



La Comunidad Gestión y Negocios de la Industria de Animales de Compañía

PetIndustry

Año 8 - Número 47

Agosto - Septiembre
2025

ISSN 2500-7114
petindustry.co





La Comunidad Gestión y Negocios de la Industria de Animales de Compañía

PetIndustry

Año 8 - Número 47

Agosto - Septiembre
2025

ISSN 2500-7114
petindustry.co

Publicidad



Alimento de Innovación clínica Colombiana

Dirigido a pacientes con
reacciones adversas a los
alimentos de tipo inmunitario.

Alimento Monoproteico TRUCHA AL HORNO

En **Pixie**, unimos ciencia
veterinaria, tecnología
alimentaria y trazabilidad
para crear dietas **naturales,
completas y seguras**,
diseñadas para cuidar su
salud.

Síguenos:



@Pixie.pet



3112356014



www.pixie.pet



**Que vivan
la mejor**

de sus

vidas

porque **cada**
año que
pasan con
nosotros, cuenta



Hecho en
Colombia



Nutrición que respalda tus tratamientos y protege

LA SALUD DE TUS PACIENTES.



Omega 3 y 6



Espirulina



Fresco y Natural



Libre de Soya

Habichuela



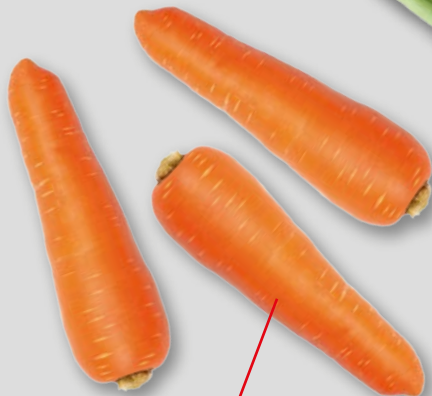
Cúrcuma



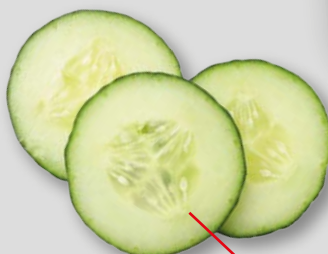
Trucha
Fresca



Zanahoria



Pepino



Alimento Monoproteico

TRUCHA AL HORNO

Formulado por **VETERINARIOS**,
ideal para la prevención y
el **APOYO TERAPÉUTICO**
de tus pacientes.



Libre de
Gluten



Cuidado
Dermatológico



Cuidado
Gastrointestinal

“

Estudio realizado
mostró resultados clínicos
positivos y abre la puerta
a nuevas investigaciones
en este campo.



Dra. Paola Lozano Martínez
Médica Veterinaria. Esp.
Dermatología Veterinaria

Edición 47 - Año 8
Agosto - Septiembre 2025
ISSN 61131231

Oficinas

11420 Fortune Cir # 130
Wellington FL 33414
Palm Beach, FL, United States

Cra 43 #24b - 27
Bogotá, Colombia

Carrera 17 #9-70
Pereira, Colombia

Gerente General

Alexander Peña Bernal
alex@eleditor.co
Cel. 304 554 6308

Gerente Comercial

Marcela Raigosa Franco
marcela@eleditor.co
Cel. 310 441 7479

**Jefe Administrativa y
Financiera**

Andrea Peña Bernal
administracion@eleditor.co

Analista Comercial

Paola Calderón
Comercial1@eleditor.co
Cel. 316 028 2616

Diagramación

Diana Valbuena
Alexander Peña Bernal

Fotografía

Alexander Peña Bernal, Leonel
Loaiza, Freepik,
Envato Elements, Shutterstock

El contenido y los avisos publicitarios publicados en este medio de comunicación son responsabilidad exclusiva de los anunciantes. Las opiniones, productos, servicios o cualquier otra información proporcionada en estos anuncios no reflejan necesariamente las opiniones o el respaldo de Pet Industry.

El Editor S.A.S. no se hace responsable de la veracidad, precisión, calidad, confiabilidad o integridad de la información contenida en los anuncios publicitarios. Los lectores deben realizar su propia investigación y análisis antes de tomar cualquier acción basada en la información proporcionada en los anuncios.

eleditor.co



EL EDITOR

< Marketing y Contenidos >

TOP 100 Pet Industry 2025:

El músculo del ecosistema de mascotas en Colombia

El Top 100 Pet Industry 2025 es más que un ranking: es una radiografía del corazón económico de la industria de animales de compañía en Colombia. Los datos del último año confirman que estamos ante un sector que no solo crece, sino que lo hace con bases sólidas.

En 2024, las 131 compañías analizadas reportaron ingresos por más de \$26,8 billones de pesos, consolidando un mercado que se formaliza, se profesionaliza y mantiene su atractivo para inversionistas y empresarios.

Lo más relevante es que la industria no se limita a resistir coyunturas. Por el contrario, continúa apostando por la expansión de portafolios, la diversificación de canales y el fortalecimiento de la **distribución mayorista, que hoy representa el 50% del mapa**

empresarial. La salud y la nutrición siguen siendo ejes estratégicos, mientras el retail avanza como un espacio de oportunidades que demanda eficiencia y cercanía con el consumidor.

El Top 100 2025 es, en esencia, el mapa de los jugadores que construyen día a día el futuro de este sector. Aquí están las empresas que hacen de la industria de mascotas en

Colombia un motor de desarrollo con visión de largo plazo.

Espero que disfruten el análisis. Desde el equipo editorial estaremos

muy atentos a su retroalimentación.



Este informe también revela la fuerza del **modelo B2B: fabricantes y distribuidores sostienen la escala del ecosistema**, garantizando que los productos lleguen al mercado con calidad, cobertura y competitividad. Los indicadores financieros muestran márgenes sostenibles, deuda controlada y un retorno atractivo para los socios, confirmando que la industria de mascotas ya no es emergente: es protagonista de la economía nacional.



*Alexander
Peña Bernal*

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización expresa de sus editores. La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial de Revista Pet Industry. Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad son utilizadas según el archivo fotográfico de PET INDUSTRY y EL EDITOR para fines editoriales.

© COPYRIGHTS EL EDITOR S.A.S.

Nuevo

Virbac

FORTIFLEX®

La nueva generación de
suplementos para la salud articular



Con membrana de cáscara de huevo

Favorece la flexibilidad y la elasticidad articular con resultados probados en la movilidad de los perros.



La membrana de cáscara de huevo contiene

37%

Proteínas y aminoácidos.

35%

Colágeno tipo 1.

20%

Elastina.

4%

Ácido hialurónico.

4%

Glucosamina y sulfato de condroitina.



Probado científicamente

Bien tolerado y eficaz en la mejora de la movilidad del perro al día 7.



Para perros de todos los tamaños, edades y niveles de actividad.

ECO
FRIENDLY
PACKAGING

25%
Recipiente
reciclado*

Envase
reciclable

**Embalaje
ecológico**

NUEVO

ATREVIA[®]

FLURALANER



Acción superior al 87% contra **garrapatas** durante las primeras 8 horas.



Acción rápida contra **pulgas** desde los 90 minutos.



Completa recuperación en casos de **sarna**.

AHORA EN COLOMBIA

PROTECCIÓN DE SABOR IRRESISTIBLE, RÁPIDA Y EFECTIVA CONTRA



PULGAS



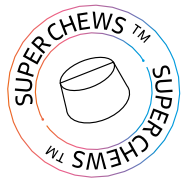
GARRAPATAS



ÁCAROS DE LA SARNA

Innovamos en el uso del fluralaner para darte la libertad de elegir el tratamiento más conveniente para tu paciente.

Elige **ATREVIA®** para **1 ó 3 meses de protección**.



PROTECCIÓN POR
3 MESES



PROTECCIÓN POR
1 MES



Irresistible sabor



Resistente al agua



Inocuidad



  
atreviapets

petmedica 
Fortaleciendo vínculos

Schnauzer Miniatura

Guía profesional

El Schnauzer Miniatura es mucho más que un perro simpático con cejas pobladas y barba icónica. Para un groomer profesional, representa uno de los cortes más técnicos, precisos y exigentes del mundo canino. Su manto de doble capa, su morfología cuadrada y su expresión facial inconfundible requieren atención quirúrgica.



En esta guía, recopilamos los principios del grooming ideal para esta raza, basado en el estándar oficial y las mejores prácticas del grooming avanzado.



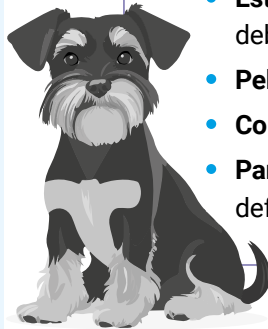


Del campo a la estética: la historia funcional del Schnauzer Miniatura

El Schnauzer Miniatura fue desarrollado a finales del siglo XIX en Alemania a partir del cruce entre el Schnauzer Estándar, el Affenpinscher y posiblemente el Poodle. Su propósito original era el de ser un perro de granja versátil: cazador de ratas, centinela y compañero familiar. Con el tiempo, su tamaño compacto, temperamento alerta y facilidad de entrenamiento lo convirtieron en un perro urbano ideal. Su estructura cuadrada, barba pronunciada y cejas espesas no solo son rasgos estéticos distintivos, sino también vestigios funcionales de su pasado como trabajador incansable en el campo.

A diferencia de muchos terriers, el Schnauzer Miniatura no fue criado para pelear, sino para vigilar, patrullar y mantener el orden.

Esta combinación de utilidad, simetría y expresión firme sigue guiando el grooming técnico de la raza hasta hoy.



¿Cómo es el estándar de la raza?

- **Tamaño:** 30 a 35 cm de altura (12-14 pulgadas).
- **Estructura:** Compacto, robusto, cuerpo casi cuadrado. No debe parecer "toy".
- **Pelaje:** Doble capa. Externa dura y áspera, interna suave.
- **Colores:** Sal y pimienta, negro y plata, negro sólido.
- **Partes clave:** Cejas rectangulares prominentes, barba definida, patas entubadas, faldones amplios.



El grooming ideal: corte de exposición vs. comercial

Stripping: para conservar textura y color

El stripping es esencial si se busca conservar la textura áspera del manto. Se realiza con cuchillas especiales, piedra pómez y dedales para facilitar el agarre. La técnica exige:

- ✓ **Rolling Coat (Rotación técnica del manto):** cada 7-10 días para mantener varias capas activas.
- ✓ **Dirección correcta:** Siempre a favor del crecimiento del pelo.
- ✓ **Muñeca recta:** Evitar cortar accidentalmente al doblar la cuchilla.
- ✓ **Pulido final:** Con piedra pómez para un acabado liso y pegado al cuerpo.

Clipper y tijera

Para clientes de salón, se prefiere la técnica combinada de clipper + tijera:

- ✓ **Número recomendado:** Peine 3 para el cuerpo.
- ✓ **Blending del cuello:** Tijera curva sin marcar línea.
- ✓ **Faldones y patas:** Tijera recta, chanker y de esculpir para dar volumen.

Paso a paso del corte técnico del Schnauzer Miniatura

Un Schnauzer Miniatura bien trabajado es una declaración de principios: estructura, simetría y carácter en cada línea.

Groomear esta raza no es solo estética, es respeto por el estándar y maestría en cada trazo.

Cabeza y cejas

1.

- Peinar cejas hacia adelante.
- **Formar la ceja:** corte en diagonal desde el puente de la nariz hacia el ángulo externo del ojo.
- Marcar "V" invertida entre cejas.
- **Barba:** dejarla larga, recortando sólo por debajo sin quitar la estructura.

Orejas

2.

- **Exterior:** Peine #2 a favor del pelo.
- **Interior:** Peine #1 con precaución en pliegues.
- **Contorno:** Tijera de esculpir.

Cuerpo y lomo

3.

- Stripping desde cuello hasta cruz.
- Blending hasta las patas traseras.
- **Cola:** stripping y pulido con tijera.

Patas entubadas

4.

- Dividir en 4 secciones.
- Aplicar antiestático, peinar hacia arriba.
- Tijera recta en planta, tijera curva y tijera de entresacar de dientes anchos o Tijera texturizadora de volumen para volumen.
- Peinar y sacudir suavemente el pelo para dar volumen y forma natural antes del corte final para naturalidad.

Recomendaciones finales



- ✓ **Frecuencia:** Cada 6-8 semanas para mantenimiento. Semanal para rolling coat de exposición.
- ✓ **Baño:** Una vez al mes. Secado con blower para mantener textura.
- ✓ **Cepillado:** Cada dos días para evitar nudos.

Zona de faldones y pecho

5.

- Adaptar longitud según proporciones del perro (subir o bajar la línea para estilizar).
- Blending lateral con tijera curva.

POWER
COMPRIMIDOS

Tu perro y tu gato son únicos.
Que su cuidado también lo sea.

Contra pulgas, Power comprimidos.



Protección a partir de los 30'

Tu comprimido es POWER

Seguinos en [@mascotaspower](#) | [www.powercomprimidos.com](#)

Uso exclusivo para perros y gatos. Consultá siempre a tu veterinario.



BROUWER
[www.brouwer.com.ar](#)



Advancing Science for Pet Health

¿Ya conoces la nueva herramienta de Nutrición?

