

#45

ZOOVET®  
● ● ●

Boletín trimestral

# INFOZOOVET

Herramientas para construir una ganadería y lechería sustentables, de alto crecimiento.

#ZONOVEDADES

¡Ahora para productores y veterinarios!  
Con notas técnicas especializadas para ambos

dic.ene.feb. 2019/20

# ¡El Dr. Romero los recomienda!



Acción inmediata



Efecto ambiental



Larga duración



APROBADO  
POR LOS QUE SABEN

INNOVACIÓN & VANGUARDIA



# Nota Editorial

## ¡Por un 2020 lleno de proyectos por cumplir!

Nuestros 20 años están llegando a su fin, muchas historias vividas pasaron por mi mente, éste era un año de análisis y reflexión, pero se transformó.

Los cambios económicos y luego políticos no nos dejaron disfrutar como queríamos, era el momento oportuno para traer clientes, muchos ya considerados amigos, pero no se pudo.

Lograr cumplir en 20 años de Argentina (supongo que se mide diferente que en Alemania), posicionar una marca en el primer nivel y armar una estructura para que su proyección sea ascendente **NO FUE** gracias a nadie, **FUE** gracias a **TODOS** los que participaron: fabricar, cobrar, comprar, vender, financiar, proveer, planificar, etc, etc, etc.

Los logros parecen ser personales y no es así, uno puede tener ideas y conducir pero hay que **EJECUTAR**, y para eso hay que buscar y seleccionar a buenas personas, que piensen parecido, que se respeten entre ellas y que la competencia interna logre que sean cada vez más capaces.

Nunca hay que perder el objetivo. En Zoovet® fue y será uno solo, más allá de los logros económicos: **HACER EL MEJOR PRODUCTO**. No solo para que sea innovador o diferente, sino también para que esté bien presentado, funcione adecuadamente, que lo vuelvan a pedir, que el vendedor o el veterinario que nos represente sea bienvenido por sus clientes y que todos ganen por el trabajo que hacen, una larga cadena que arranca en un proveedor y termina en un consumidor!

En estos largos años, todos aprendimos y necesitamos seguir haciéndolo, nunca se termina este camino de **buscar la excelencia**. Vivimos en un país con reglas muy cambiantes, no fue, no es, ni será fácil lograr los resultados esperados.

Comienza una nueva etapa clasificatoria, el país está en repechaje, Argentina siempre ha salido a flote y ahora más que nunca hay que apostar a salir adelante, para que el trabajo nos dignifique.

Éste fue un buen año, difícil pero con muchos logros, la crisis nos ha fortalecido, nuestras apuestas siguieron siendo fuertes en todos los frentes.

El mundo está abierto a productos argentinos, somos interesantes para todos los mercados, el equilibrio entre precio y calidad es una virtud muy apreciada, hay que aprovecharla con inteligencia y buenas decisiones.

Todos los nuevos productos que desarrollamos tuvieron demoras en SENASA, si el Estado no acompaña dándole más recursos al organismo, la industria no podrá aprovechar el amplio perfil exportador que hay abierto.

Multipen®, T.I.U.®, Carprodol®, Foli-Rec®, Otofil®, la nueva línea de curabicheras Rochy® y otros más, tendrán que seguir esperando un tiempo. Ya están listos, probados y comprobados para ser líderes en el mercado.

Toda la inversión realizada en un país sin financiamiento está frenada por una burocracia sin explicaciones.

Más de 500 productos registrados en el exterior y sumando presencia en 6 países este año nos dan un viento a favor que será muy bien capitalizado en los próximos meses. En 2020 esperamos estar en casi 40 países del globo. 40 destinos que recibirán periódicamente productos elaborados por nuestro equipo de trabajo, este es un logro que llevó muchísimo esfuerzo, dedicación e inversión, y será nuestra mejor arma para lo que viene.

Esperando que el pueblo no se haya equivocado, que los nuevos dirigentes tengan la virtud de resolver de una vez y para siempre los problemas de esta querida Nación, los saludo cordialmente.

Que pasen unas fiestas en paz y rodeado de afectos.

### #ZOOREDES

 [zoovet.productosveterinarios](https://www.facebook.com/zoovet.productosveterinarios)

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

#### Dirección

Enrique Ariotti  
eariotti@zoovet.com.ar

#### Producción y edición

Ignacio Ariotti  
iariotti@zoovet.com.ar

#### Mercedes Formosa

marketing@zoovet.com.ar

#### Pablo Gaitán

pablog@zoovet.com.ar

#### Ma. Virginia Fiorentini

grafica@zoovet.com.ar

#### Casa Central

Ruta 168 - Paraje El Pozo - Lote B1  
(SAPEM) CP 3000 Ciudad de

Santa Fe - Argentina

Tel. Fax: 0342 4511550 (rotativas)

zoovet@arnetbiz.com.ar

#### Sucursal Rosario

Catamarca 1859

Tel. Fax: 0341 4488588

Cel.: 0341 5500385

zoovet\_ros@arnetbiz.com.ar

Santa Fe Capital, Argentina / Diciembre - Enero - Febrero. Fecha de cierre: 28/11 - Número de edición: 45. Revista trimestral para los profesionales veterinarios de distribución gratuita. Prohibida su venta pública. Se distribuye en todo el territorio argentino y en los países de Sudamérica.



