

¡7 de Agosto tenemos una cita!

Día del Veterinario zoovet 3ra Edición

Banda en Vivo "Los Totorá"

Conducción Alejandra Maglietti

¡Premios, sorteos y sorpresas!

- Evento presencial post Intermedica (finalizando día 1).
- Transmitido por Streaming para todo el País.

Buenas Prácticas Ganaderas

El M.V. Fernando Grippaldi nos habla sobre las buenas prácticas de manejo en manga y corral.

Preñez en tambos

Preñar rápidamente las vacas luego del parto / puerperio es fundamental para alcanzar los objetivos reproductivos propuestos.

Rhabdo Like

El SENASA aprobó el 30 de marzo, el primer lote a control de la vacuna contra la rabia animal "Rhabdo-Like Recombinante" para ser aplicada en perros, gatos y ganado.

Dermatofitosis

Entrevista con el M.V. Pablo Manzuc sobre diagnósticos y tratamientos para esta enfermedad.

Geriatría y vejez

La M.V. Letricia Zufriategui nos cuenta sobre la mejor manera de realizar medicina preventiva para este proceso biológico en nuestras mascotas.



Tres nuevos integrantes se suman al equipo de Zoovet®.



Full Hepat. Barbitol.

- Una nueva herramienta para la protección y cura de alteraciones hepáticas.
- Complemento dietario / Colagogo y colerético.

Cada comprimido:
Ácido Ursodesoxicólico 50 mg,
Silimarina 50 mg,
Excipientes c.s.p.1 comprimido.



- Sedante y anticonvulsivante (antiepiléptico) de amplio espectro.
- Fácil dosificación - Excelente aceptación

✓ Palatable

Cada comprimido de 200 mg contiene:
Fenobarbital 30 mg.

Cada comprimido de 400 mg contiene:
Fenobarbital 60 mg.

Cada comprimido de 600 mg contiene:
Fenobarbital 90 mg.



Multipen inyectable.



🧪 RÁPIDA RESPUESTA CLÍNICA

🕒 LARGA DURACIÓN

💰 MEJOR COSTO BENEFICIO



- ✓ ACCIÓN 4X4 Fórmula balanceada con 4 acciones diferentes.
- ✓ Acción sinérgica antibiótica - antiinflamatoria.
- ✓ Acción antifebril - analgésica.

Fórmula: 5.000.000 UI: Cada frasco con polvo contiene: Penicilina G sódica 1.250.000 UI, Penicilina G procaína 1.250.000 UI; Penicilina G benzatina 2.500.000 UI, Gentamicina sulfato 2,5 g, Flunixin meglumine 0,275 g, Tripsina 90.000 UI, Quimotripsina 15.000 UI. Cada frasco con diluyente contiene: Diluyente estéril 20 ml.
Fórmula: 10.000.000 UI: Cada frasco con polvo contiene: Penicilina G sódica 2.500.000 UI, Penicilina G procaína 2.500.000 UI; Penicilina G benzatina 5.000.000 UI, Gentamicina sulfato 5,0 g, Flunixin meglumine 0,55 g, Tripsina 180.000 UI, Quimotripsina 30.000 UI. Cada frasco con diluyente contiene: Diluyente estéril 40 ml.

EDITORIAL



M.V. Enrique Ariotti
Presidente de Zoovet®

El trimestre pasado el tema central eran los incendios de Corrientes, hoy son la guerra y el quiebre total en el oficialismo.

El primero, más allá del daño ya hecho en la economía global, no deja de ser una amenaza nuclear de consecuencias impensadas.

Como derivación de esta guerra se acelerarán las inversiones en Vaca Muerta, que no solo asegurarán la independencia a las importaciones de gas, sino que también deberían aportar recursos similares a la exportación de granos y generar los dólares para estabilizar nuestra balanza.

Si le sumamos el litio y una mejor explotación del turismo (pre viaje o precios fijos, devolución del IVA, etc.) la situación podría cambiar.

Por supuesto qué hay que tener dirigentes capaces de manejar estos recursos, eso no será sencillo. La gestión política se lleva un aplazo hace varios años, mucho verso, amigos y pésima administración.



Ganador Yaris 0km Mario Calo - Distribuidora Krönen - La Plata, Buenos Aires.

El señor presidente y su equipo, ya con el camino más liberado para tomar decisiones, deberá dar pasos muy firmes, alinear una gran tropa y demostrar que los votos que aportó para ganar no se vayan 100% a la oposición.

El mercado externo lo veo comprometido por cuestiones internas como la inflación en dólares, consecuencia de 3 años de retraso cambiario, incluso este año el dólar se devaluará 40% y la inflación será 60% con suerte. Ese 20% va a pérdida de los que exportamos porque esto es imposible de pasarlo a precios.

En el contexto externo ya subieron las materias primas y los excipientes llevando los costos en dólares a un 25% de suba promedio anual en dólares.

NUESTROS PROYECTOS TODOS EN MARCHA.

- Como estaba previsto el 5 de Junio, en nuestra reunión trimestral, daremos por inaugurado el **Comedor** para 120 personas por turno y también las **Nuevas Oficinas** con lugar para 20 puestos de trabajo y una **Sala de Zoom** para 12 personas, más un **Mega Depósito** de 120 pallets para productos en cuarentena, insumos y exportaciones.

- A paso firme avanza la **Mega Planta** de biológicos / inyección de plásticos / materias primas. **Culminación 30/12/22.**



Ganador Yaris 0km M.V. Alejandro Angelino - Comercio Veterinario - Rosario, Santa Fe.

- Productos nuevos, en la dulce espera, solo disponibles **Barbitol®**, **Full Hapat®** y **Rhabdo-Like®** (aún sin producto a la venta).

- En 45 días llegará la línea de extrusado para producir **Pets Protector® Collar** (proyecto **Conicet + Zoovet®**). Ya salió vía marítima desde China. Tendremos el producto para la próxima temporada casi con seguridad.

- También estamos recibiendo varios equipamientos de producción argentina de ultra tecnología, como una **Blistera de Carga Automática** de comprimidos y producción de 10 mil blísteres/hora.

Ya con 11 promotores técnicos entre pequeños y grandes animales, más 12 vendedores regionales, somos una de las fuerzas de promoción y ventas más grandes del mercado; este equipo nos llevó años de construcción y sabemos que es una gran parte del éxito logrado.

A mediados del mes de Mayo fueron entregados los dos **Toyota® Yaris**, caja automática, al vendedor del **Distribuidor Krönen® Sr. Mario Calo**, y al **Dr. M.V. Alejandro Angelino**, ganadores de los sorteos por la línea de **Antiparasitarios Externos**, que nos dejó un crecimiento importante en este segmento.

Será un invierno frío, una buena opción será trabajar mucho, diagramar nuevos proyectos y seguir siendo optimistas para que desde nuestro sector aportemos soluciones a la gran cantidad de problemas que suman los charlatanes.



Nueva Blistera

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

pblog@zoovet.com.ar

Casa Central

Ruta 168 - Paraje El Pozo - Lote B1

(SAPEM) CP 3000 Ciudad de Santa Fe - Argentina

Tel. Fax: 0342 4511500 (rotativas)

info@zoovet.com.ar

Santa Fe Capital, Argentina / Junio - Julio - Agosto 2022. Fecha de cierre: 28/05 - Número de Edición: 55. 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.

ESCANEA Y CONOCÉ MÁS DE ZOOVET



GESTIONAMOS UN PLAN PARA CADA VETERINARIA.



