



# 

TRATAMIENTO DE LA INCONTINENCIA URINARIA

Estriol 1 mg ) ¡PALATABLE!

**PRODUCTOS INNOVADORES** 





## **SUMARIO**

- 01. Sumario
- 02. Editorial Enrique Ariotti (Pte. Zoovet®)
- 03. COVID-19 y Marketing
- 04. Incontinencia urinaria
- 05. El despacho de tropas ya no es un problema
- 06. Práctica alternativa para diagnosticar y tratar la deshidratación en terneros
- 07. Mejoras sanitarias en los ingresos
- 08. Ahora es el momento de internacionalizar FOLI-REC®
- 09. PARENTERIL® inyectable
- 10. La pandemia y la oportunidad
- 12. Contacto y distribuidores

| Puntos <b>Zoovet Full</b>   | PZF #4 / Nuñez Nicolás<br>Veterinaria Peyrano<br>Casilda (Santa Fe)               |  |
|---|---|--|
| PZF #1 / <b>Tisera Fabiana Marcela R. Tierra Fértil Farmacia Animal</b> Villa Nueva (Córdoba) | PZF #5 / Juan Gabriel Arce<br>El Mayorista del Agro<br>Garupá, Posadas (Misiones) |  |
| PZF #2 / Gran Cacique S.R.L. Gran Cacique Reconquista (Santa Fe)                              | PZF #6 / Hipólito Blaiotta<br>Veterinaria B.G.V.<br>Alberti (Buenos Aires)        |  |
| PZF #3 / <b>Dr. Badell Cartasso Hugo Veterinaria El Espartillo</b> Santa Lucía (Buenos Aires) | PZF #7 / Dieguez Jorge<br>Veterinaria Dieguez<br>Las Flores (Buenos Aires)        |  |

#### **ZOO REDES**



► /zoovet.productosveterinarios

**f** Zoovet Productos Veterinarios

Zoovetar

#### **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 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 / Junio - Julio - Agosto 2020. Fecha de cierre: 29/05 - Número de Edición: 47. Revista trimestral para los profesionales veterinarios de distribución gratuita. Prohibida su venta al público. Se distribuye en todo el territorio Argentino y en los países de Sudamérica.

#### EDITORIAL

#### **CON LA MIRADA SIEMPRE HACIA ADELANTE**



M.V. Enrique Ariotti Presidente de Zoovet®

Elegí 4 frases que resumen la situación...

#### Dios es Argentino

Viendo el mundo y el mapa, analizando los tiempos, Dios jugó a nuestro favor.

Nos puso lejos del virus y nos dio tiempo, eso tan valioso que si se pierde "nunca se recupera".

#### Sobre llovido mojado

Lo único que nos faltaba era un virus que nos ponga de rodillas, fundidos y sin crecer hace años, con gobiernos alternos que solo generan desconfianza en los inversores. Cada uno con sus errores y casi ninguno con aciertos, hoy vemos la cruel realidad que nos rodea.

¿Que podemos hacer aparte de trabajar, dar trabajo y pagar impuestos?, los que odiamos la política sentimos que día a día de nada sirve lo que creemos es nuestro aporte a la sociedad. Y no importa si te haces rico o te fundís, la realidad te pega en el alma sin pasar por el bolsillo.

#### Lo que el viento se llevó

La pandemia y su viento desolador se llevará todo menos los culpables de que Argentina esté tan débil. Que bueno sería aprovechar la situación para resolver el problema del gasto político que tenemos que nos lleva día a día a ser el país más rico, pero más pobre del mundo. Si esto se redujese a la mitad, no solo se gastaría en proporción, sino que seria mas controlable y los políticos deberían por lo menos hacer algo, además de que también podrían cumplir el aislamiento social establecido.

#### Menos mal que estamos exceptuados

Estar exceptuados nos permitió poder trabajar y que nuestra gente esté segura fue el primer obje-

tivo para no tener sorpresas.

El 100% de nuestro personal, salvo los de riesgo que son 6, trabajó desde el primer día que los convocamos sin ninguna objeción, incluso los vendedores y promotores no teniendo lugares adonde comer ni dormir. Tenemos un gran equipo y eso toma aún más valor en una situación tan desconocida. ¡¡Muchas gracias a todos!!

Medidas de seguridad adoptadas:

- Implementación y capacitación a todo el personal mediante el Protocolo de Higiene y Seguridad para la prevención de COVID-19.
- Dos cabinas de sanitización para uso obligatorio de empleados y todo personal que transita el predio de la empresa.
- Mayor cantidad de turnos en el almuerzo disminuyendo a la mitad el transito del personal para lograr distanciamiento aun en el comedor.
- Almuerzo o cena según el turno con utensilios descartables y porciones individuales.
- Control diario de temperatura digital al ingreso, a media jornada y aleatorio.
- Fumigación de espacios comunes transportes de larga distancia.
- Utilización de salas de reuniones como oficinas para descongestionar oficinas.
- Barbijos, alcohol en gel y etanol 70/30 al 100% del personal, durante toda la jornada.
- Evitamos que usen transporte público.
- No asistieron los que tuvieron algún síntoma o algún familiar de cercanía.
- Utilización de medios tecnológicos para la realización de reuniones o entrevistas.

La demanda local se incrementó un 40%, sabemos que no todos están 100% operativos, que la cadena de suministro de China se cortó 90 días, que los que no importan activos no tienen stock y los que si lo hacemos tenemos dificultades para concretar las compras de algunos de ellos que siguen en falta o que han subido hasta un 30% en dólares.

El comercio exterior de varios países se frenó completamente, los fletes aéreos se quintuplicaron por la prohibición de vuelos comerciales y el cierre de fronteras, y el temor a no saber qué pasará, desalentó la reposición de los clientes más chicos.

La industria nacional se verá favorecida por lo que ocurrió, las empresas multinacionales tuvieron que frenar su producción en varios países porque hubo muchos contagios. Tampoco les gusta este escenario de no poder girar utilidades libremente, ya varios productos han sido y serán discontinuados. Ese 60% del mercado estará al medio del ring, veremos que porcentaje podemos quedarnos los argentinos con inversión, trabajo y mucha astucia.

En Zoovet siguieron las inversiones, reformas, equipos, tecnología y desarrollo de nuevos productos. En 90 días vamos a triplicar la capacidad de producción de comprimidos de las 3 plantas así como también en planta de inyectables estériles en el área de generales. Sumado a eso, estamos en la última etapa de implementar los primeros 2 o 3 robot que mejorarán determinados procesos productivos.

Estamos completando nuestro sistema informático para que todo sea trazable y validado, desde el ingreso de un insumo hasta el producto terminado. Los clientes podrán ingresar pedidos, ver sus cuentas y sus estadísticas desde su celular.

Invertimos 3 millones de pesos en tecnología para que el 100% de los procesos esté en un servidor, seguro y ágil.

Luego de mucho esfuerzo y tiempo ya están disponibles en el mercado:

FOLI-REC® 30 ml T.I.U.® 20 comprimidos PARENTERIL® 100 ml

En el interior del info encontraran las notas técnicas de cada uno de estos productos.

En los próximos 3 meses habrá 2 o 3 nuevos lanzamientos. SENASA está trabajando de forma remota y ha mejorado su gestión.

En el último año hemos tomado 15 nuevos empleados y solo en Mayo y Junio serán 4 más, estamos completando nuestro equipo con buenos refuerzos, apostando a seguir dando herramientas de calidad, efectivas y a precio argentino.

