois garante que nossos colegas estejam preparados para enfrentar os desafios de um mercado em constante transformação e se previnam contra falhas técnicas e éticas.

Nossa gestão também se destacou por iniciativas políticas. Intensificamos o diálogo com o poder Legislativo e Executivo, tanto em nível estadual quanto municipal, bem como com o Conselho Federal de Medicina Veterinária. Participamos de audiências públicas, apresentamos propostas de projetos de lei e de resoluções, defendendo pautas estratégicas para as categorias. Entre elas, destacam-se a regulamentação de áreas de atuação específicas da Medicina Veterinária, a inclusão do assédio sexual no Código de Ética das profissões e a defesa do ensino 100% presencial na graduação, pontos fundamentais para garantir que nossas profissões sejam reconhecidas dentro das políticas públicas.

No campo da comunicação, intensificamos nossa presença digital. As publicações no site e nas mídias sociais do CRMV-SP se tornaram instrumentos estratégicos de informação e engajamento. Divulgamos

notícias, campanhas educativas, oportunidades de capacitação e posicionamentos institucionais, sempre com transparência, linguagem clara e acessível.

Outro aspecto que merece destaque é a atenção à saúde mental dos profissionais. Reconhecemos que a rotina da Medicina Veterinária e da Zootecnia pode ser marcada por pressões intensas, jornadas longas e desafios emocionais. Por isso, em 2026 lançaremos campanhas de conscientização sobre saúde mental, com oferecimento de conteúdos orientativos on-line. Os encontros serão espaços de escuta e acolhimento, incentivando os colegas a cuidarem de si mesmos tanto quanto cuidam dos animais e da sociedade. Esperamos que essa iniciativa tenha grande adesão dos inscritos, pois o Conselho está atento às diferentes necessidades de cada área das profissões.

Neste ano que se inicia, também avançaremos em ações voltadas para a representatividade e inclusão. Em eventos recentes, no final do ano passado, estimulamos a participação de jovens profissionais e estudantes em nossas atividades, aproximando o Conselho das universidades e centros de pesquisa. E continuaremos promovendo debates sobre equidade de gênero e diversidade dentro das profissões, reforçando a postura do CRMV-SP como uma instituição aberta e plural.

O MERCADO PET BRASILEIRO EM 2025

Resiliência em meio aos desafios e perspectivas para 2026 – Visão do Presidente da Comissão Técnica do CRMV-SP

O ano de 2025 consolidou-se como um período de reflexão e amadurecimento para o mercado pet brasileiro. Após anos de crescimento exponencial, o setor registrou um faturamento de R\$ 77,2 bilhões, representando uma expansão de 2,4% em comparação aos R\$ 75,4 bilhões de 2024. Este foi o menor crescimento desde 2019, após anos em linha com o crescimento do PIB (na última década, sempre cresceu acima do PIB), sinalizando uma mudança de ciclo que demanda análise criteriosa dos profissionais do setor, especialmente da comunidade veterinária.

Os principais desafios de 2025 foram multifatoriais. A inflação persistente, a volatilidade cambial, que impactou o custo de ingredientes essenciais para pet food, e a desaceleração do consumo criaram um ambiente econômico desafiador. Pela primeira vez na história recente, a produção industrial de alimentos para pets registrou queda, evidenciando que mesmo setores resilientes não estão imunes às pressões macroeconômicas. A carga tributária brasileira, que mantém o setor com impostos próximos a 50%, enquanto a média mundial é de 18%, continuou sendo um obstáculo significativo à competitividade e à acessibilidade.

Contudo, o setor demonstrou solidez estrutural. O segmento de alimentos manteve sua liderança, com R\$ 40,82 bilhões (52,9% do faturamento total), enquanto os serviços veterinários apresentaram crescimento robusto de 16%, alcançando R\$ 8,1 bilhões. Esse dado é particularmente relevante para nossa classe profissional: re-

flete o crescente reconhecimento da Medicina Veterinária como essencial para a saúde e o bem-estar animal, consolidando a relação entre responsáveis pelos animais e seus pets como parte integral da família brasileira.

Para 2026, as perspectivas apontam para um cenário de consolidação e sofisticação. Projeções indicam retomada do crescimento mais intenso, próximo de 10%, impulsionado por tendências estruturais de longo prazo: a humanização dos pets, que atinge 70% dos responsáveis que consideram seus animais como filhos; a expansão da alimentação natural e personalizada; a integração de tecnologias como a telemedicina veterinária e dispositivos de monitoramento; e a crescente demanda por sustentabilidade e produtos ecológicos, além da previsão de aumento do poder de compra da classe média.

Como médicos-veterinários, temos papel estratégico nessa transformação. O futuro do mercado pet não será construído apenas por volume, mas por qualidade, especialização e responsabilidade técnica. A continuidade do crescimento nos serviços veterinários demonstra que os responsáveis investem prioritariamente em saúde preventiva, medicina de precisão e bem-estar animal — áreas que exigem capacitação constante e comprometimento ético da nossa profissão.

Reconhecendo esses desafios, a Comissão de Gestão e Mercado Pet do CRMV-SP estrutura canal de apoio aos profissionais, oferecendo conteúdos relevantes sobre gestão de clínicas e hospitais veterinários, capacitação administrativa e tendências do setor.



Daniela Pontes Chiebao,
Presidente do CRMV-SP



Fabiano de Granville Ponce,
Presidente da Comissão Técnica de
Gestão e Mercado Pet do CRMV-SP



Moacir Tonet,
*presidente do CRMV-SC: gestão
focada em fiscalização, modernização
administrativa e valorização
profissional em Santa Catarina.*

REPRESENTAÇÃO ATIVA E FISCALIZAÇÃO FORTALECIDA MARCAM GESTÃO NO CRMV-SC

Presidente do Conselho, Moacir Tonet destaca avanços em fiscalização, modernização administrativa e defesa da qualidade da formação como eixos estratégicos da atual gestão

Com 11.815 médicos-veterinários em atividade, Santa Catarina possui um dos cenários mais dinâmicos da profissão no país. À frente do CRMV-SC, Moacir Tonet conduz uma gestão que busca fortalecer a presença institucional do Conselho e ampliar o engajamento da categoria nas pautas estratégicas da profissão.

Segundo Tonet, um dos principais desafios é justamente a mobilização dos profissionais. "Uma das principais dificuldades é a baixa mobilização e engajamento nas pautas institucionais", afirma. Para enfrentar esse cenário, o Conselho tem investido em diálogo permanente, presença ativa em eventos e universidades e fortalecimento da comunicação institucional.

FISCALIZAÇÃO E ESTRUTURA FORTALECIDAS

Desde o início da gestão, a fiscalização ganhou centralidade. De acordo com o presidente, o objetivo é garantir que produtos e serviços médico-veterinários sejam prestados com segurança e responsabilidade, protegendo a saúde pública e o bem-estar animal. A atuação ocorre em todas as regiões do estado.

Entre os avanços administrativos, destacam-se a aquisição de frota própria, a modernização de processos internos e o desenvolvimento de um sistema de Busi-

ness Intelligence (BI), que permite decisões baseadas em dados. O Conselho também trabalha na implantação de um novo Plano de Cargos, Carreiras e Salários (PCCS) e prevê concurso público para suprir déficit de servidores.

VALORIZAÇÃO E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

O CRMV-SC tem intensificado eventos, capacitações e ações institucionais. Um exemplo é o programa "Me formei, e agora?", voltado à orientação para graduandos sobre mercado de trabalho, gestão financeira, saúde emocional, marketing pessoal, entre outros assuntos extra técnicos e fundamentais para quem irá entrar para o mercado de trabalho.

Na avaliação de Tonet, a expansão desordenada de cursos de Medicina Veterinária preocupa. Ele defende critérios rigorosos de qualidade e posiciona-se contra graduações predominantemente EAD na área da saúde. "Quando a abertura ocorre sem a devida avaliação da formação prática, corre-se o risco de comprometer a qualidade dos serviços prestados à sociedade", pontua.

O Conselho também apoia a implementação do exame de proficiência como instrumento adicional de qualificação.

TECNOLOGIA, POLÍTICA E FUTURO

Sobre telemedicina e inteligência artificial, Tonet reforça que as ferramentas devem ser complementares. A atuação remota, segundo ele, deve respeitar os limites da Resolução CFMV nº 1.465/2022, e a decisão clínica permanece sob responsabilidade do médico-veterinário.

No campo da representatividade política, o CRMV-SC incentiva maior participação da categoria em espaços de decisão. "Ter mais médicos-veterinários ocupando cargos eletivos contribuiria para que pautas técnicas fossem consideradas na formulação de políticas públicas", afirma.

PERSPECTIVAS

Para o presidente, o futuro é "promissor e desafiador". A ampliação das áreas de atuação — hoje mais de 80 possibilidades profissionais — abre oportunidades, mas exige qualificação contínua e planejamento de carreira. O Conselho segue dialogando com o poder público para ampliar a inserção do médico-veterinário em políticas estratégicas ligadas à saúde pública, defesa sanitária e One Health.



Affonso Lopes de Aguiar Júnior,
presidente do CRMV-MG, lidera uma
gestão focada em modernização,
diálogo e valorização profissional.

COM MAIS DE 34 MIL PROFISSIONAIS, CRMV-MG AMPLIA PRESENÇA E FORTALECE A CATEGORIA EM MINAS GERAIS

Sob a presidência do médico-veterinário Affonso Lopes de Aguiar Júnior, o Conselho Regional de Medicina Veterinária de Minas Gerais avança na modernização administrativa, amplia sua presença no interior do estado e fortalece a representatividade da categoria

Com mais de quatro décadas de atuação profissional, o médico-veterinário Affonso Lopes de Aguiar Júnior reúne experiência clínica, visão empreendedora e atuação institucional. Atual presidente do Conselho Regional de Medicina Veterinária do Estado de Minas Gerais (CRMV-MG), ele conduz uma gestão voltada à valorização da profissão, ao fortalecimento da representatividade e à aproximação com a sociedade em um dos maiores estados do país.

Graduado em Medicina Veterinária, Affonso iniciou sua trajetória na área de equinos e, posteriormente, migrou para o segmento de pequenos animais. Ao longo desse percurso, fundou clínicas e hospitais veterinários em Montes Claros (MG), onde reside, mantendo contato direto com a realidade cotidiana da profissão — vivência que influencia sua atuação à frente do Conselho.

DESAFIOS DE REPRESENTAR UM ESTADO PLURAL

Presidir o CRMV-MG significa lidar com a dimensão territorial de Minas Gerais e com um universo de mais de 34 mil médicos-veterinários inscritos, um dos maiores contingentes do Brasil. Para o presidente, o principal desafio é equilibrar fiscalização, orientação e valorização profissional.

“É um desafio permanente conciliar a fiscalização necessária com o caráter orientador do Conselho, sem perder o diálogo com os profissionais e com a sociedade”, afirma Affonso Lopes de Aguiar Júnior.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E EFICIÊNCIA

Um dos marcos da atual gestão é a transformação digital completa do CRMV-MG. Atualmente, 100% dos serviços do Conselho estão disponíveis em formato online, permitindo mais agilidade, transparência e acessibilidade aos profissionais em todo o estado.

“Investimos fortemente em tecnologia para aproximar o Conselho dos médicos-veterinários e zootecnistas, independentemente da região onde atuam”, destaca o presidente.

Entre os serviços oferecidos estão registro profissional e de empresas, emissão de documentos, orientação ética e técnica, fiscalização do exercício profissional, ouvidoria e julgamento de processos ético-disciplinares. Outro ponto a se destacar é a emissão da ART eletrônica - o Conselho de Minas criou um sistema mais simplificado para facilitar a emissão da anotação de responsabilidade técnica, visando a praticidade na rotina do profissional.

INTERIORIZAÇÃO E ESCUTA ATIVA

A ampliação da presença institucional no interior é outro pilar da gestão. O Projeto Conexão CRMV-MG para Todos leva o Conselho às diferentes regiões mineiras, promovendo encontros presenciais com profissionais, estudantes e lideranças locais.

“A interiorização permite compreender as realidades regionais e construir soluções a partir da escuta direta da base profissional”, ressalta Affonso.

“Estamos buscando nos aproximar cada vez mais dos profissionais, principalmente fora do eixo de Belo Horizonte e Região Metropolitana. Com a nossa Unidade Móvel, temos nos deslocado para o interior durante todo o ano, em diversos eventos dos mais

variados setores da Medicina Veterinária e da Zootecnia, para oferecer apoio, proximidade e escuta ativa aos profissionais de Minas”, diz.

FORMAÇÃO, ÉTICA E FUTURO DA PROFISSÃO

O crescimento acelerado do número de cursos de Medicina Veterinária no país também preocupa o Sistema CFMV/CRMVs. Em Minas Gerais, o Conselho atua por meio de fiscalizações nas instituições de ensino e mantém uma Comissão Técnica dedicada ao tema.

“A expansão sem critérios compromete a qualidade da formação e o futuro da profissão. Defendemos uma formação responsável e de qualidade”, pontua o presidente.

Frente a esse desafio, o Conselho se mantém ativo na complementação educacional e atualização profissional. “Projetos como a Universidade CRMV-MG, a plataforma Educa-CRMV-MG e o Programa de Educação Continuada são cursos, projetos e apoio

a iniciativas que visam a educação e a atualização profissional, auxiliando estudantes e profissionais na busca por estarem sempre atualizados e mais capacitados”, sublinha.

Além disso, o CRMV-MG acompanha de perto temas como telemedicina veterinária, prescrição eletrônica e uso de inteligência artificial, sempre alinhado às normas éticas e às resoluções do Sistema CFMV.

“O FORTALECIMENTO DA MEDICINA VETERINÁRIA PASSA PELA UNIÃO, ÉTICA E PARTICIPAÇÃO ATIVA DOS PROFISSIONAIS.”

REPRESENTATIVIDADE E VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL

O fortalecimento da representação política da categoria é considerado estratégico. O CRMV-MG mantém diálogo com gestores públicos, parlamentares e entidades para defender políticas públicas ligadas à saúde única, bem-estar animal, segurança alimentar e saúde pública.

Segundo ele, as comissões do Conselho também são muito importantes. “Considerando que a profissão abrange mais de 70 áreas de atuação, vários grupos foram estruturados, com profissionais de todo estado, buscando enriquecer e trabalhar em determinadas frentes. Exemplo é a comissão de produção animal. Essa área é um dos pilares econômicos de Minas Gerais e necessita da atuação dos médicos-veterinários e zootecnistas para ampliar a produção, a rentabilidade e a sustentabilidade no setor”, afirma.

“A Medicina Veterinária tem um papel essencial na sociedade e precisa ocupar os espaços que lhe são de direito”, conclui Dr. Affonso.

OS DESAFIOS DE LIDERAR A MEDICINA VETERINÁRIA NO MATO GROSSO DO SUL

Presidente do CRMV-MS, Thiago Leite Fraga destaca fiscalização, qualidade da formação e transformação digital como pilares para o futuro da profissão

Assumir a presidência de um conselho profissional vai além da gestão administrativa. Envolve proteger a sociedade, fortalecer a categoria e garantir que o exercício profissional acompanhe as transformações da ciência e da economia. É com essa visão que Thiago Leite Fraga conduz o Conselho Regional de Medicina Veterinária de Mato Grosso do Sul (CRMV-MS), cargo que ocupa com a missão de modernizar a instituição e ampliar sua presença em todo o estado.

Com formação sólida e trajetória acadêmica e institucional consistente, ele afirma que o principal compromisso da entidade é garantir a qualidade e a ética na profissão. "Garantir a proteção das profissões, da saúde pública e animal por meio de uma fiscalização rigorosa, mas também orientativa, é um dos nossos maiores desafios", explica.

FISCALIZAÇÃO, VALORIZAÇÃO E PRESENÇA INSTITUCIONAL

Atualmente, o estado conta com cerca de 6.865 médicos-veterinários e 854 zootecnistas registrados, profissionais que atuam em áreas estratégicas que vão da clínica de pequenos animais à produção agropecuária e saúde pública.

Segundo Fraga, a valorização desses profissionais passa necessariamente pela atuação ativa do Conselho. Isso inclui fiscalização, orientação técnica e diálogo com a categoria. "Atuamos firmemente na

defesa das prerrogativas da profissão, fiscalizando o exercício legal e as condições de trabalho, além de promover palestras técnicas, eventos e ações de orientação", afirma.

Outro foco importante é ampliar o alcance da instituição, garantindo que seus serviços estejam disponíveis em todas as regiões do estado. A interiorização das ações e o uso da tecnologia são ferramentas centrais nesse processo.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL E PREOCUPAÇÃO COM NOVOS CURSOS

Um dos temas que mais preocupam o Conselho é o crescimento acelerado do número de cursos de Medicina Veterinária no Brasil. Para Fraga, a expansão sem critérios rigorosos pode comprometer a qualidade da formação e impactar toda a cadeia.

"Embora o acesso à educação seja importante, a proliferação desordenada de cursos pode comprometer a formação dos futuros profissionais", alerta. Ele ressalta que os conselhos têm atuado de forma ativa, cobrando qualidade, infraestrutura adequada e rigor na formação prática.

Como professor e coordenador do curso de Medicina Veterinária do Centro Universitário da Grande Dourados (UNIGRAN), Fraga acompanha de perto essa realidade e reforça a importância de preservar padrões técnicos elevados.

"A TECNOLOGIA É ESSENCIAL PARA APROXIMAR O CONSELHO DOS PROFISSIONAIS E GARANTIR SERVIÇOS MAIS ÁGEIS E EFICIENTES."

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E MODERNIZAÇÃO INSTITUCIONAL

A digitalização também é prioridade na atual gestão. O CRMV-MS tem direcionado esforços para otimizar o acesso dos profissionais aos serviços e a eficiência operacional, seja por meio do aproveitamento de ferramentas já desenvolvidas no âmbito do Conselho Federal, seja pela implementação de inovações próprias.

O portal online, integrado ao sistema do Conselho Federal de Medicina Veterinária, permite realizar registros, emitir documentos e acompanhar processos. Além disso, a automação via WhatsApp e os canais digitais ampliaram a agilidade no atendimento e a comunicação com a categoria.

"O objetivo é usar a tecnologia para tornar o Conselho cada vez mais acessível, transparente e eficiente para a classe e para a sociedade", destaca.

REPRESENTAÇÃO POLÍTICA E O FUTURO DA PROFISSÃO

A atuação política também é uma frente estratégica. O Conselho participa de discussões com o poder público, contribuindo para o desenvolvimento de políticas relacionadas à Saúde Única, segurança alimentar e vigilância sanitária.

Fraga acredita que o futuro da Medicina Veterinária e da será marcado pela integração com novas tecnologias, inovação científica e maior relevância social. "As profissões estão cada vez mais integradas ao conceito de Saúde Única, abrangendo saúde animal, humana e ambiental. O crescimento será impulsionado pela inovação, pela biotecnologia e pela gestão de dados", afirma.

Ele também destaca a importância de eventos técnicos e científicos, como o Animal Health Science, que promovem atualização, networking e integração entre academia, indústria e setor público.

"Esses encontros fortalecem o conhecimento, impulsionam a inovação e contribuem diretamente para o desenvolvimento do setor", afirma.

COMPROMISSO COM ÉTICA, QUALIDADE E EVOLUÇÃO

Ao olhar para o futuro, Thiago Leite Fraga reforça que o papel do Conselho é garantir que as profissões evoluam com responsabilidade e excelência.

Entre as prioridades estão o fortalecimento da fiscalização, a ampliação da educação continuada, e a modernização institucional. Mais do que acompanhar as mudanças, o CRMV-MS busca atuar como agente ativo na construção de uma Medicina Veterinária e Zootecnia mais fortes, valorizadas e alinhadas às demandas da sociedade.

Thiago Leite Fraga lidera a gestão do CRMV-MS, pautada pelo fortalecimento da medicina veterinária e zootecnia, a promoção da qualidade do ensino, o aprimoramento da fiscalização e a expansão da presença institucional em todo o estado.



Thiago Leite Fraga, presidente do CRMV-MS:

"O objetivo é usar a tecnologia para tornar o Conselho cada vez mais acessível, transparente e eficiente"



José Augusto Corrêa Lima Omena, presidente do CRMV-AM, lidera gestão focada em modernização institucional, valorização profissional e fortalecimento da atuação da Medicina Veterinária e da Zootecnia no Amazonas

NOVA GESTÃO DO CRMV-AM PRIORIZA TRANSPARÊNCIA, DIGITALIZAÇÃO E PROXIMIDADE COM PROFISSIONAIS

Presidente do CRMV-AM, José Augusto Corrêa Lima Omena destaca modernização administrativa, digitalização de serviços e fortalecimento institucional como prioridades da nova gestão

Há apenas dois meses à frente do Conselho Regional de Medicina Veterinária do Amazonas (CRMV-AM), o presidente José Augusto Corrêa Lima Omena conduz uma agenda centrada na modernização administrativa e no fortalecimento do vínculo com os profissionais. Médico-veterinário e também Diretor-Presidente da Agência de Defesa Agropecuária do Estado do Amazonas (ADAF), Omena afirma que o principal objetivo é promover uma gestão transparente, participativa e orientada a resultados.

Segundo ele, um dos principais desafios é construir um ambiente institucional que represente efetivamente os interesses da categoria. "O principal desafio é fazer uma gestão eficiente mostrando os resultados que médicos-veterinários e zootecnistas esperam, além de trazer aos profissionais o sentimento de pertencimento", afirma. Para isso, a atual diretoria tem buscado ampliar o diálogo com os profissionais e estabelecer parcerias estratégicas que fortaleçam a atuação do Conselho.



VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL E FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

O CRMV-AM reúne atualmente cerca de três mil médicos-veterinários e aproximadamente duzentos zootecnistas registrados. Nesse contexto, uma das prioridades da nova gestão é ampliar o reconhecimento da importância desses profissionais para a sociedade, especialmente em áreas como saúde pública, segurança alimentar e bem-estar animal.

Omena destaca que o Conselho tem intensificado a interlocução com autoridades públicas e representantes políticos para ampliar oportunidades e promover melhores condições de trabalho. De acordo com ele, o objetivo é “apresentar à sociedade a importância desses profissionais e discutir mais vagas de emprego, concursos e melhores salários”.

Além da atuação institucional, o CRMV-AM também desenvolve ações voltadas à capacitação e ao suporte técnico. O Conselho promove eventos, oferece orientações profissionais e prepara a implementação de um clube de benefícios, iniciativa que busca ampliar o apoio direto aos registrados.

DIGITALIZAÇÃO E NOVOS DESAFIOS DO SETOR

A transformação digital também faz parte das prioridades da atual gestão. Hoje, todos os serviços de registro e anotação de responsabilidade técnica já são realizados de forma digital, garantindo mais agilidade e eficiência nos processos. Para o presidente, acompanhar as mudanças tecnológicas é essencial para fortalecer a atuação institucional.

“A tecnologia está na palma da mão de todos e precisamos estar atentos ao mundo digital”, afirma Omena, ressaltando que temas como telemedicina veterinária, prescrição eletrônica e uso de inteligência artificial ainda estão em análise e devem fazer parte das discussões futuras do Conselho.

Outro ponto de atenção é o crescimento expressivo no número de cursos de Medicina Veterinária no país. O presidente avalia esse cenário com cautela, especialmente em relação à qualidade da formação profissional, e destaca a importância de acompanhar esse movimento para garantir a excelência técnica da categoria.

EDUCAÇÃO CONTINUADA E INTEGRAÇÃO DO SETOR

Para Omena, eventos técnicos, feiras e congressos desempenham papel fundamental no desenvolvimento profissional e no fortalecimento do setor. Ele ressalta que essas iniciativas contribuem diretamente para a atualização técnica, a troca de experiências e a ampliação do networking.

“Esses eventos são essenciais para atualização profissional e desenvolvimento do conhecimento, além de fortalecer o reconhecimento dos profissionais”, destaca.

Ao projetar o futuro, o presidente demonstra confiança na evolução da Medicina Veterinária e da Zootecnia no Amazonas e no Brasil. Segundo ele, a crescente exigência da sociedade por qualidade e segurança sanitária impulsiona a necessidade de profissionais cada vez mais preparados e qualificados.

CRMV-GO PRIORIZA CONFORMIDADE, QUALIFICAÇÃO E FORTALECIMENTO DA IMAGEM PROFISSIONAL

Gestão liderada por Rafael Costa Vieira aposta em fiscalização orientativa, inovação tecnológica e fortalecimento institucional para elevar o padrão do exercício veterinário em Goiás e ampliar o reconhecimento da profissão pela sociedade

A evolução da Medicina Veterinária exige instituições mais modernas, capazes de acompanhar as mudanças tecnológicas, sociais e regulatórias do setor. Nesse contexto, o Conselho Regional de Medicina Veterinária de Goiás (CRMV-GO) tem adotado uma estratégia centrada na qualificação profissional, modernização de processos e fortalecimento institucional.

Segundo o presidente do CRMV-GO, Rafael Costa Vieira, o principal desafio da gestão está em ampliar a compreensão dos profissionais sobre o papel do Conselho. "É muito comum os profissionais não compreenderem quais são as funções do Conselho", afirma. De acordo com ele, a missão institucional vai além de demandas individuais, pois envolve fiscalização, orientação e defesa da ética, com impacto direto na qualidade dos serviços prestados à sociedade.

FISCALIZAÇÃO COM FOCO NA CONFORMIDADE

Uma das principais mudanças da atual gestão foi a reformulação do modelo de fiscalização. Em vez de priorizar penalidades, o Conselho passou a adotar uma abordagem orientativa e preventiva.

Segundo Vieira, "a autuação e a aplicação de multas são menos

importantes do que a recuperação da conformidade". Nesse sentido, foram implementadas ações como fiscalização baseada em risco, fiscalização agendada e mecanismos de autofiscalização para responsáveis técnicos. O objetivo é garantir padrões adequados de atuação sem comprometer o desenvolvimento profissional.

**"A AUTUAÇÃO
E A APLICAÇÃO
DE MULTAS
SÃO MENOS
IMPORTANTES
DO QUE A
RECUPERAÇÃO DA
CONFORMIDADE"**

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E ACESSO AMPLIADO

Outro eixo estratégico é a modernização tecnológica. O CRMV-GO implementou ferramentas como ART Online, agendamento digital, canal de denúncias e seminários 100% EAD. Essas iniciativas aumentam a eficiência institucional e facilitam a interação com os profissionais.

De acordo com Vieira, essas soluções proporcionam "maior agilidade, transparência e eficiência nos processos internos", além de ampliar o acesso aos serviços e fortalecer o relacionamento com a categoria.

O Conselho também ampliou sua atuação educativa, promovendo cerca de 20 eventos gratuitos no último ano. Essas ações contribuem para a atualização técnica e reforçam o papel orientativo da entidade.

VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL E FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

Com aproximadamente 10 mil médicos-veterinários inscritos no estado, o CRMV-GO atua na valorização da categoria por meio da fiscalização ética, capacitação e comunicação institucional.

Segundo Vieira, o Conselho também tem atuado junto ao poder público para fortalecer políticas estruturantes. Entre as pautas defendidas estão a criminalização do exercício ilegal da profissão, a melhoria da qualidade do ensino e a aprovação de um piso salarial.

Além disso, o avanço acelerado no número de cursos de Medicina Veterinária é visto com preocupação. O presidente ressalta que os conselhos têm atuado para garantir padrões adequados de formação e proteger a qualidade do exercício profissional.

TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E FUTURO DO SETOR

A incorporação de novas tecnologias, como telemedicina, prescrição eletrônica e inteligência artificial, representa uma tendência irreversível. Segundo Vieira, essas ferramentas devem ser utilizadas com responsabilidade e sempre como suporte à decisão clínica.

Para o futuro, o CRMV-GO seguirá investindo em digitalização, qualificação e fortalecimento institucional. A estratégia busca ampliar o acesso à informação, melhorar os processos internos e consolidar a Medicina Veterinária como uma atividade essencial à saúde pública, ao bem-estar animal e ao desenvolvimento econômico.



“O PAPEL DA ENTIDADE NA DEFESA DA QUALIDADE DO ENSINO VETERINÁRIO E NA CONSTRUÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS QUE VALORIZEM A ATUAÇÃO TÉCNICA E A RESPONSABILIDADE PROFISSIONAL NO ESTADO.”

Rafael Costa Vieira, presidente do CRMV-GO

UNIÃO DA CLASSE E QUALIDADE NA FORMAÇÃO PAUTAM GESTÃO DO CRMV-CE

Sob o comando de Daniel de Araújo Viana, gestão do CRMV-CE aposta em qualificação, articulação política e inovação regulatória para fortalecer a Medicina Veterinária cearense e ampliar sua relevância institucional

Mais do que administrar rotinas administrativas, a atual gestão do CRMV-CE tem buscado redefinir o papel do Conselho como agente ativo no desenvolvimento da profissão. Para o presidente, Daniel de Araújo Viana, o desafio central não está apenas na condução burocrática da autarquia, mas na construção de uma cultura de pertencimento e alinhamento entre os profissionais.

Com formação acadêmica sólida — mestrado e doutorado em Biotecnologia da Saúde — Viana sustenta que o Conselho precisa ser percebido como instância de apoio técnico e representação qualificada. "O maior desafio é agregar os profissionais em torno de um projeto comum, fazendo com que vejam o Conselho como parceiro estratégico, e não como adversário", afirma.

Na sua avaliação, transparência administrativa e diálogo permanente são instrumentos de governança que impactam diretamente o reconhecimento social da categoria. Ao fortalecer a coesão interna, amplia-se também a capacidade de inserção da Medicina Veterinária nas pautas da Saúde Única e nas discussões de interesse público.

**"SE REMARMOS
PARA O MESMO
LADO, ELEVAMOS
A QUALIDADE
DA PROFISSÃO
E AMPLIAMOS O
RECONHECIMENTO
SOCIAL."**

EDUCAÇÃO CONTINUADA E VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL

Entre as principais conquistas da atual gestão está o Programa de Educação Continuada, que promove cursos, seminários de Responsabilidade Técnica e capacitações em áreas técnicas e administrativas. A iniciativa busca preparar médicos-veterinários e zootecnistas para os desafios contemporâneos da prática profissional.

O Ceará conta atualmente com 6.673 profissionais cadastrados, sendo 4.810 em plena atividade. Para Viana, a valorização passa pelo posicionamento técnico da categoria diante da sociedade. Ele destaca ações como a parceria com o sindicato para cobrança do piso salarial e a atuação firme na fiscalização de editais de concursos públicos, garantindo respeito às atribuições privativas.

ATUAÇÃO POLÍTICA E DEFESA DA QUALIDADE DO ENSINO

O presidente também enfatiza o papel político-institucional do Sistema CFMV/CRMVs. Entre as pautas nacionais estão a criminalização do exercício ilegal da profissão, a imple-

mentação do teste de proficiência e a atualização do piso salarial. Ele preside ainda um Grupo de Trabalho que desenvolve o projeto do Ato Médico-Veterinário, com o objetivo de dar maior segurança jurídica às atividades privativas.

Outro ponto sensível é a expansão acelerada de cursos de Medicina Veterinária no país. Viana demonstra preocupação com a qualidade da formação, especialmente diante da oferta de cursos em formato totalmente a distância. Segundo ele, a discussão não envolve reserva de mercado, mas responsabilidade social. "Estamos tratando de uma profissão que impacta diretamente a vida das pessoas, dos animais e da economia do país", ressalta.

TECNOLOGIA, RESPONSABILIDADE E FUTURO PROMISSOR

O CRMV-CE acompanha a regulamentação da telemedicina veterinária e o avanço da prescrição eletrônica e da Inteligência Artificial. Para o presidente, as ferramentas tecnológicas devem otimizar processos, mas não substituir o exame clínico direto, considerado o padrão ouro da profissão.

Ele avalia o futuro do setor como promissor, impulsionado pelo crescimento do mercado pet e pelo protagonismo do Brasil na produção de proteína animal. Nesse cenário, reforça a importância da qualificação contínua e da atuação ética.

Eventos técnicos também são vistos como estratégicos. "Eles agregam atualização, tecnologia e networking em um único ambiente", afirma, destacando o impacto positivo para toda a cadeia da saúde animal.



Daniel de Araújo Viana, presidente do CRMV-CE, defende excelência na formação, união da categoria e atuação institucional firme para fortalecer a Medicina Veterinária no Ceará.

ALÉM DO REGISTRO: O CRMV-ES COMO AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO DA MEDICINA VETERINÁRIA CAPIXABA

Com foco em governança, inovação e valorização profissional, gestão de José Carlos Landeiro Fraga aposta em estrutura moderna e atuação estratégica para fortalecer a categoria e proteger a sociedade

Muito além da emissão de registros e documentos, o Conselho Regional de Medicina Veterinária do Estado do Espírito Santo (CRMV-ES) vive um ciclo de reposicionamento institucional. Sob a presidência do médico-veterinário José Carlos Landeiro Fraga — o Cacau —, a autarquia tem investido em modernização administrativa, fortalecimento da fiscalização e ampliação do diálogo com a categoria. A proposta é clara: consolidar o Conselho como referência técnica, ética e estratégica para a Medicina Veterinária e a Zootecnia no estado.

EXPERIÊNCIA PRÁTICA A SERVIÇO DA GESTÃO

Com trajetória construída no atendimento a grandes animais, especialmente na reprodução de equinos e na pecuária de corte, o presidente traz para a gestão a vivência prática do campo. Essa experiência se soma à atuação no Sistema CFMV/CRMVs, hoje traduzida em uma administração orientada por planejamento estratégico e integração institucional. “O desafio permanente é fortalecer a instituição com eficiência, transparência e responsabilidade pública”, afirma.

Nesse movimento de estruturação, foram criados o Setor de Even-

“O DESAFIO PERMANENTE É FORTALECER A INSTITUIÇÃO COM EFICIÊNCIA, TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE PÚBLICA.”

tos, o Setor de Comunicação e a Assessoria Técnica médico-veterinária, com previsão de implantação do Setor de Controladoria. As medidas buscam qualificar processos internos e ampliar a capacidade de resposta às demandas crescentes de uma categoria que soma 3.596 médicos-veterinários e 127 zootecnistas registrados no Espírito Santo até o fim de 2025.

FISCALIZAÇÃO E DEFESA DAS PRERROGATIVAS

A fiscalização do exercício das profissões é o eixo central das atividades da instituição. Em um cenário de atividades cada vez mais complexas, o Conselho reforça a necessidade de preparo técnico e observância às normas legais. Ao mesmo tempo, trabalha para esclarecer à sociedade e aos próprios profissionais as diferenças entre Conselho, Sindicato e Associação, reforçando seu papel normativo, orientador e disciplinador.

Entre as conquistas recentes do CRMV-ES, destaca-se a inclusão dos médicos-veterinários no rol de peritos do Tribunal de Justiça do Espírito Santo (TJ-ES), permitindo a possibilidade de atuação formal em processos judiciais em todas as comarcas. “Esse é um reconhecimento da relevância técnica da profissão para o interesse público”, pontua o presiden-

te. A atual gestão também atuou na defesa das atribuições privativas da categoria em editais públicos, reafirmando prerrogativas legais.

No campo da inovação, o Conselho acompanha a transformação digital conduzida pelo Sistema CFMV/CRMVs. Plataformas online permitem emissão de certidões, atualização cadastral e gestão de Anotações de Responsabilidade Técnica (ART), além da cédula profissional digital. Na fiscalização, a digitalização de procedimentos amplia agilidade e segurança.

VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL E OLHAR PARA O FUTURO

A valorização profissional vai além das pautas institucionais. Em 2025, o CRMV-ES lançou o programa "Cuidando de Quem Cuida", oferecendo aos inscritos workshop e grupos de apoio gratuitos voltados à saúde mental. A iniciativa reconhece a pressão emocional enfrentada no dia a dia da profissão. "Profissionais que cuidam da própria saúde, física e mental, prestam um serviço melhor à sociedade", destaca Cacau.

O debate sobre a formação profissional também ocupa espaço central. A expansão acelerada dos cursos de Medicina Veterinária acende alerta quanto à qualidade do ensino em todo o país. Nesse contexto, o Sistema CFMV/CRMVs defende a implementação do Exame de Habilitação Profissional como instrumento de garantia de competência técnica. "O objetivo é proteger a sociedade e fortalecer a qualidade da formação", afirma.

Ao olhar para o futuro, a gestão reafirma que ética, qualificação contínua e participação ativa da categoria são pilares indispensáveis. Mais do que um órgão de registro, o CRMV-ES busca consolidar-se como parceiro estratégico para o desenvolvimento e a valorização profissional no Espírito Santo.

"PROFISSIONAIS QUE CUIDAM DA PRÓPRIA SAÚDE, FÍSICA E MENTAL, PRESTAM UM SERVIÇO MELHOR À SOCIEDADE."



José Carlos Landeiro Fraga, presidente do CRMV-ES, conduz gestão voltada à modernização, fortalecimento institucional e valorização da Medicina Veterinária capixaba.

Patrocínio Diamond

Botupharma
Escolha inteligente.

Patrocínio Lounge Vip

Patrocínio Institucional



INFRAESTRUTURA DE EXCELÊNCIA NO EXPO CENTER NORTE

A escolha do Expo Center Norte como sede do congresso reforça o posicionamento do evento entre os principais encontros do setor. Reconhecido como um dos mais modernos e completos centros de convenções da América Latina, o espaço oferece infraestrutura de padrão internacional, com ambientes projetados para garantir conforto, acessibilidade e eficiência.

O congresso ocupa múltiplos auditórios simultaneamente, possibilitando a realização de mais de 15 congressos especializados de forma integrada e coordenada. Essa estrutura permite uma programação ampla e segmentada, com dezenas de palestrantes e debatedores entre os mais respeitados nomes do setor, criando uma jornada científica plural e aprofundada.

Entre os principais diferenciais da infraestrutura estão:

- Auditórios modernos, equipados com tecnologia audiovisual de última geração
- Espaços amplos e integrados, favorecendo networking e interação
- Ambiente preparado para receber grandes públicos com conforto e fluidez
- Integração entre áreas científicas, exposição e espaços de convivência
- Estrutura compatível com eventos de padrão internacional

Esse ambiente foi projetado para proporcionar uma experiência completa, em que o aprendizado, o intercâmbio profissional e o contato com as principais tendências do setor acontecem de forma simultânea e integrada.

**AUDITÓRIOS
LOTADOS DURANTE
O ANIMAL HEALTH
CONGRESS 2025
DEMONSTRAM A
RELEVÂNCIA DO
EVENTO PARA A
ATUALIZAÇÃO
PROFISSIONAL NO
SETOR VETERINÁRIO**



PARTICIPANTES DURANTE SESSÕES CIENTÍFICAS DA EDIÇÃO DE 2025, MOMENTO MARCADO POR INTENSA TROCA DE CONHECIMENTO ENTRE ESPECIALISTAS E PROFISSIONAIS.

CURADORIA CIENTÍFICA: O CORAÇÃO DO CONGRESSO

A excelência do Animal Health Congress 2026 é sustentada por uma curadoria científica altamente qualificada, liderada por uma comissão formada por três referências nacionais que representam diferentes áreas estratégicas da medicina veterinária: Dr. André Lacerda, Dra. Maria Ângela Sanches Fessel e Dra. Viviani De Marco.

Essa tríade desempenha um papel central na construção da identidade científica do congresso, assegurando profundidade, coerência e rigor técnico em toda a programação.



• DR. ANDRÉ LACERDA: REFERÊNCIA EM CIRURGIA E EXCELÊNCIA TÉCNICA

Cirurgião de grande prestígio, pesquisador e professor, Dr. André Lacerda é reconhecido como um dos nomes mais respeitados do país em cirurgia geral e tecidos moles. Sua atuação na comissão científica é decisiva para garantir a qualidade técnica e metodológica das trilhas cirúrgicas.

Sua responsabilidade inclui a seleção de temas, coordenadores e palestrantes capazes de traduzir os avanços da ciência contemporânea em protocolos seguros, aplicáveis e alinhados à realidade clínica, contribuindo diretamente para o fortalecimento da prática cirúrgica baseada em evidências.



• DRA. MARIA ÂNGELA SANCHES FESSEL: INTEGRAÇÃO ENTRE CIÊNCIA, SOCIEDADE E SAÚDE COLETIVA

Referência ética e científica em Medicina Veterinária do Coletivo e Saúde Única, a Dra. Maria Ângela Sanches Fessel exerce papel estratégico na ampliação do alcance e da relevância do congresso.

Sua atuação conecta prática clínica, políticas públicas, vigilância sanitária e formação profissional, trazendo uma perspectiva que integra ciência e responsabilidade social. Sua presença fortalece o compromisso do evento com uma medicina veterinária que dialoga com os desafios contemporâneos e com o impacto direto na sociedade.



