

infozoovet

*En un año
impensado,
marcamos la
diferencia.*

Aumentamos un 40% las ventas de unidades en el mercado interno.

Exportamos 36% más en dólares.

Generamos 25 nuevos puestos de trabajo en distintas áreas.

Registramos 14 nuevos productos en SENASA y 56 en el exterior.

Continuamos invirtiendo en infraestructura, tecnología e investigación.

Llevamos a cabo acciones de Marketing dónde comunicamos y entrevistamos a nuestros clientes.



zoovet®

“UN PRODUCTO PARA CADA NECESIDAD”

LINEA DE ANTIPARASITARIOS ¡LA MÁS COMPLETA DEL MERCADO!

ELABORADO BAJO NORMAS GMP



- ☑ PULGUICIDA
- ☑ PALATABLE
- ☑ EFECTO AMBIENTAL

SPINOMAX DÚO

SPINOSAD 27% + LUFENURÓN 10%



- ☑ PULGUICIDA
- ☑ GARRAPATICIDA DE ALTA EFICACIA
- ☑ EFECTO AMBIENTAL

PETS PROTECTOR MAX SPOT-ON

FIPRONIL 10% + METOPRENO 10%



- ☑ PULGUICIDA
- ☑ GARRAPATICIDA DE ALTA EFICACIA
- ☑ EFECTO AMBIENTAL

ÚNICO CON
PIPETA +
COMPRIMIDO

EL TRATAMIENTO MÁS COMPLETO DEL MERCADO

TRATAMIENTO INTEGRAL CANINO Y FELINO

FLUAZURÓN + IMIDACLOPRID + PERMETRINA + LUFENURÓN

▶ PRODUCTOS INNOVADORES

+INFO TÉCNICA EN LA WEB WWW.ZOOVET.COM.AR



M.V. Enrique Ariotti
Presidente de Zoovet®



Cada uno debe tomar medidas que nos dejen satisfechos en lo personal sin pretender lograr lo imposible, que es cambiar el país.

Son las 6:30 hs del 20/11/2020. Recién se va una operaria del sistema de salud privado que vino a hisoparnos a todos en casa. Segunda vez q viene en pocos días. Posiblemente nos volvamos a ver, en la calle no la reconocería por su vestimenta habitual de astronauta.

Ella y su equipo seguro aprovecharon la pandemia, no deben prestar mucha atención a noticias sobre las opciones de vacunas que se avecinan. A casi todos el Covid les pegó fuerte y al que NO lo fortaleció, el mundo económico es una balanza, si 1000 bajan y suben 10, éstos se llevan lo que perdieron los 1000.

Argentina vive en pandemia económica porque no sabemos aprovechar las oportunidades de "hisopar" el momento. Hay que entender que ese país ideal de ser gobernado por expertos y desarrollado NO lo veremos.

ZOOVET® sabe que hay 400 laboratorios ofreciendo productos y que debe ser día a día un poco mejor, hoy con un nuevo producto, mañana con un nuevo RRHH, pasado con un nuevo proveedor certificado, y así tomar todos los días decisiones que con seguridad nos traerán algo bueno.

Hoy no hay más de 10 moléculas comerciales en el mercado argentino que estén bajo patente, sin embargo las empresas multinacionales siguen trayendo todo de afuera y manejando el 60% del mercado.

Desde la era post-aftosa solo quedan oficinas de importación y ventas, más algún que otro producto

de producción local. No todo lo no patentado se fabrica acá, aunque no estén protegidos, hay artículos que sin inversión no se pueden hacer acá.

Ahí vamos en el 2021, una línea de Biológicos para pequeños y equinos con una inversión importante que "sustituirán importaciones" y bajarán los precios sin que se nos vayan los dólares del país.

También retomaremos el proyecto "sueros" que hoy es un problema conocido por todos, cómo deben conseguirse.

Más de 12 registros, 25 nuevos puestos de trabajo, un gran nivel de inversiones y una pila de proyectos en marcha nos deja este 2020 tan raro, tan angustiante y tan lleno de oportunidades para hisopar.

Algunos nombres que pasarán a ser nuestro orgullo son:

Parenteril® - TIU® - Carprodol® - Foli-rec® - Algicam Pets® - Rochy® - Multipen® - Otofil® - Kit sinergia - Linco más® - Neumoxina® - Doxin®.

Felices fiestas. Con distancia. Con mucho afecto. Equipo ZOOVET®.





EL CRECIMIENTO SOSTENIDO Y SUSTENTABLE DE LA EMPRESA SE VERÁ REFLEJADO EN OBRAS EDILICIAS EN EL 2021.

El proyecto que más se destaca, conlleva la adquisición del Lote B3 (40 x 50 m2) del Parque Tecnológico.



Gonzalo Alvarez
Supervisor Industrial



Roberto Brondino
Jefe Mantenimiento

producción y las tareas administrativas van de la mano. Por eso se proyecta la construcción de más de 20 oficinas y 2 salas de reuniones.

3. Construcción de Planta de Producción (2 plantas de 650 m2 cada una): En esta planta, innovaremos con las producciones de SUEROS para uso veterinario (en donde esperamos abarcar el vacío comercial de productos nacionales en el mercado

argentino, y constituírnos como los primeros y principales proveedores nacionales) y la producción de PRODUCTOS BIOLÓGICOS (vacunas para Pequeños Animales y Equinos). Vamos a fabricar un producto nacional competitivo que pueda sustituir las importaciones y ser uno de los principales proveedores nacionales en esta cadena de valor.