Que tengan un buen final de cuarentena, que esto termine pronto y que algo bueno nos deje.

#### **Enrique Ariotti**





## COVID-19 Y MARKETING

Como dice nuestro video institucional... "De un momento a otro, todo puede cambiar", tus objetivos, tus compromisos, tus planes, todo puede cambiar y ese momento llegó, de golpe, 20 de marzo de 2020, se declaró la cuarentena y todo en ese momento empezó a modificarse.

Fuimos declarados esenciales, en tres días ya teníamos protocolo de seguridad, se siguió trabajando, sin pausa y con la incertidumbre de lo que pasaría, que se puede hacer, que no, hasta cuándo. Eventos, congresos, cursos, revistas, acciones planificadas, pautas planeadas, todo se modificó, se adaptó, cambiamos la forma porque de un momento a otro todas estas cosas cambiaron también. Igual que la producción, administración, logística, ventas, marketing también es de los esenciales, había que adaptar, re inventar y salir al mercado para que sepan que no se cortaba la provisión de medicamentos, que estábamos junto a nuestros distribuidores, veterinarios y productores, codo a codo trabajando sin bajar los brazos.

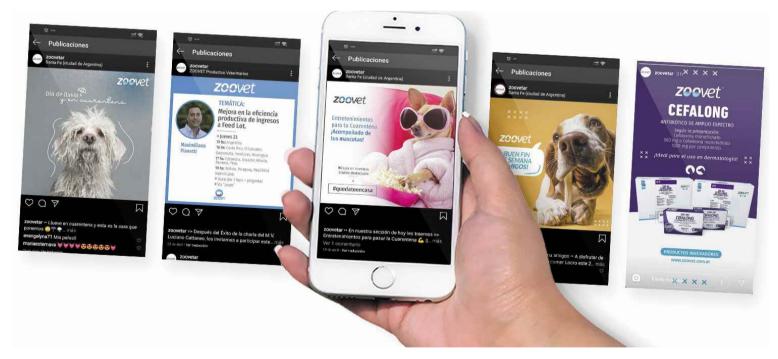
Adaptando pero nunca abandonando, y así fue como en **Zoovet**® comenzamos a producir Alcohol en Gel para regalar a nuestros clientes, Barbijos que fueron junto a los pedidos, recordando que el 47

Nuestro camino es ser oportunos y no oportunistas. de un momento a otro todo cambió, pero nos adaptamos. nos reinventamos y generamos los caminos para que nuestro plan no se deje de cumplir.

A4 estaba presente para desinfectar y así comenzó el camino de seguridad para COVID-19.

Las charlas se convirtieron en virtuales, fueron nuestros promotores técnicos quienes se encargaron de contar a muchísimos veterinarios de Latino américa, sobre nuevos tratamientos y nuevos productos de la marca. Las revistas se convirtieron en digitales y ahí con las publicidades resaltamos los contenidos geniales de muchas de ellas. Intensificamos nuestra presencia y contenidos en redes sociales, no solo con consejos técnicos o de productos, si no con juegos o recomendaciones de cine para pasar mejor la cuarentena.

Comenzamos un camino iunto a Guarino Producciones entregando cada semana un informe del sector que realiza Silvio Baiocco, para que nuestros clientes se encuentren informados para tomar buenas decisiones







PEQUEÑOS ANIMALES

#### **INCONTINENCIA URINARIA**





M.V. Marcial Gammelgaard Asesor y Promotor técnico Cel: 342 4238489

marcialg@zoovet.com.ar

## T.I.U. (Tratamiento de Incontinencia Urinaria)

## La incontinencia urinaria, una molestia para todos.

La incontinencia urinaria hormono dependiente canina es una patología crónica que produce la pérdida involuntaria de orina, debido a una incapacidad de la vejiga para retener el contenido.

Generalmente no causa graves problemas en la salud de la perra, sin embargo tiene un componente de higiene y mal olor, que implica muchas veces la exclusión social de la mascota, debido a distintas situaciones indeseables que genera sobre el ambiente en que vive.

#### Muchas causas, una es la más común:

Existen numerosas y variadas causas que cursan con síntomas parecidos, y que amerita un concienzudo estudio de la etiología antes de emitir un diagnóstico, y por lo tanto un tratamiento.

Algunas de estas causas son: Cistitis; afecciones con y sin origen infecciosos de uréteres y uretra; litiasis (cálculos); afecciones de origen neurológico (compresiones medulares); neoplasias; y la incontinencia hormono dependiente, que es muy frecuente en hembras castradas u obesas.

#### Incontinencia urinaria hormono dependiente

La ausencia o bajos niveles de estrógenos en perras castradas y/o seniles, se la reconoce como responsable del relajamiento del tono muscular del esfínter de la vejiga (cierre del orificio de la vejiga) y por ende la incapacidad de retener la orina. Existen investigaciones que hacen suponer un cuadro más complejo de interacción de agentes

etiológicos y factores predisponentes para la presentación del cuadro clínico, tales como la edad avanzada, sobrepeso, corte de cola, razas, etc; sin embargo todo esto es aun motivo de investigación. De algo estamos seguros: la administración de estrógenos suele determinar la remisión del cuadro clínico en aproximadamente un 90 % de los casos.

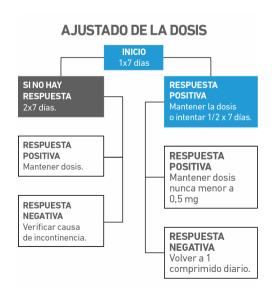
### TIU (Tratamiento de la Incontinencia Urinaria) el aliado de Zoovet.

TIU es un comprimido especialmente desarrollado para el tratamiento y control de la incontinencia urinaria hormono dependiente. Contiene 1 mg de ESTRIOL, un estrógeno natural de acción corta que es altamente eficaz.

#### ¿Cómo se dosifica? Ajustar es la clave del éxito.

A nivel internacional no se ha podido establecer una dosis que relacione cantidad de droga administrada con el peso de la paciente, por lo cual se debe ajustar de acuerdo a la respuesta del resultado clínico.

#### Sugerimos seguir este protocolo



#### TIP'S A TENER EN CUENTA PARA UNA MEJOR Y MÁS RÁPIDA RESPUESTA AL TRATAMIENTO:

- La respuesta nunca es inmediata.
- Se debe juzgar la dosificación al finalizar 7° día de administración continua.
- Hay casos en donde la administración de la dosis día por medio da una respuesta satisfactoria.
- Hay casos raros en que la patología remite temporalmente y a veces definitivamente.



Único comprimido palatable del mercado que facilita la aceptación. La solución definitiva al problema de incontinencia.

#### TIU; Las ventajas de un producto muy seguro:

- Determina un buen resultado terapéutico, controlando el problema.
- La dosificación oral puede ser ajustada a diario, de acuerdo a la respuesta de la paciente.
- Permite su interrupción inmediata del tratamiento, si el facultativo así lo indica.
- Se puede administrar a altas dosis y en terapias prolongadas (3 años o más) sin efectos adversos estrogénicos ni efectos colaterales graves. No produce efecto de acumulación.
- Es especial para tratamientos ambulatorios, sin necesidad de inyecciones.
- Hemi-ranurados para una mejor dosificación (división del comprimido).

#### Contraindicaciones de uso

TIU contempla las restricciones de uso de cualquier estrógeno.

