

MIA!

EDICIÓN FELINA



EVOLUCIONANDO
JUNTOS

La
Nación
del
Gato
LEARN & SHOP

ATREVIA[®] TRIO CATS
SPOT ON



12 SEMANAS DE PROTECCIÓN*

FORMULACIÓN ÚNICA
EN EL MERCADO



**UNA PROTECCIÓN
EXCEPCIONAL**

Fluralaner • Moxidectina • Praziquantel

* Contra pulgas, garrapatas y ácaros.

ATREVIA[®] TRIO CATS

SPOT ON

UNA PROTECCIÓN EXCEPCIONAL

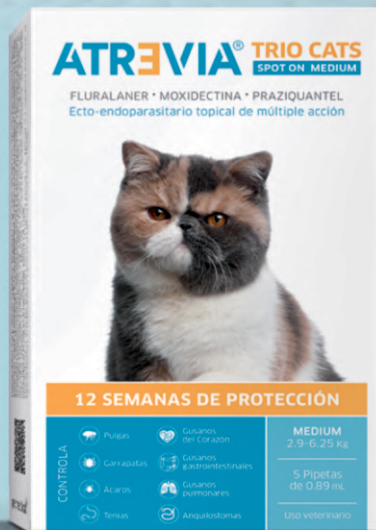
Fluralaner • Moxidectina • Praziquantel



12

SEMANAS DE
PROTECCIÓN*

FORMULACIÓN ÚNICA
EN EL MERCADO



- Controla:
- Pulgas
 - Garrapatas
 - Ácaros
 - Tenias
 - Nematodos del corazón
 - Nematodos gastrointestinales
 - Nematodos pulmonares
 - Anquilostomas



* Contra pulgas, garrapatas y ácaros.

EDITORIAL

Te damos la bienvenida a MIAU la versión felina de tu revista veterinaria GUAU. En esta ocasión seremos la revista oficial del congreso felino "LA NACIÓN DEL GATO" uno de los mas importantes de America Latina que se presenta por primera vez en el Perú. Por este motivo publicamos la primera edición exclusiva de MIAU.

Actualmente, la crianza de gatos a nivel mundial se encuentra en crecimiento, ya que los propietarios de estos felinos consideran que al ser animales independientes, no necesitan tantas atenciones como un perro, pueden vivir en espacios reducidos y son excelentes compañeros. Por esta razón venimos a llenar un vacío y darles toda la información que necesitan para entender y cuidar a su felino.

Esperamos que disfruten esta primera edición de MIAU que en nuestra próxima edición del mes de Noviembre tendrá interesantes temas de cirugía y medicina interna. Hasta pronto.

Edwin Llanos Vivanco
Director / Editor:



CRÉDITOS

Director / Editor:

Edwin Llanos Vivanco

Diseño y Publicidad:

José Araujo G.

Edición:

MV. Luciana Rubio Urrunaga

Colaboradores:

MVZ Saúl Martínez García

EPCV EMCPyG - GP Cert (Felp)

Ing. Juan Inche

Especialista en Pet

Lic. Yares Pajares

Director ejecutivo:

www.veterinarioemprendedor.com

Esp. Mv. Javier Céspedes

Director Médico Hospital Docente
de Especialidades Veterinarias.

Universidad San Francisco de Quito

CONTACTO

927333034

edicionesguau@gmail.com

#TodoEsGuau

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL
PRODUCTO PRODUCIDO EN EL PERÚ - OCUTBRE 2023

PROANI
SOMOS FAMILIA

IMPERIAL Dog

LA NUTRICIÓN
MÁS AVANZADA
PARA TU PERRO



Tenemos la capacidad de producir
alimento súper premium y línea blanca
según el requerimiento de cada país
usando la mejor tecnología
con resultados de 1ra. calidad.



Teléfonos de contacto:

(591-3) 352 9396

(591-3) 351 8943

(591) 77063810

info@proanisrl.com

www.proanisrl.com



LIMA PERU
PROGRAMA

MIERCOLES CUATRO OCTUBRE

SALÓN UNO

8:30 AM 9:30 AM	9:30 AM 10:30 AM	11:00 AM 12:00 PM	1:30 PM 2:30 PM	2:30 PM 3:30 PM	4:00 PM 5:00 PM	5:00 PM 6:00 PM	6:30 PM 7:30 PM
DR. TAMARA ITURBE HAY QUE REALIZAR PRUEBAS DE RETROVIRALES A TODOS LOS GATOS (LVF Y VIF) ¿CUÁNDO? ¿CÓMO LAS INTERPRETO?	DR. TAMARA ITURBE VÓMITO CRÓNICO EN GATOS: NO SIEMPRE SON BOLAS DE PELO	DR. SAÚL MARTÍNEZ EL RETO EN EL TRATAMIENTO DE LA LIPIDOSIS HEPÁTICA FELINA	DR. SAÚL MARTÍNEZ USO DE CANNABINOIDES EN GATOS	DR. JAVIER CESPEDES ACTUALIZACIÓN COMPLEJO RESPIRATORIO FELINO	DR. JESSICA PINEDO EXISTE LA MALDAD Y LAS DIETAS BARF	DR. JESSICA PINEDO GATOS Y ZOONOSIS EN EL MÉDICO VETERINARIO	DR. MARCOS CARUALLAO CIRUGIA LAPAROSCÓPICA EN FELINOS: ABORDAJES, TIPOS, TÉCNICAS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS ¿LAPAROSCOPIA EL FUTURO PARA LA CIRUGIA FELINA?