Zoovet® se prepara para seguir creciendo de forma equilibrada. El incesante aumento de la cantidad y calidad de nuestros productos se sostiene con infraestructura, maquinaria de última tecnología, RRHH e innovación. Es por este motivo que en el 2021 se llevarán a cabo varios proyectos edilicios. El proyecto que más se destaca, conlleva la incorporación del Lote B3 (40 x 50 m2) del Parque Tecnológico. Allí se realizarán las siguientes obras:

1. Ampliación del comedor (140 m2 aprox.) y reforma del sector de cocina: La empresa incorporará RRHH y se prepara para poder atenderlos.

2. Construcción de nuevo sector de oficinas (2 plantas de 140 m2 cada una): El crecimiento de la



ADAPTARSE A LO INESPERADO.

Como es habitual al finalizar cada año el equipo de marketing prepara un plan que acompañe la visión y la estrategia comercial de la empresa.

Así sucede año tras año, donde vamos explorando nuevos caminos, sumando más desafíos y apuntando siempre un escalón más arriba. Eso, como siempre, sucedió en diciembre de 2019 donde con expectativas preparábamos un 2020 lleno de novedades, eventos y ferias donde concurriríamos. La historia de lo que sucedió después en marzo del 2020 ya la conocemos todos. Fue en ese momento, que como equipo salimos a la cancha más fuertes, creativos e innovadores que nunca. Así es, había que hacer un nuevo plan para el 2020 adaptado a la nueva realidad que vivía el mundo y buscar como siempre ese sello distintivo que caracteriza a ZOOVET® frente a todos sus competidores. De golpe comenzamos con las reuniones por Zoom, las capacitaciones para clientes y personal de la empresa en forma remota. Se vinieron las ferias o exposiciones virtuales, lugar común donde íbamos cayendo todos los laboratorios mientras nosotros tratábamos de descubrir qué nos faltaba para marcar esa diferencia. No parábamos de pensar y de buscar qué podía ser, por qué camino ir, cómo comunicar.



Y cuando un equipo sintoniza, se logra ese momentum donde aparecen las ideas y se convierte en un equipo diferente.

Y a lo que se venía realizando, se sumó un evento virtual para los distribuidores, con el envío de vinos, picadas de lujo y show de humor a cargo de Claudio Rico que sirvió para distender lo que se venía viviendo por el Covid, en ese momento. Para el 6 de agosto, día del Veterinario, invitamos a más de 2500 profesionales a un show exclusivo por streaming de Martin Bossi y festejamos el día de la primavera en nuestra casa con Los Palmeras en vivo!, lo hicimos para más de 28.000 personas que conectadas por sus dispositivos bailaban, cantaban y miraban el show. Y volvimos con un evento a distancia para los clientes Vip y Super Vip, otra vez el humor de Claudio Rico y fueron pasando eventos,

ferias y capacitaciones junto a de miles de anécdotas que sirvieron para mejorar y acompañar a nuestra gente.

Como lo teníamos planeado, largamos todos los jueves, nuestro exitoso Informe Exclusivo de Mercados a cargo de Silvio Baiocco, continuamos con los consejos del Dr. Romero para nuestras mascotas, estrenamos los dibujos de animales de Ramiro Arzuaga para las etiquetas vinos y yerberas, continuamos con la edición de la revista trimestral Info-Zoovet que se reparte gratuitamente en los locales veterinarios. Y como no podía faltar en un equipo que desafiaba siempre, comenzamos a salir en el suplemento Clarín Rural todos los sábados, en Radio Mitre y Continental en sus programas de Campo para todo el país, sumado a nuestra presencia en las radios locales.

Nuestras redes sociales más activas, más participativas y como parte de la estrategia digital, realizamos posteos con formatos publicitarios con nada más y nada menos que el artista Marley, que con más de 6 millones de seguidores, es uno de los influencers más importantes del país. Y su perro Bailey, que tiene la red social de un perro más importante del país con 280.000 seguidores, juntos nos contaron ventajas de nuestros productos estrellas como Spinomax®, Pets Protector® y Trivermex® en sus redes con un altísimo impacto. No podemos dejar de mencionar que todo ZOOVET® nos dio su empuje y el laboratorio nos impulsó con el lanzamiento al mercado de varios productos nuevos, innovadores y en algunos casos sustitutos de importaciones, duplicamos los esfuerzos comunicacionales para que todos los veterinarios y productores estén al tanto de Foli-rec®, Vaquero®, Carprodol®, TIU®, Rochy®, Parenteril®, de los Kits Sinergia Recria, Engorde y Lactancia.

Y fue pasando el 2020 dónde nos consolidamos con la nueva realidad... y no podemos decir más ya que todavía el 2020 no está cerrado y en minutos podemos salir con algo nuevo. Cuando pensamos en equipos de alto rendimiento instintivamente nuestra mente viaja al mundo del deporte, pero esta vez lamentamos contradecir el instinto y contarles que del equipo que hablamos es el Equipo de Marketing de ZOOVET®, de muy alto rendimiento y orgulloso de ponerse la camiseta de nuestro laboratorio.





Evento virtual para los distribuidores con show de humor a cargo de "Claudio Rico".



Show exclusivo por extreaming de "Martin Bossi".



Festejo del día de la primavera en nuestra casa con "Los Palmeras" en vivo.



Dibujos de animales de Ramiro Arzuaga, implementados en etiquetas de vinos y yerberas.



Informe Exclusivo de Mercados a cargo de Silvio Baiocco.



Posteos con formatos publicitarios para redes sociales con el artista Marley y su perro Bailey.

T.I.U.®

TRATAMIENTO DE LA INCONTINENCIA URINARIA

ESTRIOL 1 MG

zoovet

T.I.U.

TRATAMIENTO DE LA INCONTINENCIA URINARIA

Estriol 1 mg

zoovet

¡PALATABLE!

20 comprimidos en 2 blísters

ROCHY LA LÍNEA MÁS EFICAZ Y COMPLETA DE CURABICHERAS DEL MERCADO.