“Excelencia en estructura edilicia, en las relaciones humanas y en el desarrollo productivo en cuanto a lo laboral se refiere. 10 puntos.” María de los Milagros / Opiniones en Google



“¡Excelente empresa! en crecimiento constante.”  
Angel Macchi / Opiniones en Google

# Inseminación artificial a tiempo fijo

## Herramienta clave en la eficiencia del rodeo de cría



**Luciano Cattaneo**  
Dr. en Ciencias Veterinarias

Cel.: 349 3436037  
reproduccion@zoovet.com.ar

En esta nota nuestro promotor técnico responde a preguntas que frecuentemente le realizan sobre los beneficios de IATF.

¡Leé la nota y enterate de todo!



La IATF genera mayores pesos al destete favorecidos por la mejora genética y la mayor concentración de partos (cabeza de parición).”



### Introducción

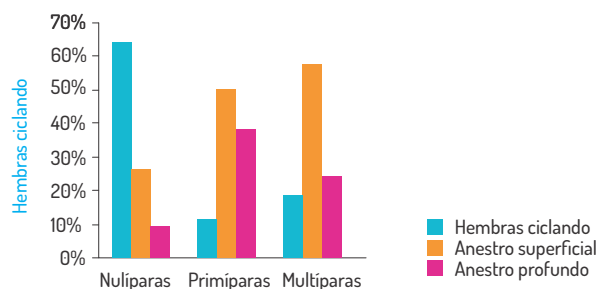
El objetivo 'ideal' de un productor de ganado de cría es obtener un ternero por vaca por año. Lamentablemente, la realidad indica que en los países de la región se destetan aproximadamente sólo entre un 50 y 65% de los terneros paridos.

Lograr un ternero por vaca cada año implica que debemos preñarla en un periodo que en cualquier caso no excede de 42 días post parto. Esto es así porque la vaca requiere aproximadamente unos 40-45 días luego del parto para recuperarse de la gestación anterior (puerperio) y luego de concebir su gestación dura 280-290 días.

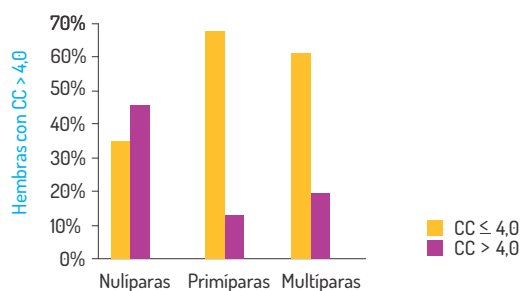
### ¿En qué condiciones están nuestras vacas al momento de iniciar los servicios?

Si seguimos la secuencia que planteamos en la introducción, al momento de iniciar los servicios (45-60 días post parto) las vacas están con elevadas demandas energéticas ya que están alimentando a su ternero y en el caso de las vacas de primer parto aún tienen que soportar su crecimiento. Si estas demandas no son satisfechas por un buen aporte forrajero en cantidad y calidad, el resultado será que la mayoría de los animales se encontrarán en anestro (no manifestarán celo) durante buena parte de la estación de monta (figura 1), recuperando la ciclicidad al final de este periodo y condicionando en buena medida la tasa de preñez del rodeo y el peso de los terneros al destete.

### Anestro posparto



### Baja condición corporal



Valores determinados por ecografía ovárica al iniciar los servicios en predios comerciales (21.329 vacas evaluadas en 5 años). Menchaca y col.: Simposio IRAC 2013

Figura 1: Incidencia del anestro posparto según la categoría animal y la condición corporal

### ¿De qué forma podemos paliar esta situación?

Varias son las alternativas que nos permitirían mejorar las chances de preñar las vacas durante este período. Dentro de las que podemos citar, están las siguientes:

- Suplementación energética: intentando satisfacer la elevada demanda de energía que tienen las vacas en este período.
- Destete precoz: mejora mucho la ciclicidad de las vacas (especialmente las de primer parto), pero requiere un tratamiento muy intensivo y costoso de los terneros para evitar las pérdidas por mortandad o kgs producidos.
- Destete temporario: suele ser efectivo en vacas cuya condición corporal no esté tan comprometida, además, es preciso asegurar un forraje de calidad a los terneros durante ese período.
- Inseminación artificial a tiempo fijo (IATF): la terapia hormonal que involucran estos protocolos permite suplir algunas de las deficiencias endócrinas que impiden que la vaca cicle normalmente.

### ¿Qué beneficios nos aporta la IATF?

- Introduce mejora genética y productiva: la inseminación artificial (IA) es, en la actualidad, la biotecnología reproductiva más difundida de todas. Permite acceder a la mejor genética disponible en el mercado.
- Facilita los servicios cortos: esto es así ya que permite realizar un gran número de servicios en un muy corto período de tiempo (en un mismo protocolo pueden incluirse más de 200 animales). Esto puede aún intensificarse considerando la posibilidad de 'resincronizar' aquellos animales que quedaron 'vacíos' a la primera IATF.
- Organiza el servicio y las pariciones: la IATF nos permite agrupar los servicios y por ende las pariciones, concentrando las actividades relacionadas a las mismas (vacunaciones, castración, destete, etc.) en un corto período de tiempo.
- Produce una mayor 'Cabeza de Parición': en servicios estacionados de 3 meses, la parición suele dividirse en: cabeza, cuerpo y cola. Uno de los mayores impactos productivos de la IATF es incrementar la cantidad de terneros producidos durante el primer y segundo mes de parición aumentando en consecuencia los pesos al destete.
- Aún cuando el animal no haya concebido a la IATF, se ha comprobado que la terapia hormonal a la que fue sometido durante el protocolo induce ciclicidad en aquellos animales que se hallaban en anestro al comienzo del mismo.