Presentamos el **Manual de Nutrición Clínica Canina y Felina de Purina® Institute**

- Proporciona consejos prácticos y herramientas para ayudar a los equipos de veterinarios a incorporar la nutrición en el tratamiento de afecciones comunes.
- Ayuda a facilitar las conversaciones sobre nutrición con los dueños de perros y gatos con enfermedades agudas y crónicas.
- Escrito por más de 40 expertos mundiales en nutrición veterinaria, medicina interna, cardiología, dermatología, urgencias y cuidados críticos, y mucho más.

¿Quieres recibir este libro?

Purina Institute
Manual de

NUTRICIÓN CLÍNICA CANINA Y FELINA

Una guía de referencia
para el manejo nutricional
de cuadros clínicos
en perros y gatos

Editado por:
Catherine Lenox
DVM, Diplomate ACVIM (Nutrición)

Ronald Jan Corbee
DVM, PhD, Diplomate ECVN

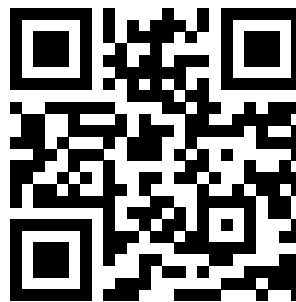
Andrew Sparkes
BVMed, PhD, Diplomate ECVIM, MANZCVS, MRCVS

2ª. Edición



**Escanea, suscríbete GRATIS
y descarga este libro electrónico**

Disponible en **español**



Hotel para Perros **vs.** Guardería Tradicional:

*En el mundo del cuidado canino, hay dos modelos de hospedaje que se han posicionado en Colombia: **los hoteles para perros y las guarderías tradicionales**. Aunque ambos ofrecen alojamiento para los peludos mientras sus tutores están ausentes, las diferencias en servicios, costos y perfil de cliente pueden influir en cuál modelo es el ideal para un negocio de pet care.*

Si tienes o estás pensando en abrir un centro de hospedaje para perros, este análisis te ayudará a definir cuál opción se ajusta mejor a tu mercado y objetivos comerciales.

¿Cuál es el Mejor Modelo de Negocio?



1.

Diferencias Claves entre Hoteles y Guarderías Caninas

Ambos modelos de negocio brindan **alojamiento y cuidado**, pero su enfoque y nivel de servicios son distintos:



Guardería Tradicional

Funcional, cuidado básico



Hotel Canino

Experiencia de lujo, bienestar integral

Enfoque

Espacios compartidos o jaulas individuales

Alojamiento

Suites privadas con camas cómodas

Alimentación, paseos y socialización básica

Servicios

Enriquecimiento ambiental, masajes, alimentación personalizada

Estándar, basado en horarios generales

Nivel de personalización

Personalizado, con horarios y rutinas según cada perro

Tutores que buscan economía y seguridad

Cliente objetivo

Dueños dispuestos a pagar por exclusividad y comodidades

Mientras que la guardería tradicional prioriza la **funcionalidad y seguridad**, los **hoteles para perros** buscan diferenciarse con una experiencia de hospedaje exclusiva.

2.

Perfil del Cliente para Cada Modelo

La decisión de los tutores de elegir entre una guardería o un hotel canino depende de sus expectativas, presupuesto y el estilo de vida de su perro.



Perfil del cliente que elige guardería canina

- ✓ Propietarios con presupuesto ajustado, pero que buscan un lugar confiable.
- ✓ Perros sociables que se adaptan bien a espacios compartidos.
- ✓ Personas que viajan con frecuencia y necesitan una opción asequible.



Perfil del cliente que elige hotel para perros

- ✓ Tutores de perros mimados o con necesidades especiales.
- ✓ Personas que buscan una experiencia de lujo para su mascota.
- ✓ Dueños dispuestos a pagar extra por bienestar, entretenimiento y personalización.

Tip:

Un buen estudio de mercado te permitirá definir cuál perfil de cliente predomina en tu área y qué modelo de negocio tiene mayor demanda.





3.

Elementos Clave de un Hotel Canino de Éxito

Si decides apostar por el segmento premium, algunos aspectos diferenciarán tu hotel de una guardería convencional:



Suites privadas: Evitar jaulas y ofrecer espacios cómodos con camitas, juguetes y ambientación relajante.



Servicios de spa y bienestar: Masajes, aromaterapia y grooming de lujo.



Experiencias personalizadas: Juegos supervisados, menús gourmet y paseos individuales.



Tecnología y conectividad: Cámaras en vivo y reportes diarios para los tutores.



Tip:

La exclusividad y la personalización son las claves del éxito en el modelo de hotel canino.

4.

Costos y Rentabilidad: ¿Cuál es el Mejor Modelo de Negocio?

El **modelo de guardería tradicional** requiere menor inversión inicial, ya que se enfoca en espacios compartidos y servicios básicos. En cambio, los **hoteles para perros** demandan más infraestructura y personal especializado, pero pueden cobrar tarifas más altas.



Factor de Rentabilidad	Guardería Tradicional	Hotel Canino
Inversión inicial	Baja a media	Alta
Tarifa promedio (COP/día)	\$25,000 - \$50,000	\$80,000 - \$200,000
Costos operativos	Moderados	Altos (personal, instalaciones premium)
Potencial de ingresos	Volumen de clientes	Márgenes altos por cliente



Tip:

Si buscas un modelo **escalable y con ingresos constantes**, una guardería tradicional puede ser la mejor opción. Pero si tu mercado está dispuesto a pagar por servicios premium, un hotel canino puede generar altos márgenes de ganancia.



5.

¿Es Posible Ofrecer Ambos Modelos en un Mismo Negocio?

Sí, y esta estrategia puede **maximizar la rentabilidad** al ofrecer opciones para diferentes tipos de clientes. Algunas guarderías han implementado habitaciones estándar y suites VIP dentro de la misma instalación, permitiendo que los tutores elijan según su presupuesto y necesidades.

- ✓ **Diferencia en tarifas:** Puedes ofrecer paquetes de guardería con precios accesibles y paquetes premium con beneficios adicionales.
- ✓ **Diversificación de ingresos:** Puedes captar clientes de ambos segmentos y adaptarte a la demanda del mercado.
- ✓ **Flexibilidad para expandir el negocio:** Si la demanda por hospedaje premium crece, puedes ir ampliando progresivamente los servicios.



Si decides implementar este modelo híbrido, asegúrate de diferenciar bien los espacios y las experiencias de cada categoría.

Tip:

La elección entre una **guardería canina tradicional** y un **hotel de lujo para perros** depende de tu mercado objetivo, presupuesto y visión de negocio.

- Si buscas **volumen y alta rotación de clientes**, una **guardería con precios accesibles es ideal**.
- Si prefieres **márgenes de ganancia elevados y un servicio exclusivo**, el modelo de **hotel para perros puede ser más rentable**.
- Si quieres **atraer ambos tipos de clientes**, un **modelo híbrido puede ser la mejor estrategia**.



En cualquier caso, la **calidad del servicio y la confianza del cliente** serán los factores determinantes para el éxito de tu negocio.

DIETA DE PRESCRIPCIÓN MÉDICA

DisugVal®

¡Sanate con amor una receta saludable y natural!

- Sin aditivos químicos
- Ingredientes seleccionados
- Asequible para todos

9 proteínas animales

DisugVal METABOLIC BALANCE WEIGHT DIET DOG

DisugVal METABOLIC BALANCE HYPOALLERGENIC DIET DOG

DisugVal METABOLIC BALANCE RECOVER DIET DOG

DisugVal METABOLIC BALANCE DIABETIC DIET CAT

DisugVal METABOLIC BALANCE INTESTINAL DIET CAT

DisugVal METABOLIC BALANCE RENAL DIET CAT

DisugVal METABOLIC BALANCE MANZO

icono

Distribuidor por:
Contacto 317 2985346
servicioalcliente@iconopet.com

Producido en Italia

Mercaderistas y promotores:

la labor invisible que impulsa las ventas y la experiencia en el pet shop.



En muchos pet shops, la labor del mercaderista suele reducirse a organizar estantes, pero en realidad es estratégica: impulsa el crecimiento, la fidelización y la rentabilidad. Para dueños, gerentes y equipos de venta, reconocer su valor no es un extra, sino una inversión clave en el éxito del negocio.



Lo que hace realmente valioso al personal de mercadeo en punto de venta

1. Gestión inteligente del espacio



El planograma no es solo un gráfico: es ciencia aplicada.

- Ubicar los productos correctos en el lugar correcto impulsa las compras por impulso.
- Mantener la rotación adecuada evita pérdidas por caducidad.
- Una góndola ordenada transmite profesionalismo y confianza.

2. Guardianes del inventario

La mercaderista detecta los quiebres de stock antes de que afecten tus ventas.

- **Acción rápida:** informa al equipo para reabastecer.
- **Prevención:** ayuda a ajustar pedidos según el flujo real de ventas.



3. Ejecutora de marketing en el punto de venta

Son las responsables de que las campañas de marketing realmente funcionen:

- Colocan habladores, banners y material POP.
- Arman exhibiciones especiales que atraen miradas y despiertan interés.

4. Observadora del shopper y la competencia

Al estar en contacto diario con los clientes, la mercaderista puede:

- Identificar qué productos llaman más la atención.
- Detectar reacciones frente a promociones.
- Observar qué está haciendo la competencia y compartir insights valiosos.

5. Embajadora de la marca



La experiencia visual del cliente con la tienda y con cada producto empieza en la góndola.

- Estantes ordenados y limpios refuerzan la percepción de calidad.
- Productos vencidos o desordenados transmiten descuido y alejan al cliente.

El impacto directo en la rentabilidad

Beneficio	Cómo lo logra la mercaderista
Más ventas	Exhibiciones atractivas + productos siempre disponibles.
Clientes más felices	Tienda ordenada y con fácil acceso a productos.
Inventario optimizado	Menos quiebres y menos pérdidas por productos vencidos.
Marca más fuerte	Imagen impecable en el punto de venta.

Cómo aprovechar mejor su rol en tu pet shop

- **Integra a la mercaderista al equipo:** No la veas como externa; involúcrala en reuniones y decisiones.
- **Escucha sus reportes:** Sus observaciones pueden anticipar problemas y descubrir oportunidades.
- **Capacítala y reconócela:** Mientras más entienda de tus productos y clientes, mayor será su impacto en las ventas.
- **Conéctala con el equipo de ventas:** La comunicación fluida entre mercaderistas y vendedores evita errores y mejora la experiencia del cliente.

Más allá del punto de venta: una mirada de negocio

En mercados maduros como Estados Unidos o Europa, el trade marketing ha dejado de ser un gasto operativo para convertirse en un indicador de competitividad. Firms como Nielsen y McKinsey han demostrado que una ejecución consistente en el punto de venta puede elevar las ventas entre un 5% y 15%, incluso en categorías saturadas.

En América Latina, donde la informalidad aún pesa sobre muchos canales de retail, **integrar a las mercaderistas dentro de la estrategia no es una moda:** es la línea

divisoria entre empresas que se profesionalizan y capturan mercado, y aquellas que siguen dependiendo solo del instinto o la costumbre.

Una ejecución consistente en el punto de venta puede elevar las ventas entre un 5% y 15%

La góndola: el verdadero campo de batalla de las ventas

Según Bain & Company y Boston Consulting Group, **hasta el 70 % de las decisiones de compra en retail se toman frente a la góndola.** En ese momento crítico, la mercaderista no solo organiza productos: influye directamente en la conversión. Una exhibición clara, atractiva y con inventario disponible puede transformar la intención en venta, mientras que un estante vacío o desordenado puede hacer que el cliente abandone la compra o, peor aún, se incline por la competencia.

El mercaderista en la ola de transformación empresarial

La función del mercaderista ya no se limita a la operación básica: hoy se conecta con tres grandes tendencias que están redefiniendo

el retail. La digitalización le da **herramientas para reportar** en tiempo real quiebres de stock o precios de la competencia, convirtiéndolo en un generador de data estratégica. **La experiencia del cliente** lo sitúa como garante de pasillos ordenados, promociones claras y productos siempre disponibles, elementos que inciden en la decisión de compra inmediata. Y **la sostenibilidad** lo posiciona como un aliado en la reducción del desperdicio de alimentos para mascotas, un aspecto clave para consumidores cada vez más conscientes. En conjunto, estas olas transforman al mercaderista en un actor crítico de competitividad y reputación empresarial.

Invertir en mercaderistas es invertir en crecimiento

Una mercaderista no es un gasto: es una pieza estratégica para aumentar ingresos, mejorar la experiencia de compra y reforzar la reputación de tu pet shop. Cuando su trabajo se valora y se integra en la estrategia del negocio, los resultados se ven no solo en el orden de los estantes, sino en la caja registradora y en la satisfacción del cliente.

NUTRACÉUTICOS MAGISTRALES

una nueva herramienta para potenciar tus tratamientos

Servicio al Cliente



En MagistralVet seguimos revolucionando la forma de medicar mascotas en Colombia.

Presentamos nuestra **nueva línea de nutraceuticos**, desarrollada para complementar tus tratamientos. Porque desde la nutrición también es posible tratar, aliviar y acelerar la recuperación.