¡Y AL MISMO PRECIO!

AEROSOL

POLVO

PASTA

LÍQUIDO

CREMA

UNA PRESENTACIÓN PARA CADA NECESIDAD: Aerosol: 267 ml; Polvo: Frasco talquera por 200 gr y 1 kg (apto para uso de reposición); Pasta: Pote por 450 y 900 gr de alta adhesividad; Líquido: Frasco por 250 ml y 1 litro (apto para uso de reposición); Crema: Pomo por 15, 60 y 200 gr.



M.V. Marcial Gammelgaard

Asesor y Promotor técnico

Cel: 342 4238489

marcialg@zoovet.com.ar

La miasis multicavitaria ("bichera" o "gusanera") es uno de los problemas de más profundo impacto en la ganadería de todo el país, que produce pérdidas cuantiosas. Es una ectoparasitosis que desarrolla su actividad justamente en las estaciones de mejor productividad ganadera, y que no discrimina especie, categoría ni edad del atacado, convirtiéndose a veces en una zoonosis. Su ciclo parasitario es tan corto, que si no se previene o se resuelve rápidamente, el daño suele ser de magnitud, y hasta llegar a la muerte del individuo.

CÓMO EVITAR LAS PÉRDIDAS POR BICHERAS: LO QUE DEBE HACER UN BUEN CURABICHERAS.

1. Prevenir la aparición de la herida: con manejo adecuado se puede minimizar la aparición, aunque a veces son inevitables y forman parte del ciclo ganadero, tales como ombligos abiertos, castraciones, descornes, descoles y heridas accidentales de manga.
2. Prevenir la instalación de la miasis sobre las heridas aún no atacadas: Aquí es donde los re-

pelentes asociados es de vital importancia, al impedir la llegada de la mosca.

3. Tratar la miasis ya instalada para evitar la diseminación de la mosca en el territorio: Los insecticidas deben ser de alta eficacia, tener una larga acción y ser lo más atóxicos posibles para el animal.

4. Una vez curada, evitar las recaídas: Normalmente las infecciones bacterianas, la falta de secado de la herida, son responsables de mantener la herida abierta, por lo cual contener antisépticos y activos cobectores que eviten la contaminación y faciliten la cicatrización, es determinante para evitar recaídas.

Rochy® una nueva generación de curabicheras que cumple con estos 4 puntos críticos del tratamiento:

1. EFECTO PREVENTIVO:

- Para que la miasis no se instale.
- Para que la miasis no se recidive.

2. EFECTO CURATIVO:

- Cura la miasis.
- Cura la infección.
- Acelera el proceso de cicatrización.

Inmejorable y moderna fórmula de excelente desarrollo: Todos los efectos necesarios sobre la herida en una sola aplicación.

- **Fipronil:** insecticida-larvicida de alta eficacia, y alto poder residual.

- **Clorhexidina acetato:** Antiséptico de larga acción que no inactiva con materia orgánica, con suave efecto astringente (excelente para heridas en sábana).

- **Aluminio:** Efecto cobertor, reepitelizante, astringente, cicatrizante, hemostático.

- **Aceite de pino; esencia de eucalipto o citronela (*):** Efecto repelente y desodorante que impide la llegada de la hembra ovígera, y la queresa inicial.

- **Óxido de zinc (en la presentación polvo):** Efecto cobertor, astringente, filtro de rayos solares, cicatrizante que permite y efecto corre-dizo que impide los taponamientos.

ATRIBUTOS DE USO:

- La más larga acción del mercado.
- Atóxico.
- Apto para todas las especies.

ZOOVET® siempre ha perseguido la meta de diferenciarse del resto, con tratamientos superadores que dan mejores resultados clínicos en cada aplicación, porque sabemos que una eficiente inversión sanitaria marca la diferencia. Rochy® es una prueba más de nuestros logros.

(*) uno u otro dependiendo de la presentación.

UN BUEN MOMENTO EN EL PEOR CONTEXTO

Basta con mirar alrededor para percibir las secuelas que está dejando la pandemia en el planeta.



Silvio Baiocco
Periodista Agropecuario

El impacto es tan conmovedor que alteró el comportamiento social del mundo y puso a su sociedad en una situación de repliegue como nunca antes se había visto. Las consecuencias estallan en los ojos de hasta el más desprevenido. La erosionada capacidad de consumo de la gente tuvo que ser auxiliada por los estados y costará soltar amarras para que la economía global recupere la fortaleza de otros tiempos. Bajo este paraguas agudizado tuvo que guarecerse nuestro país, cuya crisis estaba instalada antes de que se desatara la tormenta. Aún en medio del vendaval se puede apelar a una mirada positiva, pues hay sobrados motivos para desarrollarla. El sector de ganados y carnes fue uno de los considerados esenciales como proveedor de alimentos y aprovechó la crisis para dar una respuesta contundente en un presente complejo, para cimentar la esperanza de un futuro prometedor.



Es necesario considerar que nuestro país ya había empezado un serio compromiso como proveedor global de carne vacuna.

Después de un trabajo insistente con objetivos claros entre lo público y privado, el país terminó exportando el año pasado 840 mil toneladas equivalentes res con hueso. Las proyecciones más conservadoras para este año rondan las 900 mil toneladas. Nada mal si se tienen en consideración los escollos por los que debió atravesar la industria desde mediados de marzo. Una vez más China sostiene parte de este milagro. Justo donde se originó la catástrofe sanitaria y que en sus albores prometía una fuerte retracción del comercio para todos los rubros, reveló una resurrección monumental e inmediata. No en vano las ventas argen-

tinias hacia ese destino representan algo más del 70% del total. Pero no todas se cuentan buenas, pues el revés de la trama pasa por los precios, que al final del conteo mostrarán un saldo negativo en divisas del orden del 7%, con un proyectado de u\$s 2900 millones.

