

Carencia de cobre en bovinos

Es la segunda carencia mineral más importante en sistemas pastoriles extensivos a nivel mundial.

Nuevos lanzamientos

Presentamos los productos que recientemente fueron aprobados y lanzados con la satisfacción del deber cumplido.

Otitis canina

Es un padecimiento que a diario abordamos en nuestra clínica tratando de lograr una resolución que pueda sostenerse en el tiempo.

Zoovet Mundial

Actualidad veterinaria

El invierno va a pasar y los puntos de venta veterinarios verán con la llegada del calor un incremento en las consultas. ¿Ya se organizaron?



Recría en vaquillonas

El alto costo de las vaquillonas de reposición en los tambos requiere brindarle la debida atención para no lamentarnos más tarde.

Mejoras edilicias

La culminación de las obras de ampliación de comedor y el edificio de oficinas y depósito son una realidad que hoy ya disfrutamos.

Especial marketing

Estuvimos presente en las Jornadas de Intermédica 2022 como Main Sponsor, en su 30° edición; y en el 14° Simposio de IRAC. ¡Objetivo cumplido!

Zoovet en Qatar

Desde el 2018 venimos trabajando con nuestro socio comercial Sanam Veterinary Care en Qatar.



¡Con Vaquero® siempre ganás!

Apurate y participá
por una Toyota® Hilux® 0Km.

¡Recordá cargar tus cupones!

¡Exclusivo Productores!

Participá del sorteo de la Toyota® Hilux®



¡Sumá chances!

+ 1 chance cada 1 bidón de Vaquero de 5 lt
+ 1 chance cada 6 bidones de Vaquero de 1 lt

Imagen ilustrativa. Sorteo a 14/12/2022 bajo supervisión de escribano público. Válido solo para la República Argentina. Período 01/01/2022 al 30/11/2022. *Modelo Toyota® Hilux® 4x2 DC DX 2.4 TDI 6 MT (patentada).

zoovet.com.ar



EDITORIAL



M.V. Enrique Ariotti
Presidente de Zoovet®

Ya ingresando en el último trimestre del año, estamos muy contentos con los objetivos cumplidos.

Fue un invierno difícil con muchas faltas de insumos por los retrasos en China por el COVID (60 días), y luego un periodo ya normalizado sin poder pagar nuestras importaciones.

Terminamos el comedor, las oficinas con el nuevo depósito, y están por comenzar a techar el mega galpón, que estará 100% terminado en 60 días.

Salieron varios registros "muy demorados en SENASA", como **Collar Pets Protector®** (CONICET), **Multipen®** de 5 y 10 ml, **Endection 3.15®** propio (usábamos una extensión), y **Clavumax Potencia-do®** comprimidos.

Hicimos de las nuestras con dos mega eventos en **Intermédica** e **IRAC**, llevando un poco de fiesta a estos importantes congresos de capacitación.

Estamos manteniendo las unidades de la época COVID y eso es muy importante ya que dejó la vara muy alta y el mercado, sabemos, ha caído mucho, pequeños animales un 20% y grandes un 10%.

Van a haber importantes cambios en la lista de precios y condiciones. Hemos logrado nuestro objetivo de ser una empresa líder en ventas y es por ello que desaparecen las Bonificaciones en Mercadería por compras y pasamos a descuentos de caja, y sólo BM para clientes con objetivos.

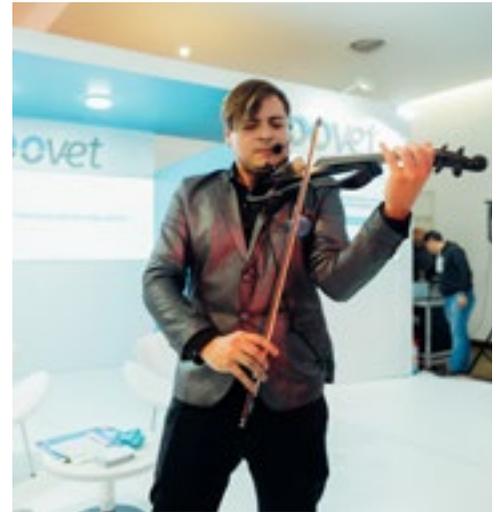
La lista será más amigable, y los precios, según nuestro relevamiento, muy acordes a la calidad ofrecida.

La inflación está muy presente en nuestro mercado, no solo el dólar oficial del 6% mensual, también la mano de obra subió muchísimo y ni hablar de plástico y cartón con números del 70/100% solo en este trimestre.

Nadie puede escapar a subir precios si paga salarios en blanco y todos los impuestos como **Zoovet®**, controlando por completo el 100% de los productos entregados en nuestros Laboratorios de Control de Calidad, únicos en el país.

La lista pasará a tener vigencia de 60 días, así que nos volveremos a encontrar el 30/10.

Saludos a todos.



Dirección

Enrique Ariotti
eariotti@zoovet.com.ar

Producción y Edición

Ignacio Ariotti
iariotti@zoovet.com.ar

Equipo de Marketing
marketing@zoovet.com.ar

Pablo Gaitán
pablog@zoovet.com.ar

Casa Central

Ruta 168 - Paraje El Pozo - Lote B1
(SAPEM) CP 3000 Ciudad de Santa Fe - Argentina
Tel. Fax: 0342 4511500 (rotativas)
info@zoovet.com.ar

Santa Fe Capital, Argentina / Septiembre - Octubre - Noviembre
2022. Fecha de cierre: 28/08 - Número de Edición: 56.
Editorial digital trimestral para los profesionales veterinarios.

ESCANÉ Y CONOCÉ MÁS DE ZOOVET



LA ÚLTIMA HISTORIA DE UN PZF.



Fernando Fiorentini
Desarrollo de negocios
Cel: 342 5049918
fernandof@zoovet.com.ar



No fue una historia diferente a las anteriores, pero fue única.

Comenzamos a trabajar en el proyecto **Punto Zoovet® Full** con Veterinaria Villa Minetti a fines de 2021, cuando era alentador el pronóstico del final de una de las tantas fases que tuvo la pandemia, y se advertían indicios de volver a disfrutar las Fiestas junto a nuestros seres queridos.

La tierra y su buena gente.

Villa Minetti es una comuna de la provincia de Santa Fe, ubicada en el departamento Nueve de Julio. Se encuentra a 425 km al noroeste de la ciudad capital, cerca del límite con Santiago del Estero. Fue en el caluroso enero 2022 que coordinamos un encuentro con el titular de la Veterinaria, el M.V. Federico Berger.

Como siempre digo en mis relatos, cuando las dos partes persiguen un mismo objetivo, el acuerdo se logra rápidamente, y así fue. Federico me dijo: "yo de esto no entiendo nada, soy Veterinario, ocupate vos..." ¡y así fue! Conté con la invaluable cooperación de Víctor, su ladero en el mostrador de la Veterinaria y de Claudia, esposa de Fede.

Lo mejor estaba por llegar.

Una vez aprobadas las modificaciones y los diseños de las gráficas, llegó el momento de contratar a los proveedores que realizarían los trabajos, y de comprar las luminarias y la cartelería. Acá fue cuando la cosa se puso complicada... Villa Minetti tiene el encanto de los pueblos del interior, pero carece de algunas ofertas comerciales a las que estamos acostumbrados los que tenemos la ¿ventaja? de vivir en ciudades un poco más grandes.

Pero lo logramos, y vaya si lo logramos. Cambiamos la estética, mejoramos la circulación, la ubicación de la mercadería, establecimos sectores bien definidos para la atención al público en general y también para charlas más relajadas. Y, como en todo **Punto Zoovet® Full**, no pudo estar ausente nuestra vaca tan característica. Todo quedó equilibrado y dinámico.

A ese trabajo realizado, lo coronamos con una charla y cena para más de sesenta productores locales, donde participaron nuestros Promotores Técnicos y compartimos la velada con un hecho relevante: el festejo de los primeros cincuenta años de Veterinaria Villa Minetti, iniciada por el padre de

Federico, quien siguió sus pasos y hoy se mantiene como referente en la zona.