SALÓN DOS

8:30 AM 9:30 AM	9:30 AM 10:30 AM	11:00 AM 12:00 PM	1:30 PM 2:30 PM	2:30 PM 3:30 PM	4:00 PM 5:00 PM	5:00 PM 6:00 PM	6:30 PM 7:30 PM
DR. MICHELLE FREUNDT CÓMO VEN LOS GATOS? MÉTODOS DE EVALUACIÓN Y DIAGNÓSTICO	DR. MICHELLE FREUNDT PATOLOGÍAS FRECUENTES EN PARPADOS Y MEMBRANA NICTITANTE	DR. MARCOS CARUALLAO COLECISTECTOMIA EN FELINOS, IMPORTANCIA DE LA SELECCION DEL CASO	DR. ALICIA RUBIO DIAGNÓSTICO DE HEPATOPATÍAS EN EL GATO	DR. ALICIA RUBIO EOSINOFILIA EN GATOS ¿ES SIEMPRE PARÁSITOS?	DR. ALICIA RUBIO HIPERGLOBULINEMIA EN GATOS ¿QUÉ SIGNIFICA?	DR. JAVIER CESPEDES PROTOCOLO DE TRABAJO EN LAS EFUSIONES PLEURALES	INDUSTRIA

RECESO1 10:30 - 11:00 LIBRE 12:00-1:30 RECESO2 3:30-4:00 RECESO3 6:00-6:30

Potenza®
Cats

VITAMINAS, MINERALES, TAURINA, DHA, EPA Y OMEGA 3, 6 Y 9.

SUPLEMENTO IDEAL
PARA UNA DIETA MÁS
**ENERGÉTICA
Y NUTRITIVA**



4-5 OCTUBRE 2023

DELFINES HOTEL & CONVENTION CENTER

PROGRAMA

JUEVES CINCO OCTUBRE



8:30 AM 9:30 AM	9:30 AM 10:30 AM	11:00 AM 12:00 PM	1:30 PM 2:30 PM	2:30 PM 3:30 PM	4:00 PM 5:00 PM	5:00 PM 6:00 PM	6:30 PM 7:30 PM	SALÓN UNO
DR. MICHELLE FREUNDT MANIFESTACIONES OCULARES DE PATOLOGÍAS SISTÉMICAS. UVEÍTIS?	DR. SAÚL MARTÍNEZ TRATAMIENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA CISTITIS IDIOPÁTICA FELINA	DR. SAÚL MARTÍNEZ JINETES DE LA APOCALIPSIS: 4 TIPOS DE CÁNCER EN LOS GATOS	DR. SAÚL MARTÍNEZ DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO DE LA PERITONITIS INFECCIOSA FELINA	DR. JESSICA PINEDO SÍNDROME DEL GATITO QUE SE DESVAÑECE	DR. MARCOS CARVALLO CIRUGÍA EN CONTROL DE DAÑOS: NUEVAS ESTRATEGIAS ¿COMO LLEVO EL BAR O AL PUERTO?	DR. ALICIA RUBIO ANÁLISIS DE ORINA EN FELINOS, UNA HERRAMIENTA NECESARIA	MD. ESP. GILBERTO BENDEZU ¿EL GATO ES UN PERRO PEQUEÑO O NO? CASOS QUIRÚRGICOS DE TRAUMATOLOGÍA EN FELINOS.	

8:30 AM 9:30 AM	9:30 AM 10:30 AM	11:00 AM 12:00 PM	1:30 PM 2:30 PM	2:30 PM 3:30 PM	4:00 PM 5:00 PM	5:00 PM 6:00 PM	6:30 PM 7:30 PM	SALÓN DOS
DR. TAMARA ITURBE TIPS DE MEDICACIÓN PARA INCREMENTAR ADHERENCIA AL TRATAMIENTO	DR. TAMARA ITURBE TOXOPLASMOSIS: LO QUE DEBES HABLAR EN CONSULTA PARA EVITAR QUE EL GATO PIERDA SU HOGAR	DR. JAVIER CESPEDES INTERNACIÓN EXITOSA DEL PACIENTE FELINO	DR. JAVIER CESPEDES ANEMIAS AGUDAS; IDENTIFICACIÓN Y TRATAMIENTO ADECUADO	DR. JAVIER CESPEDES MANEJO ACTUALIZADO DEL DOLOR AGUDO	DR. TAMARA ITURBE BIENESTAR FELINO COMO PROPÓSITO DE VIDA	MD. ESP. MIGUEL UEGA PECTUS EXCAVATUM DINÁMICO EN FELINOS, SECUNDARIO A ESFUERZO RESPIRATORIO	INDUSTRIA	

RECESO1 10:30 - 11:00 LIBRE 12:00-1:30 RECESO2 3:30-4:00 RECESO3 6:00-6:30

12 SEMANAS DE PROTECCIÓN*
 FORMULACIÓN ÚNICA EN EL MERCADO

* Contra pulgas, garrapatas y ácaros.