- No usar en hembras gestantes ni en lactancia.
- No usar en animales menores de 1 año de vida.
- No usar en hembras no castradas, puesto que la eficacia de estriol sólo ha sido demostrada en hembras ovariectomizadas.
- No usar en hembras con síndrome de polidipsia-poliuria.
- No usar en hembras con tumores estrógeno-dependientes (ej. de glándula mamaria).

#### Presentación comercial

Cada Comprimidos contiene: estriol 1 mg, vehículos y excipientes, c.s.p. 100 mg.

En cajas presentación premium, conteniendo 2 blísteres de 10 comprimidos cada uno.



#### **LIMPIEZA DE TROPAS**

#### **SIN BAÑOS Y EN 7 A 10 DÍAS**



"Para que te otorguen el Formulario de Inspección y Despacho de Hacienda (FIDHA) se debe realizar la presentación de los animales limpios de garrapatas (libres de cualquier estadío parasitario) para la inspección previa al despacho de una tropa, cuando se decide mover animales hacia zona sin garrapatas".



MV. César Torossi Promotor Garrapaticidas Cel: 362 4520551 promotornorte@zoovet.com.ar

El aumento de la circulación de hacienda desde las zonas de control o sucia (con garrapatas) hacia las zonas indemnes o limpias (sin garrapatas), fué de manera exponencial. Esto es provocado por varios factores, el principal es que la ganadería de cría se fue mudando desde la zona centro hacia la zona norte del país, cediendo los mejores campos a la agricultura. Otro punto a tener en cuenta es que con la comercialización de hacienda vía internet o por los remates televisados, el negocio se hizo más federal y un productor de la provincia de Buenos Aires compra hacienda de que se encuentra en Formosa sin levantarse de su escritorio. Un tercer factor de porque ha aumentado el flujo de hacienda desde el norte hacia el sur, es la mejora genética y de manejo que han sufrido los rodeos del norte y con esto la mejora en la calidad. Pero todo esto trajo aparejado el problema de la limpieza de las tropas para su despacho.

Los movimientos de hacienda con destino a zona indemne o de erradicación, deben ser fiscalizados en un cien por ciento (100%) bajo el procedimiento de inspección y despacho de hacienda. Productores agropecuarios que deseen realizar movimientos de animales desde zonas con presencia de garrapatas (zonas sucias) a zonas libre de garrapatas (zonas limpias), requieren el Formulario de Inspección y Despacho de Hacienda (FIDHA). Todos estos protocolos de limpieza de tropas de invernada causan innumerables pérdidas económicas y de tiempo. Los animales se adelgazan, se golpean, se generan arreos frecuentes, el personal abocado a estos trabajos descuida las demás tareas y el gasto en productos es muy alto.

Con la llegada de **Vaquero Pour On®**, con una formulación única de Fipronil al 2% de Ivermectina al 1% y su gran poder del volteo, la limpieza de hacienda para el despacho, dejo de ser un problema. En la prueba realizada en el campo experimental "Camba Punta" en Corrientes, en donde se evaluó la aptitud del producto con la finalidad de obtener la limpieza de la tropa con una única aplicación y

la dosis indicada (1 ml cada 20kg P.V.), se obtuvo un resultado satisfactorio en las revisaciones a los 7 días.

Esto quiere decir, que lo único que debemos hacer, es aplicar **Vaquero Pour On®** 7 a 14 días antes de la revisación y luego realizar el baño de inmersión precaucional obligatorio previo al carguío.

Además, en el caso de que por algún motivo la tropa revisada y limpia no pudo ser cargada, **Vaquero Pour On**® tiene 20 días de poder residual absoluto, quiere decir que en el caso de que revisaramos la tropa el dia 7 y no se pudo cargar, estaríamos cubiertos por 13 días más sin necesidad de volver a aplicar algún otro tratamiento.

La dosis a aplicar es 1 ml cada 20kg P.V., la mitad



## Con solo 1 litro de VAQUERO POUR ON® se limpia la tropa de una jaula doble piso completa.

de los demás productos garrapaticidas de aplicación pour on del mercado. Esto quiere decir que con 1 litro limpiamos 100 terneros de 200 kg de peso vivo o 50 vacas de 400 kg de peso vivo.

Con la llegada de **Vaquero Pour On®** fue un antes y un después en el manejo de la garrapata bovina, considero que es una herramienta muy útil, que vino a simplificar mucho las tareas de control, erradicación o limpieza de tropas. Es muy fácil de aplicar, es muy seguro, no tiene efectos adversos sobre vacas preñadas, toros o terneros chicos, evitamos realizar varios encierres, arreos, golpes y pinchazos.

Hoy en día hay que ser muy eficientes en la utilización de productos y del tiempo que asignamos a cada una de las tareas para que nuestro sistema productivo sea rentable.

Los tratamientos y productos garrapaticidas han evolucionado, de nosotros depende si queremos o no ser parte de la evolución para una ganadería más productiva.

#### ANTES SE LIMPIABAN LAS TROPAS DE DIFERENTES MANERAS:

#### MÉTODO 1

Bañar los animales 2 veces, con un intervalo de 9 días entre baños y luego realizar un 3º baño de inmersión que sería el baño precaucional obligatorio antes de cargar.

#### MÉTODO 2

De 15 a 20 días previos a la revisación se hacía una aplicación de un inyectable combinado con un baño de inmersión en el mismo momento y el día del carguío el baño de inmersión precaucional obligatorio.

#### MÉTODO 3

Otra de las tantas opciones era combinar varios tratamientos de aplicación Pour On con inyectables y procediendo luego a el baño de inmersión precaucional obligatorio.

SANIDAD ANIMAL

**SALUD EN TERNEROS** 

## PRÁCTICA ALTERNATIVA PARA DIAGNOSTICAR Y TRATAR LA DESHIDRATACIÓN EN TERNEROS

La diarrea neonatal en terneros es una de las enfermedades más comunes en el primer mes de vida y se clasifica en secretora, por mal absorción o una combinación de ambas en la mayoría de los casos.



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

La diarrea es un síndrome multifactorial causado por agentes infecciosos como virus (Rotavirus. Coronavirus), bacterias (E. Coli spp, Salmonella spp) y protozoos (Cryptosporidium spp) y/o no infecciosos como el estado inmunológico y nutricional del animal, el ambiente y el manejo. Independientemente de la causa y del tipo de diarrea se desarrollan una serie de eventos fisiológicos y metabólicos que terminan en deshidratación. Esta deshidratación se produce por la pérdida de agua y electrólitos (sodio, cloruro y potasio) del líquido extracelular con la consecuente disminución del volumen plasmático y de la circulación periférica que puede terminar en shock hipovolémico y acidosis seguida de muerte si no se realiza el diagnóstico y tratamiento adecuado.

El diagnóstico se basa en la anamnesis, el examen clínico general tendiente a determinar el porcenta-je de deshidratación y la identificación del agente etiológico a partir de análisis complementarios. Cuando el porcentaje de deshidratación es menor al 8%, el suministro de soluciones hidratantes por vía oral es de elección. Para determinar el grado

de deshidratación muchos profesionales utilizan el método adaptado de (Constable et al., 1998) basado en la evaluación del grado de enoftalmía, la duración del pliegue cutáneo, la humedad y coloración de las mucosas y el tiempo de llenado capilar. Sin embargo, esta evaluación resulta un tanto compleja. En busca de brindar mayor simplicidad al diagnóstico, la propuesta es evaluar los 5 signos clínicos sugeridos por el método (Naylor, 1999) adaptado:

- Reflejo de succión positivo
- Capacidad del ternero para mantenerse de pie
- Score de materia fecal (SMF) ≥ 3 durante 24 horas (Lectura cada 12 hs.). (Ver cuadro)
- Estado de alerta y tono muscular
- Cavidad oral caliente

La presencia de estos signos clínicos puede considerarse el punto de partida para determinar la factibilidad de implementar un tratamiento con soluciones hidroelectrólicas orales palatables tendiente a revertir el síndrome diarrea.