Para terminar...

Al igual que con el resto de los **Punto Zoovet® Full**, trabajamos juntos, discrepamos juntos, creamos juntos y a veces nos decepcionamos juntos, pero también nos divertimos y aprendimos mucho. Logramos afianzar el compromiso y forjar alianzas más allá de lo meramente comercial. Mantuvimos viva la idea de "**Familia Zoovet®**", con la camiseta bien puesta.

Siempre he pensado que lo que permanece en nuestra vida y en nuestra conciencia es aquello que tiene un significado para nosotros. Aquellas cosas que son auténticas, y que rara vez son materiales, como una marca, como **Zoovet®**.

Hasta la próxima.



HUMANIZACIÓN

PING PONG.

**NOMBRE Y APELLIDO**

Carlos José Benay
Facultad de Cs. Veterinarias de Esperanza, U.N.L.

EDAD

57 años

ZONA

San Salvador, Provincia de Entre Ríos

AÑOS EN EL RUBRO

32 años

- **¿HACE CUÁNTO QUE SOS CLIENTE?**

Conozco a Zoovet desde el origen, trabajaba con la distribuidora y desde que comenzó con los primeros productos, los fui utilizando en el trabajo profesional y comercializándolos a productores.

- **PRODUCTO ESTRELLA SEGÚN TU OPINIÓN.**

Hay muchos productos interesantes como **TDF-35**® y **Foli-Rec**® por su novedosa tecnología y uso.

- **QUE TE GUSTARÍA DECIRLE A ZOOVET.**

Que continúe por el camino de la innovación. Felicitarlos por el avance logrado y el fortalecimiento permanente del sector acompañando las gestiones de venta.

- **CONTANOS QUE ES LO QUE MÁS TE GUSTA DE LA EMPRESA.**

La comunicación permanente y personalizada, entendiendo las necesidades de los profesionales veterinarios.

UN POCO DE HISTORIA

Me crié en el campo en una familia rural y siempre tuve contacto sobre todo con la actividad ganadera. Una pequeña anécdota marca mi futuro cuando a los 5 años concurría a caballo a una escuela de campo y en mi primer día de clases llovió 100 mm al terminar la jornada educativa. Después de semejante temporal, el caballo me llevó solo a mi casa, desde ese momento entendí y comprendí mi pasión por los animales.

El secundario lo hice en una escuela agro técnica, y luego la carrera de Medicina Veterinaria en la facultad en la ciudad de Esperanza. Una vez recibido, cumplí con el servicio militar obligatorio, en el regimiento me destinaron a la sección veterinaria donde fui ganando experiencia. En 1990 llegué a San Salvador a trabajar en una veterinaria de un colega y allí comencé a relacionarme con productores de la zona. Al poco tiempo me incorporé al equipo técnico de FUCOFA, teniendo la posibilidad de conocer muchos productores y recibir capacitación permanente en epidemiología.

En el año 2000 decidí abrir mi propio negocio junto a mi señora Silvia que siempre me acompañó. De a poco fuimos creciendo e incorporando a nuestro negocio: ropa de trabajo, accesorios rurales, talabartería, cuchillería, balanceados para pequeños y grandes animales. En este último tiempo sumamos nuevos servicios como ecografías en grandes animales y consultorio de pequeños animales. Hoy con más de 20 años al servicio de nuestros clientes y un gran equipo de trabajo, somos referentes en la zona.

Nuestra relación con **Zoovet**® comienza desde un principio con la incorporación progresiva de toda la línea de productos. El asesoramiento y atención permanente hacen que hoy el laboratorio ocupe un lugar importante en nuestro local.



Veterinaria Benay - Av. Entre Ríos 345, E3218 San Salvador, Entre Ríos

CARENCIA DE COBRE EN BOVINOS: ES EL MOMENTO DE ACTUAR.



M.V. María Fernanda Barraza
 Promotora Cría y Tambo
 Cel: 249 4652395
 promotorgaba@zoovet.com.ar



M.V. Maximiliano Pianetti
 Promotor Feedlot / Cerdos
 Cel: 342 6335781
 promotorfeedlot@zoovet.com.ar



M.V. Marcial E. Gammelgaard
 Asesor y Promotor Técnico
 Cel: 342 4238489
 marcialg@zoovet.com.ar

NO SE TIENE EN CUENTA Y CAUSA MUCHAS PÉRDIDAS

La deficiencia o carencia de cobre es la segunda carencia mineral más importante en sistemas pastoriles extensivos a nivel mundial, después de la deficiencia de fósforo (Underwood and Suttle, 1999), y puede afectar tanto la producción de leche como la de carne, y se puede manifestar en forma clínica o subclínica que van desde anemias, fallas reproductivas, anomalías de los huesos, afecciones podales, entre otros problemas. Es de gran importancia y utilidad hacer un monitoreo no solo evaluando la efectividad de los tratamientos, sino también para saber el momento adecuado para realizar las nuevas aplicaciones.



No es lo mismo un animal bien nutrido que bien alimentado (No conocer la diferencia es perder mucho dinero).

En este caso hacemos referencia a la ausencia o cantidades insuficientes de microminerales que son de vital importancia para mantener un óptimo estado de salud y productividad, ya que intervie-

nen en procesos metabólicos y enzimáticos indispensables para el funcionamiento orgánico, y por lo que promueven la conversión del alimento en diferentes estructuras orgánicas (carne, hueso, etc) de alto impacto productivo, entre ellos: cobre, zinc, hierro, yodo, cobalto, selenio, manganeso, molibdeno en los rumiantes.

CÓMO SE PRESENTAN LAS DEFICIENCIAS DE COBRE (HIPOCUPROSIS):

• Sintomatología:

- Despigmentación del pelo (Acromotriquia, pelo opaco, arratonado o abayado e hirsuto).
- Diarreas no infecciosas.
- Alteraciones en la calcificación (fracturas espontáneas, deformaciones de forma, retardo en el crecimiento).
- Desórdenes neurológicos.
- Anemias: produce una limitante en la utilización de hierro y formación de la hemoglobina.
- Anormalidades reproductivas (infertilidad), falta de desarrollo de ovarios y matriz, ausencia o disminución de los celos.
- Deficiencia a la respuesta inmunitaria (predisposición a enfermedades infectocontagiosas de alto impacto).

Todo lo anterior determina un desenlace nefasto en la producción general del establecimiento.

La patología se presenta en forma generalizada dentro de un rodeo, y la forma de resolverlas dependerá de su origen.



Pelo hirsuto y sin brillo.



Despigmentación del pelo.



Pietín.

Vitaminas y Minerales



Cuzinc

Selevit Energy

Magnezic plus

Policalcio B12

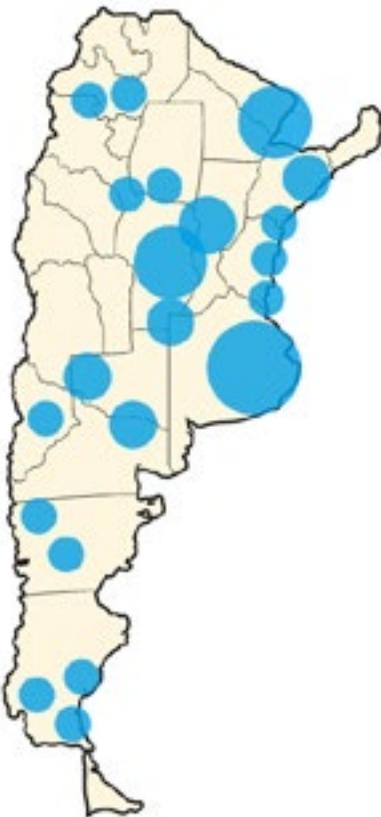
SANIDAD ANIMAL

LOS TIPOS DE CARENCIA DE COBRE PUEDEN SER:

- **Primarias:** dieta pobre en cobre que se pueden tratar o prevenir con la ración o con inyecciones de cobre.
- **Secundarias:** dieta con niveles adecuados de cobre, pero por la acción antagonista de otros minerales, el mismo no está disponible para su absorción (molibdeno, azufre hierro).

