

ANCLIVEPA-SP

Associação Nacional dos Clínicos Veterinários de Pequenos Animais São Paulo

Revista da

Anclivepa



Ano 24 - Nº 84



Saúde Digital

O mercado pet sempre foi reativo e muito lento nas mudanças, inclusive no pensamento ou mindset.

E mais:

Pet Care

Profissionalizar a gestão

Estética x Dermatites

Lançamento

PremieR® Cookie: agora para seu gato!



PremieRpet®
TEMPO DE NUTRIR. DE VERDADE.


ORGULHOSAMENTE
BRASILEIRA


INSTITUTO
PremieRpet


contato@premierpet.com.br
0800 055 6666 2ª a 6ª | 8h30 às 17h30
www.premierpet.com.br



Denis Rodrigues Prata
Presidente da ANCLIVEPA-SP

Apresentamos nossa Revista Anclivepa, que preparamos com muito cuidado e muito carinho para você que escolheu esta tão nobre carreira, ficamos orgulhosos por vocês.

Acompanhem conosco alguns temas: Como profissionalizar seu PET. Atendimento Digital um avanço nosso em termos de tecnologia, e muitos assuntos importantes. Esperamos que a publicação faça parte do seu dia a dia e que agregue valor em sua maravilhosa car-

reira. Lembrando que a Anclivepa hoje é nacional avançamos praticamente em todos os estados brasileiros, em um curto espaço de tempo, todo este trabalho de nossa diretoria tem uma palavra que podemos classificar neste momento: gratidão.

Somos muito gratos por termos vocês aqui conosco, boa leitura e até a próxima edição.

[Clique aqui e conheça a Anclivepa São Paulo](#)

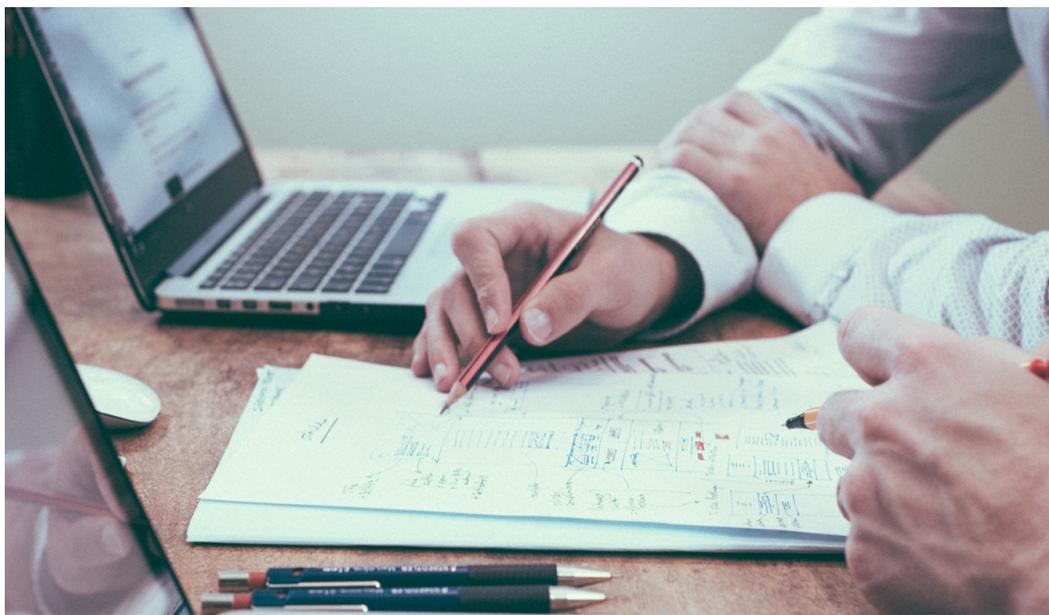


Vale a pena profissionalizar a gestão do seu negócio Pet para manter-se competitivo!

A inovação é peça chave para a evolução de qualquer mercado, sem ela, os processos tornam-se obsoletos e ineficazes. Para que haja evolução, novas tecnologias e métodos devem ser criados e para isso a indústria necessita de investimento. No Brasil, um dos setores do comércio que mais tem recebido investimentos é o Pet.

O mercado Pet nacional é o terceiro maior do mundo, só perdendo para Reino Unido e Estados Unidos de acordo com dados da ABINPET (Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação), afinal de contas o Brasil possui mais de 50 milhões de cães e 22 milhões de gatos de estimação.