El objetivo de la fluidoterapia electrolítica oral se centra en reponer las pérdidas hidroelectrolíticas y mantener al ternero en un balance energético positivo mediante tres mecanismos (Naylor, 1999):

- Suministrar una fuente adicional de agua y electrólitos. Aún cuando la absorción de los electrólitos proporcionados está reducida, la cantidad total absorbida por el animal se puede incrementar al aumentar la oferta.
- Aportar agentes como glucosa, glicina, citrato o

acetato que facilitan la absorción de sodio por cotransporte.

 Proporcionar agentes alcalinizantes para lograr la corrección de las anomalías acido/base y/o la acidosis metabólica.

#### SCORE DE MATERIA FECAL ESCALA 1 A 4



En el mercado existen básicamente 2 presentaciones de rehidrantantes orales: las sales para disolver y los productos en solución o más conocidos como "hidratantes líquidos". Estos últimos son estables, de más fácil disolución en agua, leche o sustituto lácteo que las sales para disolver y suelen tener saborizantes que incrementan la palatabilidad, un aspecto muy importante a tener en cuenta. El hidrantante oral se aconseja suministrarlo como mínimo 2 veces/día por 2 a 3 días aunque, en función de la gravedad del cuadro clínico y el criterio profesional del médico veterinario a cargo, puede extenderse hasta los 7 días. Este tratamiento puede complementarse con el uso de antiinflamatorios no esteroides y, en caso de diarreas de origen infeccioso, con antibióticos que deben ser seleccionados a partir de la identificación del agente causal.

**Bibliografía:** Constable, P.D., Walker, P.G., Morin, D.E., 1998, Clinical and laboratory assessment of hydration status in neonatal calves with diarrhea. J Am Vet Med Assoc 212, 991-996.

Naylor, J.M., 1999, Oral electrolyte therapy Veterinary Clinics of North America: Food Animal Practice 15, 487-504.

#### TRATAMIENTO SUGERIDO PARA DIARREA EN TERNEROS

#### Score materia fecal ≤ 2 Score materia fecal ≥ 3 Score materia fecal ≥ 3 **ELECTROLAC® ELECTROLAC® ELECTROLAC®** (50ml/ternero - Oral/12 hs.) (50ml/ternero - Oral/12 hs.) (50ml/ternero - Oral/12 hs.) ENTEROPLUS JARABE® ENTEROPLUS JARABE® ENTEROPLUS JARABE® (1ml/5 Kg - Oral/24 hs.) (\*) (1ml/5 Kg - Oral/24 hs.) (\*) (1ml/5 Kg - Oral/24 hs.) (\*) **ENTERO RELAX DUO® ENTERO RELAX DUO® ENTERO RELAX DUO®** (1ml/10 Kg - Kg/IM/24 hs.) (\*) (1ml/10 Kg - Kg/IM/24 hs.) (\*) (1ml/10 Kg - Kg/IM/24 hs.) (\*) **ELECTROLAC® ELECTROLAC® ELECTROLAC®** (50ml/ternero - Oral/12 hs.) (50ml/ternero - Oral/12 hs.) (50ml/ternero - Oral/12 hs.) Succión (+) Succión (+) DÍA 1 DÍA 2 DÍA 3 Duración del tratamiento: mínimo 3 días y/o hasta remisión del síndrome diarrea (\*)Criterio profesional



## MEJORAS SANITARIAS EN LOS INGRESOS

El ingreso a los corrales implica siempre un desafío para el productor, y una situación nueva para los animales que ingresan al sistema. Cambios que parecen mínimos pero importantes, en cuanto a los pilares básicos de todo sistema productivo: sanidad, nutrición, manejo y ambiente.



MV. Maximiliano Pianetti Promotor Feed Lot Cel: 342 6335781 promotorfeedlot@zoovet.com.ar

Respetar los períodos de adaptación genera un estado de confort en los animales que se verá reflejado en el mayor aumento de peso diario, y en el menor tiempo de estadía posible en los corrales de engorde.

El cambio que se genera en los animales, frente a estas nuevas condiciones productivas, representa un tipo de estrés que no se puede evitar y que se manifiesta principalmente con disminución de las GDP, enfermedades y hasta incluso la muerte.

En términos generales debemos observar las categorías más susceptibles: conservas, ternero recién destetado, etc.

Algunas medidas de manejos que pueden minimi-

zar los efectos son:

- Trabajar con animales descansados, después de las 24-48 hs posteriores a su descarga en el establecimiento.
- Clasificar las tropas al arribo por categoría, sexo y tamaño en lo posible; asignándoles el plan sanitario correspondiente.
- Recibir las tropas en piquetes, o corrales secos, con suficiente espacio (20 a 25 m² por animal), teniendo esta una buena pendiente (2% a 3%), y un buen drenaje que se encuentren separados de los corrales de terminación.
- Bebederos limpios, con rápido caudal de llenado, y comederos con espacio suficiente (30 cm por animal de frente de comedera) para aportar fibra de calidad que genere un buen llenado ruminal.
- En épocas de altas temperatura la sombra es un detalle fundamental (1,5 a 1,8 m² según categoría/ animal, 4 metros como mínimo de alto y con orientación norte-sur).
- El corral de recepción idealmente debe estar pegado a la manga, techada, cómodo y con buen

diseño que respete las condiciones de bienestar animal y evitar problemas de manejo.

La hacienda al ingreso viene inmunológicamente deprimida, según su origen podrán tener un mejor o peor estado.

Una de las propuestas sanitarias como primera instancia es la clasificación de las tropas, estableciendo así el siguiente criterio:

- Tropa verde grado 1º (estado bueno): cuenta con un plan sanitario conocido, previamente aplicado 21 a 15 días previos a la llegada al establecimiento; por ejemplo: hacienda propia, marca liquida, animales con buena condición corporal, limpia sin sintomatología
- Tropa amarilla grado 2° (estado regular): Sanidad dudosa, vienen de lejos (ferias/remates), manifiestan síntomas de decaimiento general, tos seca y húmeda en un 20 a 30% de la tropa, estados anémicos y febriles moderados. (Ejemplo: tropa sucia, terneros de destete, vacas de conserva y animales de manufactura).
- Tropa roja grado 3° (estado malo): Sanidad desconocida al igual que su procedencia (vienen de muy lejos). Animales comprometidos, condición corporal baja, síntomas de tos seca o húmeda en tropa mayor al 50%, caído, golpeados, enfermos.

## 47

#### Los planes sanitarios quedan a criterio del profesional veterinario actuante según problemáticas propias del establecimiento.

La observación e identificación del animal enfermo para su posterior tratamiento en un corral de enfermería o aislamiento es fundamental durante los primeros días y para ello es imprescindible contar con personal capacitado e idóneo para tomar las decisiones en conjunto con el médico veterinario a cargo del establecimiento.