Existen zonas de carencia endémicas en nuestro país, en las cuales los bovinos, ovinos y caprinos alimentados únicamente con pastos naturales son los más expuestos a manifestar la deficiencia. La cuenca del salado y otras zonas ribereñas en las cuales inundaciones o fuertes lluvias arrastran al cobre son un ejemplo histórico de esta carencia.

La falta primaria de Cobre en los suelos, como se puede observar, está muy extendida por todo el país.



Mapa de la hipocuprosis: zonas con antecedentes de hipocupremias (desde 1980). Pico, S.J. 2004.

En un primer momento, cuando el cobre presente en la dieta no cubre los requerimientos mínimos, el bovino comienza a utilizar la reserva de este mineral que se encuentra depositado en el hígado (órgano de almacenamiento).

Luego que se consumen estas reservas y no existe aporte en la dieta, comienza la deficiencia subclínica con las presentaciones descritas anteriormente.

EL GRAN PROBLEMA

La carencia de cobre se manifiesta clínicamente solo cuando la enfermedad está muy avanzada y las pérdidas ya se produjeron, por ello es necesario realizar el diagnóstico precozmente, siempre teniendo en cuenta los datos históricos de la carencia y las lluvias caídas, para poder iniciar el tratamiento de control, ya sea preventivo o curativo.

CÓMO SE DIAGNOSTICA:

- Manifestaciones clínicas.
- Biopsia Hepática, el mejor indicador. Uso limitado en diagnóstico de rutina.
- Muestra de sangre (suficiente muestreo en un n= 5 animales), uso de rutina.
- Muestra de forrajes: se miden los niveles de cobre y los antagonistas más frecuentes (molibdeno, azufre y hierro). El dosaje de cobre sin los demás minerales carece de valor.
- Muestreo de agua: para dosajes de sulfatos sobre todo cuando los animales consumen agua de pozo o perforaciones.

EL TRATAMIENTO ES FACTIBLE Y EFICAZ

Los tratamientos frecuencia de aplicación y momento calendario van a tener que ver con la categoría, la historia y las precipitaciones pluviométricas, lo cual determina el tipo de riesgo actual y futuro (alto, moderado y bajo) de la zona, de sufrir la enfermedad en la temporada. (Tabla 1)

EL TRATAMIENTO SE DEBE ADECUAR A LAS POSIBILIDADES

Los más comunes tienen distintas ventajas. En la tabla al pie se esquematizan. (Tabla 2).

LA BUENA NOTICIA

En general los suplementos funcionan de manera excepcional para esta enfermedad, por lo cual la solución es factible y de fácil aplicación cuando se cuenta con productos de calidad internacional.

Cupremias según los hallazgos de análisis, sus posibles consecuencias y sugerencia de tratamiento en zonas potencialmente carentes.			
Rangos de Cupremia en µg/dl	Reserva hepática	Probabilidad de carencia Consecuencia clínica	Criterio de Protocolo sugerido en zonas de carencia (**)
60	Normal	Nula. Sin consecuencias	Preventivo : 1 vez anual
60 - 30	Recientemente agotada	Baja, con baja probabilidad de expresión subclínica	Preventivo: 2 - 3 veces al año
<30	Severamente agotada	Alta. Con expresión clínica	Curativo: De inmediato. Preventivo: Cada 4 meses

Tabla 1 - Los protocolos pueden ajustarse y modificarse según monitoreo del rodeo y criterio profesional del veterinario actuante del establecimiento de origen. (**) Recomendamos ver sugerencias de protocolos calendarios de tratamiento en folleto del producto Cuzinc, según categoría y régimen hídrico.

	Tipo de tratamiento	
	Tratamiento Oral	Tratamiento Parenteral inyectable
Presentación	Suplementación o formulado en dietas, agua o bolos intrarruminales de lenta liberación	En soluciones o suspensiones combinadas formuladas con o sin otros micro elementos
Tipo de carencia recomendada	Primarias	Primarias y secundarias
Velocidad de acción	Mediana. Dependen de la absorción y de posibles antagonistas	Acción inmediata
Depende de la absorción digestiva	Si	No
Necesidad de infraestructura (bateas)	Si	No
Desperdicios en la administración	Si	No
Depende de la voluntad de toma del animal	Si	No
Dosificación exacta	No	Si
Buena acumulación de reservas hepáticas	Si (dependen de la presencia de antagonistas)	No

Tabla 2



SEGUIMOS LANZANDO PRODUCTOS...



M.V. Marcial E. Gammelgaard

Asesor y Promotor Técnico
Cel: 342 4238489
marcialg@zoovet.com.ar

CUATRO NOVEDADES DE ZOOVET PARA EL MERCADO VETERINARIO

El crecimiento de las especialidades veterinarias es un hecho que desde hace años se ha instalado como una necesidad de dar respuestas a una demanda cada vez más exigente en el cuidado de la salud de las mascotas. No es entonces rara la irrupción en el mercado farmacéutico veterinario de una gama de medicamentos específicos calificados como de alta performance para el tratamiento o profilaxis de dolencias de distinta índole.

Desde hace años Zoovet® ha consolidado un sólido equipo de desarrollo, registro nacional e internacional de los productos que ofrece como herramientas de uso único o combinados especiales para satisfacer las necesidades del profesional veterinario.



Es así como presentamos los productos que recientemente fueron aprobados y lanzados con la satisfacción del deber cumplido.



• Pets Protector Collar

- Eficacia y repelencia de larga acción.
- Consiste en un collar ectoparacitida y repelente, fue desarrollado en vinculación técnica con el INTEC (organismo dependiente del CONICET). Posee una formulación única en el mercado mundial en base a:
 - Fipronil 6%: Alto efecto garrapaticida y pulgucida de larga acción.
 - Deltametrina 3%: A los 2 efectos anteriores se le suma la repelencia de mosquitos y flebotomos.

Ambas drogas están contenidas en una matriz de silicona especial lograda por termofusión controlada, que permite por vehículos transportadores una eficaz migración y distribución homogénea de los activos por todo el cuerpo del perro.

- Posee un efecto residual de 8 meses y una eficacia del 100 %, comprobado en prueba oficial de alta exigencia, realizada en la Facultad de Ciencias Veterinarias de Villa María (Córdoba), con la cátedra de clínica de pequeños animales.

- **Presentación:** 2 tamaños. Para perros chicos (48 cm) y perros grandes (65 cm) acondicionado en envase premium metálico.



Escaneá el código y obtené más información » Pets Protector Collar

NUEVOS LANZAMIENTOS



• Full Hepat

- En comprimidos, no hay nada mejor para el hígado.

- Esta poderosa formulación "Dúo" propone 2 activos con diferentes actividades terapéuticamente complementarias para el tratamiento y prevención de patologías, injurias hepáticas, Indigestiones, hígado graso, cólicos hepáticos y litiasis:

- Silimarina 50 mg: este activo se propone como: potente efecto antioxidante (10 veces más que la vitamina E) y captador de radicales libres. Aumenta el contenido de glutatión. Produce un efecto antitóxico, impidiendo el ingreso de toxinas al interior del hepatocito. Inhibe el factor de necrosis tumoral liberado en inflamaciones agudas. Impide la deformación trabecular.
- Ácido ursodesoxicólico 50 mg: posee efecto antilítogénico (impide la formación de cálculos y desaturación de conductos biliares), y efecto litolítico (promueve la disolución de los cálculos biliares pre-existentes de acuerdo al volumen logrado). Suprime la síntesis hepática, secreción y absorción intestinal del colesterol. Incrementa la circulación sanguínea hepática. No interfiere con la síntesis y secreción de ácidos biliares y fosfolípidos de la bilis. La administración oral permite una rápida disponibilidad, lo cual abastece la carencia de ácidos biliares digestivos, y por lo tanto mejora inmediatamente la metabolización de las grasas, que conduce a un alivio inmediato.