ATREVIA® TRIO CATS
 SPOT ON

UNA PROTECCIÓN EXCEPCIONAL

Fluralaner • Moxidectina • Praziquantel



PARA TI

EL CVDL DE LA LIBERTAD

10 Y 11 JULIO 2024

CENTRO DE CONVENCIONES
LOS CONQUISTADORES



LEUCEMIA VIRAL FELINA



La leucemia viral felina (Vilef, como les gustan decir a los argentinos), constituye una de las enfermedades de mayor importancia en los gatos debido a la enorme variedad de signos clínicos, fácil contagio y mortalidad. Los estudios de prevalencia varían en diferentes países, por ejemplo en Estados Unidos se encontró en más de 62 mil gatos una incidencia del 3.1 por ciento, estableciendo diferentes factores de riesgo como la edad adulta, acceso al exterior, y coexistencia de enfermedades, entre otros.

En México hasta el momento no se ha encontrado un reporte a nivel nacional (aunque se calcula que existen entre un 7.5 al 15% de gatos seropositivos), la Asociación Mexicana de Medicina de Gatos A.C. (AMMeGa) en unos meses más dará los avances de una investigación a nivel nacional que se está realizando con respecto a este rubro. La importancia de determinar cuantos pacientes son positivos en este momento permitirá tomar medidas para intentar disminuir su cantidad en el futuro.

Este padecimiento fue descrito a partir del año 1964, es producido por un retrovirus, RNA simple, cuya característica principal es la de poseer una enzima transcriptasa inversa que permite copiar su genoma al ADN de la célula que infecta. Existen 3 subgrupos (A, B y C, aunque algunos autores mencionan al T como una cuarta variedad)

La transmisión principalmente es por saliva, mediante el acicalamiento entre gatos, al compartir bebederos y comederos, y por mordidas. Otras vías de contagio incluyen las secreciones nasales, lágrimas, heces, orina, leche, semen, uidos vaginales y placenta (por lo tanto se considera que el arenero es otra forma de contagio). A pesar de encontrar partículas virales en pulgas, se ha visto que la cantidad aparentemente es baja como para considerar un importante vector.

Después de la introducción viral por vía oronasal se presentará una replicación a nivel de la orofaringe en los macrófagos y linfocitos, y en aquellos gatos que no tengan una adecuada respuesta presentarán una diseminación por la sangre y llegarán a los órganos linfopoyéticos como timo, bazo, linfonodos y glándulas salivales en donde se multiplicarán (viremia inicial : 3 a 16 semanas de duración). Dependiendo de la respuesta inmunológica, el paciente podrá presentar diferentes fases:

1 Gato inmunocompetente (infección abortiva):
Ocurre entre el 20 a 30 % de los casos, se caracteriza por presentar una respuesta inmune celular efectiva y la infección sólo estará en la cavidad oronasal y no existirá diseminación (si se realiza una prueba no saldrá positiva)

2 Gato no inmunocompetente: La respuesta inmune no elimina el virus y se produce la viremia inicial, pueden presentarse varios resultados:

a. Regresor (virémico transitorio).- Ocurre entre el 30 a 40% de los casos y dura menos de 3 semanas en el cual el paciente es contagioso pero podrá eliminar el virus en ese lapso de tiempo. Si se realiza una PCR en tiempo real, es posible detectar provirus sin replicación viral importante.

b. Virémico persistente.- En un 30% de los casos la viremia dura más de 3 semanas y no se elimina la infección, llegando a la médula ósea donde posteriormente infectará a las líneas granulocíticas y megacariocíticas diseminándose posteriormente en todo el organismo y generando una viremia persistente, localizándose en una enorme cantidad de tejidos epiteliales y glandulares, altamente contagiosos para otros pacientes.

Después de un periodo asintomático, la mayoría perece en un término de 2 a 3 años.

c. Discordantes o infecciones atípicas (5-10%).- Infecciones sin la patogenia común para la enfermedad, pueden estar en algún órgano como vejiga, ojos, glándula mamaria, saliva, etc., por una respuesta inmune parcial. No hay replicación y permanece latente.

d. Portador latente en médula ósea.- Se elimina el virus de la sangre pero permanece en la médula ósea y se mantiene como provirus no infecciosos para otros gatos asintomáticos aunque de manera excepcional pueden provocar tumores hematopoyéticos o mielodisplasias

Si se realiza una prueba esta será negativa debido a que no es factible la detección del antígeno p27 porque no hay replicación viral.

Los signos clínicos dependerán de la fase, en la viremia inicial se presentarán de manera inespecífica como depresión, ebre o anorexia. Aquellos gatos virémicos persistentes tendrán una enorme gama de padecimientos como:

Neoplasias, enfermedades hematológicas no neoplásicas (aplasia medular), inmunodeciencia (Enfermedades oportunistas: respiratorias, gastrointestinales, orales, etc), inmunomediadas (uveitis, glomerulonefritis, anemia hemolítica autoinmune, poliartritis), neuropatías periféricas (anisocoria, incontinencia urinaria), alteraciones reproductivas (abortos, actividad neonatal), hiperplasia linfoide e incluso dermatosis.