Y así como cada fórmula debe adaptarse a la mascota, la nutrición también debe ser individualizada, precisa y con propósito clínico.



NUEVO

Para el soporte de:

- Sistema osteoarticular
- Neurología
- Dermatología
- Gastroenterología
- Cardiología
- Endocrinología
- Oncología
- Nefrología
- Geriátría



MagistralVet. Medicina veterinaria con propósito.
Juntos, comprometidos en preservar la vida de cada mascota.

PORQUE CUANDO TIENES LAS
HERRAMIENTAS ADECUADAS,
EL RESULTADO TAMBIÉN
CAMBIA.



Lecciones de gestión desde los terrores empresariales hasta la experiencia de Dover

En el Congreso Cartagena Business Veterinary 2024, además de charlas clínicas y talleres de gestión, hubo un ejercicio que dejó reflexionando a muchos: los terrores empresariales. A propósito de la cercanía con Halloween, se invitó a los asistentes a compartir sus peores experiencias como empresarios del sector. Historias que parecían anécdotas de película, pero que en realidad muestran los riesgos cotidianos de la industria veterinaria.



Ver entrevista

Uno de los casos que se leyó en público fue el de un groomer al que, por un descuido, se le escapó un perro en plena jornada. Tras minutos de angustia corriendo por el barrio y pidiendo ayuda, logró recuperarlo sin que el dueño se enterara. Final feliz, sí, pero con el corazón en la garganta y un recordatorio imborrable: un error menor puede convertirse en una pesadilla reputacional.

Ese ejemplo dio pie a que Harold Benavides, gerente general de Clínica Dover, compartiera una visión más amplia de lo que significa gestionar una empresa veterinaria hoy. Con 18 años al frente de Dover —y con la clínica celebrando sus 70 años de trayectoria—, Benavides ha vivido en carne propia cómo un negocio familiar puede evolucionar hasta convertirse en referente de la industria. Sus reflexiones, más allá de la anécdota, son un manual vivo para cualquier empresario del sector.

1. La gestión de crisis: más que protocolos

El caso del perro escapado es solo un ejemplo de los riesgos diarios. Puede ser un accidente en el baño, un gato escapista o incluso la muerte súbita de una mascota bajo cuidado. Frente a estos escenarios, Benavides enfatiza que no basta con tener protocolos para prevenir; también es necesario tener un plan para reaccionar.

Eso implica:

- Definir quién da la cara y cómo se comunica con el cliente.
- Sacar la discusión de las redes sociales y resolver en el uno a uno.
- Mostrar empatía y asumir responsabilidad.

“Escondarse es lo peor que se puede hacer”, advierte Benavides. El impacto de un incidente no solo se mide en lo legal o financiero, sino en la confianza y la reputación de la marca.

2. Rentabilidad como resultado, no como objetivo

Al llegar a Dover en 2006, tras 15 años en el sector financiero, Benavides se encontró con una microempresa de apenas una docena de empleados. Lo primero que identificó fue un error común: pensar que el objetivo era **“ganar dinero”**. Para él, la fórmula es otra: el objetivo es ofrecer medicina de calidad y un servicio confiable; la rentabilidad llega como consecuencia.

Su frase de cabecera lo resume: **“Si lo básico no funciona, los detalles no enamoran”**.

3. Profesionalizar lo administrativo

Uno de los grandes saltos de Dover fue entender que los veterinarios debían concentrarse en lo médico y no en la contabilidad, las compras o el mercadeo. Benavides impulsó la creación de áreas de soporte —finanzas, recursos humanos, marketing— que hoy sostienen la operación.

La enseñanza es clara: el talento médico no puede perderse en tareas administrativas. Un negocio crece cuando cada quien pone su experticia en el lugar correcto.

4. Empresa familiar: bendición y reto

Dover es, ante todo, una empresa familiar. Y eso significa que los logros vienen acompañados de tensiones. **“A veces hay que ponerse el sombrero de gerente, a veces el de hermano, a veces el de socio. Y esos roles no siempre son compatibles”**, admite Benavides.

La clave para sobrevivir 70 años ha sido establecer reglas claras, mantener la comunicación abierta y aceptar que el conflicto es parte del camino. **“La armonía familiar no se hereda, se gestiona”**, resume.



5. Inversiones: razón antes que emoción

Un dilema recurrente en la gestión de clínicas es la compra de equipos médicos. Los veterinarios buscan siempre la última tecnología, pero el gerente debe preguntar: ¿es realmente rentable? ¿tenemos casuística para amortizarlo? ¿hay quién lo opere?

Un error de inversión puede dejar a una clínica endeudada durante años. Para Benavides, cada equipo debe evaluarse como un proyecto empresarial: si no genera suficiente uso y retorno, mejor esperar.



6. Crecer sí, pero con calidad

La demanda de servicios veterinarios sigue en alza, impulsada por un cambio social: cada vez nacen menos niños en Colombia y más familias deciden tener mascotas. El mercado está en expansión, pero Benavides es claro en su advertencia: no todo crecimiento es sano.



Dover apuesta por crecer en servicios y cobertura, pero siempre cuidando la calidad médica. ***“No se trata de abrir sedes o comprar equipos a cualquier costo. El crecimiento solo tiene sentido si fortalece la confianza en la marca”***, afirma.

7. Aprender de los terrores

Volviendo al ejercicio del Congreso, Benavides propone convertir esas historias de terror en material de aprendizaje. Documentar cada caso, analizar qué falló, y crear protocolos para que no se repita. ***“La gente recuerda más la anécdota que la teoría”***, señala. Así, incluso un error puede transformarse en motor de cambio.

Gestionar con visión y resiliencia

La experiencia de Harold Benavides confirma que dirigir una clínica veterinaria hoy es tanto un reto médico como empresarial. Requiere manejar crisis reputacionales, invertir con sensatez, profesionalizar la operación, cuidar la dinámica familiar y mantener siempre la calidad como eje central.

En un sector cada vez más competitivo y expuesto al escrutinio público, el aprendizaje es claro: los terrores empresariales no se eliminan, se gestionan. Y es allí donde la disciplina administrativa, la visión estratégica y el compromiso con la medicina de calidad marcan la diferencia entre sobrevivir o trascender.

Descubre nuestros distribuidores de confianza:



Bogotá
312 426 4448

*Distribuciones
veterinarias*
FS

Eje Cafetero
y Valle del Cauca
313 755 4908

SILVERAGRO
Línea Mascotas

Bogotá, Cundinamarca
y Boyacá
310 477 8916



Bogotá
300 200 5449



Medellín
305 314 0708



Bucaramanga
315 377 1136

*Andres
Caguasango*

Pasto
315 857 4464

HIPRADOG®

Cuando
una mascota
está sana,
se nota



HIPRA

www.hipra.com

Trucha Horneada:

Cuando la **nutrición clínica** y la **innovación local** se encuentran.



Dra. Paola Lozano Martínez
Dermatología Veterinaria
de Zooluciones

Las **dietas monoproteicas** se han consolidado en la práctica clínica veterinaria como una herramienta fundamental en el **mantenimiento y manejo de pacientes** con intolerancias o hipersensibilidades alimentarias, especialmente en las áreas de **dermatología y gastroenterología**. Estas dietas permiten aislar la respuesta a una sola proteína, facilitando el manejo de las reacciones adversas a los alimentos (RAA) y proporcionando una alternativa segura y bien tolerada para perros con antecedentes de dermatitis alérgicas o enteropatías asociadas a la dieta.



Sin embargo, quienes trabajamos de cerca con estos **pacientes** sabemos que, en el mercado colombiano, la disponibilidad de opciones locales que cumplan con los estándares nutricionales, sean palatables y estén respaldadas por **evidencia clínica** ha sido limitada. Muchas de las alternativas disponibles dependen de importaciones, utilizan métodos industriales de extrusión o incorporan aditivos poco deseables, lo que a menudo compromete su aceptación o calidad nutricional.

Desde **PIXIE Science** asumimos el reto de desarrollar una dieta monoproteica basada en **Trucha Horneada al vapor**, con ingredientes naturales y sin conservantes sintéticos, diseñada y producida en Colombia. Nuestro objetivo no fue solo crear un alimento innovador, sino someterlo a evaluación en **pacientes reales** para entender su impacto clínico.

Dietas con Alimento **100% natural.**



Dieta Monoproteica de Trucha al Horno



INNOVACIÓN CLÍNICA **Diseñada en Colombia**

Respaldada científicamente

La fase inicial de esta experiencia nos ha permitido generar datos clínicos reales sobre su uso y su papel en el manejo integral de mantenimiento de estas patologías. Esta evidencia preliminar confirma que es posible formular, producir y validar científicamente una dieta local, natural y eficaz para pacientes con necesidades especiales.

En el pasado Congreso Veterinario de Colombia (CVDC), estuvimos compartiendo en detalle los resultados de este estudio, así como las consideraciones técnicas y clínicas que surgieron durante el proceso. También discutimos los retos que enfrentamos al integrar la nutrición de precisión en la práctica clínica cotidiana y cómo la innovación local puede ser una respuesta concreta a las necesidades de nuestros pacientes y colegas veterinarios.

Te invitamos a reflexionar juntos sobre el valor de la evidencia clínica, la importancia de apoyar el desarrollo local y cómo las dietas bien diseñadas pueden transformar la salud y calidad de vida de nuestros pacientes.



Para más información
visítanos en nuestra página web

www.pixie.pet



¡Hola! Soy Pecas
Paciente Pixie Science.



¡Hola! Soy Toby
Paciente Pixie Science.



¡Hola! Soy Marshal
Paciente Pixie Science.



¡Hola! Soy Martina
Paciente Pixie Science.

Serendipia, ciencia y humanidad: palabras mayores del Dr. Gustavo Tártara para quienes construyen el futuro de la veterinaria

Durante el Congreso Nacional de VEPA Colombia, el Dr. Gustavo Tártara compartió con Pet Industry una historia de vida atravesada por la ciencia, la docencia, la pasión clínica y una sensibilidad profundamente humana. Desde Casilda, Argentina, hasta los escenarios internacionales de la dermatología veterinaria, estas son sus palabras mayores, lecciones nacidas del esfuerzo, el error y la generosidad.





No me quería morir siendo anestesista

No se trata de rechazar la anestesia como especialidad, sino de un acto profundo de honestidad consigo mismo. El Dr. Tártara reconoce que había cumplido su ciclo y que, si seguía en automático, traicionaría su propia vocación. Esta frase, con algo de humor y mucha verdad, invita a los profesionales jóvenes a no conformarse con lo que “ya hacen bien” si eso no los hace sentir vivos. **Cambiar de rumbo también es crecer.**



La anestesia me enseñó a respetar el cuerpo

Durante años, el Dr. Tártara fue testigo del equilibrio delicado entre la vida y la muerte. En la anestesia no hay margen de error: todo cuenta. Esta experiencia le dio una mirada profunda sobre el cuerpo como un sistema, no como un conjunto de partes.

Más allá de lo técnico, la medicina veterinaria exige reverencia, precisión y humildad ante la vida.



No es lo mismo operar por necesidad que por decisión

Esta frase revela la evolución de una medicina veterinaria reactiva hacia una preventiva y planificada. Cuando hay recursos, protocolos y criterio, se puede decidir cuándo y cómo intervenir. Pero cuando todo es urgencia, se pierde el control. *El buen veterinario no solo actúa; también elige cuándo no hacerlo.*



Un veterinario también necesita saber de psicología, comunicación y relaciones humanas

No es suficiente con saber diagnosticar o recetar. El impacto real en la clínica se logra cuando el médico veterinario entiende también cómo comunicar, cómo acompañar emocionalmente, cómo relacionarse con tutores y colegas. La técnica sin empatía se queda corta. La medicina veterinaria del presente exige humanidad.



No soy un referente; soy un facilitador

El Dr. Tártara rechaza la imagen del maestro en pedestal. Prefiere ser quien allana el camino, comparte herramientas y ayuda a que otros brillen por cuenta propia. Esta visión horizontal del liderazgo resuena con una generación que valora el aprendizaje colectivo. *Los verdaderos maestros no se imponen; acompañan.*



Reflexión final

El Dr. Tártara no da consejos. Prefiere contar su historia para que otros encuentren sus propias respuestas. Pero una cosa queda clara: **la verdadera trayectoria se construye desde la honestidad profesional, el deseo de ayudar y la capacidad de compartir sin soberbia.** Esa es la esencia del liderazgo en veterinaria. Esa es, sin duda, una palabra mayor.



Protegemos
su vida

En
CARVAL

hemos elegido
¡ESCUCHAR de verdad!

Porque escuchando,
cuidamos lo más
preciado, **la vida.**



Estamos cerca
para cuidarlos





TRANSFORMAMOS
cada día en un
momento único.



**Somos
todo orejas**

Latinoamérica felina: ciencia, liderazgo y estrategia en el simposio que marcó un hito

Por primera vez en la historia de América Latina, un simposio internacional centró su agenda exclusivamente en el gato como paciente veterinario. **Con más de 6.700 asistentes virtuales y 150 participantes presenciales, el Primer Simposio Internacional del Purina Institute, realizado en Bogotá, Colombia, marcó un hito en la consolidación de la medicina felina en la región. Organizado por Purina y Purina Institute, el evento elevó la conversación científica, posicionando al felino no solo como protagonista clínico, sino como catalizador de la profesionalización y actualización del conocimiento veterinario en América Latina.**



Educación con propósito: el mensaje desde la presidencia

Juan Gabriel Reyes, presidente de Purina para Latinoamérica, fue claro: el crecimiento de la categoría felina no es una casualidad, sino el reflejo de una transformación social profunda.