El jardinero de esta poda no es sólo chino. Vale la pena considerar que por estos días la segunda ola de la pandemia está pegando de lleno en Europa, que como se sabe, es el principal destino de nuestra carne de calidad. Para ejemplificar la debacle en la demanda hacia ese ámbito, la cuota Hilton que representa cerca de 30 mil toneladas de las mejores pagas, se derrumbó: en alguna instancia de este año Alemania llegó a convalidar por ella u\$s 13500 la tonelada, mientras que durante la primera quincena de noviembre se ofrecía u\$s 6200. Ante esa propuesta no hubo negocio. Lo que más afectó la crisis sanitaria es el tradicional canal HORECA (hoteles, restaurantes y cáterings). Para que esto vuelva a fluir como en los mejores tiempos es necesario salir del atolladero. De este laberinto se sale con la vacuna. La sensación que tiene el mundo es que esa posibilidad está cada vez más cerca y seguramente cuando suceda, las condiciones comerciales del producto serán extraordinarias.

Mientras tanto hay un eslabón esencial de la cadena que resultó el gran beneficiario: el criador. Es el que da el puntapié a la evolución de esta industria a cielo abierto y generalmente el convidado de piedra. Esta vez fue la excepción y hay números que lo explican mejor que la prosa: el ternero de reposición expresó una mejora del orden del 63,5%, con un valor promedio que en la actualidad merodea los \$158 el kg. La vaca tipo manufactura evolucionó un 70%, con un presente que la pone apenas por debajo de los \$100 el kg vivo. El toro de descarte mejoró un 72%, si consideramos un máximo corriente en torno de los \$125. Estos números son irrefutables y son los que obligan al criador a buscar un rango de eficiencia que hace décadas no contempla. En principio hay un buen aporte que llega con los datos oficiales de faena de hembras ubicándolos en los últimos meses por debajo del 45%. El salto ahora debe ser cualitativo, apuntando a que uno de esos vientres no pasee por el campo, sino que produzca un ternero.

En las últimas horas el Consorcio ABC solicitó una baja de las retenciones a la exportación del 9 al 5%. Quizás cuando usted esté leyendo el artículo este pedido haya sido concedido por el Ejecutivo

Nacional. Este grupo de 32 frigoríficos con la mejor infraestructura del país le presentó al presidente un plan de inversiones, que ya está en marcha en al menos once plantas, del orden de los u\$s 187 millones. Estas ampliaciones, sobre todo en el área de frío, le permitirán al país exportar por 1,25 millones de toneladas de acuerdo a cálculos de las mismas exportadoras. En esta reunión que se llevó a cabo en el ámbito del establecimiento Rioplataense estuvo presente, entre otros funcionarios, la secretaria de comercio Paula Español. Este dato resulta relevante, pues cuando hace un par de meses estaba todo acordado para el anuncio de la baja del impuesto a las ventas externas para la carne, en el contexto de la quita para el complejo sojero, fue esta funcionaria la que puso el grito en el cielo y la ilusión por el piso.

Todo por temor a una disparada de precios del producto en mostradores y góndolas. Por eso y en esta misma ocasión, con cintura política, el presidente del ABC, Mario Ravettino, anunció un plan de parrilleros a bajo precio. La oferta se volcaría en los supermercados para las vísperas de las fiestas y así, pavimentar el camino a las góndolas. Se entiende que es un momento de alta sensibilidad, por lo que los funcionarios nacionales consideran que un público golpeado en los bolsillos, deberá tener atajos para acceder a un producto con alta demanda en esos casilleros del almanaque. Una mano lava la otra. Inversiones, promesas de un mayor caudal de divisas genuinas, ayuda al plato de los argentinos, a cambio de una quita en las retenciones, que en su momento se había considerado. Lo único que puede poner una barrera a esta jugada es lo que se empezó a gestar desde hace algunos días con pretensiones de seguir evolucionando: la suba de precios de la hacienda con destino al consumo. Esta es una cuenta pendiente que erosionó con pérdida de capital de trabajo a los engordadores profesionales, por el diferencial de precios en la compra venta que se sostuvo a lo largo del año, sumado a la suba en los costos de nutrición.

El ejercicio es observar lo que nos rodea. Muchos sectores están sumidos en un debate por la subsistencia. Los que de alguna manera nos sentimos involucrados en la producción pecuaria podemos considerarnos actores privilegiados en este complejo engranaje de la economía. Los números alientan a una inversión de largo plazo, pues la convicción de lo que está por venir, es un escenario mejor.



KIT SINERGIA LACTANCIA: LA SUMA DE CONCEPTOS CONOCIDOS CON INMEJORABLES RESULTADOS.



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



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

PREPARTO Y VACA FRESCA

Entender los profundos cambios orgánicos, hormonales, metabólicos y reproductivos que suceden desde los 21 días pre parto, hasta los 21 días post parto es de vital importancia para poder prevenir y abastecer a esas violentas adaptaciones por el cual el organismo de una vaca debe pasar para poder alinearse a la homeostasis en situaciones de alta exigencia productiva. Si no son bien entendidas, estas adaptaciones pueden ser el origen de muchas de las patologías de presentación frecuente en esta etapa, que impactan de manera categórica en la producción y el futuro reproductivo de las vacas en la lechería moderna.

Las patologías más frecuentes se manifiestan durante los 21 días posteriores al parto, pero provienen de los 21 días previos al mismo, y son las que determinan el 70 % de las muertes o descartes de vacas en producción. Entendemos que lo expuesto tiene un escenario mejorado al evitar la presentación de esas patologías, y eso se logra preparando a la vaca para esos cambios, es decir con una buena prevención.