Al respetar los esquemas sanitarios se logra la optimización profiláctica del sistema de engorde a corral. Sumado a factores como el período de adaptación de la dieta, manejo y ambiente; evitaremos pérdidas económicas por tratamientos prolongados, enfermedades o muertes.

## ESQUEMA DE PLAN SANITARIO ESPECIFICO, SEGÚN CLASIFICACIÓN DE LAS TROPAS CON PRODUCTOS ZOOVET:

|                                  | MANEJO DE TROPAS<br>AL INGRESO                       | TROPA VERDE<br>(óptimo / grado 1) | TROPA AMARILLA<br>(regular / grado 2) | TROPA ROJA<br>(mala / grado 3)  |  |
|----------------------------------|--|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|--|
|                                  | Vacunas respiratorias<br>Clostridiales / otras       | Según establecimiento             | Según establecimiento                 | Según establecimiento           |  |
| DOSIS                            | Antiparasitarios                                     | Injection I                       | Endection<br>3,15%                    | Endectomicin ADE 4%             |  |
| SEMANA 1 / 1 <sup>ra</sup> DOSIS | Vitamínico / Mineral / Tónico Powermin ADE           | Powermin ADE y/o<br>combinaciones | Powermin ADE y/o<br>combinaciones     |                                 |  |
| SEMAN                            | Metafilaxia / tratamientos individuales / preventivo | Según necesidad                   | Tilmicovet / Floxa Max 10%            | Broncomicina / Oxifenac<br>L.A. |  |
|                                  | Observar y apartar<br>enfermos para tratamientos     | Según necesidad                   | Según necesidad                       | Según necesidad                 |  |
|                                  | Vacunas respiratorias<br>Clostridiales / otras       | Según establecimiento             | Según establecimiento                 | Según establecimiento           |  |
| DOSIS                            | Antiparasitarios                                     | Vermex I                          | Vermex I o Vermex L                   | Vermex I o Vermex L             |  |
| SEMANA 2 / 2 <sup>da</sup> DOSIS | Vitamínico / Mineral /<br>Tónico                     | FLUSHING<br>(Según necesidad)     | Vitamínico / Mineral /<br>Tónico      | FLUSHING<br>(Según necesidad)   |  |
| SEMA                             | Metafilaxia / tratamientos individuales / preventivo | Según necesidad                   | Según necesidad                       | Según necesidad                 |  |
|                                  | Observar y apartar enfermos para tratamientos        | Según necesidad                   | Según necesidad                       | Según necesidad                 |  |

**FARMACOLOGÍA** 

**NUEVA ETAPA PARA LA TECNOLOGÍA NACIONAL** 

## AHORA ES EL MOMENTO DE INTERNACIONALIZAR **FOLI-REC**®

Ya comercializando el producto en el mercado argentino, **Zoovet**\* se prepara para seguir avanzando en nuevos protocolos y especies animales. Mano a mano con Enrique Ariotti, nos enteramos de las novedades.



Nota desarrollada por revista Motivar /

Por Luciano Aba:

**FOLI-REC®** es la primera gonadotrofina coriónica equina (eCG) recombinante del mundo, desarrollada en nuestro país y ya aprobada oficialmente para su uso y comercialización por el Senasa (Certificado N° 20-016).

La innovación ya está a disposición de los veterinarios y será comercializada por el laboratorio **Zoovet**® con el objetivo de reforzar los protocolos de IATF convencionales y de proestro prolongado, inicialmente en bovinos.

"La obtención del registro oficial del Senasa representa el fin de una etapa. A partir de ahora entramos en proceso diferente: **FOLI-REC®** está ya en el mercado, comercializándose con miras a la próxima campaña reproductiva".

A los pocos días del lanzamiento, **Zoovet®** realizó un Webinar para brindar más detalles a más de 400 profesionales de la región sobre esta eCG recombinante líquida y lista para usar en protocolos de IATF convencionales y de proestro prolongado. Allí, el MV Luciano Cattaneo mostró las pruebas a las que fue sometido el producto y sus resultados, a la vez de destacar las diferencias entre **FOLI-REC®** y la Gonadotrofina Coriónica de origen Sérico equino. Los interesados en acceder al material pueden encontrarlo en el canal de Youtube: Laboratorio **Zoovet®**.

Ya con el producto en el mercado, **Zoovet**® se prepara para lanzar una acción comercial en la cual sus distribuidores tradicionales podrán expandir la venta de **FOLI-REC**® de manera coordinada hacia los grandes jugadores en el mercado de productos veterinarios orientados a grandes animales. "Este tipo de estrategias probablemente la utilicemos también en el segmento de pequeños animales con una nueva innovación que presentaremos al mercado en los próximos meses".

#### ¿Qué se hizo?

Es interesante destacar que esta innovación es fruto de un triple acuerdo entre la Universidad Nacional del Litoral, los investigadores que desarrollaron la tecnología y **Zoovet®**. Ya consolidada la sociedad que da forma a Biotecnofé, comienza a ser un hecho que el 6% de lo facturado por esta nueva empresa será entregado a la UNL para seguir estimulando la ciencia local.

Vale aquí un breve paréntesis para destacar que uno de los socios en Biotecnofé, el investigador Claudio Prieto es 1 de los 64 argentinos elegidos para financiar sus investigaciones sobre COVID19 por la Agencia nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación. Pero volvamos a FOLI-REC®: con pruebas realizadas a campo tanto en Argentina, como en Brasil, el año pasado el producto fue presentado oficialmente en el IRAC de Córdoba y avanzó en la puesta a punto del proceso productivo, donde la determinación de la dosis representó el principal desafío. "Hoy se está complementando todo este esfuerzo ya con la integración del principio activo hacia la planta de hormonales de Zoovet®, desde donde avanzará la producción final, etiquetado y estuchado, para la posterior comercialización".

#### Exportación y nuevos protocolos

"Esta segunda etapa tiene que ver con la transnacionalización del producto. **Zoovet®** ya presentó los registros en Paraguay, Bolivia y países de
América Central. Incluso se avanzó en registrar
el nombre **FOLI-REC®** en los países que fue necesario, como es el caso de Argentina, Colombia y
México. Se está preparando el Dossier de Brasil a
través de un acuerdo con el laboratorio local Ouro
Fino. El objetivo ampliar el mercado y establecer
un acuerdo de co-distribución en los países donde
no tienen distribuidor". Se espera que **FOLI-REC®**pueda hacer uso en Brasil del registro de productos innovadores y así lograr la aprobación para su
uso y comercialización durante el transcurso de
este 2020.

"Sin dudas que este acuerdo, también nos permitirá seguir invirtiendo en nuestra planta. Serían cerca de 15.000 frascos por mes, incorporando tecnología en nuestra planta", aportó Ariotti, quien adelantó los planes para avanzar -por medio de un acuerdo con una firma multinacional- en el registro de la tecnología también en Europa, Estados Unidos y Canadá. "En este caso estaría involucrado no solo el producto terminado, sino también su principio activo".

Más allá de esto, la segunda etapa planteada por **Zoovet**® con el producto apunta a seguir realizando pruebas en otras especies (búfalos, ovinos y caprinos) junto a institutos nacionales y privados. "Enviamos muestras al Líbano, Qatar y Emiratos Árabes. También seguimos vinculándonos con instituciones nacionales de renombre como el IRAC, junto al MV. Gabriel Bó, por ejemplo", agregó Enrique Ariotti.

¿Qué protocolos se probarán? Serán al menos dos: uno para superovulación y evaluar antigenicidad luego de varias aplicaciones (carne) y otro de viabilidad embrionaria en tambos aplicándolo 14 días post inseminación.

