

Punto Zoovet, Full y Mascotas

La historia sobre los principales núcleos comerciales de nuestro laboratorio y su origen en la primer clínica veterinaria del país.

Clima y producción

La producción del ganado lechero frente a las sequías: herramientas para afrontar la dura crisis en la actividad lo mejor posible.

Especial felinos

Cómo transportarlo, cuidados y manejo del animal para brindarle confianza y hacer más llevadera su visita al médico veterinario.

Alerta: Hipocalcemia

Una afección que comúnmente tiene lugar en el parto. Su detección y tratamiento temprano, es crucial para el bienestar de las vacas lecheras, y reducir posibles pérdidas económicas.

Ping Pong

Conociendo más de cerca a nuestros médicos veterinarios que apuestan por productos Zoovet.

CLÍNICA

Complejo respiratorio bovino: Cómo tratamos los casos clínicos.

Las enfermedades respiratorias son actualmente una de las principales causas de mortalidad en los sistemas intensivos, tanto en sistemas de engorde como en sistemas de crianza artificial de terneros del país y del mundo, incluyendo EEUU.



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



CON VAQUERO® SIEMPRE GANÁS

Participá por una TOYOTA® HILUX® OKm.

Exclusiva para productores y 100 lts de Vaquero®
para el veterinario asociado.

¡Sumá chances!

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

¡Pedile a tu vendedor el maxi bidón de exhibición para tu punto de venta!

Para el sorteo de la Toyota® Hilux®
que se realizará el 14/12/2022.

* Modelo Toyota® Hilux® 4x2 CD DX 2.4 TDI 6 MT (patentada).

IMAGEN ILUSTRATIVA. SORTEO 14/12/2022 BAJO SUPERVISIÓN DE ESCRIBANO PÚBLICO.
VÁLIDO SOLO PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA. PERIODO 01/01/2022 AL 30/11/2022.

¡ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ENTERATE DE LAS BASES Y CONDICIONES!



zoovet.com.ar



EDITORIAL



M.V. Enrique Ariotti
Presidente de Zoovet®

Qué horror lo que está pasando con el fuego, imágenes difíciles de asimilar, solo sabemos qué hay que ayudar de forma rápida y precisa, y ojalá sirva para tratar a los pobres animales afectados. Varios veterinarios nos llamaron para colaborar y la decisión fue que Zoovet lo hará en representación de todos los que día a día y desde hace años compran nuestros productos; tomen como propio este aporte.

El planeta está devolviéndonos todo el daño que le hicimos, ¿será momento de hacer algo diferente, cada uno, día a día?

¡Los políticos debatiendo las condiciones del acuerdo con el fondo, crack total en el oficialismo, y ahora todo pasa a ser responsabilidad del (vice) presidente!

Que locura que la oposición mire esto como una oportunidad de sacar votos; todos, todos son unos irresponsables (o responsables de una mala praxis) y absolutamente culpables de la situación actual y futura, porque esto no termina con la firma de la hipoteca, ahora hay que pagarla y si no se toman medidas correctivas de fondo, olvidarse de que esto terminará bien.

Siempre hay que ser optimistas y pensar que la suerte existe, por lo tanto, en Zoovet miramos y opinamos, pero solo usamos nuestra energía en avanzar con nuestros proyectos.

Fin de mayo estarán terminadas dos de las tres obras en ejecución.

Comedor ampliado, nuevas oficinas y depósito de mercadería en cuarentena, harán que nuestro trabajo sea más ordenado y que el momento del almuerzo (o cena según turno) sea más placentero.

La obra más importante está comenzando, un

MEGA galpón de 2000 metros cúbicos en 3 plantas, última tecnología para lavar y esterilizar frascos, inyectar horquetas y colitas para dispositivos y también jeringas intramamarias de fabricación propia con una inmensa inyectora con moldes hechos en origen que tendrán belleza y precisión, todo esto en planta baja.

Primer piso para equipos técnicos y un nuevo depósito de materias primas y pack, mientras que en el segundo piso, estará el "mejor laboratorio de Argentina" para producir vacunas para pequeños animales y equinos.

Última tecnología, excelentes asesores técnicos en elaboración de biológicos y fórmulas únicas, modernas e innovadoras de fabricación nacional, con el agregado de una asesoría internacional de máximo nivel.

Los frutos se verán allá por el cierre del 2023, largo camino adonde tendremos que tomar muchas decisiones importantes para que, llegado el momento, cada uno de los que participamos podamos sentir orgullo de este proyecto.

Nuestro equipo técnico se estuvo fortaleciendo y seguimos sumando veterinarios, las nuevas zonas son Centro Sur de Buenos Aires y ciudad de Rosario y alrededores.

Esperamos que este trimestre salgan varios re-

gistros, podemos mencionar:

Barbitol
Respiclar Potenciado
Clavumax Potenciado
Full Colirio
Full Ótico
Algicam Pets Solución Oral

También habrá nuevos productos, cambio de nombre o presentación:

Enteroplus jga. de 12 ml. (60 kg.)
TIU x 30 comprimidos (antes 20)
Ziflor Crema Cicatrizante (cambio de nombre)
CAE (cambio de nombre a Vitaplus)
Trivernex comp. x 60 (ahora 3 comp. 1/20 kilos)

Ya se entregaron 2 Toyota Hilux a 2 veterinarios, Alejo Becerra y Armando Martino, de Córdoba y Bigant respectivamente. Estamos felices de poder dar premios importantes a nuestros clientes.

Estamos preparando ahora el evento del mega sorteo del 30 de marzo, para premiar con 2 Toyota Yaris a un veterinario y a un vendedor de distribuidora.

Para cerrar, el deseo de que ya sin covid, cada uno pueda volver 100% a sus tareas y objetivos, a cumplir con los proyectos de la mejor forma.

Saludos.