PATOLOGÍAS PREPARTO

METABÓLICAS

- Hipocalcemia puerperal.
- Hipomagnesemia subclínica.
- Hipocuprosis subclínica.
- Hipozincosis subclínica.

INFECCIOSAS

- Mastitis.

PATOLOGÍAS POSPARTO

METABÓLICAS

- Hipocalcemia puerperal.
- Hipomagnesemia subclínica.
- Hipocuprosis.
- Hipozincosis.

INFECCIOSAS

- Metritis endometritis.
- Mastitis.
- Pietín.

REPRODUCTIVAS

- Retenciones de placenta.
- Anestros.
- Bajas concepciones.



**MENOR PRODUCCIÓN
MÁS DESCARTES TEMPRANOS.**

MINERALES

FÓRMULA

Calcio Gluconato 22%
Magnesio Cloruro 30%
Cobre Gluconato 1%
Zinc Gluconato 4%
Cobalto Sulfato 0,5%

FUNCIONES

APORTE DE MACRO Y MICROELEMENTOS

- 1) Promotor o mejorador del desarrollo fetal y la producción.
- 2) Prevención de patologías de la etapa.
- 3) Apuntalamiento Inmunitario
- 4) Antiestrésante, antioxidantes.



POLISACÁRIDOS BACTERIANOS

FÓRMULA

5,5 mg en 100 ml
Pseudomonas aeruginosa
Escherichia coli
Streptococcus spp
Staphilococcus spp

FUNCIONES

- 1) Estimulante inmunitario.
- 2) Relajante y antiinflamatoria.
- 3) Promotor del crecimiento.
- 4) Aumento de la conversión.

1 ml/ 50 kg de C/U - PROTOCOLO DE APLICACIÓN



El protocolo es una sugerencia que puede ser modificado de acuerdo a las necesidades y tareas de manejo, o de acuerdo al criterio profesional veterinario.

EL CONCEPTO DE SINERGIA

La sinergia es el aumento de una actividad biológica lograda por dos o más factores actuando en forma conjunta, que sería mucho menor si los mencionados factores actuaran por separado. Para el caso de **KIT SINERGIA LACTANCIA**, es la sumatoria del efecto incomparable de los polisacáridos bacterianos componentes del producto Gram 100, y el primming de minerales estratégicos provenientes del **Magnezinc Plus®**.

La complejidad de la sinergia de los procesos biológicos que se llevan a cabo, hace que tengamos que presentar de modo resumido en el cuadro que se presenta a continuación, los más importantes efectos biológicos de ambos productos aplicados conjuntamente.

PROTOCOLO DE APLICACIÓN

El protocolo de aplicación de **KIT SINERGIA LACTANCIA** prepara a la vaca en el preparto y la posterior lactancia, con resultados contundentes.

- Mejor desarrollo fetal.
- Más leche.
- Lactancias más sanas.
- Mejor estado sanitario general.
- Mejor desarrollo fetal.
- Reducción de los anestros pos parto.
- Más preñeces.
- Menos días abiertos.

PRESENTACIÓN

Kit con 1 frasco **Magnezinc Plus®** x 100 ml y 1 frasco de **Gram®** 100 por 100 ml, equivalente a 10 dosis de 500 kg.



KIT SINERGIA LACTANCIA: "Innovación y vanguardia", dice lo que somos.



EFEECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE DISTINTAS DOSIS DE FOLI-REC® SOBRE LAS TASAS DE PREÑEZ EN VACAS CON CRÍA AL PIE SINCRONIZADAS CON DISPOSITIVOS CON PROGESTERONA Y ESTRADIOL E INSEMINADAS A TIEMPO FIJO.



DR. M.V. GABRIEL BÓ
Asesor Foli-rec



DR. M.V. LUCIANO CATTANEO
Responsable Línea Reproductiva
Cel: 349 3436037
reproduccion@zoovet.com.ar

INTRODUCCIÓN

Los sistemas pastoriles de producción ganadera, como los de nuestro país, requieren mantener un intervalo estacional entre partos de aproximadamente 12 meses. Las vacas que quedan vacías al final de la estación reproductiva se deberían descartar por no preñadas. Aunque esto puede parecer sencillo, la realidad es que es difícil preñar a las vacas poco después del parto para mantener un intervalo de parto constante sin intervenciones agresivas.



Se han desarrollado varios protocolos de tratamientos para controlar el momento del primer servicio, especialmente en las vacas en anestro posparto.

Se ha demostrado que los tratamientos a base de dispositivos con progesterona (combinados

con estradiol o con GnRH) son eficaces para sincronizar el momento de la ovulación y de esta manera poder realizar la Inseminación a Tiempo Fijo (IATF); sin embargo, la eficacia de tales tratamientos puede verse comprometida en rodeos con una alta proporción de vacas anestro posparto. Las vacas en anestro posparto tienen una baja pulsatilidad de la LH que afecta el crecimiento final del folículo ovulatorio y limita las chances que esas vacas ovulen y se preñen. Para solucionar este problema se utiliza desde hace ya varios años a la gonadotropina coriónica equina (eCG), que se inyecta en el momento de la remoción del dispositivo con progesterona. En su forma natural, esta hormona es una glicoproteína de alto peso molecular producida por las copas endometriales del útero de la yegua entre los 35 y 100 días de gestación.