### ¿El éxito de la IATF depende del protocolo que utilizemos?

El análisis de cientos de miles de IATF realizadas en los últimos 15 años permite afirmar que la tasa media de preñez ronda el 50%. Pensar que ese es indefectiblemente el valor que debemos alcanzar para considerar que la inseminación ha sido exitosa es erróneo. En todo caso el éxito de la IATF va a radicar en "establecer correctamente las expectativas del caso". Y esto depende de considerar y evaluar muy exhaustivamente los siguientes detalles:

- Categorías a inseminar.
- Condición corporal de los animales al parto.
- Diagnóstico de situación previo al servicio (30 días), considerando la condición corporal de las vacas, la disponibilidad forrajera, posibilidad de suplementación, estado sanitario de los animales, etc.
- Tacto/Ecografía preservicio.
- Protocolo de sincronización a utilizar.

## Un ternero por vaca por año

¡Ese es el kit de la cuestión!



### Consideraciones finales

- La IATF genera mayores pesos al destete favorecidos por la mejora genética y la mayor concentración de partos (cabeza de parición).
- La IATF permite acortar los servicios.
- Permite organizar las pariciones y todas las tareas asociadas a éstas.
- La terapia hormonal mejora la CICLICIDAD y la PREÑEZ en vacas en ANESTRO •



### Logrando nuevos vínculos

Un equipo de investigadores del Instituto de Ciencias Básicas y Aplicadas de la Universidad Nacional de Villa María (UNVM) realiza pruebas de laboratorio para determinar alternativas terapéuticas nuevas o complementarias para combatir la mastitis bovina. Esta investigación es dirigida por Luciana Bohl en el marco de un programa a cargo de Carina Porporatto. La misma propone mayor uso de la vitamina D ya que así se "podrá mejorar la terapia bajando la dosis de antibióticos sintéticos o solamente usando estos compuestos naturales".

Nuestro Laboratorio tiene varios productos formulados con vitamina D y polisacáridos, como los son MAS D3 y Hemoshock.

En miras de poder trabajar juntos y sumarnos a esta nueva corriente mundial de "línea verde", el pasado Miércoles 23 de octubre recibimos la visita de Luciana Bohl y Carina Porporatto.

Ambas se mostraron muy interesadas en ampliar los horizontes conjuntamente ¡Vamos por más! •

# Exóticos e increíbles

## ¡Un viaje todo terreno!



M.V. Enrique Ariotti  
Presidente de Zoovet

¡Esperamos que los clientes del Líbano y de Jordania se enamoren de los productos Zoovet como lo hicimos nosotros de sus países!

Lee la nota y enterate de la travesía todo terreno.



### Introducción

Con el mismo objetivo de conocer y que nos conozcan programamos una nueva expedición a estos dos países, Líbano y Jordania. Junto a Ignacio, mi hijo mayor, vendedor y traductor, fuimos a ver los posibles interesados en Zoovet.

### Beirut, Líbano: Primer destino



Dr Jamal - Distribuidor del Líbano

Es un país muy particular por estar en zona musulmana pero también con costumbres católicas maronitas, un detalle no menor que los llevó a una guerra civil.

Ganado de leche y de pequeños rumiantes, mucha montaña y paisajes mezclados, mucha vegetación, pero también muchas zonas áridas. Es un país muy pequeño, tiene superficie similar a la mitad de la provincia de Tucumán y 6 millones de habitantes, pero casi 10 millones de autos lo que lo hace una zona poco apta para ansiosos. ¡Todo debe programarse con tiempo extra!

Viajamos al interior del país, al límite con Siria a visitar a nuestro contacto, una buena empresa, bien organizada y con un potencial importante. Hoy, nuestro departamento de Asuntos Regulatorios ya se encuentra desarrollando los dossiers de los primeros diez productos que presentaremos en el Ministerio.

Rodeada del mar mediterráneo y como capital financiera y turística del mundo árabe, su capital aún muestra signos de la guerra. También pudimos conocer Bylbo y el antiguo templo de Baalbek.

### Amman, Jordania: Segundo destino



Feedco - Distribuidor de Jordania

Luego volamos a Amman, capital de Jordania donde se nos unió Agustín Singer, nuestro representante comercial en la zona. Es un país con régimen monárquico, con 11 millones de musulmanes ortodoxos. El mar muerto los limita con Israel y tienen a Petra, el mar muerto y a Wadi Rum como lugares turísticos de fama mundial.

Son grandes productores de potasio y ganado ovino para proveer a la meca en Arabia Saudita, utilizados con fines religiosos y luego alimenticios.

En ambos países el trato cordial y el riego artificial es lo que abunda. Poca presencia de productos argentinos pero una **muy buena predisposición a que Zoovet esté presente.**

De exigencias regulatorias aceptables y con monedas fuertes (carísimo todo), hacen de estos mercados un objetivo interesante.

Siria, Irak y Arabia Saudita serán los próximos objetivos en esta región, la introducción en el área nos dará pronto nuevos contactos ya que la mercadería trasciende las fronteras con facilidad.

Otra experiencia. Nuevas oportunidades. Nuevos desafíos.

¡A trabajar para que pronto volvamos a estos países a capacitarlos y mostrarles todas las virtudes que tienen nuestros productos! •



Este viaje sirvió para coordinar las acciones, en esta región, junto con Agustín y Nacho sobre lo que viene.”

# ELECTROLAC



## Solución electrolítica y energizante

Glucosa - Acetato de sodio  
Cloruro de sodio  
Cloruro de potasio

### FÓRMULA

Glucosa 19,5 g, Acetato de sodio 18,32 g;  
Cloruro de sodio 3,2 g, Cloruro de potasio 3,2 g,  
Saborizante de vainilla 0,15 g, Excipientes c.s.p. 50 ml.