**• DRA. VIVIANI DE MARCO:
MEDICINA BASEADA EM
EVIDÊNCIAS E VISÃO CLÍNICA
INTEGRADORA**

Reconhecida nacionalmente por sua atuação em endocrinologia e comportamento, com forte especialização em medicina clínica felina, a Dra. Viviani De Marco é uma referência em medicina baseada em evidências e formação profissional.

Sua participação assegura que cada trilha científica mantenha conexão direta com a prática clínica real, com foco em casos, decisões e desafios enfrentados diariamente pelos profissionais. Sua visão integradora contribui para que o congresso ofereça conteúdos que sejam não apenas cientificamente robustos, mas também aplicáveis e relevantes.

**DIREÇÃO CIENTÍFICA QUE
ASSEGURA QUALIDADE E PADRÃO
INTERNACIONAL**

Sob a liderança dessa comissão, o Animal Health Congress 2026 estabelece critérios rigorosos que garantem a excelência do conteúdo apresentado. Entre as principais atribuições da curadoria científica estão:

- Definir critérios técnicos para seleção de palestrantes

- Aprovar temas com base em relevância científica e evidências atualizadas

- Escolher coordenadores para cada congresso especializado

- Garantir que os conteúdos sejam atuais, aplicáveis e tecnicamente sólidos

- Supervisionar a harmonia e coerência entre os mais de 15 congressos simultâneos

Esse modelo de governança científica assegura que o congresso entregue um conteúdo consistente, alinhado às transformações da medicina veterinária contemporânea e às demandas reais do setor.

O resultado é um evento que oferece algo raro: ciência aplicada com padrão internacional, sustentada por uma curadoria rigorosa, infraestrutura de excelência e investimento concreto na qualidade do conhecimento.

**UM MARCO PARA O PRESENTE E O
FUTURO DA MEDICINA VETERINÁRIA**

O Animal Health Congress 2026 reafirma seu papel como um dos principais fóruns de atualização, integração e desenvolvimento da medicina veterinária no Brasil e na América Latina. Ao reunir especialistas, conhecimento científico, infraestrutura de alto nível e uma curadoria de excelência, o evento consolida-se como uma plataforma estratégica para a evolução do setor.

Mais do que um congresso, trata-se de um espaço onde ciência, prática e inovação convergem, fortalecendo profissionais, impulsionando o conhecimento e contribuindo para o avanço contínuo da saúde animal.



ENDOCRINOLOGIA

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Hipotireoidismo ou Eutireoideo Doente? Vamos aos casos clínicos!

Fabrizio Lorenzini

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Quando o comportamento e a endocrinologia se cruzam: polifagia, obesidade e o papel do vínculo tutor-animal. (Purina)

Viviani De Marco e Daniela Ramos

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Alopecia X: novas abordagens terapêuticas.

Fabrizio Lorenzini

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Terapia da Síndrome de Cushing: quando ir além do trilostano? indicar?

Allan Pöpl

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Dislipidemia: uma condição silenciosa com várias repercussões sistêmicas.

Marcia Jericó

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Testes hormonais na rotina clínica — qual a sua dúvida?

Viviani de Marco e Priscila Viau

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa Redonda: Avanços no tratamento do diabetes canino: insulinas basais, inibidores de SGLT2 e manejo nutricional.

Fabrizio Lorenzini | Viviani de Marco | Allan Pöpl

MEDICINA DE FELINOS

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Gatos como transmissores e sentinelas; panorama atual das principais zoonoses felinas. (Boehringer)

Maria Alessandra Del Barrio

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

aComorbidities: Managing the unmanageable. How to approach a cat with CKD, diabetes, arthritis, hyperthyroidism, and hypertension. (Boehringer)

Margie Scherk (Internacional)
Tradução simultânea

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Blood Pressure... A critical factor! Making it meaningful in the clinic setting. (Boehringer)

Margie Scherk (Internacional)
Tradução simultânea

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Vaccination Update: WSAVA, ABCD, and AAFP/AHHA Guidelines. (Boehringer)

Margie Scherk (Internacional)
Tradução simultânea

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Lifestage preventive health care for cats: kittens, adult and senior cats. (Boehringer)

Margie Scherk (Internacional)
Tradução simultânea

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Hipotireoidismo – diagnóstico, manejo e casos clínicos.

Heloisa Justen

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Entre inflamação e neoplasia: o dilema diagnóstico do intestino felino. (Purina)

Renata Camozzi

MEDICINA DE FELINOS

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

PIF – Novidades e atualizações sobre tratamento e questões éticas relacionadas.

Camila Ferreira

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Atualizações no diagnóstico das retrovírus felinas.

Fernanda Amorim

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Pneumonias em felinos: causas, condutas e controvérsias.

Fernanda Amorim

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Atualizações e novidades no manejo da DRC: insights de 2026 (Elanco)

Alexandre Daniel

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

A nova era do tratamento do diabetes felino: lições do uso de SGLT2i. (Elanco)

Viviani De Marco

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Atualizações na abordagem do paciente com hipercalcemia

Pedro Horta

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

DTUIF – nem sempre é estresse! Um olhar além do óbvio.

Carlos Alberto Geraldo Jr.

NEFROLOGIA

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Uremia: como reconhecer e agir antes que seja tarde. (Victalab)

Luciano Giovaninni

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Distúrbios de água, eletrólitos e ácido-base no paciente urêmico: estratégias que agilizam a correção.

Juliana Nhanharelli

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Hipertensão ou hipotensão na síndrome urêmica: como ajustar esta montanha-russa.

Camila Molina

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Entre sangrar ou trombosar: dilemas da tromboprolaxia em cães e gatos urêmicos.

Anna Paula Vitorito

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

POCUS, TFAST e AFAST no paciente urêmico: a imagem na antecipação das tomadas de decisão.

Paulo Henrique Garcia

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Alimento como terapia: o que, quando e como alimentar o paciente urêmico.

Fábio Teixeira

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa Redonda: Entre a ciência e a compaixão: até onde insistir no tratamento do cão ou gato urêmico crítico?

Luciano Giovaninni
Juliana Nhanharelli
Camila Molina

GASTROENTEROLOGIA

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Mitos e verdades sobre as pancreatopatias em cães e gatos.

Maria Carolina Pappalardo

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Inovação no combate ao parvovírus canino: mudando o jogo na terapia. (Elanco)

Mary Marcondes

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Hepatopatia vacuolar x lama biliar x mucocele: Qual a relação?

Maria Carolina Pappalardo

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Quais os desafios do Complexo Colangite-Colangiohepatite felino?

Renata Camozzi

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Dieta e enteropatias: por onde começar?

Fábio Alves Teixeira

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Disbiose: causa ou consequência da diarreia crônica?

Ricardo Duarte

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa Redonda: Enteropatia crônica em cães: terapia medicamentosa, dieta ou endoscopia o que vem primeiro?

Maria Carolina Pappalardo
Ricardo Duarte Silva Fábio Alves Teixeira

CLÍNICA DE DOR

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Uso de derivados plaquetários no tratamento de lesões musculoesqueléticas.

Denise Fantoni
Olympo de Hollanda
Chacon Neto

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Farmacologia multimodal da dor: fundamentos e boas práticas.

Valeria Veras de Paula

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

A linguagem silenciosa da dor: escalas faciais e comportamento

Mayara Travalini de Lima
& Daniela Ramos

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Prevenção da dor persistente: o papel da anestesia e estabilidade intraoperatória.

Denise Fantoni

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Dor no paciente crítico: quando tratar salva órgãos.

Mayara Travalini de Lima

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

AINES no banco dos réus: evidência, medo e bom senso na analgesia veterinária. (Elanco)

Denise Fantoni

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa Redonda: Os AINES e o futuro da analgesia veterinária.

Denise Fantoni
Márcia Kahvegian
Valeria Veras de Paula

NEUROLOGIA

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Exame neurológico sem medo: vencendo a neurofobia clínica.

Gabriel Conelian

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Cirurgia ou não? Decisões baseadas em evidência na neurologia de cães e gatos.

Gabriel Conelian

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Epilepsia em gatos: avanços recentes na compreensão e no manejo clínico.

Elídia Zotelli

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

COMPORTAMENTO

10 DE MARÇO

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Velhice não é demência: o que o neurologista e comportamentalista podem fazer juntos. (Purina)

Elídia Zotelli e
Daniela RamosPERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Clínica Veterinária amigável: muito além de petiscos e decoração.

Daniela Ramos

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Trabalho de detetive: quando comportamento problemático é sinônimo de dor e doença.

Ana Luísa Lopes Fagundes

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Pets neuróticos, responsáveis nervosos: onde estamos errando?

Daniela Ramos

HEMATOLOGIA

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Como reconhecer e tratar uma erliquiose canina complicada.

Simone Gonçalves

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Como reconhecer, abordar e tratar um cão com hemorragia gastrointestinal. Diagnósticos diferenciais.

Mariana Aldemundo
PereiraPERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Anemia em cães e gatos: quando pensar em inflamação, autoimunidade ou estresse oxidativo.

Susana Vieira

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Abordagem do paciente cirúrgico com hipo ou hipercoagulabilidade: estratégia transfusional e farmacológica.

Márcia Kahvegian

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Os vários desfechos da Erliquiose Crônica: o que podemos esperar?

Paulo Tabanez

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Fármacos antiretrovirais no tratamento do gato com FELV com aplasia eritróide.

Maria Alessandra Del
BarrioPERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50**Mesa redonda:** Antiparasitários na prática clínica – uso individualizado para não errar! (Boehringer)Simone Gonçalves | Maria
Alessandra Del Barrio |
Paulo Tabanez

DERMATOLOGIA

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Minha experiência com uso dos inibidores de JAK para o tratamento de doenças alérgicas e outras... (Elanco)

Rita Carmona

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Leishmaniose: o que os novos guidelines nos dizem.

Romeika Reis

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Piodermites: outras terapias poupadoras de antibiótico.

Romeika Reis

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Fundamentos terapêuticos das otites eczematoceruminosas.

Larissa Botoni

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Experiência prática no diagnóstico e tratamento das otites médias.

Larissa Botoni

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Nem toda dieta hipoaérgica é igual: escolhas inteligentes na Alergia Alimentar canina

Viviane Pedrneli

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Tratamento da dermatite atópica – nossa experiência com casos simples e complexos.

Rita Carmona | Romeika
Reis | Larissa Botoni

OFTALMOLOGIA

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Oftalmologia em aves: você está preparado para atendê-las?

Débora Galdino

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Neoplasias intra e extraoculares: como diagnosticá-las e conduzi-las?

Bárbara de Souza

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Simplificando o exame neurooftálmico nos cães e gatos.

Ricardo Guglielmi

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Braquicefálicos: quais as peculiaridades oftalmológicas que precisamos saber para mantê-los com boa visão?

Angélica Safatle

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Como ter sucesso no tratamento clínico das ceratites ulcerativas em cães e gatos?

Juliana Jorge

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Membranas biológicas fazem a diferença na recuperação visual?

João Chiurciu

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa Redonda:
Lesões corneanas contaminadas: o que fazer?

Angélica Safatle | João Chiurciu | Juliana Jorge

OFTALMOLOGIA

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Imunoterapia – Um novo pilar no tratamento do câncer em Medicina Veterinária?

Carlos Eduardo Fonseca Alves

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Terapia alvo: Uso racional!

Paulo César Jark

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Mesa redonda:
Terapia alvo e Imunoterapia.

Rodrigo Ubukata | Carlos Eduardo Fonseca Alves | Paulo César Jark

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Alterações do microbioma e quimioterapia antineoplásica.

Juliana Vieira Cirillo

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

E quando a eletroquimioterapia foi uma decisão errada?

Karine Germano

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Os tumores adrenais felinos existem — e merecem nossa atenção!

Rodrigo Ubukata | Viviani de Marco

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Tratamento paliativo do câncer significa desistir do paciente?

Vinicius Peres

LONGEVIDADE E ENVELHECIMENTO SAUDÁVEL

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Do tempo cronológico ao tempo biológico: entendendo o envelhecimento em cães e gatos

**Enore Augusto Massoni
Luís Fernando de Moraes**

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Marcadores precoces da doença renal crônica em cães e gatos: quando intervir para impactar a longevidade?

**Luciano Giovanini
Ricardo Duarte Lopes**

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

O trato gastrointestinal no envelhecimento: disbiose, absorção de nutrientes e reflexos sistêmicos

**Luís Fernando de Moraes
José Manuel P. Mourião**

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Inflamação crônica, imunossenescência e câncer: onde começa o envelhecimento patológico?

**Juliana Vieira Cirillo
Diego Silva Mendes**

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:30

Obesidade x sarcopenia do animal idoso: impacto metabólico e na expectativa de vida

Fábio Alves Teixeira

PERÍODO DA TARDE
15:30 - 16:00

Envelhecimento cardiovascular: como identificar alterações subclínicas antes do aparecimento dos sinais clínicos?

Lucas Navajas

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Dor crônica, mobilidade e qualidade de vida no paciente geriátrico: como avaliar e intervir precocemente?

**Ayne Murata Hayashi
Ricardo Stanchini Lopes**

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Saúde oral e envelhecimento sistêmico: a boca como marcador de inflamação e longevidade

Marco Antonio Leon-Roman

AUDITÓRIO 05

ORTOPEDIA

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Uso da cannabis medicinal nas lesões ortopédicas, em que casos utilizar?

Christian Fantini Patane

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Do virtual ao real: como a impressão 3D está redefinindo a Cirurgia Ortopédica.

Guilherme Galhardo Franco

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Uso da CCWO baseada no CORA para nivelamento do platô tibial. Experiência preliminar de casos clínicos.

Bruno Minto

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Complicações pós-traumáticas: planejamento e solução de casos complexos

Antonio Gorios

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Medicina regenerativa na ortopedia de cães e gatos, utopia ou realidade?

Denis Prata

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Luxação de patela - Todas são cirurgias.

Fernando Ibanez

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Ligamento cruzado rompido: trato todos com TPLO? Uma revisão prática.

Carlos Leandro Hanemann

ORTOPEDIA

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Como acelerar a fusão óssea em artrodeses.

Patrícia Popak

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Tomografia e o ortopedista, quando indicamos este exame auxiliar de diagnóstico no esqueleto axial.

Patrícia Popak

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Estou de plantão e chegou um paciente fraturado. O que faço agora?

Ivana Prata

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Método Ilizarov: primeira ou última opção?

Fernanda Aoki

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Retalho pediculado de omento: como utilizar na ortopedia?

Tainara Micaele

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Uso racional de fixadores externos no dia a dia.

Tainara Micaele

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

TPLO e suas variações: duplo corte, modificada e associada a outras técnicas.

Maria Paula Santana Lima

CIRURGIA – TECIDOS MOLES

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Princípios da cirurgia gastrointestinal

André Lacerda

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Novas fronteiras na cirurgia gástrica.

Guilherme Savassi

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Cirurgia de intestino delgado.

Guilherme Savassi

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Os desafios da Cirurgia Colorretal

Jussara Peters

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Hérnias Abdominais - mitos e verdades

André Lacerda

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Cirurgias biliodigestivas: como vencer esse desafio?

Jussara Peters

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa-Redonda:
Cirurgias Gastrointestinais: Planejando o pré-operatório | Como lidar com o pós-operatório | Como lidar com as complicações.

Guilherme Savassi | Jussara Peters | André Lacerda

MEDICINA VETERINÁRIA DE DESASTRES

10 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Os desafios da Comissão Nacional de Desastre em Massa Envolvendo Animais do CFMV. Você conhece? Você participa?

Luiz Afonso Erthal

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

O trabalho médico-veterinário e de cães do canil do Corpo de Bombeiros em desastres. Apresentação da atuação na Turquia.

Gabriel Seuma Soares

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

A importância da preparação do médico-veterinário para o atendimento pré-hospitalar de animais em desastres e calamidades.

José Sergio de Arruda Gonçalves

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

O papel do médico-veterinário no serviço móvel de urgência e emergência veterinária de Bragança Paulista, SP

Michele Santos

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

A crescente importância do médico-veterinário em Resgate Técnico Animal (RTA) e no 2º setor. Experiências do RTA Brasil na Europa e América do Sul

Leonardo Maggio Castro

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

O exemplo da legislação do Mato Grosso do Sul que inclui o serviço médico-veterinário na verba orçamentária do combate a incêndios florestais

Paula Helena Santa Rita

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa-redonda
Campo de trabalho do médico-veterinário em políticas públicas e prefeituras. Responsabilidade técnica e legalidade da participação dos médicos-veterinários dos Conselhos em desastres e calamidades

Ten.-Cel. Adriano Baruffaldi | Luiz Afonso Erthal | Leonardo Burlini | Bianca Colepicolo | Eduardo Mayhe Ferreira | Carolina Mastrozosa Mourão

MEDICINA VETERINÁRIA LEGAL

11 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

Animais silvestres, nativos ou exóticos, para companhia – implicações do comércio ilegal no bem-estar animal. O médico-veterinário está preparado para lidar, orientar, proteger, denunciar, contribuir?

Cristiane Pizzutto

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

A importância do assistente técnico na defesa do médico-veterinário em processos. Você precisa conhecer essa oportunidade de trabalho.

Roberta Tognareli Ruiz

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

Obrigatoriedade e importância do ensino de medicina legal nos cursos de medicina veterinária.

Paulo Maiorka

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Identificação de Indícios de Maus-Tratos no Atendimento de Rotina dos Hospitais Veterinários Públicos da Cidade de São Paulo: Sensibilização da Equipe e Organização do Fluxo de Conduta

Daniel Leite

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

O médico-veterinário sabe lidar com violência interpessoal no atendimento veterinário?

Sandro Montanari

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

O campo de trabalho do médico-veterinário abrange a pericia em criadouros clandestinos, rinhas, esportes e em produção de alimentos para animais. Você está bem preparado para ser perito?

Esther Espejo

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Mesa-Redonda:
Políticas públicas para pericia em crimes contra animais

Nayla Freitas | Paulo Maiorka | Daniel Leite | Esther Espejo

MEDICINA VETERINÁRIA DO COLETIVO

12 DE MARÇO

PERÍODO DA MANHÃ
09:00 - 09:50

A rotina de um RT em um centro de esterilização cirúrgica de cães e gatos (HQHV).

Raquel Facuri

PERÍODO DA MANHÃ
10:00 - 10:50

Você trabalha ou gostaria de trabalhar em uma prefeitura? Você conhece a importância da estimativa populacional nos planos de manejo?

Yasmin da Silva Gonçalves da Rocha

PERÍODO DA MANHÃ
11:00 - 11:50

O médico-veterinário está inserido no eMulti (Equipes Multiprofissionais na Atenção Primária à Saúde). Você conhece esse mercado de trabalho?

Adolorata Aparecida Bianco Carvalho

PERÍODO DA TARDE
12:00 - 14:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
14:00 - 14:50

Médicos-veterinários de rua – um campo de trabalho em forte expansão.

Stefanie Sussai

PERÍODO DA TARDE
15:00 - 15:50

Programa Cão Comunitário em campus universitário e seu impacto na formação de estudantes.

Diana Cuglovici Abrão

PERÍODO DA TARDE
16:00 - 17:00

— Visitação à feira —

ANIMAL HEALTH SCIENCE

PERÍODO DA TARDE
17:00 - 17:50

Abandonaram mais uma caixa com filhotes na porta da clínica. O que posso fazer, como clínico, para prevenir o abandono?

Haily Viana

PERÍODO DA NOITE
18:00 - 18:50

Municípios resilientes – o trabalho conjunto das Defesas Cívicas e das secretarias de bem-estar animal.

Heloisa Fava Fagundes

ENTRE OS PRINCIPAIS EVENTOS B2B DE SAÚDE ANIMAL DAS AMÉRICAS

A Animal Health Science é um dos maiores ecossistemas de negócios, ciência e educação da medicina veterinária, que conecta indústrias de saúde animal a decisores de clínicas, hospitais e centros de diagnóstico veterinários.

Aqui, marcas ganham destaque, influenciam o mercado e aceleram resultados.

+36 Horas

de Conteúdo com Certificado

ANIMAL FERA DE NEGÓCIOS
CONGRESSO CIENTÍFICO
FORUM DE GESTÃO
HUB DE NETWORKING

HEALTH SCIENCE CONGRESS+EXPO

10 - 12 Março de 2026 em São Paulo, SP Brasil

EXPO CENTER NORTE
Centro de exposições e convenções

MÍDIAS PARCEIRAS:

cães & gatos

Clínica
Veterinária

+Clínico

panorama
PET&VET





ANIMAL HEALTH SCIENCE EXPO 2026

A feira que consolida o Brasil como polo estratégico da saúde animal na América Latina

A Animal Health Science Expo 2026 acontece de 10 a 12 de março de 2026, no Expo Center Norte, em São Paulo (SP), integrando o principal ecossistema que conecta ciência, mercado e inovação no setor de saúde animal e pet no Brasil e na América Latina.

Considerada uma das mais importantes plataformas B2B do setor veterinário e pet, a feira reunirá milhares de visitantes, entre médicos-veterinários, profissionais da cadeia de saúde animal, executivos de empresas fornecedoras de equipamentos e serviços para o setor, além de pesquisadores, estudantes e autoridades.

O SIGNIFICADO DA ANIMAL HEALTH SCIENCE EXPO

Decisores de compras de diferentes elos da cadeia estarão presentes, uma vez que o evento irá proporcionar networking qualificado, experiências de inovação e oportunidades de negócios reais.

Isso porque a Animal Health Science Expo não é apenas mais uma exposição técnica. Ela é uma peça central de um ecossistema que integra uma intensa programação de congressos científicos, debates, fóruns de negócios e experiências de mercado. Ao longo de seus três dias, a feira cria um

hub de networking onde a ciência, as tendências do setor e as soluções tecnológicas dialogam diretamente com quem atua no dia a dia da prática clínica, gestão empresarial, pesquisa e desenvolvimento.

“O formato integrado entre exposição e conteúdo científico faz com que a feira seja um ambiente onde conhecimento e negócios fluem de forma simultânea, acelerando oportunidades e implementações no mercado”, ressalta Adriano Souza, CEO e fundador da Animal Health Ecosystem.



LOCAL E INFRAESTRUTURA: UM DIFERENCIAL ESTRATÉGICO

O Expo Center Norte, localizado em São Paulo, é referência nacional em eventos de grande porte, oferecendo:

- ampla área de exposição modular;
- acessibilidade e fluxo inteligente de público;
- infraestrutura técnica de alto padrão;
- proximidade com aeroportos, hotéis e centros de convenções;
- compatibilidade com ambientes de networking e experiências de marca.

São Paulo, como maior polo de serviços, logística e negócios do país, posiciona a feira em um ponto estratégico para atração de público nacional e internacional — elemento fundamental para expandir parcerias e ampliar mercados em toda a América Latina.

TRADIÇÃO CONSOLIDADA NO CALENDÁRIO

Desde sua criação, em 2019, a Animal Health Science Expo vem se consolidando como evento tradicional no calendário do setor veterinário e pet no Brasil e na América Latina. Com edições anteriores que já demonstraram crescimento consistente em número de expositores, visitantes e relevância institucional, o evento é hoje reconhecido como ponto de convergência entre educação técnica, inovação científica e desenvolvimento econômico setorial.

O projeto conta com o apoio de mais de 40 entidades de classe do setor, além da participação institucional de todos os Conselhos Regionais de Medicina Veterinária (CRMVs) do país e do Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV), reforçando sua legitimidade e importância para a profissão e negócios ligados à saúde animal.

EVENTO CONSOLIDA-SE COMO UM DOS MAIS RELEVANTES DO SETOR DE SAÚDE ANIMAL NO BRASIL E PROMETE REUNIR MILHARES DE VISITANTES EM UMA PROGRAMAÇÃO FOCADA EM NEGÓCIOS, CONHECIMENTO E INOVAÇÃO.



PERFIL DO PÚBLICO PRESENTE

A feira é direcionada a um público especializado e com poder de decisão, incluindo:

- médicos-veterinários clínicos e cirurgiões;
- gestores de hospitais e clínicas veterinárias;
- pesquisadores e líderes acadêmicos;
- empreendedores e executivos da indústria pet e veterinária;
- distribuidores, varejistas e compradores técnicos;
- estudantes em formação na área.

Esse público encontra na Expo oportunidades para atualização profissional, acesso a tecnologias de ponta, demonstrações práticas e troca direta com executivos e especialistas do setor.

CRESCIMENTO E DINAMISMO

A edição de 2026 chega com expectativa de expansão significativa, reunindo centenas de expositores e fortalecendo as conexões entre oferta e demanda no mercado de saúde animal. O ambiente de exposição terá presença das principais marcas nacionais e internacionais que abastecem clínicas, hospitais e centros de diagnóstico com soluções inovadoras, produtos terapêuticos, equipamentos de alta tecnologia e serviços especializados.

Jorge Souza, diretor e sócio da Animal Health Ecosystem, destaca: "A feira não é apenas uma vitrine — é um motor de negócios. Cada interação aqui pode desencadear parcerias, investimentos e modelos de atuação que transformam o mercado."

CONEXÃO ENTRE CIÊNCIA E MERCADO

A inovação do modelo da Animal Health Science Expo está na forma como ela conecta diretamente a exposição

técnica com a programação científica. Participantes podem assistir a palestras e congressos sobre temas clínicos e de gestão, e em seguida conversar com fornecedores e especialistas sobre aplicações práticas, tecnologia ou soluções adaptadas aos desafios atuais da medicina veterinária.

Essa integração cria um ambiente singular, onde aprendizado técnico e oportunidades de impacto econômico acontecem simultaneamente e de forma colaborativa.

A VISÃO ESTRATÉGICA DO ECOSISTEMA

Mais do que um evento pontual, a Animal Health Science Expo é parte de um projeto contínuo de desenvolvimento setorial, que visa:

- elevar os padrões de prática profissional;
- estimular a adoção de tecnologia e inovação;
- conectar mercados e redes internacionais;
- fortalecer a sustentabilidade econômica do setor;
- posicionar o Brasil como hub de referência em saúde animal na América Latina.

Com milhares de visitantes, networking de alto nível e uma programação integrada com conteúdos científicos, a edição 2026 reafirma o compromisso de ser um catalisador de transformação para o mercado veterinário e pet.

CONCLUSÃO

A Animal Health Science Expo 2026 será um ponto de encontro entre profissionais, empresas, ciência e futuro — um espaço onde o conhecimento impulsiona decisões e onde negócios ganham significado real.

Ao ampliar oportunidades de conexão, inovação e desenvolvimento, a feira se consolida como peça-chave no fortalecimento da saúde animal no Brasil e em toda a América Latina, atraindo milhares de visitantes em busca de atualização, tecnologia e crescimento.

FACULDADE
Qualittas

Seja Referência



REFERÊNCIA NA
GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO



WWW.QUALITTAS.COM.BR



FACULDADE
Qualittas
Seja Referência



UMA ARQUITETURA INTEGRADA QUE CONECTA MERCADO, CONHECIMENTO, NEGÓCIOS E INFRAESTRUTURA DIGITAL

Uma engrenagem estratégica que impulsiona crescimento, autoridade e prosperidade no setor veterinário

O mercado de saúde animal no Brasil vive uma das fases mais relevantes de sua história. Impulsionado pela sofisticação da medicina veterinária, pela humanização dos animais, pela profissionalização das empresas e pela crescente complexidade econômica do setor pet e agro, o segmento consolidou-se como uma das áreas mais dinâmicas da economia contemporânea.

Entretanto, enquanto o setor avançava em ciência, tecnologia, serviços e modelos de negócio,

uma lacuna estrutural permanecia praticamente invisível: a ausência de uma infraestrutura digital proprietária concebida especificamente para suas dinâmicas.

Foi a partir dessa constatação que se consolidou o Animal Health Ecosystem, uma arquitetura estratégica criada para integrar múltiplas dimensões do mercado veterinário dentro de uma lógica unificada de relacionamento, conhecimento, autoridade e geração de valor.

**“GRANDES
MERCADOS SE
ORGANIZAM
EM TORNO DE
INFRAESTRUTURA.”**

ANIMAL
HEALTH SCIENCE ECOSYSTEM®
EDUCATION

Conhecimento que transforma a saúde animal.

Faça seu **pré-cadastro** e acompanhe o lançamento da Animal Health Education.

QUERO SER MEMBRO

Acesse: animalhealthedu.com

Diferentemente de iniciativas que surgem exclusivamente no ambiente digital, o ecossistema possui raízes operacionais já validadas ao longo de mais de sete anos. Na base dessa construção encontram-se o Animal Health Expo e o Animal Health Congress, iniciativas que se tornaram referências no ambiente presencial ao promover convergência entre indústrias, empresas, médicos-veterinários, especialistas, universidades e lideranças estratégicas do setor.

Mais do que eventos, Expo e Congress consolidaram-se como verdadeiras infraestruturas de mercado, funcionando como ambientes de relacionamento, atualização técnico-científica, geração de negócios e fortalecimento de autoridade profissional.

Ao longo desses anos, esses ambientes permitiram observar, de forma direta, as transformações do setor veterinário. O crescimento era evidente. A sofisticação técnica, incontestável. A produção de conhecimento, cada vez mais intensa. Porém, no campo digital, a dinâmica permanecia fragmentada.

Empresas, profissionais, universidades e especialistas passaram a operar em plataformas generalistas, concebidas para mercados amplos, sem curadoria técnica, sem integração setorial e sem aderência às particularidades econômicas e científicas da saúde animal.

Essa dependência gerou um paradoxo silencioso: um mercado altamente especializado sustentado por infraestruturas digitais que jamais foram desenhadas para ele.

“RELACIONAMENTO, CONHECIMENTO E NEGÓCIOS SEMPRE FORAM O NÚCLEO DO ECOSISTEMA.”

UMA ARQUITETURA PENSADA PARA O SETOR VETERINÁRIO

O Animal Health Ecosystem foi concebido como uma arquitetura integrada de verticais complementares, cada uma com função estratégica dentro da lógica de desenvolvimento do mercado.

- O Animal Health Expo estabelece a infraestrutura presencial de exposição, conexão e geração de negócios, conectando empresas, indústrias e agentes econômicos relevantes.

- O Animal Health Congress representa o ambiente técnico-científico dedicado à atualização profissional, disseminação de conhecimento e fortalecimento de autoridade acadêmica e clínica.

- O Animal Health Study constitui o espaço voltado a grupos de estudo, relatos de casos, discussões técnicas e produção científica especializada.

- A Animal Health Academy estrutura programas educacionais avançados, especializações, capacitações e iniciativas de formação continuada.

- O Animal Health Business estabelece a vertical editorial e de mídia estratégica, dedicada à produção de análises, conteúdos e inteligência de mercado.

- O Animal Health Books amplia a base informacional do setor por meio de ativos editoriais técnicos e científicos.

- E o Animal Health Shop integra operações de comercialização de produtos próprios e de terceiros, físicos e digitais.

Essa arquitetura forma uma base institucional e operacional que articula presença física, produção intelectual, mídia e operações de mercado.



ANIMAL
HEALTH SCIENCE ECOSYSTEM®
EDUCATION

Treinamentos e consultorias exclusivas para quem deseja expandir seus negócios e carreira.

CADASTRE-SE

Acesse: animalhealthedu.com

ANIMAL HEALTH EDUCATION: A INFRAESTRUTURA DIGITAL DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO VETERINÁRIO

No centro da nova fase do ecossistema encontra-se a Animal Health Education, plataforma concebida para representar a mais ambiciosa infraestrutura digital já direcionada à economia do conhecimento veterinário.

A Education não se limita à hospedagem de cursos ou conteúdos técnicos. Sua arquitetura foi estruturada para sustentar um modelo completo de criação, distribuição, monetização e escalabilidade de ativos educacionais e informacionais dentro do setor de saúde animal.

Dentro desse ambiente, médicos-veterinários, especialistas, universidades, centros veterinários especializados e indústrias podem estruturar operações digitais próprias, desenvolvendo cursos sob demanda, e-books, programas educacionais, treinamentos e produtos informacionais.

A lógica da plataforma permite múltiplos papéis econômicos. Um profissional ou instituição pode atuar como produtor, coprodutor ou cliente, participando ativamente da dinâmica de geração e circulação de valor intelectual.

Segundo Adriano Souza, fundador do ecossistema, a proposta da Education inaugura uma nova camada de economia digital no setor veterinário.

“A Animal Health Education nasce para estruturar algo que o setor sempre precisou: um ambiente onde conhecimento, autoridade e prosperidade econômica coexistam. O médico-veterinário, a universidade ou a indústria passam a operar dentro de uma infraestrutura concebida especificamente para escalar conhecimento.”

A plataforma incorpora mecanismos avançados de monetização, distribuição, gestão de receitas e integração transacional, permitindo que produtores e parceiros desenvolvam modelos escaláveis, previsibilidade financeira e alcance nacional.

Essa abordagem estabelece uma lógica em que o conhecimento técnico deixa de circular de forma dispersa e passa a ser organizado dentro de uma base digital especializada.

“A EDUCATION REPRESENTA A MAIOR INOVAÇÃO DIGITAL JÁ PROPOSTA PARA A EDUCAÇÃO NO MERCADO DE SAÚDE ANIMAL.”



ANIMAL HEALTH PAY: A CAMADA FINANCEIRA E TRANSACIONAL

Sustentando essa nova economia digital, surge o Animal Health Pay, infraestrutura financeira e transacional do ecossistema.

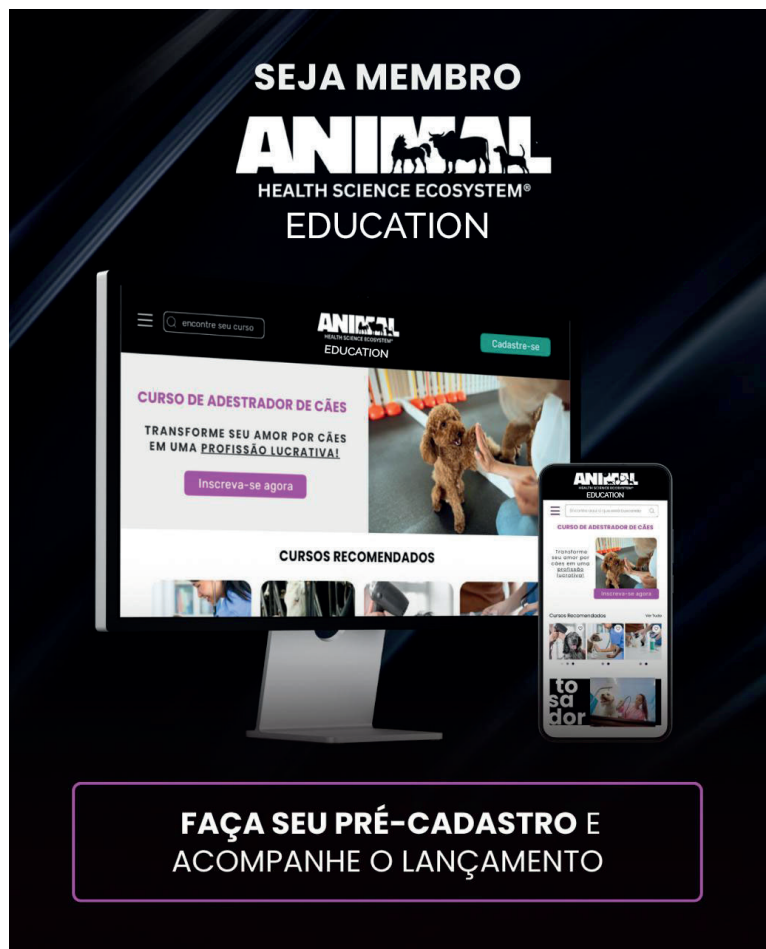
Inicialmente estruturado como gateway de pagamento proprietário, o sistema é responsável pelo processamento de transações, repasses e divisão automática de receitas entre produtores, coprodutores e parceiros, assegurando eficiência operacional e inteligência transacional às operações digitais.

UMA NOVA LÓGICA DE CRESCIMENTO PARA O SETOR VETERINÁRIO

A integração entre Expo, Congress, Education e Pay estabelece uma arquitetura que combina histórico operacional validado, autoridade setorial, ativos digitais e infraestrutura financeira.

Nesse modelo, o ambiente digital deixa de ser apenas canal de comunicação. Passa a constituir camada estratégica de construção de ativos, escalabilidade intelectual e geração de prosperidade econômica para todos os elos do mercado — indústrias, universidades, centros especializados e médicos-veterinários.

Com a Animal Health Education, o mercado veterinário brasileiro ingressa em uma nova etapa de maturidade digital, na qual conhecimento técnico passa a operar como ativo estratégico dentro de uma infraestrutura concebida exclusivamente para o próprio setor.



Faça o pré-cadastro aqui: animalhealthedu.com

A plataforma na visão de quem vive o dia a dia do setor

FERRAMENTA ACELERA A PROFISSIONALIZAÇÃO E A DIGITALIZAÇÃO DO SETOR



"Os principais benefícios dessa novidade é que vai trazer conteúdo relevante ao setor e dedicar informação e conteúdo aos profissionais, em um tom de exclusividade e mais aderente a suas necessidades, além de prover maior credibilidade científica. Uma plataforma integrada fortalece o ecossistema veterinário ao reunir, em um único ambiente, educação contínua, conteúdos técnicos confiáveis, presença qualificada de marcas e oferta de produtos e serviços, criando um ciclo virtuoso, em que o profissional aprende, decide e aplica de forma mais rápida e padronizada. Isso eleva o nível técnico da medicina veterinária, melhora a gestão das clínicas, aproxima indústria e profissionais de maneira ética e educativa, reduz assimetrias de informação e acelera a profissionalização, digitalização e eficiência de todo o setor."

JOSÉ CARLOS PEREIRA JR,
DIRETOR DA UNIDADE DE NEGÓCIOS DE ANIMAIS DE
COMPANHIA DA MSD SAÚDE ANIMAL

INTEGRAÇÃO QUE PROFISSIONALIZA O SETOR



"Uma plataforma focada exclusivamente no setor de saúde animal oferece benefícios relevantes quando comparada a ambientes generalistas. A especialização permite maior aderência às necessidades técnicas e operacionais dos profissionais veterinários, promovendo conteúdos mais qualificados, curadoria direcionada e interações com maior valor agregado. Além disso, facilita a construção de redes profissionais mais qualificadas e favorece a visibilidade de soluções e tecnologias desenvolvidas especificamente para o segmento. Esse ambiente dedicado tende a gerar confiança, engajamento e decisões mais informadas por parte dos usuários."

Uma plataforma integrada que reúne educação continuada, conteúdos técnicos, exposição de marcas e oportunidades comerciais tem potencial significativo para impulsionar a profissionalização do setor. Ao conectar conhecimento, inovação e acesso ao mercado em um único ambiente, estimula a atualização técnica dos profissionais, amplia a disseminação de boas práticas e facilita o acesso a tecnologias e serviços especializados. Essa integração fortalece a colaboração entre indústria, distribuidores, instituições de ensino e profissionais clínicos, contribuindo para um ecossistema mais estruturado, competitivo e orientado à qualidade. Em última análise, favorece o desenvolvimento sustentável do setor veterinário e eleva o padrão de atendimento e cuidado em saúde animal."

THIAGO ALMEIDA,
HEAD DE VENDAS E MARKETING SONOSCAPE DO BRASIL

CONHECIMENTO, MERCADO E NETWORKING EM UM SÓ LUGAR



"É uma plataforma nichada inovadora que a Animal Health Ecosystem oferece aos médicos-veterinários, trazendo como características principais foco e relevância, com conteúdo de produtos e serviços direcionados unicamente aos profissionais do setor. É uma comunidade qualificada, que oferece networking e educação continuada e contribui para que o médico-veterinário possa se comunicar com maior facilidade e encontrar tudo em um único lugar."

ANDRÉ LACERDA,
MÉDICO-VETERINÁRIO E DIRETOR CIENTÍFICO DA
COMISSÃO CIENTÍFICA DA ANIMAL HEALTH SCIENCE
CONGRESS+EXPO 2026

PLATAFORMA EXCLUSIVA FORTALECE A SAÚDE ANIMAL



"É uma plataforma exclusiva para o setor de saúde animal, que traz como principal vantagem a segmentação de negócios, reunindo apenas profissionais e empresas do setor, o que torna as interações mais relevantes e qualificadas. Além disso, permite uma centralização de informações mais técnica especializada, garantindo conteúdos, cursos e produtos alinhados às necessidades reais do setor, algo que plataformas generalistas não conseguem oferecer com profundidade.

Uma plataforma integrada contribui para a profissionalização do setor ao unir educação, conteúdo técnico e oportunidades comerciais em um único ambiente. Isso facilita a atualização constante dos profissionais, atrai empresas do mercado veterinário de forma mais educativa, e orienta profissionais de clínicas e especialistas a ganharem visibilidade e acessarem novas oportunidades de negócio."