CUADROS CLINICOS NO TUMORALES	CUADROS CLINICOS TUMORALES
Síndrome de inmunodeficiencia (50%): Producción de infecciones secundarias: - Virus: PIF, panleucopenia, herpesvirus, calicivirus. - Bacterias: M. haemofelis, piodermas, estomatitis, infecciones urinarias, otitis, conjuntivitis, abscesos, neumonías. - Parásitos: Toxoplasma gondii, Demodex gatoi - Hongos: Dermatosis	Linfomas: - Mediastínicos - Digestivos - Multicéntricos
Supresión de médula ósea: Anemia (25%) - Regenerativa - No regenerativa	Leucemias: - Mieloides - Linfoides
Otras alteraciones (25%): Linfadenopatías, glomerulonefritis, panleucopenia, abortos e infertilidad, uveitis, poliartritis, coriorretinitis, alteraciones neurológicas, gingivoestomatitis, enterocolitis (similar a panleucopenia), dermatosis células gigantes, cuernos epidérmicos, vasculitis y condritis plasmocitaria	Fibrosarcomas Osteocondromas y neuroblastomas olfatorios

Las pruebas para determinar la presencia de ViLef pueden ser directas o indirectas. Los primeros pretenden determinar la existencia del virus o su genoma (provirus): PCR y/o cultivo y aislamiento. Los segundos detectan la presencia de un antígeno específico en la cápside (p27): ELISA, inmunocromatografía o inmunomigración rápida, IFD (inmunofluorescencia directa). En el siguiente cuadro se resume como diagnosticar la infección por este virus:

FASE	DURACIÓN	QUE OCURRE	SANGRE ELISA	SANGRE IFD	SANGRE PCR (ADN/ARN)	MEDULA ÓSEA PCR/IFD)
1	2-12 dpi	Replicación tejido linfoide orofaríngeo	-	-	-	-
2	2-12 dpi	Diseminación por linfocitos y monocitos circulantes, viremia inicial transitoria	+	-	+	-
3	2-12 dpi	Replicación en linfonodos sistémicos	+	-	+	-
4a	2-6 spi	Infección en médula ósea	+	+	+	+
4b	Años	Latencia por infección en médula ósea (sin viremia)	-	-	-	+
4c	4c	Discordante: Latencia en cualquier tejido u órgano (sin viremia)	+/-	-	-	-
5	4-8 spi	Viremia persistente: Replicación en médula ósea. Detección de linfocitos, neutrófilos y plaquetas en médula ósea	+	+	+	+

dpi: días posinfección, spi: semanas posinfección, IFD: inmunofluorescencia directa.



Toma de muestra paciente con vilef

De acuerdo a lo anterior, es importante señalar dos aspectos importantes:

- Una sola prueba no es determinante para establecer el estado del paciente, y por lo tanto es indispensable repetir el estudio por lo menos de 4 a 6 semanas después de la primera prueba, si el resultado inicial fue negativo y en la segunda resultó positivo, será necesario una tercera prueba directa (cultivo o PCR) para asegurar el estado del paciente.
- El tratamiento deberá estar encaminado a aquellos que sean positivos y muestren signos.

Los tratamientos utilizados para ViLeF son: AZT, interferon alfa humano, interferón omega felino y el raltegravir.

El AZT o zidovudina es un antiviral que bloquea la enzima transcriptasa reversa, sin embargo no cambia el estatus viral. De acuerdo a un estudio, los resultados de este fármaco solo fueron beneficiosos al combinarlos con interferon alfa humano.

Los interferones en general, estimulan la acción de macrófagos y células killers, activan el complejo mayor de histocompatibilidad y según un estudio, al ser administrado interferon alfa humano a dosis de 60 IU por semanas alteradas durante 4 meses se demostró una inhibición de la replicación viral mientras se duraba el protocolo. Con respecto al interferon omega felino, una investigación demostró que a una dosis de 1 MU/kg/24 horas por 5 días y su repetición a los días 14 y 60, presentaron mayor tiempo de sobrevivencia a diferencia de un grupo placebo.

El raltegravir es un fármaco que es utilizado para el SIDA en humanos, favoreciendo la inhibición de la replicación viral, a dosis de 20 mg/kg cada 12 horas por 5 semanas y después aumentar la dosis al doble por 4 semanas ha demostrado efectos prometedores para ViLeF.

El protocolo de tratamiento para gatos sanos positivos consistirá principalmente de atender cualquier situación en el cual el paciente no presente un estado sano (por ejemplo, tos, estornudos, diarrea, depresión, alteraciones neurológicas, etc) de manera precoz y agresiva. Se pueden realizar hemogramas de 2 a 4 veces al año. Su calendario de vacunación y desparasitación deberá estar al corriente. De manera proláctica pudiera usarse interferon alfa humano (30 a 60 U/gato vía oral por semanas alternas), aunque no puede descartarse posteriormente que se presenten anticuerpos anti-interferón y que puedan después neutralizar su efecto.

En el caso de pacientes enfermos, se debe de atacar la causa secundaria y estabilizar al paciente. Existe un protocolo de rescate que consiste en el uso de interferon omega felino (10 MU por paciente por 5 días) y raltegravir 20 mg/kg cada 12 horas por 2 semanas y después aumentar la dosis al doble por dos semanas más.

La mejor opción es la prevención por medio de la vacunación. En cachorros se recomienda su aplicación a las 9 y 12 semanas y revacunar al año. En aquellos pacientes de alto riesgo se aconseja aplicar de manera anual y si no hay problema de exposición cada 3 años.

MVZ Saúl Martínez García
EPCV EMCPyG
GP Cert (Felp)



Cuando la **LEUCEMIA** y el **SIDA** felino afectan el **SISTEMA INMUNE** de tu gato.