### ¡Nos visitó Dante Sica!

El Miércoles 23 de octubre recibimos al Ministro de Producción y Trabajo Dante Sica y al intendente José Corral.

La visita consistió en una recorrida por las plantas culminando en un almuerzo no solo para ellos sino también para el personal adjunto ique eran bastantes!

Se fueron maravillados por lo que vieron, tanto a nivel empresa como por el trato de todo el personal •

## #ZONNOVEDADES

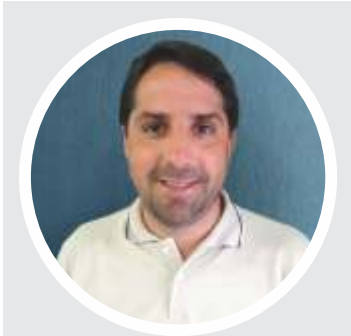
Nuestro nuevo formato de comunicación está pensado para que el **productor se vincule aún más con su veterinario**. Dándole el asesoramiento técnico correspondiente seguramente va a ser **más eficiente en su producción**.

Infozoovet da las herramientas, **el veterinario las pone en práctica y el productor recibe los beneficios!**



# Comenzó la temporada

## ¡Decile CHAU a las garrapatas!



**César Torossi**  
Médico Veterinario

Cel.: 362 4520551  
promotornorte@zoovet.com.ar

Nuestro promotor técnico especializado en antiparasitarios externos te cuenta todo lo que tenés que saber en este inicio de temporada para controlar las garrapatas.

¡Leé la nota y anotá todo!



Con los tratamientos previos a la llegada del invierno, nos aseguramos una carga baja de garrapatas en la primavera.”

### Introducción

Si bien, el invierno se demoró en llegar y hubo que seguir haciendo aplicaciones de garrapaticidas hasta los meses de junio y julio para controlar la población: Llegó la primavera, y con el aumento de las temperaturas, las garrapatas comenzaron a aparecer.

### ¿Cuándo es el mejor momento para comenzar con los tratamientos?

Hoy en día contamos con servicios de meteorología, como ser páginas web y aplicaciones en los teléfonos que nos adelantan con mucha exactitud cómo estará el clima en los próximos días y así tener una idea aproximada de cuándo aumentarán las temperaturas. Cuando la temperatura diaria promedio supera los 15°C, las larvas salen de su estado de letargo y comienza un nuevo ciclo parasitario. Nosotros sabemos que el campo está “enfermo”, y unos 20 días después de la última helada, deberíamos comenzar con los tratamientos de control. La idea es ser previsores y realizar tratamientos antes de comenzar a ver las garrapatas sobre el animal, ya que cuando las vemos es tarde, generalmente son estadios adultos y no tenemos la certeza de que alguna no haya concluido su ciclo parasitario y se haya bajado a desovar.

Para un plan estratégico de control lo que debemos hacer es realizar 3 tratamientos consecutivos al comienzo de la primavera y luego 2 tratamientos más antes del invierno. Con este protocolo logramos bajar la carga inicial y de esa manera evitamos que se cumplan las primeras generaciones de la temporada. Luego, con los tratamientos previos a la llegada del invierno, nos aseguramos de que la cantidad de garrapatas que habrá en la próxima primavera sea realmente baja.

El intervalo entre tratamientos debe ser, el poder residual absoluto del producto, más 12 días. Se toman esos 12 días más, por que hasta ese momento del ciclo, no corremos el riesgo de que alguna garrapata logre finalizarlo.

Por ejemplo, si en el primer tratamiento se colocó Vaquero Pour On, que tiene un poder residual absoluto de 20 días, el segundo tratamiento deberíamos hacerlo a los 32 días.

	Momento de aplicación	Producto	Dosis
1	20 días después de la última helada	Vaquero Pour On	1 ml cada 20 kg de P.V.
2	32 días después	Ecto tak	1 ml cada 10 kg de P.V.
3	31 días después	Endection 3,15	1 ml cada 50 kg de P.V.
4	Abril	Vaquero Pour On	1 ml cada 20 kg de P.V.
6	32 días después	Ecto tak	1 ml cada 10 kg de P.V.



M.V. Abel Vogel

El gráfico representa un ejemplo de los tratamientos anuales en un programa de control

A la hora de comenzar con un tratamiento de control, además de la época del año y las temperaturas, lo que también debemos tener en cuenta es si los animales poseen carga de garrapatas o no. Lo ideal, como dije antes, es prevenir y evitar que los animales se parasiten. Si se presenta esa situación ideal, podremos comenzar el programa de tratamientos para control, con cualquier producto garrapaticida. De no haber sido eso posible, y encontrarnos con animales con una alta carga, el primer tratamiento se debería realizar con un producto que tenga poder de volteo, como Vaquero Pour On y luego continuar con Ecto Tak o Endection 3,15.

También, si tenemos un programa de trabajo, y proyectamos las tareas a mediano plazo, podremos utilizar todas las virtudes de los productos y no sólo la función garrapaticida, por ejemplo: Vaquero Pour On además tiene gran eficacia frente a la mosca de los cuernos, ura, miasis o bicheras y piojos. Sabiendo esto, tenemos que optimizar su utilización y no hacerlo solo para un tipo de parásito.

Muchas veces, los productores realizan más de 5 tratamientos al año contra las garrapatas, con escasos resultados. Si nosotros aplicamos este tipo de control estratégico, luego no harán falta 5 tratamientos anuales, con 3 o 4 será suficiente para mantener una baja carga parasitaria.