ANDERSON GUILHEM,
DIRETOR COMERCIAL DA SISNACMED

MAIS ACESSO A CONHECIMENTO E RECURSOS ESPECIALIZADOS



"Essa plataforma inovadora tem condições de ampliar a rede de networking de modo mais certo, trazendo possibilidades reais de trocas de informações, produtos e serviços. Através dela será possível potencializar a formação e a prestação de serviços médico-veterinários, com conhecimentos atualizados e materiais/instrumentais de ponta, otimizando tempo de procura de materiais e cursos."

STEFANIE SUSSAI,
MÉDICA-VETERINÁRIA

ECOSSISTEMA DIGITAL VETERINÁRIO



"Acredito que a principal vantagem de uma plataforma nichada exclusivamente no setor de saúde animal, como a proposta da Animal Health, em comparação com plataformas generalistas, está na profundidade, na curadoria e na relevância estratégica. O setor veterinário possui especificidades técnicas, regulatórias e científicas que não podem ser tratadas de forma ampla ou superficial. Uma plataforma dedicada permite curadoria qualificada de conteúdos, validação técnica de cursos e palestras, ambiente seguro para exposição de marcas e produtos, além de um público altamente segmentado, composto por profissionais com real poder de decisão. Diferente de outras ferramentas, é um ambiente nichado gera conexão mais assertiva, autoridade institucional e fortalecimento de marca dentro de um público estratégico."

Em relação ao impacto de uma plataforma integrada que reúne educação, conteúdo técnico, exposição de marcas e comercialização de produtos e serviços, vejo como um movimento extremamente relevante para o fortalecimento do ecossistema veterinário e para a profissionalização do setor. Quando o profissional encontra em um único ambiente atualização científica, acesso a fornecedores e possibilidade de monetizar conhecimento, cria-se um ciclo virtuoso de crescimento. A integração entre educação e mercado aproxima inovação da prática clínica, reduz ruídos na comunicação entre indústria e campo e estimula decisões mais embasadas, elevando o padrão do setor e valorizando o profissional veterinário como protagonista de um mercado mais organizado, moderno e sustentável."

CÉLIA CAIRES,
CEO DA VICTA

INOVAÇÃO CRIA AMBIENTE COMPLETO PARA VETERINÁRIOS



“Uma plataforma voltada exclusivamente para o meio de saúde animal representa um avanço estratégico para o mercado veterinário. Diferente das plataformas generalistas, ela compreende a linguagem, as necessidades, as particularidades do nosso segmento. Isso permite que profissionais e empresas encontrem soluções realmente relevantes para sua atuação, com conteúdos técnicos qualificados, fornecedores especializados e uma comunidade que fala a mesma língua. No mercado veterinário, onde a especialização é fundamental, ter um ecossistema próprio não é apenas uma vantagem, é uma necessidade.

Uma plataforma integrada, que reúne cursos, conteúdos técnicos, exposição de marcas e comercialização de produtos e serviços funciona como um verdadeiro mundo de referência veterinária. Quando há sinergia entre serviço e produto em um único ambiente, o profissional ganha muito mais do que praticidade, ganha acesso a um ecossistema completo que eleva o nível do segmento como um todo.”

PATRÍCIA RÖRIG VALENTINI,
MÉDICA-VETERINÁRIA E FUNDADORA DA HERBALI -
PRODUTOS FUNCIONAIS PARA ANIMAIS

FOCO NO SEGMENTO VETERINÁRIO



“Uma plataforma focada no segmento veterinário oferece produtos e conteúdos alinhados com as necessidades reais de aprendizado e prática clínica, com credibilidade técnica consolidada. Ao integrar formação técnica (como simulação realista), exposição de soluções especializadas e serviços educacionais, fortalece o ecossistema veterinário ao elevar habilidades, conectar profissionais e impulsionar padrões de qualidade no cuidado animal.”

SVEN MALUNAT,
DIRETOR DA 3B SCIENTIFIC

INTEGRAÇÃO E CURADORIA IMPULSIONAM EFICIÊNCIA NA SAÚDE ANIMAL



"A principal vantagem reside na jornada do usuário. Uma plataforma nichada no setor de saúde animal oferece curadoria e credibilidade. Uma facilidade logística, a proprietários de novas marcas e veterinários. Hoje os profissionais de petshops precisam buscar conhecimento em um portal, comprar insumos em outro, procurar profissionais em um terceiro portal e descobrir tendências em redes sociais. A integração de conteúdo, educação e comercial reduz a carga de trabalho diária e aumenta a eficiência operacional."

NATALIA CHIARREOTTO OLIVEIRA,
SÓCIA PROPRIETÁRIA DA BOTICA NATURAL PET

CURADORIA ESPECIALIZADA FORTALECE O ECOSISTEMA VETERINÁRIO



"Uma plataforma nichada pode oferecer um ambiente técnico, direcionado e qualificado, com curadoria especializada, comunicação assertiva e maior credibilidade para marcas e profissionais, algo que ferramentas generalistas não conseguem entregar com a mesma profundidade. Essa estrutura fortalece o ecossistema veterinário ao unir conhecimento e prática, estimular decisões baseadas em ciência, especialmente em áreas como nutrição animal baseada em prebióticos e probióticos, onde informação técnica e aplicação correta caminham juntas."

BRUNO DA CUNHA,
SÓCIO-DIRETOR DA BIOEXATO

UM NOVO ECOSISTEMA DE CONHECIMENTO PARA O MÉDICO-VETERINÁRIO



"O mercado veterinário passa por um momento de crescimento, aumento de número de profissionais da área, ao mesmo tempo as tecnologias e desenvolvimentos na área veterinária vem sendo lançadas a todo momento. Desta forma é muito oportuno uma plataforma voltada a trazer informações, treinamento, reciclagem sobre todos os assuntos que o veterinário necessita para melhor tratar os seus pacientes. As atuais plataformas não têm o foco na educação continuada ao profissional médico-veterinário e creio que a plataforma voltada para isso certamente fará um impacto positivo neste mercado. É importante que haja a colaboração de diversos players do mercado para ajudar a gerar melhores resultados.

O médico-veterinário é o ator principal e todo o resto são os coadjuvantes que fornecem a diversidade de alternativas para tratamento. O veterinário deve passar a conhecer mais sobre o que existe à sua disposição, conseguir obter informações científicas fidedignas e com comprovações robustas para facilmente tomar melhores decisões. Há diversas informações que circular por aí, seja por meio do boca-a-boca, ou redes sociais e que não necessariamente são as mais robustas e testadas. Desta forma penso que o diferencial desta plataforma é prover dados validados e robustos."

SALOMÃO YEN,
SÓCIO-DIRETOR DA Y3K

AHSB | CAPA



O NOVO PADRÃO DA GESTÃO VETERINÁRIA

Como clínica e indústria precisam
operar sob o mesmo nível de
estratégia, governança e excelência

O mercado veterinário brasileiro vive um paradoxo: nunca se cresceu tanto em faturamento e tecnologia, mas a eficiência operacional e a sustentabilidade financeira nunca estiveram sob tamanha pressão. Para Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem, o setor atingiu uma fronteira onde o amadorismo e o "empreendedorismo intuitivo" tornaram-se os maiores riscos invisíveis para a continuidade dos negócios.

Após a publicação de seu artigo sobre os riscos da indústria, o executivo recebeu um diagnóstico unânime de lideranças em todo o país: a necessidade urgente de uma linguagem comum. "Entramos na Era do Padrão. Não falamos de padrão como algo que engessa, mas como uma linguagem comum. Sem governança e indicadores, a medicina perde previsibilidade e o ecossistema inteiro perde tração. O mercado está crescendo mais rápido do que sua capacidade de operar com excelência, e a governança é a única ferramenta capaz de sustentar essa expansão sem comprometer a ética e o cuidado", afirma Adriano Souza.



A ARMADILHA DO CRESCIMENTO E O "ÚLTIMO QUILÔMETRO"

Essa visão de um "gap" estrutural é validada por especialistas que acompanham o dia a dia das operações. Especialistas em gestão, Carolina Danghesi e Carlos Pantaleo alertam para o que chamam de "armadilha do crescimento desordenado", onde clínicas ampliam o volume de atendimentos sem fortalecer a margem e a organização interna.

"Muitos confundem faturamento com lucro e expansão física com sucesso empresarial. Inovação sem gestão estruturada não gera impacto — apenas aumenta o caos operacional. A clínica é o 'último quilômetro' da indústria: de nada adianta investir milhões em P&D se, na ponta, não há gestão de estoque, precificação adequada ou equipe treinada para comunicar valor", defendem os consultores Danghesi e Pantaleo.

Para eles, o novo padrão exige a separação clara entre o papel do dono e do gestor, permitindo que os dados organizem os bastidores enquanto o veterinário foca na qualidade assistencial.

O descompasso entre a excelência técnica e a maturidade corporativa é um dos pontos centrais desta discussão. Rosemary Vidor, diretora comercial de Pet Health da Elanco Brasil, observa que muitos estabelecimentos ainda operam sob modelos intuitivos, dependentes do varejo para sustentar o serviço clínico, quando a autoridade médica deveria ser o centro da rentabilidade.

"O maior desafio hoje é esse descompasso estratégico. A sustentabilidade do setor depende de modelos de governança que deem suporte ao clínico, garantindo

"O MERCADO ESTÁ CRESCENDO MAIS RÁPIDO DO QUE SUA CAPACIDADE DE OPERAR COM EXCELÊNCIA, E A GOVERNANÇA É A ÚNICA FERRAMENTA CAPAZ DE SUSTENTAR ESSA EXPANSÃO"

Adriano Souza,
CEO da Animal Health
Ecosystem:



Para **Rosemary Vidor**, diretora comercial de Pet Health da Elanco Brasil, a rentabilidade deve vir da qualidade do atendimento e da segurança do paciente, superando o modelo que depende apenas da venda de produtos

que a rentabilidade venha da qualidade do atendimento e da segurança do paciente — não apenas da venda de produtos”, explica Rosemary Vidor.

Essa necessidade de integração é reforçada por Diego Souza, Diretor da Unidade de Animais de Companhia da Boehringer Ingelheim, que define a relação entre indústria e clínica como uma parceria vital e inegociável. “O impacto real da inovação depende dessa conexão. O sucesso futuro reside na sinergia entre inovação com propósito e execução estruturada nas clínicas. O risco ocorre se a estratégia corporativa não estiver profundamente conectada às necessidades da prática clínica”, complementa Diego Souza.



Diego Souza, Diretor da Unidade de Animais de Companhia da Boehringer Ingelheim: “O sucesso futuro reside na sinergia entre inovação com propósito e execução estruturada nas clínicas, conectando a estratégia às necessidades do campo”

SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA E A ERA DOS DADOS

A profissionalização estende-se também à saúde financeira e mental dos profissionais. José Antônio Dell’Aqua Junior, CEO da Botupharma, é enfático ao afirmar que o setor só alcançará maturidade plena quando a gestão financeira for tão precisa quanto o diagnóstico clínico. “Existe uma grande diferença entre operar um animal e operar um fluxo de caixa. O veterinário que não gere bem o seu negócio acaba trabalhando mais, ganhando menos e comprometendo sua qualidade de vida.

Sustentabilidade econômica não é apenas sobre números; é sobre permitir que o médico exerça sua profissão com excelência e tenha previsibilidade”, pontua Dell’Aqua Junior.



José Antônio Dell’Aqua Junior, CEO da Botupharma: “Existe uma grande diferença entre operar um animal e operar um fluxo de caixa; o setor só alcançará maturidade plena quando a gestão financeira for tão precisa quanto o diagnóstico”



Leonardo Brandão, diretor da Unidade de Negócio de Animais de Companhia da Ourofino Saúde Animal, afirma que a carga tributária e a alta competição exigem, obrigatoriamente, a profissionalização da gestão de estoques, processos e pessoas



José Carlos Pereira Jr, diretor da unidade de negócios de animais de companhia da MSD Saúde Animal: *"A digitalização e a integração de informações serão os fatores fundamentais para sustentar um ciclo virtuoso de inovação e crescimento sustentável"*

Na mesma linha de eficiência, Leonardo Brandão, diretor da Unidade de Negócio de Animais de Companhia da Ourofino Saúde Animal, destaca que a carga tributária e a competição atual não deixam margem para erros administrativos. "Tornou-se fundamental estruturar melhor processos, controle financeiro e gestão de estoques. O futuro do setor depende da integração entre gestão profissional, inovação aplicada e responsabilidade sanitária", afirma Brandão.

A digitalização surge como a ferramenta que unificará essa linguagem. José Carlos Pereira Jr, diretor da unidade de negócios de animais de companhia da MSD Saúde Animal, aponta que a baixa medicalização no país é um gargalo que só será vencido com educação e tecnologia. "A educação continuada do corpo técnico é um pilar essencial, mas a digitalização e a integração de informações serão os fatores fundamentais para sustentar um ciclo virtuoso de inovação e crescimento no setor", destaca Pereira Jr.

Na visão de Patrícia Padovez, gerente técnica da Farmina Brasil e América Latina, apesar dos avanços em inovação, a relação entre indústria e prática clínica nem sempre atinge todo o potencial. Para ela, modelos de liderança excessivamente operacionais "ocultam a visão e a execução da ação como um todo".

"A formação prepara o veterinário para salvar vidas, mas pouco para gerir negócios. Isso gera riscos econômicos e emocionais. Entre as lacunas estão liderança não gerencial, falta de clareza de papéis e dificuldade em lidar com cobrança e precificação", sublinha Patrícia.



Patrícia Padovez, gerente técnica da Farmina Brasil e América Latina, observa que a formação prepara o médioco-veterinário para salvar vidas, mas pouco para gerir negócios. *"Isso gera riscos econômicos e emocionais."*



Flavio Lopes da Silva, Gerente de Relacionamento Científico da Premierpet, alerta que o modelo onde "o dono resolve tudo" gera perda de eficiência e impede que a nutrição clínica seja plenamente aplicada como ferramenta terapêutica"

NUTRIÇÃO E A COMPLEXIDADE HOSPITALAR

Finalizando o ecossistema, o ambiente hospitalar exemplifica a necessidade de processos rígidos para garantir a segurança. Sinval Curty Leite, responsável pelo setor de Marketing e Comercial da Nouvet Hospital Veterinário 24h, observa que muitas unidades expandem estrutura sem clareza de modelo financeiro.

"Crescimento sem indicadores transforma expansão em risco financeiro. O salto de maturidade do setor será gerencial, não apenas tecnológico. Padronizar protocolos ajuda a reduzir erros e melhorar a previsibilidade da entrega clínica", avalia Sinval Curty Leite.



Karina Mussolino, diretora veterinária do Centro Veterinário Seres: "Inovação só gera impacto quando vem acompanhada de organização e capacitação; estruturar protocolos permite consistência assistencial no longo prazo"

Desta forma, o novo padrão de gestão emerge como um compromisso coletivo: um cenário onde o CEO da indústria, o consultor estratégico e o diretor hospitalar operam sob a mesma governança, garantindo que a ciência veterinária brasileira seja tão robusta em seus balanços quanto é em seus resultados terapêuticas.



Síval Curty Leite, responsável pelo Marketing e Comercial da Nouvet Hospital Veterinário 24h, defende que o salto de maturidade do setor será gerencial e que a padronização de protocolos é essencial para reduzir riscos e melhorar a previsibilidade

"NÃO FALAMOS DE PADRÃO COMO ALGO QUE ENGESSA, MAS COMO UMA LINGUAGEM COMUM PARA GARANTIR A PREVISIBILIDADE DO SETOR."

Adriano Souza,
CEO da Animal Health
Ecosystem:

CONCLUSÃO: O CAMINHO PARA A EXCELÊNCIA SISTÊMICA

Para Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem, a transformação que o setor atravessa é definitiva e não permite retrocessos. "Estamos pavimentando uma estrada onde a excelência clínica e a governança corporativa finalmente se encontram. O grande legado deste 'Novo Padrão' não será apenas o aumento do faturamento das empresas, mas a criação de um ecossistema onde a inovação é plenamente entregue ao paciente e onde o médico-veterinário é valorizado como o pilar central de uma estrutura economicamente saudável e eticamente irrepreensível", reflete Souza.

O executivo conclui reforçando que o protagonismo das lideranças será o diferencial entre as empresas que apenas sobrevivem e as que lideram. "Não existe mais espaço para o isolamento estratégico. Indústria, clínicas e hospitais devem atuar como um organismo único e integrado. Ao adotarmos os pilares da estratégia, governança e execução, estamos garantindo que a medicina veterinária brasileira não apenas acompanhe o crescimento do mercado pet global, mas que se torne a principal referência em eficiência e qualidade assistencial no mundo", finaliza Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem.

ANIMAL HEALTH SCIENCE ECOSYSTEM | SOLUÇÕES PARA O MERCADO

Inteligência, conteúdo e posicionamento para quem constrói o futuro do setor

O Animal Health Science Ecosystem oferece soluções estratégicas em conteúdo, inteligência de mercado e comunicação institucional para empresas do mercado pet e de saúde animal que buscam autoridade, relevância e crescimento sustentável.



Resultados que geramos

Construção de autoridade e posicionamento setorial

Conteúdo estratégico que fortalece relacionamento com o mercado

Conecte sua marca ao ecossistema

Animal Health Science Ecosystem

+55 (11) 99711-4500

adm@animalhealthbr.com



GESTÃO ALÉM DA BULA: O PAPEL DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA NA MATURIDADE DAS CLÍNICAS

Como a indústria farmacêutica redefine sua relação com as clínicas para garantir o sucesso terapêutico

O setor farmacêutico veterinário é o grande motor de inovação do mercado, investindo bilhões em P&D para entregar soluções que salvam vidas. No entanto, o sucesso de uma molécula ou vacina não termina na entrega da caixa na prateleira.

Para Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem, o custo de geração de demanda subiu porque a indústria enfrenta dificuldades em acompanhar, em tempo real, como seus produtos são incorporados à rotina clínica por falta de sistemas integrados e dados confiáveis.

"Precisamos de uma parceria técnica que vá além da venda comercial. O clínico necessita de suporte para gerir a inovação que recebe, transformando o produto em um protocolo de saúde sustentável tanto para o paciente quanto para o caixa da empresa", afirma Adriano Souza.

O CICLO DE FEEDBACK E A PARCERIA INEGOCIÁVEL

Essa necessidade de conexão profunda é o que move a estratégia da Boehringer Ingelheim. Para Diego Souza, Diretor da Unidade de Animais de Companhia da Boehringer Ingelheim, a relação entre a indústria e as clínicas é vital e inegociável. "A indústria desenvolve a solução, mas a clínica é quem educa o tutor e atua na linha de frente. O risco ocorre se a estratégia corporativa não estiver conectada às necessidades da prática clínica", explica Diego Souza.

Ele defende que os dados clínicos reais devem servir como bússola para as decisões estratégicas, criando um ciclo contínuo de feedback que mantém a indústria alinhada à realidade da saúde animal. Sem essa aplicação eficaz na ponta, o potencial da inovação é desperdiçado.

Por outro lado, o crescimento sustentável esbarra em um descompasso histórico. Rosemary Vidor, diretora comercial de Pet Health da Elanco Brasil, observa que muitos estabelecimentos ainda sofrem com o que chama de "empreendedorismo intuitivo".

"O maior desafio hoje é o descompasso entre a excelência técnica e a gestão corporativa. A rentabilidade deve vir da qualidade do atendimento e da segurança do paciente, não apenas da dependência do varejo para sustentar o serviço clínico", ressalta Rosemary Vidor.

Para ela, a indústria deve apoiar a gestão da mudança no consultório, oferecendo suporte estratégico para que protocolos preventivos sejam, de fato, implementados com governança e precificação correta.

PROFISSIONALIZAÇÃO E A NOVA ERA DIGITAL

A maturidade do setor também passa pela eficiência operacional básica, algo que a Ourofino Saúde Animal coloca no centro do debate. Leonardo Brandão, diretor da Unidade de Negócio de Animais de Companhia da Ourofino Saúde Animal, destaca que a carga tributária e a competição atual não deixam espaço para amadorismo.

"Com o aumento da demanda e da competição, tornou-se fundamental estruturar melhor processos, controle financeiro e gestão de estoques. O futuro do setor depende da integração entre gestão profissional e inovação aplicada", afirma Brandão. Para ele, o objetivo é apoiar clínicas mais eficientes por meio de suporte técnico contínuo e capacitação de lideranças.

Nesse cenário de busca por eficiência, a tecnologia torna-se o elo final. José Carlos Pereira Jr, diretor da unidade de negócios de animais de companhia da MSD Saúde Animal, aponta que a baixa taxa de medicalização no Brasil é um reflexo da falta de programas consistentes de educação e integração.

"A educação continuada do corpo técnico é um pilar prioritário, mas a digitalização e a integração de informações serão os fatores fundamentais para sustentar um ciclo virtuoso de inovação", destaca Pereira Jr. Sistemas integrados permitem entender o perfil do cliente e direcionar soluções de forma assertiva, fortalecendo toda a cadeia de valor.

O FATOR HUMANO E O DIAGNÓSTICO DO NEGÓCIO

No contexto da indústria farmacêutica e sua relação com as clínicas, outro aspecto que deve ser priorizado é o fator humano, em que o bem-estar do profissional é o subproduto direto de uma gestão amadurecida.

José Antônio Dell'Aqua Junior, CEO da Botupharma, alerta que a negligência com os números não afeta apenas o caixa, mas compromete severamente a saúde mental do médico-veterinário.

"Existe uma grande diferença entre operar um animal e operar um fluxo de caixa. O veterinário que não gere bem o seu negócio acaba, inevitavelmente, comprometendo sua própria qualidade de vida. Sustentabilidade econômica não é um fim em si mesmo, mas o meio que permite ao médico exercer sua profissão com excelência e plenitude", afirma Dell'Aqua Junior.

Para o executivo, levar o conhecimento de gestão para dentro do consultório é o verdadeiro diagnóstico que falta para curar as ineficiências do mercado e garantir a longevidade da carreira médica.

Nos artigos a seguir, confira reflexões e estratégias propostas por executivos que ditam o ritmo da indústria farmacêutica veterinária e sua relação com diferentes elos da cadeia veterinária.

PARCERIA ESTRATÉGICA REDEFINE A RELAÇÃO ENTRE INDÚSTRIA E CLÍNICAS

Na visão de Diego Souza, da Boehringer Ingelheim, o avanço do setor depende da integração entre indústria e clínicas, com inovação orientada por dados e execução estruturada na ponta

O debate sobre um possível descompasso entre indústria e prática clínica ganha novos contornos quando analisado sob a ótica da parceria. Para Diego Souza, da Boehringer Ingelheim, não há ruptura, mas complementaridade. "Vejo a relação entre a indústria farmacêutica e as clínicas como uma parceria vital e inegociável para o setor", afirma.

Segundo ele, a indústria cumpre o papel de desenvolver vacinas e medicamentos por meio de P&D, enquanto as clínicas são responsáveis por aplicar essas soluções, educar tutores e atuar na linha de frente do controle de zoonoses. O impacto real da inovação, destaca, depende dessa conexão.

ESTRATÉGIA CONECTADA À PRÁTICA

A adoção de novas tecnologias não sofre com uma assimetria estrutural, mas pode perder valor quando falta comunicação eficaz. "O risco ocorre se a estratégia corporativa não estiver profundamente conectada às necessidades da prática clínica", explica.

Por isso, a proximidade com o campo é considerada estratégica. Visitas, treinamentos e eventos ajudam a mapear a maturidade das clínicas — que varia conforme porte, estrutura e foco — permitindo personalizar ações e suporte.

DADOS COMO BÚSSOLA

Os dados clínicos reais são centrais nas decisões estratégicas. Eles oferecem visão concreta sobre segurança, padrões de uso e lacunas terapêuticas. Trata-se, nas palavras do executivo, de "um ciclo contínuo de feedback" que mantém a estratégia alinhada à realidade da saúde animal e à saúde interconectada.

CRESCIMENTO COM ORGANIZAÇÃO

Diego reconhece o risco de crescimento desorganizado em um mercado dinâmico. Para o executivo, a expansão precisa vir acompanhada de padrões de qualidade, capacitação contínua e boa gestão financeira, para que haja organização e eficácia em todos os processos.

INOVAR E EXECUTAR

Para o futuro, ele defende equilíbrio: "O sucesso reside na nossa capacidade de inovar com propósito e garantir uma execução estruturada e qualificada na ponta". Sem aplicação eficaz, a inovação não atinge seu potencial. E sem inovação, não há avanço sustentável.



Diego Souza, da Boehringer Ingelheim, destaca a parceria entre indústria e clínicas como base para inovação com impacto real na saúde animal e na Saúde Única

ENTRE A CIÊNCIA E O CAIXA: A NOVA FRONTEIRA DA MATURIDADE VETERINÁRIA

Para o CEO da Botupharma, José Antônio Dell'Aqua Junior, previsibilidade financeira, cultura de indicadores e mentalidade empresarial são essenciais para sustentar o avanço da medicina veterinária

O setor veterinário brasileiro vive um ciclo de expansão acelerada, mas enfrenta um desafio estrutural dentro da indústria e das clínicas: a profissionalização da gestão operacional, especialmente nos processos de compras, estoque e controle financeiro.

Em um ambiente marcado por carga tributária complexa e volatilidade cambial, a falta de previsibilidade pode comprometer a sustentabilidade dos negócios. "Ou você tem previsibilidade fiscal rigorosa, ou o crescimento engole o seu caixa", afirma José Antônio Dell'Aqua Junior, CEO da Botupharma.

Segundo ele, o momento é positivo, mas exige maturidade empresarial. "O setor está em uma vitrine, mas volume de vendas não é, necessariamente, sinônimo de maturidade." Na Botupharma, a sustentabilidade é tratada como estratégia e se apoia em um tripé: ambiental, financeiro e técnico-científico.

Dell'Aqua cita como exemplo os investimentos da empresa em eficiência energética e embalagens sustentáveis. "Isso não é apenas 'ecologicamente correto', é gestão de eficiência e alinhamento ao novo perfil de consumidor. O setor só vai alcançar maturidade plena quando a gestão financeira for tão precisa quanto o diagnóstico clínico."

**O SETOR SÓ
VAI ALCANÇAR
MATURIDADE
PLENA QUANDO
A GESTÃO
FINANCEIRA FOR
TÃO PRECISA
QUANTO O
DIAGNÓSTICO
CLÍNICO.**

GESTÃO É ALICERCE DE TUDO

Para o executivo, o avanço do setor depende de uma mudança de mentalidade. "Precisamos parar de olhar para a gestão como algo 'extra' e passar a vê-la como o alicerce de tudo."

Ele aponta três pilares essenciais:

- **Saúde Única (One Health)**

"A saúde do animal, do ser humano e do ambiente está interconectada. Isso exige priorizar prevenção, uso responsável de medicamentos e decisões alinhadas à sustentabilidade."

- **Gestão baseada em dados e tecnologia**

"O acesso à Inteligência Artificial e aos dados deixou de ser diferencial. É preciso sair da intuição e migrar para uma gestão orientada por indicadores, capaz de prever demandas e aumentar a eficiência."

- **Sustentabilidade econômica e ESG**

"Não existe inovação sem saúde financeira. Empresas sustentáveis conseguem investir continuamente em pesquisa, tecnologia e melhoria dos processos."

INDÚSTRIA E CLÍNICA PRECISAM FALAR A MESMA LÍNGUA

Dell'Aqua identifica um desalinhamento entre o desenvolvimento científico e sua aplicação prática. "De nada adianta desenvolver uma molécula revolucionária se o tutor não compreende sua importância ou não conclui o tratamento. A inovação morre quando o tutor desiste."

Por isso, a Botupharma investe em educação continuada e suporte técnico. "Não trabalhamos apenas o 'o quê' vender, mas o 'como' aquela solução resolve um problema real e aumenta a segurança clínica."

Congressos, cursos e treinamentos ajudam a fortalecer essa conexão e melhorar a adesão aos tratamentos, fator decisivo para o sucesso terapêutico e comercial.

GESTÃO, INDICADORES E CULTURA ORGANIZACIONAL

Outro ponto crítico é a ausência de cultura de indicadores nas clínicas. Muitas vezes, resultados positivos não são mensurados, o que limita decisões estratégicas e crescimento estruturado.

Além disso, o executivo destaca o fator humano. "A retenção de talentos depende de cultura organizacional sólida. Quando o colaborador entende o propósito e participa do processo, a qualidade do serviço sobe e a rotatividade diminui."

ENTRE A TÉCNICA E A GESTÃO

Na avaliação de Dell'Aqua, existe uma lacuna na formação profissional. O veterinário é preparado para excelência técnica, mas raramente para a gestão do próprio negócio. "Existe uma grande diferença entre operar um animal e operar um fluxo de caixa", afirma.

Essa deficiência impacta diretamente a sustentabilidade financeira e a saúde mental do profissional. Jornadas extensas, baixa rentabilidade

e falta de previsibilidade contribuem para o esgotamento. "Sustentabilidade econômica não é apenas sobre números. É sobre permitir que o médico-veterinário tenha qualidade de vida e consiga exercer sua profissão com excelência."

Para ele, o avanço do setor depende da integração entre conhecimento técnico e gestão estruturada. "Precisamos levar conhecimento de gestão para dentro dos consultórios. Esse é o verdadeiro diagnóstico que falta ao setor."



Antônio Dell'Aqua Junior, CEO da Botupharma
: O veterinário que não gere bem o seu negócio acaba trabalhando mais, ganhando menos e comprometendo sua qualidade de vida

INFORMAÇÃO ESTRATÉGICA PARA QUEM LIDERA O SETOR

Acompanhe notícias, lançamentos, análises de mercado e tendências que impactam a saúde animal e o mercado pet no Brasil e no mundo.

ACESSE: animalhealthbr.com

Inscreva-se para receber nossa newsletter



FEIRA DE NEGÓCIOS
CONGRESSO CIENTÍFICO
FORUM DE GESTÃO
HUB DE NETWORKING

HEALTH SCIENCE CONGRESS+EXPO



CLÍNICA E INDÚSTRIA PRECISAM OPERAR SOB A MESMA ESTRATÉGIA

Rosemary Vidor, diretora comercial de Pet Health da Elanco Brasil, analisa os gargalos de gestão que limitam a maturidade do mercado veterinário e aponta caminhos estruturais para integrar inovação, rentabilidade e Saúde Única

O setor veterinário brasileiro vive um momento de expansão consistente. No entanto, segundo Rosemary Vidor, médica-veterinária e diretora comercial de Pet Health da Elanco Brasil, crescimento não significa necessariamente evolução estrutural.

"O maior desafio hoje é o descompasso entre a excelência técnica veterinária e a gestão corporativa", afirma. Para ela, muitos estabelecimentos ainda operam sob modelos intuitivos, dependentes do varejo para sustentar o serviço clínico.

A mudança passa por governança, precificação estratégica e valorização da autoridade médica. A rentabilidade, defende, deve vir da qualidade do atendimento e da segurança do paciente — não apenas da venda de produtos.

O PARADOXO DA INOVAÇÃO

Apesar do interesse natural por ciência, a adoção prática de novas tecnologias ainda encontra barreiras culturais e operacionais.

"Mesmo com estudos robustos e dados incontestáveis, inovar exige mudança de comportamento", explica. Muitas vezes, o entrave não é científico, mas de hábito e confiança.

A indústria, segundo Rosemary, precisa ir além da entrega de soluções e apoiar a gestão da mudança dentro do consultório, oferecendo suporte técnico e estratégico para que protocolos sejam efetivamente atualizados.

GESTÃO E CULTURA EMPRESARIAL

Outro ponto sensível está na formação acadêmica. A executiva observa que ainda existe resistência cultural em associar Medicina Veterinária à gestão e à estratégia empresarial.

Isso gera o que ela chama de "empreendedorismo intuitivo": profissionais altamente capacitados tecnicamente, mas sem preparo para liderar equipes, precificar serviços ou planejar crescimento.

Sem estrutura administrativa sólida, mesmo clínicas bem movimentadas podem operar com margens comprimidas.

DADOS, SEGMENTAÇÃO E SAÚDE ÚNICA

Na visão da diretora, equilibrar padronização e diversidade exige segmentação inteligente, respeitando o perfil de cada parceiro. A estratégia híbrida da empresa permite alcançar diferentes portes de clínicas sem engessar processos.

O futuro do setor, contudo, está diretamente ligado à agenda de Saúde Única. O Brasil ainda apresenta baixa cobertura preventiva em controle de parasitas, por exemplo, o que reforça o papel educativo do médico-veterinário.

"É a orientação técnica que transforma cultura e amplia a cobertura preventiva", ressalta.

Para **Rosemary Vidor**, a integração entre indústria, universidades e prática clínica, aliada à profissionalização da gestão, será determinante para elevar o padrão sanitário e consolidar a maturidade econômica do mercado veterinário.



Rosemary Vidor

INDÚSTRIA FORTALECE PRÁTICA CLÍNICA COM EDUCAÇÃO E INTEGRAÇÃO

Baixa medicalização, necessidade de educação continuada e digitalização ainda são desafios centrais para consolidar o crescimento sustentável da saúde animal

A expansão do setor veterinário brasileiro reflete a humanização dos pets e o avanço das soluções terapêuticas disponíveis. No entanto, desafios estruturais ainda limitam o pleno aproveitamento desse crescimento, especialmente em relação à adesão aos tratamentos e à maturidade da gestão clínica.

Segundo José Carlos Pereira Jr, diretor da unidade de negócios de animais de companhia da MSD Saúde Animal, um dos principais entraves está na baixa taxa de medicalização e na adesão inconsistente às terapias. "O fortalecimento de programas consistentes de educação continuada torna-se um pilar prioritário para elevar a conscientização e assegurar maior adesão aos tratamentos", afirma.

EDUCAÇÃO E INTEGRAÇÃO AMPLIAM IMPACTO CLÍNICO

A relação entre indústria e prática clínica depende de mais do que inovação tecnológica. A ausência de programas estruturados de capacitação e a assimetria de informação técnica dificultam a incorporação eficaz de novas soluções na rotina veterinária.

Nesse cenário, a educação continuada assume papel estratégico. "A educação continuada do corpo técnico permanece como um pilar essencial para promover prática clínica de maior qualidade", destaca Pereira Jr. Além disso, políticas comerciais adequadas e suporte técnico contribuem para fortalecer a parceria entre indústria e clínicas.

DIGITALIZAÇÃO FORTALECE EFICIÊNCIA E GESTÃO

A digitalização e a integração de dados são apontadas como fatores decisivos para o futuro do setor. Sistemas integrados permitem compreender melhor os perfis de clientes, direcionar soluções mais adequadas e ampliar a eficiência operacional.

De acordo com o executivo, essas ferramentas também contribuem para fortalecer a cadeia de va-

lor. "A digitalização e a integração de informações serão fundamentais para sustentar um ciclo virtuoso de inovação e crescimento", afirma.

ESTRATÉGIA AMPLIA DESENVOLVIMENTO DO ECOSISTEMA

A MSD Saúde Animal tem investido em inovação, educação e suporte técnico como pilares estratégicos. O portfólio contempla soluções preventivas e terapêuticas, aliado a programas estruturados de formação e desenvolvimento profissional.

Essas iniciativas reforçam o papel da indústria como agente estruturante do setor, promovendo maior qualidade assistencial, fortalecendo a prática clínica e contribuindo para a sustentabilidade da medicina veterinária.



Para José Carlos Pereira Jr.: a atuação próxima ao canal veterinário e o suporte técnico às clínicas são pilares da estratégia da MSD Saúde Animal para ampliar a qualidade da prática clínica

PARCERIA TÉCNICA FORTALECE INTEGRAÇÃO ENTRE INDÚSTRIA E CLÍNICAS VETERINÁRIAS

Diretor da Ourofino Saúde Animal, Leonardo Brandão aponta que o futuro do setor exige integração entre inovação, gestão e execução qualificada

O setor veterinário brasileiro vive um ciclo consistente de expansão, impulsionado pelo fortalecimento do vínculo entre o responsável pelo pet e seus animais de estimação, além da maior demanda por serviços especializados. No entanto, esse crescimento também evidencia desafios importantes de gestão, que impactam diretamente a sustentabilidade das clínicas e hospitais veterinários.

Segundo **Leonardo Brandão**, diretor da Unidade de Negócio de Animais de Companhia da Ourofino Saúde Animal, o principal ponto de atenção é a profissionalização da gestão. "Com o aumento da demanda e da competição, tornou-se fundamental estruturar melhor processos, controle financeiro, gestão de estoques e gestão de pessoas", afirma.

Além disso, fatores como custos operacionais elevados, carga tributária e dificuldade de precificação pressionam as margens e exigem maior eficiência administrativa. A retenção e capacitação de equipes também se tornou estratégica, especialmente em cargos de liderança, influenciando diretamente a qualidade do atendimento.

O DESAFIO DE CONECTAR INOVAÇÃO E PRÁTICA CLÍNICA

Apesar do avanço tecnológico e da chegada de novos produtos e soluções, ainda existem barreiras que limitam o impacto dessas inovações no dia a dia das clínicas. Muitas vezes, o problema não está na tecnologia em si, mas na forma como ela é implementada.

Brandão explica que a inovação precisa vir acompanhada de suporte técnico e capacitação. Sem isso, sua aplicação se torna limitada. Ele ressalta que a prática clínica exige soluções claras e aplicáveis, com protocolos definidos e orientação adequada.

Nesse contexto, o papel da indústria evolui para além do fornecimento de produtos. A empresa também atua como parceira técnica, oferecendo treinamento, suporte científico e programas de educação continuada, fortalecendo a confiança do médico-veterinário na adoção de novas soluções.

Outro ponto sensível é o uso responsável de medicamentos, especialmente antimicrobianos. A atuação conjunta entre indústria e profissionais é essencial para garantir eficácia terapêutica e contribuir com a agenda global de Saúde Única.

GESTÃO E EDUCAÇÃO COMO PILARES DO FUTUROCLÍNICA

Um dos entraves estruturais do setor está na formação profissional. Embora sólida do ponto de vista técnico, a formação veterinária ainda apresenta lacunas em gestão, liderança e empreendedorismo. Muitos profissionais assumem responsabilidades administrativas sem preparo específico, aprendendo na prática.

Para enfrentar esse cenário, iniciativas voltadas à educação continuada e à digitalização ganham relevância. O uso de indicadores simples, padronização de processos e integração tecnológica contribuem para maior eficiência e melhor experiência do tutor e do paciente.

De acordo com Brandão, o futuro do setor depende da integração entre gestão profissional, inovação aplicada e responsabilidade sanitária. Ele afirma que o objetivo é apoiar clínicas mais eficientes e sustentáveis, não apenas com produtos, mas também com conhecimento e suporte técnico contínuo.

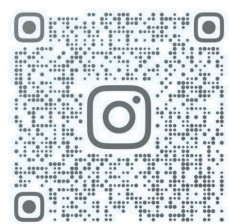


Leonardo Brandão

 **VICTA**^{vet}



Injetável de verdade,
para quem cuida da
**saúde animal com
responsabilidade.**



@VICTA_VET



ALIMENTANDO O LUCRO E A SAÚDE: O ELO ENTRE GESTÃO E NUTRIÇÃO CLÍNICA

Como o setor de nutrição animal busca superar o modelo comercial para se consolidar como ferramenta clínica indispensável através da profissionalização

A nutrição animal é reconhecida tecnicamente como o "quinto parâmetro" vital em qualquer consulta veterinária. No entanto, o mercado brasileiro ainda enfrenta um abismo entre o potencial terapêutico das dietas de alta performance e a realidade operacional das clínicas.

Para Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem, a nutrição é o termômetro da gestão de jornada do paciente. "A previsibilidade dos resultados nutricionais depende diretamente de uma jornada bem desenhada. Se a clínica não possui indicadores de adesão ao tratamento e não monitora o retorno do tutor, a indústria de nutrição perde seu principal KPI de sucesso e o paciente perde em saúde", afirma Adriano Souza.

O GARGALO DA EXECUÇÃO OPERACIONAL

O crescimento do segmento de pet food premium e super premium é visível, mas esse avanço nem sempre se traduz em maturidade administrativa. Flavio Lopes da Silva, médico-veterinário e Gerente de Relacionamento Científico da PremieRpet, identifica que o principal entrave é a persistência de modelos de gestão centralizadores.

"Muitas clínicas ainda operam no modelo 'o dono resolve tudo', sem indicadores, metas claras ou processos definidos. Há uma confusão recorrente entre aumento de demanda e rentabilidade real; atender mais não significa, necessariamente, uma saúde financeira sustentável", alerta Flavio Lopes da Silva. Segundo ele, a nutrição acaba sendo tratada como um item de varejo, quando deveria estar integrada aos protocolos do prontuário médico.