**Dirección****Enrique Ariotti**

eariotti@zoovet.com.ar

Producción y Edición**Ignacio Ariotti**

iariotti@zoovet.com.ar

Equipo de Marketing

marketing@zoovet.com.ar

Pablo Gaitán

pablog@zoovet.com.ar

Casa Central

Ruta 168 - Paraje El Pozo - Lote B1

(SAPEM) CP 3000 Ciudad de Santa Fe - Argentina

Tel. Fax: 0342 4511500 (rotativas)

ventas@zoovet.com.ar

ZOO REDES:

/zoovet.productosveterinarios

Zoovet Productos Veterinarios

Zoovetar

zoovet-productosveterinarios

EL TOQUE ZOOVET® DE LAS VETERINARIAS.



Los meses de confinamiento por la pandemia no nos mantuvo inactivos, sino por el contrario, seguimos trabajando con más esfuerzo para llegar a todas las Veterinarias del país que así lo requerían.

Recordemos:

Todo comenzó en 2019, con un proyecto utópico de formar alianzas con nuestros clientes más comprometidos y llevar adelante locales de exhibición exclusiva que denominamos **Punto Zoovet® Full**: El objetivo que buscamos es que puedan canalizar sus compras de fármacos veterinarios a través de un solo proveedor, estrechando el vínculo comercial, optimizando así sus stocks y maximizando las utilidades de su emprendimiento.

Punto Zoovet® Mascotas: favorecidos por la repercusión obtenida por **Punto Zoovet® Full** en veterinarias de grandes animales, desarrollamos una versión para veterinarias de pequeños animales, que denominamos **Punto Zoovet® Mascotas**. Con requisitos más flexibles y menores montos de objetivos de compras e inversión que **Punto Zoovet® Mascotas**, pero con gran impacto visual y mejoramiento en la comunicación gráfica y presencia de marca **Zoovet®** en los locales, se está convirtiendo en el merchandising elegido por nuestros clientes. Así es como, en dos años, firmamos acuerdos comerciales con 19 veterinarias. Esto aporta compromiso y fidelización a la marca **Zoovet®**.

Primer Punto Zoovet® Mascotas.

A los pocos días de poner en conocimiento de nuestros clientes el proyecto **Punto Zoovet® Full**, Pablo Tellez, titular de *Veterinaria El Legado*, de la ciudad de Mar del Plata (Prov. Buenos Aires), me contactó porque estaba muy interesado en la idea de "darle un toque Zoovet" a su nueva Veterinaria. En un primer momento me sentí muy contento: ¡ya

tenemos al primer interesado! Sin embargo, este programa de fidelización, no está pensado para veterinarias nuevas o que recién abren, porque el presupuesto disponible nos deja muy lejos de lo que se necesita para la apertura de un local. Aún así, tomando como referencia el historial de Pablo como cliente de **Zoovet®** y todo el entusiasmo mostrado (como en todo lo que hace), nos decidimos a formar parte del desafío.

Así fue como transformamos un viejo almacén de esquina de barrio, en una moderna Veterinaria, que brinda servicios y productos de calidad, con la impronta de la marca **Zoovet®** y ayudamos a cumplir el sueño de Pablo.

Una de tantas historias.

Esta es la breve historia del primer **Punto Zoovet® Mascotas**. Quedan un montón de anécdotas de este proyecto, imposibles de resumir en tres mil caracteres, pero creo que se puede apreciar el sentimiento, el compromiso y la dedicación que se pone de manifiesto en estas "alianzas" entre **Zoovet®** y sus clientes.

Hay mucho más para contar de los **Punto Zoovet® Mascotas** que se fueron sumando, como así también de nuevos **Punto Zoovet® Full**. Pero esos serán relatos para los próximos Infozoovet.

Quién sabe, tal vez, la próxima historia sea la de su veterinaria.

Continuará...



El equipo de Veterinaria El Legado.



Antes



Después



Mostrador

¡Asociate al Club Zoovet!

Club
zoovet[®]

¡Obtené grandes beneficios!



Ofertas semanales exclusivas.

Sumá puntos con premios y beneficios especiales.



/// Agendanos y recibí todas las novedades

3425049919

///

Regístrate en sencillos pasos en:

www.zoovet.com.ar/clubzoovet



LA SEQUÍA EN EL NORTE NO DÁ TREGUA.



M.V. César Torossi

Promotor Garrapaticidas

Cel: 362 4520551

promotornorte@zoovet.com.ar

Argentina está atravesando una de las peores sequías de la historia, y si bien en los últimos días en algunos lugares hubo algunas lluvias, éstas no fueron generalizadas ni de gran milimetraje. La zona más afectada son las provincias de Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones, Entre Ríos y Norte de Santa Fe, el acumulado se encuentra muy por debajo de la media y, sumado a eso, las temperaturas máximas fueron por encima de los 40°C durante varios días consecutivos con una humedad habiente que no supera el 30%, todo esto está provocando que las condiciones favorezcan la generación de incendios, que se sequen los reservorios de agua (represas, tajamares, lagunas y bañados), e incluso está causando el agotamiento y salinización de las napas.

Las perspectivas no son alentadoras. No se esperan lluvias para los próximos días, los potreros que se diferían para el invierno se están consumiendo en este momento y los cereales o pasturas para reserva tendrán una producción muy baja o nula. Además, en el caso de que comiencen a nor-

malizarse las lluvias, los días son más cortos y la producción forrajera no será suficiente para compensar la merma que hubo durante tantos meses, como se dice en el campo "no llueve pasto".

Frente a estas adversidades, tenemos herramientas disponibles para intentar sobrellevar la situación y que la crisis no sea tan dura. Planes sanitarios, infraestructura, nutrición y de manejo, son algunos de los puntos a tener en cuenta. Nadie está preparado para afrontar la peor sequía de la historia, pero este es el momento en donde el productor debe tomar decisiones que no estaban planificadas, ¿qué hacer con el servicio?, ¿Destetar?, ¿suplementar?, descartar los animales improductivos, etc.

En general, el servicio de primavera debería haber terminado, pero debido a la sequía hay muchos establecimientos que decidieron prolongarlo unos días más. En muchos sistemas productivos no se tiene en cuenta realizar un servicio de otoño o solo las vaquillas son las que entran a servicio en esta época. Este año, habrá que analizar muy bien los resultados del diagnóstico de gestación y puede ser una opción interesante para los campos en los cuales la preñez de primavera fue inferior a lo normal.