Para que los productos que hay hoy en el mercado sigan teniendo eficacia, debemos respetar los días de poder residual, utilizar la dosis indicada y por sobre todas las cosas rotar los principios activos. Nunca realizar más de 2 tratamientos consecutivos con un mismo producto y nunca más de 4 veces en el año. De esa manera, estaríamos protegiéndonos de tener cepas resistentes en nuestro establecimiento. El otro punto a tener en cuenta para combatir la resistencia, es que el ingreso y egreso de toda la hacienda a nuestro campo sea libre de garrapatas. Con esa acción, evitamos la diseminación de cepas resistentes a diferentes zonas.

La idea de plantear este tipo de protocolos es reducir la cantidad de tratamientos, disminuir los costos, ser más eficientes en la utilización de los productos y de esta manera aumentar los índices productivos •

## #ZONOVIDADES

¿Sabés cómo consultar tus datos desde nuestra nueva página web? Es súper fácil, seguí los siguientes pasos ¡y enterate de todo!

- 

Entrá a la web, posicionate sobre ACCESOS. Del menú desplegable seleccioná CLIENTES.
- 

El usuario es tu clave fiscal (CUIT). Si no recibiste tu contraseña por mail ¡solicítala!
- 

Al ingresar, a la izquierda aparecerá un menú para navegar por tu cuenta. En la pantalla inicial se mostrarán 2 gráficos: Tu evolución de ventas en los últimos 6 meses y la cobertura de productos en los últimos 30 días.

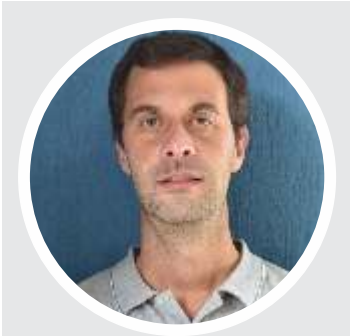
¡Beneficiate de la #ZOOWEB!



Nuestro asesor técnico entrevistando a M.V. Abel Voguel

# Patologías uterinas posparto

## Metritis puerperal: Factores de riesgo y signología



**Diego Scandolo**  
Médico Veterinario

Cel.: 342 4460852  
promotortambo@zoovet.com.ar

Nuestro promotor técnico especializado en tambo nos cuenta sobre la importancia en la rentabilidad de las patologías uterinas en el posparto.

¡Leé la nota y enterate de todo!



15% de las vacas con metritis continúan con una endometritis en el proceso de remisión del cuadro clínico”

### Introducción

El periodo de transición en la vaca lechera se extiende de los 21 días pre parto hasta las 3 semanas posparto (Grummen,1995). Es la etapa más crítica del ciclo productivo ya que se produce una merma en el consumo de alimento y el balance energético negativo asociado con cambios en la condición corporal, la disminución en la respuesta inmune y la contaminación bacteriana del útero.

Esta combinación de factores afectan el inicio del ciclo productivo y reproductivo, haciendo de éste el periodo con mayor presencia de enfermedades infecciosas y trastornos metabólicos que repercuten de forma negativa en la rentabilidad de la explotación. La casuística de las patologías al parto y posparto varía entre los diferentes sistemas de producción y el número de lactancias entre otras por lo podría mencionarse que su presentación estaría asociado en mayor proporción a problemas de manejo (Grohn and Rajala-Schultz, 2000).

### Metritis puerperal: Factores de riesgo

La metritis puerperal es una de las afecciones posparto de mayor presentación en tambos, se reporta una incidencia promedio del 16,6 % con un rango que varía del 7,1% al 38 % dependiendo del tipo de explotación (Pohl et al., 2016). La misma se presenta en mayor proporción entre los 10 y 14 días posparto aunque suele diagnosticarse hasta los 21 días en lactancia (Sheldon et al., 2006).

Los factores de riesgo más importantes asociados, directa o indirectamente, a su presentación son la retención de membranas fetales, la distocia y la hipocalcemia clínica (Correa et al., 1993). A estos le agregaría la hipocalcemia subclínica, tema que en los últimos años ha tomado particular importancia y se convirtió en motivo de estudio de diferentes autores. La prevalencia de hipocalcemia subclínica al parto o en los primeros 3 días posparto ( $\leq 2$  mmol/L) se incrementa con el número de lactancias y puede alcanzar el 50 % (Reinhardt et al., 2011; Scandolo et al., 2016). La misma está asociada a una disminución en la concentración sérica de neutrófilos y a un aumento del riesgo de desarrollar metritis puerperal (Martinez et al., 2012). Por todo ello, los médicos veterinarios debemos implementar un plan de trabajo adaptado a cada explotación con el objetivo de diagnosticar y tratar, en forma temprana, las afecciones posparto y tomar las medidas pertinentes tendiente a reducir su presentación.

Independientemente de la rutina de trabajo implementada en cada explotación es aconsejable identificar los animales recién paridos, observar diariamente el consumo, la producción láctea y ciertos signos clínicos como letargia, anorexia y diarrea que nos ayudarán a llegar a un diagnóstico certero. Esto debe ir acompañado de un examen clínico completo de todas las vacas al menos una vez antes de los 7 días de paridas tendiente a identificar los animales que presentan una descarga vulvar acuosa, rojiza y fétida (Figura 1) al examen vaginal con Metricheck o flujeo según el criterio del profesional a cargo, útero agrandado con pared engrosada y atónico al tacto rectal, pirexia ( $\geq 39,5$  °C), inapetencia/anorexia y disminución de la producción láctea (Sheldon et al., 2006) para instaurar un tratamiento adecuado.