Mas afinal, como o mercado nacional pode se tornar ainda mais relevante? A resposta pode estar na inovação e reinvenção dessa fatia da indústria. Novas estratégias de serviços e produtos melhoraram a experiência do cliente e assim o incentivam a consumir cada vez mais. Tudo isso deve vir acompanhado de um maior profissionalismo dos negócios veterinários e do próprio médico veterinário.



Muito provavelmente você já conheceu um “pet shop de bairro”, esse tipo de varejo para Pets ainda representa a maioria esmagadora no Brasil. **Uma pesquisa realizada em 2019 pelo Instituto Pet Brasil mostrou que cerca de 78% do mercado é formado por varejos de pequeno porte, os de médio porte ficaram com cerca de 19% da fatia e por fim as Mega Stores ficaram com somente 3% de participação.**

Apesar disso, os consumidores preferem frequentar os comércios de médio e grande porte, mesmo que sejam, juntos, minoria se comparados aos de pequeno porte. Então por que a fatia com maior número de estabelecimentos não é a preferida pelos consumidores? Como esses negócios conseguem resistir?



Todo cliente busca a melhor experiência possível pelo menor valor disponível no mercado, isso é fato. Grandes redes de pet shops tem uma série de vantagens se comparadas a pequenas lojas, o preço mais competitivo, o auxílio de uma grande marca com publicidade e equipamentos, o maior número de funcionários e uma série de outros serviços, alguns desses que compõe uma característica muito benéfica para a captação e manutenção de clientes, o profissionalismo.

Assim como o segmento de mercados sofreu uma forte mudança na década de 1980, com o crescimento exponencial dos hipermercados em relação aos “mercados de bairro”, e nos últimos anos com o lançamento de grandes marcas de mercados em formatos menores (e.g. minuto pão de açúcar, minimercado extra, etc), adquirindo pequenos mercados de bairro ou forçando seu fechamento, estamos observando o mesmo movimento do seguimento Pet.

O setor Pet é muito lucrativo e ainda em expansão no Brasil e no mundo, porém necessita uma abordagem mais profissional e atenta às tendências do mercado. Muitos dos pet shops de pequeno porte podem chamar a atenção da clientela em seu entorno devido a localização ou ao tratamento “personalizado” com os pets e com os tutores. Esse tratamento vem da proximidade e muitas vezes é fruto de um relacionamento antigo do responsável pelo negócio com seus clientes, porém é necessário investimento e capacitação técnica e gerencial para desenvolver o crescimento do negócio e fazer frente aos grandes players do mercado.

Vamos falar sobre 5 pontos que merecem a atenção no mercado Pet:

Gestão: com a mudança para um posicionamento mais profissional é possível desenvolver técnicas mais eficazes e mensuráveis para planejamento e avaliação de desempenho. Criando metas, controlando processos, fazendo uso de sistemas de informações gerenciais, controlando a logística e fazendo uso de informações estratégicas para uma boa gestão.



Marketing: hoje vivemos na era do marketing, portanto é fundamental ter uma boa gestão de marketing para alavancar os negócios. Isso inclui campanhas de marketing digital, campanhas offline, estruturação da identidade visual do negócio e trabalhando na experiência do cliente.



Relacionamento com os Pets e tutores: outro ponto importante é a revisão do modo de se relacionar com seus clientes, como falamos anteriormente, é importante manter uma boa relação com os consumidores. Um grande diferencial pode ser investir em um relacionamento de qualidade com os clientes, entendendo suas necessidades, seu perfil e suas dores.



É fundamental que o médico veterinário entenda também que ele é um prestador de serviço e deve se valorizar enquanto profissional e, portanto, cobrar desta forma.

Investimento em infraestrutura:

para atrair novos clientes e reter os clientes atuais aumentando sua taxa de retenção e vendas, é fundamental investir em uma estrutura de qualidade, com uma ampla gama de produtos e serviços correlatos para melhorar a experiência do cliente em seu negócio



Investimento em capacitação e funcionários especializados:

muitas vezes em pequenos negócios há o costume de contratar parentes ou amigos como funcionários. Porém, para competitividade no mercado, é necessário investir em funcionários especializados e que possuam experiência, claro que o nível de experiência e especificidade da experiência vai variar de acordo com a função do colaborador e o tamanho do negócio, porém é sempre importante manter os relacionamentos profissionais. Além disso, é fundamental buscar capacitações frequentes para acompanhar as novidades do mercado e profissionalizar a sua atuação.