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



En estos últimos años, tuve la responsabilidad de desarrollar un nuevo sector en **Zoovet®**, que consiste en trabajar en las Veterinarias de Argentina que representan los puntos de venta de nuestro mercado. Así fue como nacieron los **Punto Zoovet® Mascotas y Punto Zoovet® Full**.

Cada local es un mundo de sensaciones diferentes, pero con una misma realidad, donde los profesionales ejercen con pasión y abnegación, a pesar de los contratiempos y de clientes que les exigen cada vez más.

Viejas generaciones, nuevas generaciones. Creo que los veterinarios son personas indispensables en nuestra sociedad, en una época difícil como la que estamos viviendo y donde los veterinarios (como otros esenciales) han sido una pieza fundamental siguiendo con sus labores desde los inicios de la pandemia. También necesitan ayuda; en temas comerciales, de marketing o branding. **Zoovet®** tiene la clave en los **Punto Zoovet® Mascotas y Punto Zoovet® Full**.

PUNTO ZOOVET MASCOTAS #02

La propuesta **Punto Zoovet® Mascotas** despertó interés rápidamente entre aquellos clientes comprometidos con la marca, y que encontraron en este ofrecimiento la colaboración necesaria para mejorar la imagen de sus veterinarias.

Fue así que me contactó Maxi (M.V. Maximiliano Miraglia) de "**Veterinaria Catriel**" en la localidad de Azul, en la provincia de Buenos Aires y me planteó la necesidad de darle un cambio (o toque **Zoovet®**) a su Veterinaria (que atiende junto a Magui, su esposa y también Veterinaria) tanto en el frente, como en el interior del local.

Si bien la tecnología "acorta las distancias", tratar de imaginarme el interior del local, armar un mapa mental y un gráfico de la estructura, a través de las fotos que recibí, quiero que sepan que no es nada fácil, pero igual, lo logramos.

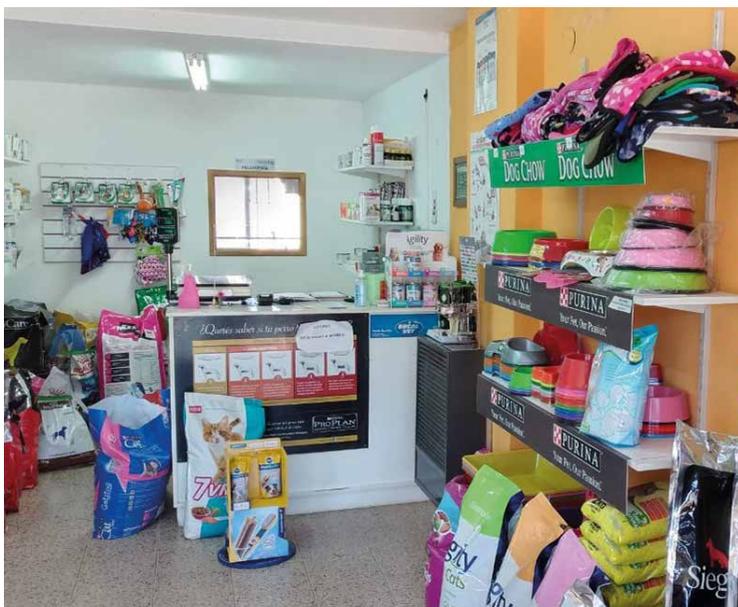
Nos pusimos de acuerdo rápidamente en los trabajos a realizar y le presenté un borrador de lo que,

para mí, a la distancia, eran los cambios más importantes que debía realizar para lograr una mejor circulación, exhibición de productos y, porque no, seguridad también.

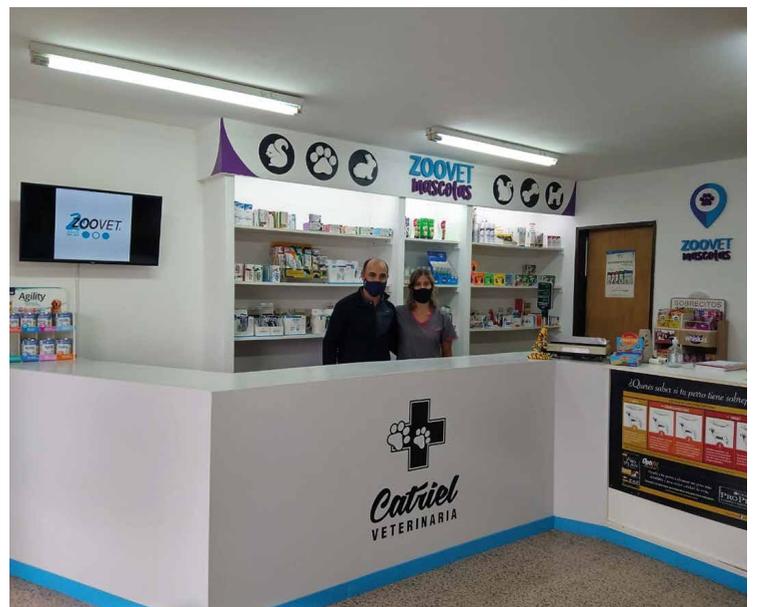
Ultimado los detalles, y elegidos los proveedores, nos pusimos a trabajar (bueno, en realidad, en esta etapa, yo no podía hacer mucho desde Santa Fe, sólo arengarlos para que no decayera la motivación, porque les aseguro que hay que tener determinación para encarar estos cambios en un negocio, porque implican desorden, suciedad y reacomodamiento de absolutamente todo).

Sin embargo, por el resultado que obtenemos, ¡vale la pena el esfuerzo!

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.



Antes



Después

HUMANIZACIÓN

PING PONG.

**NOMBRE Y APELLIDO**

M.V. Juan Carlos Irazoqui
Graduado en UNICEN – Tandil, Buenos Aires.

EDAD

63 años

ZONA

Balcarce, Provincia de Buenos Aires

AÑOS EN EL RUBRO

40 años

- **¿HACE CUÁNTO QUE SOS CLIENTE?**

Hace más de 10 años.

- **PRODUCTO ESTRELLA SEGÚN TU OPINIÓN.**

Dispositivos y Foli-Rec®.

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

Que siga en su investigación sobre productos innovadores.

Felicitarlos por la creatividad del grupo de marketing, la presencia de un profesional veterinario (hoy ya presente), ayudará al crecimiento de ambos, además de una capacitación a la fuerza de ventas de la veterinaria.

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

El trato para con los clientes, la calidad de productos y las combinaciones de los mismos.

Nació en la localidad de Balcarce, provincia de Bs As en el año 1983, donde se desempeñaban como veterinarios Juan Carlos y su hermano.

En el año 1992 se reinventa la firma y pasa a ser Veterinaria Irazoqui, de Juan Carlos Irazoqui.

El Dr. Juan Carlos hoy con 63 años, tiene formado un equipo que lo acompaña hace años. Fue el pionero en la zona en incorporar otros profesionales a su veterinaria, el primero que aun sigue en actividad junto a él es el Dr. Hernán Odriozola.

Hoy cuenta con un plantel de seis profesionales que trabajan a destajo, asesorando estancias, cabañas y demás establecimientos dedicados a la explotación agrícola-ganadera.

Fue también pionero en la zona en ampliar su portfolio de productos, incorporando ferretería, ropa de trabajo, talabartería, artículos de corrales, nutrición, botas de goma, hilo para arrolla-

doras, media sombra, bolsas para silo y hasta equipos para embolsado propios.