Lo primordial en este momento es preparar a la vaca para el invierno, nutricional y sanitariamen-

te. Para esto, como primera medida deberíamos considerar aplicar alguna herramienta de destete, puede ser hiper-precoz, precoz o anticipado. Si bien los costos para este tipo de estrategias son elevados, el ternero ya está logrado, y debemos tomarlo como una inversión para que la vaca que en el caso de que esté preñada, aumente su condición corporal previo al invierno o, si no logró preñarse, la recuperemos para que ingrese a un servicio de otoño.

Con respecto a la parte sanitaria, tenemos que intentar tener el plan lo más completo posible, ya que frente a este tipo de crisis es donde se ponen de manifiesto las carencias no solamente nutricionales si no también sanitarias. Vitaminas, minerales y desparasitaciones son fundamentales a tener en cuenta en estos momentos de escasez de nutrientes.

Desde Zoovet®, queremos que sepan que cuentan con departamento técnico altamente capacitado, no solamente para la elaboración de un plan sanitario adaptado a sus necesidades, sino que también podemos asesorarlos en las diferentes opciones disponibles en cuanto a manejo, infraestructura, etc. Sabemos que cada establecimiento es diferente y no podemos aplicar las distintas estrategias como si fueran una receta de cocina, debemos adaptarlas a cada situación en particular.

CUZINC®

- Mayor concentración y biodisponibilidad.
- ¡Menor dosis: 1ml c/100kg!

SELEVIT ENERGY®

- Único selenio con ATP.
- Ideal pre-servicio.
- Con zinc.

POWERMIN ADE®

- Excelente para arranque de animales debilitados o retrasados.

ALERTA: HIPOCALCEMIA.



DR. M.V. Diego Scándolo

Promotor tambó

Cel: 342 4460852

promotortambo@zoovet.com.ar

Las vacas lecheras experimentan importantes cambios fisiológicos alrededor del parto. Hoy nos detendremos a hablar de una afección que comúnmente tiene lugar en el periparto: la hipocalcemia. Al inicio de lactancia, la mayor demanda de Ca⁺⁺ debido a la producción de calostro y leche, junto a la falla en los sistemas homeostáticos para mantener la normocalcemia, originan una disminución repentina en la concentración de Ca⁺⁺ en sangre (Horst et al., 1997). Este desequilibrio produce la hipocalcemia.

Es importante considerar las consecuencias de la hipocalcemia más allá de sus manifestaciones clínicas debido a que se ha demostrado una reducción en el consumo de materia seca y la rumia (Hansen et al, 2003) y un incremento en la posibilidad de presentación de otras afecciones, como la distocia y cetosis (Curtis et al., 1983), el desplazamiento de abomaso (Massey et al., 1993), prolapso de útero (Risco et al., 1984) y retención de placenta (Melendez et al., 2004). Por otro lado, se reduce la proporción de neutrófilos con capacidad fagocitaria (Martínez et al., 2012). Esto genera una dismi-

nución de la respuesta inmune que se traduce en un aumento del riesgo de presentación de metritis (Martínez et al., 2012) y mastitis (Curtis et al., 1983).

Se considera que las vacas lecheras presentan hipocalcemia subclínica cuando la concentración de Ca⁺⁺ sérico es < 2,0 mmol/L e hipocalcemia clínica cuando los niveles de Ca⁺⁺ son < 1,5 mmol/L (Goff, 2008). Diferentes trabajos (Scándolo et al., 2016, Reinhardt, et al., 2011) demuestran que la prevalencia de hipocalcemia en las primeras 48 horas posparto se incrementa con el número de lactancias. La hipocalcemia subclínica alcanza el 25 % en vacas primíparas, asciende al 41% en animales de segunda lactancia y supera el 49% en aquellas de 3 o más partos (Reinhardt, et al., 2011). Por el contrario, la hipocalcemia clínica se presenta en promedio en un 5 a 7% de los animales (Goff, 2008) pero según datos nacionales puede alcanzar el 30 al 50% en vacas de 3 a 5 partos (Scándolo et al., 2016).

El tratamiento de hipocalcemia clínica debe realizarse lo antes posible, especialmente si está presente el decúbito. La forma más rápida de restaurar la normal concentración plasmática de Ca⁺⁺ es administrar sales de Ca⁺⁺ por vía intravenosa lenta para evitar arritmias y la muerte del animal. Estos preparados aportan de 8,5 a 11,5 g Ca/500 mL en las 4 horas posteriores a su administración y, en caso de no observar una respuesta favorable al tratamiento, pueden repetirse a las 6 u 8 horas (Goff et al., 2008). Para estos casos Zoovet ofrece

V.C.C.®, un completo suplemento mineralizante que, además de gluconato de calcio, contiene cloruro de magnesio y de sodio, glucosa, clorfeniramina y cafeína, brindando una solución tanto para la hipocalcemia como para la hipomagnesemia.

Existen diferentes estrategias tendientes a compensar las deficiencias de Ca⁺⁺ circulante durante las primeras 24 a 48 horas posparto y así prevenir/reducir la presentación de hipocalcemia y sus enfermedades asociadas. Entre ellas el agregado de sales aniónicas en las dietas preparto es una práctica de uso común en vacas lecheras de alta producción en nuestro país. La prevención junto al diagnóstico y tratamiento temprano de la hipocalcemia, es crucial para aumentar la salud y el bienestar de las vacas lecheras, así como también reducir posibles pérdidas económicas.