CIÊNCIA APLICADA E A TOMADA DE DECISÃO

A inovação nutricional, por mais robusta que seja, depende de uma execução qualificada na ponta para que o tutor compreenda o valor do plano terapêutico. Patrícia Padovez, gerente técnica da Farmina Brasil e América Latina, observa que a escassez de qualificação gerencial faz com que muitas decisões críticas ainda sejam baseadas na intuição e no "feeling", em vez de dados concretos.

"Modelos de liderança excessivamente operacionais acabam ocultando a visão estratégica e a execução da ação como um todo. Precisamos profissionalizar a administração sem retirar a autonomia do médico; é fundamental separar a excelência clínica da gestão profissional para que o crescimento seja, de fato, organizado e sustentável", defende Patrícia.

INTEGRAÇÃO E O NOVO PADRÃO

Para que a nutrição deixe de ser vista como um "anexo" comercial e se torne parte do lucro operacional, o setor precisa de processos. Adriano Souza reforça que o novo padrão exige que a indústria de nutrição seja uma parceira na organização do fluxo de caixa e no treinamento de lideranças.

"O produto tecnicamente robusto precisa de uma execução qualificada na ponta. Quando a clínica amadurece sua gestão, ela compreende que a nutrição é a base da fidelização e do sucesso clínico a longo prazo", conclui o CEO da Animal Health Ecosystem.

Veja a seguir a análise de especialistas que são referências em nutrição animal no país. Eles apresentam visões que consolidam essa área como um pilar estratégico na construção do novo padrão de excelência veterinária, além de sinalizarem algumas estratégias práticas para o cotidiano clínico.

INDÚSTRIA E CLÍNICA NO MESMO NÍVEL DE EXCELÊNCIA

Na visão de Flavio Lopes da Silva, da PremieRpet, o avanço sustentável do setor depende de governança, padronização e integração real entre indústria e prática clínica

O setor veterinário brasileiro vive expansão consistente, mas ainda enfrenta limitações estruturais para transformar crescimento em maturidade sustentável. Para Flavio Lopes da Silva, médico-veterinário especializado em Nutrição e Gerente de Relacionamento Científico da PremieRpet, o principal entrave está na gestão pouco profissionalizada.

"Muitas clínicas ainda operam no modelo 'o dono resolve tudo', sem indicadores, metas claras ou processos definidos", afirma. Segundo ele, há confusão recorrente entre aumento de demanda e rentabilidade real — mais atendimentos não significam necessariamente saúde financeira.

INDÚSTRIA E CLÍNICA: DESALINHAMENTOS ESTRATÉGICOS

Outro ponto crítico está na relação entre indústria e prática clínica. Flavio observa que, muitas vezes, boas soluções não atingem seu potencial por falhas de implementação. Produtos tecnicamente robustos são lançados sem integração aos protocolos da rotina hospitalar ou sem treinamento adequado das equipes.

"Os clientes têm níveis distintos de maturidade, mas muitas vezes são abordados da mesma forma", explica. O resultado é perda de eficiência e baixa absorção de inovação.

"A FORMAÇÃO PREPARA PARA A TÉCNICA, MAS NÃO PARA FINANÇAS, LIDERANÇA E TOMADA DE DECISÃO ESTRATÉGICA."

NUTRIÇÃO COMO FERRAMENTA CLÍNICA

Na cadeia de nutrição animal, o desafio é ainda mais evidente. Embora reconhecida como quinto parâmetro obrigatório no atendimento clínico, a nutrição ainda é tratada como item comercial, não como parte do plano terapêutico.

Para superar essa lacuna, é necessário integrar protocolos nutricionais ao prontuário, alinhar prescrição e estoque e capacitar toda a equipe — não apenas o veterinário.

O NOVO PADRÃO

Na visão do especialista, o futuro exige profissionalização da gestão, uso consistente de dados clínicos e econômicos, protocolos mínimos bem definidos e integração entre indústria, clínicas e educação continuada. O avanço do setor dependerá da capacidade de operar sob o mesmo nível de estratégia, governança e excelência — pilares do novo padrão da gestão veterinária.



Flavio Lopes da Silva,
médico-veterinário e Gerente de Relacionamento Científico da PremieRpet: profissionalização e governança como bases do novo padrão do setor

INOVAÇÃO SEM EXECUÇÃO NÃO TRANSFORMA O SETOR

Para Patrícia Padovez, gerente técnica da Farmina Brasil e América Latina, o crescimento do setor precisa ser estruturado com gestão profissional, uso de dados e definição clara de papéis para garantir sustentabilidade no longo prazo

O setor veterinário brasileiro vive uma fase de forte expansão, mas ainda enfrenta entraves que limitam sua maturidade. Segundo Patrícia Padovez, médica-veterinária e mestre em Nutrição de cães e gatos, um dos principais desafios pode estar na gestão.

"Apesar da alta demanda de profissionais, ainda percebemos a escassez de qualificação para a função gerencial", afirma. Falta planejamento estratégico, controle financeiro e Tomada de decisão baseada principalmente em achismo e intuição - não em dados.

LIDERANÇA ALÉM DO OPERACIONAL

Mesmo com avanços em inovação, a relação entre indústria e prática clínica nem sempre atinge todo o potencial. Patrícia observa que modelos de liderança excessivamente operacionais "ocultam a visão e a execução da ação como um todo".

Além disso, o excesso de informações recebidas hoje pelos profissionais - através de whats app, e-mail, redes sociais - dificulta a visualização de conteúdos relevantes. Para ela, é preciso repensar formatos e estilos de abordagens, para que estejam mais alinhados à rotina clínica.

NUTRIÇÃO CLÍNICA EM ASCENSÃO

Na interface entre a nutrição animal e as clínicas veterinárias, observa-se uma evolução significativa. O interesse pela nutrição clínica tem crescido, impulsionado pela qualidade dos produtos disponíveis e pela atuação técnica cada vez mais especializada. "Hoje grande parte dos profissionais reconhece a nutrição como auxílio ao tratamento e à saúde geral", destaca.

PROFISSIONALIZAR SEM BUROCRATIZAR

A formação prepara o veterinário para salvar vidas, mas pouco para gerir negócios. Isso gera riscos econômicos e emocionais. Entre as lacunas estão liderança não gerencial, falta de clareza de papéis e dificuldade em lidar com cobrança e precificação.

Para o futuro, Patrícia defende a separação entre a excelência clínica e a gestão profissional, promovendo a profissionalização da administração sem comprometer a autonomia clínica. "Não se trata apenas de crescer, mas de organizar o crescimento para que ele seja sustentável." Indicadores devem orientar decisões, sem engessar a autonomia clínica.

"PROFISSIONALIZAR A ADMINISTRAÇÃO SEM RETIRAR A AUTONOMIA CLÍNICA É O CAMINHO PARA A SUSTENTABILIDADE DO SETOR."



Patrícia Padovez, gerente técnica da Farmina Brasil e América Latina, defende gestão estruturada e uso de dados para consolidar o crescimento do setor veterinário

GESTÃO, NUTRIÇÃO E INOVAÇÃO NO CENTRO DA CLÍNICA VETERINÁRIA

Marcelo Soares, gerente de vendas da Nestlé Purina, analisa em entrevista exclusiva os desafios estruturais do setor e aponta caminhos para um crescimento mais sustentável

O mercado veterinário brasileiro segue em expansão, impulsionado pelo aumento do vínculo entre os responsáveis pelos animais de estimação com seus pets e pela ampliação do acesso a produtos e serviços. No entanto, crescer em volume não significa, necessariamente, evoluir em eficiência, previsibilidade e qualidade assistencial. Para Marcelo Soares, gerente de vendas da Nestlé Purina, o setor vive um momento decisivo: transformar crescimento orgânico em um ecossistema estruturado, com maior produtividade, governança e coordenação entre os diferentes elos da cadeia.

Nesta entrevista exclusiva, ele aborda os limites da gestão nas clínicas, as falhas na relação entre indústria e prática clínica, os entraves da nutrição como parte do protocolo terapêutico e os desafios do médico-veterinário como gestor. Também destaca o papel da inovação aplicada à rotina e a importância da escuta ativa para construir soluções que realmente saiam do papel e gerem impacto sustentável no dia a dia da clínica. Confira!

CRESCER COM GOVERNANÇA: O MAIOR DESAFIO DO SETOR

"Quando a gente olha para o setor como um todo, o desafio central é transformar um mercado que cresce por demanda e acesso em um ecossistema que cresce com produtividade, governança e previsibilidade.

Ainda existe muita assimetria de profissionalização entre os elos: indústria, distribuição, varejo, clínicas, serviços de diagnóstico, plataformas digitais e até a formação. Isso aparece em alguns limites bem claros: falta de padronização e métricas comuns para medir qualidade e desfechos clínicos; gestão ainda muito baseada em volume e promoção (o que pressiona margens e reduz a capacidade de reinvestimento); fragmentação da cadeia e baixa integração de dados.

Hoje, cada elo enxerga apenas uma parte da jornada do responsável pelo paciente. Soma-se a isso a dificuldade de desenvolver pessoas em escala (liderança, atendimento, educação do responsável, gestão), o que vira gargalo estrutural em um setor intensivo em mão de obra.

E há ainda desafios de maturidade de governança e compliance, principalmente quando o mercado acelera com novos modelos de negócio, consolidação e digitalização: sem processos, regras claras e responsabilidade compartilhada, o crescimento tende a gerar inconsistência de experiência, desperdício operacional e menor confiança.

No fim, a sustentabilidade de longo prazo depende de coordenação: mais eficiência na cadeia, mais qualidade padronizada na ponta e uma cultura de decisão baseada em dados e em valor entregue, não apenas em expansão de volume."

"CRESCER NÃO É APENAS VENDER MAIS — É ESTRUTURAR O SETOR COM GOVERNANÇA, DADOS E COORDENAÇÃO ENTRE TODOS OS ELOS DA CADEIA."

DO LANÇAMENTO À EXECUÇÃO: ONDE AS ESTRATÉGIAS TRAVAM

"A falha mais comum é confundir lançar com implementar. A indústria frequentemente entrega informação, evidência e materiais, mas a rotina da clínica precisa de algo adicional: um desenho claro de fluxo, treinamento aplicável, acompanhamento e métricas claras.

Muitas boas soluções não chegam ao potencial porque não estão amarradas ao dia a dia do atendimento: quem faz a triagem, em que momento se recomenda, como se registra no prontuário, como a recepção reforça, como o retorno é programado, como se mede a adesão. Sem ganho operacional, a estratégia fica no papel.

Além disso, quando a comunicação fica excessivamente técnica, o veterinário entende, mas o responsável não adere; e, sem adesão, não existe resultado sustentável, por melhor que seja a estratégia no papel."

NUTRIÇÃO COMO ESTRATÉGIA CLÍNICA, NÃO COMO COMPLEMENTO

"Sim, e eles são muito práticos. A nutrição ainda é tratada, em muitos lugares, como um extra e não como parte estruturante do plano preventivo e terapêutico, especialmente em pacientes crônicos.

Do ponto de vista da gestão, isso se agrava quando a clínica não tem protocolo de triagem nutricional, não define responsabilidades na equipe, não tem indicadores de adesão e não cria rotina de acompanhamento. Soma-se a isso a complexidade operacional do estoque: portfólio amplo, risco de ruptura, capital parado, validade e dificuldade de acertar o mix.

Superar exige simplificação e processo: protocolos objetivos por fase de vida/condição clínica, treinamento do time inteiro (não só do veterinário), curadoria de SKUs para reduzir complexidade e, principalmente, um modelo de follow-up que transforme recomendação em adesão, com retorno programado e acompanhamento de evolução. Nutrição só gera impacto clínico quando deixa de ser indicação pontual e passa a fazer parte do protocolo."

TECNOLOGIA SEM GESTÃO VIRA FERRAMENTA ABANDONADA

"Porque inovação que não entra no motor operacional vira um projeto sem dono. O gargalo típico é não haver um responsável interno por implementar, treinar, ajustar e medir. Sem indicadores e sem rituais de gestão, a novidade compete com a urgência da agenda e desaparece.

Outro ponto é a capacitação: a equipe até entende o conceito, mas não domina o 'como' (como apresentar ao responsável, como lidar com objeções, como registrar corretamente, como garantir continuidade). E há ainda o gargalo de organização interna: recomendação que não está integrada com recepção, financeiro, estoque e prontuário vira perda de execução.

Quando a tecnologia é mais uma ferramenta isolada, sem integração com o fluxo da clínica, a tendência é o abandono por sobrecarga."

A LACUNA DA GESTÃO NA FORMAÇÃO VETERINÁRIA

"A formação prepara muito bem o profissional para a medicina e nem sempre para administrar um negócio de saúde. Isso cria um descompasso: o veterinário assume a responsabilidade de liderar pessoas, gerir caixa, precificar, investir e manter padrão assistencial sem ter recebido ferramentas formais para isso.

As lacunas mais críticas costumam estar em finanças e indicadores (DRE, fluxo de caixa, margem, CMV, ponto de equilíbrio), precificação baseada em valor e estrutura de custos, gestão de pessoas (seleção, treinamento, feedback, escala, metas) e gestão

de processos e qualidade (protocolos, auditoria interna, experiência do responsável). Sem isso, a clínica pode até crescer, mas com rentabilidade instável e dificuldade de sustentar investimento em equipe e qualidade."

CIÊNCIA APLICADA À PRÁTICA: PRIORIDADE DA NESTLÉ PURINA



Marcelo Soares,
gerente de vendas da Nestlé Purina



O SALTO GERENCIAL: A NOVA FRONTEIRA DOS GRANDES GRUPOS VETERINÁRIOS

No topo da cadeia de saúde animal, grandes hospitais veterinários buscam o equilíbrio entre a tecnologia de ponta e a sustentabilidade financeira por meio de processos e liderança qualificada

Se nas clínicas a gestão profissional é um diferencial competitivo, nos hospitais veterinários de alta complexidade ela se torna uma questão de sobrevivência institucional.

A gestão de grandes estruturas exige o que Adriano Souza, CEO da Animal Health Ecosystem, chama de "arquitetura de processos". Para ele, o setor atingiu um nível de sofisticação técnica que o amadorismo administrativo não consegue mais suportar. "Crescer sem indicadores transforma a expansão em um risco financeiro e assistencial inaceitável. O mercado está crescendo mais rápido do que sua capacidade de operar com excelência, e o ambiente hospitalar é onde essa tensão é mais latente", alerta Adriano Souza.

O GARGALO DA IMPLEMENTAÇÃO E A TECNOLOGIA OCIOSA

A entrada de investidores e a humanização dos pets aceleraram a compra de tecnologia, mas a execução na ponta ainda apresenta falhas críticas. Para Síval Curty Leite, responsável pelo setor de Marketing e Comercial da Novet Hospital Veterinário 24h, muitas clínicas e hospitais expandem estrutura e equipe sem clareza de posicionamento ou modelo financeiro. "Quando a indústria não participa da fase de implementação, a inovação perde impacto e vira cus-

to fixo, não diferencial competitivo", ressalta Curty Leite.

Ele defende que o salto de maturidade do setor será, antes de tudo, gerencial, exigindo uma integração real da cadeia e uma cultura de execução que conecte a estratégia da indústria à rotina do hospital.

A BASE QUE SUSTENTA O CRESCIMENTO

No Centro Veterinário Seres, a percepção é de que o avanço da medicina veterinária não foi acompanhado, na mesma velocidade, pela preparação das lideranças. Karina Mussolino, diretora veterinária do Centro Veterinário Seres, observa que a formação ainda é predominantemente técnica, deixando lacunas em competências essenciais como gestão financeira e organização de processos.

"Crescemos em volume, serviços e tecnologia, mas não necessariamente na base que sustenta esse crescimento no longo prazo", afirma Mussolino. Para ela, a inovação só transforma a rotina quando vem acompanhada de organização e capacitação; sem isso, novas soluções são percebidas pelas equipes apenas como "mais uma tarefa".

DADOS E PROTOCOLOS: PADRONIZAR PARA LIBERTAR

A resistência à padronização ainda é um tabu, mas os líderes do setor concordam que processos estruturados são os verdadeiros garantidores da autonomia clínica. Karina Mussolino destaca que o uso estratégico de dados organiza a rotina e permite identificar melhorias mantendo o atendimento individualizado.

Na mesma linha, Síval Curty Leite reforça que padronizar não significa engessar, mas sim reduzir erros e aumentar a previsibilidade. "O uso estratégico de dados fortalece a rotina sem substituir o olhar clínico individual", sintetiza Mussolino. Ao integrar gestão, inovação e prática, os hospitais deixam de ser ilhas de excelência técnica para se tornarem empresas sustentáveis e preparadas para as demandas de uma sociedade que exige Saúde Única e eficiência assistencial.

Nos artigos a seguir, mergulhe nas análises de quem vivencia a complexidade da alta performance hospitalar no setor veterinário. Perspectivas que revelam o hospital veterinário não apenas como um centro de cura, mas como o elo onde a estratégia e a execução, que devem operar em absoluta sintonia.

PROFISSIONALIZAÇÃO DA GESTÃO FORTALECE SUSTENTABILIDADE NO SETOR PET

Expansão acelerada da medicina veterinária reforça a necessidade de fortalecer gestão, qualificação profissional e integração entre os elos da cadeia

O avanço da medicina veterinária no Brasil reflete a crescente valorização dos animais de companhia e a ampliação dos serviços especializados. No entanto, a evolução da gestão ainda não acompanha o ritmo da expansão, criando desafios estruturais que impactam a sustentabilidade e a qualidade do atendimento.

Segundo Karina Mussolino, diretora veterinária do Centro Veterinário Seres, o crescimento do setor nem sempre é acompanhado pela preparação adequada das lideranças. "Crescemos em volume, serviços e tecnologia, mas não necessariamente na base que sustenta esse crescimento no longo prazo", afirma. A formação profissional ainda é predominantemente técnica, enquanto competências como gestão financeira, liderança e organização de processos tornam-se cada vez mais essenciais.

INOVAÇÃO DEPENDE DE EXECUÇÃO QUALIFICADA

Apesar do avanço tecnológico, muitas soluções não atingem o impacto esperado na rotina clínica. De acordo com Mussolino, a dificuldade está na implementação prática e na integração dessas ferramentas ao dia a dia das equipes. "Inovação, por si só, não transforma a rotina se não vier acompanhada de organização, capacitação e gestão", explica.

Sem treinamento adequado e alinhamento operacional, novas soluções tendem a ser percebidas como mais uma tarefa, e não como um recurso estratégico. Isso evidencia que a gestão da mudança é tão importante quanto a inovação em si.

INTEGRAÇÃO FORTALECE EFICIÊNCIA E QUALIDADE

Hospitais e clínicas ocupam uma posição central na cadeia de saúde animal, conectando fornecedores, equipes e responsáveis. Nesse cenário, a padronização de processos e o uso estratégico de dados contribuem para maior previsibilidade e segurança operacional.

Segundo Mussolino, estruturar protocolos e acompanhar indicadores permite maior consistência sem comprometer a autonomia clínica. "O uso estratégico de dados ajuda a organizar a rotina e identificar oportunidades de melhoria, mantendo o atendimento individualizado", destaca.

GESTÃO PROFISSIONALIZADA DEFINE O FUTURO

A consolidação de um setor mais sustentável depende da profissionalização da gestão e do desenvolvimento contínuo das equipes. Iniciativas voltadas à orga-

nização de processos, capacitação e acompanhamento estruturado fortalecem a qualidade assistencial e a eficiência operacional.

Ao integrar gestão, inovação e prática clínica, a medicina veterinária avança para um modelo mais equilibrado e preparado para responder às novas demandas do mercado e da sociedade.



Karina Mussolino, diretora veterinária do Centro Veterinário Seres, destaca a gestão estruturada como base para o crescimento sustentável do setor veterinário

GESTÃO ESTRUTURADA É O VERDADEIRO DIVISOR DE ÁGUAS DO SETOR VETERINÁRIO

O crescimento do mercado só se converterá em maturidade quando clínica e indústria operarem com governança, dados e cultura de execução, segundo Curty Leite, da Nouvet Hospital Veterinário 24h

O mercado veterinário brasileiro cresce impulsionado pela humanização dos pets e pela entrada de grandes investidores. No entanto, segundo Sinval Curty Leite, responsável pelo setor de Marketing e Comercial da Nouvet Hospital Veterinário 24h, parte desse avanço ainda ocorre de forma desorganizada.

"Muitas clínicas expandem estrutura física, ampliam equipe e compram tecnologia sem clareza de posicionamento e modelo financeiro", afirma. Para ele, o desafio não é apenas faturar mais, mas compreender margem, mix de serviços e proposta de valor sustentável.

INOVAÇÃO QUE NÃO SE CONSOLIDA

Apesar do alto nível tecnológico da indústria, a execução na ponta ainda falha. De acordo com Sinval, muitas soluções são lançadas sem suporte efetivo na fase de implementação. "Quando a indústria não participa da fase de implementação, a inovação perde impacto", ressalta.

Ele defende maior presença estratégica da indústria na rotina hospitalar, com treinamentos e alinhamento de processos. Sem gestão da mudança e metas claras, a inovação "vira custo fixo, não diferencial competitivo".

INTEGRAÇÃO COMO VANTAGEM COMPETITIVA

Nos hospitais veterinários, o desafio se amplia. A comunicação entre clínica geral, hospital, laboratório e indústria ainda é fragmentada. Segundo o entrevistado, faltam protocolos de referência e integração de sistemas, o que compromete eficiência e qualidade assistencial.

Para ele, padronizar não significa engessar. "Protocolos ajudam a reduzir erros e melhorar previsibilidade", explica, destacando que autonomia clínica pode — e deve — coexistir com processos estruturados.

O NOVO PADRÃO

O futuro da gestão veterinária, na visão de Sinval, exige três pilares: profissionalização, integração da cadeia e cultura de execução. Ele também reforça a importância da agenda de Saúde Única, entendendo o hospital veterinário como parte de um ecossistema que conecta saúde animal, humana e ambiental.

Mais do que inovação, o setor precisa operar sob o mesmo nível de estratégia, governança e excelência — base do novo padrão da gestão veterinária.



Sinval Curty Leite, responsável pelo setor de Marketing e Comercial da Nouvet Hospital Veterinário 24h: profissionalização e integração como pilares da nova fase da gestão veterinária

A ARMADILHA DO CRESCIMENTO DESORDENADO NO SETOR VETERINÁRIO

Especialistas em gestão no setor veterinário são diretos: o setor precisa superar a cultura improvisada e adotar governança, processos e liderança estruturada para transformar crescimento em sustentabilidade

O setor veterinário brasileiro vive forte expansão, mas carrega um risco estrutural: a “armadilha do crescimento desordenado”. Segundo Carolina Danghesi e Carlos Pantaleo, da T&P Gestão Veterinária, muitas clínicas ampliam faturamento sem fortalecer margem, processos e organização interna. “Confundem faturamento com lucro e expansão física com sucesso empresarial”, afirmam.

Na prática, o aumento do volume de atendimentos não garante patrimônio ou longevidade. A ausência de indicadores, protocolos definidos, treinamento contínuo e gestão financeira estratégica impede que o crescimento se traduza em maturidade. Para Danghesi e Pantaleo, falta mentalidade empresarial e uma governança clara que trate a clínica como empresa — e não como extensão da vida pessoal do proprietário.

O “ÚLTIMO QUILOMETRO” DA INOVAÇÃO

Para os especialistas, a clínica é o “último quilômetro” da indústria. De nada adianta investir milhões em inovação se, na ponta, não há gestão de estoque, precificação adequada ou equipe treinada para comunicar valor. Quando não existe alinhamento estratégico, o produto “morre na prateleira”.

Segundo Danghesi e Pantaleo, a relação entre indústria e prática

clínica ainda falha ao priorizar volume de compra em vez de construção conjunta de demanda e sustentabilidade.

CULTURA E LIDERANÇA COMO GARGALOS

A gestão de pessoas e a cultura organizacional são apontadas como entraves centrais. “O veterinário sai pronto para salvar vidas, mas não para gerir custos, liderar pessoas ou planejar tributos”, destacam. Sem liderança ativa e capacitação contínua, a equipe retorna ao “modo automático”, e a inovação

passa a ser vista como mais trabalho — não como melhoria.

Essa lacuna formativa também alimenta insegurança na precificação e preconceito em relação ao lucro, comprometendo a sustentabilidade econômica.

O novo padrão de gestão passa, segundo Danghesi e Pantaleo, pela separação entre dono e gestor, adoção de conformidade legal, governança tributária e integração digital eficiente. Dados e padronização devem organizar os bastidores, garantindo liberdade e qualidade na prática clínica.



Carlos Pantaleo e Carolina Danghesi defendem profissionalização da gestão e mudança cultural para garantir sustentabilidade ao setor veterinário.

Diagnóstico por PCR no mesmo dia

Para laboratórios, clínicas e hospitais



Pockit Central

- Mais praticidade: automatizado
- Mais rapidez: teste em 85 min
- Possibilita atendimento 24h

+ de 25 mil testes
no ano

+ de 10 estados
atendidos no Brasil

+ de 40 países
atendidos no mundo

Patógenos detectados



CANINOS

- Babesiose
- Erliquiose
- *Anaplasma platys*
- Cinomose
- Leishmaniose
- Leptospirose
- Parvovírus
- *M.haemocanis*
- +outros



FELINOS

- Imunodeficiência Felina
- Leucemia Felina
- *M.haemofelis*
- Coronavírus e PIF
- Leptospirose
- Parvovírus
- +outros



ANIMAIS EXÓTICOS

- *Chlamydia psittaci*
- Circovírus (PBFD)
- Poliomavírus



Y3K
Health

PCR que vira negócio.

Saiba mais em: www.y3k.com.br/pockit-inside





ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA E JURÍDICA SE TORNAM PILARES DA NOVA GESTÃO VETERINÁRIA

Advogada empresarial Cristiane Dorneles destaca que a sustentabilidade das clínicas depende da integração entre gestão financeira, organização jurídica e estrutura administrativa, e não apenas da excelência técnica

O setor veterinário brasileiro vive um ciclo de expansão impulsionado pelo aumento da demanda e pela maior valorização dos cuidados com os animais. No entanto, a sustentabilidade desse crescimento depende de um fator que ainda representa fragilidade em muitas clínicas: a gestão empresarial estruturada.

Com atuação voltada à organização estratégica de negócios, a advogada empresarial Cristiane Dorneles observa que muitos profissionais dominam a técnica, mas enfrentam dificuldades na condução financeira. "A técnica constrói reputação. A gestão constrói permanência", afirma.

Segundo ela, um dos principais erros está na falta de integração entre áreas essenciais. O jurídico,

o financeiro e o administrativo ainda são tratados de forma isolada, o que compromete a previsibilidade e a segurança do negócio.

FRAGILIDADES QUE COMPROMETEM A RENTABILIDADE

Entre os problemas mais comuns estão a ausência de fluxo de caixa projetado, contratos frágeis, falta de controle de custos e precificação inadequada. Esse cenário cria uma falsa percepção de crescimento.

"Muitas clínicas apresentam faturamento elevado, mas com baixa rentabilidade real. O problema não é técnico, é estrutural", explica Dorneles.

Outro ponto crítico é a dependência do faturamento diário, sem planejamento de médio e longo prazo.

Essa realidade impede investimentos estratégicos e aumenta a exposição a riscos financeiros.

A falta de preparo em gestão, segundo ela, gera decisões baseadas em urgência e não em análise. Isso compromete a sustentabilidade e limita o crescimento estruturado.

GESTÃO ESTRUTURADA FORTALECE O NEGÓCIO E O RELACIONAMENTO

Mais do que organizar números, a gestão estruturada fortalece a relação com o cliente e posiciona a clínica de forma mais profissional no mercado.

"Quando o cliente percebe organização, clareza contratual e transparência, ele entende que está lidando com um negócio sério", afirma.

Esse processo aumenta a credibilidade, melhora a percepção de valor dos serviços e contribui diretamente para a fidelização e a previsibilidade financeira.

A chamada "organização financeira estruturada" também reduz conflitos e melhora o controle sobre receitas e custos. Isso envolve contratos bem definidos, processos padronizados e uso de ferramentas de gestão.

COMPETÊNCIA FINANCEIRA SE TORNA DIFERENCIAL COMPETITIVO

Para Dorneles, médicos-veterinários não precisam se tornar especialistas em finanças, mas devem compreender os fundamentos da gestão.

Entre as competências essenciais estão o entendimento do fluxo de caixa, análise de custos, organização contratual e planejamento estratégico.

"A educação financeira não serve apenas para organizar contas. Ela serve para dar liberdade de escolha", destaca.

As primeiras medidas incluem separar contas pessoais e empresariais, mapear custos, definir pró-labore e criar fluxo de caixa projetado. Essas ações aumentam a previsibilidade e reduzem riscos.

VISÃO EMPRESARIAL REDEFINE O FUTURO DO SETOR

A transformação do médico-veterinário em gestor é um movimento inevitável diante da profissionalização do setor. Dorneles reforça que a clínica deve ser vista como um negócio que exige estratégia.

"Ser um excelente profissional técnico é essencial. Mas, se você empreende, precisa assumir também o papel de gestor", afirma.

A integração entre conhecimento técnico e gestão estruturada permite não apenas crescimento, mas a construção de negócios sólidos, sustentáveis e preparados para o futuro.



Cristiane Dorneles atua na estruturação jurídica, administrativa e financeira de empresas, com foco na proteção estratégica e na sustentabilidade de longo prazo dos negócios.



GESTÃO ESTRATÉGICA QUE TRANSFORMA INSTITUIÇÕES DE SAÚDE E IMPULSIONA O MERCADO VETERINÁRIO

A 8SR Gestão & Valor em Saúde leva know-how, inteligência de custos e visão de valor para hospitais e clínicas veterinárias em todo o país



A busca por eficiência, previsibilidade financeira e melhoria contínua nunca foi tão urgente no setor de saúde — humano e veterinário. Instituições de todos os portes enfrentam pressão crescente por resultados, exigindo processos estruturados, gestão profissionalizada e decisões baseadas em dados. É nesse cenário que a **8SR Gestão & Valor em Saúde** se destaca, oferecendo consultoria estratégica, análise profunda de causas e soluções personalizadas para cada realidade.

Com atuação nacional e experiência consolidada em mais de duzentas instituições, a empresa expandiu sua expertise também para o **mercado de medicina veterinária**, levando o mesmo rigor metodológico aplicado à saúde humana. A chegada ao setor pet-health colocou em pauta temas antes pouco explorados: eficiência operacional, gestão por processos, ciclo de receitas, planejamento estratégico e certificações.

SOLUÇÕES QUE INTEGRAM GESTÃO, PERFORMANCE E VALOR

A empresa oferece um portfólio amplo que vai desde **diagnóstico situacional**, mapeamento e padronização de processos, **gestão de custos e resultados**, farmacoeconomia e suprimentos, até planejamento estratégico, valuation e preparação para certificações. Cada projeto parte de uma análise profunda das causas e de uma visão clara de oportunidades.

Segundo **Marcelo Augusto Raia**, diretor comercial da 8SR Gestão & Valor em Saúde, essa abordagem garante precisão e impacto: **"Nunca entregamos soluções de prateleira. Diagnosticamos, corrigimos e acompanhamos. O objetivo é gerar resultado mensurável, não apenas orientar."**

O diretor reforça que as entregas combinam metodologia, tecnologia e aplicação prática. **"Nosso foco é transformar a gestão de forma que ela continue funcionando quando não estivermos mais lá. Sustentabilidade é o que valida qualquer consultoria."**

RESULTADOS SUSTENTÁVEIS PARA SAÚDE HUMANA E VETERINÁRIA

O histórico da empresa inclui ganhos expressivos em faturamento, organização de processos, redução de desperdícios e melhoria do desempenho institucional. O grande diferencial está na capacidade de traduzir conceitos de alta gestão, normalmente restritos a grandes redes, para realidades diversas — desde hospitais filantrópicos até clínicas e centros de diagnóstico veterinário.

No setor pet, a empresa trouxe ferramentas pouco usuais, elevando o padrão de gestão e garantindo competitividade.

"A veterinária está vivendo um salto de profissionalização, e vamos para esse mercado todo o know-how que acumulamos na saúde humana. Os resultados têm sido extraordinários", destaca Raia.

CAPACITAÇÃO QUE FORTALECE EQUIPES E INSTITUIÇÕES

Além da consultoria, a 8SR Gestão & Valor em Saúde desenvolve cursos e capacitações voltados para gestores, lideranças técnicas e equipes operacionais. A formação contínua é vista como pilar essencial para manter performance e garantir evolução.

Raia sintetiza o propósito da empresa: **"Nosso compromisso é gerar valor real. Quando vemos equipes mais maduras, processos mais sólidos e resultados consistentes, sabemos que entregamos mais do que consultoria: entregamos transformação."**



Marcelo Augusto Raia,
diretor comercial da 8SR Gestão
& Valor em Saúde



FACULDADE QUALITTAS CONSOLIDA LIDERANÇA EM FORMAÇÃO VETERINÁRIA DE EXCELÊNCIA NO BRASIL

Com presença nacional, metodologia inovadora e foco na prática, a instituição se destaca como referência em educação continuada de alta performance, com mais de 50 mil especialistas formados em todo o País.

A Faculdade de Medicina Veterinária Qualittas nasceu do olhar de médicos-veterinários experientes, com a missão de formar profissionais completos — técnica, cognitiva e emocionalmente. Desde sua fundação, adota o conceito de “**menos é mais**”, priorizando turmas reduzidas e acompanhamento próximo dos alunos pós-graduandos.

Essa metodologia garante atenção individualizada e uma formação sólida, que alia teoria, prática e desenvolvimento humano. “Trabalhamos com o princípio da proximidade, permitindo que o docente acompanhe de perto a evolução de cada aluno”, destaca Prof. Francis Flosi, médico-veterinário diretor geral da instituição.

ESTRUTURA DE PONTA E PRESENÇA EM TODO O BRASIL

Com sede no bairro do Ipiranga, em São Paulo, a Faculdade Qualittas abriga uma **Clínica-Escola Veterinária**

equipada com **Centro de Diagnóstico por Imagem e Laboratório de Análises Clínicas**.

Além disso, mantém **polos educacionais em 55 municípios**, o que possibilita acesso à formação de qualidade em todas as regiões do País.

Na área de Grandes Animais, os alunos vivenciam a prática em duas **Fazendas-Escola Próprias** — localizadas em **Piracicaba (SP)** e **Cuiabá (MT)** —, reforçando a conexão com o campo e a realidade profissional, além das fazendas e haras parceiros.

CORPO DOCENTE COM NOTÓRIO SABER E VIVÊNCIA PRÁTICA

O corpo docente da Faculdade de Medicina Veterinária Qualittas é composto por **profissionais de referência nacional**, com ampla experiência prática e sólida formação acadêmica. Mais do que títulos, a instituição valoriza



o **notório saber**, buscando professores que vivenciam a Medicina Veterinária no cotidiano.

"Levamos o melhor corpo docente a todos os nossos polos, sem abrir mão da qualidade e da padronização do ensino", afirma Flosi.

INOVAÇÃO BIOTECNOLÓGICA E ENSINO SEM FRONTEIRAS

Atenta às transformações digitais, a instituição já incorporou **tecnologias como Impressão 3D aplicada à ortopedia e oncologia veterinária**, além do projeto **Clínica Veterinária Parceira**, que concede bolsas de estudos a profissionais do setor.

Outro destaque é o **Projeto Veterinário sem Fronteiras**, que oferece cursos em formato **presencial remoto**, permitindo que médicos-veterinários de qualquer parte do Brasil acessem aulas e conteúdos ao vivo com professores da instituição, com abordagem inovadora.

COMPROMISSO COM A CIÊNCIA E A COMUNIDADE

A Faculdade Qualittas também atua em **extensão comunitária e divulgação científica**, participando de campanhas educativas, eventos e ações sociais. Um exemplo recente é a ação do **Outubro Rosa Pet**, voltado à conscientização sobre a prevenção do câncer em fêmeas.

Essas iniciativas reforçam o papel da instituição como agente ativo na promoção do **bem-estar animal e da saúde única**, como o projeto **Para-Sita para comunidades do terceiro setor**.

PRESEÇA CONFIRMADA NA ANIMAL HEALTH SCIENCE 2026

A Faculdade Qualittas marcará presença na **Animal Health Science 2026**, evento que reunirá os principais nomes do setor veterinário em São Paulo.

Para Flosi, o encontro representa um espaço essencial de troca e valorização da profissão. "Estar na Animal Health Science é reafirmar nosso compromisso com a ciência, a educação e a valorização da Medicina Veterinária comprometida e transformadora", afirma.

A instituição apresentará seus **novos projetos e cursos voltados às tendências de 2026**, reforçando sua vocação para inovação e excelência.



Francis Flosi,
médico-veterinário diretor geral da Faculdade
de Medicina Veterinária Qualittas



3B SCIENTIFIC AMPLIA FRONTEIRAS DA SIMULAÇÃO VETERINÁRIA COM TECNOLOGIA E REALISMO

Com tradição alemã e foco em inovação, a empresa fortalece presença no Brasil e investe em simuladores veterinários de alta precisão, após a aquisição da Veterinary Simulator Industries (VSI)



A aquisição da VSI ampliou o portfólio da 3B Scientific, consolidando sua presença global em educação médica e veterinária.

Fundada em 1948, em Hamburgo, na Alemanha, a **3B Scientific** tornou-se referência global em produtos educacionais e de simulação médica. O portfólio inclui modelos anatômicos, simuladores e equipamentos de ensino científico reconhecidos pela qualidade e fidelidade técnica.

Nos últimos anos, a empresa ampliou suas fronteiras para além da medicina humana, ao incorporar a **Veterinary Simulator Industries (VSI)**, empresa especializada em simuladores veterinários. "A aquisição da VSI marca um passo estratégico que reforça nossa presença global e abre novas possibilidades no ensino veterinário", explica **Sven Malunat**, Managing Director da Brasil 3B Scientific Importação e Exportação Ltda.



Simuladores da 3B Scientific permitem treinar procedimentos com alto realismo, sem uso de animais vivos.

SIMULAÇÃO VETERINÁRIA: APRENDIZADO SEM RISCOS E COM PRECISÃO REALISTA

Os simuladores veterinários da 3B Scientific oferecem uma abordagem prática e segura para o ensino de medicina veterinária. Eles permitem que estudantes e profissionais pratiquem procedimentos complexos sem riscos para animais vivos, atendendo a demandas éticas e técnicas do setor.

“As simulações são fundamentais para formar profissionais mais preparados e conscientes, diminuindo erros e aumentando a segurança nos atendimentos”, destaca Malunat.

A linha inclui modelos de **equinos, bovinos, caninos, ovinos, suínos e felinos**, entre outras espécies, possibilitando treinamento em especialidades como anestesia, obstetrícia, cirurgia, medicina interna e emergências veterinárias. Cada simulador é desenvolvido com detalhes anatômicos precisos — pele, músculos, órgãos e fluidos simulados — para reproduzir o máximo de realismo possível.

DIFERENCIAIS E KNOW-HOW QUE UNEM TRADIÇÃO E TECNOLOGIA

Com mais de sete décadas de atuação em simulação médica, a 3B Scientific combina **tradição, pesquisa e inovação**. “A VSI trouxe um know-how especializado que complementa nossa experiência global em modelagem e produção de alta qualidade”, comenta Malunat.

O investimento constante em **pesquisa e desenvolvimento** garante que os produtos acompanhem a evolução das práticas clínicas e educacionais. Essa combinação fortalece a reputação da empresa como parceira estratégica de universidades, centros de treinamento e instituições de ensino veterinário em todo o mundo.

EXPANSÃO NO BRASIL E NOVOS LANÇAMENTOS

O mercado brasileiro de saúde animal e educação veterinária está no radar da 3B Scientific. A empresa vem apresentando seus simuladores em eventos como a **Animal Health**, introduzindo novas possibilidades para instituições de ensino.

“Estamos lançando produtos no segmento felino e continuaremos ampliando nossa linha veterinária. O Brasil é um mercado promissor, com grande potencial para difusão da simulação”, afirma Malunat.

Com foco em **educação prática, tecnologia e ética**, a 3B Scientific reafirma seu papel como protagonista na evolução da formação veterinária — um passo à frente na construção de um futuro mais seguro e inovador para a saúde animal.



“COM A AQUISIÇÃO DA VSI, A 3B SCIENTIFIC REFORÇA SUA MISSÃO DE PROMOVER EDUCAÇÃO MÉDICA E VETERINÁRIA COM REALISMO E QUALIDADE”.