Podemos concordar que para realizar essa empreitada, tempo e dinheiro deverão ser investidos, porém com estudo, esforço e dedicação será possível reaver o valor investido e lucrar ainda mais com a profissionalização do seu negócio para além da medicina. Por isso é tão importante a realização de cursos de capacitação, especialização e atualização técnica e gerencial para gerar vantagens competitivas e estar à frente da concorrência.

Pensando nisso e visando impulsionar a profissionalização do setor, a SPMV oferece cursos online e presenciais de capacitação em gestão e marketing estratégico no mercado veterinário em nível de imersão, curso intensivo e até mesmo MBA, o primeiro com ênfase no mercado pet no Brasil. E o melhor de tudo, oferecendo descontos exclusivos para os associados da ANCLIVEPA-SP!

A SPMV está no mercado desde 1929, se reinventando para manter-se competitiva. Centenas de veterinários já fizeram os cursos e estão melhorando a sua receita de maneira estratégica, o que você está fazendo para superar a concorrência?



Issa Ibrahim Berchin

 @issa.berchin

 /in/issa-berchin/

 issa.berchin@gmail.com



Clique nos ícones para interagir

Presidente:

Denis Rodrigues Prata

Diretor Presidente

Daniel Herreira Jarrouge

Conselheira

Ivana Queiroz

Vice-presidente do Conselho de Administração

Cauê Toscano

Conselheiro Administrativo

Luciano Henrique Giovaninni

Conselho Administrativo

José Fernando Ibañez

Conselheira

Cinthia Martorelli

Diretor Administrativo Financeiro

Wilson Grassi Junior

Luciano Henrique Giovaninni

Conselho Administrativo

Cinthia Ribas Martorelli

Conselheira Fiscal

ANCLIVEPA-SP: R. Ulisses Cruz, 285
Tatuapé, São Paulo - SP, CEP: 03077-000
Fones: (11) 3813-6568 - (11) 97125-7563

A Revista da Anclivepa São Paulo é uma publicação online interativa

www.anclivepa-sp.com.br

Projeto Gráfico:

Mídia Kitcom Comunicação

(11) 971333221

Diretor

Ariovaldo Florian

ariovaldo@midiakitcom.com.br

Depart. de Arte / Diagramação

Ari Junior

arte@midiakitcom.com.br

Jornalista Responsável / Conteúdo:

Comissão da Anclivepa-SP

Comercialização:

Rodrigo Campos - 11- 971333221

rodrigo@midiakitcom.com.br

Fotos:

Divulgação / Assessoria de Imprensa

Edição:online

Mídia
Kitcom Comunicação
é Filiada da:



A responsabilidade pelo conteúdo dos artigos assinados vincula-se integralmente a seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da Diretoria Executiva da ANCLIVEPA-SP.



www.midiakitcom.com.br



HÓT-DOG / ALIMED TEC

BISTURI ELETRÔNICO

VANTAGENS

Trazendo versatilidade por conta de suas potências, o equipamento é extramente seguro para animais de pequeno porte e também para o cirurgião. E no mais é totalmente esterelizável e com sua ótima tecnologia proporciona a cicatrização mais rápida.

ANTES



DEPOIS



SOMOS COMPLETOS

- Equipamentos
- Produtos
- Serviços
- Manutenção
- Consultoria



By Synn Company

11 9 4025 4841 | 11 9 4027 6665 | 11 2600 8617 | SYNN.COM.BR/

O Serviço Pet Care como aliado da Medicina Veterinária



**Já ouviram a expressão:
“Pessoas se conectam com
pessoas”? Eu digo, pessoas
se conectam com bichos!**



Vimos nos últimos 2 anos, um boom do mercado pet no Brasil. Foi um dos poucos setores que não se abalaram com a pandemia da Covid 19. Vimos o número de serviços pet aumentar em 21%* em relação ao ano de 2020, fechando o ano de 2021 com o faturamento de R\$49,9 bilhões* de reais. Isso se deu porque o número de lares com cães e gatos aumentaram consideravelmente. Foram muitas pessoas que adotaram ou compraram um bichinho para fazer companhia num dos períodos mais difíceis da humanidade.