Referencias bibliográficas:

- Curtis, C. R., Erb, H.N., Sniffen, C.J., Smith, R.D., Powers, P.A., Smith, M.C., White, M.E., Hillman, R.B., Pearson, E.J. 1983. Association of parturient hypocalcemia with eight periparturient disorders in Holstein cows. *J. Am. Vet. Med. Assoc.* 183:559-561.
- Goff, J. P. 2008. The monitoring, prevention, and treatment of milk fever and subclinical hypocalcemia in dairy cows. *Vet. J.* 176:50-57.
- Hansen, S.S., Norgaard, P., Pedersen, C., Jorgensen, R.J., Mellau, L.S., Enemark, J.D. 2003. The effect of subclinical hypocalcemia induced by Na2EDTA on the feed intake and chewing activity of dairy cows. *Vet. Res. Commun.* 27:193-205.
- Horst, R. L., Goff, J.P., Reinhardt, T.A., Buxton, D.R. 1997. Strategies for preventing milk fever in dairy cattle. *J. Dairy Sci.* 80:1269-1280.
- Martínez, N., Risco, C.A., Lima, F.S., Bisinotto, R.S., Greco, L.F., Ribeiro, E.S., Maunsell, F., Galvao, K., Santos, J.E. 2012. Evaluation of periparturient calcium status, energetic profile, and neutrophil function in dairy cows at low or high risk of developing uterine disease. *J. Dairy Sci.* 95:7158-7172.
- Massey, C., Wang, C., Donovan, G.A., Beede, D.K. 1993. Hypocalcemia at parturition as a risk factor for left displacement of the abomasums in dairy cows. *J. Am. Vet. Med. Assoc.* 203:852-853.
- Melendez, P., Donovan, A., Risco, C. Goff, J.P. 2004. Plasma mineral and energy metabolite concentrations in dairy cows fed an anionic prepartum diet that did or did not have retained fetal membranes after parturition. *Am. J. Vet. Res.* 65:1071-1076.
- Reinhardt, T.A., Lippolis, J.D., McCluskey, B.J., Goff, J.P., Horst, R. L. 2011. Prevalence of subclinical hypocalcemia in dairy herds. *Vet. J.* 188:122-124.
- Risco, C. A., Reynolds, D. Hird, D. 1984. Uterine prolapse and hypocalcemia in dairy cows. *J. Am. Vet. Med. Assoc.* 185:1517- 1519.
- Scandolo, D., Scandolo, D.G., Cuatrin, A., Maciel, M. 2016. Prevalencia de hipocalcemia subclínica en vacas lecheras. 39° Congreso Argentino de Producción Animal.



Sachet listo para usar



V.C.C.®

Suplemento preventivo.
Terapéutico mineral.
Reconstituyente inyectable.



¿CÓMO DEBERÍA SER EL MANEJO DEL GATO EN LA CLÍNICA VETERINARIA?



M.V. Aparicio María A.
Especialista en felinos domésticos.
Matrícula 2363

Cada día es mayor el número de felinos en nuestras consultas, y por ello es imprescindible que el manejo de nuestros pacientes sea adecuado. Es algo que inculco en los propietarios de manera rutinaria, para poder minimizar el mayor estrés posible de nuestras mascotas. A la hora de dar turnos, por ejemplo, explico con antelación, cual es el protocolo de ingreso a la clínica, el cual lo tenemos redactado en nuestra aplicación *WhatsApp Business* para poder ser transmitido de la misma forma a todos.

El control del traslado del gato a la clínica y un manejo adecuado en la sala de espera y en la consulta, son las claves para minimizar esta situación. Ya que muchos propietarios llegan preocupados o muy asustados por el comportamiento de sus felinos en otras clínicas o espacios donde han sido ya atendidos.

Cómo sería el traslado ideal y qué deberíamos hacer, es uno de los consejos más frecuentes que me gustaría dejarles:

- Nunca llevarlo suelto ni en brazos, tampoco con correa y collar, siempre utilizar transportadoras,

una caja, un bolso, una mochila. Y estos últimos que tengan algún objeto con olor a su hogar, a sus propietarios, ya sea una manta, una toalla, una prenda, un juguete, un peluche, etc. También recomiendo el uso de feromonas de apaciguamiento, hierba gatera (catnip) para hacer más confortable el viaje.

Una pequeña sugerencia, si tienen transportadora, lavarla antes de cada visita para eliminar las feromonas de miedo que depositó muy probablemente el felino en su anterior visita.

Una vez llegado al destino, cómo sería el manejo en la sala de espera:

- Dejarlo en un lugar elevado e intentar que vea el menor número de animales posible. Tapar la transportadora con alguna manta, y debe ser su dueño el que esté a su lado.
- En el caso que la clínica sea de caninos y felinos, sería de mucha ayuda dividir la sala de espera si es posible, en dos zonas. Una para cada especie.
- Un paréntesis, la gran diferencia entre la clínica exclusiva de felinos con la convencional, es que los felinos pueden estar sueltos, una vez ingresados, si su propietario lo permite, ya que pueden recorrer las instalaciones preparadas para ellos, con juegos, escondites, rascadores, repisas colgantes, etc.

Al momento de su turno, cuál sería el manejo en el consultorio:

- Siempre recibirlo con la mesa limpia, libre de

olores, tratar de no usar lavandina o productos muy fuertes, sí usar feromonas en spray, difusor o catnip para eliminar feromonas de miedo, por ejemplo, del paciente anterior.

- Podemos ir realizando la anamnesis e historia clínica con su propietario antes de que se abra la transportadora o donde el felino venga trasladado, salvo que él ya esté suelto porque conoce la clínica y es muy desinhibido, cosa que nos pasa con varios pacientes.
- Si está muy asustado o es la primera vez, debemos desmontar el transportín de plástico, quitando la parte superior y manejar al felino dentro de él.
- Recomiendo explorarlo, revisarlo, auscultarlo... siempre desde atrás y que él esté de frente o mirando al dueño.
- Si sé que no va a colaborar, evalúo el paciente de manera cercana, sin tocarlo, y pido ayuda a su tutor, en el caso de que tampoco sea posible, evito el manejo brusco y repentino, llegando a un acuerdo con su propietario, y ofrezco una leve sedación.
- Hablarle con voz suave, y evitar movimientos bruscos. Muchas veces utilizo música suave y recomendada para la clínica de felinos.
- Y lo que llamo un dato de color: aconsejo siempre que quien debe ocuparse de la consulta felina, sea un veterinario al que le gusten los gatos.