Hoy siendo Cliente Super Vip de **Laboratorio Zoovet®**, recuerda haber comenzado con el **Kit Full Prociclar®** de 0.75. Luego de incorporar otros productos y de haber visitado la planta ubicada en la ciudad de Santa Fe, comprendiendo el compromiso en la investigación y desarrollo de productos innovadores, las instalaciones del mismo, y la calidez de la gente, decidió darle mayor lugar a la marca en su veterinaria, incorporando líneas de antibióticos, curabicheras, minerales, antiparasitarios, productos para mascotas, ampliando también la gama de productos de reproducción, junto a **Foli-Rec®**.

Hoy incorporadas ya a la empresa sus hijas Jesus y Milly Irazoqui, junto a su padre comandan un grupo de trabajo uniforme y con gran afinidad y dedicación, hacia clientes y proveedores.



Veterinaria Irazoqui - Av. Centenario 1104, Balcarce, Provincia de Buenos Aires.



BUENAS PRÁCTICAS GANADERAS DE MANEJO EN MANGA Y CORRAL.



M.V. Grippaldi, Fernando
Asesor Privado



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

INTRODUCCIÓN

Las buenas prácticas al trabajar con hacienda en la manga como, por ejemplo, llevar a cabo un plan sanitario, no solo nos permitirán evitar accidentes a los animales, sino también a los operarios. Éstas requieren de planificación, orden y prolijidad. Mientras que, sin planificación, nos obligará a hacer el mismo trabajo, quizás en menos tiempo, pero con resultados productivos seguramente indeseados para los sistemas ganaderos, y por ende, para la economía del establecimiento.

De esta forma se logran mejores resultados, es decir menores tasas de morbilidad y mortalidad. Más allá de prever medidas de manejo para el bienestar de los animales y de los operarios, debemos hacer mucho hincapié en cada protagonista del sistema productivo.

LA CLAVE ES SABER LO QUE PASA:

- Si trabajamos sin planificación.
- Si llevamos a cabo un encierre un día de mucho calor, barro, lluvia.
- Si encerramos cabezas demás, en los corrales, "huevo" (toril) y manga.
- Si trabajamos con perros, gritos, golpes, picana.
- Si trabajamos con el instrumental (jeringas y agujas) en mal estado.
- Si no respetamos de la vacuna la cadena de frío, dosis, lugar de aplicación.
- Si no tenemos en cuenta el estado del animal: ayuno, deshidratación, días de encierre previos, flete, etc.

- Si no tenemos en cuenta el estrés del animal (y ¿por qué no? el nuestro).
- Si jugamos a ver quién vacuna más animales en menos tiempo.
- Si dejamos las trancas abiertas, vacunando a la pasada.

¡CUÁNTOS SI, QUE DEBEN SER NO!

Para poder llevar a cabo una tarea con "Buenas Prácticas", debemos saber que hay que capacitar al personal. No basta con:

- Tener la mejor vacuna o antibiótico.
- Tener la mejor manga.
- Tener la mejor jeringa.
- Tener en cuenta un montón de aspectos para hacer la sanidad: edad, peso, estado, enfermedades más comunes, etc.
- Tener buen clima, ausencia de barro, personal, etc.

CAPACITACIÓN AL PERSONAL DE HACIENDA

Sobre cuáles son los mitos y malos hábitos.

- Al vacunar el problema ya está resuelto.
- Vacuné y estoy tranquilo.
- Cualquiera puede vacunar.
- Mal estado de jeringas y agujas.
- Ver quién vacuna más animales por hora.
- Vacunar con trancas abiertas, a la pasada.
- Todas las vacunas protegen durante mucho tiempo.
- Los frascos están vencidos, los uso igual.



Capacitación personal / manejo instrumental

SANIDAD ANIMAL

RECOMENDACIONES

- Registrar el evento. Ponerle fecha y cantidad de cabezas.
- Conocer lo que vamos a hacer.
- Número de animales e instalaciones.
- Instrumental, botiquín y personal.
- No trabajar con calor intenso, lluvia o barro.
- Sin perros, gritos, picanas o elementos agresivos.
- Llenar la manga con la cantidad óptima.
- Usar banderas y paciencia.

“El bienestar del animal y personal, dan mejores resultados”.

CAPACITAR ES DAR. Y DAR ES RECIBIR

¿Qué damos? Las respuestas a esas preguntas, que ya enunciamos. Para que cada integrante del equipo, sepa qué, cómo, cuándo y dónde hacer, en este caso un trabajo de sanidad.

¿Qué recibimos? Simplemente mejores resultados, que no siempre es ganar más dinero; muchas veces es dejar de perder. No es suficiente con decirle al personal que la jeringa una vez usada, debe lavarse y guardarse floja. Sí, floja, sin ajustar; de esa manera las gomas no se pegan y estiramos la vida útil de esos materiales.



Bandera para movimiento de hacienda

Que las agujas, deben cambiarse cada 50-60 animales y revisar cada tanto cómo está la punta. A veces, sin darnos cuenta, la golpeamos y el bisel está sin punta o doblado. Cada 50-60 animales, porque el bisel pierde filo.

Entonces la aguja, trabaja como sacabocado, y donde pinchamos, queda un orificio, por donde puede infectarse el punto de inoculación y ahí aparecen los “famosos abscesos”.

La jeringa debe ser una prolongación de nuestras manos. Debe estar ágil, no solamente para que inocular bien, sino también para que nuestro trabajo no esté forzado por algo que no funciona bien.

FALLAS DE LA RESPUESTA INMUNE

- Humanas:
 - Uso inapropiado de la vacuna. (Calidad, dosis)
 - Incorrecta aplicación.
 - Jeringas y/o agujas en mal estado.
 - Mal estado de las instalaciones.



- Animal:
 - Estrés.
 - Mal estado corporal.
 - Deshidratado y/o mal alimentado.

EN LA VACUNACIÓN TENEMOS UNA COBERTURA DEL 80 %. ¡NO HAGAMOS QUE SEA MENOR!

Para esta época del año donde se prevé la zafra ganadera, dando como resultado acciones de destetes, recría e ingresos a feedlot; proponemos desde el departamento técnico de Zoovet® el protocolo A-B-C.

Produciendo mayor conversión y ganancia de peso, dado por las mejoras sanitarias y la eficacia del protocolo, que apunta a la etapa más crítica de esta categorías desde el nacimiento al engorde a corral.

1) Tulatromicina 10% (1ml c/40 Kg PV), según criterio profesional optativo para uso metafiláctico o profiláctico en tropas problemas, monodosis, larga acción.

2) Vitamínico, mineral, promotor de crecimiento e inmunoestimulante de las defensas inespecíficas (1 ml c/ 50 kg PV). Para categorías de destete y recría se recomienda el uso de Kit sinergia recría (pre o post destete, a partir de 60 a 90 días de nacido, intervalo 21/30/45/60 días). Para categorías de engorde o terminación a corral se recomienda el Kit Sinergia Engorde, intervalo 0/21/30/45/60 días según capacidad de encierre en el establecimiento.

3) Fipronil 2%; Ivermectina 1%. Antiparasitario externo e interno de aplicación pour on (1 ml c/ 20 kg PV). Actuando de manera efectiva, sin la necesidad de inyectables extras.

4) Ricobendazol 15% (1ml c/ 40 kg PV) o Levamisol Clorhidrato 18% (1ml c/ 22,7 kg PV). Opcional: Según HPG, origen de las tropas o criterio del profesional actuante del establecimiento.

Concluimos de esta manera con el protocolo A-B-C apuntando al bienestar animal y a programas de buenas prácticas ganaderas, buscando hacer las cosas bien y de una sola vez.

PROTOCOLO A-B-C “El tratamiento ideal para destetes - recría y feedlot”.
 Mejor sanidad, control de parásitos y + kilos.