En la yegua, la eCG tiene una actividad LH, pero en la vaca, puede tener actividad FSH o LH, según las poblaciones de receptores en los folículos ováricos en ese momento. Cuando se administra en vacas con un folículo dominante en crecimiento, la eCG estimula el crecimiento folicular porque tiene la capacidad de unirse a los receptores tanto de LH como de FSH. El mayor crecimiento del folículo ovulatorio y mayores tasas de ovulación dan como resultado un CL más grande y mayores tasas de

preñez a la IATF o a la transferencia de embriones. Si bien hasta hace poco tiempo el 100% de la eCG que se utilizaba en bovinos se producía a través del sangrado de yeguas preñadas, hoy tenemos la posibilidad de producir esta hormona en el laboratorio a través de células recombinantes cultivadas en condiciones controladas y utilizando medio de cultivo libre de suero fetal bovino. Por eso a estas hormonas se las llama genéricamente "recombinantes". Foli-Rec® es la primera eCG recombinante aprobada para su uso comercial en animales domésticos en el mundo. Por lo tanto, el objetivo principal de este experimento fue investigar la actividad biológica de 3 dosis de Foli-Rec®, a través de la evaluación de la tasa de preñez a la IATF en vacas de carne con cría al pie.

MATERIALES Y MÉTODOS

El experimento fue realizado en 4 establecimientos ubicados en Jovita y Mataldi, Córdoba, Argentina. Se utilizaron 755 vacas Angus (232 primíparas y 523 múltiparas) con cría al pie, con 40 a 90 días posparto una condición corporal media de 2,6±0.4 (Escala 1 al 5). Todas las vacas se encontraban alimentadas en un sistema de consumo directo de silo de maíz picado y almacenado en bolsas.

En el Día 0 (día de inserción del dispositivo con progesterona) todas las vacas fueron examinadas por ultrasonografía, resultando 115 (15%) con CL (Cíclica), 383 (51%) con Fol ≥8 mm de diámetro (Anestro Superficial) y 257 (34%) con Fol <8 mm de diámetro (Anestro Profundo). Todas las vacas recibieron en el Día 0 un dispositivo con 750 mg de progesterona (Procliar®, ZOOVET®) y 2 mg de Benzoato de Estradiol (EB, ZOOVET®).

FARMACOLOGÍA EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE FOLI-REC®

Los dispositivos fueron retirados en el Día 8 y todas las vacas recibieron en el mismo momento 0,150 mg de D+Cloprostenol (Ciclar®, ZOOVET®), 1 mg de cipionato de estradiol (ECP, ZOOVET®) y fueron distribuidas al azar para recibir los siguientes tratamientos:

- **GRUPO 1** (Control negativo): las vacas no recibieron tratamiento con eCG.
- **GRUPO 2** (Foli-Rec® 1,5 ml): las vacas recibieron 105 UI (1,5 ml) de eCG recombinante (Foli-Rec®, ZOOVET®).
- **GRUPO 3** (Foli-Rec® 1,75 ml): las vacas recibieron 122 UI (1,75 ml) de eCG recombinante (Foli-Rec®, ZOOVET®).
- **GRUPO 4** (Foli-Rec® 2 ml): las vacas recibieron 140 UI (2 ml) de eCG recombinante (Foli-Rec®, ZOOVET®).
- **GRUPO 5** (Control Positivo - eCG sérica): las vacas recibieron 400 UI (2 ml) de una eCG sérica de origen comercial.

También en el Día 8, las vacas fueron pintadas en la región sacro-coxígea para la observación de celo. El día 10 (a partir de las 48 h de retirado el dispositivo) todas las vacas cuya pintura estuviera removida en un porcentaje >30% fueron IATF, mientras que todas las que estaban sin despintar recibieron 0.010 mg de Buserelina (Zoovet) y fueron IATF en ese momento. Se utilizó semen de un solo toro Angus Colorado con fertilidad probada y las vacas fueron inseminadas por 4 veterinarios. Se realizó el diagnóstico de gestación por ultrasonografía entre los 30 y 40 días después de la IATF.

(*) Ver figura 1.

RESULTADOS

La tasa total de preñez fue del 54% y fue significativamente mayor (P<0,01) en las vacas tratadas con Foli-Rec o eCG sérica que en las del grupo Control (Figura 2). Además, la tasa de preñez fue mayor en las vacas multíparas que en las primíparas (P<0,01). Con respecto a la estructura ovárica presente en el Día 0, la mayor diferencia en las tasas de preñez entre las vacas tratadas con eCG (recombinante o sérica) y las del grupo control fue en las vacas en anestro profundo (P<0,05; Figura 3). La tasa de celo fue del 72% y la tasa de preñez fue mayor (P<0,01) en las vacas despintadas que en las que no estaban despintadas a la IATF.

Por último, se encontró un efecto significativo del establecimiento donde se realizó el trabajo (P<0,01), pero no se hallaron diferencias significativas en la tasa de preñez de las vacas según su CC y entre los inseminadores. Tampoco se observaron interacciones entre los distintos factores evaluados.



Figura 1. Tratamiento de sincronización de la ovulación e IATF empleado.

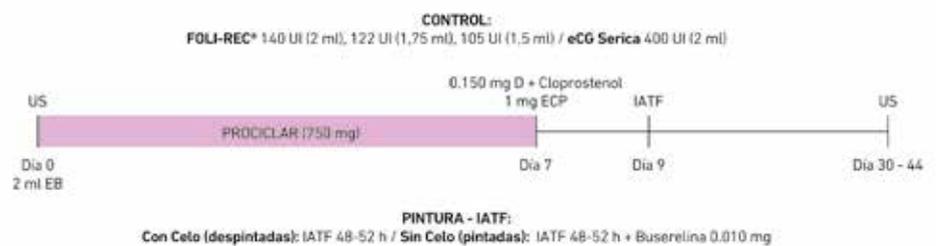


Figura 2. Tasa de preñez a la IATF en vacas con cría al pie tratadas con dispositivos con progesterona, estradiol y distintas dosis de FOLI-REC® o una eCG sérica.