Y mi último consejo, algo que repito a diario, es que "Hay dos formas de refugiarse en la vida, una es en la música, la otra en los gatos"...

MARKETING



RECOMPENSA AL ESFUERZO

“Alguien me dijo, siempre que te vas a dormir, debajo de la almohada hay un billete de lotería, no siempre lo vas a ganar, pero un día sale y te llevas el pozo completo”.

En el camino de crecer y en los desafíos conjuntos entre el Área Comercial y el Área de Marketing, no siempre sale la lotería, pero cuando sale, empiezan las preguntas y vuelve todo a convertirse en un desafío.

Estando en la sala de reuniones todo el equipo planificando acciones, se abre la puerta y... Con vos alta se escucha: “¿Les parece sortear 2 camionetas?” Dice Enrique, quien siempre sorprende al equipo con propuestas muchas veces fuera de lo planificado.

“¡Síiii!” respondemos todos, como ganando el premio mayor. “¿Y si aparte si le metemos dos autos?”

“¡Uh Bomba!!” Dijimos todos. Sonreímos, porque jugar al Truco con cartas es más fácil, ¿Imaginen hacer acciones con 2 camionetas y 2 autos?.

Lo que parece fácil, a veces, con algunos cuestionamientos se pone más complicado; y surgió la pregunta:

“¿Qué acción hacemos?, ¿premiamos a quien nos acompañan siempre utilizando nuestros productos o incentivamos a quienes no lo utilizan para que lo hagan?”.

Y la respuesta no se hizo esperar, como dice Enrique devolver un poco a los que tanto hacen por nosotros, y si podemos sumar nuevos clientes mejor. De esa forma las camionetas se convirtieron en 2 Hilux y 2 Yaris y las acciones iban dirigidas a los clientes de Kit Reproductivos, Rochy curabicheras vendedores de nuestros distribuidores y veterinarios. Pero se abrió de vuelta la puerta en la reu-

nión y ¿Otra Hilux?. Esta vez para los productores quienes confían y utilizan VAQUERO Pour-On + 100 litros a sus veterinarios asesores.

Cuando reaccionamos nos dimos cuenta del inmenso esfuerzo en lo económico que estaba realizando el Laboratorio, debíamos dimensionar semejante billete de lotería.

3 Camionetas Toyota Hilux y 2 Toyota Yaris, ¿lo pensaron un poco? ¡GRAN ESFUERZO Y GRAN DEVOLUCIÓN A QUIENES NOS ACOMPAÑAN!, no solo en lo económico, sino en la logística, los papeles, los sorteos, las transmisiones, la difusión y miles de horas y llamadas por teléfono para poder coordinar todo de forma transparente, en el marco de la ley y de forma muy profesional.

¡Gracias por confiar en productos Zoovet!
Equipo de marketing.



Sorteo: 15/12/2021
Ganador ¡UN KIT DE LUJO!
Becerra Gutierrez Alejo
Distribuidora Productos Ganaderos - Córdoba
Localidad: Córdoba Capital.



Sorteo: 14/01/2022
Ganador ¡PONELE FIN A LAS CURABICHERAS Y GANÁ!
Martino Armando
Distribuidora Plus Distributions - Rosario
Localidad: Bigand / Santa Fe.



COMPLEJO RESPIRATORIO BOVINO: COMO TRATAMOS LOS CASOS CLÍNICOS.



M.V. Carlos Margineda
EEA INTA Marcos Juarez



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



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

INTRODUCCIÓN

Las enfermedades respiratorias son actualmente una de las principales causas de mortalidad en los sistemas intensivos, tanto en sistemas de engorde como en sistemas de crianza artificial de terneros del país y del mundo, incluyendo los de EE.UU. En nuestra región, las neumonías prevalecen, sobre todo en marzo, abril, mayo y junio, momento coincidente con un mayor ingreso de animales dado por la mayor oferta de terneros, pero también época que coincide con los cambios bruscos de temperatura, situación que predispone al Complejo Respiratorio Bovino (CRB).

En términos económicos, generan un perjuicio que se puede prevenir y controlar a tiempo, con la sola introducción de ciertas tecnologías de insumos veterinarios, como también capacitar al personal para detectar los enfermos a tiempo.

LAS CAUSAS

La neumonía o complejo respiratorio bovino (CRB) es una **condición multifactorial** en la cual actúan **en forma sinérgica bacterias y virus, el estado inmunológico de los animales y las condiciones del**

medio ambiente.

Los agentes infecciosos más comúnmente diagnosticados son:

- **Agentes virales**
 - Virus de la diarrea viral bovina.
 - Virus de la rinotraqueitis bovina.
 - Virus respiratorio sincitial bovino.
 - Virus parainfluenza bovino tipo 3.
- **Agentes bacterianos**
 - Mannheimia haemolytica.
 - Pasteurella multocida.
 - Histophilus somni.
 - Mycoplasma bovis.

¿CÓMO ACTÚAN LOS AGENTES INFECCIOSOS DEL COMPLEJO RESPIRATORIO BOVINO?

Los agentes virales mencionados se replican en tráquea y bronquios y alteran los mecanismos de defensa del pulmón, lo que predispone a este a infecciones bacterianas secundarias. Una vez instaladas en el pulmón estas generan necrosis, edema y hemorragia agravando el cuadro de infección

respiratoria. La instalación de las bacterias antes mencionadas a nivel pulmonar, generan un cuadro clínico mucho más severo que puede llevar a la muerte en tan solo 24 a 48 horas.

Otra bacteria que puede estar involucrada en casos de CRB es **Mycoplasma bovis**. Recientemente hemos detectado varios casos de micoplasmosis respiratoria en feedlots y terneros de guachera en Argentina. En general esta bacteria causa infecciones de tipo crónicas y no solo aparece ocasionado infección respiratoria, sino también cuadros de poliartritis y tenosinovitis (con inflamación severa a nivel de carpos) y cuadro de otitis con parálisis facial (caída de oreja, caída de párpado, uni o bilateral). Ambos cuadros pueden aparecer solos o asociados a la forma respiratoria. Una vez comenzado los destetes, el CRB suele aparecer en los sistemas intensivos por eso es importante familiarizarse con esta enfermedad.