As pessoas precisam de serviços de qualidade. Mesmo com o país em quarentena, as pessoas não deixaram de cuidar dos seus filhos pets. A procura por serviços, produtos e os atendimentos cresceram consideravelmente. Percebendo essa demanda profissionais de banho e tosa e donos pet shop sentiram a necessidade de se profissionalizar ainda mais.

Um exemplo é o grande número de diagnósticos de animais com problemas de pele. Seja qual for doença instalada, a grande maioria desses animais precisarão de banhos terapêuticos como parte do tratamento. O tutor em casa, geralmente não tem as condições adequadas para realizar o banho, então serão os estabelecimentos com profissionais treinados e com conhecimento adequado que o tutor precisa para ajudar no tratamento do seu pet e será exatamente no banho e tosa que ele encontrará um profissional capaz de submeter o pet ao tratamento prescrito pelo Médico Veterinário de forma correta, na aplicação do medicamento com a dosagem, do tempo correto usando a técnica específica para cada tratamento, os estabelecimentos que tiverem profissionais com esse tipo de treinamento, com esse conhecimento específico, terá sem dúvidas um grande diferencial competitivo em relação aos concorrentes.



Essa é a uma das contribuições que o setor de banho e tosa tem a oferecer ao Médico Veterinário. O médico Veterinário prescreve, o banho e tosa executa e o tutor tem a evolução do quadro clínico progredindo para a cura da doença de seu animalzinho de estimação.



*Médica Veterinária
Ana Carolina Lopes Oliveira Figueiredo
CRMV 2668-BA*

ROUPAS PÓS CIRÚRGICAS PARA CÃES E GATOS



PROPORCIONANDO CONFORTO E PROTEÇÃO
PARA UM PÓS CIRÚRGICO TRANQUILO.

OPÇÕES DE CORES



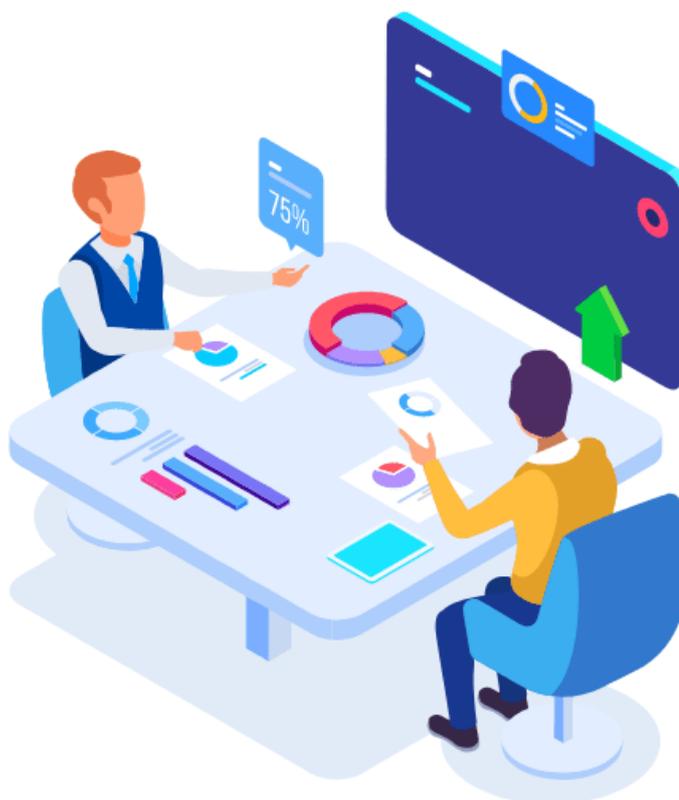
BRASPETPOSCIRURGICA.COM.BR

☎ 15 99661 7364



Saúde Digital

A velocidade de mudança é grande em diversos mercados. Foi-se o tempo em que a parte digital resumia-se a um site apenas. Da mesma maneira, facebook, google ad words e instagram não são ferramentas absolutas para tudo e para todos a qualquer tempo.