“Las mascotas están reemplazando el rol tradicional de los hijos en muchos hogares jóvenes. La industria tiene la responsabilidad de dar respuestas científicas, no solo productos.”

Reyes destacó el rol estratégico de la educación veterinaria para contrarrestar la desinformación y recuperar el liderazgo del gremio: **“Vinimos a hablar de ciencia, no de marca. Queremos que el veterinario sea la fuente más confiable.”**



El canal especializado como motor



Desde la visión comercial, **Marco Antonio Sérgio**, director ejecutivo para el canal especializado de Purina LATAM, recalcó el papel del veterinario como eje del crecimiento:

“Este canal no es solo un punto de venta: es donde nace la recomendación con criterio clínico.”

Sério explicó cómo el evento hace parte de un plan estratégico hacia 2026, enfocado en **formar líderes de opinión y fortalecer el conocimiento desde la base científica.**



Ciencia accesible: el conocimiento se adapta al idioma

Celia Suzuki, directora global de programas científicos del Purina Institute, subrayó la importancia de hablar el mismo idioma del veterinario:

“El Handbook de Nutrición Clínica ya está en español y portugués, porque la ciencia solo transforma si se comparte en el idioma del médico.”

También presentó las plataformas digitales del instituto, diseñadas para brindar acceso rápido y actualizado a herramientas científicas prácticas.



Experiencia clínica y nutricional

Con casi tres décadas en Purina, **Pablo Margulis** destacó cómo la nutrición se ha convertido en una herramienta clínica clave.

“La medicina felina ya no es un anexo. El gato consulta, se observa, y su tutor exige soluciones.”

Su intervención llamó a integrar ciencia y empatía para ofrecer planes nutricionales específicos que respondan a las nuevas exigencias del tutor felino.



Ciencia que se aplica

Desde la curaduría académica, **Luciana Pellegrino**, líder de marketing científico para LATAM, recalcó que el simposio fue más que teoría:

“No fue un evento académico más. Fue un espacio para entregar herramientas reales a médicos que mañana tienen pacientes reales.”

Su enfoque dejó claro que la evidencia científica debe traducirse en decisiones clínicas concretas, útiles y aplicables desde el día siguiente.

El simposio reunió a líderes globales en medicina felina:

- Galia Sheinberg (México): síndrome atópico felino y enfoque terapéutico.
- Sandra Lyn (EE. UU.): comportamiento alimentario y palatabilidad.
- Michael R. Lappin (EE. UU.): inmunonutrición y salud gastrointestinal.
- Jodi L. Westropp (EE. UU.): LUTD crónica e hidratación estratégica.
- Jessica M. Quimby (EE. UU.): conexión intestino-riñón en nefrología felina.
- Jason Gagné (EE. UU.): innovación en nutrición clínica.
- Natalia Wagemans (Países Bajos): apertura institucional y visión global.

Una mesa redonda final reforzó la aplicabilidad práctica de los contenidos.



Este simposio no solo posiciona a la región en el mapa científico global. También reafirma que el futuro de la medicina veterinaria en Latinoamérica será más felino, más clínico y más científico.

Neurología veterinaria entre la ciencia y la comunicación

Entrevista con el Dr. Javier Green en el Congreso Nacional de VEPA Colombia



En el marco del **Congreso Nacional de VEPA Colombia**, realizado en Plaza Mayor, Medellín, la sala de neurología se convirtió en uno de los escenarios más concurridos y comentados del evento. Allí **estuvo como invitado especial el doctor Javier A. Green Lazo**, médico veterinario de la Universidad de Chile, con más de 25 años de experiencia en neurología, neurocirugía y resonancia magnética en animales pequeños. Su presencia dejó reflexiones profundas sobre el presente y futuro de la especialidad, y también sobre la responsabilidad comunicativa de los médicos veterinarios frente a los tutores.

Una trayectoria marcada por la vocación

Aunque en sus años de colegio pensaba dedicarse a la ingeniería —atraído por las matemáticas—, en su último año de secundaria decidió cambiar radicalmente de rumbo y estudiar medicina veterinaria. Desde entonces, no se ha arrepentido. Durante su formación en la Universidad de Chile, se vinculó al hospital veterinario como ayudante y, casi sin darse cuenta, la neurología se convirtió en su destino profesional.

En esa época, recuerda Green, no existían programas de especialización consolidados en Latinoamérica. Formarse como neurólogo implicaba ser autodidacta, leer incansablemente y aprovechar cada curso o congreso disponible. Con los años, esa perseverancia no solo le permitió convertirse en referente en su país, sino también contribuir al desarrollo de la especialidad en la región.

Neurología: disciplina sistemática

Para el Dr. Green, la neurología exige una mente estructurada y un enfoque paso a paso. **“Se trata de trabajar de manera ordenada en la evaluación de cada paciente, avanzando de forma secuencial”**, explica. Tal vez por eso, sonríe, la lógica matemática que alguna vez lo acercó a la ingeniería terminó siendo un soporte útil en su carrera.

Hoy combina la neurología clínica y la neurocirugía con la dirección de la unidad de resonancia magnética en SEDIVET, además de su rol como docente de posgrado. La resonancia magnética, en particular, ha sido uno de sus campos de mayor especialización, con formación en Chile, Argentina y Estados Unidos.

Temáticas abordadas en Medellín

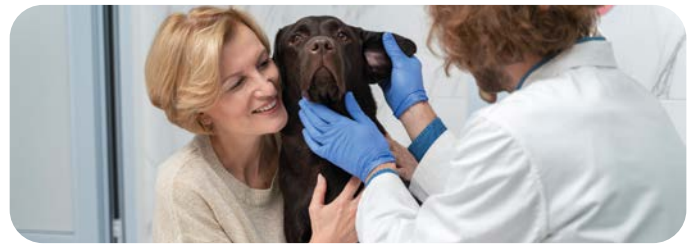


En su paso por el Congreso Nacional de VEPA, el especialista chileno compartió experiencias clínicas en tres frentes principales:

- Abordaje de pacientes con paraplejía
- Diagnóstico y tratamiento de dolor cervical
- Resolución quirúrgica de lesiones del sistema nervioso

Además, ofreció una charla específica sobre resonancia magnética, destacando su relevancia creciente en la práctica veterinaria. Según Green, este tipo de espacios son valiosos porque permiten transmitir no solo literatura científica, sino también la experiencia cotidiana que puede transformar la práctica clínica de un colega al día siguiente.

El reto de comunicar al tutor



Uno de los puntos más sensibles que abordó en la entrevista fue el rol del veterinario como comunicador. La neurología implica diagnósticos complejos y, en muchos casos, procedimientos o exámenes de alto costo, como tomografías o resonancias. En este escenario, transmitir confianza y seguridad al tutor se vuelve fundamental.

“El tutor debe sentir que participa del proceso diagnóstico”, señala Green. Para lograrlo, recomienda explicar las diferentes opciones como si se tratara de un árbol de decisiones, mostrando los pasos posibles y las consecuencias de cada uno. Solo así es posible generar un vínculo de confianza que permita avanzar hacia el mejor tratamiento.

Escanea el código QR y
revive la entrevista con el
Dr. Javier Green



Protocolo de Comunicación Veterinario–Tutor en Patologías Neurológicas

1. Mostrar seguridad desde el inicio

- Recibir al tutor con lenguaje corporal firme y tranquilo.
- Evitar tecnicismos al comienzo, transmitir que existe un plan de abordaje.
- La seguridad del veterinario reduce la ansiedad inicial y abre la puerta a la confianza.

2. Explicar el problema en palabras simples

- Describir la situación clínica del paciente con un lenguaje claro.
Ejemplo: en lugar de “lesión medular toracolumbar”, explicar “la médula espinal en la parte baja de la espalda no está funcionando como debería”.
- Usar comparaciones prácticas (p. ej., “como si un cable eléctrico estuviera bloqueado”).

3. Plantear un árbol de decisiones

- Presentar las opciones diagnósticas paso a paso, mostrando qué aporta cada una.
Ejemplo:
Radiografía → primera aproximación.
Tomografía → más detalle estructural.
Resonancia → máxima precisión del sistema nervioso.
- Incluir los escenarios posibles: qué pasa si no se hace, qué pasa si se avanza.

4. Hablar con transparencia de los costos

- Explicar que ciertas pruebas son costosas, pero necesarias para llegar a un diagnóstico certero.
- Evitar frases como **“es obligatorio”** y preferir **“es la opción más precisa para saber exactamente qué ocurre”**.
- Ofrecer alternativas cuando existan, siempre aclarando las limitaciones.

5. Involucrar al tutor como parte del equipo

- Usar expresiones como: **“lo vamos a decidir juntos”** o **“usted participa en este proceso de diagnóstico”**.
- Entregar material complementario (folletos, esquemas, dibujos) para que el tutor visualice lo que sucede.

6. Cierre con plan claro y esperanza realista

- Resumir la decisión tomada en esa consulta.
- Reforzar con frases como: **“lo más importante es que sabemos qué pasos seguir para ayudar a su mascota”**.
- Evitar falsas expectativas, pero sí mostrar que hay caminos posibles.

Con este protocolo logramos que el tutor se sienta parte del diagnóstico.

Futuro de la neurología veterinaria

Respecto a lo que viene, el especialista identifica tres líneas de investigación clave:

- Diagnóstico genético para detectar predisposiciones raciales.
- Mejoras en las herramientas de laboratorio aplicadas al sistema nervioso.
- Avances tecnológicos en imágenes y electrodiagnóstico.

No obstante, insiste en que nada reemplaza una buena examinación clínica. **“Podemos tener la máxima tecnología del mundo, pero si nos perdemos información en la anamnesis y el examen físico, no sirve”**, enfatiza.

Un mensaje a la profesión

Antes de despedirse, el Dr. Green dejó un mensaje a los colegas asistentes: aprovechar al máximo la experiencia de quienes comparten en los congresos. **“Uno no viene a repetir lo que está en un libro, sino a transmitir la experiencia del día a día. De esos pequeños tips que se llevan los asistentes puede depender un cambio en la práctica clínica inmediata”**.



¡NUEVOS!

SUPLEMENTOS NUTRICIONALES

Bienestar superior, desde el primer día.



¡ESCANEA Y
DESCUBRE!



www.invetcolombia.com.co

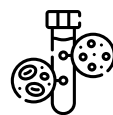


Equidad con bata blanca:

la huella de Rosmery en la medicina veterinaria

Nacida en Cartagena, con raíces monterianas, la doctora **Rosmery Cuadrado Cano** confiesa que al inicio su sueño no era ser médica veterinaria sino psicóloga. Sin embargo, el amor por los animales inculcado por sus padres la llevó a la Universidad de Córdoba, donde se formó como profesional. Su carrera empezó con incertidumbre, pero encontró respaldo en colegas que la motivaron a crecer y ganar confianza.

Escanea el código Qr y
revive la entrevista con la
Dra. Rosmery Cuadrado
Cano



Experiencia y compromiso con la profesión

Rosmery se ha desempeñado en múltiples frentes: clínica de pequeños animales, docencia en bacteriología, formación de tecnólogos y, actualmente, su propio consultorio en Cartagena. Además, ha hecho parte activa de **VEPA**, donde encontró una familia profesional enfocada en la capacitación continua. Para ella, pertenecer al gremio no solo es un compromiso con la salud animal, sino también con el bienestar de las familias multiespecie y la ética profesional.





Escuchar: una habilidad femenina que transforma la consulta

Aunque no estudió psicología, su vocación por escuchar ha marcado su práctica.

“*Nuestro paciente no habla, pero hay que escuchar al tutor y, sobre todo, creerle al perro.*”

Para Rosmery, la consulta veterinaria no es solo un acto clínico, sino también un espacio de empatía y acompañamiento humano, donde muchas veces el tutor también se convierte en paciente.



El legado de formar nuevas generaciones

Como docente, insiste en que la clave del futuro está en la capacitación científica y la ética del colegaje. Les recuerda a los jóvenes que el “**doctor Google**” no puede reemplazar la clínica ni la historia médica. Su mensaje es claro:

“*No tengamos miedo de reconocer que otros saben más; apoyémonos entre colegas.*”



Mujeres Pet Industry y la equidad de género

En el marco del **Congreso Nacional VEPA en Medellín**, la doctora Cuadrado resalta la importancia de espacios donde las mujeres profesionales de la veterinaria tengan voz y liderazgo. Su trayectoria es ejemplo de cómo el gremio se enriquece cuando se valora la experiencia femenina, no solo desde lo técnico, sino desde la capacidad de escucha, la empatía y la construcción de comunidad.



Un mensaje para el gremio

“*Conozca, comparta, no se haga a un lado.*”

Es la frase con la que Rosmery resume su visión. Para ella, los congresos son una oportunidad de aprender, crear lazos y fortalecer la profesión. Y deja un llamado a los jóvenes: vincularse desde temprano a VEPA para asegurar un relevo generacional sólido y comprometido.