Sven Malunat.

Managing Director da Brasil 3B Scientific
Importação e Exportação Ltda



BOTICA NATURAL PET: CIÊNCIA, NATUREZA E PROPÓSITO EM CADA FÓRMULA

Marca brasileira alia tecnologia farmacêutica e sabedoria botânica para criar soluções naturais e seguras na dermatologia veterinária, focando na saúde e bem-estar real dos pets

A história da **Botica Natural Pet** começou com uma mudança de vida e de olhar sobre o mercado pet. Após 15 anos de atuação no e-commerce, **Natalia Chiarreotto Oliveira**, que é polialérgica, identificou a oportunidade de atuar no mercado de produtos de Higiene Pet elaborando produtos realmente seguros, eficazes e livres de químicos desnecessários. Assim nasceu uma marca com propósito: desenvolver soluções que tratam os pets com o mesmo cuidado que uma pessoa sensível dedica à própria saúde.

Mais do que uma empresa de cosméticos pet, a Botica se define como um projeto de bem-estar integral, que une o poder terapêutico das ervas à precisão científica. Cada produto é fruto de mais de dois anos de estudos e testes rigorosos, incluindo validações hipoalérgicas, veganas e registro pelo MAPA.

RESPEITO À FISIOLOGIA ANIMAL E À CIÊNCIA DA NATUREZA

A filosofia da marca é clara: respeitar a sensibilidade dos animais. Em vez de mascarar sintomas, suas fórmulas atuam na reconstrução da barreira cutânea e na hidratação profunda da pele, reduzindo alergias e dermatites crônicas.

Outro diferencial é o cuidado com o olfato dos pets, milhões de vezes mais potente que o humano. A Botica evita fragrâncias artificiais e prioriza óleos essenciais suaves, reduzindo o estresse e promovendo conforto sensorial. "Buscamos o equilíbrio entre o natural e o funcional. Nossos produtos tratam o pet de dentro para fora, com resultados visíveis e sustentáveis", explica Natalia.

INOVAÇÃO COM RAÍZES NA BIODIVERSIDADE BRASILEIRA

A empresa valoriza a **flora nativa** e os saberes da **medicina naturalista ancestral**, aplicando tecnologia moderna para potencializar os ativos vegetais. O resultado são fórmulas com alto teor de concentração, sem o uso de água como base, garantindo maior rendimento, eficácia e menos conservantes.

Além de hipoalergênicos e veganos, os produtos são "**clean label**", sua formulação é segura, transparente e busca ativamente eliminar ingredientes da "lista proibida", priorizando ativos de origem natural. Essa filosofia conecta ciência, natureza e ética, refletindo uma tendência global de **humanização e responsabilidade no cuidado animal**.

DERMATOLOGIA NATURAL E EDUCAÇÃO VETERINARIANS

O portfólio da Botica é voltado à dermatologia veterinária natural e à higiene inovadora. A marca oferece soluções como o **shampoo** com a inovadora **espuma mousse de alta absorção** e sem Lauril Sulfato de Sódio em sua composição. O Leave In **Desembaraçador** com sua alta eficácia em desembaraçar pelos e manter a pele altamente hidratada. A **Pomada Hydra Patinhas** com seu alto poder cicatrizante e a **água micelar**, ideal para cuidados tópicos e banhos a seco, especialmente para gatos e pets sensíveis.

Mais do que produtos, a Botica entrega **soluções terapêuticas seguras** que apoiam o trabalho dos médicos-veterinários e elevam o padrão de cuidado no setor.

CRESCIMENTO ÉTICO E EXPANSÃO GLOBAL

Com crescimento expressivo desde o lançamento, a Botica Natural Pet é uma empresa **100% independente** e sustentada por seus próprios recursos. A marca se destaca pela **alta retenção de clientes** entre pequenos e médios proprietários de PetShops, que encontram uma parceira ética e comercialmente justa.

Para 2026, a empresa prevê **expansão internacional** e o lançamento de novos produtos de linha super premium, além de projetos voltados ao setor de banho e tosa baseados em sua filosofia naturalista.

CIÊNCIA E PROPÓSITO NO ANIMAL HEALTH SCIENCE 2026

A Botica Natural Pet participará da próxima edição do **Animal Health Science Congress | Expo 2026**, levando experiências imersivas e demonstrações práticas. No evento, apresentará soluções para dermatites, alopecia e cuidados regenerativos da pele, reforçando sua posição como referência em **dermatologia natural e ciência aplicada ao bem-estar animal**.

"O Animal Health Science é o palco ideal para dialogar com os profissionais que valorizam soluções seguras, naturais e eficazes. É onde a voz da Botica encontra quem decide o futuro da saúde dos pets", conclui Natalia.



A BOTICA NASCEU DA MISSÃO DE OFERECER SOLUÇÕES DESENVOLVIDAS DE ALÉRGICOS PARA ALÉRGICOS, UNINDO EFICÁCIA DA NATUREZA E SEGURANÇA DA CIÊNCIA"

Natalia Chiarretto Oliveira,
sócia-proprietária da Botica Natural Pet



Linha Labyderm: soluções dermatológicas para reposição da barreira cutânea, hidratação e alívio — Nutrição Profunda (2 e 4 mL), Spray Hidratação e Alívio (100 mL) e Shampoo Suave (220 mL)

LABYES: CIÊNCIA, INOVAÇÃO E LIDERANÇA FEMININA A SERVIÇO DA SAÚDE ANIMAL

Com mais de 40 anos de história internacional, a Labyes consolida sua presença no Brasil apoiada em ciência, inovação e no protagonismo feminino de sua liderança, com foco na prática clínica veterinária e no bem-estar animal

De origem orgulhosamente latina e mais de quatro décadas de atuação internacional, a Labyes construiu sua história baseada na inovação, na paixão pela qualidade e no compromisso com a saúde animal, a prática veterinária e o cuidado com o meio ambiente. Até hoje, o fundador da empresa, presidente e médico-veterinário, Carlos Corrales, segue envolvido nas decisões estratégicas da companhia, mantendo viva a essência de desenvolver soluções que impactem positivamente a rotina clínica e a qualidade de vida dos pets.

Essa visão se traduz em um portfólio de produtos diferenciados tecnicamente, desenvolvidos com base em ciência, pesquisa e inovação, sempre com atenção às necessidades reais enfrentadas pelos médicos-veterinários no dia a dia.

UMA VISÃO CONDUZIDA POR LIDERANÇAS ESTRATÉGICAS

Segundo Andrea Castro, diretora executiva; Viridiana Amado, gerente de marketing; Ana Carolina

Donatelli, gerente corporativa de comunicação e marketing; e Mariana Montes, coordenadora de marketing, a Labyes mantém a classe veterinária no centro de suas decisões estratégicas, orientando o desenvolvimento de soluções terapêuticas que contribuam para a prática clínica e promovam melhor qualidade de vida aos pacientes.

No Brasil essa abordagem se reflete em uma atuação consistente, com destaque para segmentos como oftalmologia e geriatria veterinária, nos quais a companhia é pioneira.

“A PRÁTICA CLÍNICA VETERINÁRIA É O PONTO DE PARTIDA PARA O DESENVOLVIMENTO DE CADA SOLUÇÃO OFERECIDA PELA LABYES.”

INOVAÇÃO ORIENTADA PELA CIÊNCIA

“A inovação faz parte do DNA da Labyes e está diretamente ligada ao trabalho de uma equipe robusta de Pesquisa e Desenvolvimento”, ressaltam. De acordo com as profissionais, o processo de criação de novos produtos parte da compreensão das demandas específicas de cada mercado, transformando conhecimento científico em soluções terapêuticas seguras, eficazes e aplicáveis à rotina clínica.

Esse modelo garante alinhamento às exigências regulatórias e reforça a confiança do médico-veterinário nos produtos oferecidos.

DERMATOLOGIA VETERINÁRIA E O CUIDADO DA BARREIRA CUTÂNEA

O crescimento dos casos de dermatopatias em cães e gatos motivou o desenvolvimento da linha Labyderm, criada para integrar o tratamento multimodal dessas afecções. “A proposta é atuar diretamente na proteção, reconstrução e manutenção da barreira cutânea, fator essencial para estabilizar pacientes atópicos, reduzir recidivas e ampliar o intervalo entre crises”, afirmam.

A linha Labyderm é composta por 3 produtos: Shampoo Suave, um shampoo hipoalergênico para uma limpeza delicada com ação calmante sobre a pele; Hidratação e Alívio, um spray específico para o cuidado e hidratação de peles secas e Nutrição Profunda, ampola spot-on focada na reconstrução da barreira cutânea em profundidade, comumente danificada nos processos atópicos e outras dermatopatias.



Andrea Castro,
diretora executiva da Labyes



Ana Carolina Donatelli,
gerente corporativa de comunicação e marketing da Labyes



Mariana Montes,
coordenadora de marketing da Labyes

“A PROTEÇÃO E A RECONSTRUÇÃO DA BARREIRA CUTÂNEA SÃO FUNDAMENTAIS PARA ESTABILIZAR PACIENTES E REDUZIR RECIDIVAS DERMATOLÓGICAS”, AFIRMAM AS LÍDERES DA LABYES.



Viridiana Amado,
gerente de marketing da Labyes

PROXIMIDADE COM O VETERINÁRIO E EDUCAÇÃO CONTINUADA

A validação técnica dos produtos é assegurada por estudos robustos exigidos nos processos regulatórios, além do relacionamento próximo com líderes de opinião e especialistas, que recomendam fortemente os produtos. Segundo Andrea, Viridiana, Ana e Mariana, a Labyes também investe fortemente em educação continuada, ferramentas digitais, visitas técnicas e participação em congressos, fortalecendo o diálogo com a classe veterinária.

O ponto de vista de quatro profissionais da Labyes para a construção desse artigo reflete uma característica cada vez mais valorizada no setor: a presença de mulheres em posições estratégicas de liderança, contribuindo com diferentes perspectivas para a inovação, a gestão e a construção de soluções alinhadas à prática veterinária. Movimento que é uma característica da Labyes e que deve ser especialmente exaltado no mês em que se celebra o Dia Internacional da Mulher.

PRESENÇA ESTRATÉGICA NO SETOR

A participação da Labyes na Animal Health Science Congress + Expo 2026 reforça seu compromisso com a disseminação do conhecimento científico, com apoio a palestras nas áreas de oftalmologia e dermatologia, além da apresentação da linha Labyderm e da entrega de materiais técnicos e amostras para experimentação dos congressistas.



mondragon



Conheça nossas soluções Veterinárias



**ANALISADOR DE IMUNOENSAIO
DE FLUORESCÊNCIA
VETERINÁRIO**



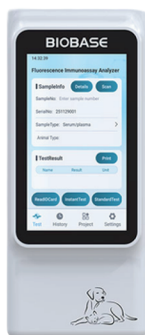
**ANALISADOR HEMATOLÓGICO
VETERINÁRIO AUTOMÁTICO
5 PARTES**



MSC-BS107B

CE FDA

**MICROSCÓPIO BIOLÓGICO
BINOCULAR**



**ANALISADOR PORTÁTIL DE
IMUNOENSAIO DE FLUORESCÊNCIA
VETERINÁRIO**



**ANALISADOR AUTOMÁTICO DE
BIOQUÍMICA SANGÜÍNEA
VETERINÁRIO**

CE FDA
18 MONTH
WARRANTY



**MÁQUINA DE ANESTESIA
VETERINÁRIA**



Centrifuga Nexgeen S 106 - Sistema Basculante para 6 tubos de 10ml - Compacta e portátil



Kit de tubos 10ml com anti coagulante para preparo de PRP



Kit para preparo de exossomos derivado do PRP

PORTFÓLIO REGENERATIVO IMPULSIONA EXPANSÃO DA NEXGEEN NA SAÚDE ANIMAL

Empresa amplia presença na saúde animal com foco em medicina regenerativa, padronização de protocolos e expansão de portfólio para 2026

Criada com o propósito de atuar como plataforma estratégica de soluções em saúde, a Nexgeen construiu sua trajetória conectando tecnologia, ciência e inovação a produtos de alto padrão técnico. Inicialmente estruturada no segmento médico humano, a empresa expandiu sua atuação para o mercado veterinário, aplicando os mesmos critérios científicos e regulatórios que a consolidaram na área hospitalar.

Segundo Emerson dos Santos Alves, sócio-diretor e desenvolvedor de novos projetos, a empresa nasceu com foco em soluções avançadas nas áreas médica e regenerativa. "Desde o início, direcionamos esforços para a importação, distribuição e desenvolvimento de soluções de alto valor científico", afirma.

EXPANSÃO ESTRATÉGICA PARA A SAÚDE ANIMAL

A entrada mais estruturada no setor veterinário ocorreu no último ano, impulsionada pela demanda crescente por tecnologias já consolidadas na medicina humana, mas ainda pouco padronizadas na prática veterinária. Ortopedia, cicatrização tecidual e terapias biológicas foram alguns dos motores dessa decisão.

A saúde animal passou a ocupar posição estratégica no portfólio da empresa, especialmente diante do avanço da medicina regenerativa e da busca por soluções baseadas em evidências científicas. Hoje, a Nexgeen oferece sistemas para obtenção de derivados autólogos, biomateriais, dispositivos médicos e insumos de alto desempenho.

As principais aplicações concentram-se em ortopedia veterinária, medicina regenerativa, reabilitação pós-operatória e clínica de grandes animais — com destaque para a medicina esportiva equina.

RIGOR TÉCNICO E DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Um dos diferenciais da Nexgeen está na padronização de protocolos e na biocompatibilidade dos insumos, com foco em segurança biológica e conformidade regulatória. A experiência na saúde humana permite à empresa aplicar controles rigorosos de qualidade, rastreabilidade e validação técnica também no segmento veterinário.

Os produtos distribuídos têm origem em fabricantes internacionais reconhecidos, como a Turquia, e seguem alinhados às normas brasileiras e internacionais. A estrutura logística integrada garante atendimento nacional a clínicas, hospitais veterinários, distribuidores e profissionais especializados, com suporte técnico contínuo.

CRESCIMENTO EM 2025 E PERSPECTIVAS PARA 2026

O desempenho em 2025 foi considerado extremamente positivo. A empresa registrou crescimento consistente, ampliação de parcerias estratégicas e expansão geográfica, especialmente nos segmentos de ortopedia e medicina equina. Também houve aproximação com centros de referência e líderes de opinião do setor.

Para 2026, a projeção é de expansão contínua do portfólio e intensificação de ações educacionais e científicas. Entre os lançamentos previstos está o Endoform, matriz extracelular já utilizada na área humana e que deverá ser introduzida na medicina veterinária para tratamento de feridas complexas.

PRESENÇA ESTRATÉGICA NA ANIMAL HEALTH SCIENCE 2026

A participação na Animal Health Science 2026 é vista como oportunidade de posicionamento e fortalecimento institucional. Para Emerson Alves, o evento permite apre-

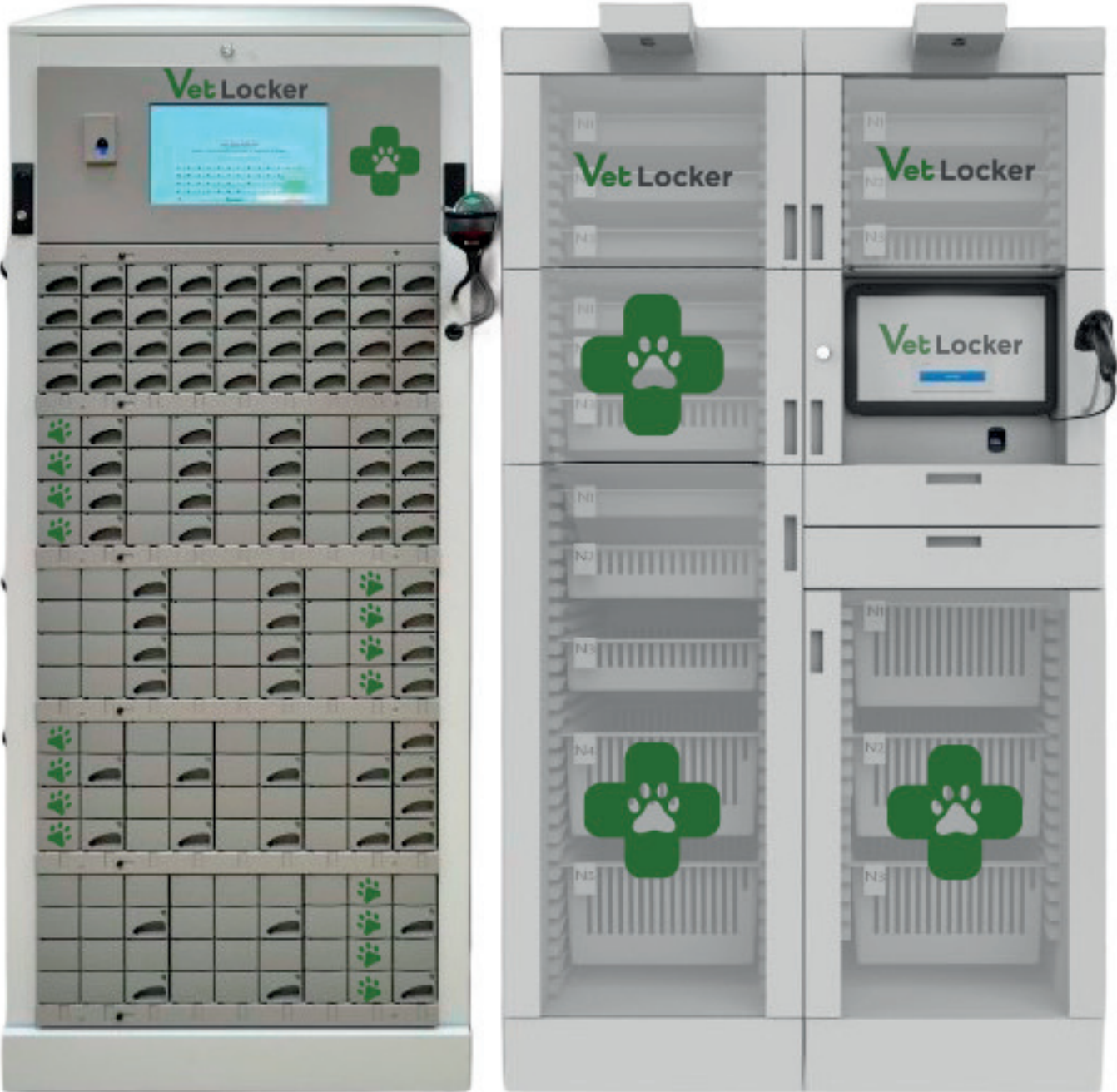
“TRANSFERIMOS PARA O SETOR VETERINÁRIO OS MESMOS CONCEITOS DE QUALIDADE, RASTREABILIDADE E VALIDAÇÃO CIENTÍFICA APLICADOS À SAÚDE HUMANA.”

sentar novas tecnologias, ampliar conexões e contribuir para a evolução da Medicina Veterinária no Brasil. “Novos produtos podem ser vistos e aplicados pelos veterinários, expandindo conhecimentos e elevando o padrão do mercado”, destaca.

Com base técnica sólida e estratégia de expansão estruturada, a Nexgeen reforça seu movimento de integração entre ciência, inovação e saúde animal.



Emerson dos Santos Alves,
sócio-diretor da Nexgeen: expansão estratégica da empresa na medicina veterinária regenerativa.



Conjunto VetLocker da SisnacMed

SISNACMED LEVA AUTOMAÇÃO E RASTREABILIDADE HOSPITALAR PARA A SAÚDE ANIMAL

A empresa inicia um novo ciclo de crescimento ao aplicar sua expertise em automação e rastreabilidade ao mercado veterinário

Atuar diretamente dentro dos hospitais sempre foi o ponto de partida da SisnacMed para transformar rotinas complexas em processos mais seguros, eficientes e rastreáveis. A proximidade com a operação hospitalar permitiu à empresa desenvolver soluções capazes de organizar fluxos, reduzir perdas e ampliar o controle sobre etapas críticas da assistência em saúde — um conhecimento que hoje sustenta sua expansão para novos segmentos, como a Saúde Animal.

Ao longo desse caminho, a companhia alcançou marcos relevantes, como a nacionalização de produtos, premiações expressivas e reconhecimento internacional, consolidando uma base sólida para novos movimentos estratégicos.

A ENTRADA NO MERCADO DE SAÚDE ANIMAL

A chegada da SisnacMed ao segmento veterinário representa um novo momento para a empresa. Segundo Anderson Guilhem, diretor comercial, o mercado vive uma fase acelerada de profissionalização, demandando tecnologias já consolidadas em ambientes hospitalares humanos.

O principal desafio foi adaptar soluções à realidade da Medicina Veterinária, mantendo sinergia com a expertise construída ao longo dos anos. O resultado é uma

atuação alinhada às necessidades dos hospitais veterinários, que buscam maior controle, organização e eficiência.

SAÚDE ANIMAL COMO VETOR DE CRESCIMENTO

O segmento veterinário é tratado como um lançamento estratégico dentro da SisnacMed. Ele representa expansão de mercado, inovação e um novo ciclo de crescimento, em sintonia com a evolução dos hospitais veterinários no Brasil. A empresa se preparou tecnicamente e comercialmente nos últimos anos para estruturar essa entrada de forma consistente.

VETLOCKER: AUTOMAÇÃO DO FLUXO DE MEDICAMENTOS

A linha Vetlocker é a principal solução da SisnacMed para o setor veterinário. Desenvolvida para gerenciar todo o fluxo de medicamentos — do recebimento à dispensação —, a tecnologia oferece controle unitário, integração com sistemas e geração de relatórios gerenciais.

Esses diferenciais permitem reduzir perdas, aumentar a segurança dos processos e apoiar diretamente a qualidade do atendimento aos animais.

“IDENTIFICAMOS NO SETOR VETERINÁRIO UMA DEMANDA CLARA POR TECNOLOGIAS QUE JÁ FAZEM PARTE DA ROTINA HOSPITALAR.”

TECNOLOGIA ADAPTADA AO MERCADO BRASILEIRO

Com um departamento próprio de Pesquisa e Desenvolvimento, a SisnacMed consegue adaptar tecnologias internacionais à realidade do mercado brasileiro. Ao longo de seus 35 anos, a empresa construiu alianças com companhias especializadas em automação, rastreabilidade e robótica, facilitando o desenvolvimento de soluções com aplicação direta na saúde animal.

PARCERIA ALÉM DO FORNECIMENTO

A atuação da SisnacMed vai além da entrega de equipamentos. A empresa acompanha seus clientes desde o diagnóstico até o pós-venda, oferecendo suporte na implantação, treinamento das equipes e evolução contínua dos processos, com foco em resultados práticos e sustentáveis.

PERSPECTIVAS E PRESENÇA NO SETOR

O ano de 2025 foi marcado por expansão e fortalecimento estrutural. Para 2026, a expectativa é de crescimento consistente, ampliação do portfólio veterinário e presença cada vez maior em hospitais veterinários.

A SisnacMed estará presente na Animal Health Science Congress + Expo 2026, em que apresentará, de forma pioneira, um sistema inovador de controle de medicamentos com rastreabilidade e gerenciamento total, reforçando seu compromisso com a evolução da Saúde Animal.

“AUTOMAÇÃO E RASTREABILIDADE SIGNIFICAM MAIS CONTROLE, MENOS PERDAS E MAIS SEGURANÇA NA ASSISTÊNCIA VETERINÁRIA.”



Anderson Guilhem,
diretor comercial da SisnacMed: liderança à frente da expansão da empresa para o mercado de Saúde Animal

LABYDERM®

Especialistas no cuidado da **barreira cutânea**



✓ **Hidrata, protege e repara.**

✓ **Nanotecnologia aplicada:** Nutre profundamente com ação prolongada.

✓ **Componentes naturais hipoalergênicos,** sem corantes ou contraindicações.

Acesse o site exclusivo Labyderm e saiba mais sobre a linha!



labyes.com

QUANDO TECNOLOGIA VIRA CUIDADO: A VISÃO DA SLZ SOFT PARA A VETERINÁRIA DO FUTURO

Com soluções integradas como SLZ Vet, SLZ Clinic e o inovador PETCARD, empresa nascida em 2025 quer tornar a tecnologia aliada da eficiência, da gestão e da experiência do tutor

A transformação digital chegou de vez ao setor veterinário brasileiro — e a SLZ Soft quer estar no centro desse movimento. Fundada em 2025, a empresa nasceu com um propósito claro: aplicar mais de 15 anos de experiência em tecnologia para desenvolver soluções inteligentes e personalizadas para os mercados de saúde humana e animal. A entrada no segmento veterinário ocorreu a partir de uma demanda concreta da gestão pública, o que ajudou a moldar o DNA inovador da companhia.

"Ao percebermos que não existia no mercado um sistema 100% focado nas complexidades da gestão hospitalar veterinária pública, desenvolvemos o SLZ Vet", afirma Oscar Sousa, cofundador e analista de projetos da SLZ Soft.

Oscar Sousa, cofundador e analista de projetos da SLZ Soft

DA DEMANDA PÚBLICA À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

O primeiro grande marco da trajetória da SLZ Soft foi a criação de uma solução de gestão para o Hospital Veterinário de São Luís (MA), o único hospital público veterinário do Brasil com atendimento 24 horas. A experiência prática em um ambiente de alta complexidade impulsionou o desenvolvimento do SLZ Vet, uma plataforma robusta voltada à gestão hospitalar veterinária.

Esse início definiu o rumo da empresa e abriu caminho para a expansão do portfólio, sempre com foco em eficiência, integração e centralização da informação.

PORTFÓLIO INTEGRADO PARA DIFERENTES REALIDADES

Hoje, a SLZ Soft atua com um conjunto de soluções que atendem desde grandes hospitais até clínicas de menor porte. Além do SLZ Vet, a empresa oferece o SLZ Clinic, voltado a clínicas veterinárias e pet shops, e o PETCARD, considerado o carro-chefe da operação.

Inspirado no modelo do Cartão do SUS, o PETCARD funciona como uma identidade digital do animal, vinculada ao tutor e acessível por aplicativo. Com um número único, o sistema permite check-in rápido, acesso ao histórico clínico e agendamentos diretos pelo app.

"O cartão virtual atua como a identidade digital do animal, permitindo que o hospital acesse todo o histórico de forma instantânea", explica Sousa.

CRESCIMENTO ALINHADO AO MOMENTO DO SETOR

Desde sua fundação, a SLZ Soft vem registrando crescimento sólido, impulsionado pela necessidade de digitalização do setor veterinário no Brasil. O perfil do tutor mudou: hoje ele busca conveniência, rapidez e

controle das informações de saúde do pet.

Segundo a empresa, 2025 foi um ano decisivo para validação das soluções. O lançamento do PETCARD representou um salto tecnológico, reduzindo filas, otimizando agendamentos e melhorando o tempo de resposta no atendimento.

"A criação do cartão virtual foi o grande salto tecnológico do ano", resume o cofundador.

2026: NACIONALIZAÇÃO DO PETCARD E NOVOS SERVIÇOS

Para 2026, a meta é ambiciosa: tornar o PETCARD um padrão nacional de identificação e acesso à saúde animal. A empresa já trabalha no aprimoramento de funcionalidades como agendamento inteligente e telemedicina, sempre mantendo o histórico do animal integrado ao ecossistema.

Eventos setoriais também fazem parte da estratégia. A participação na Animal Health Science Congress+Expo 2026 será uma vitrine para apresentar a chamada "Jornada Digital do Pet", demonstrando na prática todo o fluxo — do cadastro ao atendimento.

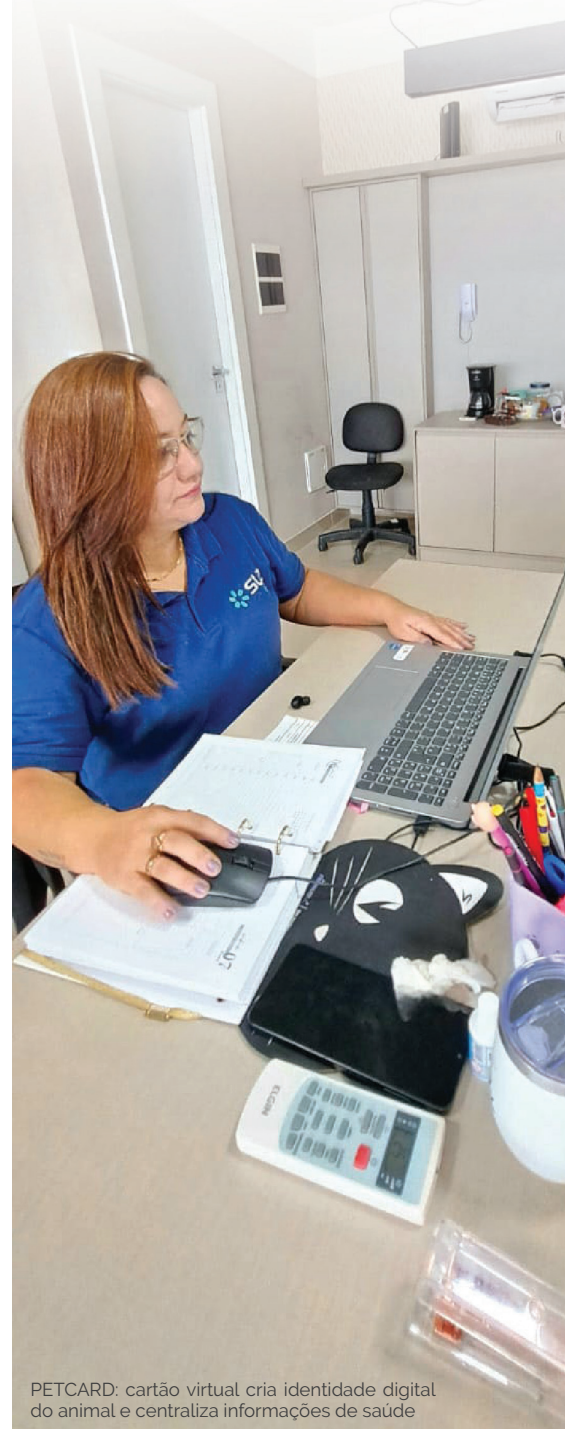
GESTÃO CENTRADA NO USUÁRIO E NA COLABORAÇÃO

O crescimento da SLZ Soft está diretamente ligado ao seu modelo de gestão. A empresa aposta em inovação centrada no usuário, com equipes técnicas trabalhando lado a lado com profissionais da veterinária.

"Garantimos que nossas ferramentas realmente facilitem a vida de quem cuida dos animais", afirma Sousa.

Ao unir tecnologia, gestão eficiente e visão sistêmica da saúde animal, a SLZ Soft reforça sua aposta em um futuro mais integrado, ágil e inteligente para o setor veterinário brasileiro.

A CENTRALIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES É O QUE GARANTE AGILIDADE, ESPECIALMENTE EM ATENDIMENTOS EMERGENCIAIS.



PETCARD: cartão virtual cria identidade digital do animal e centraliza informações de saúde

A CIÊNCIA QUE NASCE DO CUIDAR: HERBALI LEVA INOVAÇÃO NATURAL AO CENTRO DA MEDICINA VETERINÁRIA

Tecnologia farmacêutica, evidências científicas e ativos naturais de alta performance impulsionam a Herballi, empresa que estreia no mercado veterinário em 2026 com soluções inovadoras para pós-operatórios e terapias integrativas.

Muito antes de assumir forma empresarial, o que hoje se conhece como Herballi nasceu de um processo de descoberta. A médica-veterinária Dra. Patrícia Rörig Valentini, diante do desafio de tratar as convulsões refratárias do filho, aprofundou-se na medicina natural e encontrou na ciência dos óleos essenciais, da cannabis medicinal e da nutracêutica resultados promissores. Essas evidências acenderam a percepção de que havia potencial para levar tais benefícios também à medicina veterinária.

Essa trajetória, construída ao longo de mais de uma década, consolidou-se em 2023 com a entrada da Herballi no Biopark - parque científico-tecnológico do Paraná -, onde se destacou com o primeiro lugar em um disputado processo seletivo que contou com 30 empresas. Esse passo foi decisivo para que iniciasse o desenvolvimento de pesquisas e formulações integradas ao ecossistema científico do parque.

LINHA DE LANÇAMENTO: SOLUÇÕES TÓPICAS INOVADORAS PARA O PÓS-OPERATÓRIO

A entrada oficial da Herballi no mercado veterinário ocorrerá em janeiro de 2026, com três produtos tópicos inéditos, desenvolvidos para acelerar e qualificar o processo de recuperação pós-cirúrgica:

- **Kontroll'Pós Cães** – formulação para o pós-operatório geral.
- **Kontroll'Pós Gatos** – desenvolvido para as particularidades fisiológicas dos felinos.
- **Kontroll'Onc Cães** – voltado ao pós-operatório oncológico.

Essas soluções inauguram um portfólio que seguirá crescendo. Diversas formulações estão em fase avançada de pesquisa, ampliando o pipeline da empresa para diferentes frentes terapêuticas.

PILARES QUE DIFERENCIAM A HERBALI

A empresa baseia sua proposta em três fundamentos:

- **Eficácia comprovada**
Resultados clínicos visíveis e sustentados por evidências científicas.
- **Segurança ampliada**
Produtos livres dos efeitos colaterais comuns de medicamentos sintéticos isolados.
- **Inovação científica aplicada**
Integração entre medicina natural e biotecnologia farmacêutica, com processos de alta precisão, como microencapsulamento, extração avançada e formulações inteligentes com conservantes exclusivamente naturais.

PESQUISA CONTÍNUA: CANNABIS MEDICINAL, COLOSTRO E NOVAS MOLÉCULAS

A Herballi desenvolve projetos com matérias-primas de alto potencial terapêutico, como compostos derivados da cannabis medicinal e formulações à base de colostro – ambos com aplicações promissoras na regeneração tecidual, modulação imunológica e suporte integrativo ao tratamento veterinário.



Kontroll'Onc Cães é voltado ao pós-operatório oncológico



Kontroll'Pós Gatos foi desenvolvido para as particularidades fisiológicas dos felinos



Kontroll'Pós Cães, formulação para o pós-operatório geral

“A HERBALI NASCEU DO AMOR, TRANSFORMOU-SE EM CIÊNCIA E HOJE SE CONSOLIDA COMO INOVAÇÃO.

Com tecnologias farmacêuticas de ponta, a empresa busca soluções que ofereçam desempenho superior, segurança elevada e impacto positivo na qualidade de vida dos pets.

POR QUE A DEMANDA POR SOLUÇÕES NATURAIS SÓ CRESCE?

A Dra. Patrícia observa um cenário de forte expansão: tutores cada vez mais informados buscam alternativas eficazes, seguras e alinhadas a estilos de vida mais saudáveis. Na prática clínica, isso se traduz em vantagens importantes:

- redução de efeitos adversos;
- sinergia com tratamentos convencionais;
- menor risco de resistência medicamentosa;
- fortalecimento natural do organismo;
- bem-estar e longevidade com mais qualidade.

Para a fundadora, “as soluções naturais representam um caminho inevitável na evolução da medicina veterinária”.



Dra. Patrícia Rörig Valentini, fundadora da Herbali e referência em medicina natural aplicada à veterinária

AHSB | INOVAÇÃO



EASE LABS LIDERA NOVA FRONTEIRA DA CANNABIS MEDICINAL COM EXPANSÃO PARA O MERCADO VETERINÁRIO

Empresa brasileira aposta em ciência, verticalização e regulação para consolidar atuação global e alcançar R\$ 5 milhões em faturamento no segmento pet até 2025



Fundada em 2018 em Belo Horizonte, a Ease Labs nasceu da visão empreendedora de **Guilherme Mendes Franco e Gustavo Palhares**, que transformaram a empresa em uma das principais referências latino-americanas em **Cannabis medicinal**. Em apenas seis anos, a companhia alcançou posição de destaque global, com produtos disponíveis nas principais redes de farmácia do Brasil e reconhecimento internacional pela consultoria **Prohibition Partners** como a maior empresa do setor na América Latina.

Com um modelo de **verticalização completa da cadeia produtiva — da semente ao paciente** —, a Ease Labs garante controle total de qualidade, rastreabilidade e segurança. Esse formato possibilitou a expansão internacional, com unidades também na Colômbia, fortalecendo as etapas de cultivo e desenvolvimento genético da planta.

CIÊNCIA E INOVAÇÃO APLICADAS À MEDICINA VETERINÁRIA

A abertura regulatória em novembro de 2024, que passou a permitir prescrições de produtos à base de Cannabis por médicos-veterinários, abriu um novo horizonte para a empresa. A Ease Labs foi uma das primeiras a direcionar esforços para o **segmento pet**, apostando

na força da ciência e na segurança farmacêutica como pilares de crescimento.

De acordo com **Flávia Viana Chagas Guimarães**, diretora médica científica da companhia, o investimento em **pesquisa aplicada e ensaios clínicos** é o que diferencia a marca. “Nosso compromisso é com a ciência e com a saúde animal. Cada solução é baseada em evidências e qualidade farmacêutica”, explica.

A verticalização também é essencial nesse contexto: “Da semente ao produto final, conseguimos padronizar processos e oferecer medicamentos com maior previsibilidade terapêutica”, completa **Rafaela Prates Xavier**, diretora de operações farmacêuticas.

REGULAÇÃO E CONFIANÇA NO MERCADO PET

Para **Ana Luiza Trigueiro Vila Real**, da área de Competitividade e Desenvolvimento Científico da Ease Labs, o marco regulatório foi um divisor de águas. “Agora há segurança para que o médico-veterinário prescreva com responsabilidade. Nosso papel é também educativo, oferecendo suporte técnico e informações científicas”, afirma.

A estratégia inclui ações de **relacionamento institucional e formação técnica**, com foco em construir confiança entre profissionais e tutores.



COM OPERAÇÕES NO BRASIL E NA COLÔMBIA, A EASE LABS SE DESTACA COMO PIONEIRA EM SOLUÇÕES À BASE DE CANABINOIDES E PROJETA CRESCIMENTO ACELERADO NA SAÚDE ANIMAL.



Guilherme Mendes Franco e Gustavo Palhares, Sócios-fundadores

EXPANSÃO SUSTENTÁVEL E METAS AMBICIOSAS

Com mais de 200 colaboradores e governança corporativa robusta, a Ease Labs projeta que o **segmento veterinário** represente cerca de **10% da receita em 2025**, alcançando **R\$ 5 milhões em faturamento**.

A empresa aposta em uma combinação de **ciência, ética e inovação** para sustentar o crescimento sustentável e consolidar-se como **referência mundial em soluções naturais para humanos e animais**.

"Estamos construindo uma história de pioneirismo e responsabilidade, com o compromisso de garantir acesso a tratamentos seguros, eficazes e acessíveis", resume **Gustavo Palhares**, cofundador da Ease Labs.

O FUTURO DA SAÚDE PET É AGORA: OI PET LIDERA A REVOLUÇÃO DIGITAL VETERINÁRIA NO BRASIL

Com planos acessíveis, telemedicina 24h e rede nacional de atendimento, a OI PET Assistência se consolida como referência em inovação, inclusão e cuidado integral a tutores, pets e profissionais veterinários

No universo da saúde animal, em que o tempo e a distância podem fazer toda a diferença, a **OI PET Assistência 24h** surge como símbolo de agilidade, tecnologia e empatia. Fundada em 2017 pelo médico-veterinário **Dr. Rosemberg Gomes Kiffer**, a empresa nasceu do desejo de conectar tutores e profissionais em uma mesma rede de confiança. Hoje, é reconhecida como **a maior rede de assistência pet do Brasil**, com atuação nacional e foco em **telemedicina veterinária e planos de saúde acessíveis**.

"Queremos que o tutor tenha atendimento de qualidade em qualquer lugar do país, a qualquer hora", afirma o Dr. Rosemberg, destacando a essência da marca que vem transformando o cuidado pet com soluções digitais e integradas.

Desde sua origem, a OI PET construiu uma trajetória sólida no mercado **B2B**, oferecendo produtos sob medida para **bancos, seguradoras e empresas de assistência**. Em 2025, deu um passo decisivo ao lançar **planos de saúde e assistência pet voltados ao consumidor final (B2C)**, fortalecendo seu posicionamento como protagonista na digitalização dos serviços veterinários.

INOVAÇÃO E INCLUSÃO NO CUIDADO ANIMAL

A missão da OI PET é clara: "**desenvolver produtos de saúde e assistência pet de baixo custo, em grande escala, garantindo acesso a serviços de qualidade para tutores em todo o país**", afirma o Dr. Rosemberg.