"Hablamos del primer producto aprobado en el mundo con estas características, que realmente aprobó su eficacia de manera oficial. Si bien se han realizado ensayos y pruebas, ninguno otro antes de **FOLI-REC®** ha demostrado funcionar", agregó Ariotti. "En este caso, encontramos un método que pudo replicarse en su producción a escala".

TENEMOS 20 PRODUCTOS EN REGISTRO, Y ESTOS SON LOS PRÓXIMOS:

#### TIU (DISPONIBLE)

Incontinencia urinaria, comprimidos palatables

#### PARENTERIL (DISPONIBLE)

Inyectable

#### **CARPRODOL**

Comprimidos palatables

#### **OTOFIL MULTIACTIVO**

Incontinencia urinaria, comprimidos palatables

#### **MULTIPEN**

Invectable

#### **ITRACONAZOL**

Suspensión saboriza<u>da</u>

#### **ROCHY CURABICHERA**

Crema / Aerosol / Pasta / Líquido

#### LINCO MAS

Jeringa intramamaria



## **PARENTERIL INYECTABLE**

#### ¡Moderno, único y listo para usar!



- Moderna combinación farmacológica.
- Retiro en leche 96 hs.
- Eficacia inmediata en Mastitis graves.
- Mayor Espiramicina por dosis.
- Único con Flunixin.
- Formulación única.

Se trata de una formulación antibiótica de alta eficacia que se comporta como sinérgica con la terapéutica intramamaria, pero también muy útil para el tratamiento de otros cuadros clínicos hostiles a la llegada y actividad de los clásicos.

#### Una fórmula única a nivel mundial para una mejor actividad

La elección de cada activo está basada en ensayos de eficacia a campo investigadas en casas de altos estudios y especialistas en el tema lechería y ganadería:

Espiramicina 5,5%: Macrólido de alta distribución corporal. Uno de los más eficaces antibióticos contra Staphilococcus y Streptococcus, bacterias Gram positivas consideradas patógenos mayores, responsables del 90 % de las mastitis de este grupo. Excelente actividad contra otros géneros Gram positivos (Clostridium, Corynebacterium), algunos Gram negativos como (Neisseria, Bordetella), y otros agentes de alta importancia clínica y resistentes a otros antibióticos de uso general, tales como Micoplasmas y Clamidias.

Gentamicina 7,2%: mayor eficacia contra gérmenes Gram negativos como Neisseria, Bordetella, Campylobacter, Haemophilus Pseudomonas, Enterobacter, en especial contra Escherichia coli, bacteria de alta presencia, incluso en casos de mastitis hiper agudas.

Flunixín de meglumine 2,5%: Sus efectos anti inflamatorios, antipiréticos y analgésicos aportan:

- Mejor biodisponibilidad antibiótica, y por lo tanto una mejor eficacia.
- Ordeñe profundo de la vaca, con un mejor barrido bacteriano y vaciado de conductos, disminuyendo la reproducción bacteriana intramamaria.
- Mejoría en el cuadro general del animal por ausencia de fiebre.
- Efecto antiendotóxico, que en casos de etiología Gram negativo (Escherichia coli), es determinante en los cuadros clínicos.

### Indicaciones y dosificaciones que hacen

Por su buena distribución y su gran afinidad por tejido mamario y leche; órganos reproductivos femeninos, ojos, faringe y boca, piel, pezuñas y pulmones, posee una gran utilidad en los siguientes cuadros clínicos:

Bovinos: Sugerido: 2 dosis con 24 hs de intervalo, o según criterio profesional veterinario:

#### Protocolos utilizados (1 y 2)

| PROTOCOLO  | Final de                             | Final de | Final de                             | Final de |
|--|--------------------------------------|----------|--------------------------------------|----------|
| USADO Y  | ordeño 1                             | ordeño 2 | ordeño 3                             | ordeño 4 |
| CRITERIO CLÍNICO   | Tiempo cero                          | 12 hs    | 24 hs                                | 36 hs    |
| Parenteril<br>inyectable como<br>único tratamiento<br>Mastitis catarrales<br>grado 1 | 50 ml<br>Parenteril<br>Intramuscular | Nada     | 50 ml<br>Parenteril<br>Intramuscular | Nada     |

| PROTOCOLO USADO Y<br>CRITERIO CLÍNICO  | Final de<br>ordeño 1<br>Tiempo cero   | Final de<br>ordeño 2<br>12 hs        | Final de<br>ordeño 3<br>24 hs   | Final de<br>ordeño 4<br>36 hs        |
|--|---|--------------------------------------|---|--------------------------------------|
| Parenteril<br>inyectable<br>acompañado con<br>pomo sinérgico.<br>Mastitis catarrales<br>y parenquimatosas<br>de grado 1, 2 y 3 | 50 ml<br>Parenteril<br>Intramuscular<br>*<br>MAS D3 (*)<br>1 pomo<br>intramamario | MAS D3 (*)<br>1 pomo<br>intramamario | 50 ml<br>Parenteril<br>Intramuscular<br>*<br>MAS D3 (*)<br>1 pomo<br>intramamario | MAS D3 (*)<br>1 pomo<br>intramamario |

- De elección: Mastitis aguda (sinérgico con MAS D3)(2); Endometritis y Metritis; Queratoconjuntivitis; cavidad bucal y faringe.
- De gran utilidad: Pietín; Dermatopatías bacterianas; Neumonías; Gastroenteritis y diarreas; Onfaloblebitis y poliartritis.

Para dichos casos anteriores se hace la utilización de una dosis<sup>(1)</sup> de 1 ml cada 10 a 12 k.p.v.

(1) Equivalente a 18.400 a 22.000 UI/k.p.v. de Espiramicina; 6 a 7,2 mg/k.p.v. de Gentamicina; y 2,1 a 2,5 mg/k.p.v. de Flunixín de Mealimine.

(2) MAS D3: Intramamario sinérgico en base a Espiramicina, Gentamicina y Flumetasona que administra únicamente en los cuartos afectados.

#### Alta eficacia probada en mastitis

Se probó la formulación en varios establecimientos de la zona de la cuenca lechera de Santa Fe, sobre distintos casos de mastitis de grado catarral y parenquimatosa de grados 1; 2 y 3, cuyos agentes etiológicos responden a las especies sensibles antes nombradas

Para vacas de entre 500 a 550 kg de peso:

#### Resultados pruebas monitoreadas (1 y 2)

| PARENTERIL<br>INYECTABLE<br>ÚNICO<br>TRATAMIENTO | Casos<br>Clínicos | Cura clínica<br>sintomática<br>(Normalización<br>de la leche) | Cura bacteriológica<br>48 hs después del<br>tiempo de retiro<br>(ausencia de<br>desarrollo bacteriano<br>en cultivo) | EFICACIA |
|--|-------------------|---|--|----------|
| Mastitis catarrales<br>de Grado 1                | 52                | 52  | 52   | 100%     |

| PARENTERIL<br>INYECTABLE<br>CON POMOS<br>SINÉRGICOS | Casos<br>Clínicos | Cura clínica<br>sintomática<br>(Normalización<br>de la leche) | Cura bacteriológica<br>48 hs después del<br>tiempo de retiro<br>(ausencia de<br>desarrollo bacteriano<br>en cultivo) | EFICACIA |
|---|-------------------|---|--|----------|
| Mastitis catarrales<br>de Grado 2                   | 48                | 48  | 48   | 100%     |
| Mastitis<br>Parenquimatosas<br>de Grado 2           | 26                | 26  | 26   | 100%     |
| Mastitis<br>Parenquimatosas<br>de Grado 3           | 24                | 24  | 24   | 100%     |

En todos los casos se realizaron aislamiento bacteriológico y antibiogramas para determinar la sensibilidad antibiótica tal cual lo exige el protocolo profesional

El producto es seguro, ya que no se han evidenciado efectos tóxicos ni colaterales, incluso aplicando 4 veces la dosis indicada. Los tiempos de carencia que comprenden son de pre ordeño: 96hs igual restricción que el intramamario sinérgico. Su presentación comercial: frasco ampolla 100 ml.