Protocolo A B C / Destetes, recría y feedlot		
Observaciones	1° dosis (día 0)	2° dosis (día 21)
Vacunas	Clostridial y respiratoria	Clostridial y respiratoria
Metafilaxia Profilaxia	Neumoxina (1)	-
Vit. y miner. Promueve Crecimiento Inmunoestimulante	Kit Sinergia Recría Kit Sinergia Engorde (2)	Kit Sinergia Recría Kit Sinergia Engorde (2)
Antiparasitarios	Vaquero Pour On (3)	Vermex L o Vermex I (4) Opcional



SE VIENE LA GRAN CARRERA DE LA PREÑEZ EN LOS TAMBOS.



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



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

Una estrategia comúnmente utilizada en los tambos es suspender los servicios entre, aproximadamente, el 15 de marzo y el 15 de mayo de cada año. Con esta medida se intenta evitar los partos de verano y, de esta manera, mitigar el efecto que las altas temperaturas suelen tener sobre la morbi/mortalidad de los terneros nacidos durante esa época y también impedir que un evento tan estresante como el parto ocurra en condiciones muy desfavorables para el normal desarrollo del puerperio.

Esta estrategia trae aparejada una mayor concentración de partos a partir de marzo y la necesidad de prevenir y/o tratar las enfermedades puerperales que se pudieran presentar para luego retomar los servicios en mayo/junio intentando lograr un ritmo de preñez que nos permita compensar el tiempo en que se cortaron los servicios y así lograr los objetivos reproductivos.

PREPARAR LA MÁQUINA PARA LA CARRERA

La revisión clínica de la vaca durante la primera semana posparto es crucial para garantizar el normal desarrollo del puerperio y asegurar su futuro reproductivo. La placenta en ningún caso debería eliminarse luego de las 24 hs. posparto

(luego de 12 hs. del parto ya es considerada como eliminación demorada y a partir de las 24 hs. es retenida). La contaminación bacteriana del útero es una constante en los primeros días luego del parto. Desembarazarse de esta condición depende del estado inmunológico de la vaca, de la carga bacteriana actuante y de otros factores de riesgo asociados como distocias, retención de placenta y parto de mellizos (Correa et al., 1993).

Durante los primeros 15 días posparto ocurre la eliminación de los loquios. Es muy frecuente durante esta etapa la presentación de la METRITIS PUERPERAL que puede cursar con o sin síntomas sistémicos pero que, se sabe, compromete en buena medida la salud reproductiva futura del animal que se manifestara con un retraso el reinicio de la actividad ovárica posparto (Opsomer et al., 2000) y una caída de la tasa de concepción y de preñez (Chebel et al., 2006), entre otras. Se ha reportado una incidencia promedio del 16,6 % con un rango que varía del 7,1% al 38% dependiendo del tipo de explotación (Pohl et al., 2016).

En base a los signos clínicos, Sheldon et al, 2009 propone la siguiente clasificación de las metritis:

- **Metritis clínica grado 1:** el útero esta agrandado y se observa descarga vaginal acuosa y voluminosa, fétida y de color amarillo rojizo (parecido a la Salsa Golf) o blanco-amarillento sin síntomas sistémicos.

- **Metritis clínica grado 2:** en este caso se evidencian además signos sistémicos como temperatura corporal $\geq 39,5$ °C, anorexia y/o fascie deprimida, caída de la producción.

- **Metritis clínica grado 3:** a la situación anterior se suman signos de toxemia como deshidratación, inapetencia, depresión y extremidades frías.

El diagnóstico precoz de la metritis debe realizarse a partir del tercer día posparto a través de un examen clínico completo centrado en la evaluación de los loquios extraídos del fondo de vagina con instrumentos como el Metricheck (Figura 1) o vaginoscopio y en la medición de las constantes fisiológicas.

La instauración inmediata de un tratamiento sistémico tendiente a atacar la infección bacteriana, la toxemia y revertir los síntomas generales es imperiosa. En este sentido, Zoovet® desarrolló Cefafur 75 K®, una combinación de Ceftiofur al 7,5% con Ketoprofeno al 10%, un antiinflamatorio no esteroideo (AINE) con acción analgésica, antiinflamatoria y antipirética. Se ha demostrado que la tasa de curación a los 14 días del tratamiento con 2,2 mg/kg de Ceftiofur aumenta un 12% respecto al 65% reportado con la dosis tradicional de 1,1 mg/Kg (Chenault et al., 2004).

Alrededor del 15% de las vacas con metritis con-

CLÍNICA

tinúan con una endometritis (Senosy et al., 2011) en el proceso de remisión del cuadro clínico. La ENDOMETRITIS CLÍNICA se define como la inflamación del endometrio con una descarga mucopurulenta/purulenta con olor y sin signos sistémicos después de los 26 días posparto (LeBlanc et al., 2002).

La evaluación del tipo de secreción uterina (1: flujo claro con presencia de flóculos de pus; 2: 50 % de pus blanco en las secreciones uterinas y 3: presencia de más del 50% de pus blanco o con sangre; Sheldon and Noakes, 1998) con Metrichcek (Figura 1) y de la cantidad de flujo presente en el útero mediante palpación rectal o ecografía, es de utilidad para el diagnóstico veterinario y sirve para la selección del tratamiento.

Para estos casos Zoovet® ofrece Cefatenol MV®, un producto que combina la acción bactericida del Ceftiofur con el efecto luteolítico del D- Cloprostenol y puede aplicarse intrauterino o parenteral intramuscular según la gravedad del caso y el criterio profesional.



Figura 1: Evaluación del score de secreción uterina con Metrichcek.

ACELERADOR A FONDO EN LA LARGADA.

Establecer 'ventanas de servicios', es decir, periodos donde no se dan servicios a las vacas por motivos como los que se describieron más arriba, exige implementar estrategias reproductivas que, al reiniciar los mismos, nos garanticen altas TASAS DE INSEMINACIÓN (TAI) y de CONCEPCIÓN (TC) y por ende de PREÑEZ (TP).

Estas estrategias pueden variar desde el uso de prostaglandinas (Ciclar®) para sincronizar celos en animales cíclicos, lo que requiere de la detección de celos, hasta la aplicación de un PROTOCOLO DE IATF (Inseminación a Tiempo Fijo), que indudablemente es la que más contribuye a maximizar la TAI. Más aún, tratándose estos protocolos de una verdadera 'terapia hormonal'; dentro del grupo de 'vacas a protocolizar' se pueden incluir aquellos animales que, por distintas razones (falta de desarrollo folicular, anovulación y/o quistes foliculares), se encuentran en anestro (Wiltbank et al, 2002). De esta forma, estaríamos inseminando animales que de otra forma no podríamos, y contaríamos con buenas chances de preñarlos o, al menos, tratar la patología de base e intentar inducir su ciclicidad.

Un ejemplo del impacto de la aplicación de la IATF al comienzo de la temporada de servicios se describe en la Tabla 1. En la misma se presenta la tasa de inseminación, de concepción y de preñez de diferentes protocolos de IATF utilizados en vacas en lactancia al inicio de la temporada de servicio (mediados de mayo/junio de 2021), luego de la ventana de servicios de marzo-mayo, en 9 tambos base pastoril de la región centro-oeste de Santa Fe

Como se puede apreciar, independientemente del protocolo utilizado en función de ciertas condiciones de las vacas al inicio del tratamiento; de los 432 animales protocolizados, se inseminaron el 96% (TAI), se preñaron el 40% (TC) y por ende se obtuvo una Tasa de Preñez (TIA x TC) de 38 % en ese primer ciclo. Esto podría ser considerado un muy buen comienzo de nuestro periodo de servicios si tenemos en cuenta que nuestro objetivo

sería tratar de lograr una TP anualizada mayor o igual al 20%.