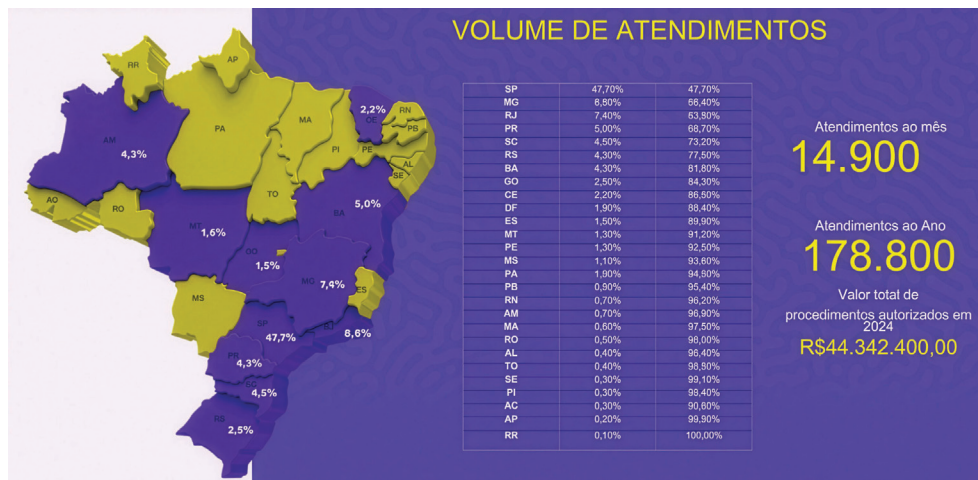
A proposta alia **tecnologia, conveniência e acessibilidade**, conectando tutores e veterinários por meio de uma **plataforma 100% digital e certificada pela ISO 27000**, que assegura segurança e confidencialidade de dados.

A estrutura oferece **consultas, cirurgias, exames laboratoriais e de imagem, internações e atendimento emergencial**, além de **prescrição médica online, segunda opinião veterinária e acompanhamento contínuo** — tudo com **suporte 24 horas via call center, 0800 e WhatsApp**.

"A telemedicina veio para somar. Ela agiliza diagnósticos, garante orientação imediata e amplia o acesso ao médico-veterinário, especialmente em regiões mais afastadas", destaca o diretor técnico.



Plataforma de Telemedicina 24h conecta tutores e veterinários de forma rápida, segura e acessível.



Volume de Atendimentos da OI PET Assistência 24h

DA PARCERIA CORPORATIVA AO ATENDIMENTO DIRETO AO TUTOR

Até o primeiro semestre de 2025, a OI PET atuava predominantemente com grandes empresas e seguradoras.

Com a maturidade do mercado e o avanço digital, a empresa decidiu **abrir suas soluções ao público geral**, democratizando o acesso à saúde animal.

O resultado é um **ecossistema híbrido**, que conecta **prestadores, veterinários, clínicas e tutores em uma rede única de assistência**.

“Nosso objetivo é que o cuidado veterinário de qualidade não seja privilégio de poucos. É um direito de todos os tutores que amam seus pets”, reforça o Dr. Rosemberg.

TELEMEDICINA PARA VETERINÁRIOS: UMA NOVA FRONTEIRA PROFISSIONAL

O próximo grande passo da OI PET é o **lançamento da Telemedicina Veterinária para profissionais**, previsto até o final de 2025.

Por meio dessa nova ferramenta, **médicos-veterinários poderão disponibilizar suas agendas online e oferecer atendimentos em âmbito nacional**, ampliando sua visibilidade e renda.

“Vai ser incrível ver profissionais de todo o país se conectando, compartilhando conhecimento e ampliando seu alcance. Acreditamos no poder da tecnologia como aliada do médico-veterinário”, afirma.

A iniciativa posiciona a OI PET como plataforma integradora do ecossistema veterinário brasileiro, unindo tecnologia, bem-estar e sustentabilidade financeira para o setor.

PRESENÇA ESTRATÉGICA E VISÃO DE FUTURO

Com uma visão otimista sobre o mercado pet brasileiro, a empresa prepara-se para **participar da Animal Health Science Congress | Expo 2026**, evento referência em inovação na saúde animal.

“Estamos ansiosos para mostrar nossa plataforma e contribuir com soluções que ajudem clínicas e hospitais veterinários a melhorar seus resultados e atuar em nível nacional”, antecipa o Dr. Rosemberg.

A OI PET segue consolidando sua presença em todo o território nacional, reafirmando seu compromisso com **produtos inovadores, acessíveis e de excelência**.

Mais do que uma rede de assistência, a empresa apresenta uma **nova era da saúde pet — digital, integrada e ao alcance de todos**.



Dr. Rosemberg Gomes Kiffer, fundador da OI PET Assistência 24h

EMPATIA E INOVAÇÃO MOVEM A ART PET NO CUIDADO E CONFORTO ANIMAL

Com raízes no amor por uma poodle idosa, empresa brasileira se destaca no mercado pet e veterinário com produtos técnicos que unem bem-estar, segurança e propósito

“A ART PET nasceu da necessidade de atender os pets de verdade — com produtos pensados para eles, não apenas para o mercado.”

A frase de **Reginaldo Hurtado**, CEO e fundador da marca, sintetiza a essência de uma empresa que transformou uma vivência pessoal em propósito e inovação.

DO AMOR À INOVAÇÃO

A história da ART PET começa em 2012, quando a poodle toy **July**, companheira da família Hurtado, começou a enfrentar os efeitos do envelhecimento. A dificuldade em encontrar produtos que realmente atendessem às suas necessidades inspirou a criação de uma marca voltada para o bem-estar animal.

A partir dessa experiência, surgiu uma linha de acessórios desenvolvidos com segurança, conforto e qualidade — bases de uma empresa que hoje é referência nacional em soluções para o segmento pet e veterinário.

CRESCIMENTO COM PROPÓSITO

Com atuação em **todo o Brasil e países do Mercosul**, a ART PET cresceu mantendo o foco na inovação e na responsabilidade social.

“Nossa missão é o crescimento contínuo social e econômico, mas sempre com foco em atender as reais necessidades dos animais”, reforça **Reginaldo Hurtado**.

Para garantir qualidade e eficácia, a empresa conta com **veterinários e zootecnistas** em sua equipe, profissionais que contribuem diretamente para o desenvolvimento de novos produtos voltados à saúde e ao conforto dos pets.





Roupa Plus



Roupa Exata



Colar Cervical

TRÊS LINHAS, UM MESMO PROPÓSITO

O portfólio atual da ART PET reúne **três linhas de produção** que refletem o cuidado integral com os animais:

- **Artesanal PET:** tapetes, casas, capas de banco e acessórios para transporte;
- **Surgical PET:** protetores pós-cirúrgicos, focinheiras, suportes ortopédicos e produtos adaptados para diferentes raças e condições;
- **Surgical Horse:** linha voltada ao bem-estar equino, com talas, protetores para hérnias e capas mosquiteiras.

A expansão para o segmento de equinos demonstra como a marca acompanha as demandas do mercado sem perder o compromisso artesanal e técnico que a diferencia.

DESENVOLVIMENTO ORIENTADO PELO BEM-ESTAR

A filosofia da ART PET é clara: **observar as necessidades reais** dos animais e transformá-las em soluções seguras e eficazes.

"O desenvolvimento de novos produtos sempre parte das necessidades práticas dos nossos clientes — os pets", destaca **Hurtado**.

Entre os lançamentos mais recentes estão um **colar higiênico para sonda esofágica** e um **dispositivo que auxilia na mobilidade de animais em tratamento**, ambos voltados ao conforto durante o processo de recuperação.

CONEXÃO COM O MERCADO VETERINÁRIO

Para a ART PET, participar de eventos técnicos e científicos é essencial para aproximar fabricantes e profissionais de saúde animal.

"A Animal Health Science representa o caminho entre nós, fabricantes de produtos técnicos, e os médicos-veterinários, que podem conhecer de perto nossas inovações e contribuir com sua visão clínica," afirma **Hurtado**.

Na edição de 2026, a empresa levará ao público seus principais lançamentos, reforçando seu compromisso com o bem-estar e a qualidade de vida de cães, gatos e cavalos.



"A ART PET NASCEU DA NECESSIDADE DE ATENDER OS PETS DE VERDADE — COM PRODUTOS PENSADOS PARA ELES."

Reginaldo Hurtado,
CEO da Art Pet

TRADIÇÃO, TECNOLOGIA E CONFIANÇA: A ATUAÇÃO DA DIAGNÓSTICA PRÓ VIDA NO MERCADO VETERINÁRIO

Com 30 anos de atuação, empresa consolida parcerias estratégicas, investe em tecnologia de ponta e reforça o compromisso com qualidade, compliance e soluções que salvam vidas

A Diagnóstica Pró Vida nasceu em novembro de 1995, a partir do processo de terceirização da Merck do Brasil, em um momento em que o diagnóstico veterinário ainda dava seus primeiros passos no país. Desde o início, a empresa direcionou sua atuação para o fornecimento de equipamentos e reagentes de bioquímica, construindo uma base sólida pautada em qualidade, conhecimento técnico e proximidade com o cliente.

Ao longo dessa trajetória, a Pró Vida ampliou sua presença no mercado e fortaleceu sua credibilidade, acompanhando a evolução da Medicina Veterinária Diagnóstica e as crescentes demandas por precisão e agilidade nos resultados.

PARCERIAS QUE ELEVAM O PADRÃO DO DIAGNÓSTICO

Um marco importante dessa evolução foi a consolidação da parceria com a Siemens, em

2018. A aliança ampliou significativamente o portfólio da empresa e reforçou seu compromisso com rigorosos padrões de compliance, rastreabilidade e qualidade.

Seguir as normas estabelecidas pelo fabricante garante segurança ao cliente, padronização no atendimento e um pós-venda estruturado, com suporte técnico e assessoria científica especializada, treinada diretamente pela Siemens.

TECNOLOGIA A SERVIÇO DA VIDA

A Pró Vida atua com soluções para gasometria, íons seletivos, bioquímica e imunologia, com destaque para equipamentos point of care, que oferecem facilidade de uso, baixa manutenção e resultados rápidos e confiáveis. Essa combinação permite que clínicas e hospitais veterinários tomem decisões mais ágeis,

“TRABALHAR COM DIAGNÓSTICO É ENTENDER QUE LIDAMOS COM VIDAS E QUE CADA RESULTADO PRECISA SER PRECISO E CONFIÁVEL.”

impactando diretamente a qualidade do atendimento aos animais.

DESAFIOS, DIFERENCIAIS E VISÃO DE FUTURO

Em um mercado cada vez mais competitivo, um dos desafios está na comparação inadequada entre tecnologias distintas. Para a Pró Vida, investir em soluções de alto nível significa oferecer ao cliente não apenas equipamentos, mas eficiência, durabilidade e excelência nos resultados.

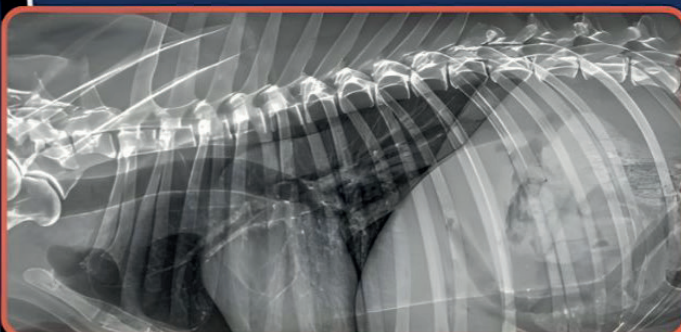


O diferencial está na curadoria de marcas inovadoras e em uma equipe altamente capacitada, alinhada ao lema da empresa: "Você pode analisar tranquilo, nós temos a qualidade ao seu alcance."

Com três décadas de atuação, a empresa vive um momento de tran-

sição para a próxima geração, mantendo o foco na inovação contínua. A expectativa é apresentar ao mercado o que há de mais avançado em hemogasometria veterinária, com a tecnologia Epoc Siemens, reforçando o compromisso de seguir ao lado dos clientes por muitos anos.

Equipe da Diagnóstica Pró Vida: profissionais capacitados, treinados pelos fabricantes e focados em oferecer soluções seguras e inovadoras ao mercado veterinário.



SOS LAUDOS: plataforma especializada em laudos radiográficos veterinários, com foco em telerradiologia, agilidade diagnóstica e segurança da informação.

PLATAFORMAS DIGITAIS E LAUDOS REMOTOS ELEVAM O PADRÃO DO DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

Especializada em laudos radiográficos veterinários, a SOS LAUDOS alia tecnologia, agilidade e suporte técnico para apoiar clínicas e hospitais em todo o Brasil

Na rotina da Medicina Veterinária, decisões rápidas impactam diretamente o desfecho clínico e a experiência do tutor. Segundo Odair Carlos Confella Junior, CEO e fundador da SOS LAUDOS, foi a partir dessa realidade que a empresa estruturou sua atuação:

oferecer diagnósticos por imagem confiáveis, com agilidade e acesso facilitado a especialistas, contribuindo para fluxos de atendimento mais eficientes e seguros.

De acordo com Confella Junior, a especialização em laudos radiográficos veterinários permite

apoiar clínicas, hospitais e profissionais que buscam reduzir o tempo de espera dos exames, otimizar processos internos e qualificar a tomada de decisão clínica. "O diagnóstico por imagem precisa acompanhar a dinâmica da rotina veterinária", afirma.

TELERRADIOLOGIA E ACESSO AO ESPECIALISTA

A telerradiologia vem transformando a rotina de clínicas e hospitais veterinários ao ampliar o acesso a médicos-veterinários especializados em diagnóstico por imagem. Segundo Confella Junior, o envio digital dos exames possibilita a emissão de laudos de forma mais rápida, segura e padronizada, permitindo que o tratamento seja iniciado com maior eficiência.

Além da agilidade, esse modelo contribui para a redução de custos operacionais e para a profissionalização dos serviços. De acordo com o CEO da SOS LAUDOS, a telerradiologia é especialmente estratégica em regiões onde a presença de especialistas de forma presencial é limitada. "A tecnologia ajuda a democratizar o acesso ao especialista", destaca.



Odair Carlos Confella Junior,
CEO e fundador da SOS LAUDOS, médico-veterinário
especializado em diagnóstico por imagem.

DIVERSIDADE DE ESPÉCIES E RIGOR TÉCNICO

A SOS LAUDOS atende uma ampla variedade de espécies, incluindo cães, gatos, equinos, bovinos, aves, répteis, animais silvestres e não convencionais. Segundo Odair Confella, o foco principal está nos exames de imagem, especialmente no raio-X veterinário, incluindo exames contrastados, que ampliam as possibilidades diagnósticas.

A qualidade técnica é assegurada por uma equipe formada por médicos-veterinários especializados em diagnóstico por imagem, com conhecimento das particularidades anatômicas e fisiológicas de cada espécie. Conforme explica o fundador da empresa, protocolos específicos, prazos definidos conforme a complexidade do caso e controle interno de qualidade garantem precisão e confiabilidade nos laudos.

TECNOLOGIA PACS E RASTREABILIDADE DAS INFORMAÇÕES

A base tecnológica da SOS LAUDOS inclui uma plataforma própria com sistema PACS, que permite armazenar, organizar e rastrear exames de forma digital e centralizada. De acordo com Confella Junior, essa solução garante controle completo do fluxo — do envio do exame à emissão do laudo — além de histórico organizado, transparência e segurança das informações clínicas.

O acesso restrito, o uso de credenciais individuais e a preservação da integridade dos arquivos asseguram confidencialidade e conformidade com boas práticas de gestão da informação. "A rastreabilidade é fundamental para a segurança clínica e jurídica", ressalta.

PARCERIA ALÉM DO LAUDO

Mais do que entregar laudos, a SOS LAUDOS atua como parceira estratégica das clínicas e hospitais veterinários. Segundo Odair Carlos Confella Junior, o suporte técnico contínuo inclui esclarecimento de dúvidas, auxílio na interpretação dos achados e integração do diagnóstico por imagem à rotina clínica, fortalecendo a segurança diagnóstica e a comunicação com os tutores.

Ao longo de sua trajetória, a empresa consolidou processos, ampliou sua base de clientes e evoluiu tecnologicamente, preparando-se para novos ciclos de crescimento. Para 2026, estão previstos investimentos na ampliação do corpo clínico, novas integrações com sistemas veterinários e maior automação e personalização dos relatórios.

"A tendência é que o diagnóstico por imagem remoto se consolide como um pilar da Medicina Veterinária moderna", conclui Confella Junior.



TECNOLOGIA DIAGNÓSTICA E SUPORTE CONTÍNUO IMPULSIONAM A ATUAÇÃO DA MONDRAGON NO MERCADO VETERINÁRIO

Com experiência em setores altamente regulados, empresa leva padrão elevado de qualidade e pós-venda ao diagnóstico veterinário brasileiro

A crescente profissionalização do setor veterinário tem ampliado a demanda por equipamentos diagnósticos confiáveis e por suporte técnico ágil. É nesse cenário que a Mondragon vem consolidando sua atuação, oferecendo soluções laboratoriais e equipamentos que atendem clínicas, hospitais veterinários e instituições de ensino em todo o País.

Segundo Erwing Pataki Mondragon, diretor geral da empresa, a atuação no segmento veterinário já soma mais de uma década. "Há cerca de 13 anos fornecemos equipamentos para indústrias veterinárias e faculdades com cursos de Medicina Veterinária, o que nos permitiu entender profundamente as necessidades desse mercado", afirma.

"NO DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO, AGILIDADE E SUPORTE TÉCNICO FAZEM TODA A DIFERENÇA NA TOMADA DE DECISÃO CLÍNICA."

PORTFÓLIO VOLTADO AO DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

Atualmente, o portfólio da Mondragon inclui Monitores de parâmetros vitais, equipamentos cirúrgicos, equipamentos de esterilização, equipamentos médicos (ultrassonografia, endoscopia, raios-X, tomografia), analisadores (hematológicos, bioquímicos, químicos, de urina, imunoensaios, de coagulação e de eletrólitos), equipamentos para tratamento e recuperação, equipamentos odontológicos, equipamentos oftalmológicos, e equipamentos de suporte (centrífugas, refrigeradores, balanças e microscópios), com destaque para equipamentos voltados ao diagnóstico rápido e preciso.

De acordo com o executivo, essas soluções atendem à rotina intensa de clínicas e laboratórios veterinários, onde tempo e confiabilidade são fatores críticos.

SUORTE TÉCNICO COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

Além dos equipamentos, o suporte técnico é apontado como um dos principais diferenciais da empresa. A Mondragon oferece serviços de instalação, calibração, treinamento, manutenção preventiva e corretiva, com atendimento técnico disponível 24 horas por dia, sete dias por semana. "Entendemos a urgência das demandas veterinárias e, por isso, estruturamos um suporte contínuo", destaca Erwing.

SINERGIA COM OUTROS SETORES REGULADOS

A experiência da Mondragon em segmentos como o farmacêutico e o forense também agrega valor ao mercado veterinário. Conforme explica o diretor geral, esses setores exigem padrão máximo de qualidade. "Estamos habituados a operar com nível A de exigência e levamos esse mesmo rigor para os equipamentos e para o pós-venda no setor veterinário", ressalta.

"O SETOR VETERINÁRIO É ESTRATÉGICO PARA O FUTURO DA MONDRAGON E SEGUIRÁ NO CENTRO DOS NOSSOS INVESTIMENTOS."

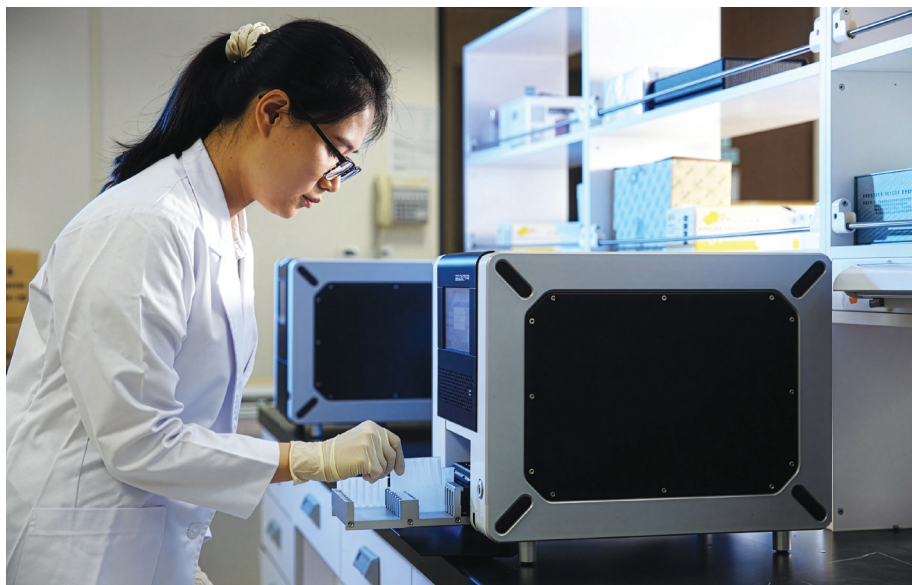
CRESCIMENTO E PERSPECTIVAS PARA 2026

Embora a empresa não divulgue números específicos, a expectativa em relação ao segmento veterinário é positiva. Segundo Erwing, trata-se de um mercado em constante crescimento no Brasil, com impacto cada vez maior nos resultados da companhia. Para 2026, a Mondragon planeja ampliar sua presença e apresentar novidades, que serão destaque na Animal Health Science Congress + Expo 2026.



"LEVAMOS AO MERCADO VETERINÁRIO O MESMO PADRÃO DE QUALIDADE EXIGIDO POR SETORES ALTAMENTE REGULADOS"

*Erwing Pataki Mondragon,
diretor geral da Mondragon*



Equipamentos Pockit permitem resultados de PCR em até 85 minutos, com alta sensibilidade e precisão.

DIAGNÓSTICO EM TEMPO RECORDE: Y3K REVOLUCIONA A BIOLOGIA MOLECULAR VETERINÁRIA NO BRASIL

Com soluções de PCR automatizadas, a Y3K reduz o tempo de espera por resultados de dias para minutos e consolida sua presença no mercado pet com tecnologia, precisão e inovação

A Y3K Health nasceu da percepção de uma lacuna no mercado veterinário: a demora nas respostas diagnósticas. Desde o início, a empresa tem como missão desenvolver soluções que ofereçam **resultados rápidos e precisos**, sem comprometer a performance dos testes.

Sua trajetória começou na aquicultura, com diagnósticos para tilápias e camarões. A experiência nesse setor abriu caminho para um novo desafio: **levar a mesma eficiência ao universo pet**, onde o tempo de resposta pode definir o desfecho clínico de um paciente.

"Antes da nossa entrada, um veterinário esperava cerca de cinco dias úteis para obter o resultado de um PCR. Hoje, nossa tecnologia entrega respostas em apenas 85 minutos", explica **Salomão Yen**, sócio-diretor da Y3K.

O DNA DA EMPRESA É O PCR

Mais do que uma ferramenta de análise, o PCR é o **núcleo tecnológico e estratégico da Y3K**.

O **Pockit Central**, carro-chefe da linha veterinária, é um equipamento automatizado que realiza **todas as etapas**

do processo molecular — da extração do DNA e RNA até a liberação do resultado —, eliminando riscos de contaminação e erros humanos. O sistema ainda conta com **lâmpada UV para descontaminação interna** e capacidade de processar até oito amostras simultaneamente.

Outras soluções, como o **Taco Mini + Pockit Micro** e o **PCR Tempo Real TL**, ampliam o portfólio e permitem atender desde **clínicas veterinárias até laboratórios de alta demanda**. Todos os reagentes são prontos para uso, possuem **certificação ISO 13485** e são **validados em mais de 30 países**.

EFICIÊNCIA QUE SALVA VIDAS E FIDELIZA TUTORES

No contexto pet, o impacto da rapidez diagnóstica é direto: **menos sofrimento para o animal, maior precisão terapêutica e tutores mais satisfeitos com o serviço veterinário**.

Com a tecnologia da Y3K, o profissional pode **coletar a amostra e iniciar o tratamento no mesmo dia**, reduzindo o risco de complicações e internações.

AHSB | DIAGNÓSTICO

"Cada vida importa. O PCR é uma ferramenta essencial para manter o animal saudável por toda a vida", reforça o executivo.

Essa abordagem se alinha à tendência global de **medicina veterinária preventiva**, que valoriza o diagnóstico precoce e o monitoramento contínuo da saúde dos pets.

PESQUISA, PARCERIAS E CRESCIMENTO ACELERADO

A Y3K investe fortemente em **pesquisa e desenvolvimento**, com parcerias estabelecidas com USP, UNESP e APTA. O foco é **ampliar o repertório de doenças cobertas e validar novas tecnologias** que aprimorem o diagnóstico molecular no país.

A aposta em inovação tem dado retorno rápido: o segmento veterinário, que começou em **2023**, já representa **cerca de 40% do faturamento da empresa**. O crescimento é sustentado pela **educação do mercado** e pela crescente conscientização dos profissionais sobre o papel do PCR na prática clínica.

"Estamos crescendo porque oferecemos exatamente o que o mercado precisava: performance com agilidade", afirma Yen.

UM FUTURO DE OPORTUNIDADES

Com o aumento da demanda por serviços de saúde animal e o avanço dos investimentos no setor, a Y3K projeta **um cenário otimista e sustentável**.

A empresa aposta em **novas soluções de PCR portáteis e automatizadas**, capazes de atender desde hospitais veterinários até laboratórios de biologia molecular de grande escala.



**NOSSO COMPROMISSO É ENTREGAR
TECNOLOGIA QUE SALVE VIDAS E
OTIMIZE O TRABALHO VETERINÁRIO**

Salomão Yen,
sócio-diretor da Y3K

Confira os equipamentos Pockit Central, Pockit Micro e Taco Mini





Microscópio Biológico Trinocular de Fluorescência - modelo O700D



Microscópio Biológico Trinocular - modelo O600R

OPTICAM APOSTA EM TECNOLOGIA ÓPTICA E ALTA RESOLUÇÃO PARA IMPULSIONAR O DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

Com duas décadas de atuação na América Latina, empresa amplia presença no Brasil e fortalece sua linha veterinária, levando inovação, durabilidade e precisão para laboratórios e universidades

Com presença de 20 anos na América Latina, a **Opticam** consolidou-se como uma das marcas de referência em **microscopia, digitalização e soluções ópticas aplicadas à pesquisa científica**. O início da trajetória foi marcado pelo foco em **digitalização de imagens e análises laboratoriais**, mas, ao longo do tempo, a empresa ampliou seu portfólio com **equipamentos de alta precisão voltados às áreas médica, acadêmica e veterinária**.

"Nosso propósito é ampliar o acesso à tecnologia científica, oferecendo equipamentos de qualidade com custos viáveis, desde a iniciação científica até pesquisas avançadas", explica Araújo, da área técnica da Opticam.

QUALIDADE E SERIEDADE COMO PILARES TÉCNICOS

Para atender diferentes perfis de usuários — de laboratórios de pesquisa a clínicas veterinárias —, a Opticam desenvolve **equipamentos adaptados à rotina e à necessidade de cada cliente**. "Nossos produtos trazem soluções pontuais para o campo e para as bancadas de laboratório, permitindo desenhar o formato ideal para cada operação", destaca Araújo.

Segundo ele, um dos principais diferenciais da marca está na **durabilidade óptica e estrutural dos equipamentos** para regiões de salinidade e humidade. Mesmo com atualizações de design, a empresa mantém seu princípio técnico central: "**qualidade aliada à seriedade**".

CRESCIMENTO NO SEGMENTO VETERINÁRIO

A Opticam vem expandindo gradualmente sua atuação no **mercado veterinário**, que já representa **20% de seu volume operacional no Brasil**. A expectativa é de crescimento constante, acompanhando o avanço da medicina veterinária de precisão.

"Estamos focados em atender demandas específicas de análise na veterinária, desenvolvendo produtos que dialoguem com as necessidades reais dos profissionais e instituições", comenta Araújo.

Entre as novidades estão equipamentos com **sensores de ultra resolução e objetivos de nova geração Super Apocromática**, que prometem elevar o padrão das imagens microscópicas para o patamar de **4K e, em breve, 8K**.

PESQUISA, INOVAÇÃO E ADAPTAÇÃO TECNOLÓGICA

O compromisso com a inovação é uma marca registrada da Opticam. A empresa investe continuamente em pesquisa e desenvolvimento, aproveitando tecnologias já consolidadas na linha humana e adaptando-as para uso veterinário. Essa estratégia permite atender diversas técnicas laboratoriais e diagnósticas, unindo desempenho e versatilidade.

"Trabalhamos para que nossos equipamentos acompanhem a evolução da ciência e proporcionem resultados confiáveis, tanto para pesquisadores quanto para profissionais do setor veterinário".

PRESEÇA CONFIRMADA NA ANIMAL HEALTH SCIENCE 2026

A Opticam também reforça sua integração com o mercado ao confirmar presença na próxima edição da **Animal Health Science Congress | Expo 2026**. Para Araújo, o evento é "um portal de negócios e inovação, que reflete o desenvolvimento do mundo pet e veterinário no Brasil".

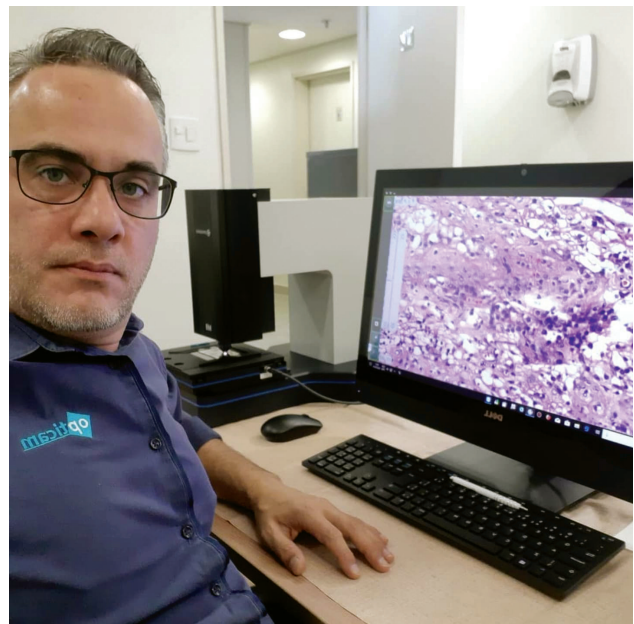
A empresa levará **tecnologia microscópica de última geração em 4K**, com demonstrações voltadas ao **diagnóstico e à patologia animal**. "Nossa expectativa é encontrar um público técnico, direcionado ao segmento pet, e mostrar o que há de mais moderno em imagem científica", conclui Araujo.

Com esse movimento, a Opticam reafirma seu papel de **aliar precisão óptica e acessibilidade tecnológica**, contribuindo para o avanço da pesquisa e do diagnóstico veterinário no país. "Pesquisa em foco o novo para você!"

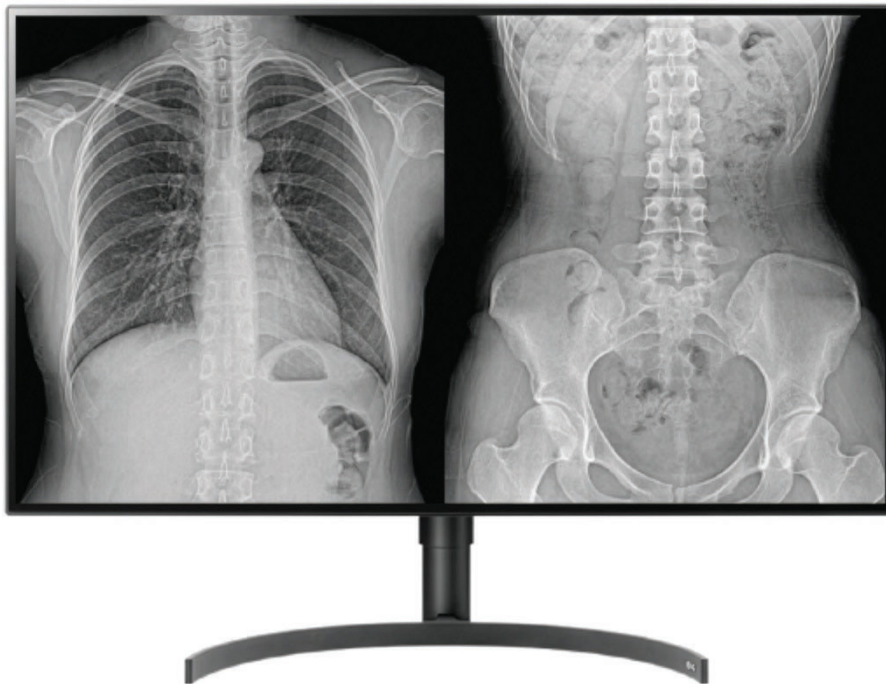
LINHA VETERINÁRIA REPRESENTA 20% DAS OPERAÇÕES DA OPTICAM NO BRASIL E DEVE CRESCER COM NOVAS SOLUÇÕES COMO SENSORES DE ULTRA RESOLUÇÃO E OBJETIVAS DE NOVA GERAÇÃO SUPER APOCROMÁTICA.



Claudio Araújo,
representante Equipe Técnica da Opticam, destaca a expansão da empresa no mercado veterinário brasileiro.



Renato Lima,
Consultor Técnico da Opticam



Monitor de diagnóstico 32" 8MP

TECNOLOGIA E INTELIGÊNCIA A SERVIÇO DO DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

Com foco em inovação e precisão, a FutureMed amplia sua atuação no mercado veterinário e prepara o lançamento de soluções em ultrassom e inteligência artificial para 2026

Com mais de três décadas de experiência em diagnóstico por imagem, a FutureMed vive uma nova fase de crescimento e diversificação. A abertura da filial em São Paulo representou um marco estratégico que impulsionou a presença nacional da marca e abriu caminho para a entrada no segmento veterinário, em 2021. Desde então, a empresa vem consolidando sua posição como referência em tecnologia e precisão no atendimento a clínicas e hospitais veterinários em todo o país.

DIAGNÓSTICO POR IMAGEM DE ALTA PERFORMANCE

A FutureMed oferece um portfólio completo de **soluções para diagnóstico por imagem**, que inclui equipamentos de **raio X, ultrassom, arco em C, detectores DR, tomografia, monitores diagnósticos e sistemas de inteligência artificial**.

Seu grande diferencial está na combinação entre **tecnologia de ponta e suporte técnico especializado**, garantindo eficiência, segurança e qualidade na rotina clínica.

"Nosso foco é entregar resultados precisos e confiáveis, com equipamentos que elevem o padrão de atendimento veterinário no país", afirma **Fernando Soler**, CEO da empresa.

CRESCIMENTO ALINHADO AO AVANÇO DO MERCADO PET

O fortalecimento do setor pet brasileiro — um dos que mais crescem no mundo — tem impulsionado diretamente a expansão da **FutureMed**. O segmento veterinário já representa **15% dos negócios da empresa**, com potencial expressivo de aumento nos próximos anos.

De acordo com Soler, "a profissionalização e a tecnologia do mercado têm criado oportunidades signifi-



Ultrassom Safira



Tomografia computadorizada myvet CT i3D

cativas, e nosso compromisso é oferecer soluções que acompanhem essa evolução”.

Entre 2024 e 2025, o setor apresentou crescimento de 7,6%, e as projeções indicam **expansão de 6,3% até 2030**, consolidando um cenário promissor para o segmento.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E O FUTURO DO DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO

A empresa vive um momento de **intensa transformação e aposta na integração entre tecnologia e medicina**. Para 2026, a FutureMed prepara o lançamento de **uma nova linha de ultrassons de alta performance** e o desenvolvimento de **softwares de Inteligência Artificial** voltados ao suporte diagnóstico.

As novas soluções prometem aprimorar a tomada de decisão clínica e oferecer mais agilidade e assertividade aos profissionais veterinários.

Segundo o CEO, “nosso objetivo é antecipar o futuro do diagnóstico veterinário, levando inteligência e inovação à prática clínica.”

A FUTUREMED ENTROU NO SEGMENTO VETERINÁRIO EM 2021 E JÁ RESPONDE POR 15% DOS NEGÓCIOS DA EMPRESA

PORTFÓLIO INCLUI RAIOS X, ULTRASSONS, TOMOGRAFIA, MONITORES DIAGNÓSTICOS E SISTEMAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

PRESEÇA CONFIRMADA NA ANIMAL HEALTH SCIENCE CONGRESS | EXPO 2026

Com presença constante nos principais congressos internacionais do setor, como o **VMX – Veterinary Meeting & Expo**, realizado anualmente em Orlando (EUA), a **FutureMed** busca antecipar tendências e trazer ao Brasil o que há de mais moderno em diagnóstico por imagem.

Segundo Soler, a empresa participa todos os anos dos principais eventos internacionais para compreender as inovações que estão transformando o mercado e adaptá-las à realidade das clínicas e hospitais veterinários brasileiros.

Essa atuação global reforça a importância do **Animal Health Science Congress | Expo**, considerado o primeiro grande evento veterinário do ano no país. Para ele, o Animal Health Science impulsiona o desenvolvimento técnico e científico da medicina veterinária nacional, além de inspirar o setor a iniciar o ano com força total, conectado às tendências globais e às novas tecnologias que transformam a prática veterinária.

IMUNODOT: 18 ANOS DE INOVAÇÃO EM DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO NO BRASIL

Compromisso da empresa com a qualidade, acessibilidade e desenvolvimento contínuo de soluções para a saúde animal

Com sede em Jaboticabal (SP) e 18 anos de atuação no mercado veterinário, a Imunodot é referência no desenvolvimento de kits para diagnóstico das principais enfermidades que acometem tanto pequenos quanto grandes animais.

Durante a WSAVA 2025, no Rio de Janeiro, Luiz Ricardo Gonçalves, integrante do setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) da empresa, falou sobre as tecnologias utilizadas e o compromisso da Imunodot em oferecer produtos de alta precisão e acessíveis.

SOLUÇÕES COMPLETAS EM DIAGNÓSTICO

A Imunodot possui uma ampla linha voltada para o segmento pet, com testes rápidos, ELISA, GIF e metodologias de PCR convencional e PCR em tempo real.

Essas ferramentas garantem resultados confiáveis e ágeis para o diagnóstico das principais doenças que afetam cães e gatos, contribuindo para um atendimento mais eficiente e seguro.

Um dos grandes diferenciais da Imunodot é a combinação entre qualidade superior, custo competitivo e produtos desenvolvidos e testados no Brasil.

A empresa atende profissionais de todo o país, desde veterinários autônomos e clínicas de pequeno porte até laboratórios e grandes hospitais.

INOVAÇÃO

Segundo Luiz Ricardo, a equipe de P&D da Imunodot mantém contato direto com os clientes, buscando compreender suas demandas e desafios diários. "Essa escuta ativa permite que a empresa desenvolva novas ferramentas e soluções sob medida, fortalecendo sua missão de apoiar o diagnóstico veterinário com excelência e inovação contínua."



"PESQUISA, INOVAÇÃO E ESCUTA ATIVA COM O CLIENTE IMPULSIONAM O DESENVOLVIMENTO DAS SOLUÇÕES IMUNODOT."

Luiz Ricardo Gonçalves,
integrante do setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) da Imunodot



SIMULAÇÃO VETERINÁRIA

A Veterinary Simulator Industries (VSI) é uma empresa canadense fundada em 2009, dedicada ao avanço da educação veterinária por meio de simulação de alta qualidade. Em 2024, a VSI passou a integrar o Grupo 3B Scientific, ampliando seu alcance global e mantendo uma colaboração estreita com educadores veterinários para o desenvolvimento de soluções de treinamento inovadoras e práticas.

A VSI oferece uma ampla linha de simuladores realistas e duráveis para diversas espécies, incluindo bovinos, equinos, caninos, felinos, entre outras. Seus modelos dão suporte a áreas essenciais de treinamento, como manejo de distocia, terriogenologia, odontologia e suporte básico de vida. Projetados para uso repetido em ambientes educacionais exigentes, esses simuladores auxiliam os estudantes no desenvolvimento da confiança e da competência clínica, ao mesmo tempo em que reduzem a dependência do uso de animais vivos e apoiam os padrões modernos do ensino veterinário.



SE TIVER QUALQUER DÚVIDA OU PRECISAR DE SUPORTE, POR FAVOR ESCANEIE AQUI





Sede do Grupo Stra, em Balneário Camboriú (SC), referência em tecnologia para a saúde animal na América Latina.

DIAGNÓSTICO VETERINÁRIO COM TECNOLOGIA DE BIOLOGIA MOLECULAR

Grupo Stra fortalece presença no mercado pet com o Pluslife Vet, equipamento point of care que oferece rapidez e precisão no diagnóstico clínico

Com mais de 15 anos de atuação em soluções tecnológicas para laboratórios e diagnóstico, o Grupo Stra consolida-se como referência em inovação na área veterinária.