- **Dosis:** caninos y felinos. 1 comprimido cada 10 kg de peso cada 24 hs., según criterio profesional veterinario. Es apto para tratamientos prolongados.

- **Presentación:** 3 blisters de 10 comprimidos cada uno, acondicionados en caja premium.



• Barbitol 30 / 60 y 90 mg

- 3 presentaciones que facilitan el tratamiento. Barbitúrico hipnótico en base a fenobarbital, anti-convulsivante no selectivo SNC, indicado en cuadros neurológicos con síntomas clínicos de hiperexcitación con o sin convulsiones.

- **Indicaciones y posología:**

- Caninos: Anticonvulsivante y antiepiléptico: 2,5 mg/kg de peso vivo, cada 12 hs., en general de por vida. Como sedante: 2,2 a 6,6 mg/kg de peso vivo, cada 12 hs., o según la necesidad, respuesta al tratamiento y/o criterio profesional veterinario.
- Felinos: Anticonvulsivante y antiepiléptico: 2 mg/kg de peso vivo, cada 12 hs., en general de por vida. Se puede aumentar al doble (4 mg/kg) en animales al iniciar el tratamiento (dosis de carga) o refractarios. Como sedante: 2,2 a 6,6 mg/kg de peso vivo, cada 12 hs., o según la necesidad, respuesta al tratamiento y/o criterio profesional veterinario.

- **Presentación:** 3 blisters de 10 comprimidos palatables cada uno, acondicionados en caja premium.



• Ziflor crema cicatrizante

- Un remake impresionante.

- Es un gel cicatrizante de piel y mucosas con una formulación única en el mercado mundial.

- Sinergismo antibacteriano y poder viricida: gracias a su contenido de florfenicol 1,5 % y cloruro de benzalconio 1 % (para ambos bajos índices de resistencia bacteriana).

- Actividad analgésica e hipoalérgica: de la Lidocaína Clorhidrato 0,5% y la difenhidramina ClH 1 %, ambas evitan dolor y automutilaciones por el rascado de la herida.

- Un sólido efecto antiinflamatorio: contiene bencidamina ClH 1 %, un AINE de alta eficacia.

- Versatilidad: De elección en cuadros oftalmológicos, heridas de piel y post quirúrgicas, llagas de prepucio, y pododermatitis infecciosas, aplicado cada 24 hs.

- **Presentación:** en prácticos pomos aplicadores de 15; 60 y 150 gr.

Zoovet al servicio del médico veterinario y la salud animal.



Escanea el código y obtén más información » Vademecum PA





¿ESTÁN LISTAS LAS VETERINARIAS PARA ARRANCAR LA TEMPORADA?



Luciano Aba

Periodista Agropecuario;
Editor del periódico
MOTIVAR y la revista 2+2
luciano@motivar.com.ar

El invierno va a pasar y los puntos de venta veterinarios orientados tanto a grandes, como a pequeños animales, verán con la llegada del calor un incremento en las consultas. ¿Ya se organizaron?

Más allá del desgaste mental, emocional y físico que genera, la sobrepoblación de tareas encuentra una limitante clara y concreta: la falta de tiempo.

El año tiene 12 meses en 365 días de 24 horas cada uno. Podemos intentarlo de distintas maneras, pero será imposible hacer más cosas de las que ese límite nos permita. Por eso, hay que organizarse. Y más en un sector veterinario que a los desafíos intrínsecos que nos propone nuestro país, le suma desafíos propios, vinculados con temas técnicos y profesionales, pero cada vez más también con otros del día a día... de todos los días. En nuestras charlas con veterinarios y veterinarias de todo el país se habla de esto y más aún cuando muchos buscan incluso acortar -con justa razón- jornadas laborales que pocas veces culminan antes de las 20 horas.

Tal es el perfil multitasking de las clínicas y comercios veterinarios en nuestro país, que incluso muchos profesionales han optado en el último tiempo por montar sus emprendimientos sin instalaciones propias. A los ya instalados asesores veterinarios que se dedican a grandes animales sin una veterinaria, se han comenzado a sumar también los veterinarios que, a domicilio, atienden mascotas en todos los puntos del país.

La problemática existe, es clara y palpable. Pero no está sola, se le suman una serie de condimentos que hace ya imprescindible que los dueños y dueñas de las veterinarias puedan "refundar" su

visión sobre el negocio, estableciendo acciones concretas para salir del pantano en el que muchos hoy se encuentran.

QUE SALGA EL SOL

Si bien es cierto que con el paso del tiempo las veterinarias tanto de grandes como de pequeños animales han logrado un fluido flujo de visitas a lo largo del año, no podemos desconocer que seguimos inmersos en una actividad con un alto grado de estacionalidad en sus desempeños.

Por cuestiones biológicas, climáticas y ambientales, los calendarios sanitarios y -por ende- la demanda de productos y servicios de las veterinarias, copian sus picos, dándoles a los actores del negocio la posibilidad de prever la compra de insumos y establecer campañas específicas para cada época del año. ¿Todos lo hacen?, ¿Ya revisaron el estado en que se encuentra la veterinaria frente al inicio de la primavera?, ¿Comenzaron a ofrecer los productos y servicios acorde a lo que seguramente será la demanda real?

Tanto en el caso del segmento específico de las mascotas, como de los grandes animales, la salida del invierno representa una oportunidad concreta para tomar contacto directo con los clientes. Desparasitaciones y vacunas; servicios e inseminaciones; controles de rutina; comprimidos; pulgas y garrapatas serán, seguramente, los rubros que más comenzarán a moverse en las próximas semanas.

¿Estamos preparados? ¿Establecimos un cronograma de compra de insumos para dar respuesta a lo que habitualmente son las ventas en esta época? ¿Planificamos ya acciones de promoción y comunicación que les recuerden a los clientes las acciones sanitarias que deben llevarse adelante?

CASI UNA BIBLIA

La principal herramienta con que cuentan los puntos de venta veterinarios para generar conciencia sobre estos temas entre sus clientes son los planes sanitarios. ¿Cuentan en sus veterinarias con uno propio? ¿Generaron piezas impresas con esta

información para compartir con los potenciales usuarios de los productos y servicios que ofrecen? Por más obvia que se presente esta alternativa, hablamos de la base sobre la cual poder organizar no solo las acciones promocionales que realizaremos, sino también proyectar las inversiones que deberíamos afrontar.

Estos primeros 8 meses del año, se han visto desempeños dispares en la faz comercial de las veterinarias argentinas. En cualquier caso, tanto aquellos que hayan podido acompañar con sus ventas el incremento de los costos estructurales, como quienes aún no hayan podido hacerlo, deberán enfocarse en los próximos meses, a fin de aprovechar al máximo el "pico" de demanda que todas las primaveras le ofrecen al sector.

LAS CLAVES

Para ello será imprescindible hacer un pormenorizado repaso de las acciones sanitarias que se avecinan, con el objetivo final de poner a todos los clientes de la veterinaria al tanto de ellas, ya sea con cartelería y folletería en el local, como con llamados telefónicos, envío de mails, acciones en redes sociales o bien haciendo uso del "boca en boca", que tan buenos resultados suele dar en la actividad veterinaria a nivel general.

Más allá de esto, es recomendable invertir en la disponibilidad de los insumos y las tecnologías que vayamos a requerir, previendo siempre que, si se logra concentrar las compras en una sola operación, el poder de negociación frente al proveedor será significativamente mayor.

Por último, y no menos importante, se deberá explicar a todo el personal de las veterinarias la importancia de la época del año. ¿Cómo? Repasando con todo el equipo el calendario sanitario vigente, revisando las distintas acciones promocionales y planificando la estrategia que la empresa, en su conjunto, seguirá con el objetivo no solo de incrementar las ventas, sino principalmente de brindar un servicio de calidad, acorde a las necesidades reales de los clientes actuales. Ese es el camino.