Figura 1: Vaca con secreción uterina característica de metritis puerperal

### Tratamientos

Sin bien existen alternativas, el tratamiento recomendado para la metritis puerperal suele basarse en la administración parenteral de Ceftiofur, una cefalosporina de tercera generación, combinado con antiinflamatorios no esteroideos (AINE) como el ketoprofeno que tienen acción analgésica, antiinflamatoria, antipirética y antiendotóxica y/o un estimulante inespecífico.

fico de las defensas. La tasa de curación a los 14 días del tratamiento con 2,2 mg/kg de Ceftiofur aumenta un 12 % respecto al 65% reportado con la dosis tradicional de 1,1 mg/Kg (Chenault et al., 2004). De esta manera se puede disminuir el riesgo de retraso en el reinicio de la actividad ovárica posparto, la extensión de los días a primer servicio (Opsomer et al., 2000) y la disminución en la tasa de concepción y de preñez (Chebel et al., 2006) entre otras.

Alrededor del 15 % de las vacas con metritis continúan con una endometritis (Senosy et al., 2011) en el proceso de remisión del cuadro clínico. La endometritis clínica se define como la inflamación del endometrio con una descarga mucopurulenta/purulenta con olor y sin signos sistémicos después de los 26 días posparto (LeBlanc et al., 2002a). Su presentación se asocia al parto de mellizos, la retención de placenta y la metritis, **su riesgo de exposición aumenta un 50% en vacas de tres partos o más y es causa de descarte por problemas reproductivos (LeBlanc et al., 2002b).** La evaluación del score de secreción uterina (1: flujo claro con presencia de flóculos de pus; 2: 50 % de pus blanco en las secreciones uterinas y 3: presencia de más del 50% de pus blanco o con sangre) con Metricheck (Figura 2) es de utilidad para el diagnóstico veterinario y sirve como pronóstico del tratamiento seleccionado (Sheldon and Noakes, 1998).



Figura 2: Evaluación del score de secreción uterina con Metrichek.

Las alternativas terapéuticas varían, según criterio profesional y gravedad del caso clínico, desde la espera de la remisión espontánea hasta el uso de diferentes antibióticos de administración parenteral o intrauterino hasta la aplicación de PGF2 cuando se evidencia la presencia de un cuerpo lúteo •

#### Bibliografía

- Correa, M.T., Erb, H., Scarlett, J., 1993, Path Analysis for Seven Postpartum Disorders of Holstein Cows. Journal of Dairy Science 76, 1305-1312.
- Chebel, R.C., Santos, J.E.P., Reynolds, J.P., Cerri, R.L.A., Juchem, S.O., Overton, M., 2004, Factors affecting conception rate after artificial insemination and pregnancy loss in lactating dairy cows. Animal Reproduction Science 84, 239-255.
- Chenault, J.R., McAllister, J.F., Chester, S.T., Dame, K.J., Kausche, F.M., Robb, E.J., 2004, Efficacy of ceftiofur hydrochloride sterile suspension administered parenterally for the treatment of acute postpartum metritis in dairy cows. J. Am. Vet. Med. Assoc 224, 1634-1639.
- Grohn, Y.T., Rajala-Schultz, P.J., 2000, Epidemiology of reproductive performance in dairy cows. Animal Reproduction Science 60-61, 605-614.
- Grummer, R.R., 1995, Impact of changes in organic nutrient metabolic on feeding the transition dairy cow. Journal Animal Science 73, 2820-2833.
- LeBlanc, S.J., Duffield, T.F., Leslie, K.E., Bateman, K.G., Keefe, G.P., Walton, J.S., Johnson, W.H., 2002a, Defining and diagnosing postpartum clinical endometritis and its Impact on reproductive performance in dairy cows. Journal of Dairy Science 85, 2223-2236.
- LeBlanc, S.J., Duffield, T.F., Leslie, K.E., Bateman, K.G., Keefe, G.P., Walton, J.S., Johnson, W.H., 2002b, The effect of treatment of clinical endometritis on reproductive performance in dairy cows. Journal of Dairy Science 85, 2237-2249.
- Martinez, N., Risco, C.A., Lima, F.S., Bisinotto, R.S., Greco, L.F., Ribeiro, E.S., Maunsell, F., Galvão, K., Santos, J.E.P., 2012, Evaluation of peripartur calcium status, energetic profile, and neutrophil function in dairy cows at low or high risk of developing uterine disease. Journal of Dairy Science 95, 7158-7172.
- Opsomer, G., Grohn, Y.T., Hertl, J., Coryn, M., Deluyker, H., Kruijff, A.d., 2000, Risk factors for postpartum ovarian dysfunction in high producing dairy cows in Belgium: A field study. Theriogenology 53, 841-857.
- Pohl, A., Bertulat, S., Borchardt, S., Burfeind, O., Heuwieser, W., 2016, Randomized, controlled clinical trial on the efficacy of nonsteroidal antiinflammatory drugs for the treatment of acute puerperal metritis in dairy cows. Journal of Dairy Science 99, 1-9.
- Reinhardt, T.A., Lippolis, J.D., McCluskey, B.J., Goff, J.P., Horst, R.L., 2011, Prevalence of subclinical hypocalcemia in dairy herds. The Veterinary Journal 188, 122-124.
- Scandolo, D., Scandolo, D.G., Cuatrin, A., Maciel, M., 2016, Prevalencia de hipocalcemia subclínica en vacas lecheras. 39º Congreso Argentino de Producción Animal.
- Senosy, W.S., Izaika, Y., Osawa, T., 2011, Influences of metabolic traits on subclinical endometritis at different intervals postpartum in high milking cows. Reproduction Domestic Animal 47, 666-674.
- Sheldon, I.M., Lewis, G.S., LeBlanc, S., Gilbert, R.O., 2006, Defining postpartum uterine disease in cattle. Theriogenology 65, 1516-1530.
- Sheldon, I.M., Noakes, D.E., 1998, Comparison of three treatments for bovine endometritis. Vet. Rec 142, 575-579.