Com sede em Balneário Camboriú (SC) e presença em toda a América Latina, a empresa vem ampliando sua participação no setor por meio do Pluslife Vet, equipamento de biologia molecular point of care que permite resultados laboratoriais imediatos dentro da própria clínica.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO, PRECISO E ACESSÍVEL

O Pluslife Vet foi desenvolvido para transformar o dia a dia de médicos-veterinários, reduzindo o tempo de es-

pera e aumentando a eficiência do atendimento.

"Esse equipamento traz autonomia, praticidade e agilidade para o profissional", explica Guilherme R. Vignoli, gerente de vendas do Grupo Stra. "O veterinário passa a ter mais controle sobre os exames e pode oferecer respostas rápidas e confiáveis ao tutor."

O recurso é especialmente útil em situações de emergência ou quando a rapidez no diagnóstico é determinante para o sucesso do tratamento. Segundo Vignoli, o equipamento reforça a confiança entre o médico e o tutor, ao proporcionar diagnósticos de alta precisão com tecnologia portátil e fácil de operar.



Equipamento Pluslife Vet: biologia molecular portátil com resultados em minutos.

EXPANSÃO NACIONAL E SUPORTE TÉCNICO ESPECIALIZADO

O Grupo Stra é o representante exclusivo do Pluslife Vet na América Latina e conta com uma ampla rede de distribuidores espalhados por diversas regiões do Brasil — incluindo Nordeste, Sul e Sudeste.

"Temos uma estrutura sólida de distribuição e suporte técnico, o que nos permite atender rapidamente as demandas dos clientes em todo o território nacional", destaca o executivo.

Essa presença consolidada garante assistência contínua e disseminação tecnológica junto a clínicas, hospitais veterinários e laboratórios de diagnóstico, apoiando o avanço da medicina veterinária baseada em evidências.

TECNOLOGIA DE PONTA E COMPROMISSO COM O SETOR

Além de representar marcas internacionais de renome, o Grupo Stra investe em capacitação técnica e integração com universidades e centros de pesquisa, promovendo o uso de equipamentos de alta performance no diagnóstico animal.

O Pluslife Vet conta com a tecnologia RHAM (Amplificação Assistida por Hibridização de Rnase), que dentro da biologia molecular é uma técnica de alta sensibilidade e especificidade, capaz de detectar agentes patogênicos com a mesma confiabilidade de exames laboratoriais complexos — agora em formato portátil.

"Quando falamos de saúde e bem-estar dos animais, um diagnóstico rápido e preciso faz toda a diferença", reforça Vignoli.

Com foco em inovação, segurança e resultados clínicos confiáveis, o grupo fortalece sua missão de tornar o acesso à tecnologia avançada uma realidade em clínicas veterinárias de todos os portes.



Guilherme R. Vignoli,
gerente de vendas do Grupo Stra



BLEND S DE PROBIÓTICOS E PREBIÓTICOS ESTRUTURAM ESTRATÉGIA TÉCNICA DA BIOEXATO NA NUTRIÇÃO ANIMAL

Empresa aposta em suplementos com blends específicos de probióticos e prebióticos e prepara lançamentos na Animal Health Science 2026

A Bioexato Nutrição Animal nasceu da iniciativa de profissionais com experiência em vendas e profundo conhecimento em nutrição animal, especialmente em probióticos e prebióticos. A proposta era clara: desenvolver uma linha de produtos específicos para o segmento pet, com foco técnico e valor agregado.

Segundo Bruno da Cunha, sócio-diretor da empresa, a criação da marca partiu da percepção de que havia espaço para suplementos mais funcionais e direcionados. A Bioexato se posiciona hoje com um objetivo bem definido: "desenvolver e oferecer produtos com valor agregado, de alta qualidade, com valores justos naquilo que é proposto".

"NÃO É APENAS FORNECER NUTRIENTE, MAS GERAR FUNCIONALIDADE E IMPACTO POSITIVO NO METABOLISMO ANIMAL."

PORTFÓLIO AMPLO E FOCO FUNCIONAL

O portfólio atual inclui suplementos como:

- BIOEXATO DOG PRO,
- BIOEXATO WHISKR PRO,
- BIOEXATO PETS PRO,
- BIOEXATO CALMIN PRO,
- BIOEXATO BIRD PRO,
- BIOEXATO AQUARIUM PRO,
- BIOEXATO FISH PRO e
- BIOEXATO HISPAN PRO.

O principal foco está na linha pet — cães, gatos, pássaros e peixes ornamentais — mas a empresa também atua em nichos como aquicultura, peixes, camarões e equídeos.

O diferencial técnico está nos blends específicos de probióticos e prebióticos (Direct-Fed Microbial – DFM), associados a fontes nutricionais que vão além do simples fornecimento de nutrientes. A proposta é atuar diretamente no metabolismo animal, promovendo equilíbrio intestinal, bem-estar e melhor desempenho.

PARCERIAS E VALIDAÇÃO TÉCNICA

A Bioexato trabalha em parceria com fornecedor líder de mercado, responsável por produção, controle de qualidade e desenvolvimento tecnológico. Enquanto isso, a empresa concentra esforços em marketing e organização comercial, estruturando uma rede de distribuição baseada no conceito "win-win", em que todos os elos da cadeia obtêm retorno justo.

A validação técnica também é prioridade. A empresa mantém parcerias com profissionais, médicos-veterinários e instituições públicas e privadas, reforçando o respaldo científico das formulações.

De acordo com Bruno da Cunha, suplementos funcionais exigem orientação adequada. "Nem tudo que é mais gostoso é o melhor para o animal. São produtos que precisam ser usados corretamente, não são mimos ou petiscos, mas ferramentas importantes para o bem-estar", destaca.

CRESCIMENTO RESPONSÁVEL E NOVOS LANÇAMENTOS

O balanço de 2025 é considerado positivo, marcado por crescimento responsável e foco na satisfação dos clientes. A empresa optou por uma expansão gradual, priorizando consolidação da rede comercial e fortalecimento do posicionamento técnico.

Para 2026, a expectativa é ampliar a presença no mercado e lançar novos produtos. Durante a Animal Health Science Congress + Expo 2026, a Bioexato apresentará oficialmente o BIOEXATO PETS PRO e o

BIOEXATO CALMIN PRO, voltados para cães e gatos.

A participação no evento é vista como estratégica para ampliar parcerias comerciais e apresentar os diferenciais do portfólio a distribuidores, varejistas e profissionais da área.

Com foco em nutrição funcional e parcerias técnicas, a Bioexato Nutrição Animal reforça sua proposta de unir ciência, estratégia comercial e soluções direcionadas ao mercado pet e demais segmentos da nutrição animal.



Bruno da Cunha,
sócio-diretor da Bioexato Nutrição Animal: estratégia baseada em blends funcionais, parcerias técnicas e crescimento responsável no mercado pet.



NUTRIÇÃO QUE PROMOVE LONGEVIDADE: A EVOLUÇÃO DA GRANVITA NO MERCADO PET

Empresa consolida sua atuação na produção de alimentos de alta qualidade para cães e gatos, unindo ciência, inovação e compromisso com o bem-estar animal

A história da Granvita é construída a partir de uma evolução constante. Iniciada como distribuidora de produtos de saúde e nutrição animal, a empresa consolidou, ao longo de mais de três décadas, uma atuação sólida na produção de alimentos para cães e gatos. Esse percurso foi marcado por investimentos contínuos em tecnologia, automação industrial, ampliação de portfólio e expansão física e geográfica, incluindo a implantação de uma segunda unidade industrial em Pará de Minas (MG), cidade onde a empresa nasceu.

Essa trajetória reflete uma visão clara: ser referência em nutrição de alta qualidade e liderança nos mercados em que atua, sempre com foco em crescimento sustentável.

PROPÓSITO QUE ORIENTA DECISÕES

O propósito central da Granvita é promover saúde, bem-estar e longevidade para os pets, oferecendo segurança e confiança aos tutores. Esse compromisso se materializa no desenvolvimento de alimentos baseados em ciência, pesquisa e elevados padrões de qualidade, contribuindo para uma vida mais saudável, ativa e equilibrada para cães e gatos.

“A NUTRIÇÃO ADEQUADA É UM DOS PILARES PARA UMA VIDA MAIS LONGA, SAUDÁVEL E FELIZ DOS PETS.”

VALORES APLICADOS NA PRÁTICA

Ética, excelência, qualidade e segurança não são apenas conceitos institucionais, mas diretrizes que orientam a rotina industrial e as decisões estratégicas da empresa. A ética se traduz em relações pautadas pela transparência; a excelência impulsiona o aprimoramento contínuo de processos e produtos; a qualidade é garantida por controles rigorosos e seleção criteriosa de matérias-primas; e a segurança reforça a responsabilidade dos colaboradores e a confiabilidade dos alimentos entregues ao mercado.



Granvita: mais de 30 anos de história dedicados à inovação, qualidade e segurança na nutrição de cães e gatos.

CIÊNCIA, TECNOLOGIA E CONTROLE DE QUALIDADE

A Granvita conta com uma planta industrial moderna e laboratório próprio de controle de qualidade. A segurança, rastreabilidade e padronização dos produtos são asseguradas por um Sistema de Gestão da Qualidade estruturado, apoiado por Programas de Autocontrole, automação de processos e gestão integrada de dados, em conformidade com as exigências regulatórias vigentes.

PORTFÓLIO E RELACIONAMENTO COM O SETOR VETERINÁRIOQUALIDADE

O portfólio da empresa contempla alimentos das categorias Premium, Premium Especial e Super Premium, desenvolvidos para atender às diferentes necessidades nutricionais de cães e gatos em todas as fases da vida. As formulações refletem cuidado técnico, equilíbrio nutricional e entrega efetiva dos benefícios propostos.

O relacionamento com médicos-veterinários é fortalecido por meio de um canal técnico estruturado, formado por profissionais da área, além da promoção de eventos e palestras que estimulam a troca de conhecimento e a correta comunicação dos produtos ao mercado.

PRESENÇA ESTRATÉGICA NO SETOR VETERINÁRIOQUALIDADE

A participação da Granvita na Animal Health Science Congress + Expo marca um passo importante para ampliar a visibilidade da marca Quatree e reforçar seu posicionamento junto a profissionais e estudantes da área de saúde e nutrição animal, apresentando novidades e proporcionando experiência direta com seus produtos.



José Luis Oliveira Santos
fundador e diretor-presidente da Granvita: visão empreendedora aliada à ciência e ao propósito na nutrição animal.



BUDDY NUTRITION: QUANDO CIÊNCIA, SABOR E AFETO REINVENTAM A NUTRIÇÃO CANINA

Com uma trajetória que alia base científica, empatia e inovação digital, a Buddy Nutrition transforma a relação entre tutores e pets e aponta para o futuro da saúde animal no Brasil e além

A história da Buddy Nutrition começou em 2019, a partir da perda de Tibet, o cãozinho de Bruno Ahualli, Founder & Chairman da Photon Group. O momento de dor inspirou o nascimento de uma ideia com propósito: criar uma linha de suplementos que unisse ciência, sabor e afeto, prolongando os bons momentos entre tutores e seus cães.

Lançada oficialmente em 2023, a Buddy Nutrition nasceu com a missão de democratizar o acesso à suplementação funcional canina no Brasil. O primeiro passo foi transformar evidências clínicas em tabletes macios e saborosos — os "tabletes com ciência e sabor" — desenvolvidos em colaboração com veterinários PhD.

Com o know-how da Photon Group, empresa voltada ao bem-estar humano, Bruno levou a mesma mentalidade científica e empática para o universo pet. Em menos de um ano, a marca já havia distribuído seu primeiro milhão de tabletes e conquistado o varejo com a entrada nas lojas Petz, marcando seu "primeiro abraço físico com o consumidor".

FÓRMULAS QUE UNEM RIGOR E CARINHO

A Buddy Nutrition se diferencia por combinar rigor científico com empatia — uma dualidade representada pelos arquétipos do **Cuidador** e do **Inocente**. Suas fórmulas são baseadas em evidências, traduzidas em linguagem acessível e testadas quanto à aceitação e eficácia.

Entre seus pilares estão:

1- Fórmulas clínicas, linguagem humana: produtos desenvolvidos por veterinários PhD, explicados de forma simples.

2- Palatabilidade comprovada: 98% de aceitação em testes cegos — "o cão pede, o tutor não luta", resume Bruno.

3- Personalização sem fricção: um quiz interativo de dois minutos recomenda a melhor fórmula conforme o perfil do pet.

4- Clean label e compromisso ESG: uso de ingredientes naturais, embalagens recicláveis e ausência de corantes e aromatizantes artificiais.

A linha atual conta com sete suplementos — entre eles **Multi Funcional 8-em-1, Pele & Pelagem, Ossos & Articulações, Digestão & Flora Intestinal e Tranquilo & Calmo** — além de um balm natural para **Patas & Focinho**. Todos os produtos passam por testes de digestibilidade e palatabilidade, com painéis de cães de diferentes portes e idades, garantindo adesão acima de 90%.

NASCIDA DE UMA HISTÓRIA PESSOAL E IMPULSIONADA POR PROPÓSITO, TECNOLOGIA E PESQUISA, A MARCA JÁ SE TORNOU REFERÊNCIA EM SUPLEMENTOS FUNCIONAIS PARA CÃES E MIRA A EXPANSÃO INTERNACIONAL



INOVAÇÃO COM PROPÓSITO

Mais do que vender suplementos, a Buddy aposta em **educação e relacionamento** como diferenciais estratégicos. A empresa investe em guias ilustrados, lives mensais com veterinários e campanhas educativas que explicam de forma didática a importância da nutrição complementar.

Em 2025, a marca lançou a **Buddy Vets**, uma plataforma voltada à comunidade veterinária, fortalecendo a conexão entre ciência, mercado e prática clínica. Paralelamente, segue ampliando seu portfólio e prevendo novos lançamentos voltados à alimentação natural — um dos segmentos mais promissores do setor.

A inovação também aparece no formato de negócios. A Buddy iniciou sua trajetória com um modelo **direto-ao-consumidor** (D2C), expandindo depois para marketplaces e varejo físico. Agora, em 2025, testa uma nova frente: a distribuição por clínicas veterinárias, integrando ciência, conveniência e confiança.

CRESCIMENTO ACIMA DA MÉDIA E VISÃO DE FUTURO

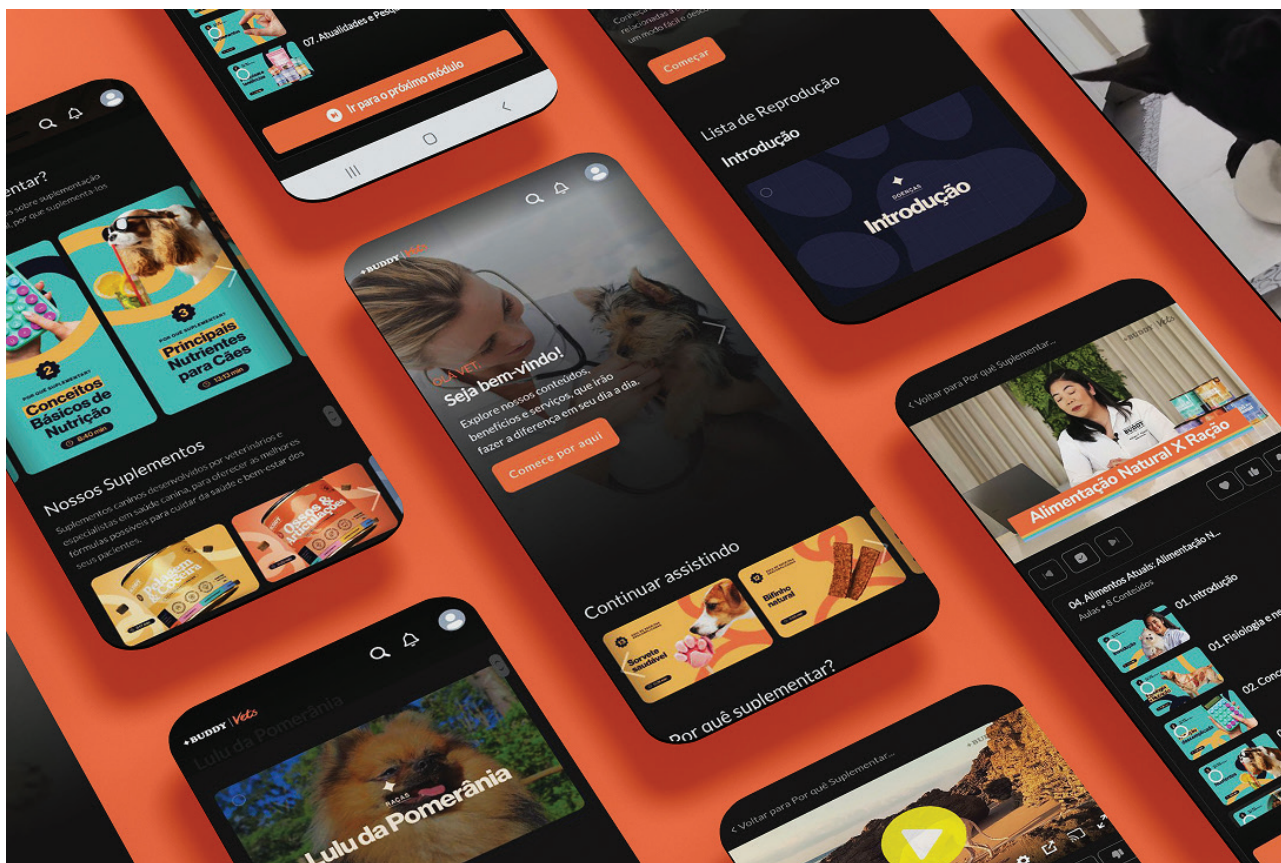
O mercado pet brasileiro alcançou R\$ 75,4 bilhões em 2024, com crescimento de 9,6%. A Buddy, porém, vem crescendo a uma taxa anual de cerca de **120%**, sustentada por um ecossistema digital, produtos de alta recompra e forte vínculo emocional com os tutores.

Bruno Ahualli resume: “Quando ciência e afeto se encontram em um tablete que o cão adora, o tutor volta para comprar mais.”

Segundo ele, o futuro da nutrição canina será guiado por três grandes tendências:

1- Nutrição preventiva e funcional – foco no bem-estar integral e na longevidade.

2- Clean label com rastreabilidade – transparência na origem dos ingredientes e rejeição a aditivos artificiais.



3- Personalização digital – ferramentas inteligentes que ajustam doses e criam planos sob medida.

De olho no horizonte, a Buddy já prepara sua **primeira exportação para os Estados Unidos em 2026**, consolidando um ciclo virtuoso que une tecnologia, evidência científica e propósito emocional.

UMA MARCA QUE INSPIRA CONFIANÇA

Com cerca de 30 colaboradores fixos — os chamados Buddy-humans — e uma rede de consultores veterinários, a Buddy constrói uma cultura corporativa pautada em autonomia, aprendizado contínuo e inovação.

Cada produto é tratado como uma extensão do propósito que deu origem à marca: "A gente existe para que os bons momentos entre você e seu cãozinho durem mais tempo."

Mais do que uma empresa, a Buddy Nutrition representa uma nova mentalidade no cuidado com os pets: uma que reconhece que ciência e afeto andam lado a lado, e que cuidar com responsabilidade é também um gesto de amor.



Bruno Ahualli
Founder & Chairman da Photon Group

INOVAÇÃO, ESCALA E CIÊNCIA APLICADA: POR QUE O BRASIL É CENTRAL PARA A ESTRATÉGIA GLOBAL DA ELANCO

Com atuação em animais de produção e de companhia, a Elanco aposta na diversidade, na inovação local e na ciência aplicada para crescer de forma sustentável no Brasil e globalmente

O setor veterinário brasileiro ocupa hoje uma posição de destaque no cenário global, combinando escala produtiva, diversidade de sistemas e crescente sofisticação técnica. Para a Elanco, companhia global de saúde animal, essa combinação transforma o País em um mercado estratégico não apenas em volume, mas também em relevância científica e capacidade de inovação. Segundo Cristiano Anjo, médico-veterinário e diretor de marketing da Elanco Brasil, o país reúne características únicas que impactam diretamente os resultados globais da empresa.

"O País está entre os maiores produtores de proteína animal do mundo e possui uma das maiores populações de pets", afirma. Para ele, essa dupla relevância faz com que o mercado brasileiro tenha peso decisivo no desempenho da companhia em diferentes frentes de atuação.

BRASIL COMO LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO APLICADA

Além da escala, o executivo destaca o papel qualitativo do mercado nacional. De acordo com Anjo, as soluções desenvolvidas ou validadas no Brasil precisam ser "robustas, adaptáveis e cienti-

ficamente consistentes", considerando desafios climáticos, sanitários e produtivos específicos. Esse cenário transforma o País em um verdadeiro laboratório de inovação aplicada.

Um exemplo citado é o Zimprova™, aditivo nutricional voltado à pecuária a pasto. "O produto foi pensado a partir das condições da pecuária tropical, predominante no Brasil, mas reúne atributos técnicos que permitem sua aplicação em outros mercados com sistemas semelhantes", explica. Outro caso emblemático é o Zenrelia™, medicamento oral para cães cujo lançamento mundial teve início no Brasil, antes de chegar a mercados como Estados Unidos, Europa e Japão.

UM MERCADO COMPLEXO E EM EVOLUÇÃO

Segundo o diretor, o mercado veterinário brasileiro é marcado por complexidade e maturidade crescente. Na produção animal, há uma demanda cada vez maior por soluções que conciliem sanidade, desempenho, bem-estar animal e sustentabilidade, especialmente diante das exigências de mercados internacionais.

No segmento pet, o crescimento da saúde animal tem superado a média do setor. Dados de entidades como Abinpet e Instituto Pet Brasil indicam projeções anuais entre 7% e 9%. "Esse movimento reforça a importância de portfólios amplos, soluções de longo prazo e investimentos contínuos em educação e prevenção", observa Anjo.

PORTFÓLIO AMPLO E ATUAÇÃO INTEGRADA

A diversidade do portfólio da Elanco no Brasil reflete essa estratégia. Em animais de produção, a empresa atua com soluções para bovinos, aves e suínos, abrangendo antiparasitários, vacinas, aditivos nutricionais e tecnologias voltadas à eficiência produtiva e à sustentabilidade. Já em animais de companhia, o portfólio contempla áreas como dermatologia, cardiologia, dor, medicina interna e saúde felina.

Essa abordagem integrada, segundo Anjo, conecta ciência, conveniência e bem-estar animal, acompanhando o animal ao longo de toda a vida e fortalecendo a relação com médicos-veterinários, produtores e tutores.

DESAFIOS E CONSOLIDAÇÃO DO SETOR EM 2025

O ano de 2025 trouxe desafios relevantes para o setor veterinário brasileiro, como aumento de custos, pressão sobre margens, desaceleração do consumo em alguns segmentos e o combate à informalidade. Ainda assim, o mercado demonstrou resiliência. "Observamos uma valorização maior da prevenção e da adoção de soluções baseadas em evidência científica", destaca o executivo.

Mesmo sem divulgar números locais, a Elanco registrou crescimento consistente em 2025, impulsionado por inovação e novos lançamentos, com participação relevante de mercados estratégicos como o Brasil.

INOVAÇÃO CONTÍNUA E AGENDA PARA 2026

Entre os destaques de 2025 estiveram lançamentos como Elura™ e Varenzin™ em saúde felina, a consolidação da família Credeli™, que havia sido expandida em 2024, e o avanço de Zenrelia™ no mercado. Também marcaram o período campanhas de conscientização e, em animais de produção, soluções como Bovigam™ XTRA VS e Proteck™, além do lançamento do programa Eficiência Positiva+.

Para 2026, a agenda inclui novos lançamentos, expansão de programas de sustentabilidade, fortalecimento do papel da empresa como parceira técnica de longo prazo e continuidade dos investimentos em pesquisa e educação. "Acreditamos que 2026 será um ano de consolidação e avanço, alinhado às transformações do setor veterinário no Brasil", conclui Anjo.

"O BRASIL REÚNE ESCALA, DIVERSIDADE PRODUTIVA E RELEVÂNCIA TÉCNICA, SENDO CENTRAL PARA A ESTRATÉGIA GLOBAL DA COMPANHIA".

Cristiano Anjo,
diretor de marketing da
Elanco Brasil





Kits de qPCR desenvolvidos no Brasil garantem maior precisão frente às cepas circulantes no país

INOVAR PARA CRESCER: COMO A NOVA BIOTECNOLOGIA IMPULSIONA O MERCADO DE SOLUÇÕES DIAGNÓSTICAS

Nova Biotecnologia cresce acima da média do setor e amplia soluções em biologia molecular para saúde animal e agropecuária

Desde 2016, a Nova Biotecnologia vem se consolidando como um dos nomes mais inovadores na pesquisa, desenvolvimento e fabricação de soluções para diagnóstico em biologia molecular e cultura celular no Brasil. Inicialmente concentrada no setor humano, a empresa ampliou sua atuação a partir de 2022, ingressando de forma estruturada nos segmentos veterinário e agropecuário, impulsionada pelo crescimento da demanda por tecnologias de alta precisão.

DIAGNÓSTICO MOLECULAR ADAPTADO ÀS CEPAS BRASILEIRAS

A empresa oferece reagentes, equipamentos e kits destinados a laboratórios, clínicas e indústrias de alimentos. Entre os destaques estão os kits de detecção de patógenos voltados para a sanidade animal, baseados na tecnologia de qPCR.

Segundo Gustavo Vieira, biomédico e Diretor de Inovação e Novos Negócios, o grande diferencial está na adaptação dos kits à realidade brasileira.

“Muitos produtos importados não atendem plenamente às especificações do mercado nacional, porque diversas cepas e subtipos circulantes só existem aqui. Nossos kits são desenvolvidos com esse foco, trazendo melhor desempenho e maior confiabilidade”, explica.

**KITS DESENVOLVIDOS
NO BRASIL TÊM MELHOR
DESEMPENHO QUE
PRODUTOS IMPORTADOS**

EMPRESA CRESCE, EM MÉDIA, 25% AO ANO DESDE 2022

CRESCIMENTO ACELERADO E VISÃO ESTRATÉGICA

Desde 2022, a Nova Biotecnologia registra média de crescimento anual de 25%, resultado da expansão de portfólio e da demanda crescente por diagnósticos mais rápidos e precisos. Para 2025, a projeção é de aproximadamente 20%, mantendo a trajetória positiva.

Essa evolução está diretamente ligada ao investimento contínuo em pesquisa e ao entendimento das necessidades reais do mercado veterinário. "Nosso objetivo é aproximar os testes — tanto diagnósticos quanto de monitoramento de rebanhos — de quem realmente precisa deles, tornando as tecnologias mais acessíveis e eficazes", relata Regilson Coronado, CEO da Nova Biotecnologia.

INOVAÇÃO COMO PRIORIDADE

A empresa está desenvolvendo novas plataformas diagnósticas com moléculas e tecnologias antes restritas à área humana, mas que agora se tornam viáveis também para o setor veterinário. A proposta é ampliar a precisão, reduzir custos e facilitar o uso nas rotinas clínicas e produtivas.

Para Vieira, o momento é de expansão estratégica: "Temos tecnologias emergentes que, até pouco tempo atrás, eram inacessíveis ao veterinário por questões de preço. Nosso trabalho tem sido o de transformar essa realidade."

FOCO EM INOVAÇÃO COM NOVAS MOLÉCULAS E PLATAFORMAS MAIS ACESSÍVEIS

PARTICIPAÇÃO NO ANIMAL HEALTH SCIENCE CONGRESS | EXPO

A Nova Biotecnologia vê o evento como uma oportunidade decisiva para apresentar soluções, conhecer novas demandas e estabelecer parcerias comerciais e tecnológicas. "O Brasil é um dos maiores mercados de saúde animal do mundo, mas ainda carece de feiras robustas para lançamento de tecnologias. O Animal Health Science Congress | Expo chega para preencher essa lacuna", afirma Coronado.

Para a edição de 2026, a empresa promete levar inovações de ponta em diagnóstico molecular, reforçando sua missão de fortalecer a saúde animal brasileira com ciência aplicada.



*Regilson Coronado,
CEO da Nova Biotecnologia*

AVANÇO ESTRATÉGICO NO MERCADO VETERINÁRIO COM RIGOR TÉCNICO E INOVAÇÃO

Referência em manipulação de alta precisão, a Victa investe em tecnologia, pesquisa e parcerias para levar ao setor veterinário o mesmo padrão de qualidade que a consagrou na saúde humana.

A Victa nasceu com um propósito claro: oferecer soluções personalizadas que unissem ciência, bem-estar e cuidado humano. Ao longo dos anos, consolidou-se como referência em manipulação farmacêutica de alto nível, investindo em laboratórios modernos, processos rigorosos e atendimento consultivo. Segundo a CEO, Célia Caires, a empresa evoluiu sustentada por pilares sólidos "qualidade, segurança e inovação sempre fizeram parte da nossa identidade".

Com uma estrutura avançada e processos validados, a Victa ampliou sua atuação em áreas como estética, ortomolecular, longevidade, performance esportiva e vascular, sempre com olhar técnico e portfólio diversificado. Sua expertise em personalização, rastreabilidade e controle de qualidade agora impulsiona um novo movimento estratégico: a entrada no mercado veterinário.

COM TRAJETÓRIA CONSOLIDADA NA SAÚDE HUMANA, EMPRESA ESTRUTURA EXPANSÃO ESTRATÉGICA PARA O SEGMENTO PET E PREPARA NOVIDADES PARA O ANIMAL HEALTH SCIENCE CONGRESS | EXPO 2026.

EXPANSÃO ESTRATÉGICA PARA O SETOR PET

A decisão de ingressar no segmento veterinário surge da percepção de que a medicina animal vive um processo acelerado de profissionalização. O avanço de clínicas, hospitais e especialistas revela um novo cenário, onde tutores buscam soluções mais seguras e individualizadas. "A saúde animal merece o mesmo nível de rigor aplicado à saúde humana", afirma Célia.

Para isso, a Victa estruturou adequações técnicas, capacitou equipes e obteve o alvará específico para manipulação veterinária. O portfólio em desenvolvimento contempla suplementação personalizada, dermocosméticos, preparações orais adaptadas e formulações específicas para diferentes espécies sempre com foco em segurança, eficácia e palatabilidade.

TECNOLOGIA E CONTROLE QUE MOLDAM DIFERENCIAIS

A Victa se diferencia por aplicar ao segmento pet o mesmo padrão de alta precisão que a consagrou no mercado humano. Laboratórios segmentados, equipamentos de última geração, salas limpas e sistemas integrados garantem estabilidade, rastreabilidade e uniformidade das fórmulas. "Nosso compromisso é entregar produtos seguros, com processos validados e controle absoluto de cada etapa", reforça a CEO.

A empresa também investe em parcerias com especialistas e instituições, envolvendo veterinários no desenvolvimento das novas linhas e na validação de protocolos clínicos. Esse modelo colaborativo fortalece a consistência científica e assegura aderência às práticas modernas da medicina veterinária.

CRESCIMENTO PROJETADO E PRESENÇA NO CONGRESSO | EXPO 2026

Embora recém-estruturado, o segmento veterinário já desponta como uma das apostas mais promissoras da empresa. Com a consolidação do portfólio, a Victa projeta expansão progressiva e maior participação no faturamento total. A profissionalização do mercado, somada à demanda crescente por produtos personalizados, deve acelerar esse crescimento nos próximos anos.

O Animal Health Science Congress | Expo 2026 será uma vitrine estratégica nessa fase. A empresa levará ao evento inovações, demonstrações técnicas, protocolos exclusivos e um espaço de experiência que apresentará sua visão para o futuro do cuidado animal.

"NOSSO OLHAR ESTÁ SEMPRE VOLTADO PARA INOVAR E TRANSFORMAR CIÊNCIA EM SOLUÇÕES QUE FAÇAM DIFERENÇA NA VIDA DOS PETS"

Célia Caires,
CEO da Victa





Ultrasom Portátil Ultra



Consultório portátil Vetplus Led

EQUIPAMENTOS PORTÁTEIS PARA ODONTOLOGIA E COM SUPORTE RÁPIDO: A NOVA ERA DO ATENDIMENTO VETERINÁRIO NO BRASIL

Sensum Equipamentos acelera expansão com equipamentos portáteis para odontologia, maior integração digital e foco estratégico no segmento pet

A história da Sensum Equipamentos nasceu da vivência direta de mercado. Segundo o fundador e CEO, Matheus Buraneli, "a empresa surgiu da necessidade real por equipamentos confiáveis, duráveis e com suporte técnico rápido, algo que sempre foi escasso nos setores odontológico, estético e veterinário."

Com atuação no mercado de odontologia há mais de 40 anos, a Sensum vem se consolidando com uma das referências em equipamentos para a área veterinária no

país. O marco decisivo veio em 2022, com o lançamento da linha de equipamentos portáteis Vetplus Led voltado para odontologia veterinária volante. Desde então, trouxe para o segmento diversos outros lançamentos na linha veterinária.

"Percebemos que tínhamos know-how suficiente para criar produtos mais robustos e modernos, com vida útil superior à média. Foi um movimento natural de crescimento", destaca Buraneli.

LINHA VETERINÁRIA JÁ REPRESENTA ATÉ 50% DO FATURAMENTO DA EMPRESA.

EXPLOÇÃO DA LINHA VETERINÁRIA

O segmento veterinário tornou-se um dos pilares do negócio. "Hoje a linha representa entre 40% e 50% do nosso faturamento e foi o setor que mais cresceu no último ano, acima de 120%", afirma o CEO.

O portfólio inclui consultórios portáteis VetPlus, ultrassons, Mini Plus, Mini Equipo 4P Vet e a linha CartPlus. Os diferenciais, segundo Buraneli, estão na combinação de engenharia e usabilidade. "Nossos equipamentos são realmente portáteis, robustos e pensados para atendimento volante, com componentes de alta durabilidade e suporte direto da fábrica."

ENGENHARIA PRÓPRIA E SALTO PARA TECNOLOGIA EMBARCADA

Um dos pontos centrais do avanço da Sensum é sua capacidade industrial interna. "Produzimos tudo dos nossos produtos: carcaças, chichotes, estruturas metálicas e conjuntos internos. Isso nos dá custo competitivo, qualidade e disponibilidade rápida de peças", explica o fundador.

Além da fabricação de ponta a ponta, a empresa entra agora em uma fase de digitalização. "Estamos desenvolvendo softwares e interfaces próprias. Teremos apps que integram cliente, equipamento e fábrica, com monitoramento de uso, histórico de manutenção e ajustes remotos", revela.

CRESCIMENTO DE 120% EM 12 MESES REFORÇA DEMANDA POR PORTABILIDADE E DURABILIDADE.

BRASIL INTEIRO E PLANOS PARA 2026

A Sensum atende todas as regiões do país e mantém crescimento médio acima de 40% ao ano. Para Buraneli, o futuro é promissor: "O mercado veterinário tem enorme potencial. Vamos ampliar a linha de equipamentos veterinários, lançar novos portáteis, criar kits odontológicos completos e muito mais"

A participação no Animal Health Science Congress | Expo 2026 será estratégica. "É o maior polo de inovação do setor. Vamos apresentar nossa nova geração de produtos e parte da tecnologia embarcada pela primeira vez", afirma.

Para o CEO **Matheus Buraneli** (sentado) e o gerente comercial **Felipe Vieira** (atrás), a Sensum tem a honra de contar com inúmeros clientes-parceiros no mercado, como a Profa. **Juliana Kowalesky** (à esq.) e o Prof. **Marco Leon** (à dir.)





PAIXÃO PELOS CLIENTES, INTEGRIDADE E VERSATILIDADE: OS PILARES DA SINGULAR MEDICAMENTOS

Com 15 anos de trajetória, a empresa consolida presença no segmento veterinário ao garantir acesso seguro, rastreável e ágil a medicamentos especiais, alinhando rigor técnico, tecnologia e suporte especializado

A evolução da medicina veterinária no Brasil passa, cada vez mais, pelo acesso a terapias avançadas e medicamentos de alta complexidade. Nesse cenário, a Singular Medicamentos construiu uma atuação sólida e estratégica ao longo de seus 15 anos de história, posicionando-se como uma parceira fundamental para clínicas, hospitais veterinários

e profissionais que lidam com tratamentos sensíveis, especialmente na oncologia veterinária.

Desde sua fundação, a empresa identificou uma lacuna relevante no mercado: a dificuldade de acesso a medicamentos especiais, essenciais para terapias oncológicas em animais. A partir dessa constatação, a Singular estruturou sua operação

veterinária com o mesmo rigor técnico aplicado à oncologia humana.

"Compreendemos que apoiar a oncologia veterinária fazia parte do nosso propósito institucional", afirma Thais Miraldo, diretora da Singular Medicamentos. "Por isso, adotamos padrões elevados de qualidade, rastreabilidade e conformidade regulatória desde o início".

ONCOLOGIA VETERINÁRIA COMO PILAR ESTRATÉGICO

Um dos grandes marcos dessa trajetória foi a construção de relações duradouras com médicos-veterinários e instituições de saúde animal, que passaram a reconhecer a Singular como uma parceira estratégica na continuidade dos tratamentos.

A empresa atua com um portfólio de medicamentos especiais 100% para uso humano, mas que são comumente prescritos por médicos-veterinários para tratamento veterinário, em especialidades como oncologia, hematologia e nefrologia. Entre as classes terapêuticas estão agentes quimioterápicos, imunomoduladores, fatores de crescimento e terapias de suporte.

"Esses medicamentos atuam desde a destruição de células cancerígenas até a estimulação da produção de células sanguíneas comprometidas pela quimioterapia", explica Renata Andrade, gerente de contas veterinárias.

LOGÍSTICA RIGOROSA E CADEIA FRIA VALIDADA

Distribuir medicamentos veterinários de alta complexidade impõe desafios significativos, especialmente no controle de temperatura, na rastreabilidade e no cumprimento de exigências regulatórias. A Singular investe continuamente em tecnologia, processos e capacitação para garantir que cada produto chegue ao destino final com qualidade preservada.

"Garantir a segurança, a eficácia e a integridade desses medicamentos exigem uma operação altamente eficiente e integrada", destaca Renata Andrade.

Medicamentos que requerem refrigeração são mantidos em cadeia fria validada, com monitoramento contínuo de temperatura, embalagens térmicas adequadas e operadores logísticos homologados.

"Todo o processo é rastreável, da origem à entrega, assegurando estabilidade e qualidade", reforça Renata Andrade.

CRITÉRIOS RIGOROSOS NA SELEÇÃO DE FORNECEDORES

No caso dos medicamentos importados, a empresa trabalha exclusivamente com fornecedores que atendem às exigências regulatórias de seus países de origem e possuem validação de agências internacionais reconhecidas.

"Priorizamos parceiros com validação de órgãos como o FDA, referência global em segurança e eficácia", explica Caio Miraldo, supervisor administrativo da empresa. "Isso garante total adequação ao mercado brasileiro".



Thais Miraldo,
diretora da Singular Medicamentos



Renata Andrade,
gerente de contas veterinárias da Singular Medicamentos



Caio Miraldo,
supervisor administrativo da Singular Medicamentos



Hellen Guicioli,
analista de marketing da Singular Medicamentos

TECNOLOGIA, AUTOMAÇÃO E SUPORTE ESPECIALIZADO

A tecnologia é outro pilar central da operação. Sistemas integrados permitem controle de estoque, monitoramento de pedidos e rastreabilidade completa dos medicamentos ao longo de toda a cadeia logística.

Além da entrega, a Singular oferece suporte técnico especializado, com uma profissional dedicada exclusivamente ao segmento veterinário, orientando parceiros quanto ao uso, armazenamento e manuseio dos produtos. A empresa também se diferencia por soluções operacionais como entrega no mesmo dia em São Paulo capital e parcelamento em até 12 vezes.

CRESCIMENTO, EVENTOS E PERSPECTIVAS PARA 2026

O segmento veterinário representa uma frente estratégica de crescimento para a Singular, ampliando o alcance da empresa sem descaracterizar seu posicionamento em medicamentos especiais.

"Atender esse mercado reforça nossa versatilidade operacional e o compromisso com soluções seguras e humanizadas", afirma Thais Miraldo.

Em 2025, a empresa ampliou seu portfólio, fortaleceu o suporte técnico e marcou presença em importantes congressos de oncologia veterinária, como a OncoVet, além do patrocínio Ouro da ABROVET, segundo Hellen Guicioli, analista de marketing da Singular Medicamentos.