#### OPORTUNIDAD EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE CARNES

## LA PANDEMIA Y LA OPORTUNIDAD

"Empezó en China y a todos nos parecía lejano, pero la globalización y la vida actual lo esparcieron por Europa con la velocidad del rayo, para en pocos días abarcarlo todo".

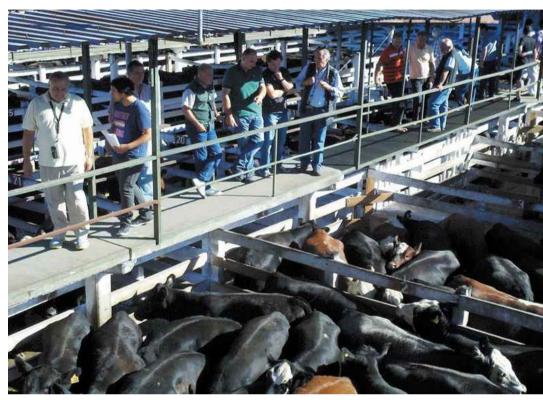


**Silvio Baiocco** Periodista Agropecuario

Un virus fuera de control empezó a modificar las reglas y desafiar las estructuras. El dilema es que la humanidad está en pleno proceso de algo cuyo desenlace es desconocido y las recetas, por ahora, inválidas. En este contexto de confusión general empiezan a vislumbrarse algunos perdedores y otros con mejor perfil. En el colectivo de estos últimos tienen butacas preferenciales los productores de alimentos. No se necesita ser sabio para inferir que en los próximos años los bienes transables de mayor apetencia y salida serán los alimentos, esos que en el país se producen a escala y con la competitividad global que lamentablemente no tienen otras industrias domésticas. Lo positivo es que se trata de una fábrica que está en marcha y con productos de prestigio instalados en los principales mercados.

#### La carne es nuestra nave insignia

En los últimos años, desde un trabajo donde lo público y lo privado estuvo bien ensamblado, se llegó a clientes que permitieron en poco tiempo multiplicar las ventas en el mercado externo. El mundo asistió con sorpresa a la revelación China, acorralada por la crisis de la peste porcina africana que aún hoy sigue haciendo estragos en sus rodeos de cerdo, con una poda de la mitad de su stock –más de 200 millones de cabezas- y que de acuerdo a proyecciones de la prestigiosa consultora holan-



Argentina tuvo en el 2019 su año de euforia, con exportaciones que alcanzaron las 870 mil toneladas – el 75% tuvo destino asiático-

desa Rabobank, este año seguiría la sangría en torno de un 15%, estimando en 5 años la posibilidad de reequilibrar su mercado.

Se calcula que el gigante asiático tiene un consumo de 105 kg de proteína animal por habitante, donde pescado y cerdo se reparten las preferencias, dejando a la carne vacuna en los suburbios de un 6%. El hervor de la demanda se advirtió en la última feria de Shanghai de noviembre pasado. Bajo el paraguas de esta vidriera internacional se precipitó una lluvia de ofrecimientos por negocios que

incluyeron unos 30 cortes bovinos. Los precios por algunos de ellos, como el peceto congelado –u\$s 8.500-, estuvieron a la altura de los que Europa pagaba por el enfriado. Esa ciega euforia oriental se iba a apaciguar con el cambio de almanaque.

El brote de covid-19 empezó siendo una pesadilla sanitaria circunscripta a una región, pero su primer contagio tuvo como víctima al comercio. Con una demanda visiblemente retraída y puertos cerrados, la industria local tuvo que recurrir a la alternativa de otros destinos asiáticos y en todos los



#### **ESPECIAL ZOOVET**

#### OPORTUNIDAD EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE CARNES

casos, renegociar a la baja contratos preestablecidos con el producto flotando sobre los buques. El rodaje de esta secuela iba a trasladar la escena al viejo continente para agrandar su cuota de suspenso. Las secuelas duelen hasta el presente con un mercado cuasi paralizado.



De espectador en butaca preferencial, el sector de ganados y carnes fue convocado a ser actor de reparto de esta serie que aún tiene mucho por revelar.

De todas maneras las comparaciones son asimétricas, más aún cuando queremos contrastar el último trimestre del año precedente con el primero del actual, en lo que se refiere a los volúmenes negociados por exportaciones.

Lo más racional sería dirimir la cuestión mensurando períodos interanuales, hasta por aspectos vinculados a la estacionalidad del consumo en diferentes latitudes. Lo que surge como una cuestión irrefutable son las estadísticas, que denotan que en medio de una situación crítica, la Argentina exportó en el primer trimestre de este ciclo -118.663 toneladas peso producto-, un 18% más de carne que en el mismo lapso de 2019. China, con la pesada mochila cargada de problemas, explicó el 70% de nuestras ventas. La otra sorpresa la dio Chile aumentado su demanda un 35% para quedarse con una porción del 8% del total. Lo que para buena parte de la sociedad mundial abril fue un mes en pausa con una estrepitosa caída de la actividad y el empleo, para la cadena de ganados y carne doméstica fue una gratificación.

Esta evolución elevó el promedio de consumo in-

terno que ahora se lo ubica alrededor de los 55 kg per cápita, al tiempo que las exportaciones merodearon las 70 mil toneladas res con hueso, donde China fue una aspiradora que absorbió más del 85%. También por estos días llegaron datos del stock bovino. Hubo un retroceso de 500 mil cabezas, pero paradójicamente se contaron más terneros, lo que admite deducir que el rodeo de cría empezó a tener más eficacia -65% de marcación-. Con esta lectura se ahuyentan los fantasmas de la liquidación y se palpa un mayor esfuerzo en inversiones para producir un macho más pesado. Se reincorporó al diccionario el vocablo recría. Nos espera un mundo más pobre y de tono recesivo. Al mismo tiempo las potencias más liberales y con espíritu aperturista se empiezan a cerrar sobre sí, con el afán de proteger lo propio. No debiera llamarnos la atención esta suerte de cerrazón ajena. El aprendizaje es que nadie es totalmente abierto cuando el saldo de su cuenta se dibuja con el lápiz rojo. Los nuevos tiempos no serán sencillos y la Argentina enfrenta un examen durísimo con sus acreedores para no caer en default. El acuerdo allanaría el camino para seguir perteneciendo a un mundo que estará urgido de alimentos. Los

47

Los duros datos de faena pusieron al cuarto mes del año un 9% arriba de abril 19 erigiéndolo en el mejor de los abriles de la última década.

analistas advierten por una fuerte caída del comercio mundial con algunas excepciones entre las que se cuentan aspectos vinculados a la supervivencia de las sociedades. En la fila están pacientes los proveedores de productos primarios.