O mercado pet sempre foi reativo e muito lento nas mudanças, inclusive no pensamento ou mindset, se preferir um termo da moda, porque ainda tinha um monte de gente que entendia ser um mercado para animais, estando redondamente enganados, afinal, como costume dizer, pet não tem cartão de crédito. O segmento precisa

de soluções próprias e de parar de tentar copiar algumas coisas, usando o conceito puro e simples do menor esforço sem considerar a utilidade e resultados obtidos. Hacking, outro termo moderninho, se usa e muito, mas, para processos e ações que estão trazendo resultados e são compatíveis com a operação original e a adotante.

Quantos serviços novos você tem visto? Quantas soluções tecnológicas estão aparecendo?

Várias novidades surgiram em diferentes mercados, algumas nasceram nos últimos dois anos e outras se consolidaram, desde opções para simplificar as compras, entregas de um monte de itens, serviços dos mais variados, etc.. O potencial de compra pet não é pequeno, daí, aparece alguém com um aplicativo ou plataforma legal e estoura de crescer e todo mundo fica perguntando: “por que eu não pensei nisso”?

O lado bom é que o terreno está nu, mais fácil para se construir algo e as possibilidades são bem maiores. Vale aquele ditado que enquanto uns choram, outros vendem lenços.

O digital está crescendo em diversas frentes dentro das empresas, abraçando atividades, trazendo execução mais precisa em alguns casos e com menor custo. Quais as chances de você poder aproveitar no seu negócio as novas tecnologias?

Saúde como top trend do momento expõe suas fragilidades e o segmento Veterinário está diante de um momento único, de ouro!!!



A possibilidade de ter saúde digital no segmento, acontecendo com velocidade e maior eficiência está aí. É possível utilizar num curto espaço de tempo ferramentas e conceitos inovadores.

Num estudo que fiz no mercado pet, a partir de um projeto de saúde humana 100% digital, ficou clara a imensidão e falta de concorrentes nessa frente de mercado. A oportunidade está aqui.

Vamos lá, somando os planos de saúde pet (vamos entrar no digital em seguida), devemos ter em torno de 250 mil vidas cobertas, num universo de 80 milhões de cães e gatos, estrondosos 0,30% de cobertura!

Esse estudo mostrou ainda que perante esse potencial gigantesco, implantar um produto já nascido digital, seria um intento com fortes chances de sucesso por envolver um público grande e disponível para o uso, ao mesmo tempo que a solução entregaria aos Veterinários ferramentas financeiras que vão desde um patamar de preço favorável dos serviços, prazos curtíssimos de recebimento e até mesmo antecipação com taxas muito competitivas obtidas pelo modelo do negócio.

Além do aspecto médico, que traz uma inovação importante: um produto que consegue consolidar o histórico dos pets e através de inteligência, ler os exames, extrair dados e indicar potenciais condições, mesmo em estágio prévio, ou seja, agilizaria diagnósticos para tratamentos precoces e preventivos aumentando a assertividade do Veterinário que deixaria, por assim dizer, de analisar uma fotografia do pet para analisar um filme de sua saúde.



Os tutores podem interagir com maior efetividade nos tratamentos e portar esse histórico e até mesmo uma ficha de emergência e contam com teleatendimento para dúvidas, teletriagem e telemedicina embarcados.

Sem dúvida que o físico estaria presente, mas, interagindo com o digital para sua organização e captação de informações.

Junte todas as peças e terá um potente e único produto digital a nível global.

Nesse estudo que fiz, vimos o quanto é factível de execução o projeto, ao mesmo tempo o quão distante a realidade se mostra.

Nos processos digitais, quem se concentra em fazer apenas uma parte pequena pode até sair na frente mas, terá um sério risco de ser engolido por alguém que criou um caminho maior para os dados.



Transformar dados em informações e aplicar inteligência é fundamental. Quanto tempo seria gerado para que os Veterinários conseguissem estudar os casos, atender com mais tranquilidade e planejar suas agendas, por exemplo?

HOMEOPATIA ARENALES

O LEGADO NA ARTE DE CURAR

MAIS DE 20 ANOS DE HOMEOPATIA ANIMAL!



Controle da Papilomatose
(Verrugas) em Cães



Rua Maurílio Fernandes, 141
Dist. Industrial Ana Jacinta
Presidente Prudente - SP



Arenales Homeopatianimal



@arenaleslaboratorio



www.arenales.com.br



(18) 3909-9090
(18) 99131-6447



Isso sem contar o aspecto do modelo de negócio que viabilizaria e traria mais clientes e serviços.