Para 2026, as perspectivas incluem fortalecer o relacionamento com o setor, otimizar processos logísticos e consolidar a Singular como referência nacional em medicamentos especiais de uso humano aplicados à medicina veterinária. A participação na Animal Health Science Congress+Expo 2026 será uma oportunidade estratégica para apresentar sua estrutura de delivery especializado, destacando rastreabilidade, logística eficiente e atendimento personalizado.

Ciência que **nutre.**
Cuidado que
Transforma Vidas.

Quatree

A Quatree nasce do compromisso com a saúde animal e com quem dedica a vida a ela. Produzida pela Granvita, uma ciência da nutrição, tecnologia e rigor nos processos para desenvolver alimentos seguros e completos, que promovem bem-estar e longevidade em todas as fases da vida dos pets. Mais do que nutrição, entregamos confiança e parceria. Vivemos para cuidar da saúde dos pets. E essa é uma missão compartilhada entre indústria, ciência e parceiros veterinários.



  
quatreepet
.com.br

Granvita
QUALIDADE QUE
ALIMENTA A VIDA



ANIMAL HEALTH SCIENCE REFORÇA VOCAÇÃO ECONÔMICA E CIENTÍFICA DA CIDADE DE SÃO PAULO

Secretário Rodrigo Goulart destaca impacto do evento na geração de empregos, atração de investimentos e consolidação de São Paulo como polo global de inovação

Sediar um evento como o Animal Health Science não é apenas uma escolha logística para a cidade de São Paulo — é uma decisão estratégica alinhada ao posicionamento da capital como maior polo econômico e científico do país. Para o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho, Rodrigo Goulart, encontros voltados à ciência, inovação e negócios reforçam a vocação da cidade para liderar setores intensivos em conhecimento.

"São Paulo é o principal polo econômico e científico do país. Sediar um evento como o Animal Health Science reforça essa vocação", afirma. Segundo ele,

trata-se de um segmento que integra tecnologia, pesquisa e mercado, áreas consideradas estratégicas para o desenvolvimento urbano sustentável.

Ao reunir empresas consolidadas, startups, pesquisadores e investidores, o evento cria um ambiente propício à geração de conexões qualificadas. Goulart observa que esses encontros aceleram processos que, em condições normais, poderiam levar anos para acontecer. "Esse ambiente favorece parcerias, troca de experiências e novos contratos", ressalta, ao destacar que a capital se posiciona como referência em inovação setorial.

IMPACTO DIRETO NA ECONOMIA E NO EMPREGO

Além do avanço científico, eventos técnico-científicos movimentam a cadeia produtiva da cidade. A presença de profissionais e empresas de diferentes regiões impulsiona setores como hotelaria, alimentação, transporte e serviços especializados, criando empregos diretos e indiretos.

"O impacto é significativo. Grandes eventos movimentam hotéis, restaurantes, transporte, comércio e serviços especializados. Isso gera receita para a cidade e fortalece diversos segmentos econômicos", pontua o secretário. Ele acrescenta que São Paulo reúne infraestrutura e capacidade operacional para receber encontros de grande porte, potencializando ainda mais esse efeito multiplicador.

SAÚDE ANIMAL COMO SEGMENTO ESTRATÉGICO

O setor de saúde animal e o mercado pet vivem um ciclo consistente de expansão, impulsionados por inovação, pesquisa aplicada e novas demandas de consumo. Para a gestão municipal, trata-se de um segmento altamente estratégico, com capacidade de gerar empregos qualificados, fomentar startups e fortalecer cadeias produtivas ligadas à biotecnologia, serviços e comércio especializado.

Goulart destaca que eventos especializados contribuem para consolidar São Paulo como hub nacional e internacional de conhecimento. A cidade já é reconhecida como o maior ecossistema de inovação da América Latina, e encontros como o Animal Health Science ampliam a atração de talentos, centros de pesquisa e empresas globais.

PAPEL DO PODER PÚBLICO E PARCERIAS

A Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho atua na criação de um ambiente favorável para que iniciativas dessa natureza prosperem. Isso inclui políticas de incentivo ao empreendedorismo, programas de aceleração de negócios, capacitação profissional e apoio a startups.

"O papel do poder público é facilitar, conectar e impulsionar iniciativas que gerem desenvolvimento econômico e social", afirma. A estratégia passa também pela promoção de espaços públicos de inovação e coworking, além da articulação constante com organizadores, associações e empresas privadas.

Para o secretário, a parceria entre poder público e iniciativa privada é essencial para construir um ambiente competitivo e sustentável. "Acreditamos na construção conjunta", diz, enfatizando que o diálogo permanente é determinante para viabilizar projetos com impacto econômico e social duradouro.

Ao final, a mensagem aos organizadores e empresas é clara: "São Paulo é uma cidade global, dinâmica e preparada para receber eventos estratégicos de qualquer porte. Escolher São Paulo é escolher um ambiente de oportunidades, conexões e crescimento."

PERFIL

Rodrigo Hayashi Goulart é médico-veterinário, tem 41 anos e é filiado ao Partido Social Democrático (PSD). Em 2024, foi eleito para seu terceiro mandato como vereador da cidade de São Paulo e, em 2025, assumiu a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho. À frente da pasta, atua no fortalecimento do empreendedorismo, na geração de empregos, na qualificação profissional e na atração de investimentos para a capital paulista.

Ao longo de sua trajetória legislativa, participou de pautas estratégicas do desenvolvimento urbano, como a revisão da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor Estratégico. Foi relator de importantes CPIs que resultaram na recuperação de bilhões de reais aos cofres públicos e liderou debates sobre concessões e infraestrutura. Com mais de 100 projetos de lei aprovados, mantém foco na consolidação de São Paulo como referência nacional em crescimento sustentável e inovação.





Associação Brasileira PetCannabis já atendeu mais de 1.200 animais com terapias à base de cannabis medicinal

PET CANNABIS APOSTA EM EDUCAÇÃO E PESQUISA PARA CONSOLIDAR A TERAPIA CANABINOIDE

Com origem em um caso clínico real, iniciativa liderada pelo médico-veterinário Fábio M. de San Juan tornou-se referência nacional em terapias canabinoides para animais e avança junto ao amadurecimento regulatório do setor

A história da Pet Cannabis no Brasil nasce muito antes dos avanços regulatórios recentes. Começa em 2010, a partir de uma experiência pessoal que mudaria não apenas a trajetória profissional de Fábio M. de San Juan, médico-veterinário, mas também o rumo da cannabis medicinal aplicada à saúde animal no país.

Na época, um de seus cães idosos sofria crises convulsivas frequentes, sem resposta aos tratamentos convencionais. Pesquisando os efeitos da cannabis na epilepsia, Fábio decidiu testar um chá medicinal à base de folhas da planta.

"Já a partir do segundo dia de ingestão do chá esse animal não convulsionou mais e viveu por mais dois anos apenas com tratamento à base de cannabis", relata Fábio M. de San Juan, diretor da Associação Brasileira PetCannabis (ABPC) e CEO da Dr. PetCannabis.

DA PRÁTICA CLÍNICA À ESTRUTURAÇÃO DO SETOR

O resultado despertou um aprofundamento científico que levou ao acompanhamento de outros animais, inicialmente da família e de conhecidos, com patologias diversas — muitas delas refratárias às terapias tradicionais. Os resultados positivos se multiplicaram, incluindo controle de crises convulsivas, melhora da dor crônica e até regressão de alguns tipos de câncer.

Em 2018, com apoio jurídico, Fábio decidiu tornar públicos esses resultados e abriu oficialmente a agenda clínica canabinoide para o público veterinário. No ano seguinte, lançou o primeiro curso de capacitação para médicos-veterinários prescritores de cannabis medicinal. Hoje, em 2026, o programa já ultrapassou a 19ª edição, com mais de 2 mil profissionais certificados.

"Era fundamental capacitar os veterinários para que essa terapia fosse aplicada com segurança, responsabilidade e conhecimento científico", destaca.

ASSOCIAÇÃO, ACESSO SOCIAL E IMPACTO COLETIVO

Com o aumento da demanda e a dificuldade de acesso aos tratamentos, em 2020 nasceu a Associação Brasileira PetCannabis (ABPC), sem fins lucrativos, com o objetivo de garantir que animais — inclusive de tutores em situação de vulnerabilidade — tivessem acesso contínuo à terapia.

A associação obteve CNPJ em 2022 e, em janeiro de 2023, iniciou oficialmente o acolhimento clínico e social de tutores e pacientes. Em apenas um ano, mais de 1.200 animais já haviam sido atendidos com tratamento à base de cannabis. Hoje, a instituição trata mais de 3.000 pacientes cadastrados.

MERCADO, REGULAÇÃO E UM NOVO MOMENTO HISTÓRICO

Os avanços regulatórios mudaram o cenário da cannabis veterinária no Brasil. A publicação da RDC 936/2024, que permite a prescrição de produtos à base de cannabis para animais, ampliou significativamente o interesse e a adesão dos médicos-veterinários.

Em 2026, a Anvisa aprovou resoluções que autorizam, de forma experimental e controlada, o cultivo da cannabis medicinal por pessoas jurídicas, incluindo associações de pacientes.

"Para nós, isso representa redução concreta do risco jurídico e o reconhecimento do trabalho que as associações vêm fazendo há anos", afirma Fábio. "A partir de agora, os pacientes terão acesso mais amplo, seguro e a preços justos".

PORTFÓLIO TERAPÊUTICO E APLICAÇÕES CLÍNICAS

Hoje, a ABPC trabalha com um extenso catálogo de medicamentos full spectrum, com concentrações de 1% a 20%, incluindo formulações ricas em THC, CBD, CBN e CBG, além de sprays de resgate para crises epiléticas e dor. Na dermatologia, a linha inclui pomadas e sprays à base de cannabis e óleo de coco.

Os produtos têm aplicação em patologias neurológicas, oncológicas, ortopédicas, autoimunes, endócrinas, dermatológicas, comportamentais e gastrointestinais, especialmente em felinos.

"Através da ativação dos receptores CB1 e CB2, conseguimos modular dor crônica, inflamação, ansiedade, sistema imunológico e até induzir apoptose de células tumorais", explica.

CIÊNCIA, RASTREABILIDADE E EDUCAÇÃO CONTÍNUA

A associação mantém rastreabilidade completa da semente ao medicamento, com análises cromatográficas realizadas pelo laboratório CIATox, parceiro da Unicamp. Além disso, apoia pesquisas acadêmicas, como estudos com cães com dermatite atópica e animais com epilepsia refratária, ambos com resultados promissores.

A educação segue como eixo central. Em parceria com a Dr. PetCannabis, a Pet Cannabis mantém cursos, grupos de apoio clínico e presença constante em eventos científicos.

Em 2025, a entidade registrou crescimento de cerca de 50%, refletindo maior aceitação do mercado veterinário e dos tutores.

Para 2026, os planos incluem ampliar cultivo, produção, logística e ações educativas. A participação na Animal Health Science Congress+Expo 2026 será uma vitrine para apresentar produtos, conhecimento científico e facilitar o acesso de veterinários à capacitação, com condições especiais.



Fábio M. de San Juan,
médico-veterinário, diretor da ABPC e referência nacional em cannabis medicinal veterinária



AVANÇO DA MEDICINA REGENERATIVA REDEFINE PADRÕES TERAPÊUTICOS NA SAÚDE ANIMAL

Bioregen leva ao setor veterinário tecnologias já consolidadas na medicina humana, com foco em ortopedia, regeneração tecidual e tratamento avançado da dor.

O avanço da medicina veterinária acompanha uma tendência global de incorporação de tecnologias regenerativas e procedimentos minimamente invasivos. Nesse cenário, a Bioregen surge com a proposta de ampliar o acesso a soluções inovadoras já consolidadas na medicina humana, especialmente nas áreas de ortopedia e controle da dor.

A empresa nasce a partir da experiência da Orthopri-

me, referência na distribuição de dispositivos médicos para ortopedia e dor. Segundo Rodrigo de Sousa, gerente de produtos da Bioregen, a expansão para o setor veterinário foi um movimento natural diante das demandas crescentes do segmento. "Surgiu a necessidade de trazer para a área veterinária as mesmas ferramentas, produtos e procedimentos, contribuindo para os tratamentos e para a qualidade de vida dos animais", afirma.

PORTFÓLIO VOLTADO À ORTOPEDIA E REGENERAÇÃO

A Bioregen atua diretamente com clínicas e hospitais veterinários, oferecendo soluções como ácidos hialurônicos, enxertos ósseos, hemostáticos, radiofrequência e crioanalgesia, além de insumos cirúrgicos. Essas tecnologias ampliam as possibilidades terapêuticas e contribuem para intervenções mais seguras e eficientes.

Entre os destaques, a crioanalgesia desponta como uma alternativa relevante no manejo da dor crônica. De acordo com Sousa, o procedimento atua diretamente na origem da dor. "É uma técnica minimamente invasiva que promove a interrupção temporária do estímulo nervoso, proporcionando melhor qualidade de vida ao animal", explica.

PORTFÓLIO VOLTADO À ORTOPEDIA E REGENERAÇÃO

A Bioregen atua diretamente com clínicas e hospitais veterinários, oferecendo soluções como ácidos hialurônicos, enxertos ósseos, hemostáticos, radiofrequência e crioanalgesia, além de insumos cirúrgicos. Essas tecnologias ampliam as possibilidades terapêuticas e contribuem para intervenções mais seguras e eficientes.

Entre os destaques, a crioanalgesia desponta como uma alternativa relevante no manejo da dor crônica. De acordo com Sousa, o procedimento atua diretamente na origem da dor. "É uma técnica minimamente invasiva que promove a interrupção temporária do estímulo nervoso, proporcionando melhor qualidade de vida ao animal", explica.

CRESCIMENTO IMPULSIONADO POR INOVAÇÃO E PARCERIASAÇÃO

O posicionamento da empresa está fundamentado na incorporação contínua de tecnologia e na colaboração com fabricantes e centros de pesquisa. Segundo Marnie D. Coronel, gerente comercial da Bioregen, a inovação é um dos pilares estratégicos da empresa. "Mantemos parcerias com fabricantes e profissionais de saúde para trazer tecnologias avançadas e ampliar o acesso a soluções inovadoras", destaca.

A executiva ressalta ainda que a empresa tem registrado crescimento consistente e fortalecimento de sua presença no mercado veterinário. "Observamos aumento no reconhecimento da marca, impulsionado pelos resultados positivos obtidos em hospitais e clínicas parceiras", afirma.

Outro diferencial é o compromisso com qualidade e conformidade regulatória. Os equipamentos comercializados possuem registro nos órgãos competentes e seguem protocolos rigorosos de manutenção e segurança.

PERSPECTIVAS E EXPANSÃO NO SETOR VETERINÁRIO PARCERIASAÇÃO

Para os próximos anos, a Bioregen aposta na ampliação de estudos científicos, participação em congressos e expansão do acesso às suas tecnologias. A empresa também busca fortalecer sua presença junto a universidades e centros de formação, contribuindo para a disseminação do conhecimento técnico.

Segundo Coronel, a expectativa é ampliar ainda mais a atuação no setor. "Nosso objetivo é expandir o acesso às tecnologias regenerativas, oferecendo aos profissionais ferramentas inovadoras para o tratamento da dor e a melhoria do bem-estar animal", afirma.

A participação no Animal Health Science Congress+Expo 2026 faz parte dessa estratégia, com a apresentação de procedimentos inovadores e soluções tecnológicas voltadas à prática clínica veterinária.

Com o avanço da medicina regenerativa, empresas como a Bioregen contribuem para consolidar um novo padrão de tratamento, baseado em inovação, precisão terapêutica e foco na qualidade de vida dos pacientes.



Marnie D. Coronel, gerente comercial, e **Rodrigo de Sousa**, gerente de produtos da Bioregen: expansão baseada em inovação e tecnologia regenerativa aplicada à Medicina Veterinária



Sede da Golden Pet Care, onde são desenvolvidas soluções especializadas em implantes de ouro para acupuntura veterinária.

OURO APLICADO À SAÚDE ANIMAL: A ESPECIALIZAÇÃO QUE POSICIONOU A GOLDEN PET CARE COMO REFERÊNCIA NO BRASIL

Especialista em implantes de ouro para acupuntura veterinária, a Golden Pet Care consolida crescimento ao unir inovação, escuta ativa dos profissionais e soluções patenteadas.

A demanda crescente por terapias integrativas seguras e eficazes tem ampliado o espaço de soluções especializadas dentro da Medicina Veterinária. Nesse contexto, a Golden Pet Care construiu uma trajetória singular ao aplicar sua expertise em metais preciosos no desenvolvimento de produtos voltados exclusivamente às necessidades dos médicos-veterinários.

Segundo Giuliana Gândara Laterza, diretora da empresa, a atuação começou a partir de uma escuta atenta do mercado. "Identificamos a necessidade de implantes de ouro adequados à acupuntura veterinária e desenvolvemos soluções específicas para essa prática, com foco em segurança e qualidade", afirma. Vanete Costa Evaristo, gerente da empresa, complementa que a Golden Pet Care avançou ao criar também os aplicadores, inexistentes no mercado à época.

IMPLANTES E APLICADORES DESENVOLVIDOS PARA A PRÁTICA CLÍNICA

A Golden Pet Care oferece implantes de ouro biocompatíveis, produzidos com rigor técnico e certificações reconhecidas, além de aplicadores exclusivos e patenteados. De acordo com as executivas, o diferencial está em entregar um sistema completo ao veterinário. "Nosso objetivo é facilitar a execução do tratamento integrativo, com soluções pensadas para o dia a dia clínico", destacam.

DIFERENCIAIS E CRESCIMENTO ALINHADO AO SETOR

A especialização em ouro, o desenvolvimento próprio dos implantes e a proximidade com os pro-



Linha de Implantes de ouro da Golden Pet Care

fissionais posicionam a empresa como referência no segmento. Conforme destaca Vanete, esse modelo tem sustentado um crescimento consistente nos últimos anos, em sintonia com a expansão do mercado pet e veterinário no Brasil. "Há uma busca cada vez maior por soluções que promovam bem-estar e auxiliem em casos mais complexos", observa.

BALANÇO POSITIVO DE 2025 E FOCO EM EDUCAÇÃO

O ano de 2025 marcou a consolidação de processos, melhorias no atendimento e fortalecimento da confiança dos clientes. Segundo Vanete, o feedback dos veterinários foi essencial para o aprimoramento do portfólio. "Investimos continuamente em suporte e educação, reforçando nossa posição como especialistas em ouro e tecnologia de aplicação."

PERSPECTIVAS PARA 2026 E PRESENÇA EM EVENTOS

Para 2026, a Golden Pet Care projeta avanços em inovação, melhorias contínuas nos produtos, ampliação da presença internacional e investimentos em tecnologia e processos. A participação em eventos do setor, como o Animal Health Science Congress + Expo 2026, é vista como estratégica. "Esses encontros fortalecem a troca de conhecimento e permitem apresentar nossas soluções a um público altamente qualificado", afirmam as executivas.

GESTÃO FOCADA EM PESSOAS E PROXIMIDADE COM O CLIENTE

O modelo de gestão da empresa prioriza inovação, ética e relacionamento próximo com o mercado. Na gestão de pessoas, o foco está em equipes engajadas e capacitadas. Para Vanete e Giuliana, essa combinação tem sido decisiva para consolidar a Golden Pet Care como referência nacional e internacional em implantes de ouro para acupuntura veterinária.



Giuliana Gândara Laterza, diretora, e Vanete Costa Evaristo, gerente da Golden Pet Care



Panelas de cerâmica GBM – design atemporal, selo A do Inmetro e versatilidade em qualquer fogão

TRADIÇÃO E INOVAÇÃO NA COZINHA: A TRAJETÓRIA DA GBM MAGAZINE

Com produtos certificados e design atemporal, a empresa leva qualidade, segurança e estilo à cozinha brasileira — e estreia no universo pet e veterinário com grandes expectativas

Com forte presença no setor de utensílios domésticos, a **GBM Magazine** se consolidou como uma marca que une **qualidade, durabilidade e estética**. Especializada em **panelas de cerâmica**, a empresa valoriza o que há de mais essencial na cozinha: preparar alimentos com segurança e prazer.

"Nosso produto é atemporal, pois une tradição e modernidade em um só conceito", destaca **Guido Felipe**, proprietário e administrador da GBM Magazine. A marca se diferencia por oferecer soluções que acompanham o dia a dia das famílias, com foco em saúde e bem-estar.

SEGURANÇA E PERFORMANCE CERTIFICADAS

Os produtos da GBM carregam o **selo de qualificação A do Inmetro**, que assegura **segurança alimentar e qualidade comprovada**. Essa certificação garante o uso sem necessidade de óleo, amplia a durabilidade e permite a utilização das panelas em **qualquer tipo de fogão**, do tradicional ao por indução.

"Nosso compromisso é com a confiança dos consumidores e com a entrega de produtos que unem praticidade e tecnologia", afirma Guido. O resultado é uma linha que alia **eficiência no preparo e design elegante**, valorizando o ritual de cozinhar em família.

NOVAS CONEXÕES E OPORTUNIDADES

Mesmo com atuação consolidada no setor doméstico, a GBM Magazine dá agora um **novo passo estratégico** ao participar da **Animal Health Science | Expo 2026**. A empresa vê no evento uma oportunidade de **estreitar laços com novos públicos**, expandir sua presença e apresentar seus diferenciais em qualidade e inovação.

"Será nosso primeiro evento voltado ao público pet e veterinário, e estamos muito animados. Acreditamos que teremos uma recepção positiva e grandes resultados", comenta o empresário.

PARCERIAS E EXPANSÃO DE MARCA

A GBM também investe na valorização de experiências e conexões humanas. O novo **embaixador da marca**, o **Chef Erick Jackin**, reforça o elo entre **gastronomia, autenticidade e tradição**, aproximando ainda mais a marca do público que aprecia cozinhar e celebrar bons momentos em família.

"Estamos sempre em busca de qualificar nosso portfólio e levar ao mercado produtos que inspiram boas memórias. Cozinhar é um ato de amor, e queremos fazer parte desses momentos", afirma Guido Felipe.

ESTREIA COM ENTUSIASMO

Durante os **três dias da Animal Health Science | Expo 2026**, a GBM Magazine promete surpreender os visitantes com **descontos especiais** e demonstrações de seus produtos. A presença da marca simboliza mais do que uma ação comercial — é um **movimento de integração** entre setores que compartilham um mesmo propósito: promover saúde, bem-estar e qualidade de vida.

"Estamos ansiosos para participar e apresentar o que há de melhor na cozinha. Cozinhar em família cria momentos inesquecíveis, e é isso que queremos levar ao público da feira", conclui Guido.

"COZINHAR É UM ATO DE AMOR, E QUEREMOS FAZER PARTE DESSES MOMENTOS."

Guido Felipe,
proprietário da GBM Magazine





PRÓPOLIS VERDE COMO CIÊNCIA E ESTRATÉGIA

Referência em Própolis Verde, a MN Própolis transforma inovação científica e biodiversidade nacional em soluções naturais de alta performance para pets

Com a crescente demanda por soluções naturais e cientificamente validadas na medicina veterinária, a própolis verde brasileira vem ganhando protagonismo como um dos ingredientes mais promissores para o cuidado animal. Inovação tecnológica, padronização rigorosa e compromisso ambiental têm impulsionado esse movimento, abrindo espaço para produtos capazes de unir segurança, eficácia clínica e alta performance. Nesse cenário, iniciativas nacionais assumem papel central ao transformar a biodiversidade brasileira em soluções aplicadas à saúde de pets no Brasil e no exterior.

DA SAÚDE HUMANA AO CUIDADO ANIMAL

Responsável Técnica da MN Própolis, **Andrea Harumi Matsuda** explica que a empresa nasceu na área de alimentos para proporcionar saúde, qualidade de vida e bem-estar, mas rapidamente se consolidou como referência mundial em Própolis Verde. **“Levamos para o setor veterinário o mesmo rigor, pureza e tecnologia usados nos suplementos humanos exportados para o Japão e Europa”**, afirma. Esse movimento resultou na criação da divisão **MN Pet Care**, que marcou a entrada definitiva no cuidado animal com produtos de alta padronização e formulações específicas para pets.

PADRÃO TÉCNICO E TECNOLOGIA EXCLUSIVA

A diferenciação técnica é um dos pilares da companhia. A própolis utilizada apresenta teores elevados de Flavonoides e Artepillin-C, bioativo característico da Própolis Verde. Análises avançadas, como HPLC, garantem padronização lote a lote e segurança clínica. **“O mercado veterinário ainda sofre com produtos sem padronização. Nosso compromisso é entregar exatamente a dose terapêutica necessária”**, destaca Harumi. A tecnologia de extração remove ceras e impurezas, tornando os extratos sem álcool mais digestíveis para cães e gatos.

EVIDÊNCIAS CIENTÍFICAS E APLICAÇÕES CLÍNICAS

Centenas de estudos internacionais já comprovam a eficácia da própolis verde em animais, especialmente em processos inflamatórios, disbiose, dermatites, otites, cicatrização e suporte imunológico. Na rotina clínica, os resultados também se destacam em terapias oncológicas, recuperação pós-cirúrgica e controle de infecções recorrentes.



SUSTENTABILIDADE DESDE A ORIGEM

O compromisso ambiental permeia toda a cadeia produtiva. A empresa adota apicultura racional e orgânica, reflorestamento do Alecrim-do-Campo — planta que dá origem à própolis verde — e programas de energia limpa e reciclagem. A soma desses esforços, junto às certificações internacionais (Orgânico Brasil, Ecocert, EU Organic, USDA, Halal), reforça a credibilidade nos mais de 30 países onde a marca está presente.

EXPANSÃO, P&D E NOVOS PROJETOS

Com o crescimento acelerado do segmento pet, a MN Própolis prevê dobrar sua participação na área veterinária nos próximos anos. A linha MN Pet Care, que inclui suplementos e cosméticos naturais para diferentes fases da vida dos animais, está em fase final de lançamento. A empresa também investe em frentes de P&D voltadas para saúde oral, dermatologia e uso do extrato liofilizado como conservante natural em dietas fresh.

A participação na Animal Health Science reforça o compromisso de aproximar a marca de veterinários, clínicas e universidades. “Queremos ser a marca Top of Mind quando o profissional pensar em suplementação natural de alta performance na América Latina”, conclui Andrea Harumi.

“A PRÓPOLIS VERDE OFERECE UMA ALTERNATIVA NATURAL CAPAZ DE REDUZIR O USO EXCESSIVO DE ANTIBIÓTICOS E CORTICÓIDES”

*Andrea Harumi,
Responsável Técnica da
MN Própolis*







INSTITUTO PURINA: CIÊNCIA EM AÇÃO PARA O BEM-ESTAR E A LONGEVIDADE DOS PETS

Com presença global e propósito claro, o Instituto Purina transforma conhecimento científico em ferramentas práticas que aproximam médicos-veterinários e tutores, promovendo nutrição responsável e sustentabilidade no cuidado com os animais

O Instituto Purina nasceu com uma missão clara: transformar ciência nutricional em informações acionáveis. Seu propósito é traduzir o conhecimento científico mais recente em orientações práticas que ajudem os pets a viverem mais e melhor, sempre com base em evidências.

"Por meio do Instituto, oferecemos acesso a publicações, artigos e eventos científicos com o objetivo de apoiar a comunidade veterinária na prática clínica diária", explica Natalia Wagemans, chefe global do Instituto Purina.

Essa visão reflete uma abordagem sustentável da medicina veterinária — uma sustentabilidade que não está apenas no uso racional de recursos, mas no investimento contínuo em conhecimento e qualidade de vida animal, pilares que beneficiam toda a cadeia da saúde pet.

“QUEREMOS CAPACITAR O VETERINÁRIO PARA QUE CADA CONVERSA SOBRE NUTRIÇÃO SEJA UMA OPORTUNIDADE DE BEM-ESTAR.”

UMA REDE GLOBAL DE CONHECIMENTO CIENTÍFICO

Com comunicação presente em **mais de 180 países** e plataformas disponíveis em **oito idiomas**, o Instituto Purina atua como um **hub mundial de conhecimento** sobre nutrição animal.

“O Purina Institute é uma organização global com atuação local. Trabalhamos em uma matriz que nos permite mapear as necessidades regionais e adaptar o conteúdo científico à realidade de cada país”, comenta **Natalia**.

Entre as principais iniciativas está o **CentreSquare**, uma plataforma digital que reúne as últimas descobertas científicas, ferramentas de apoio clínico e materiais práticos para o veterinário dialogar melhor com o tutor.

“O médico-veterinário é constantemente questionado sobre alimentação e nutrição. Nosso papel é oferecer ferramentas claras e baseadas em evidências científicas para que essas conversas se tornem mais confiáveis e eficazes”, complementa **Célia Suzuki**, diretora global de Comunicação Científica do Instituto.

“QUEREMOS CAPACITAR O VETERINÁRIO COM INFORMAÇÕES CONCISAS, ILUSTRADAS E APLICÁVEIS À REALIDADE CLÍNICA”

Célia Suzuki,
diretora global de Comunicação Científica do Instituto



SUSTENTABILIDADE NA PRÁTICA: CONHECIMENTO QUE GERA IMPACTO

A sustentabilidade, na visão do Instituto Purina, está ligada à **difusão do conhecimento e à formação contínua de profissionais**. O foco é criar uma rede global de médicos-veterinários mais preparados para promover saúde, prevenir doenças e orientar os tutores de forma assertiva.

De acordo com uma pesquisa conduzida pelo Instituto, **96% dos tutores confiam em seus veterinários para orientações sobre nutrição**, mas apenas **26% dos profissionais abordam o tema de forma proativa**.

"Esse dado mostra que ainda há um grande espaço para fortalecer a comunicação nutricional nas clínicas", analisa **Célia**.

Para reduzir essa lacuna, o Instituto investe em **materiais científicos, manuais de nutrição e programas de educação continuada**. Um dos exemplos mais recentes é o **Well-Pet Nutrition Handbook**, lançado em 2024 com a colaboração de 54 especialistas de 20 países, oferecendo recomendações práticas para o manejo nutricional de cães e gatos saudáveis.

"O livro foi criado para tornar o conhecimento mais acessível. Queremos capacitar o veterinário com informações concisas, ilustradas e aplicáveis à realidade clínica", destaca **Célia**.

BRASIL: POTÊNCIA NA CIÊNCIA VETERINÁRIA

O **Brasil tem papel estratégico** para o Instituto Purina. Além de abrigar o **maior número de médicos-veterinários do mundo**, o país se destaca pela força de suas universidades e pelo crescimento constante da população pet.

"Esses fatores tornam o Brasil essencial para as nossas iniciativas. É um terreno fértil para inovação, educação científica e evolução da nutrição veterinária", observa **Célia Suzuki**.

O Instituto acredita que a integração entre ciência e práticas clínicas é o caminho para um futuro mais saudável e equilibrado.

"Acreditamos que juntos podemos melhorar as conversas sobre nutrição e ajudar os pets a viverem uma vida melhor", conclui **Natalia Wagemans**.

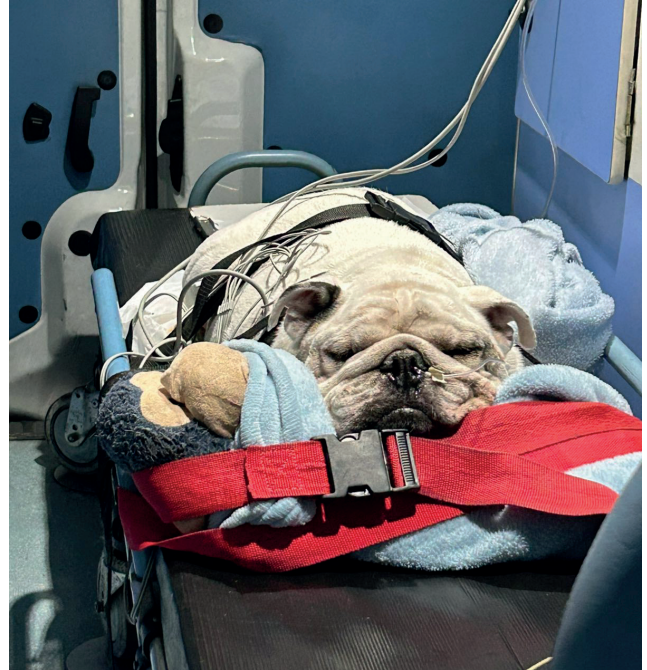


**"ACREDITAMOS QUE JUNTOS PODEMOS
MELHORAR AS CONVERSAS SOBRE
NUTRIÇÃO E AJUDAR OS PETS A VIVEREM
UMA VIDA MELHOR"**

Natalia Wagemans,
chefe global do Instituto Purina



Jorge Souza e Bacco:
parceria silenciosa que transformou rotina em vínculo e presença em legado



Bacco na ambulância sendo levado para atendimento

BACCO: QUANDO UM CÃO ESCREVE UM LINDO CAPÍTULO DA NOSSA VIDA

Na estreia da editoria Histórias & Autores, a Revista Animal Health homenageia Bacco — companheiro inseparável de Jorge Souza, diretor da Animal Health Science Ecosystem, celebrando o vínculo silencioso que transforma rotinas em memória e afeto em legado

Algumas relações não chegam com anúncio. Elas simplesmente começam. Entram na casa, ocupam um canto do sofá, ajustam os horários da família — e, quando percebemos, já estruturam os dias.

Com Bacco foi assim.

Por anos, esteve ao lado da família de Jorge Souza, empresário, diretor e sócio da Animal Health Ecosystem. Mas descrevê-lo apenas como “cachorro de estimação” seria reduzir o que foi, de fato, uma convivência que moldou hábitos, emoções e a própria maneira de chegar em casa.

“Ele não fazia barulho para ser notado. Ele estava lá. E isso mudava tudo”, diz Jorge. “Bacco organizava a casa sem dizer uma palavra. Era presença. Era rotina. Era referência.”

Conviver com um animal é aceitar um pacto invisível

e profundo. Eles oferecem lealdade sem cálculo, afeto sem interesse, companhia sem agenda. Em troca, assumimos o compromisso de cuidar — até o fim.

Bacco cumpriu sua parte com devoção. Faleceu em fevereiro de 2026, deixando um silêncio que não é ausência, mas memória.

“Ele me ensinou constância”, afirma Jorge. “Nos dias difíceis, ele não perguntava nada. Só ficava. Às vezes, é isso que salva e fortalece a gente.”

Ao lançar a editoria Histórias e Autores, a Revista Animal Health inaugura também um espaço para reconhecer que, por trás dos negócios, da ciência e da inovação, existem histórias humanas — e, muitas vezes, histórias compartilhadas com animais que atravessam nossa trajetória de forma definitiva.

“ELE ERA MEU FILHO”

Por Caroline Bastos de Souza

Olá, eu sou a Carol. O Bacco era meu filho. Eu e meus pais, Jorge e Valéria, cuidávamos dele.

Ele amava manga — tanto que teve uma obstrução intestinal por causa de um caroço. Ele me acompanhou desde a faculdade de Medicina; foi a aulas comigo, rompeu o ligamento do joelho fazendo estripulia na creche. Sempre amou veterinários, até aquele que tirou as bolas dele.

Ele cuidou de mim quando vivenciei a morte de amigos e familiares. Quando passei por situações difíceis, ele estava ao meu lado. Amava dormir comigo deitadinho, gostava de se deitar em cima da minha barriga, quase me sufocando com seus quase 30 kg.

Adorava ir ao sítio do meu namorado, Loïc, onde comia todas as frutas e ficava ciscando na grama. Era carinhoso, comilão, rabugento. Odiava quando a toalha não estava estendida na caminha. Odiava quando ficávamos no celular.

Ele tinha vários tipos de latidos e falas: “me dá a garrafinha”, “para de me apertar, mãe”, “quero esse brócolis”, “arruma minha cama”.

Era doce e, ao mesmo tempo, rabugento demais. Não gostava muito de outros cachorros, mas tolerava seus primos Mushu e Zen.

Ele me acompanhou quando fui para a música, mesmo não aprovando todo o meu repertório. Ele me apoiou em todos os momentos. E, até em sua morte, me preparou para sua partida.

Foi o meu grande amor, meu filho.

Caroline Bastos de Souza, médica e mãe de Bacco



Bacco e Caroline: cumplicidade que atravessou fases, perdas e conquistas

UMA REDE DE CUIDADO QUE FEZ A DIFERENÇA

A história de Bacco começou no canil **Wet Bulldogs**, com Marcos, ponto de partida de uma trajetória acompanhada por profissionais que marcaram sua vida.

Ao longo dos anos, ele contou com o suporte dedicado de médicos-veterinários e especialistas que se tornaram parte da história da família: **Dra. Halini Casagrande** (dermatologia veterinária), **Dr. Rubens**, da Clínica **Melhor Amigo** (São Carlos), **Dras. Ariele e Lya (Fisiovets)**, **Dra. Camila Guernelli** (dermatologia veterinária), **Dr. César**, da **Xvet** (Juquehy), **Dra. Alessa**, da **For Pets** (Boraceia), além de todos os profissionais da UTI da **Vet Quality**.

Na ortopedia, foi acompanhado por **Artur Gouveia Rocha**; na odontologia, pelo Dr. Elon, dentista veterinário. A ambulância veterinária **Vitta Vet** realizou o traslado de Boraceia até São Paulo. E a **Allma Funerária Pet** conduziu sua despedida com respeito e acolhimento.

Bacco também teve suporte da **Creche Social Pet** (São Carlos), do **Pet Táxi** de São Carlos e da **Encrenquinhas Pet Shop e Creche** — onde fez suas estripulias e tomou muitos banhos.

Caroline registrou ainda agradecimento às marcas que contribuíram com sua qualidade de vida: ração hipoalergênica da **Premier, Zenrelia (Elanco)** para controle das coceiras, **Apoquel (Zoetis), Cyclavance (Virbac)**, além da cama elevada da **Buddy Toys** e do tapete ecológico da **Cind Paper**.

Mais do que serviços e produtos, essa rede representa o compromisso diário da cadeia da saúde animal. Profissionais, empresas e equipes que, na rotina diária ou na reta final do pet, sustentam o pacto invisível entre humanos e seus animais — garantindo dignidade, cuidado e amor até o último momento.



Diagnóstico Molecular Veterinário PoCT

🕒 Resultado em até 30 min

O diferencial que muda o atendimento

- Diagnóstico e conduta na mesma consulta
- Tratamento imediato e assertivo no local da consulta

- Alta sensibilidade e especificidade
- Protocolo de tratamento assertivo
- Mais resolutividade clínica

Por que escolher PlusLife Vet®

- Detecta DNA de patógenos com alta especificidade
- Tecnologia RHAM de Biologia Molecular na rotina veterinária
- Resultado altamente confiável (detecção direta do agente)
- Baixo risco de falso negativo (detecção precoce)

MiniDock – PM003 Ultra

Portátil • funciona com power bank
Software e app em português (PC | iOS | Android)
Amostras: swab (retal, oral, nasal e ocular), sangue total.

Aplicações

Respiratórias • Gastrointestinais • Fluidos corporais • Vetores



pluslifevet.com.br

☎ 47 3183-8200
🌐 grupostra.com.br

✉ contato@grupostra.com.br
📷 grupo_stra in Grupo Stra

Há mais de 15 anos levando tecnologia e inovação em saúde, agora também para a medicina veterinária.



NexGard®

Nº1

NO MUNDO*

NexGard SPECTRA®

Boehringer
Ingelheim

O TABLETE FAVORITO DOS
DOGUINHOS TAMBÉM PROTEGE
CONTRA O VERME DO CORAÇÃO.

É outro nível de proteção contra:



SARNAS



PULGAS



CARRAPATOS



VERMES
INTESTINAIS



VERME DO
CORAÇÃO

DELICIOSO SABOR CARNE



*Nº 1 no mundo: NexGard® Behind the brand-building that established a top-seller | Boehringer Ingelheim. NexGard® é atualmente uma das marcas mais vendidas na indústria da saúde animal. Em 2024, a marca de antiparasitário registrou mais vendas do que qualquer outro produto de saúde animal já havia alcançado. 1. PERIER, Nadège et al. Preference of Dogs between Two Oral Formulations of Endectoparasiticide: NEXGARD SPECTRA® (Afoxolaner and Milbemycin Oxime) and Simparica Trio TM (Sarolaner, Moxidectin and Pyrantel). Open Journal of Veterinary Medicine > Vol.10 No.9, September 2020. 2. PERIER, Nadège et al. Preference in dogs of two oral endectoparasiticide formulations: NexGard Spectra® (afoxolaner and milbemycin oxime) and Credelio® Plus (lotilaner and milbemycin oxime). Open Journal of Veterinary Medicine 11(08):289-298. January 2021

Quer saber mais?
Acesse aqui!