CONSIDERACIONES FINALES

- Preñar rápidamente las vacas luego del parto/ puerperio es fundamental para alcanzar los objetivos reproductivos propuestos.
- Realizar un rápido diagnóstico y tratamiento de las enfermedades puerperales (principalmente metritis y endometritis) ha demostrado que acorta el reinicio de la actividad ovárica y la tasas de concepción en las vacas.
- La aplicación de protocolos de IATF maximiza la TAI en las vacas, prescindiendo de la necesidad de detectar celos e incluso permite inducir ciclicidad en vacas en anestro.

Referencias bibliográficas:

- Chebel, R.C., Santos, J.E.P., Reynolds, J.P., Cerri, R.L.A., Juchem, S.O., Overton, M., 2004, Factors affecting conception rate after artificial insemination and pregnancy loss in lactating dairy cows. *Animal Reproduction Science* 84, 239-255.
- Chenault, J.R., McAllister, J.F., Chester, S.T., Dame, K.J., Kausche, F.M., Robb, E.J., 2004, Efficacy of ceftiofur hydrochloride sterile suspension administered parenterally for the treatment of acute postpartum metritis in dairy cows. *J. Am. Vet. Med. Assoc* 224, 1634-1639.
- Correa, M.T., Erb, H., Scarlett, J., 1993, Path Analysis for Seven Postpartum Disorders of Holstein Cows. *Journal of Dairy Science* 76, 1305-1312.
- LeBlanc, S.J., Duffield, T.F., Leslie, K.E., Bateman, K.G., Keefe, G.P., Walton, J.S., Johnson, W.H., 2002a, Defining and diagnosing postpartum clinical endometritis and its impact on reproductive performance in dairy cows. *Journal of Dairy Science* 85, 2223-2236.
- Opsomer, G., Grohn, Y.T., Hertl, J., Coryn, M., Deluyker, H., Kruif, A.d., 2000, Risk factors for postpartum ovarian dysfunction in high producing dairy cows in Belgium: A field study. *Theriogenology* 53, 841-857.
- Pohl, A., Bertulat, S., Borchardt, S., Burfeind, O., Heuwieser, W., 2016, Randomized, controlled clinical trial on the efficacy of nonsteroidal antiinflammatory drugs for the treatment of acute puerperal metritis in dairy cows. *Journal of Dairy Science* 99, 1-9.
- Senosy, W.S., Izaike, Y., Osawa, T., 2011, Influences of metabolic traits on subclinical endometritis at different intervals postpartum in high milking cows. *Reproduction Domestic Animal* 47, 666-674.
- Sheldon, I.M., Noakes, D.E., 1998, Comparison of three treatments for bovine endometritis. *Vet. Rec* 142, 575-579.
- Sheldon, I.M., Cronin J, Goetze L, Donofrio G., Schubert H.S. Defining Postpartum Uterine Disease and the Mechanisms of Infection and Immunity in the Female Reproductive Tract in Cattle, *Biol Reprod.* 2009 December ; 81(6): 1025-1032. doi:10.1095/biolreprod.109.077370.
- Wiltbank MC, Gumen A, Sartori R. 2002. Physiological classification of anovulatory conditions in cattle. *Theriogenology* 57, 21-52.

Protocolo	Protocolos incluidos.		Con servicio		No efectivos	No evaluados	Efectivos		% Ef. de Protocolos
	Cant		Cant	%			Cant	%	
Div. Diprogest 1200 + BE + CE	242		235	97	135	9	91	39	38
Div. Prociclar	9		8	89	3	2	3	38	33
Div. Diprogest 1200+ BE + BE + Folirec 140	103		94	91	44	9	41	44	40
Div. Diprogest 1200 + BE+ GHNR	26		26	100	14	2	7	27	27
Div. Diprogest 1200+ BE + BE	52		51	98	28	0	23	45	44
TOTALES	432		414	96	227	22	165	40	38

Tabla 1: Tasa de inseminación, de concepción y de preñez de vacas en lactancia luego de la aplicación de un protocolo de IATF al inicio de la temporada de servicios.



RHABDO-LIKE RECOMBINANTE.



Lic. Claudio Prieto
Investigador de la Facultad de Bioquímica y Ciencias Biológicas de la UNL; Director del proyecto y Titular Cellargen Biotech y Biotecnofe SA.

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria aprobó el 30 de marzo, el primer lote a control de la vacuna contra la rabia animal "Rhabdo-Like Recombinante" para ser aplicada en perros, gatos y ganado.

El desarrollo de la nueva vacuna del que participaron científicos de la Universidad Nacional del Litoral (UNL) y del CONICET, comenzó en el año 2008.

Se trata de una vacuna innovadora, de características especiales que, al estar basado en proteínas recombinantes, no emplea virus en su sistema productivo, lo que la hace mucho más segura. Las células fueron modificadas en su genoma para producir una estructura o partícula pseudoviral

compuesta de glicoproteínas idénticas a las que presenta el virus, pero sin contener el genoma viral. Esa partícula es incapaz de provocar una infección, pero sí protección en el animal vacunado. Luego de un proceso de investigación y desarrollo, que llevó aproximadamente unos 15 años, hoy podemos producirla para ser empleada para la sanidad animal.

Esto es beneficioso para los animales vacunados, ya que desencadena una respuesta inmune protectora y anticuerpos neutralizantes del virus de la rabia, y que, a diferencia de otras vacunas actualmente disponibles, no provoca efectos adversos como manifestaciones de dolor.

La producción de la vacuna "Rhabdo-Like Recombinante" (VLPs) es un logro alcanzado gracias al trabajo articulado entre el sector público y el privado ya que el conocimiento del sistema científico nacional fue potenciado por las capacidades de Zoovet®, Cellargen Biotech® y Biotecnofe S.A.® para permitir que este avance innovador sea realidad.

En la Facultad de Bioquímica y Ciencias Biológicas, fué donde comenzamos a hacer los primeros ensayos y desarrollos. Luego fundamos una empresa biotecnológica, que se denomina **Cellargen Biotech®**, que continuó con parte del desarrollo de esta vacuna. A partir de la fundación de esa empresa, spin off universitario, surgió la posibilidad de vincularnos con el sector productivo veterinario y dio lugar a la creación de otra empresa que hoy es **Biotecnofe S.A.®**, donde se va a realizar la producción del principio activo y luego finalmente comercializarse a través de la empresa **Productos Veterinarios S.A. Zoovet®** que se encuentra en el Parque Tecnológico del Litoral Centro.

Este es un logro muy importante para todo el grupo de trabajo; investigar, desarrollar, producir e innovar en el mercado veterinario con productos de estas características son nuestros objetivos. A partir de ahora comienza una nueva etapa que esperamos sea muy provechosa para todos.

El próximo paso es producirla a escala industrial y comenzar la comercialización.

DERMATOFITOSIS.



M.V. Pablo Manzuc

Docente de la Facultad de Ciencias Veterinarias de La Plata UNLP

1) ¿Qué son las dermatofitosis, tipos y síntomas diferenciales?

Son enfermedades de origen micótico producidas por un tipo de hongos especiales llamados DERMATOFITOS, los cuales son superficiales, y se alimentan de la queratina de la piel.

Los síntomas que producen son variados dependiendo del tipo de hongo que está afectando al animal:

- **Microporum Canis:** Síntomas de depilaciones con descamaciones, a veces en parches y a veces en forma generalizada.
- **Microsporium Gypseum:** Síntomas de descamaciones y con un prurito evidente.
- **Trichophyton mentagrophytes:** Síntomas de descamaciones con zonas depiladas en forma de mapas.