Ao longo da minha jornada de mais de 20 anos no mercado, vi muita gente torcendo o nariz para o uso da informática e softwares, imagina isso perante a nossa realidade? Data Lake é um termo usado para um volume de dados estratosférico que é passível de aplicação de métricas e combinações em larga escala. Imagine esse projeto digital formando o maior Data Lake do mundo? Pense no que se torna possível extrair a partir do cruzamento de dados; raça X doenças X tratamentos X idade X sexo ...



O céu é o limite para aprender e criar com as informações que se pode obter. Na vida de alguns profissionais, a tecnologia já está bem mais próxima e isso é um ponto positivo e viabilizador. Entretanto, é importante pensar nos consumidores tecnológicos sem excluir os mais velhos (no caso de adoção de soluções complicadas). Esse é o desafio que o mercado terá que vencer hoje, amanhã ou no próximo mês, na certeza que alguém o fará.

Qual é o seu nível digital hoje? Quanto é possível facilitar, economizar no seu negócio? Quanto ele pode crescer com um novo canal ou solução? Qual a margem que se torna possível atingir, ou, qual a rentabilidade que se torna viável? Quanto é preciso investir nesse novo mundo?

São essas reflexões que merecem seu tempo. Veja que as maquininhas de cartão estão presentes na feira, na praia, em cada esquina e elas surgiram no formato eletrônico há uns 20 anos e hoje seu cartão está no relógio ou no celular.

Um abraço e bons negócios!



Jefferson Braga

Estética x Dermatites

Rivais ou aliados?

Muito comum cães com dermatites, coceiras ou até mesmo atopias graves, sofrerem com a estética, sendo ela muitas vezes opostas de qualquer tratamento dermatológico. Mas será que existe algum processo estético que trás algum benefício real para os cães com problemas de pele?



mente o sub-pelo dos cães, ou seja, remove a pelagem secundária. Sabe-se que o sub-pelo é um ótimo protetor térmico, entretanto, em uma quantidade exorbitante, esteticamente “rouba” os nutrientes que deveriam ir para a pelagem principal, isso quer dizer que a pelagem principal fica menos nutrida, conseqüentemente franca, opaca e etc...

NASCE-SE ASSIM UMA TÉCNICA QUE AUXILIA ESPECIFICAMENTE EM RESULTADOS VOLTADO A ESTÉTICA, PORÉM, OS BENEFÍCIOS SE ESTENDEM, TANTO AO MUNDO ESTÉTICO, QUANDO A SAÚDE DA PELE, PARA MUITOS CÃES COM DERMATITES OU ATÉ MESMO PARA PREVENIR PROBLEMAS DE PELE FUTURO.

Existe o CARDING, um serviço inacreditável que traz benefícios além da estética. Desenvolvido no mundo da cinofilia, o Carding foi apresentado com a proposta de deixar os animais com

a pelagem mais leve, sem volume, brilhante e muitas vezes a médio e longo prazo, deixando o pelo primário muito mais forte e rico de nutrientes, uma vez que o Carding remove básica-

Esta técnica, sabendo utilizar da forma correta, e sabendo a pelagem certa e o equipamento correto, auxilia em diversos benefícios, que listarei a seguir:

ESTÉTICOS

- Pelo primário mais forte ao longo dos meses;
- Brilho nítido momentâneo;
- Em muitos casos, se efetuar semanalmente ou a cada quinze dias, nunca mais o animal terá nós de forma exorbitantes tão pouco queda de pelo na casa do cliente, ou seja, resolvendo dores reais diárias (atente-se as raças que podem ou não podem executar a técnica);
- Cães sem volume na pelagem, com escorrimento permitindo uma delicadeza e charme ao andar.