Equidad con bata blanca: el ejemplo de Rosmery en la medicina veterinaria

Aunque la medicina veterinaria en Colombia y Latinoamérica es ejercida mayoritariamente por mujeres —según estimaciones, cerca del **65% de los profesionales son mujeres**—, los cargos directivos, académicos y gremiales todavía reflejan una brecha de género. Diversos estudios de **equidad en ciencias de la salud** demuestran que las mujeres suelen enfrentar barreras invisibles: menor acceso a redes de mentoría, brechas salariales y una representación limitada en posiciones de decisión.

La doctora **Rosmery Cuadrado** rompe este patrón al combinar su labor clínica y docente con el liderazgo gremial en VEPA, demostrando que la teoría de la equidad se convierte en práctica cuando una mujer asume espacios de poder, abre puertas a nuevas generaciones y legitima la voz femenina en escenarios de ciencia y gestión profesional.

Top 100

Pet Industry

Las 100 Empresas más Grandes de la Industria de Animales de Compañía 2025

La industria de mascotas en Colombia mantiene el paso firme. En 2024, las compañías del listado registraron ingresos operacionales por

COP \$26.885.539.922*

(ver nota de unidades), con resultados que confirman un mercado resiliente, más formal y cada vez más profesional en retail, salud y nutrición.



Por: Alexander Peña Bernal
Director de Contenidos –
Pet Industry

Más allá de la coyuntura, el sector siguió invirtiendo, expandiendo portafolios y profesionalizando canales. Este TOP 100 no es solo un ranking: es el mapa de los jugadores que empujan el desarrollo del ecosistema pet en Colombia.

Metodología del Ranking 2025

Para esta edición del **Top 100 Pet Industry**, el ranking se construyó con base en los **ingresos operacionales reportados al cierre de 2024** por cada compañía, según los estados financieros publicados en la **Superintendencia de Sociedades**.

Este enfoque ofrece una **fotografía más precisa del músculo operativo del sector**, dejando por fuera ingresos no recurrentes, financieros o participaciones en asociadas que, en ediciones anteriores, podían influir en los totales.

En total, se analizaron **131 empresas**, organizadas en el ranking según el tamaño de sus ingresos operacionales. Las cifras consolidadas reflejan únicamente los ingresos derivados de su **actividad principal**, ya sea en **fabricación, distribución, retail o prestación de servicios vinculados a la industria de mascotas**.

*Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

¿Y si pudieras anticiparte a la enfermedad antes de que veamos sus síntomas?

Los análisis moleculares están transformando la medicina veterinaria

La PCR en tiempo real (qPCR) permite detectar infecciones con alta sensibilidad y especificidad.



Acción preventiva real

La PCR en tiempo real (qPCR) permite detectar infecciones con alta sensibilidad y especificidad.



Mayor control en pacientes crónicos

Gracias a su precisión, esta técnica es ideal para monitorear animales con enfermedades persistentes, evaluando la evolución de la infección y ajustando tratamientos con mayor seguridad.



Decisiones basadas en evidencia

Con procesos estandarizados y datos confiables, la qPCR respalda a los veterinarios con información objetiva, ayudando a evitar tratamientos innecesarios y mejorando los resultados clínicos.



WhatsApp nacional: +57 324 680 4330



Línea nacional: +57 604 322 4248



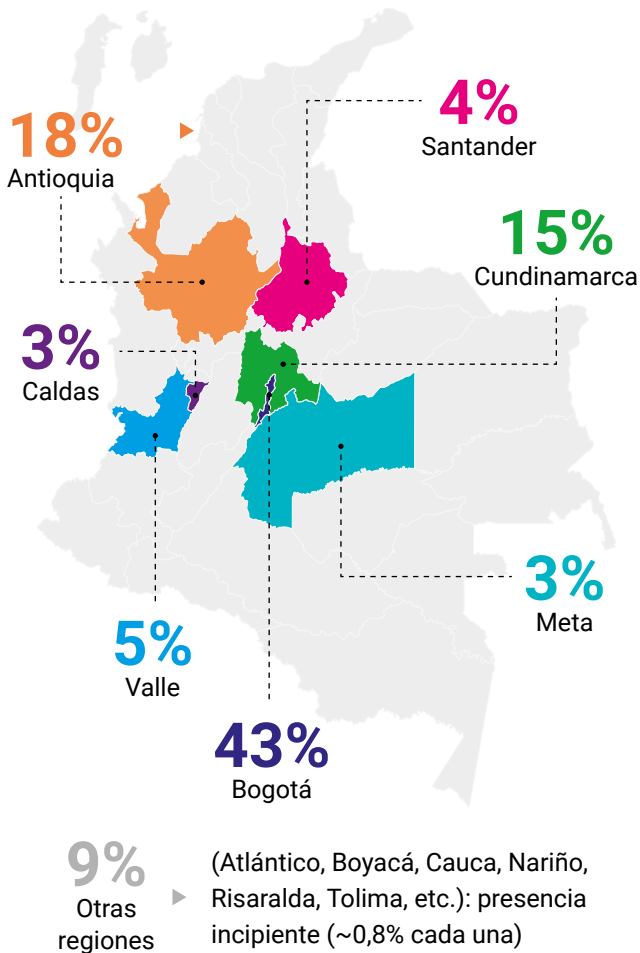
@TestMol

Radiografía del listado

¿Dónde están las empresas?

131 compañías en 2024

la distribución se concentra en:



El eje de la industria:

**Bogotá
Cundinamarca ▶
Antioquia**

76%

del tejido empresarial del ranking.

Aun así, hay señales de descentralización (Meta, Caldas, Santander y corredores Pacífico/Eje).



El mapa real del negocio

La **distribución** es el corazón del mercado, representando el

50%

En paralelo, las áreas de **farmacéutica y alimentos** conforman el músculo industrial con un

**37%
combinado**

Mientras que el **retail**, aunque en expansión, aún no alcanza la fuerza de los canales mayoristas.

Así, el **ecosistema B2B** de fabricantes y distribuidores es el verdadero motor que sostiene el crecimiento y la escala del sector pet en Colombia.

Del mayorista al retail, el engranaje B2B es el que mantiene vivo el corazón de esta economía.

El siguiente listado reúne a las **131 compañías** que conforman el **Top 100 Pet Industry 2025**, ordenadas de acuerdo con el tamaño de sus **ingresos operacionales** al cierre de 2024. Estas tablas ofrecen una visión clara del **peso individual de cada jugador** en el mercado y permiten dimensionar cómo, juntas, estas empresas conforman el **ecosistema que impulsa el desarrollo de la industria de mascotas en Colombia**.



Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
1	ITALCOL	\$ 3.189.145.271 -13%	\$ 126.152.351 4%	\$ 998.310.481 6%	\$ 442.223.277 -7%	\$ 556.087.204 19%
2	CONTEGRAL	\$ 2.842.585.089 -22%	\$ 137.147.945 -9%	\$ 1.174.310.947 0,2%	\$ 597.897.751 3%	\$ 576.413.196 -3%
3	ITALCOL DE OCCIDENTE	\$ 2.280.037.811 -10%	\$ 121.583.567 26%	\$ 767.543.065 13%	\$ 270.372.083 -5%	\$ 497.170.982 26%
4	SOLLA	\$ 2.210.592.996 -15%	\$ 115.800.529 59%	\$ 842.468.261 -2%	\$ 386.615.456 -19%	\$ 455.852.805 20%
5	ALIMENTOS FINCA	\$ 2.064.239.964 -20%	\$ 81.506.148 6%	\$ 920.907.727 -15%	\$ 492.878.207 -19%	\$ 428.029.520 -10%
6	BOEHRINGER INGELHEIM	\$ 1.158.235.174 12%	-\$ 4.901.850 -112%	\$ 878.787.988 -4%	\$ 752.967.574 -4%	\$ 125.820.414 -4%
7	ALIMENTOS POLAR COLOMBIA	\$ 1.037.019.204 2%	\$ 51.480.321 64%	\$ 490.297.960 -6%	\$ 275.641.013 -21%	\$ 214.656.947 24%
8	CIPA	\$ 862.427.473 0,1%	\$ 37.865.376 141%	\$ 319.910.404 14%	\$ 217.738.054 -0,04%	\$ 102.172.350 60%
9	CARGILL DE COLOMBIA	\$ 852.070.963 28%	\$ 193.462 101%	\$ 396.274.548 42%	\$ 287.811.037 35%	\$ 108.463.511 69%
10	MIZOOCO	\$ 836.642.427 89%	\$ 135.379.293 159%	\$ 300.076.392 33%	\$ 87.039.118 -12%	\$ 213.037.274 67%
11	NESTLE PURINA PET CARE DE COLOMBIA	\$ 487.345.381 -5%	\$ 46.894.463 7%	\$ 322.542.726 12%	\$ 245.391.386 15%	\$ 77.151.340 4%
12	PREMEX	\$ 477.559.776 6%	\$ 15.193.825 -49%	\$ 518.757.374 41%	\$ 349.947.521 63%	\$ 168.809.853 9%
13	GRUPO BIOS	\$ 441.609.957 31%	\$ 451.508.205 59%	\$ 2.551.241.599 24%	\$ 97.788.649 347%	\$ 2.453.452.950 20%
14	GABRICA	\$ 394.274.982 1%	\$ 43.356.272 16%	\$ 202.725.524 7%	\$ 58.545.394 17%	\$ 144.180.130 4%
15	ANNAR DIAGNOSTICA IMPORT	\$ 379.979.205 11%	\$ 40.823.078 56%	\$ 457.141.425 16%	\$ 100.833.287 19%	\$ 356.308.138 15%
16	CARVAL DE COLOMBIA	\$ 293.614.766 8%	\$ 15.142.932 80%	\$ 378.289.612 2%	\$ 224.981.556 4%	\$ 153.308.056 -2%
17	AGROPAISA	\$ 265.065.932 -3%	-\$ 3.317.764 -2391%	\$ 169.210.943 26%	\$ 119.677.808 33%	\$ 49.533.135 13%
18	DISTRIBUCIONES AGRALBA	\$ 232.454.599 14%	\$ 3.078.099 -31%	\$ 126.440.895 33%	\$ 107.929.356 39%	\$ 18.511.539 6%
19	NUTRINOR	\$ 215.523.496 -11%	\$ 10.007.025 13%	\$ 102.314.462 -9%	\$ 45.678.082 -6%	\$ 56.636.380 -11%
20	COASPHARMA	\$ 215.059.036 -8%	\$ 355.879 -70%	\$ 198.146.402 -0,2%	\$ 177.489.106 -1%	\$ 20.657.296 4%
21	MASTERFOODS COLOMBIA	\$ 214.314.160 6%	-\$ 9.095.857 -307%	\$ 123.259.009 8%	\$ 70.984.116 -23%	\$ 52.274.893 147%
22	AGROMILENIO	\$ 199.932.786 -38%	\$ 5.292.074 47%	\$ 180.065.023 -10%	\$ 109.618.581 -30%	\$ 70.446.442 58%
23	HEEL COLOMBIA	\$ 195.052.860 11%	\$ 27.075.922 2%	\$ 82.971.503 24%	\$ 51.294.493 44%	\$ 31.677.010 1%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.
El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024

Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
24	LABORATORIOS CHALVER DE COLOMBIA	\$ 181.968.895 -13%	\$ 6.228.486 -68%	\$ 157.266.143 -7%	\$ 59.974.495 -1%	\$ 97.291.648 -11%
25	ELANCO	\$ 178.124.170 -30%	\$ 10.566.137 173%	\$ 179.599.641 4%	\$ 33.181.864 -8%	\$ 146.417.777 8%
26	TIERRAGRO	\$ 176.150.734 -8%	-\$ 3.354.329 -37%	\$ 194.552.414 1%	\$ 141.408.923 4%	\$ 53.143.491 -6%
27	LABORATORIOS BUSSIE	\$ 172.615.546 7%	\$ 7.743.331 -58%	\$ 299.946.965 14%	\$ 173.908.768 18%	\$ 126.038.197 9%
28	MSD SALUD ANIMAL	\$ 169.188.928 3%	\$ 846.441 -30%	\$ 133.366.580 -2%	\$ 112.375.851 -3%	\$ 20.990.729 4%
29	LAIKA	\$ 165.895.995 -3%	-\$ 8.877.613 78%	\$ 91.885.004 39%	\$ 54.495.483 59%	\$ 37.389.521 17%
30	AGROCAMPO	\$ 165.533.843 3%	\$ 3.713.023 -0,004%	\$ 175.047.709 6%	\$ 57.355.222 13%	\$ 117.692.487 3%
31	JARAMILLO PETS	\$ 158.149.826 1%	\$ 19.609.921 9%	\$ 186.060.701 27%	\$ 38.003.888 126%	\$ 148.056.813 14%
32	IVANAGRO	\$ 149.768.558 14%	\$ 5.594.981 -4%	\$ 81.477.497 9%	\$ 43.196.694 2%	\$ 38.280.803 17%
33	VECOL	\$ 136.676.368 12%	\$ 16.097.351 10%	\$ 425.722.068 9%	\$ 70.849.096 42%	\$ 354.872.972 5%
34	ZOETIS COLOMBIA	\$ 133.826.999 14%	\$ 721.990 -67%	\$ 91.563.331 4%	\$ 62.742.372 5%	\$ 28.820.959 3%
35	LABORATORIOS NATURAL FRESHLY	\$ 129.011.279 12%	\$ 17.957.459 52%	\$ 133.915.587 17%	\$ 26.643.968 19%	\$ 107.271.619 17%
36	PUPPIS	\$ 123.243.995 13%	-\$ 2.206.623 14%	\$ 41.241.676 24%	\$ 26.848.045 61%	\$ 14.393.631 -13%
37	CHALVER ZONA FRANCA	\$ 107.238.484 -29%	\$ 14.825.258 -7%	\$ 138.399.615 26%	\$ 53.503.884 34%	\$ 84.895.731 21%
38	VIRBAC COLOMBIA	\$ 103.711.981 15%	\$ 6.770.559 -40%	\$ 67.939.122 1%	\$ 24.801.278 17%	\$ 43.137.844 -7%
39	SILVERAGRO	\$ 101.695.475 23%	\$ 900.330 -39%	\$ 40.884.542 29%	\$ 30.743.530 37%	\$ 10.141.012 10%
40	ALIMENTOS NUTRION	\$ 101.266.025 1%	\$ 12.137.508 95%	\$ 50.566.854 69%	\$ 29.305.616 86%	\$ 21.261.238 49%
41	GESTO AGRO	\$ 99.545.806 16%	\$ 4.487.110 13%	\$ 66.569.585 20%	\$ 37.941.104 20%	\$ 28.628.481 19%
42	ANIMALS	\$ 95.867.706 5%	\$ 33.210 -100%	\$ 35.503.416 19%	\$ 18.088.460 46%	\$ 17.414.956 0,2%
43	CEVA SALUD ANIMAL	\$ 85.855.501 -2%	\$ 1.751.461 138%	\$ 69.761.113 29%	\$ 59.854.860 31%	\$ 9.906.253 21%
44	CEBA	\$ 81.741.459 -5%	-\$ 968.023 -581%	\$ 21.860.058 -11%	\$ 15.466.923 -15%	\$ 6.393.135 2%
45	AGROVETERINARIA ADESUR	\$ 81.739.009 -19%	\$ 3.122.442 -28%	\$ 26.049.041 1%	\$ 7.275.761 -20%	\$ 18.773.280 13%
46	NOGA	\$ 80.168.709 -2%	\$ 1.203.968 -33%	\$ 23.581.375 3%	\$ 11.300.972 -4%	\$ 12.280.403 11%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación. El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024



¿QUÉ ES LA MICROBIOTA?

El 70%

de las defensas de tu mascota se encuentran en el intestino.

En él viven billones de microorganismos vivos que forman la microbiota intestinal, una barrera de defensa fundamental. Una microbiota intestinal sana ayuda a reforzar sus defensas y a mantenerla protegida desde el interior.

La alimentación es el principal factor que ayuda a tener una microbiota intestinal sana, ¡por lo que una nutrición de calidad es clave para unas buenas defensas!



¿CÓMO AYUDA ADVANCE ACTIVE DEFENSE A PROTEGERLE DESDE EL INTERIOR?

En **Advance** llevamos más de 25 años dedicados a la investigación y desarrollo de una nutrición de calidad que ayude a sus defensas, en colaboración con centros de investigación y universidades internacionales.

Nuestra receta **ACTIVE DEFENSE** ayuda a las defensas de tu mascota gracias a sus ingredientes científicamente probados: probióticos, prebióticos, fibras e inmunoglobulinas, que ayudarán a que su microbiota esté sana.



Además, seguimos elaborando nuestras recetas **con ingrediente de alta calidad, sin conservantes ni colorantes artificiales**, para garantizar una buena nutrición

Importado por Logus Representaciones SAS



SÍGUENOS EN
INSTAGRAM

Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
47	GRUPO MI CORRAL	\$ 77.163.080 1%	\$ 1.113.373 -24%	\$ 44.529.358 4%	\$ 31.181.672 3%	\$ 13.347.686 4%
48	VETERINARIA ESPECIALIZADA	\$ 74.141.267 10%	\$ 2.531.000 -14%	\$ 34.318.900 10%	\$ 12.040.200 6%	\$ 22.278.700 13%
49	DIANA PET FOOD COLOMBIA	\$ 74.096.243 17%	\$ 10.467.558 56%	\$ 76.280.147 6%	\$ 49.172.535 -11%	\$ 27.107.612 63%
50	CENTRAL PECUARIA	\$ 72.294.004 3%	-\$ 1.812.290 -952%	\$ 26.498.237 -1%	\$ 15.964.908 11%	\$ 10.533.329 -15%
51	CONCENTRADOS DEL CENTRO	\$ 68.858.684 7%	\$ 1.737.293 27%	\$ 17.271.620 5%	\$ 5.403.077 -16%	\$ 11.868.543 19%
52	ALMACEN Y DISTRIBUCIONES AGRICOLAS EL RUIZ	\$ 68.225.726 -5%	\$ 848.565 -41%	\$ 51.643.463 12%	\$ 44.087.123 14%	\$ 7.556.340 -1%
53	EUROETIKA	\$ 67.514.546 12%	\$ 2.402.502 35%	\$ 37.670.603 9%	\$ 24.853.523 10%	\$ 12.817.080 7%
54	RED AGRO VETERINARIA	\$ 66.167.644 -20%	-\$ 677.717 81%	\$ 25.198.661 -16%	\$ 23.585.083 -21%	\$ 1.613.578 2701%
55	ALMACEN INSUAGRO	\$ 65.743.420 8%	\$ 2.270.406 -2%	\$ 31.190.274 13%	\$ 17.375.322 25%	\$ 13.814.952 1%
56	LABORATORIO INTERNACIONAL DE COLOMBIA	\$ 62.656.220 10%	\$ 5.493.771 -8%	\$ 76.601.819 3%	\$ 20.255.922 -13%	\$ 56.345.897 11%
57	AGROPECUARIA EL CIMARRON	\$ 59.728.956 10%	\$ 2.456.645 13%	\$ 15.762.512 10%	\$ 7.643.748 1%	\$ 8.118.764 20%
58	UNIONAGRO	\$ 58.551.747 2%	\$ 1.137.466 19%	\$ 28.199.747 3%	\$ 18.649.266 3%	\$ 9.550.481 3%
59	KYROVET LABORATORIES	\$ 57.735.151 13%	-\$ 243.090 -126%	\$ 75.912.769 -4%	\$ 50.078.218 -1%	\$ 25.834.551 -9%
60	LABORATORIOS SERVINSUMOS	\$ 57.457.150 6%	\$ 2.911.460 74%	\$ 43.585.015 7%	\$ 23.045.158 2%	\$ 20.539.857 12%
61	GANABOR	\$ 55.244.118 5%	\$ 755.508 3%	\$ 13.674.231 -5%	\$ 6.041.183 -19%	\$ 7.633.048 11%
62	UNISANTANDER	\$ 47.840.559 0,43%	\$ 929.162 -8%	\$ 15.065.959 2%	\$ 8.609.554 -1%	\$ 6.456.405 7%
63	PROALPET	\$ 46.237.015 -34%	\$ 4.646.436 17%	\$ 57.208.305 -8%	\$ 12.621.725 -44%	\$ 44.586.580 12%
64	LABORATORIOS EDO	\$ 46.177.806 13%	\$ 4.501.166 77%	\$ 39.820.922 6%	\$ 21.406.300 -9%	\$ 18.414.622 32%
65	ALCON DE COLOMBIA PABM	\$ 43.239.304 -23%	\$ 135.191 -82%	\$ 18.857.957 9%	\$ 15.360.943 11%	\$ 3.497.014 3%
66	SUPERMASCOTAS	\$ 42.915.063 5%	\$ 3.268.516 2%	\$ 28.495.043 3%	\$ 7.273.883 -26%	\$ 21.221.160 18%
67	LABORATORIOS ERMA	\$ 42.576.565 13%	\$ 8.952.482 74%	\$ 43.755.216 24%	\$ 8.474.405 50%	\$ 35.280.811 19%
68	AGROCAUCA INSUMOS AGROPECUARIOS	\$ 40.878.761 -4%	\$ 1.321.330 -12%	\$ 10.093.601 6%	\$ 2.462.103 -1%	\$ 7.631.498 9%
69	MINDRAY MEDICAL COLOMBIA	\$ 40.381.066 42%	-\$ 1.738.271 -152%	\$ 36.358.859 19%	\$ 28.251.830 37%	\$ 8.107.029 -18%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación. El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024



Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
70	AJOVECO	\$ 40.029.943 -15%	-\$ 429.173 -124%	\$ 48.470.640 10%	\$ 9.405.817 7%	\$ 39.064.823 11%
71	DIDO	\$ 37.864.691 7%	-\$ 69.941 -114%	\$ 9.509.281 -1%	\$ 8.352.555 -0,3%	\$ 1.156.726 -6%
72	COMERCIALIZADORA DE CONCENTRADOS AGROVET	\$ 37.811.444 -32%	\$ 705.666 -25%	\$ 5.702.069 51%	\$ 2.247.555 119%	\$ 3.454.514 26%
73	LABORATORIOS PROVET	\$ 37.442.183 -6%	\$ 8.506.659 4%	\$ 28.586.990 -2%	\$ 15.600.646 -6%	\$ 12.986.344 3%
74	HIPRA COLOMBIA	\$ 35.734.927 19%	\$ 857.342 -41%	\$ 13.660.019 36%	\$ 7.172.041 63%	\$ 6.487.978 15%
75	DISTRIBUCIONES VETERINARIAS	\$ 35.695.725 7%	\$ 399.608 -30%	\$ 11.291.909 14%	\$ 9.594.435 19%	\$ 1.697.474 -9%
76	SERVICAMPO DEL VALLE	\$ 34.407.986 12%	\$ 738.900 -36%	\$ 12.036.600 12%	\$ 6.061.519 10%	\$ 5.975.081 14%
77	OURO FINO COLOMBIA	\$ 34.108.305 6%	\$ 2.508.795 334%	\$ 20.684.933 14%	\$ 13.492.408 0,04%	\$ 7.192.525 54%
78	LABORATORIOS VETERLAND	\$ 32.393.564 21%	\$ 3.805.678 180%	\$ 24.382.981 42%	\$ 5.700.086 144%	\$ 18.682.895 26%
79	MULTIAGRO	\$ 31.159.965 11%	\$ 1.065.038 158%	\$ 6.908.318 15%	\$ 1.097.202 4%	\$ 5.811.116 18%
80	SERVIAGRO-FINCA	\$ 31.105.443 19%	\$ 686.449 48%	\$ 10.075.948 8%	\$ 4.149.189 1%	\$ 5.926.759 13%
81	LABORATORIO HOMEOPATICO ALEMAN	\$ 30.986.765 15%	\$ 6.069.699 13%	\$ 27.023.773 24%	\$ 15.264.927 36%	\$ 11.758.846 11%
82	LABORATORIOS LAVERLAM	\$ 30.332.006 8%	-\$ 2.518.304 -1084%	\$ 40.110.913 7%	\$ 22.563.292 29%	\$ 17.547.621 -13%
83	PHARVET	\$ 29.538.981 15%	\$ 3.174.724 49%	\$ 20.770.720 24%	\$ 7.390.085 29%	\$ 13.380.635 21%
84	KANU PET	\$ 30.033.376 9%	\$ 85.068 11%	\$ 13.440.007 29%	\$ 9.475.813 25%	\$ 3.964.194 41%
85	BASIC FARM	\$ 29.099.558 29%	\$ 2.694.850 12%	\$ 22.116.675 5%	\$ 5.862.084 16%	\$ 16.254.591 1%
86	DROGUERIA VETERINARIA	\$ 28.556.054 10%	\$ 696.784 20%	\$ 7.585.491 8%	\$ 3.204.798 -5%	\$ 4.380.693 19%
87	IINVERSIONES AGROPUNTO LA FINCA	\$ 27.815.009 14%	\$ 1.073.625 5%	\$ 10.208.674 41%	\$ 4.899.636 62%	\$ 5.309.038 25%
88	BIOCHEM FARMACEUTICA DE COLOMBIA	\$ 27.284.373 2%	\$ 722.152 -31%	\$ 49.004.236 2%	\$ 12.082.229 1%	\$ 36.922.007 2%
89	INVET	\$ 26.432.309 12%	\$ 6.397.002 22%	\$ 32.564.101 20%	\$ 14.592.209 45%	\$ 17.971.892 5%
90	INSUMOS Y ADITIVOS VETERINARIOS	\$ 25.313.971 13%	\$ 266.753 469%	\$ 12.595.034 3%	\$ 8.046.460 1%	\$ 4.548.574 6%
91	LA HACIENDA	\$ 25.217.885 -47%	\$ 811.361 -96%	\$ 76.876.680 6%	\$ 14.455.962 31%	\$ 62.420.718 1%
92	LABORATORIO COLOMBIANO DE VETERINARIA	\$ 23.951.044 17%	\$ 1.029.235 -4%	\$ 20.665.990 22%	\$ 14.854.077 22%	\$ 5.811.913 22%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.