2) ¿Qué frecuencia de aparición tienen en la clínica?

Relativamente baja, 5% de las enfermedades dermatológicas, cuya presentación depende de varios factores predisponentes:

- Barrios marginales y de bajos recursos.
- La edad de los pacientes, en cachorros y gatitos es más alta.
- Criaderos con una baja sanidad implementada.
- La cuestión racial: raza persa en gatos, raza Yorkshire terrier en perros

3) ¿Cómo se realiza el diagnóstico en consultorio, qué métodos utiliza y cuál es el equipamiento necesario? ¿Es importante el diagnóstico específico?

- Observación directa por raspado cutáneo.
- **Tricografía:** pelos alterados con presencia de esporas dermatofíticas, sobre todo en M. canis.
- **Citología por raspado Cutáneo:** buscando hifas micóticas, teñidas con Giemsa, o Diff Quick, si bien no se tiñen bien, se pueden identificar bien (M. canis, M. gypseum y Trichophyton).
- **Lámpara de Wood:** Detecta fluorescencia que

emite sobre todo M. canis (70%). M. gypseum y Trichophyton no producen fluorescencia. M. canis es, por mucho, el más frecuente de todos.

- **Cultivo:** Nos informa el tipo de dermatofito presente.
- **Antimicograma:** no se hace de rutina, se estudia la sensibilidad hacia distintos antimicóticos.

El diagnóstico es muy importante, ya que del mismo dependen los diferentes tratamientos a realizar, si bien se asemejan bastante.

4) ¿Cuál es la epidemiología de las dermatofitosis?

M. canis y Trichophyton son zoofílicos, es decir, su reservorio son los animales. La especie que actúa de reservorio para M. canis es el felino, y la que actúa de reservorio para Trichophyton son los roedores. Por otro lado, M. gypseum es geofílico, o sea que el reservorio es la tierra.

5) Tratamientos:

Los tratamientos son tópicos, sistémicos y ambientales:

● TRATAMIENTOS TÓPICOS

- Miconazol + Clorhexidina en shampoo. Se coloca sobre las lesiones en seco durante 10 a 15 minutos y después se hace el baño generalizado en forma normal. El más eficaz es el miconazol, ya que la Clorhexidina tiene muy pobre eficacia sobre dermatofitosis, por lo cual los shampoos que tienen sólo clorhexidina no son utilizados
- Cloro, yodo, hipoclorito de sodio, ácido hipocloroso: Son efectivos en el tratamiento de las dermatofitosis.

● TRATAMIENTOS SISTÉMICOS

Se hace en las dermatofitosis generalizadas o graves. Muchos cachorros lo resuelven en forma espontánea sin necesidad de administrar nada en forma oral. Los medicamentos más utilizados son: Itraconazol®, Griseofulvina® o Terbinafina®.

- **Itraconazol®:** Es el más utilizado y recomendado, a dosis de 5 a 10mg/kg/día. Se acumula en el estrato córneo de donde se nutre el dermatofito. Es una droga muy segura, nunca tuve síntomas de intoxicación hepática.
- **Ketoconazol®:** No está indicado en dermatofitosis, por lo cual no lo uso ni lo indico.
- **Fluconazol®:** No está indicado en Dermatofitosis.
- **Efectos Secundarios:** Los efectos secundarios

más habituales son los hepáticos, por lo cual, no se debería instaurar un tratamiento sistémico en pacientes con afecciones hepáticas previas.

● TRATAMIENTOS AMBIENTALES

Se utiliza el hipoclorito de Sodio o el Cloro en distintas concentraciones para hacer limpiezas ambientales y eliminar fómites del ambiente.

6) ¿En qué consiste el tratamiento por pulsos?

Existe la posibilidad de hacer, con Itraconazol®, un tratamiento por pulsos, ya que la droga se acumula en el estrato córneo de la piel, aparte de tener una vida media mucho más prolongada que todos los otros activos del grupo de los azólicos. El tratamiento se hace dos días seguidos de la semana, por ejemplo sábado y domingo, y se descansan los otros 5. Otro protocolo se realiza en lo que se denomina semana por medio, es decir una semana sí y una semana no.

Aunque éste tratamiento está validado bibliográficamente, en mi práctica profesional no la utilizo, ya que me da más resultado el tratamiento diario.

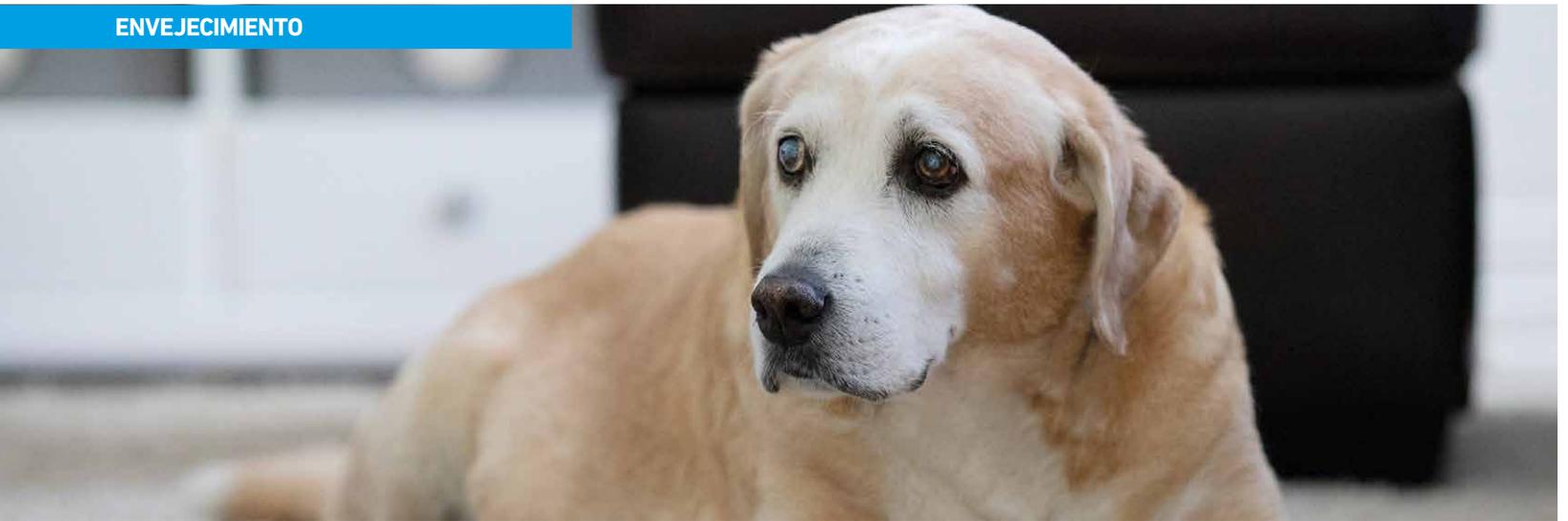
7) Malasseziosis, tratamiento.

Itraconazol® y Ketoconazol® son los medicamentos indicados en ésta patología. Malassezia es una levadura que se va a desarrollar mucho más en pacientes con problemas alérgicos, y eliminando esta causa, este hongo tiende a desaparecer de forma sincrónica. El tratamiento fundamental será entonces un antiinflamatorio corticoide, al cual le agregamos Itraconazol durante 25 días.

El tratamiento por pulsos de Itraconazol® está más validado bibliográficamente y en mayor medida para los casos de malasseziosis que para dermatofitosis.