OTITIS CANINA



M.V. Hernán L'Episcopo

La otitis canina es un padecimiento que a diario abordamos en nuestra clínica, una problemática engorrosa, no por su diagnóstico precisamente, sino por lograr una resolución curativa o paliativa que pueda sostenerse en el tiempo.

La otitis es la inflamación del conducto auditivo, acompañada casi siempre por dolor y malestar del paciente. Podemos definirla en forma más específica, de acuerdo en donde se desarrolle la misma, en:

- **Otitis Externa:** afecta el pabellón auricular y conducto auditivo externo.
- **Otitis Media:** cuando la afección avanza por el canal auditivo.
- **Otitis Interna:** afectando la estructura interna del oído, pudiendo ser la consecuencia del no tratamiento de una otitis media o la misma tratada en forma inadecuada.

Existen predilecciones raciales, como los perros con orejas pendulosas, los perros con canales auditivos hirsutos o aquellos que presenten estenosis del canal auditivo externo. No existe un sexo predominante por sobre el otro al abordar esta problemática, como en otras 11 patologías.

Encuentro en consultorio, tutores de perros que suponen de antemano el diagnóstico que aqueja al can, mostrando muchas veces el malestar y frustración por los reiterados intentos fallidos frente a tratamientos que, o bien no resultaron exitosos, o solo la mejoría se observó por un tiempo acotado.

Serán sacudidas de cabeza o bien inclinación de la misma, olor en el conducto auditivo, vueltas en círculos o una mascota que se rasca la oreja y cabeza, los signos clínicos predominantes. Casi siem-

pre acompañado de dolor, que motivará agresión justificada frente al mismo y al stress de parte del paciente hacia nuestra persona; por eso siempre coloco lazo y bozal a la hora del examen clínico, a pesar que el dueño o tutor defina a su ejemplar como tranquilo e incapaz de morder. La experiencia personal me indica que debemos minimizar los riesgos frente a un animal que está dolorido.

Hacemos una completa reseña y anamnesis, buscando antecedentes de enfermedades de base, calidad de vida del paciente, otros tratamientos anteriores, para luego dar lugar al examen otoscópico del conducto auditivo. Resulta útil el material obtenido en el mismo, para mediante observación directa en microscopio, sacar conclusiones importantes. En cachorros, por citar un ejemplo de mi casuística, la presencia del ácaro *Otodectes Cynotis*, forma parte de la mayoría de las otitis diagnosticadas en este grupo etario. No pierdo la oportunidad de mostrarle a los tutores dichos ácaros en monitor con cámara anexada, para sorpresa de los mismos.

Una vez confirmado el diagnóstico de otitis, y si la misma va acompañada de secreción, sugiero enviar a laboratorio la muestra del material obtenido por hisopado, para poder abordar la noxa clasificando a la misma; acompañada de cultivo y antibiograma. Ser precisos tanto en el diagnóstico como en el tratamiento, es la idea. Siempre me aseguro que el paciente no esté bajo ninguna medicación que bien pudiera sesgar los resultados del laboratorio. Con estos y los métodos complementarios de diagnóstico necesarios, iniciamos el tratamiento a los fines curativos y paliativos. No descuidaremos el manejo de la enfermedad de base si así existiera; las alergias muchas veces las encuentro como base del problema.

Resulta fundamental poder darle entidad al agente etiológico implicado en la otitis; saber si la causa es bacteriana, micótica o mixta, no es de menor importancia. Dentro de las causas bacterianas, en mi experiencia, las causadas por gérmenes Gram Negativos van acompañadas de otitis purulenta,

con secreción de color oscuro, acompañada clínicamente de dolor y molestia. Una vez tomada la muestra, hasta que llegan los resultados de laboratorio, se comienza a limpiar el conducto auditivo con soluciones adecuadas y medicamos en forma local con antibióticos que cubran este espectro. Siempre se evalúa la posibilidad de una lesión en la membrana timpánica a los fines del tratamiento. *Pseudomonas spp.* se hacen presentes en reiteradas oportunidades en nuestra estadística.

La ciprofloxacina, como antibiótico de elección, resulta útil en el manejo de estas otitis. La presencia de un anestésico local junto a este antibiótico y un antiinflamatorio, son indispensables para el manejo del dolor del paciente. La experiencia me indica que, a los fines prácticos, la aplicación en forma de pomadas o ungüentos en cánula son de preferencia para tutores por sobre las gotas, dada la facilidad de aplicación frente al paciente. Es esperable que luego de aplicar cualquier fármaco en un perro con otitis, éste tienda por reflejo a sacudir la cabeza. Las presentaciones líquidas a modo de gotas muchas veces son expulsadas en estas sacudidas si no fueron correctamente aplicadas en el interior del oído.

Resulta interesante instruir al encargado de administrar la medicación el modo correcto y manejo adecuado del paciente, procurando disminuir el stress del mismo. Técnicas como el refuerzo positivo con la administración de premios a modo de snacks facilitarán la tarea que, por cierto, es diaria mientras dure el tratamiento. Una vez que llegan los resultados del cultivo, evaluamos apoyar la terapia local junto al tratamiento sistémico vía oral.

Es importante comunicar al tutor de la mascota que el éxito de la terapia implica su compromiso, frente a la constancia, tanto en la aplicación de la medicación elegida como de los controles en consultorio necesarios para evaluar la evolución del proceso. El desafío es resolver esta problemática, que forma parte de la casuística del veterinario promedio, evitando de ser posible la cronicidad y complicaciones de la misma.



ADECUANDO LA RECRÍA DE LA VAQUILLONA DE REPOSICIÓN A LAS EXIGENCIAS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE LECHE.



Dr. M.V. Luciano Cattaneo
Responsable Línea
Reproductiva Zoovet®
Cel: 349 3436037
reproduccion@zoovet.com.ar



DR. Diego Scándolo
Promotor tambo
Cel: 342 4460852
promotortambo@zoovet.com.ar

El costo de las vaquillonas de reposición en los tambos es demasiado alto como para no brindarle la debida atención y lamentarnos más tarde. Las estimaciones de los gastos asociados a cría de vaquillonas oscilan entre el 15 y el 20 % de los costos totales de producción de leche (Heinrichs, 1993). Es por ello que debemos centrarnos en el diagnóstico de situación de cada establecimiento para, en función de ello, definir los objetivos a corto y mediano plazo y establecer un programa de monitoreo/seguimiento que nos permita actuar de manera eficiente y oportuna.

Lograr el primer parto a los 23 - 24 meses (Nilforooshan and Edriss, 2004) es deseable por varias razones. Desde una perspectiva financiera, acortar la duración del período de cría de vaquillonas no productivas da como resultado un ahorro considerable de costos y un retorno de la inversión más temprano (Clos and Dechow, 2002; Pryce et al., 2002). Además, se ha demostrado que reduce la tasa de reemplazo de la explotación (Archbold et al., 2012) y acorta el intervalo generacional, lo que incrementa el potencial para acelerar la mejora genética (Brickell et al., 2009).

Para llegar al objetivo planteado es necesario, entre otras cosas, cubrir los requerimientos nutricionales en cada etapa de la cría y recría para alcanzar la aptitud reproductiva y el 55 - 60 % del peso adulto al momento de liberarlas a servicio y el 90% del peso adulto al primer parto (Margerison and Downey, 2005). Otro aspecto a tener en cuenta es minimizar los problemas sanitarios mediante un correcto esquema de monitoreo y tratamiento de las diferentes afecciones junto a la reducción de los factores de riesgo asociados a ello. Se ha demostrado que la diarrea y otros problemas digestivos son responsables del 57% de las muertes antes del desleche. Luego del destete, las enfermedades respiratorias representan el 47% de las causas de mortandad (Departamento de Agricultura de EE. UU., 2010).