El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024

Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
93	LABORATORIOS ZOO	\$ 21.886.928 16%	\$ 1.956.974 68%	\$ 13.417.048 13%	\$ 6.718.084 -8%	\$ 6.698.964 47%
94	A G VETERINARIA TUNJUELITO	\$ 21.822.056 -19%	\$ 143.813 120%	\$ 7.189.205 -1%	\$ 1.760.657 -13%	\$ 5.428.548 3%
95	BIMIVET	\$ 20.792.688 3%	\$ 1.776.507 81%	\$ 27.329.623 -1%	\$ 10.968.153 -14%	\$ 16.361.470 10%
96	INSMEVET	\$ 20.581.611 -1%	\$ 621.278 -34%	\$ 18.807.116 2%	\$ 8.763.283 -2%	\$ 10.043.833 7%
97	AGROPECUARIA FUSAGRO	\$ 20.401.899 -3%	\$ 39.103 -82%	\$ 5.228.622 -0,1%	\$ 2.142.698 -2%	\$ 3.085.924 1%
98	PUNTO FERTIL	\$ 20.340.747 -15%	\$ 64.507 -92%	\$ 14.452.874 17%	\$ 9.078.051 29%	\$ 5.374.823 1%
99	PRODUCTORA DE CONCENTRADOS CAMPEON	\$ 19.193.886 -9%	\$ 1.650.197 -3%	\$ 15.521.289 9%	\$ 2.386.599 6%	\$ 13.134.690 10%
100	ALLTECH DE COLOMBIA	\$ 18.865.489 22%	-\$ 245.081 -128%	\$ 10.976.669 13%	\$ 7.056.812 27%	\$ 3.919.857 -6%
101	CONCENTRADOS DEL NORTE 1	\$ 18.634.453 3%	\$ 694.186 -4%	\$ 3.796.902 26%	\$ 1.438.390 6%	\$ 2.358.512 42%
102	VETERINARIA LA RED	\$ 17.390.248 -0,12%	\$ 585.179 8%	\$ 6.120.606 18%	\$ 2.838.936 14%	\$ 3.281.670 22%
103	INSUMOS DEL AGRO	\$ 17.233.543 28%	-\$ 1.014.521 6%	\$ 7.842.768 -9%	\$ 6.561.422 -10%	\$ 1.281.346 -1%
104	ROPSOHN LABORATORIOS	\$ 17.182.010 1%	\$ 40.567 -91%	\$ 17.413.030 4%	\$ 2.543.440 36%	\$ 14.869.590 0,27%
105	LABORATORIOS DECNO	\$ 17.150.370 -8%	\$ 329.331 -80%	\$ 13.365.806 -19%	\$ 8.740.768 -24%	\$ 4.625.038 -7%
106	LABORATORIOS CALLBEST	\$ 16.544.459 14%	\$ 2.599.727 62%	\$ 16.952.319 28%	\$ 1.956.968 124%	\$ 14.995.351 21%
107	PET SUPLET	\$ 16.428.453 18%	-\$ 9.469 -122%	\$ 3.307.936 69%	\$ 2.968.731 85%	\$ 339.205 -3%
108	LABORATORIOS UNIDOS DE COLOMBIA	\$ 16.111.946 14%	\$ 461.211 5%	\$ 5.341.248 3%	\$ 2.587.895 -11%	\$ 2.753.353 20%
109	LA CASA DEL GRANJERO	\$ 15.647.686 10%	\$ 6.934 -94%	\$ 5.445.835 -13%	\$ 3.899.142 -17%	\$ 1.546.693 0,45%
110	PAISAGRO	\$ 15.275.851 -2%	\$ 138.994 -28%	\$ 7.001.928 2%	\$ 3.106.367 -2%	\$ 3.895.561 4%
111	ICOFARMA	\$ 14.533.673 2%	\$ 896.107 11%	\$ 12.339.266 15%	\$ 5.412.929 15%	\$ 6.926.337 15%
112	AGROBUISTRON	\$ 13.560.638 -5%	-\$ 158.715 -204%	\$ 2.227.236 14%	\$ 1.392.854 4%	\$ 834.382 34%
113	LABORATORIOS SFC	\$ 13.441.244 16%	\$ 941.515 -28%	\$ 21.343.176 10%	\$ 4.854.154 4%	\$ 16.489.022 11%
114	AGROINSUVET	\$ 13.283.559 14%	\$ 484.005 -5%	\$ 9.802.348 27%	\$ 4.960.144 52%	\$ 4.842.204 9%
115	AGRO & VET PASTISAL	\$ 13.266.874 -12%	\$ 261.070 -27%	\$ 6.916.804 24%	\$ 4.482.547 32%	\$ 2.434.257 12%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación. El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024

Cifras en miles de pesos. Fuente: Superintendencia de Sociedades. Información reportada según Norma Internacional de Información Financiera – NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2024, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

Top	Razón social	2024				
		Ingresos operacionales*	Ganancia (pérdida)	Total activos	Total pasivos	Total patrimonio
116	SUPER AGRO	\$ 12.616.232 -8%	\$ 413.378 71%	\$ 5.376.679 18%	\$ 2.175.809 22%	\$ 3.200.870 15%
117	AGROQUIRAMA	\$ 12.519.103 -7%	\$ 201.206 1%	\$ 1.711.627 23%	\$ 184.786 -13%	\$ 1.526.841 30%
118	DOGKAT CORPORATION	\$ 12.437.936 -49%	-\$ 2.959.307 -131217%	\$ 7.218.565 -27%	\$ 8.498.653 3%	-\$ 1.280.088 -176%
119	CONCENTRADOS EL RANCHO LTDA DROGUERIA VETERINARIA	\$ 10.090.104 20%	\$ 71.685 -48%	\$ 8.979.402 -7%	\$ 3.758.953 -16%	\$ 5.220.449 1%
120	EXIAGRICOLA JD	\$ 8.376.889 -59%	-\$ 3.094.794 -4035%	\$ 10.576.203 -28%	\$ 9.723.578 -9%	\$ 852.625 -78%
121	NUTRIMENTOS SUPER	\$ 6.857.243 56%	-\$ 950.479 26%	\$ 1.953.951 -6%	\$ 5.683.724 17%	-\$ 3.729.773 -34%
122	MASCOLANDIA	\$ 6.240.889 4%	\$ 135.401 -2%	\$ 5.965.138 -12%	\$ 3.274.398 -22%	\$ 2.690.740 5%
123	ITAGRO	\$ 5.953.586 -9%	\$ 316.215 8%	\$ 5.101.476 7%	\$ 858.021 3%	\$ 4.243.455 8%
124	CONCENTRADOS RAZA	\$ 5.398.732 384%	\$ 5.384.380 389%	\$ 52.506.966 10%	\$ 3.113 -43%	\$ 52.503.853 10%
125	PET SPA PRODUCTS	\$ 5.136.891 4%	-\$ 11.134 95%	\$ 3.230.714 4%	\$ 3.007.843 5%	\$ 222.871 -5%
126	PRODUCTOS MEDICOS VETERINARIOS SA PROMEVET	\$ 4.894.039 4%	\$ 186.795 108%	\$ 3.550.515 -10%	\$ 1.634.982 -26%	\$ 1.915.533 11%
127	COLMASCOTAS	\$ 3.697.352 -1%	\$ 140.811 -31%	\$ 6.794.515 4%	\$ 3.501.694 13%	\$ 3.292.82 -3%
128	LABORATORIOS VETERINARIOS	\$ 2.594.586 -1%	\$ 144.969 796%	\$ 4.226.967 6%	\$ 288.231 49%	\$ 3.938.736 4%
129	FARMAVET FARMACIA VETERINARIA	\$ 2.574.633 9%	-\$ 103.160 66%	\$ 1.469.060 -1%	\$ 1.520.898 5%	-\$ 51.838 -241%
130	ZOOMANIA CLINICA VETERINARIA	\$ 2.457.314 -14%	-\$ 29.860 -172%	\$ 1.091.216 -1%	\$ 967.501 1%	\$ 123.715 -19%
131	DIMEVET	\$ 2.215.881 -79%	-\$ 3.349.965 -199%	\$ 261.742 -95%	\$ 6.854.164 -24%	-\$ 6.592.422 -103%

*Ingresos Operacionales - Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos + Participación en las ganancias (pérdidas) asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.
El porcentaje que acompaña las cifras corresponde a su variación entre la información reportada en 2023 y 2024



Cifras clave (2024)

Si entendemos la industria como un **ecosistema consolidado**, la suma de las **131 empresas** del ranking nos muestra este panorama financiero:

	INGRESOS OPERACIONALES 2024*
	\$ 26.885.539.922
	GANANCIA (PÉRDIDA) 2024
	\$ 1.668.871.665
	TOTAL ACTIVOS 2024
	\$ 16.979.173.897
	TOTAL PASIVOS 2024
	\$ 7.588.568.040
	TOTAL PATRIMONIO 2024
	\$ 9.390.605.857

**Cifras en Miles de millones de pesos colombianos*

Lectura ejecutiva

- El **margen neto (6,2%)** muestra una industria saludable, con utilidades sostenibles.
- ROE alto (17,8%)** indica buen retorno para los socios, aunque con un nivel de deuda moderado.
- Deuda controlada (45% de los activos)**, lo que da margen para seguir invirtiendo sin poner en riesgo la estabilidad.

El músculo financiero del ecosistema confirma que el sector mascotas no solo crece, sino que lo hace con bases sólidas.

Radiografía financiera del Top 100



El consolidado de las **131 empresas** del ranking no solo revela el tamaño del ecosistema pet, sino también su **salud financiera**. Al analizar las principales razones contables y de rentabilidad, la industria muestra un sector con márgenes sostenibles, un uso responsable de la deuda y una estructura de capital equilibrada, capaz de sostener el crecimiento y responder con solidez a los retos del mercado.

Margen neto

- Valor:** 6,21%
- Interpretación:** Por cada peso vendido, la industria genera aproximadamente **\$0,06** de ganancia neta.

ROA (retorno sobre activos)

- Valor:** 9,83%
- Interpretación:** Cada peso invertido en activos produce casi 10 centavos de utilidad.

ROE (retorno sobre patrimonio)

- Valor:** 17,77%
- Interpretación:** Cada peso de patrimonio genera **\$0,18** de utilidad, reflejando un rendimiento atractivo.

Relación deuda/patrimonio

- Valor:** 0,81
- Interpretación:** Por cada peso de patrimonio, el sector mantiene **\$0,81** en deuda.

Apalancamiento (activos/patrimonio)

- Valor:** 1,808
- Interpretación:** Por cada peso de patrimonio, hay **\$1,81** en activos en operación.

Proporción deuda/activos

- Valor:** 45%
- Interpretación:** Cerca del **45% de los activos** está financiado con deuda.

CARTAGENA BUSINESS VETERINARY

Hotel Oficial:

INTERCONTINENTAL
CARTAGENA DE INDIAS

22, 23 y 24 de octubre

¡MÁS QUE UN CONGRESO,
ES UNA EXPERIENCIA EMPRESARIAL!

Speakers



Dr. Paolo Peppucci
Italia



MBA Pere Mercader
España



Dr. José Luis Blázquez
España

Patrocinan



Para más información:

+57 316 838 41 11
gomez@congresoveterinario.cl

www.congresoveterinario.cl
@CartagenaBusinessVeterinary



Tres años de evolución financiera del Top 100

El comportamiento consolidado de las **131 empresas del Top 100 Pet Industry** en el último trienio confirma que la industria de mascotas en Colombia **mantiene un crecimiento sólido y sostenido**, pese a los ajustes del mercado y a los desafíos económicos de cada periodo. Las cifras muestran un sector que ha sabido **adaptarse, capitalizar oportunidades y fortalecer su estructura financiera**.

TOTAL TOP 100 en los últimos 3 años

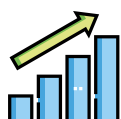
	2024	2023	2022
INGRESOS OPERACIONALES 2024*	\$ 26.885.539.922 -6%	\$ 28.600.054.811 12%	\$ 25.478.387.291
GANANCIA (PÉRDIDA) 2024	\$ 1.668.871.665 27%	\$ 1.313.541.045 28%	\$ 1.024.988.492
TOTAL ACTIVOS 2024	\$ 16.979.173.897 9%	\$ 15.619.902.700 10%	\$ 14.225.011.892
TOTAL PASIVOS 2024	\$ 7.588.568.040 3%	\$ 7.354.195.511 1%	\$ 7.264.503.608
TOTAL PATRIMONIO 2024	\$ 9.390.605.857 14%	\$ 8.265.707.185 19%	\$ 6.960.508.284

Análisis

- **Ingresos:** Tras un crecimiento de **12%** en 2023, los ingresos se ajustaron un **6%** en 2024, en línea con la desaceleración del consumo y ajustes en la cadena de distribución. Aun así, el balance del trienio es positivo, con un incremento neto de más de **\$1,3 billones** frente a 2022.
- **Ganancias:** La utilidad neta es el gran protagonista, con un crecimiento acumulado de **62%** en tres años, lo que refleja mayor eficiencia operativa y control de costos.
- **Activos:** El aumento de **19%** acumulado muestra una industria que sigue invirtiendo en infraestructura, tecnología y expansión de operaciones.
- **Patrimonio:** Creció **35%** en tres años, señal de capitalización y reinversión de utilidades, lo que fortalece la posición financiera del sector.