8) Itraconazol® vs. Ketoconazol® ¿Cuál elegirías?

El Itraconazol® es el medicamento más utilizado en dermatofitosis ya que tiene mayor eficacia y mucha menos hepatotoxicidad. El Ketoconazol® tiene una pobre acción sobre los dermatofitos, por eso no está indicado en éstos casos. En el caso de que nuestro paciente se cure utilizando Ketoconazol®, es porque éstas enfermedades tienen una resolución espontánea en muchas ocasiones.



GERIATRÍA Y VEJEZ, EXPECTATIVA Y REALIDAD.



M.V. Letizia Zufriategui
Docente de la Facultad
de Ciencias Veterinarias
de La Plata UNLP

Debemos establecer que el envejecimiento es el proceso biológico por el cual los seres vivos se hacen viejos, y es normal y gradual. Dentro de los signos clínicos que podemos observar en este proceso está claro que hay modificaciones tanto en los períodos de sueño y vigilia, como en el deterioro de los sentidos y de las capacidades cognitivas; y que a mayor edad, mayor es la probabilidad de que nuestros pacientes estén expuestos a situaciones que generan cuadros álgidos, con diferentes presentaciones según el peso y la especie.

Un perro de raza grande entra en edad geriátrica a los 7 años y un perro de raza pequeña o un gato, a partir de los 10 años; aunque en felinos las diferencias etarias se establecen, de acuerdo con la International Cat Care, en 3 grupos: de 7 a 10 años adultos mayores; de 10 a 14 años gatos senior; y los mayores de 15 años son los geriátricos. De lo anterior se desprende que, **cada día la longevidad de nuestros pacientes se torna más prolongada.**

Si bien las posibilidades de llegar a edades superiores dependen de la carga genética de cada individuo, las mejoras en la alimentación y la calidad de vida influyen y modifican esto, aumentando las expectativas.

- **Existen variantes que se producen durante el envejecimiento de forma estable y sostenida:** las disminuciones de metabolismo y movilidad; una menor respuesta a infecciones; déficit en la termorregulación; menor percepción de la sed; disminución de la masa muscular (lo que redonda

en sobrecarga articular); y la falta de normal irrigación en las circulaciones terminales se suman para generar un paciente que se encuentra en un estado proinflamado, es decir, hay tanta liberación de citoquinas que el animal suele estar en una situación de dolor crónico permanente.

Los objetivos de trabajo que se nos plantean, deberían establecerse siempre desde la Medicina Preventiva: se deberían realizar al menos dos controles anuales en todo paciente que haya alcanzado la edad geriátrica, evaluando tanto la dieta como la situación ambiental (por ejemplo, un animal geronte necesita tener mejor superficie de apoyo). Un gato geronte debe tener una litera de entrada baja para facilitar las evacuaciones, y elevar comederos para simplificar la ingesta de agua y comida.

De igual modo, se sugiere que realicen ejercicio controlado y acorde al individuo. Caminatas con correa y/o estimular el juego sin obligar a respuestas bruscas, son productivos tanto para el tutor como para nuestro paciente. Todo profesional debe profundizar la búsqueda de afecciones conocidas según especie o raza (enfermedad articular degenerativa en codos felinos, control articular de articulación femorotibiorotuliana en perros molosos, exploración de columna en ambas especies, por ejemplo).

AFECCIONES FRECUENTES EN PACIENTES GERONTES

Empecemos por conocer que existen enfermedades que generan pérdida ponderal con mantenimiento del apetito, recordando que la sarcopenia de la vejez es un diagnóstico diferencial de exclusión, ya que NO todo animal geronte tiene pérdida de peso debido a la edad.

Otra posibilidad es que los pacientes se presenten con pérdida de peso debido a un menor apetito, con lo cual tendremos que confirmar o no la

presencia de situaciones que cursen con dolor crónico (variado), enfermedad renal, pancreatitis crónica, neoplasias, enfermedad dental u oral y cuadros infecciosos de cualquier origen.

Existen situaciones donde los animales manifiestan signos de afección de manera tan gradual que pasan desapercibidas al tutor, como por ejemplo, los Síndromes de Disfunción Cognitiva, neoplasias cavitarias o hematopoyéticas, o discrasias sanguíneas, para lo cual dependen ciento por ciento del médico veterinario para ser encontradas y tratadas a tiempo. Controles rutinarios de presión (considerando la posibilidad de hipertensión primaria o secundaria, pérdidas progresivas de oído o visión, cardiopatías o alteraciones hormonales, tienen que ser evaluadas en la consulta, **y fundamentalmente, buscar puntos de dolor crónico.**

EL OBJETIVO ES REALIZAR MEDICINA PREVENTIVA

Para esto comenzamos organizando la **Historia Clínica:** anamnesis presente y pretérita, priorizando las modificaciones de conducta que se pudieran haber presentado.

El examen físico debe ir desde lo general a lo particular, incluyendo dentro de lo posible la medición de presión arterial y el examen oftalmológico. Sería ideal realizar controles de sangre y orina, incluyendo determinaciones hormonales (T4 en pacientes felinos de más de 6 años o según nuestro criterio clínico lo requiera en otros animales), realizar radiografías de tórax y ecografía abdominal.

La mayoría de los propietarios o tutores de animales gerontes se preocupan y ocupan lo suficiente como para acceder a la inversión económica 1 o 2 veces al año, si se les explica claramente el objetivo para realizarlo. **De la misma manera, siempre debemos tratar la causa que genera la consulta, aunque no sea nuestra preocupación primaria,**

ENVEJECIMIENTO

todo redundando en bienestar para el paciente y su núcleo familiar.

En la mayoría de los casos, el hallazgo o motivo de consulta es el dolor. Esto es, según la Asociación Internacional para el Estudio del Dolor, "una experiencia sensitiva y emocional desagradable, asociada a una lesión tisular real o potencial".

A partir de la definición, entonces, hay que comprender que el dolor es un estrés, con lo que se produce liberación tanto de catecolaminas como de corticoesteroides. Cuando estamos frente a una situación de estrés agudo, estamos frente a una respuesta adaptativa. Cuando ese estrés se transforma en diestrés, o estrés crónico, sostenido por días o meses, se rompe el equilibrio de nuestro paciente. Hay modificaciones de medio interno, hormonales y metabólicas, liberación de citoquinas que establecen y profundizan el estado proinflamatorio del geronte, por lo cual podemos decir que un animal diestresado NUNCA es un animal sano: se producen modificaciones a nivel del sistema inmune, retardando o inhibiendo la respuesta celular y humoral, y a partir de ahí, los mamíferos quedamos expuestos a procesos infecciosos y reacciones inflamatorias.

El dolor y el estrés comparten vías de transmisión, comparten mediadores (adrenalina y noradrenalina, ACTH, el cortisol, GH y la prolactina); comparten capacidad de daño (modificar el sistema inmune, promoviendo la inflamación) y comparten consecuencias. Según el tipo de dolor que se presente, va a pensarse en uno u otro tratamiento a implementar, utilizándose desde tramadol y otros analgésicos viscerales a AINES como principales elecciones para calmar el dolor somático. Pero debe quedar claro que el dolor tiene que ser tratado.

TIPOS DE DOLOR

● Según su duración

- Agudo.
- Crónico.

● Según su patogenia

- **Neuropático:** Se produce por estímulo directo del sistema nervioso central o por lesión de vías nerviosas periféricas.
- **Nociceptivo:** Este tipo de dolor es el más frecuente y se divide en somático y visceral.
- **Psicógeno:** Interviene el ambiente psico-social del individuo.

● Según el curso

- Continuo.
- **Discontinuo o inducido:** generado por el movimiento o alguna acción voluntaria del paciente.