AGREGAR VALOR A NUESTRAS VAQUILLONAS

Está claro que criar una vaquillona para alcanzar el primer parto a los 24 meses de edad implica un gran esfuerzo económico. Existen diferentes alternativas que permiten agregar "valor" para que el gasto acabe siendo una "inversión".

En primer lugar, es necesario inseminar y preñar rápidamente la vaquillona una vez liberada a servicio. La forma más eficiente y práctica de lograr esto es, sin duda, la aplicación de protocolos de IATF. En la última década se han logrado importantes avances para la optimización de los protocolos de IATF e incluso surgieron nuevos modelos, algunos de ellos especialmente aplicables en vaquillonas, como el 5 d CoSynch o el J-Synch (Figura 1).

Otra forma de seguir agregando valor a la vaquillona de reposición es su inseminación con semen sexado (SS) que garantizaría descendencia hembra con un 90% de certeza. Sin embargo, la característica del SS relativo a su menor vida media requiere algunos ajustes en los protocolos de IATF.

En el protocolo convencional en base a progesterona y estrógenos, es altamente recomendable utilizar pintura o parches en la base de la cola como métodos auxiliares para detectar celo y atrasar el inicio de la IA a las 58-60 hs. de retirado el dispositivo, inseminando con SS solamente las hembras que tengan > 50% de la pintura removida y el resto con semen convencional junto con una aplicación de Buserelina para intentar adelantar la ovulación en esos animales. En los protocolos 5 D Co-Synch Y J-Synch también se sugiere utilizar pintura o parches, pero la IA con SS se aconseja en aquellas hembras que estén despintadas recién a partir de las 72 hs. de retirado el dispositivo.

CLÍNICA



Figura 1: Protocolos de IATF utilizados en vaquillonas

Estrategia	DGS	P	IS	R	IG	DG
Tradicional	1100	0,8	0,35	0,4	4	38,5
Semen sexado (SS)	1100	0,4	0,96	0,4	4	105,6
SS + Selección Genómica	1100	0,4	0,96	0,7	4	184,8

Tabla 1: Ganancia genética anual según las diferentes estrategias de selección y reproductivas aplicadas en vaquillonas (Heuer et al., 2017)

Referencias bibliográficas:

- Archbold HA, L.Shaloo L, Kennedy E, Pierce KM, Buckley F. Influence of age, body weight and body condition score before mating start date on the pubertal rate of maiden Holstein-Friesian heifers and implications for subsequent cow performance and profitability. *Animal*. 2012; 6: 1143-1151.
 - Brickell JS, N.Bourne N, McGowan MM, Wathes DC. Effect of growth and development during the rearing period on the subsequent fertility of nulliparous Holstein-Friesian heifers. *Theriogenology* 2009; 72: 408-416.

- Closs, Gary Jr., Dechow, Chad. The effect of calf-hood pneumonia on heifer survival and subsequent performance. *Livestock Science*. 2002; 205: 5-9.
 - Heinrichs, A. J.. Raising dairy replacements to meet the need of the 21st century. *J. Dairy Sci.* 1993; 76:3179-3187.
 - Heuer C, Kendall D, Sun C, Deeb J, Moreno J and Vishwanath R 2017. Evaluation of conception rates of sex-sorted semen in commercial dairy farms over the last five years. *Journal of Dairy Science* 100 (suppl. 2), 198.
 - Margerison, J. and Downey, N. Guidelines for optimal dairy heifer rearing and herd performance. In *Calf and heifer rearing: principles of rearing the modern dairy heifer from calf to calving* (ed. PC Garnsworthy), 2005; 307:338. Nottingham University Press, Nottingham, UK.

- Nilforooshan MA, Edriss MA. Effect of age at first calving on some productive and longevity traits in Iranian Holsteins of Isfahan Province. *J Dairy Sci.* 2004;87: 2130-2135.
 - Pryce JE, Coffey MP, Brotherstone SH, Woolliams JA. Genetic relationships between calving interval and body condition score conditional on milk yield. *J Dairy Sci.* 2002;85: 1590-1595.
 - US Department of Agriculture. 2010. *Dairy 2007—Heifer calf health and management practices on US dairy operations, 2007*. USDA:APHIS:VS:CEAH. Fort Collins, CO.

$$DG = \frac{IS \times R \times DSG}{IG}$$

Figura 2: Ecuación para obtención de la ganancia genética anual.

DG = Ganancia genética anual, IS = intensidad de selección, R = certeza en la selección, DGS = desviación estándar genética de la población, IG = intervalo generacional, P = proporción de animales seleccionados como reemplazo.

Finalmente, y siguiendo con el criterio de agregar valor a la vaquillona habría que hacer mención a la genómica, una biotecnología revolucionaria que ya está disponible para aplicar en los rodeos lecheros comerciales. Esta permitiría seleccionar ya a una temprana edad a las hembras de mayor mérito genético para de esta forma acelerar significativamente la ganancia genética anual especialmente cuando se la combina con el SS (Figura 2, Tabla 1).

De lo expuesto en los párrafos precedentes queda claro cómo es posible transformar la recria de la vaquillona de reposición hacia una forma mucho más eficiente aplicando tecnologías que están al alcance de nuestra mano.

Kit J-Synch con Diprogest
Prociclar 600 mg con Buserelina

Kit J-Synch con Prociclar
Prociclar 750 mg con Buserelina

Kit Reproductivo FULL
Prociclar 750 mg con Cipionato

Kit Reproductivo Diprogest 600
Diprogest 600 mg con Cipionato

Kit Diprogest Leche 1200
Progesterona 1.2 gr

Foli-Rec Líquido
reCG 7000 UI / Inyectable
Dosis 1,5 ml a 2 ml
30 ml rinde 15 a 20 dosis
100 ml rinde 50 a 66 dosis.



AVANZANDO A PASO FIRME.



Gonzalo Alvarez
Gerente de Operaciones

Cada vez que terminamos una obra se nos infla el pecho. Miramos para atrás y vemos el fruto del esfuerzo realizado, situaciones difíciles donde debimos tomar decisiones; negociaciones y acuerdos con proveedores, y mucho más. Pero pensando ya en el próximo proyecto/objetivo, nos enorgullece decir que **“nosotros vamos a lograrlo”**. Lo más destacable es la confianza que vamos ganando cómo equipo de trabajo cuando superamos retos desafiantes en contextos desfavorables.



La culminación de las obras de “Ampliación de comedor” y el “Edificio de Oficinas y Depósito” son una realidad que hoy ya disfrutamos.

Los 150 m² de ampliación del comedor nos dejaron un salón de fiesta de más de 300m². Con baños de primer nivel, barra, galería semi-cubierta y un confort espectacular; además del “toque” hogareño que nos hace sentir como en casa.

La obra de oficinas y depósito nos permitió, no solo generar mejores espacios de trabajo y mayor capacidad de almacenamiento, sino además beneficios indirectos.

Al mudar el área de Asuntos Regulatorios, pudimos ampliar el sector de Packaging, lo cual permitió incrementar nuestra capacidad de producción.

¿Qué sigue? Un mega proyecto de más de 1.800 m². Una nave de producción múltiple que cuenta con sector de esterilizado e Inyección de plástico para fabricar nuestros propios insumos; además de depósitos y una planta de producción de vacunas para pequeños animales y equinos.

En cuanto a Maquinaria Productiva refiere, también hemos concretado proyectos. La incorporación de 2 blisteras, 1 para la planta de Generales (con alta tecnología – cargador automático, servomotor, panel de control digital, etc – y gran capacidad de producción – más de 10 mil blísteres por hora), y otra para la planta de Hormonales.

Además, incorporamos, reactores para la planta de Ectoparacitocidas; una comprimidora para Hormonales y mucho equipamiento para control de calidad (balanzas, espectrofotómetros de UV visible, el TOC, etc.).

Para el próximo trimestre proyectamos una Etiquetadora, una Estuchadora, una Envasadora de Jeringas; y una serie de equipamientos para mejorar la producción de comprimidos de la planta de generales (Estufa de secado, molino calibrador cónico y rotrogranulador de alta velocidad), además de todo el equipamiento para la Nave de Producción proyectada mencionada anteriormente.