Pasivos: Con un crecimiento leve de **4%**, la deuda se ha mantenido controlada, manteniendo un nivel de apalancamiento saludable.





Top 10 de mayor ganancia en 2024

El 2024 dejó claro que la **rentabilidad** sigue concentrada en empresas con una fuerte presencia en nutrición y distribución, pero también trajo sorpresas con jugadores que han logrado multiplicar su utilidad, impulsados por expansión de mercado y mayor eficiencia operativa.

TOP 10 DE MAYOR GANANCIA

RAZÓN SOCIAL	GANANCIA (PÉRDIDA) 2024	GANANCIA (PÉRDIDA) (2024-2023)
GRUPO BIOS	\$ 451.508.205	59%
CONTEGRAL	\$ 137.147.945	-9%
MIZOOCO	\$ 135.379.293	159%
ITALCOL	\$ 126.152.351	4%
ITALCOL DE OCCIDENTE	\$ 121.583.567	26%
SOLLA	\$ 115.800.529	59%
ALIMENTOS FINCA	\$ 81.506.148	6%
ALIMENTOS POLAR COLOMBIA	\$ 51.480.321	64%
NESTLE PURINA PET CARE DE COLOMBIA	\$ 46.894.463	7%
GABRICA	\$ 43.356.272	16%

Análisis

- **Grupo BIOS S.A.S.** encabeza el ranking con **\$451.508 millones** y un crecimiento del **59%**, consolidando su liderazgo como el gran motor financiero del sector.
- **Mizoooco S.A.S.** es el gran protagonista emergente, con un **salto del 159%** en ganancias frente a 2023, reflejando su agresiva expansión y consolidación en el mercado.
- **Contegral S.A.S. y Italcól S.A.** pese a su volumen, muestran un comportamiento más estable, con variaciones de **-9%** y **4%**, respectivamente, lo que indica un enfoque más conservador.
- **Alimentos Polar Colombia S.A.S.** sorprendió con un crecimiento del **64%**, mientras que **Solla S.A.** igualó el ritmo de Grupo BIOS con un avance también del **59%**.
- **Nestlé Purina Pet Care de Colombia S.A. y Gabrica S.A.S.** mantienen un crecimiento moderado pero sostenido, de **7%** y **16%**, reforzando su posición estratégica en el ecosistema.



El Top 10 de mayor ganancia sumó más de

\$ 1,3

billones confirmando que el músculo financiero de la industria sigue en la nutrición y la distribución.



Top 10 de mayor activo en 2024

El tamaño de los activos es un reflejo de la **capacidad instalada y el músculo operativo** de las compañías que lideran la industria. En 2024, el ranking evidencia cómo los grandes jugadores han sostenido inversiones robustas, manteniendo su relevancia en el ecosistema pet, mientras algunos emergentes comienzan a escalar posiciones.

TOP 10 DE MAYOR ACTIVO

RAZÓN SOCIAL	ACTIVO 2024	GANANCIA (PÉRDIDA) (2024-2023)
GRUPO BIOS	\$ 2.551.241.599	24%
CONTEGRAL	\$ 1.174.310.947	0,18%
ITALCOL	\$ 998.310.481	6%
ALIMENTOS FINCA	\$ 920.907.727	-15%
BOEHRINGER INGELHEIM	\$ 878.787.988	-4%
SOLLA	\$ 842.468.261	-2%
ITALCOL DE OCCIDENTE.	\$ 767.543.065	13%
PREMEX	\$ 518.757.374	41%
ALIMENTOS POLAR COLOMBIA	\$ 490.297.960	-6%
ANNAR DIAGNOSTICA IMPORT	\$ 457.141.425	16%

Análisis

- **Grupo BIOS S.A.S.** encabeza el ranking con **\$2,55 billones** en activos y un crecimiento del **24%**, consolidando su papel como el principal jugador del sector.
- **Contegral S.A.S. y Italcot S.A.** mantienen posiciones sólidas, con activos por encima del billón de pesos, mostrando estabilidad y una ligera tendencia al alza.
- **Alimentos Finca S.A.S.** pese a figurar con **\$920 mil millones** en activos, presenta una **caída del 15%** en utilidades, lo que puede señalar ajustes internos o mayores gastos operativos.
- **Premex S.A.S.** destaca con un **crecimiento del 41%** en ganancias, apalancado en activos que superan los **\$500 mil millones**, consolidando su potencial en el sector.
- **Boehringer Ingelheim y Annar Diagnóstica Import S.A.S.** ratifican la importancia del componente farmacéutico y de diagnóstico en la cadena de valor, con activos que superan los **\$450 mil millones**.



El Top 10
concentra más de

\$ 9,1

billones en activos,
confirmando que
la inversión en
capacidad productiva
y logística es el eje del
crecimiento del sector.



Top 10 de mayor pasivo en 2024

El nivel de pasivos refleja no solo la deuda adquirida por las compañías, sino también su capacidad de **apalancamiento para sostener crecimiento, inversiones y operaciones**. Este ranking muestra a las empresas que lideran en tamaño de pasivo dentro de la industria pet.

TOP 10 DE MAYOR PASIVO

RAZÓN SOCIAL	PASIVO 2024	GANANCIA (PÉRDIDA) (2024-2023)
BOEHRINGER INGELHEIM	\$ 752.967.574	-4%
CONTEGRAL	\$ 597.897.751	3%
ALIMENTOS FINCA	\$ 492.878.207	-19%
ITALCOL	\$ 442.223.277	-7%
SOLLA	\$ 386.615.456	-19%
PREMEX	\$ 349.947.521	63%
CCARGILL DE COLOMBIA	\$ 287.811.037	35%
ALIMENTOS POLAR COLOMBIA	\$ 275.641.013	-21%
ITALCOL DE OCCIDENTE	\$ 270.372.083	-5%
NESTLE PURINA PET CARE DE COLOMBIA	\$ 245.391.386	15%



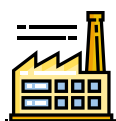
Análisis

- **Boehringer Ingelheim S.A.** encabeza el listado con **\$753 mil millones** en pasivos, manteniendo un nivel estable con una ligera caída del **4%** en ganancias.
- **Contegral S.A.S.** ocupa el segundo puesto con **\$598 mil millones** y un crecimiento moderado en utilidades de **3%**, evidenciando un manejo controlado de su estructura financiera.
- **Alimentos Finca S.A.S. y Solla S.A.** registran pasivos de **\$493 mil millones** y **\$387 mil millones** respectivamente, aunque ambos con caídas del **19%** en ganancias, lo que puede reflejar ajustes internos o mayores costos financieros.
- **Premex S.A.S.** muestra una relación interesante: con pasivos de **\$350 mil millones**, logró incrementar sus ganancias un **63%**, señal de una estrategia de apalancamiento eficiente.
- **C.I. Cargill de Colombia Ltda. y Nestlé Purina Pet Care de Colombia S.A.** también destacan, con crecimiento en utilidades del **35%** y **15%**, respectivamente, lo que demuestra un uso productivo del financiamiento.

El Top 10
concentra más de

\$ 4,1

billones en pasivos,
reflejando la magnitud
del apalancamiento
financiero que
sostiene al
ecosistema mascotas.



Top 10 de mayor patrimonio en 2024

El patrimonio es el reflejo de la **fortaleza financiera y la capacidad de reinversión** de las compañías. En 2024, las empresas con mayor respaldo patrimonial consolidaron su influencia en el mercado, mostrando solidez para seguir impulsando crecimiento y expansión.

TOP 10 DE MAYOR PATRIMONIO

RAZÓN SOCIAL	ACTIVO 2024	GANANCIA (PÉRDIDA) (2024-2023)
GRUPO BIOS	\$ 2.453.452.950	20%
CONTEGRAL	\$ 576.413.196	-3%
ITALCOL	\$ 556.087.204	19%
ITALCOL DE OCCIDENTE	\$ 497.170.982	26%
SOLLA	\$ 455.852.805	20%
ALIMENTOS FINCA.	\$ 428.029.520	-10%
ANNAR DIAGNOSTICA IMPORT	\$ 356.308.138	15%
VECOL	\$ 354.872.972	5%
ALIMENTOS POLAR COLOMBIA	\$ 214.656.947	24%
MIZOOCO	\$ 213.037.274	67%

Análisis

- **Grupo BIOS S.A.S.** lidera con un patrimonio de **\$2,45 billones** y un crecimiento del **20%**, confirmando su posición como el jugador más robusto de la industria.
- **Contebral S.A.S.** y **Italcol S.A.** mantienen posiciones destacadas, aunque con dinámicas distintas: mientras Contebral ajusta un **-3%**, Italcol registra un **avance del 19%**.
- **Italcol de Occidente S.A.** y **Solla S.A.** crecen a doble dígito (**26% y 20%**, respectivamente), mostrando su capacidad para capitalizar utilidades y fortalecer su base de operación.
- **Mizooco S.A.S.** es el gran emergente de este ranking, con un crecimiento patrimonial de **67%**, evidenciando un modelo de negocio en plena expansión y una agresiva reinversión.
- **VECOL S.A.** y **Annar Diagnóstica Import S.A.S.** consolidan su relevancia en sectores estratégicos de biológicos y diagnósticos, con patrimonios superiores a **\$350 mil millones**.

Este listado deja claro que la industria pet no es una moda pasajera, sino **un motor de desarrollo y generación de valor**. Cada dato, cada tendencia y cada variación contable nos habla de un ecosistema que se profesionaliza y que aprende a navegar los desafíos locales e internacionales.

La industria de mascotas en Colombia ya no es emergente: es protagonista de la economía nacional.



El Top 10 de mayor patrimonio concentra más de

\$ 6,1

billones, evidenciando la fortaleza y capitalización de los principales actores de la industria.

Cesar Mayorga
MV.

**Javier Del
Angel Caraza**
MVZ, Esp. MCPyG,

**Dr. Luis Enrique
García Ortuño**



MONOTEMA NEFROUROLOGÍA

5, 6 Y 7 NOV 2025

 **Lugar:**
Hotel Dann Carlton

 **Más información al:**
+57 310 6500983



PRECONGRESO TALLER DE ANESTESIA REGIONAL EN PEQUEÑOS ANIMALES DR. SANTIAGO FUENSALIDA

 **Fecha:**
17 Junio 2025

 **Lugar:**
Plaza Mayor
Medellín, Colombia

Patrocina:  **HOSPCOM**
Animal Care



Eventos Pet Industry 2025 - 2026

2025

Noviembre

2026

Septiembre



WSAVA Congress
25 al 27 sept
Rio de Janeiro, Brasil
wsava-congress.org

Octubre



Congreso Veterinario de Gastroenterología
9 al 10 de octubre
Ibagué, Colombia
+57 310 423 5813



Cat In Colombia - La Nación del Gato
15 al 17 de octubre
Pereira, Colombia
catincolombia.com



Cartagena Business Veterinary
22 al 24 de octubre
Cartagena, Colombia
congresoveterinario.cl



Monotema - VEPA Valle
5 al 7 de noviembre
Cali, Colombia
+57 310 650 0983



Orto Vet Expert Colombia
13 al 15 de noviembre
Bogotá, Colombia
ortovetexpertcolombia.com



GastroMaster
26 al 28 de noviembre
Bogotá, Colombia
Instagram
@gastromastercol

Diciembre



Proyecciones Pet Industry 2026
15 de diciembre
Virtual
Petindustry.co/Proyecciones

Marzo



VI Foro Mujeres Pet Industry
marzo
Petindustry.co/mujeres



Congreso de nutrición avanzada
4 al 6 de marzo
Bogotá, Colombia
Instagram
@nutricionveterinaria



Vetlatam el congreso de las especialidades
11 al 13 de marzo
Cali, Colombia
vetlatam.com

Abril



Congreso Internacional de Farmacología Veterinaria
14 y 15 de abril
Bogotá, Colombia
congreso.cifav.com

Agosto



VII Premios Pet Industry
Bogotá, Colombia
Premiospetindustry.com



Comparte tu evento en esta sección:

Envía la información de tu evento al WhatsApp de Pet Industry:

+57 316 462 4808. Es un espacio gratuito, en pro de hacer más fuerte a nuestra industria.

Vet

Dietas de Prescripción para perros y gatos



**Próximamente llega
BR FOR DOG VET y BR FOR CAT VET:**
la nueva línea europea que revoluciona
el cuidado veterinario. Con formulaciones premium
que abordan con precisión afecciones renales,
hepáticas, alérgicas y metabólicas. Donde otros
ven desafíos, nosotros creamos soluciones.
Los veterinarios más exigentes
ya están cambiando.

Salud extraordinaria
para compañeros excepcionales.



Si quieres más información acerca de nuestros productos y programas que apoyan la nutrición para pacientes con eventos de salud, síguenos en nuestras redes sociales, o escríbenos al correo: mercadeo@gestoagro.com



www.gestoagro.net



NUEVO

Elanco

CredelioTM PLUS
(lotilaner + milbemicina oxima)

LIBRE DE PULGAS, GARRAPATAS Y
PARÁSITOS INTERNOS

— No esperes a verlos para eliminarlos —



Credelio, Elanco y el logo de la barra diagonal son marcas registradas de Elanco o sus afiliadas. © 2023 Elanco.

PM-CO-25-0044