# CEFATENOL MV

Ceftiofur Sódico - D+Cloprostamol

Una solución versátil y eficaz para las endometritis y metritis con sistema IN-OUT

- ✓ ¡ÚNICO EN EL MERCADO!
- ✓ ¡APLICACIÓN MULTIVÍA!  
INTRAMUSCULAR O INTRAUTERINA



# Tips para mitigar el calor en el engorde a corral



**Maximiliano Pianetti**  
Médico Veterinario

Cel.: 342 6335781  
promotorfeedlot@zoovet.com.ar

Comienza la temporada estival y el estrés térmico en los animales es un problema real en gran parte del territorio argentino.

¡Agendá los tips y ganale al calor!



La experiencia local revela que para la Argentina la temporada más crítica es la segunda quincena de diciembre y enero. La eficiencia de conversión de alimento en carne empeora, por la combinación de un menor consumo y mayor gasto energético. El desafío es como enfrentar esta problemática.

## Consejos de prevención

- Asegurar suficiente agua, limpia y fresca sin restricción.
- En lo posible sombra alta (3 a 4 metros como mín.) y con orientación norte sur. (1,8 metros cuadrados por animal para novillos pesados y podría reducirse a 1,5 m/animal para terneros o novillitos livianos).
- Espaciar las calorías de las dietas 35% AM y 65% PM (Diciembre a Marzo).
- A los animales más pesados y recién llegados ponerlos en los corrales con mayor corriente de aire.
- Sprinkling (rociado): Es el método más efectivo para mitigar el estrés por calor. Es de rápida adaptación, por lo cual es extremadamente adictivo. No se debe generar barro. Mojar el piso de los corrales es la forma práctica para mitigar la radiación del calor.
- Realizar los trabajos tempranos en las mangas, antes de las 9 AM.
- Transportar animales por la tarde (a la bajada del sol).
- Hacer las cargas con previo desbaste de los animales (12 hs de ayuno previa a la carga).

## Introducción

Las temperaturas extremas y el alto nivel de humedad que se empiezan a registrar en estas épocas en diversas zonas del país, provocan un alerta importante a tener en cuenta para los establecimientos de campo y feed lots. Diversos estudios revelan que la ola de calor del verano provoca disminución en la ganancia de peso, un deterioro en la eficiencia de conversión y un aumento del costo del kilo producido en las categorías de alto riesgo, además de la mortandad.

## El estrés térmico

Los animales alimentados con dietas de alta energía generan cantidades significativas de calor metabólico, que es transferido desde el cuerpo hacia el medio ambiente, mediante procesos fisiológicos normales como el jadeo y la respiración.

Cuando la temperatura ambiental sube y se dan ciertas condiciones de humedad y de viento, este proceso se interrumpe y el calor se acumula en el cuerpo. La temperatura corporal puede subir hasta un grado y medio durante el pico térmico del día y luego si el contexto lo permite, bajará en la noche. Pero si no hubiera tal descenso, el consumo de materia seca disminuirá. Es decir que el animal buscará compensar el calor ambiental limitando el calor metabólico que genera el alimento. Así las cosas, si las temperaturas continúan altas durante dos o tres días seguidos probablemente el animal termine muriendo.

El estrés térmico puede generar temblores, falta de coordinación y colapso neurológico. También provoca deshidratación, coagulación intravascular, colapso respiratorio y muerte del animal.

Un indicador sintomático temprano de sufrimiento, es cuando el animal comienza a respirar por la boca y no traga saliva, es decir perdió la capacidad de termorregulación y su temperatura subirá por encima de los 40°C.

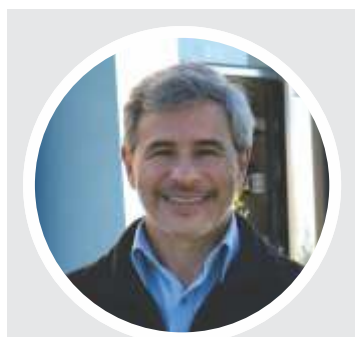


El costo- beneficio es un punto a evaluar, en los últimos años hemos tenido altos niveles de calor y humedad, algo que venía siendo atípico, por lo que es importante analizar los números para definir si es conveniente realizar dichas inversiones •

Productos veterinarios elaborados en Argentina para el productor argentino a precios competitivos de acuerdo a nuestros costos nacionales.

# Punto Zoovet Full

## A un año de aquel desafío “casi” utópico



**Fernando Fiorentini**  
Desarrollo de negocios

Cel.: 342 5049918  
fernandof@zoovet.com.ar

Nuestros locales exclusivos hace un año que están en el mercado ¡y el próximo puede ser el tuyo!

¡Lee la nota y enterate de las experiencias de otros clientes!



Otro PZF, otras personas, otras sensaciones, la misma impronta: Zoovet.”