Miramos hacia adelante, y vemos todavía mucho por sumar para seguir haciendo de nuestra receta, la mejor receta.



Nuevo sector de oficinas



Nueva nave de producción múltiple - 1.800 m²



Nueva maquinaria productiva - blistera

MARKETING



SIN SACRIFICIOS NO HAY VICTORIAS.

Y así es, como una edición más del “**Día del Veterinario Zoovet®**” nos eleva aún más la vara y nos motiva al máximo para seguir trabajando en esto que tanta satisfacción nos da, como es hacer de nuestra receta, la mejor receta.

En un mes marcado por los reencuentros, estuvimos presente en las **Jornadas de Intermédica 2022** como Main Sponsor, en su 30° edición; y en el **14° Simposio de IRAC**. ¡Objetivo cumplido!. Nuestros clientes y todos los visitantes de estos mega eventos pudieron aprovechar nuestra presencia con un stand que supo cautivar la atención de todos, en conjunto con la asistencia y asesoramiento de todo nuestro equipo técnico y comercial.

La frutilla del postre fue, en Intermédica y en el marco del festejo del **Día del Veterinario**, haber deslumbrado una vez más con un show único que pudimos ofrecer de la mano de Alejandra Maglietti en la conducción, nuestro querido Emi Billoud con su repertorio de violín, el divertidísimo show de magia de Carismágico, y un concierto espectacular de Los Totorá que la rompió. Evento que fue disfrutado al máximo por el público presente, y transmitido en vivo para todos los veterinarios del país.

Asimismo, en el **Simposio de IRAC** desarrollado en el Hotel Portal del Lago de Carlos Paz, pudimos agasajar a clientes y otras personalidades, en un lunch muy entretenido, con la participación de la banda local “4 al Hilo” y un DJ de lujo.

Como desde hace años, estamos comprometidos en el mejoramiento de la calidad de nuestros productos, estando cerca de nuestros clientes y pensando en la mejor forma de acompañar sus decisiones. Estar en las **Jornadas de Intermédica y el Simposio del IRAC**, y haber obtenido un exitoso resultado en ambos eventos, es una muestra más de lo que perseguimos como equipo, que **Zoovet®** sea la primera opción.

En tiempos actuales, donde toma más relevancia el trabajo conjunto de todos los eslabones de la cadena, nosotros, como proveedores de aquellos clientes que deben distribuir o comercializar nuestros productos atendiendo a las necesidades de un sector cada vez más exigente, y en constante crecimiento y desarrollo, debemos focalizar nuestros esfuerzos no solo en brindarles productos de calidad e innovadores, sino también fortaleciendo vínculos y generando acciones que permitan

acompañar decisiones estratégicas. Por eso estamos trabajando incansablemente en desarrollar acciones tendientes a posicionar nuestros productos en el mercado veterinario, asumiendo siempre el compromiso de jerarquizar la labor del Médico Veterinario como profesional de la sanidad.

Por eso, sumado a lo anteriormente expuesto, y entre otras acciones de marketing, hemos vuelto a participar a nuestros clientes del sorteo de una nueva Toyota® Hilux®, esta vez de la mano de nuestra estrella “**Vaquero Pour On**”. El sorteo se realizará en el mes de diciembre del corriente, y tal como lo esperábamos, viene teniendo un resultado más que satisfactorio para quienes estamos detrás de los resultados, y muy bien recibido por quienes son los beneficiarios de esta promoción.

De esta manera, y siempre mirando hacia adelante, continuamos poniendo nuestro norte ahí donde nos encontramos compartiendo podio con quienes confían en nuestros productos, y nuestra gente.

Equipo de marketing.





¡GOLAZO MUNDIAL! ZOOVET® EN QATAR.



Ignacio Ariotti
Comercio Exterior

Desde el año 2018 venimos trabajando de forma ininterrumpida con nuestro socio comercial **Sanam Veterinary Care** en Qatar, importador y distribuidor exclusivo de **Zoovet®** en ese país.

Actualmente estamos trabajando más de 30 productos de pequeños y grandes animales de distintas ramas farmacológicas pero haciendo hincapié en productos hormonales y antibióticos.

Les compartimos fotos de la apertura de la tercera sucursal del cliente en este país.

Equipo de Comercio Exterior.



VENTAS



Arieta Alejandro
11 26446476
Buenos Aires



Cáceres Gisela
223 5220760
Mar del Plata



Cristian Grosso
2615 55-2311
Zona Cuyo



Köenig Marcelo
231 4406645
Buenos Aires



Millen Gustavo
342 4215602
Santa Fe



Montaldi Maximiliano
343 547340
NOA



Moroni Marcelo
11 26404209
Buenos Aires



Orellano Darío
11 55639186
Buenos Aires



Rayez Arturo
342 5471786
Córdoba



Rodríguez José Luis
343 5447143
Entre Ríos



Santillán Américo
379 5026606
Corrientes



Traesel Raúl
362 4855487
NEA



Vissani Néstor
11 68496982
Sur Santa Fe - Bs. As

TÉCNICOS / PEQUEÑOS ANIMALES



M.V. Marcial E. Gammelgaard
Asesor y Promotor Técnico
marcialg@zoovet.com.ar
342 4238489



M.V. Matías Romano
Promotor P.A.
promotorparana@zoovet.com.ar
342 4868822



M.V. Ricardo H. Parks
Supervisor Técnico P.A.
promotor7@zoovet.com.ar
11 25817274



M.V. María Victoria Di Giusto
Promotora P.A. Córdoba
promotor.cba@zoovet.com.ar
351 6217700



Seleni Andreina, Flores Benitez
Promotora P.A.
promotor6@zoovet.com.ar
11 65776520



M.V. Noelia Cancian
Promotora P.A. Rosario
promotorparos@zoovet.com.ar
3415 500385



Alberto Quintas
Promotora P.A. Bs. As.
promotor5@zoovet.com.ar
11 5990 5186

TÉCNICOS / GRANDES ANIMALES



M.V. Maximiliano Pianetti
Promotor de Feedlot / Cerdos
promotorfeedlot@zoovet.com.ar
342 6335781



DR. Diego Scándolo
Promotor Tambo
promotortambo@zoovet.com.ar
342 4460852



DR. Luciano Cattaneo
Promotor de Reproducción
reproduccion@zoovet.com.ar
349 3436037



M.V. María Fernanda Barraza
Promotora Cría y Tambo
promotorgba@zoovet.com.ar
249 4652395



M.V. César Ignacio Torossi
Promotor de Garrapaticidas.
Zona Norte.
promotornorte@zoovet.com.ar
362 4520551

NUESTRO EQUIPO

EQUIPO GERENCIAL

Pablo Gaitán
Gerente Comercial
pablog@zoovet.com.ar
342 5151199

Darío Orellano
Gerente de línea Pequeños Animales
gerenciapa@zoovet.com.ar
11 55639186

Marcelo Moroni
Gerente regional CABA y GBA Grandes Animales
marcelom@zoovet.com.ar
11 26404209

CONTACTO PARA REALIZAR PEDIDOS

Ariel Albornoz (Distribuidores)
ariel@zoovet.com.ar
342 4 236392

Gustavo Cheer (Comercios)
ventas@zoovet.com.ar
342 5 453281

Líneas directas para ventas
342 4511400 / 444 / 342 5 104687

Líneas gratuitas 0800 888 9668

DISTRIBUIDORES EN ARGENTINA

Agroempresa S.A.
03764 441 111 - Posadas (Misiones)
Agroservicios del NEA S.R.L.
3764 482 048 - Posadas (Misiones)
Agropecuaria Almafuerie S.A.
0343 424 2171 - Paraná (Entre Ríos)
Agropecuaria del Paraná S.A.
0379 445 5642 - Corrientes
0376 445 8306 / 4458395 - Posadas
Agroveterinaria Esperanza S.A.
03496 427531 - Esperanza (Santa Fe)
Angelino Cristian
0223 447 6078 - Mar del Plata (Bs. As.)
Arcuri S.A.
0810 222 0606 - Burzaco (Bs. As.)
Comercial 6 de Agosto
03492 610 999 Rafaela (Santa Fe)
Coop. de Trabajo Del Oeste L.T.D.A
114137 7644 - Castelar (Bs. As.)
CO Panacea
0810 777 2600 - Capital y Gran (Bs. As.)
0810 777 8383 - Para Interior
Criogenica S.R.L.
0381 428 2437 - S.M. Tucumán
Distribuidora Baza
0381 423 6283 - S.M. Tucumán
Distribuidora Berengua Gabriela B.
231 640 0404 - Daeroux
Distribuidora GRIVET
011 3092 5338 - Valentín Alsina (Bs. As.)
Distribuidora D.FV
011 4796 3366 - Florida (Bs. As.)