✓ Inmunomodulador

✓ Antioxidante

✓ Hepatoprotector

✓ Antiviral



GATO ANDINO

El gato andino (*Leopardus jacobita*) es un pequeño felino que se encuentra en la zona de los altos Andes de Perú, Bolivia, Argentina y Chile y en la porción norte de la estepa patagónica de Argentina. Es considerado como el felino con el mayor grado de amenaza en América y uno de los gatos menos conocido a nivel mundial, encontrándose entre los cinco felinos más amenazados del mundo.

Su pelaje es predominantemente de color gris cenizo con manchas café rojizas-amarillentas que se disponen en forma vertical a ambos lados del cuerpo dando la apariencia de franjas continuas.

Se caracteriza por tener una cola muy larga (66 a 75% del largo de cabeza y cuerpo), gruesa, cilíndrica, de aspecto felpudo y con 6 a 9 anillos anchos y de color café oscuro a negro. Sus patas también presentan bandas o manchas oscuras más delgadas pero que no llegan a formar anillos completos.





Las características comunes de los distintos ambientes donde habita el gato andino son la aridez y las temperaturas extremas, con escasa vegetación y una geomorfología heterogénea, con parches rocosos que afloran en el paisaje. En esos parches rocosos es donde se acumula la mayor riqueza de especies, sobre todo en zonas cercanas a cursos de agua.

Aparentemente, la existencia de agua corriente es un factor importante para la presencia del gato andino así como la presencia de vizcachas o chinchillones (*Lagidium viscacia* o *L. peruanum*), habitantes permanentes de los roquedales, y que son la presa principal de este felino. A pesar de la poca información que existe sobre el gato andino y sus requerimientos, se puede afirmar que su hábitat es naturalmente fragmentado y de alta fragilidad.

La especificidad de las vizcachas en ambientes rocosos probablemente es también un factor que está influyendo en la distribución del gato andino y la densidad de sus poblaciones.

Es considerado como el felino con el mayor grado de amenaza en América y uno de los gatos menos conocido a nivel mundial.

La distribución actual del gato andino abarca 4 países (Perú, Bolivia, Argentina y Chile) y áreas con una marcada diversidad cultural, social y económica.

La combinación de estos factores geográficos y de hábitat, requieren estrategias novedosas que permitan proyectos de participación global pero que no olviden las realidades locales de los distintos sitios de aplicación.

La Alianza Gato Andino, formada por una estructura transversal entre los 4 países que la componen, busca trascender las limitaciones geográficas propuestas por las fronteras internacionales, trabajando con un ideal global pero respetando las realidades locales.



¿QUE FACTORES INFLUYEN EN LA PALATABILIDAD DE LOS ALIMENTOS PARA GATOS?

La palatabilidad puede definirse como la aceptación de un alimento por parte de una mascota en respuesta a una estimulo sensorial como el sabor, olor y textura.

Para ser palatable, un alimento necesita ingredientes de calidad, procesamiento adecuado que contribuya a los aspectos sensoriales del producto terminado, aplicación de palatabilidad y grasa uniforme, textura, forma de croqueta, pH, sabor y aroma atractivos.

La percepción de los olores es muy importante para los gatos y juega un papel fundamental a la hora de elegir e ingerir un alimento. Los gatos utilizan el olfato para definir qué alimentos son los adecuados para sus necesidades nutricionales y también para percibir sustancias tóxicas.

Una ración para gatos.

- Los gatos a diferencia de los perros no tienen una fuerte percepción o gusto por el sabor dulce, salado o el umami, mientras que tienen una buena inclinación por los sabores ácidos.
- Los gatos tienen una cantidad relativamente pequeña de papilas gustativas, lo que significa que utilizan sentidos complementarios para percibir el sabor de la comida. Entre los sentidos alternativos destaca el olfato, siendo 14 veces mejor que en humanos.

“Los dientes de los gatos están hechos para el corte y el desgarrar. lo que hace que la textura de la croqueta y el tamaño sean un factor muy importante”

Diseño de formas y la textura

Los dientes de un gato están hechos para el corte y el desgarrar, lo que hace que la textura de la croqueta y el tamaño sean otro factor para determinar qué alimento encuentran sabrosos.

En general si hablamos de las croquetas secas, las con forma de estrella o circular son las preferidas por los gatos.

Las formas utilizadas en alimento de gatos cuentan con bordes alados en las formas; se dice que esta característica es necesaria para estimular la salivación y por lo tanto, para mejorar la aceptación de las croquetas.

Cuando tienen la posibilidad de elegir, los gatos siempre prefieren las croquetas más secas. Tienen la capacidad de detectar una diferencia de humedad entre dos croquetas tan baja como 0,5 puntos; una disminución de 2 puntos en el contenido de agua implica un aumento altamente significativo en el consumo.

Potenciadores de sabor Palatantes.

Desde el punto de vista de la palatabilidad, es cierto que los gatos generalmente prefieren proteínas animales en lugar de harinas vegetales tales como la harina de soja.

El origen del almidón también influencia la palatabilidad, pero en menor medida que el origen de la proteína. En general, se prefieren el maíz y el arroz por sobre el trigo.

La incorporación adecuada de grasa en las croquetas es crucial para la eficacia del palatante, pero el origen no es particularmente importante. Grasas de res, cerdo o pollo, todas pueden ser efectivas.

Los palatantes son cruciales para lograr el disfrute del alimento para gatos. Si no utilizas palatantes, nunca alcanzarás un nivel de consumo aceptable.