Siempre deben utilizarse todas las herramientas disponibles y al alcance para prevenir la enfermedad (utilización de vacunas y trabajar en todos los factores que permitan mitigar el estrés). En este ar-



título haremos énfasis en conceptos básicos sobre cómo tratar los cuadros de CRB clásicos y los casos de micoplasmosis.

DIAGNÓSTICO:

El diagnóstico de la enfermedad respiratoria generalmente se realiza mediante inspección clínica de los animales y tomando la temperatura rectal. Esta tarea siempre debe realizarse diariamente y por personas idóneas que claramente puedan identificar a los animales enfermos de CRB en sus estadios iniciales.

Los signos iniciales de los cuadros de CRB son algo inespecíficos, por ello siempre ante dudas en el diagnóstico es conveniente recurrir a los métodos complementarios (estudios bacteriológicos, virológicos e histopatológicos). Éstos en determinados casos arrojan precisión sobre lo que realmente está ocurriendo en los animales y permiten descartar otras enfermedades similares. Además, en los aislamientos bacterianos se puede testear la sensibilidad y/o resistencia a los antimicrobianos que se están utilizando en el establecimiento.

TRATAMIENTO: CÓMO DARSE CUENTA.

Siempre es importante en esta enfermedad tratar lo antes posible, y para ello es esencial recorrer las tropas diariamente. Una vez que comienzan los primeros signos clínicos de afección respiratoria baja (decaimiento, adinamia, temperatura mayor a 40°C, depresión del flanco izquierdo, aumento de frecuencia respiratoria y secreción nasal y ocular) los cuadros pueden progresar muy rápidamente. Por ello es esencial tratar rápido con antibióticos y antiinflamatorios.

Un dato de interés para diseñar la logística de detección de enfermos es el tiempo de estadía en el

ESQUEMA PRÁCTICO PARA LA INTERPRETACIÓN PATOLÓGICA.

Un modo didáctico de identificar la sintomatología y tener una aproximación sobre pronóstico de los animales se incluyen de la siguiente manera:

Grados clínicos del Complejo Respiratorio Bovino	Signos Clínicos
Grado 1 (pronostico bueno)	Depresión leve, oreja caídas, secreción nasal y ocular, aumento FR y fiebre.
Grado 2 (pronostico regular)	Depresión muy marcada, aislamiento del resto de la tropa, acrecienta síntomas grado 1 (fiebre y aumento de FR). Disnea.
Grado 3 (pronostico malo)	Posición ortopneica, estiran cuello, boca abierta, marcha alterada, abren miembros anteriores. Profundizan síntomas grado. 1 y 2.
Grado 4 (pronostico malo)	Moribundo, incapacidad para levantarse, enflaquecimiento.

establecimiento. Hoy, la mayor parte de los brotes ocurren dentro de los primeros 40 días de ingreso al sistema. Si bien esto no soluciona el problema, los registros nos permiten saber cuándo priorizar las recorridas de los corrales.

Los **antimicrobianos** indicados para el tratamiento de casos de CRB más utilizados son los de acción prolongada (tulatromicina, enrofloxacin, florfenicol, tilmicosina, ceftiofur y oxitetraciclina). Estos son más prácticos que las formulaciones de 24 horas de duración, por el número de aplicaciones a realizar. A pesar de la amplia lista de antibióticos en el mercado argentino, se observa con frecuencia en algunos establecimientos escaso uso de formulaciones muy utilizadas a nivel mundial (ej.: tulatromicina; enrofloxacin; florfenicol). Sería interesante determinar registros de uso para recolectar infor-

mación muy productiva que aportan para la toma de decisiones sobre activos a usar. Es importante aclarar que los betalactámicos (penicilina, amoxicilina), y las cefalosporinas (ceftiofur, cobactam) **no son eficaces** contra los micoplasmas porque actúan en la pared bacteriana y los micoplasmas carecen de esta. Algunos trabajos han observado, en los casos de otitis, una buena respuesta al tratamiento con tulatromicina o florfenicol si los animales son tratados desde los inicios de la enfermedad. Por ello es conveniente ante casos de **micoplasmosis** seleccionar, tulatromicina, enrofloxacin, florfenicol, u oxitetraciclina.

Otro aspecto importante es mantener el tratamiento durante el tiempo adecuado para eliminar las bacterias de los pulmones por completo. Una vez detectado en corrales los casos de CRB deben

hacerse los tratamientos en los corrales de enfermería y permanecer allí hasta el alta clínico. Los tratamientos para casos agudos de CRB deberían prolongarse durante al menos 5-6 días con antibióticos. Para casos de micoplasmosis, recomiendan un tratamiento de al menos 14 días. En la estada en enfermería deben chequearse el estado de los animales cada 48 horas para evaluar su evolución clínica. El alta se da cuando cesan los signos clínicos y empiezan a registrarse una recuperación del estado general del animal. Un animal debe observarse al menos 4 veces para ver su evolución clínica. La inspección de los animales en la enfermería puede realizarse al menos 2 veces por semana

dependiendo de las formulaciones de antibióticos que estén utilizando para los tratamientos. Aquellos animales que no se recuperan pueden enviarse a un corral de crónicos y considerar su descarte si no evolucionan favorablemente. Recolectar la evolución del peso corporal en enfermería también puede aportar información relevante, y también es un buen criterio para decidir el alta clínica. El uso de registros en estos corrales es esencial ya que permitirá definir eventualmente un cambio de antibiótico y el destino del animal.

También se indican, como complementarias para el tratamiento de CRB, drogas antiinflamatorias

como: meglumine de flunixin, meloxicam y dipirone. Se ha demostrado en casos naturales de ERB que animales tratados con AINES reducen hipertermia rápidamente y bajan el grado de consolidación pulmonar.