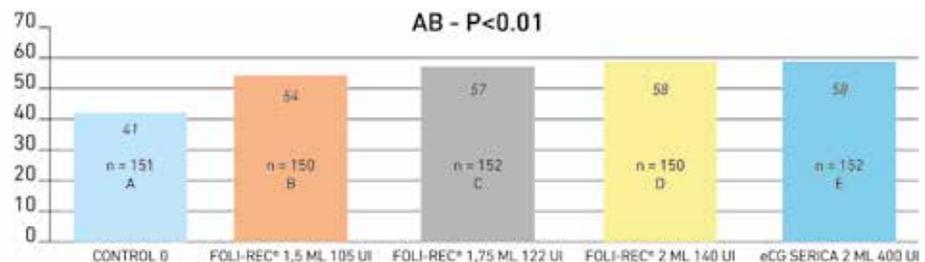
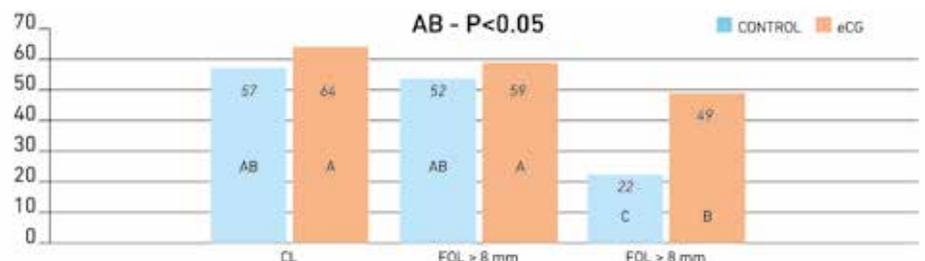


Figura 3. Efecto de la principal estructura ovárica presente a la ultrasonografía en el Día 0 (inicio del tratamiento de sincronización) sobre la tasa de preñez a la IATF en vacas con cría al pie tratadas con dispositivos con progesterona, estradiol y distintas dosis de FOLI-REC® o una eCG sérica.



CONCLUSIONES

En conclusión, la adición de eCG recombinante o sérica aumenta la tasa de preñez en vacas con cría al pie. No se encontraron diferencias significativas en la tasa de preñez entre las vacas que recibieron eCG sérica y Foli-Rec®. Por último no hubo diferencias significativas entre las 3 dosis de Foli-Rec estudiadas.

Andrés Trébulos¹, Emilio Huguenine¹, Gabriel Bó¹, Pablo Tesio¹, Sergio Arévalo Ramos¹, Alejandro Macagno², Pablo Chesta², Luciano Cattaneo³.

¹ Instituto de Reproducción Animal Córdoba (IRAC), Zona Rural, General Paz (5145), Córdoba, Argentina. ² Instituto A.P. de Ciencias Básicas y Aplicadas, Medicina Veterinaria, Universidad Nacional de Villa María, Villa del Rosario, Córdoba, Argentina. ³ Servicios Técnicos Zoovet®.

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

EQUIPO DE VENTAS

- **Álvarez Gerardo** 381 4066204
- **Arieta Alejandro** 11 26446476
- **Cáceres Gisela** 223 5220760
- **Köenig Marcelo** 231 4406645
- **Le Donne Horacio** 261 5552311
- **Millen Gustavo** 342 4215602
- **Montaldi Maximiliano** 342 547340
- **Rayez Arturo** 342 5471786
- **Rodríguez J. L.** 343 5447143
- **Santillán Américo** 379 5026606
- **Strahl Miguel** 342 5492949
- **Traesel Raúl** 362 4855487
- **Vissani Néstor** 11 68496982

PROMOTORES TÉCNICOS

- **M.V. Marcial E. Gammelgaard**
Asesor y Promotor técnico
marcialg@zoovet.com.ar
342 4238489
- **DR. Luciano Cattaneo**
Promotor de Reproducción
reproduccion@zoovet.com.ar
349 3436037
- **M.V. César Ignacio Torossi**
Promotor de Garrapaticidas. Zona Norte.
promotornorte@zoovet.com.ar
362 4520551

- **M.V. Maximiliano Pianetti**
Promotor de Feed Lot
promotorfeedlot@zoovet.com.ar
342 6335781
- **M.V. Ricardo H. Parks**
Promotor PA
promotor7@zoovet.com.ar
11 25817274
- **M.V. Diego Scándolo**
Promotor Tambo
promotortambo@zoovet.com.ar
342 4460852

CONTACTO PARA REALIZAR PEDIDOS

- Ariel Albormoz (Distribuidores)**
ariel@zoovet.com.ar
342 4 236392
- Gustavo Cheer (Comercios)**
ventas@zoovet.com.ar
342 5 453281
- María del Carmen Peña (Sucursal Rosario)**
maria@zoovet.com.ar
341 5 500385
- 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 Almafuerite 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)
- 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 2085 5541 - Ciudadela (Bs. As.)
- Distribuidora D.F.V**
011 4796 3366 - Florida (Bs. As.)
- Distribuidora IVEM**
011 2085 5541 - Ciudadela (Bs. As.)
- Distribuidora Lassie**
0387 456 9631 - Salta

- Distridog S.R.L.**
0266 455 4249 - San Luis (San Luis)
- Ditribuidora 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 Mendovet**
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. NUEVO**
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) **NUEVO**
- Insuorte**
11 4744 5710 / 1192 - Victoria (Bs. As.)
- Krönen Veterinary Supplier S.A.**
0221 4520 246 - La Plata (Bs. As.)
- Mellino Juan Manuel**
011 46011616 - Capital Federal

- Morales F. y Dreaatta L. S.H.**
0353 461 5631 / 0353 154018535 - Villa María (Córdoba)
- Morchon Hnos.**
011 4488 7745 - Lomas del Mirador (Bs.As.)
- Muñoz Insumos Veterinarios S.R.L.**
011 4504 7332 / 7323 - CABA (Bs.As.)
- Nevetar S.R.L.**
0223 478 8752 - Mar del Plata (Bs.As.)
- 011 4654 3588 - Caseros (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
- **Cecilia Bonello**
comex@zoovet.com.ar
342 4365941