De hecho, el 100% de los gatos prefieren una croqueta recubierta por un palatante en lugar de la misma croqueta sin recubrimiento.

Los gatos se sienten atraídos fácilmente por la comida, inicialmente por su olor. Por tanto, los potenciadores del sabor afectan a la palatabilidad de los alimentos de dos formas diferentes:

1. El primero, llamado sabores que afectan a la “primera elección”, que es el primer alimento que prueban los gatos en las pruebas de preferencia, y estos sabores afectan principalmente a la percepción olfativa de los gatos, mejorando su atractivo.

2. Y en segundo lugar, el “efecto de elección continua” cuando se le vuelve a dar el mismo alimento y sabor, refleja la aceptación real a largo plazo de un alimento.

En la elección continua, el sabor, sensación en boca, textura, entre otros factores, tienen un mayor aporte a la palatabilidad que solo el olor del alimento.

La regla de formulación de un alimento extruido para gatos.

La creación de un producto que satisfaga las preferencias de un gato puede ser un desafío. Como carnívoros estrictos los gatos buscan dietas que contengan mayores cantidades de proteínas, una cantidad moderada de grasas y un mínimo de carbohidratos.

Ing. Juan Inche
Especialista en pet



Conoce algunos de nuestros productos, su calidad y efectividad:



Clavoxivet suspensión

Amoxicilina + Acido clavulanico

Palatable antibiótico de amplio espectro.



Prolong - Cef

Cefotaxima + Sulbactam
Solución inyectable
(Polvo más diluyente)

Vence la resistencia bacteriana.



Meprazolic

Omeprazol 20mg
Antisecreto gástrico con
cubierta entérica.



Iverfulltabs for pets

Ivermectina + Praziquantel
+ Albendazol

Desparasitante completo para
caninos y felinos.



Enroxol Tabs

Enrofloxacin

Quinolona de amplio espectro.



Super Chevinal Triple AAA

Vitaminas y minerales

Complemento alimenticio
de alta palatabilidad.



Melodex gotas

Meloxicam

Muy palatable, no provoca
salivación en gatos.



Dextrimazol

Crema Clotrimazol,
Neomicina y dexametasona
Con efecto Antiinflamatorio



San Gabriel
Distribuidor Veterinario

Somos los socios estrategicos que
tu veterinaria necesita.

927 333 034

/SanGabrielPeru

11 consejos de venta para una clínica veterinaria



Si bien la palabra vender, para algunos centros veterinarios, puede ser malinterpretada como codicia, su sinónimo, educar no suena tan mal. La venta cruzada y el up-sell son necesarios y deben ser utilizados en los centros veterinarios de manera ética y coherente con la marca del centro. No es vender por vender, es vender con la misión del centro en mente.

Los centros veterinarios deben vender para mantenerse abiertos y en la gran mayoría de las ocasiones es necesario ofrecer algo más que lo que el cliente cree necesitar. Si bien la palabra vender, para algunos centros veterinarios, puede ser malinterpretada como codicia, su sinónimo, educar no suena tan mal. La venta cruzada y el up-sell son necesarios y deben ser utilizados en los centros veterinarios de manera ética y coherente con la marca del centro. No es vender por vender, es vender con la misión del centro en mente.

1. Generar confianza

Si no existe la confianza, simplemente no se producirá la venta, y sin importar al precio que se pueda ofrecer. Aquí unas ideas para elevar el nivel de confiabilidad en el médico.

Antes de la consulta:

- Comentarios positivos de nuestro personal.
Ej: "El doctor dio una conferencia en el extranjero sobre..., él podrá ayudarle en..."
- Exhibir muestras de agradecimientos de clientes como regalos, dibujos y tarjetas.
- En la televisión de sala de espera, mostrar casos de éxito.

Reforzar la autoridad del médico en el primer contacto:

- Porte erguido, un caminar seguro, sin agachar la cabeza.
- Tono de voz equilibrado entre serio y amable, seguridad al hablar, sin titubear.
- Vestimenta formal, entallada y acorde al manejo del paciente.

2. Identificar quién paga

Cuando la mascota pertenece a toda una familia, puede ocurrir que quien la lleva a la veterinaria es quien dispone de tiempo y no necesariamente el que decide el pago por la mejora del animal.

Para evitar repetir explicaciones sobre los procedimientos médicos a realizar, es necesario reconocer quién autorizará el pago preguntando directamente quién es el dueño de la mascota y si es que está presente. La persona que asuma la responsabilidad o a la que se le designe, seguramente tendrá mayor poder de decisión y en ella el médico debe enfocar su convencimiento.

Si quien decide el pago no se encuentra durante la consulta, lo ideal es hablar por teléfono con esa persona o, de ser un procedimiento de high ticket, invitarla al consultorio y reagendar una nueva cita en la que se reinicie el proceso de persuasión.

3. Identificar qué quiere lograr el tutor

El vínculo emocional entre el tutor y la mascota es lo que permite identificar qué se busca con la visita al centro veterinario; sin embargo, validar lo que realmente el cliente quiere para su mascota nos ayudará a que inconscientemente el tutor rearme su compromiso y responsabilidad con su animal.

Es fundamental tener formación en escucha activa y entender lo que el cliente quiere comunicar.

Es importante establecer un vínculo con el cliente realizando preguntas similares a:

¿Qué es lo que usted quisiera para su mascota?
¿Qué es lo que más le preocupa? ¿Qué quisiera sanar?
¿Sí tiene claro que luego de esto, vamos a tener que ocuparnos de esto otro?
¿No hay problema con ello?