ZOOVET Y SUS PROPUESTAS DE TRATAMIENTOS. El departamento técnico de Laboratorio Zoovet® cuenta con un inmejorable portfolio de productos técnicos que involucran moléculas de última generación y combinaciones con AINES y antiinflamatorios corticoides, lo que hace muy eficiente el tratamiento a aplicar. *Los siguientes cuadros tienen un criterio orientativo de uso.*

METAFILAXIS			
Producto	Formulación	Dosis	Observación
Neumoxina	Tulatromicina 10%	1 ml c/ 40 kg PV	Monosis / Macrólido / Larga acción
Floxa Max 10%	Enrofloxacin 10%	7,5 ml c/100 kg PV	Monodosis a dosis mayor / Quinolona / Larga acción
PROFILAXIS			
Producto	Formulación	Dosis	Observación
Tilmicovet	Tilmicosina 30 %	1 ml c/ 30 kg PV	Macrólido de rotación a quinolonas / Larga acción
Tilmicofull Dúo	Tilmicosina 30%, Flunixin 3,9%	1 ml c/ 30 kg PV	Macrólido de rotación a quinolonas / Larga acción
TDF 35	Tilmicosina 30%, Diclofenac Sódico 7,5%, Dexametasona Fosfato Sódico 0,12%	1 ml c/ 30 kg PV	Macrólido de rotación a quinolonas / Larga acción Formulación única / Doble actividad antiinflamatoria
Broncomicina	Tilmicosina 30%; Flunixin Meglumine 6,6%; Bromhexina Clorhidrato 1%	1 ml c/ 30 kg PV	Macrólido de rotación a quinolonas / Larga acción Único con mucolítico
Ziflor Fenac	Florfenicol 30 %, Diclofenac 3,75 %	1 ml c/ 15 kg PV	Fenicol de rotación a macrolidos y quinolonas
Oxifenac L.A.	Oxitetraciclina Clorhidrato 20%, Diclofenac Sódico 2,5%	1ml c/ 10 kg PV	Tetraciclina de rotación macrólido y quinolonas Larga acción
Oxisol L.A.	Oxitetraciclina Clorhidrato 20%, excipiente larga acción.	1 ml c/ 10 kg PV	Tetraciclina de rotación macrólido y quinolonas Larga acción
COADYUVANTES TERAPÉUTICOS AL TRATAMIENTO DEL CRB			
Producto	Formulación	Dosis	Observación
Algimine	Flunixin Meglumine 5%	1 ml c/ 23 kg PV. Intervalo dosis c/ 24 hs, máximo 3 dosis	Antiinflamatorio no esteroide
Algicam	Meloxicam 2%	2,5 ml c/ 100 kg PV. Dosis única o 2 dosis a las 24 hs	Antiinflamatorio no esteroide
Dúo Dexafenac	Dexametasona Fosfato Sódico 0,2%; Diclofenac Sódico 5%	1 ml c/20 kg PV. Intervalo dosis c/ 24 hs, máximo 3 dosis	Aines + Antiinflamatorio corticoesteroide. Doble actividad antiinflamatoria
Dexa 21 - Vet	Dexametasona Fosfato Sódico 0,2%	2, 5 a 10 ml dosis total diaria. Intervalo 2 dosis c/ 24 hs	Antiinflamatorio corticoesteroide
Hemoshok	Cafeína 0,5 g; Diclofenac Sódico 1,2 g; Dextrosa 40 g; Polisacáridos de Pseudomonas aeruginosa 150 µg; Polisacáridos de Escherichia coli 200 µg; Polisacáridos de Streptococcus spp. 100 µg; Citrato de Sodio 3 g; Vehículo c.s.p. 100 ml.	Dosis unica según criterio profesional	Inmunoestimulante / Antiinflamatorio / Antipirético Analgésico / Energizante / Neuro estimulante

El uso de cada producto en uno u otro escenario terapéutico/curativo, profiláctico o metafáctico va a quedar al criterio técnico del médico veterinario actuante. Invitamos al uso de nuestra línea de especialidades que pueden dar soluciones para el CBR.



HUMANIZACIÓN

PING PONG.



NOMBRE Y APELLIDO

Sergio Tisera

EDAD

57 años

ZONA

Villa Nueva - Córdoba

AÑOS EN EL RUBRO

43 años (4 años en forma independiente)

• **¿CÓMO CONOCISTE A ZOOVET? ¿HACE CUÁNTO QUE SOS CLIENTE?**

Conocimos a **Zoovet®** a través de su representante zonal, Arturo Rayez. Somos clientes desde hace cuatro años.

• **PRODUCTO ESTRELLA SEGÚN TU OPINIÓN.**

Son varios los destacados, según nuestra opinión; pero elegimos al **Mas D3** por ser el producto más vendido y a los **Kits Reproductivos** por ser el más solicitado por los profesionales veterinarios, dada su efectividad. También destacamos el **Foli-Rec** como producto innovador.

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

Primeramente agradecerle a **Zoovet®** todo el apoyo recibido desde el primer momento, decirle también, que confiamos en la eficacia de sus productos ya que hemos sido testigos, estos cuatro años, de su crecimiento y del énfasis puesto en el desarrollo de productos innovadores.

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

En realidad no es una sola cosa que nos gusta sino un conjunto de cosas que hace que **Zoovet®** sea nuestro laboratorio amigo y de confianza; nos gusta su constante ocupación en la investigación, no sólo para mejorar los productos existentes, sino también en el desarrollo de nuevos productos, avalado por un equipo de profesionales de los cuáles resaltamos su profesionalismo y calidez humana.

Rescatamos también, que nos sentimos acompañados por el asesoramiento de los técnicos de cada área, siempre predispuestos a atender nuestras inquietudes y las consultas de nuestros clientes.

Destacamos la calidez humana de todo el equipo. **Zoovet®** es una gran familia, de la cual nos hacen sentir parte.

¡Gracias!

Sergio y Fabiana.