### ¡Últimas inauguraciones!

Estuve en la inauguración de Punto Zoovet Full #4 en Casilda, junto al vendedor zonal y otras 50 personas (entre familiares, amigos y clientes). Realmente fue increíble: buena onda, gente copada, un lujo. La pasamos muy bien y logramos conectar con cada uno de los asistentes, porque Nico, uno de los responsables de Veterinaria Peyrano, junto a su socia, Luly, fueron capaces de reunir a 20 colegas y contarles que este proyecto busca alianzas y no competidores.

Por mi parte, tuve que llevar a cabo una tarea que parece simple pero es de mucha responsabilidad: exponer el trabajo diario de cada uno de los que hacemos Zoovet, para hacer cada día más grande esta marca. Y lo estamos logrando.



PZF #4 en Casilda

El “primer PZF del norte argentino”, ya está funcionando. Así lo tituló el diario El Territorio, de Posadas. Y es así, el Punto Zoovet Full #5 ubicado en Garupá. Posadas, es el primero de esa zona, un poco alejada, para nosotros, pero muy cerca por la relación entrañable con el grupo de personas que llevan adelante “El Mayorista del Agro”. El día lluvioso complotó para que algunos invitados no pudieran asistir, pero aun así estuvieron allí con llamados y mensajes. Los

presentes, el vendedor zonal, familiares, amigos y clientes, pasamos momentos alegres, emotivos e inolvidables.

Otro PZF, otras personas, otras sensaciones, la misma impronta: Zoovet.



PZF #5 en Garupá

### Seguimos recorriendo caminos

Y seguimos conociendo clientes que nos sorprenden gratamente con el grado de compromiso que tienen con Zoovet. Sin dudas, es el resultado del trabajo y del esfuerzo que realizamos durante estos primeros 20 años. Por supuesto, no todos pueden ser Punto Zoovet Full, pero el compromiso y la fidelidad a la marca son sellos que los identifican.

En octubre, la posibilidad de establecer nuevos PZF, me llevó a la provincia de Buenos Aires, donde próximamente avanzaremos con locales en Las Flores, Azul y 9 de Julio.

Los primeros días de noviembre, visité clientes en localidades ubicadas en Traslasierra, provincia de Córdoba, y en San Luis. En ésta última, estamos definiendo los detalles para sumarla al grupo de locales adheridos al programa de fidelización que más beneficios le brinda al Médico Veterinario: Punto Zoovet Full.

### Se vienen las reuniones

Estamos programando las reuniones de capacitación y recorrida de Plantas de Elaboración para los titulares de Puntos Zoovet Full y también del personal que atiende el mostrador de cada Veterinaria. Ellos son una pieza fundamental en la comercialización y atención al público.

Además, como parte de la mejora continua que Zoovet practica diariamente en sus procesos internos, PZF no está exento y, atendiendo las necesidades de nuestros clientes, que se suman a la experiencia del día a día, sumaremos a los beneficios que ya reciben, un kit promocional de ayuda para los primeros meses posteriores a la inauguración.

Próximamente informaremos más detalles.



PZF #4 en Casilda

### Balance 2019: ¡más que positivo!

Mientras escribo estas líneas, cuento cinco locales funcionando, uno realizando trabajos de remodelación, tres esperando para empezar y uno más con el que estamos en etapa de negociación: 10 Puntos Zoovet Full, un número aceptable, considerando que hace exactamente un año, sólo contábamos con el PZF #1. ¡Y vamos por muchos más!

Sólo me resta agradecer a nuestros clientes, por la paciencia y el compromiso asumidos, imprescindibles para llevar adelante este proyecto.

También, gracias a todos los que colaboran directa o indirectamente para poder concretar de manera exitosa cada Punto Zoovet Full, la nueva forma de hacer negocios de la marca Zoovet. Y gracias a Zoovet, porque cada día, encuentro una nueva oportunidad.

¿Aún le quedan dudas sobre los beneficios de Punto Zoovet Full? Espero su consulta y, ¿quién sabe?, tal vez mi próximo viaje sea a “su” Veterinaria, amable lector. Nos vemos pronto.

Continuará... •



# PUNTO ZOOVET full

UNA **ALIANZA** PARA CLIENTES COMPROMETIDOS  
CON LA INNOVACIÓN Y VANGUARDIA

## Beneficios\*

- ✓ Aporte para el alquiler del local o Marketing.
- ✓ Premios a su esfuerzo.
- ✓ Marquesina.
- ✓ Mobiliario.
- ✓ Vaca Zoovet (tamaño real) para exhibir en el frente del local.

## Objetivos de nuestra propuesta

- ✓ Un **nuevo y moderno** modelo para el rediseño de su veterinaria o emprendimiento.
- ✓ **Crecimiento** comercial y profesional.
- ✓ **Capacitación** y actualización permanentes.
- ✓ **Exclusividad** zonal (sujeta a acuerdos y disponibilidad).

\*Detalles, bases, condiciones y anexos en contrato de concesión.

## ¡Casos de éxito!



#1 Villa Nueva (Provincia de Córdoba)



#2 Reconquista (Provincia de Santa Fe)



#3 Santa Lucía (Provincia de Buenos Aires)



#4 Casilda (Provincia de Santa Fe)



#5 Garupá, Posadas (Provincia de Misiones)

¡EL PRÓXIMO  
PUEDE SER  
TU LOCAL!

# VAQUERO® POUR-ON

- ✓ Garrapaticida de alto poder de volteo
- ✓ Apto para despacho de tropas
- ✓ Mosca de los cuernos
- ✓ Piojicida
- ✓ Antiparasitario interno
- ✓ Bichera preventivo y curativo (en ejecución)

EL MEJOR PRODUCTO DEL MERCADO



¡RINDE EL DOBLE!

Fipronil 2% + Ivermectina 1%