Además, de esta manera será más fácil filtrar al cliente que realmente está interesado en los resultados, a pesar de que requieran un esfuerzo y acompañamiento de su parte.

“ Si bien la palabra vender, para algunos centros veterinarios, puede ser malinterpretada como codicia, su sinónimo, educar no suena tan mal.”

4. Emoción positiva

Como profesionales, la mejor manera de tener un cliente que colabore para beneficio de su mascota es evitar juzgar o criticar por compartimientos que pudieran ser involuntarios. Esto podría generar confrontación en vez de toma de conciencia.

Siempre debe felicitar al cliente: felicitarle por llegar a consulta a la hora, sin entrar a valorar la etapa en la que el paciente se encuentre. Así el cliente se alineará con el veterinario cuando se le explique que existen opciones.

El cliente entenderá que aún puede ser un héroe para su mascota. Se debe usar siempre un tono neutro a la hora de educar al cliente para ocasiones futuras. Se busca que el cliente vea al veterinario como un aliado.

5. Plantear un estilo de vida

En muchas ocasiones el fijar como único objetivo el diagnóstico, colocará a la defensiva al cliente. Es importante que el diagnóstico se relacione con un plan de tratamiento asequible, mucho mejor si existen varias opciones.

Ej: “Motas tiene una dermatitis atópica, eso genera una picazón que no le deja dormir por rascarse. Si aplicamos una terapia adecuada, poco a poco volverá a una vida normal”

Así el cliente tendrá las bases lógicas para entender el criterio médico. No será tan conciso como una promesa, es peor generar expectativas no alcanzables, pero tendrá una visión de lo que se podría alcanzar.



6. Validar lo planteado

Predisponer al cliente a aceptar nuestro plan de trabajo y condiciones para que nos vea como una opción viable, puede lograrse si se obtiene de su boca la palabra "Sí"; al menos 7 veces a lo largo de toda la comunicación. Se debe buscar un punto común mínimo, como puede ser evitar el sufrimiento de la mascota y crecer desde ahí.

Ejemplos de preguntas que generen respuestas afirmativas serían:

- ¿Está de acuerdo conmigo en que esto es lo mejor para su mascota?
- ¿Se da cuenta de este problema?
- ¿Puedo contar con usted para que... se lleve a cabo?

Si el cliente no está de acuerdo o tiene dudas, se deben reconocer y trabajar sobre lo que se quiere hasta sincronizarse.

7. Detallar la solución completa

Debe generarse un plan de actuación con una lista de etapas que permitan entender las acciones a realizar y el tiempo aproximado que tomará ejecutarlas, todo esto de manera ética y con el bienestar del animal como elemento central.

Se debe presentar todas las opciones médicas que puedan beneficiar al paciente, sin importar (ni olvidar) en este momento el precio del mismo.

8. Casos de éxito

En el proceso de compra, la comprobación es importante, por ello debe ser parte de la estrategia de comunicación de la empresa el mostrar casos clínicos previos de éxito, detallando el compromiso de los clientes y los resultados en los pacientes.

Se pueden mostrar:

- Videos
- Testimonios
- Imágenes de antes y después.

"Es fundamental tener formación en escucha activa y entender lo que el cliente quiere comunicar."

9. Presentar el precio

Al mencionar un precio, sin importar la cantidad, el deseo de aliviar el malestar de la mascota debe prevalecer contra la lógica de no gastar.

Para evitar ese desánimo, se puede:

- Colocar cada punto del tratamiento por etapas, el precio individual y hacer una suma total.
- Ofrecer alternativas de pago en partes o en mensualidades.
- Proponer pago por etapas según cómo se vaya evidenciando la evolución del paciente.

10. Generar una urgencia

Es común que el cliente no quiera tomar la decisión de compra de inmediato por miedo a equivocarse al no haber revisado más opciones o por no haberse asesorado.

Nuestra labor debe ser la de recordar que retrasar el tratamiento traería consecuencias que el cliente previamente confirmó que no desea.

11. Bonificar si toman acción inmediata

Como enganche final se puede ofrecer un regalo de bajo coste solo si la compra es inmediata (que no se vaya sin comprar).

Podría ser algún bono como:

- Muestras gratis en otros servicios.
- Complementos para el tratamiento.
- El primer o el último control es gratuito.

Esto ayudará a que el cliente decida con mejor disposición.

Lic. Yares Pajares

Director ejecutivo:
www.veterinarioemprendedor.com

MADE IN USA

Canine RED CELL

Dile adiós a la Anemia, el
multivitamínico y multimineral
Nº1

- Aporta vitaminas y minerales, muchos de ellos son esenciales para la síntesis de glóbulos rojos, células de la sangre encargadas de transportar el oxígeno a los músculos y órganos corporales, otros contribuyen al óptimo desarrollo óseo y muscular y un tercer grupo son esenciales para procesos metabólicos que transforman los nutrientes en energía, mejora el pelaje, aumenta el apetito y refuerza su sistema inmune.
- Rico en hierro, cobre, cobalto, vitaminas B2, B6, B9, B12, y K3, formulado para aportar vitaminas y minerales que podrían faltar o encontrarse en cantidades insuficientes en la dieta habitual del perro. Aumenta el número de glóbulos rojos, mejora la oxigenación muscular y reduce la producción de ácido láctico.