Distribuidora IVEM
011 3061 2309 - Ciudadela (Bs.As.)
Distribuidora Lassie
0387 456 9631 - Salta
Distribuidora MR de Pereyra Matías
0358 475 0615 - Río IV (Córdoba)
Distribuidora Rastros
02494 431 0761 - Tandil (Bs. As.)
Dr. Gregorio Ricardo
0291 154 377563 - Bahía Blanca (Bs. As.)
Distribuidora Arvet
0260 154 696143 - San Rafael (Mendoza)
Distribuidora Pro M
0261 155 467605 - Guaymallén (Mendoza)
Tarazi Distribuidora S.A.
0261 4520 540 - Godoy Cruz (Mendoza)
Distribuidora Trokin
02954 411034 - Santa Rosa (La Pampa)
Echegaray Rubén
0264 423 5185 - San Juan
Entre Sierras S.R.L.
249 466 2674 - Tandil (Bs. As.)
La Red Comercial S.R.L.
03496 1554 9510 / 3080 - Esperanza (Sta. Fe)
Logisvet S.R.L.
376 4500 264 - Posadas (Misiones)
Insunorte
11 4744 5710 / 1192 - Victoria (Bs. As.)
Kröner Veterinary Supplier S.A.
0221 4520 246 - La Plata (Bs. As.)
Mellino Juan Manuel
011 46011616 - Capital Federal

Morales F. y Andreatta L. S.H.
0353 461 5631 / 0353 154018535 - Villa María (Córdoba)
Morchon Hnos.
011 4488 7745 - Ciudadela (Bs.As.)
Muñoz Insumos Veterinarios S.R.L.
011 4504 7332 / 7323 - CABA (Bs.As.)
Popelka José Matías
383 4840 626 - Catamarca
PPF Alimentos y Accesorios S.R.L.
0280 1546 53398 Trelew (Chubut)
Productos Ganaderos
0351 3065 758 - Córdoba
Pronovo Nutrición Animal S.A.
0358 4623 961 - Río IV (Córdoba)
Plus Distribuciones de Torregiani P.
0341 4820 133 - Rosario (Santa Fe)
Servicios Veterinarios Profesionales
03783 4427 636 - Corrientes
Sivet S.H.
02302 421 974 - General Pico (La Pampa)
Veterinarias Integradas Argentina S.A.
0223 4786 194 - Mar del Plata (Bs.As.)
Veterinaria Pasteur de E. Guzmán
02983 423 287 - Tres Arroyos (Bs. As.)



COMERCIO EXTERIOR

- **Ignacio Ariotti**
iariotti@zoovet.com.ar
342 5475944
- **Lucas Garione**
comexlatam@zoovet.com.ar
342 5220525
- **Alejandro Arias**
comex@zoovet.com.ar
342 4728110

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

En Bolivia: Unión Agronegocios - Santa Cruz de la Sierra
En Brasil: Ceva Veterinaria S.A. - Minais Gerais
En Brasil: Ourofino Saude Animal LTDA. - Cravinhos, São Paulo
En Brasil: Laboratorio Ibsa LTDA - Porto Alegre
En Colombia: Colvet S.A. - Bogotá, D.C
En Colombia: VECOL - Bogotá, D.C
En Costa Rica: Agrosuplidores de Costa Rica, S.A. - San Rafael de Alajuela
En El Salvador: Servicios Agrícolas y Vet. S.A. DE C.V. - San Salvador

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

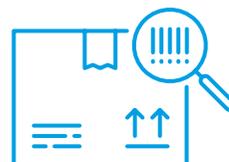
En Ecuador: Insucampo C.A. - Quito
En Guatemala: Pet y Mas - Guatemala City
En Guatemala: Especialidades - Farmacéuticas S.A. - Guatemala City
En Honduras: Soluciones Integrales S.A. - Tegucigalpa
En México: Novavet Novaciones Veterinarias S.R.L. - Guadalajara
En México: Virbac Mexico - Jalisco, Mexico.
En México: Productos Farmacéuticos S.A. de C.V (Chinoín) - México, Ciudad de México
En México: Marcas de Renombre, S.A. de C.V (MDR) - México, Ciudad de México
En México: Sanfer Salud Animal - México
En Nicaragua: Importadora Mejía Gonzalez S.A. - Chontales, Nicaragua
En Nicaragua: Insuvet Agro - Boaco, Nicaragua
En Panamá: Importaciones Universo, S.A
Salida del Corredor de Llano Bonito Panamá
En Paraguay: Agrofield S.R.L. - Asunción, Paraguay
En Perú: Andeanvet S.A.C - Surquillo, Lima
En República Dominicana: Grupo Indukern Dominicana SRL (Caliar) - Parque Industrial Cobsa Caribe, La Vega (Rep. Dominicana).
En Uruguay: Codenor S.A. - Montevideo, Uruguay
En Uruguay: Virbac Uruguay
En Venezuela: Emp. Import. Veterinaria C.A. (EMIVET) Lomas de Alto - Aguasay Casa 35 - Estado Barinas
En Venezuela: Quimiovvet - San Diego, Estado Carabobo

DISTRIBUIDORES EN ASIA, EUROPA Y ÁFRICA

ASIA
En Omán: German standard group
En Rusia, Bielorrusia, Armenia y Kazajistán:
TD RostAgroVet - Moscú
Agrovetsoyuz - Moscú
En Irán: Aryan Leev Co. - Irán
En Qatar: Sanam Veterinary Care - Doha
En Bahrein: German Standard Group
En Kuwait: Sawfa - Kuwait City
En Emiratos Árabes Unidos: German Standard Group
En El Líbano: Libanvet
En Jordania: Biological Jordanian Co. Ltd. Jordan, Amman

ÁFRICA

En Sudáfrica: Geneco Repro PTY LTD





Multipen Inyectable.

Antibiótico betalactámico penicilínico / Aminoglucósido
Antiinflamatorio no esteroide



 RÁPIDA
RESPUESTA
CLÍNICA

 LARGA
DURACIÓN

 MEJOR
COSTO
BENEFICIO

2 Presentaciones para una mejor dosificación o ahorro:

10.000.000 UI y 40 ml de diluyente: Pack x6 5.000.000 UI y 20 ml de diluyente: Pack x 12 

Cada presentación está compuesta de:

1 Frasco ampolla con polvo con los activos + 1 Frasco con diluyente estéril.

Una formulación de excelencia

- ✓ Penicilina G sódica.
- ✓ Penicilina G Procaínica.
- ✓ Penicilina G Benzatínica.
- ✓ Gentamicina.
- ✓ Flunixin de meglumine.
- ✓ Tripsina y quimotripsina.
(enzimas proteolíticas)

4 acciones diferentes

- ✓ Acción sinérgica antibiótica.
- ✓ Acción sinérgica antiinflamatoria.
- ✓ Acción-Antifebril.
- ✓ Acción Analgésica.

Actividad prolongada

- ✓ 48 horas de protección en una sola aplicación.
- ✓ Mejor costo/beneficio.

Multipen, la evolución en antibióticos.

zoovet.com.ar