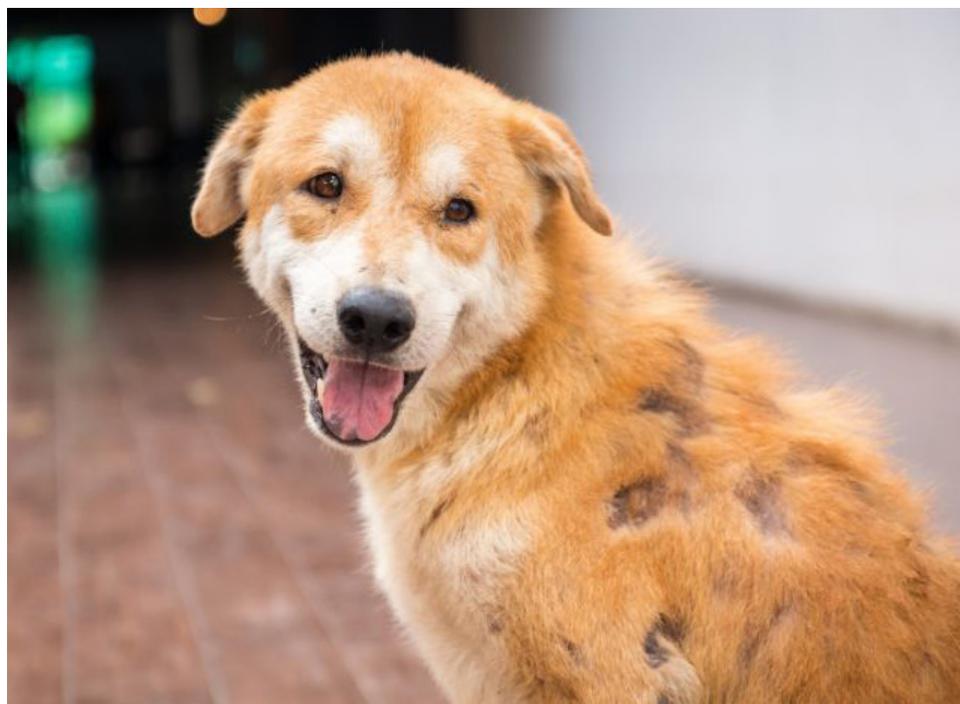


SAÚDE

- Desobstruir o folículo, evitando foliculites;
- Deixa a pele ventilada;
- Auxilia na circulação sanguínea.

Como o foco é falar sobre saúde, vamos esmiuçar estes 3 tópicos;

Sabemos que os cães, muitas raças, possuem pelagem primária e uma média de 3 a 5 fios de pelo secundário, o famoso sub-pelo. O que normalmente acontece é um desequilíbrio orgânico quando estes cães são apresentados a uma tosa muito curta, normalmente os mesmos acabam produzindo de forma como um efeito rebote, o dobro de sub-pelo em um único folículo, ou seja, propiciando que o animal possa adquirir uma inflamação no folículo, a consequência seria então a foliculite e isto pode piorar a cada tosa baixa que é feita no animal.



O QUE UM VENTILADOR PULMONAR PODE FAZER PARA SUA CLÍNICA?

NÃO USA AR COMPRIMIDO EM NENHUM MOMENTO

POSSUI SENSOR DE OXIGÊNIO CAPAZ DE MEDIR A FIO2 NAS VARIÁVEIS/PARÂMETROS DE 21 A 100%

MONITORAMENTO DE PRESSÃO, PLATEAU, PEEP, FLUXO, VOLUME, FR E FIO2.

SISTEMA DE SEGURANÇA COM MAIS DE 10 ALARMES



➡ **NÃO USA AR COMPRIMIDO EM NENHUM MOMENTO:**

Economizando entre R\$ 30.000,00 a R\$ 50.000,00 com custos de instalação. Fora os custos com a manutenção e controle ao longo do ano.

➡ **ESTABILIDADE** durante toda ventilação do paciente Pet

➡ **SEGURANÇA** nos procedimentos cirúrgicos

➡ **EMERGÊNCIA** - Ocorreu uma emergência? Você terá um Ventilador disponível

➡ **AUMENTO DE PRODUTIVIDADE:**

As clínicas chegam a perder mais de R\$150 mil reais/ano por falta de produtividade na ventilação

➡ **AUMENTO DE FATURAMENTO:** Oferecer novos serviços como: UTI, internações, aumentando seu faturamento.

➡ **ALIADO DO ANESTESISTA:** Gera ganho de produtividade e segurança para o anestesista.

➡ **DIMINUI RISCOS:** Minimiza riscos de intercorrências como: apnéias, hipoventilação, acidose respiratória e atelectasias.

➡ **DIMINUI PREOCUPAÇÕES:**

Ajuda a parar de perder tempo e preocupação por não ter uma ventilação adequada em sua clínica.

➡ **EVITA PROCESSOS JURÍDICOS:** Previne Processos jurídicos e perda de pacientes causados por lesões, intercorrências ou até mesmo o óbito do animal ocasionado por uma má ventilação.