- ✓ Cachorros.
- ✓ Gestantes.
- ✓ Lactantes.
- ✓ Machos en reproducción.



Solución oral multivitamínica y multimineral completa para el manejo de déficit de hierro, inapetencia y recuperación.



 **VetFhar**
Comprometidos con el bienestar animal

Llamanos y te pondremos en contacto con nuestros distribuidores.

 914 585 110

Congreso internacional de Medicina Interna y Cirugía en Perros y Gatos - Piura 2023



Dr. Maykel Povea
DVM. Mac. MANZCYS (SAS)
MARCVS, F.MAS.
CUBA

MVZ. Michael Villa Páez.
MEXICO

MVZ. Msc. Carlos Mucha.
ARGENTINA

Dr. Mg. Jorge García.
ARGENTINA

Mv. Christian Mori.
PERÚ

Mv. Ronald Cueva
Esp. de Clínica Quirúrgica
en Pequeños Animales.
PERÚ

9,10 Y 11 DE NOVIEMBRE



AUDITORIO PRINCIPAL UNP

AUSPICIADORES:



Toxoplasmosis Felina; ¿Qué tan culpable es el gato en nuestra salud?



La toxoplasmosis es una enfermedad infecciosa zoonótica de distribución mundial, producida por un parásito, *Toxoplasma gondii*, coccidio intracelular obligado que infecta a félidos silvestres y domésticos (hospederos definitivos) y a una amplia variedad de hospederos intermediarios (p. ej. pequeñas aves y mamíferos, como los félidos). Pudiendo infectar prácticamente a todos los animales de sangre caliente.

La infección es común en gatos, pero el cuadro clínico de la toxoplasmosis, es raro. Podemos decir que hasta el 50% de los gatos tienen anticuerpos, que muestran que están infectados y albergan quistes de *T. gondii*. Los signos clínicos suelen aparecer cuando los gatos se inmunodeprimen, produciéndose la reactivación de los estadios quísticos. Los sitios comúnmente afectados son el SNC, los músculos, los pulmones y los ojos.

Los gatos que desprenden ooquistes pueden representar un riesgo para los humanos. Sin embargo, eliminan solo una vez en su vida, y por lo general solo durante 3 a 10 días después de la ingestión de quistes tisulares. Los gatos con anticuerpos contra *T. gondii* ya no arrojan ooquistes; no son ni se convertirán en un riesgo zoonótico.



Prevención y control

No debemos alimentar a los gatos con carne cruda o poco cocida, es necesario evitar que salgan al exterior y cacen presas. Debe cambiarse la arena del arenero a diario; las mujeres en estado de gestación y las personas inmunodeprimidas no deben cambiar la arena para evitar la posible transmisión de *Toxoplasma* por la ingestión de ooquistes esporulados. Puede producirse una infección congénita en mujeres infectadas por primera vez durante la gestación o inmunodeprimidas. Las personas inmunodeprimidas (p. ej. infectadas con HIV/sida o que utilicen fármacos inmunodepresores) también corren mayor riesgo de contraer toxoplasmosis, ya sea debido a una infección anterior latente o a una infección recién adquirida.

El contacto directo con gatos no es un factor de riesgo directo de infección por *T. gondii* en seres humanos, especialmente si se retiran las heces de los areneros a diario, ya que los ooquistes tardan al menos entre dos y tres días en ser infecciosos. La ingesta de alimentos contaminados (p. ej. carne cruda, poco cocida o frutas y verduras sin lavar) o de tierra es la causa más común de infección en personas.

Puede prevenirse evitando el consumo de carne cruda o poco hecha, lavándose las manos y lavando las superficies donde vayan a prepararse los alimentos con agua templada jabonosa y usando guantes al trabajar con plantas o lavándose las manos después. Las frutas y verduras deben lavarse a conciencia antes de ingerirlas.

Javier Céspedes.
Especialista Médico Veterinario
Director Médico Hospital Docente de Especialidades Veterinarias.

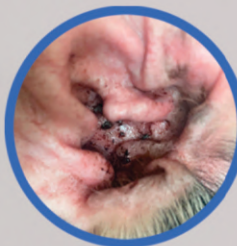
Distribuidor exclusivo: **San Gabriel**
Distribuidor Veterinario

Ellos te escuchan con amor, por eso sus orejitas merecen estar limpias y saludables.

Otifresh esta hecho a base de copaiba y manzanilla, no irrita y es recomendado para mascotas con alergias.



Otifresh La exclusiva fórmula de Otifresh contiene productos naturales que ayudan a remover cerumen, costras y grasas del conducto auditivo sin causar irritación ni molestias.



día 1 de aplicación



día 4 de aplicación



7 do día de aplicación

Con propiedades antiinflamatorias, antisépticas y cicatrizantes. Además limpia, suaviza y restaura la piel inflamada.



Otifresh
Te escucha con amor

CONTACTO 927333034

Rivolta®

SELAMECTINA AL 6% | ANTIPARASITARIO EXTERNO E INTERNO

SU RÁPIDA
ABSORCIÓN PERMITE
LA **ELIMINACIÓN Y**
CONTROL DE:



GARRAPATAS



PULGAS



PIOJOS



ÁCAROS

    / Laboratorios Biomont



1 MES DE
PROTECCIÓN
EN 1 SOLA APLICACIÓN

Biomont