NUESTRO EQUIPO

EQUIPO GERENCIAL

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

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

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

CONTACTO PARA REALIZAR PEDIDOS

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

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

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

Líneas gratuitas 0800 888 9668

VENTAS



Álvarez Gerardo
381 4066204
NOA



Millen Gustavo
342 4215602
Santa Fe



Santillán Américo
379 5026606
Corrientes



Arieta Alejandro
11 26446476
Buenos Aires



Montaldi Maximiliano
342 547340
NOA



Rayez Arturo
342 5471786
Córdoba



Traesel Raúl
362 4855487
NEA



Vissani Néstor
11 68496982
Sur Santa Fe - Bs. As



Cáceres Gisela
223 5220760
Mar del Plata



Rodríguez José Luis
343 5447143
Entre Ríos



Köenig Marcelo
231 4406645
Buenos Aires



Orellano Darío
11 55639186
Buenos Aires



Moroni Marcelo
11 26404209
Buenos Aires

ZONA CUYO (CONTACTOS TEMPORARIOS): Ariel Albornoz - 342 4 236392 Pablo Gaitán - 342 5151199

TÉCNICOS / PEQUEÑOS ANIMALES



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



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



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



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



Sergio Casseignau
Promotor P.A.
promotor9ba@zoovet.com.ar
11 62042707



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

TÉCNICOS / GRANDES ANIMALES



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



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



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



Dra. María Fernanda Barraza
Promotora cría y tambo
promotorgba@zoovet.com.ar
249 4652395



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

DISTRIBUIDORES EN ARGENTINA

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

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

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



COMERCIO EXTERIOR

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

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

En Bolivia: Unión Agronegocios - Santa Cruz de la Sierra
En Brasil: Ceva Veterinaria S.A. - Minalis Gerais
En Brasil: Ourofino Saude Animal LTDA. - Cravinhos, São Paulo
En Brasil: Laboratorio Ibsa LTDA - Porto Alegre
En Colombia: Colvet S.A. - Bogotá, D.C.
En Colombia: VECOL - Bogotá, D.C.

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

En Costa Rica: Agrosuplidores 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 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 Paraguay: Agrofield S.R.L - Asunción, Paraguay
En Perú: Andeanvet S.A.C - Surquillo, Lima
En República Dominicana: Grupo Indukern Dominicana SRL (Calier)
- Parque Industrial Cobsa Caribe, La Vega (Rep. Dominicana).
En Uruguay: Codenor S.A. - Montevideo, Uruguay
En Venezuela: Emp. Import. Veterinaria C.A. (EMIVET)
Lomas de Alto - Aguasay Casa 35 - Estado Barinas
En Venezuela: Quimiovet - San Diego, Estado Carabobo

DISTRIBUIDORES EN ASIA, EUROPA Y ÁFRICA

ASIA
En Omán: German standard group
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

ÁFRICA
En Sudáfrica: Geneco Repro PTY LTD
EUROPA
En Kiev (Ucrania): Invet



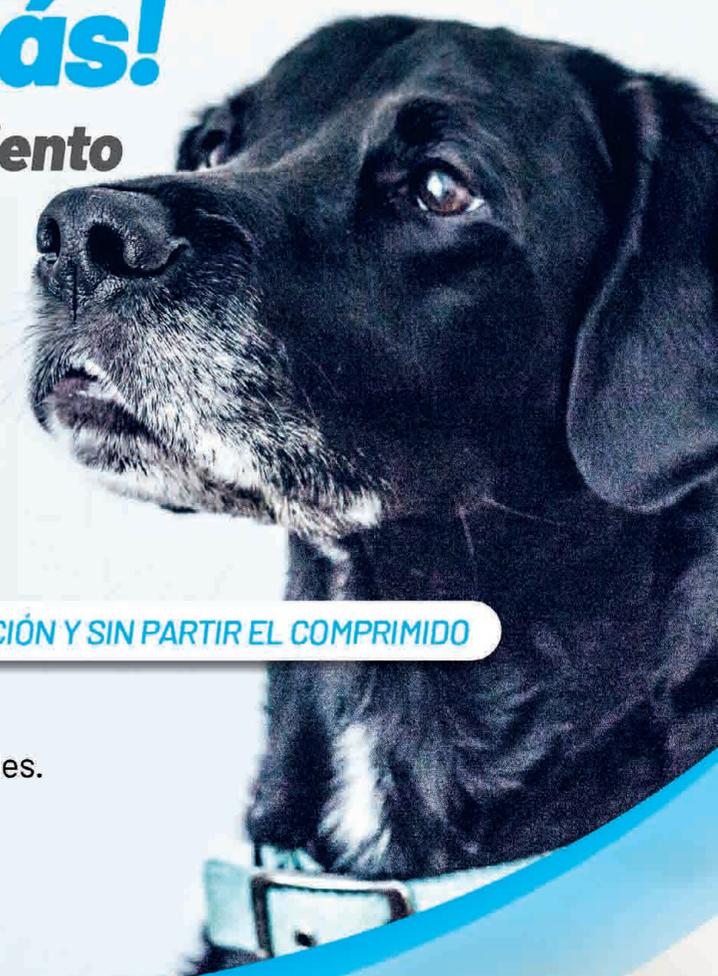
ZOOVET EN EL MUNDO



¡Que tus mascotas vivan mil años más!

zoovet®

Complejo dietario anti envejecimiento



TRES PRESENTACIONES PARA UNA MEJOR DOSIFICACIÓN Y SIN PARTIR EL COMPRIMIDO

- ✓ Excelente combinación palatable.
- ✓ El ginseng estimula el metabolismo de los animales.
- ✓ El Gingko Biloba favorece la circulación cerebral.
- ✓ El mejor tratamiento para perros gerontes.

ZIFLOR GEL OFTÁLMICO

AHORA SE LLAMA

ZIFLOR CREMA CICATRIZANTE



Florfenicol 1,5%, Difenhidramina Clorhidrato 1%, Lidocaína Clorhidrato 0,5%, Bencidamina Clorhidrato 0,2%, Cloruro de benzalconio 1%.

PRESENTACIONES: G.A. Exhibidor de 6 pomos x 150 Gr. / P.A. pomo X 15 Gr.

✉ ventas@zoovet.com.ar

☎ +54 342 504 9919

☎ +54 342 451 1500

zoovet.com.ar