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

- En Bolivia:** Unión Agronegocios - Santa Cruz de la Sierra
- En Brasil:** Ceva Veterinaria S.A. - Minalis Gerais
- En Brasil:** Ourofino Saude Animal LTDA. - Cravinhos, São Paulo
- En Brasil:** Laboratorio Ibsa LTDA - Porto Alegre
- En Colombia:** Colvet S.A. - Bogotá
- En Costa Rica:** Agrosupplidores de Costa Rica, S.A. - S. Rafael de Alajuela
- En El Salvador:** Servicios Agrícolas y Vet. S.A. DE C.V. - San Salvador
- 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, S.A. de C.V. Jalisco
- En México:** Chinoín - Ciudad de México
- En México:** Sanfer Salud Animal, S.A. de C.V. - Ciudad de 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 Panamá:** Masagro S.A., Ciudad de Panamá
- En Paraguay:** Agrofield S.R.L. - Asunción, Paraguay.
- En Paraguay:** Alianza Agropecuaria del Paraguay S.R.L. - Asunción
- En Perú:** Andeanvet S.A.C - Surquillo, Lima
- En República Dominicana:** Edherr Veterinaria S.R.L. - Santiago
- En Uruguay:** Codenor S.A - Montevideo, Uruguay.
- En Venezuela:** Lab. Virnofarm C.A - Cabudare, Estado Lara.
- En Venezuela:** Quimiovet - San Diego, Estado Carabobo.

DISTRIBUIDORES EN ASIA, EUROPA Y ÁFRICA

- ASIA**
- En Corea del Sur:** SNG Trading Co Seul
- En Malasia:** Age D'or SDN. BHD. - Selangor
- En Omán:** German standard group
- En Singapur:** Age D'or PTE. LTD. - Singapur
- En Rusia, Bielorrusia, Armenia y Kazajistán:** TD RostAgroVet y 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 Omán:** German standard group
- En Emiratos Árabes Unidos:** German Standard Group
- En El Líbano:** Libanvet
- EUROPA**
- En Kiev (Ucrania):** Invet
- ÁFRICA**
- En Chad:** Al-Rayane Company for Ikpoting & Exporting

zoovet®

ELABORADO BAJO NORMAS GMP

NUEVOS

SUPLEMENTOS VITAMÍNICO - MINERALES CON INMUNOMODULADORES

KITS SINERGIA RECRÍA ENGORDE Y LACTANCIA



SIN TIEMPO DE RETIRO | CÓMODA DOSIFICACIÓN Y SENCILLA APLICACIÓN SUBCUTÁNEA

MÁS KILOS | MEJOR ESTADO SANITARIO | DESTETES MÁS PESADOS | MEJORES CONVERSIONES
MENOS TIEMPO DEL CICLO DE ENGORDE | MEJORES PARTOS | MÁS LECHE

M.V. DIEGO SCÁNDOLO - Promotor Tambo
☎ 342 4460852 ✉ promotortambo@zoovet.com.ar

M.V. MAXIMILIANO PIANETTI - Promotor Feed Lot
☎ 342 6335781 ✉ promotorfeedlot@zoovet.com.ar

▶ PRODUCTOS INNOVADORES

+INFO TÉCNICA EN LA WEB WWW.ZOOVET.COM.AR

ELABORADO BAJO
NORMAS GMP

zoovet®



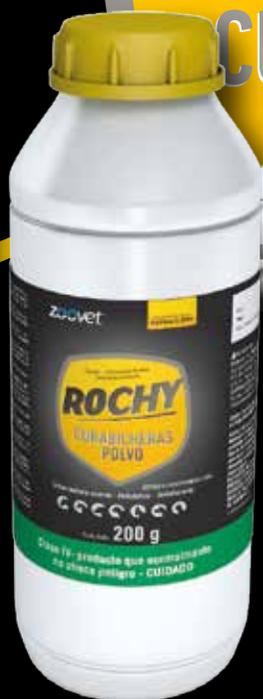
NUEVA GENERACIÓN DE CURABICHERAS

MEJORES ACTIVOS FIPRONIL / CLORHEXIDINA / ALUMINIO / CITRONELLA / EUCALIPTUS

¡Y AL MISMO PRECIO!

ROCHY

CURABICHERAS



AEROSOL

Fipronil 1,372 g;
Clorhexidina Acetato 0,17 g.
Vehículo con Citronella,
pasta de aluminio
y propelente c.s.p. 267 g.

Presentación: 267 g.

POLVO

Fipronil 0,25 g,
Clorhexidina acetato 0,50 g.
Vehículo con esencia de
eucalipto c.s.p. 100 g.

Presentaciones: 200 y 1000 g.

PASTA

Fipronil 0,25 g,
Clorhexidina acetato 0,50 g.
Vehículo con aceite
de pino y pasta de
aluminio c.s.p. 100 g.

Presentaciones: 450 y 900 g.

LÍQUIDO

Fipronil 0,25 g,
Clorhexidina acetato 0,50 g.
Vehículo con aceite
de pino y pasta de
aluminio c.s.p. 100 ml

Presentaciones: 250 y 1000 ml.

CREMA

Fipronil 0,25 g,
Clorhexidina acetato 0,50 g.
Vehículo con aceite
de pino y pasta de
aluminio c.s.p. 100 g.

Presentación: 200 g.

INNOVACIÓN ARGENTINA PARA EL MEJORAMIENTO
DE LA SALUD Y EL BIENESTAR ANIMAL.

▶ PRODUCTOS INNOVADORES

+INFO TÉCNICA EN LA WEB WWW.ZOOVET.COM.AR ▶