➡ **CUMPRIMENTO DA LEGISLAÇÃO:** A legislação do CFMV exige que toda clínica possua um suporte de ventilação adequado.

USO EM UTI, INTERNAÇÕES E CIRURGIAS NO MODO CONTROLADO E ASSISTIDO



Para **ALUGAR** seu LevenPet

Entre em contato pelo WhatsApp

(11) 91571-5288 

ou preencha nosso formulário disponível no site

WWW.LEVENTRONIC.COM

ASSISTA A APRESENTAÇÃO TÉCNICA





Por uma questão de lógica, imaginando que uma pelagem esta composta por uma “população” gigantesca de pelo secundário, removê-lo fará com quem a pele automaticamente fique mais ventilada, ou seja, evitando que possivelmente tenha dermatites por conta de fungos e bactérias por uma pelagem abafada e muitas vezes úmida.

Para finalizar, um dos melhores benefícios seria então o auxílio na circulação sanguínea, uma vez que os equipamentos como facas de stripping, rakes até mesmo pedra vulcânicas, auxiliam na circulação sanguínea da pele, consequentemente reagrupando as células da derme, deixando-a automaticamente mais forte e viva, auxiliando ou até mesmo evitando problemas de peles.

Uma técnica desenvolvida à princípio para os benefícios estéticos, e após centenas e mais centenas de testes, inclusive em cães com dermatites e/ou atopias, percebemos que os benefícios em auxiliar na cura ou estabilizar problemas foi tão grande, que dezenas de profissionais da saúde, indicam para potencializar o tratamento e para evitar problemas futuros. Entretanto, caso seja feito de forma errônea, pode causar problemas maiores para a estética e até mesmo para a pele do animal. Procure sempre um profissional para auxiliar nos ensinamentos corretos.



Samuel Castro, Groomer, bi-campeão das Américas em tosa, certificou mais de 47 mil alunos ao longo da carreira, certificado em cosmetologia e tricologia e Coprodutor do primeiro reality show do mercado pet: Operação Pet Shop.

Estresse? Tô fora!

Calminvet auxilia no bem-estar dos pets em momentos de estresse.

Com extratos vegetais de maracujá, camomila e valeriana.





Nossas Unidades

Conheça as unidades dos Hospitais Públicos Veterinários da Anclivepa e encontre a mais próxima de você.

Unidade
Zona Leste

Unidade
Zona Norte

Unidade
Zona Sul

Unidade
USAV
Porto Alegre

Unidade
CBEA
Mogi das
Cruzes

Unidade
Osasco
Pet Parque

Unidade
Osasco
Parque
Industrial
Mazzei

Unidade
Jacó
Fortaleza

Unidade
Distrito
Federal

Unidade
Taubaté

Unidade
Belo Horizonte

Clique nas
unidades
e saiba mais

Nos siga nas nossas redes sociais e fique por dentro de todas as novidades

CLIQUE NOS ÍCONES
E SAIBA MAIS



JÁ PRESCREVEU CHEMITEC hoje?

Com 26 anos de mercado, a Chemitec possui uma completa linha de medicamentos veterinários para cães e gatos.

A linha de **vermífugos Chemital** é segura e eficaz contra os principais parasitos gastrointestinais de cães e gatos e possui uma excelente relação custo x benefício.

Produto	Conteúdo	Ingredientes
Chemital Plus	Contém 1 blister com 4 comprimidos	Pamoato de Pirantel144 mg Praziquantel.....50 mg Febantel150 mg Excipiente q.s.p.660 mg
Chemital Cães	Contém 1 blister com 4 comprimidos	Pamoato de Pirantel144 mg Praziquantel.....50 mg Excipiente q.s.p.660 mg
Chemital Gatos	Contém 1 blister com 4 comprimidos	Pamoato de pirantel.....230 mg Praziquantel20 mg Excipiente q.s.p.330 mg
Chemital Puppy	Conteúdo: 20 mL	Pamoato de pirantel1,44 g Febantel.....1,50 g Veículo q.s.p.....100 mL

Linha ChemiPet®

Consulte sempre o médico-veterinário

chemitec.com.br/

 /chemitec.agroveterinaria

 @chemitecsaudeanimal

26
ANOS

CHEMITEC®
Agro-Veterinária