● Según la intensidad

- **Leve:** Puede realizar actividades habituales.
- **Moderado:** Interfiere con las actividades habituales.
- **Severo:** Interfiere con el descanso.

● Según la localización

- Somático.
- Visceral.

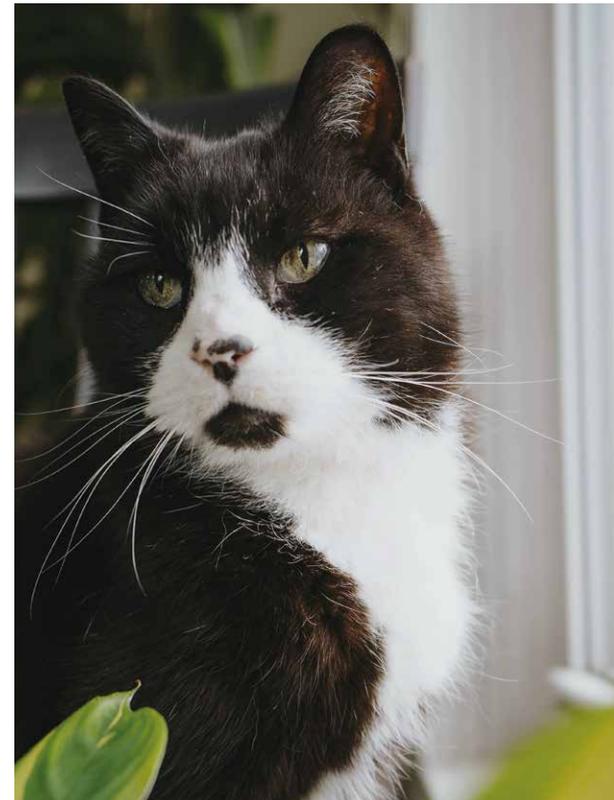
Puede establecerse un tratamiento con opioides o AINES, según el origen, por ejemplo.

Usualmente el paciente geronte requiere manejo analgésico multimodal y soporte con otras medicaciones, como condroprotectores o suplementos, para realizar o implementar una acción terapéutica efectiva. Suplementos complejos, como los elaborados con aceites con alto contenido de ácidos grasos Omega 3, arándanos y otras fuentes de vitamina E y antioxidantes, ginseng, ginkgo

biloba, ATP, tiamina, cianocobalamina, ácido fólico, selenito de Sodio, Zinc y otros, han demostrado efectividad en el tratamiento junto a practicidad para la administración.

Como complemento también debemos tener en cuenta la utilización de otras terapias no farmacológicas, como por ejemplo la fisioterapia y la acupuntura.

En síntesis: El manejo del paciente debe ser integral para lograr confort y bienestar. **NO IMPORTA CUÁNTO vivan, IMPORTA CÓMO.**



Vita Plus

El tratamiento ideal para una vejez digna.



- ✓ Estimulante vasodilatador.
- ✓ Antioxidante.
- ✓ Energizante.
- ✓ Inmuno modulador, reconstituyente general y neurológico.
- ✓ Presentaciones para perros chicos, medianos y grandes.

✓ iPalatable!

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



Arieta Alejandro
11 26446476
Buenos Aires



Cáceres Gisela
223 5220760
Mar del Plata



Cristian Grosso
2615 55-2311
Zona Cuyo



Köenig Marcelo
231 4406645
Buenos Aires



Millen Gustavo
342 4215602
Santa Fe



Montaldi Maximiliano
342 547340
NOA



Moroni Marcelo
11 26404209
Buenos Aires



Orellano Darío
11 55639186
Buenos Aires



Rayez Arturo
342 5471786
Córdoba



Rodríguez José Luis
343 5447143
Entre Ríos



Santillán Américo
379 5026606
Corrientes



Traesel Raúl
362 4855487
NEA



Vissani Néstor
11 68496982
Sur Santa Fe - Bs. As

TÉCNICOS / PEQUEÑOS ANIMALES



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



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



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



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



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



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



Noelia Cancian
Promotora PA Rosario
promotorparos@zoovet.com.ar
3415 500385

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 Garione**
comexlatam@zoovet.com.ar
342 5220525
- **Alejandro Arias**
comex@zoovet.com.ar
342 4728110

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

En Bolivia: Unión Agronegocios - Santa Cruz de la Sierra
En Brasil: Ceva Veterinaria S.A. - 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
En Costa Rica: Agrosuplidores de Costa Rica, S.A. - San Rafael de Alajuela
En El Salvador: Servicios Agrícolas y Vet. S.A. DE C.V. - San Salvador

DISTRIBUIDORES EN AMÉRICA LATINA

En Ecuador: Insucampo C.A. - Quito
En Guatemala: Pet y Mas - Guatemala City
En Guatemala: Especialidades - Farmacéuticas S.A. - Guatemala City
En Honduras: Soluciones Integrales S.A. - Tegucigalpa
En México: Novavet Novaciones Veterinarias S.R.L. - Guadalajara
En México: Virbac Mexico - Jalisco, Mexico.
En México: Productos Farmacéuticos S.A. de C.V.(Chinoín) - México, Ciudad de México
En México: Marcas de Renombre, S.A. de C.V.(MDR) - México, Ciudad de México
En México: Sanfer Salud Animal - México
En Nicaragua: Importadora Mejia Gonzalez S.A. - Chontales, Nicaragua
En Nicaragua: Insuвет 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 Uruguay: Virbac 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 - Moscú
En Irán: Aryan Leev Co. - Irán
En Qatar: Sanam Veterinary Care - Doha
En Bahrein: German Standard Group
En Kuwait: Sawfa - Kuwait City
En Emiratos Árabes Unidos: German Standard Group
En El Líbano: Libanvet
En Jordania: Biological Jordanian Co. Ltd. Jordan, Amman

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



ZOOVET EN EL MUNDO





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

Líderes en herramientas tecnológicas para la reproducción.



50 DOSIS

¡Listo para usar!

Kit J-Synch con Prociclar

Prociclar 750 mg con Buserelina

Kit Reproductivo FULL

Prociclar 750 mg con Cipionato

Kit Reproductivo Diprogest 600

Diprogest 600 mg con Cipionato

Kit J-Synch con Diprogest

Prociclar 600 mg con Buserelina



Gonadotrofina Coriónica Equina Recombinante.

Foli-Rec

Líquido / Inyectable reCG 7000 UI

Dosis 1,5 ml a 2 ml / 30 ml rinde 15 a 20 dosis / 100 ml rinde 50 a 66 dosis

Promo

Comercio Veterinario



Comprando 15 kits
Te llevás 30 kits

¡Sin cargo!

+ Entrada al simposio.

Comprando 30 kits
Te llevás 60 kits

¡Sin cargo!

+ Entrada + Hotel* al simposio. 2 noches.

Comprando 20 u de FOLI-REC x 30ml
Te llevás 20 u

¡Sin cargo!

+ Entrada a la fiesta exclusiva de Zoovet®

23, 24 y 25 de Agosto 2022 - Hotel Portal del Lago, Villa Carlos Paz (Cba.)
24 de Agosto - Evento exclusivo Zoovet . Lugar a determinar

Invitaciones 100. Máximo 2 por cliente. Promoción válida en la República Argentina. (*) Hotel 4 estrellas con desayuno. Habitaciones dobles o triples. La disponibilidad de entradas para IRAC, plazas de hotel y accesos al evento exclusivo, son limitados. Máximo dos por cliente. Operaciones facturadas en abril. Pago con valores al 31/08 - 30/09 - 31/10 del 2022.