Sin desatender el consumo interno, aliado histórico esencial, la puerta que abre la pandemia es una nueva oportunidad para reactivar una marca que el mundo reconoce. El futuro, que es inexorable, revelará grandezas o mezquindades. La supremacía de una sobre la otra es la que determinará el éxito posible o la intrascendencia dolorosa.

## PROGRAMAS EMITIDOS POR:



**Lunes a viernes** de 07hs a 10hs.

#### **MERCADOVISIÓN**

**Miércoles** de 20hs a 20:30hs.



**Sábados** de 07hs a 09hs.



Pauta publicitaria en **Canal Rural** en los meses de Mayo hasta Diciembre inclusive.

**Lunes a viernes** de 12:30hs a 13:30hs.









#### **16 VENDEDORES**

#### Pahlo Gaitán

Gerente Comercial

- pablog@zoovet.com.ar
- 342 5151199

Álvarez Gerardo 381 4066204 Arieta Alejandro 11 26446476

Cáceres Gisela 223 5220760 Köenig Marcelo 231 4406645

#### Darío Orellano

Gerente de línea Pequeños Animales

- gerenciapa@zoovet.com.ar
- **11** 55639186

Le Donne Horacio 261 5552311 Millen Gustavo 342 4215602

342 547340 Rayez Arturo 342 5471786

Montaldi Maximiliano

379 5026606

Marcelo Moroni

Gerente regional CABA y GBA Grandes Animales

- marcelom@zoovet.com.ar
- **11 26404209**

Rodríguez J. L Strahl Miguel 343 5447143 342 5492949 Santillán Américo Traesel Raúl 362 4855487

Vissani Néstor 11 68496982

#### **6 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 Zonas de cobertura: 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



#### **CONTACTOS 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

#### María del Carmen Peña (Sucursal Rosario)

maria@zoovet.com.ar / 341 5 500385

Líneas gratuitas 0800 888 9668

#### **42 DISTRIBUIDORES EN ARGENTINA**

Agroempresa S.A. 03764 441111 - Pos Agroservicios del NEA S.R.L. 3764 482048 - Posadas (Misiones) Agropecuaria Almafuerte S.A. 0343 4242171 - Paraná (Entre Ríos) Agropecuaria del Paraná S.A. 0379 4455642 - Corrientes

0376 4458306 / 4458395 - Posadas Agroveterinaria Esperanza S.A. 03496 427531 - Esperanza (Santa Fe) Angelino Cristian 0223 4476078 - Mar del Plata (Bs. As.)

0810 222 0606 - BURZACO (Bs. As.) Comercial 6 de Agosto 03492 610999 Rafaela (Santa Fe)

CRIOGENICA S.R.L. NUEVO 0381 4282437 - S.M. Tucumán Distribuidora Baza 0381 4236283 - S.M. Tucumán

Distribuidora Berengua Gabriela B. 231 6400404 - 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 4569631 - Salta Distridog S.R.L.

0266 4554249 - San Luis (San Luis) Ditribuidora MR de Pereyra Matías 0358 4750615 - Río IV (Córdoba)

Distribuidora Rastros

02494 4310761 - Tandil (Bs. As.) Dr. Gregorio Ricardo

0291 154377563 - Bahía Blanca (Bs. As.) **Distribuidora Arvet** 0260 154696143 - San Rafael (Mendoza)

Distribuidora Mendovet

0261 155467605 - Guaymallén (Mendoza) Distribuidora Trokin

02954 411034 - Santa Rosa (La Pampa) **Echegaray Rubén** 0264 4235185 - San Juan

**El Torito S.A.** - 0362 - 4424485 4433954 Resist. (Chaco)

Insunorte 11 4744-5710 /1192 - Victoria (Bs. As.)

La Red Comercial S.R.L. 03496-15549510 / 3080 - Esperanza (Sta. Fe)

Krönen Veterinary Supplier S.A. 0221 4520246 - La Plata (Bs. As.) Mellino Juan Manuel 011 46011616 - Capital Federal Morales F. y Andreatta L. S.H. 0353 4615631 / 0353 154018535

Villa María (Cba.)

Morchon Hnos 011 44887745 - Lomas del Mirador (Bs.As.)

Muñoz Insumos Veterinarios S.R.L. 011 45047332 /7323 - CABA (Bs.As.) Nevetar S.R.L.

0223 4788752 - Mar del Plata (Bs.As.) 011 46543588 - Caseros (Bs.As.) Pellegrino Salvador 011 479 50986 - Florida (Bs.As.)

Popelka José Matías 383 4840626 - Catamarca PPF Alimentos v Accesorios S.R.L. NUEVO 0280-154653398 Trelew (Chubut)

Productos Ganaderos 0351 3065758 - Córdoba Pronovo Nutrición Animal S.A. 0358 4623961 - Río IV (Córdoba) Plus Distribuciones de Torregiani P.

0341 4820133 - Rosario (Santa Fe) Servicios Veterinarios Profesionales 03783 4427636 - Corrientes Sivet S.H.

02302 421974 - General Pico (La Pampa) Veterinarias Integradas Argentina S.A. 0223 4786194 - Mar del Plata (Bs.As.) Veterinaria Pasteur de E. Guzmán 02983 423287 - Tres Arroyos (Bs. As.)



#### **COMERCIO EXTERIOR**

#### Ignacio Ariotti

Arcuri S.A.

- 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. Minais Gerais En Brasil: UCB-VET - São Paulo En Colombia: Colvet S.A. - Bogotá

En Costa Rica: Agrosuplidores de

En El Salvador: SERVICIOS

Costa Rica, S.A. - San Rafael de Alajuela

AGRÍCOLAS Y VETERINARIOS 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: Chinoin - Ciudad de México En Nicaragua: IMPORTADORA MEJIA 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 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 En Venezuela: Lab. Vimofarm C.A. Cabudare, Estado Lara En Venezuela: Quimiovet San Diego, Estado Carabobo

#### DISTRIBUIDORES EN ASIA, EUROPA Y ÁFRICA

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: Arvan 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

En El Líbano: Libanvet

En Kiev (Ucrania): Invet

En Libia: Al Nook Al Baedh Company En Chad: Al-Rayane Company for Ikporting & Exporting





## **MAGNEZINC PLUS**

Calcio + Magnesio + Zinc + Cobre + Cobalto





## **POWERMIN ADE**

ATP + Vitaminas + Minerales





## **SELEVIT ENERGY**

Fósforo + Selenio + Zinc + Vitaminas ADE + ATP



## **CUZINC**

Cobre metálico edetado 1,5% + Zinc metálico edetado 5%





PRODUCTOS INNOVADORES SUPER CONCENTRADOS

## **GANALE AL INVIERNO!**





# MÁXIMA EXPRESIÓN EN FORMULACIONES CON TILMICOSINA

## **PRODUCTOS INNOVADORES**

## **BRONCOMICINA**

Tilmicosina 30% Flunixin meglumine 6,6% Bromhexina clorhidrato 1%

La diferencia se nota. Un tratamiento inigualable para procesos respiratorios.

¡FORMULACIÓN ÚNICA A NIVEL MUNDIAL!



## **TILMICOVET**

Tilmicosina 30%



## TDF 35

Tilmicosina 30% Diclofenac sódico 7,5% Dexametasona fosfato 0.12%



## TILMICOFULL DÚO

INYECTABLE
Tilmicosina 30%
Flunixin 3.9%





WWW.ZOOVET.COM.AR

