

MOTIVAR

“TENEMOS QUE VOLVER A SER VETERINARIOS”

Giovanni Gnemmi analiza los principales desafíos en el manejo reproductivo de los rodeos lecheros.

Pág. 12 a 14.

¿CUÁL ES EL PLAN PARA EL SECTOR PORCINO?

Desde la AAPP, Adolfo Franke analiza las proyecciones de un sector que busca duplicar el número de madres y de integrados.

Pág. 20 a 22.

WHATSNEWS MOTIVAR

Aldana Vissani

Desarrollan crema para controlar importante enfermedad venérea en los equinos.

44 y 45. 



EMPRESAS DE FAMILIA: EL CASO DE LABYES

Repasamos los primeros pasos del laboratorio argentino que también crece en Brasil, México y Asia.

Pág. 54 a 56.



#LaRabiaMata

Iba a pasar y pasó. Después de 40 años, la provincia de Buenos Aires vuelve a sufrir la muerte de una persona a causa de rabia humana, tras ser mordida por un gato. ¿Qué pasa con los centros de zoonosis? ¿Por qué no se logra avanzar con la vacunación masiva de los animales de compañía? Páginas 30 a 32.



Es momento de generar reservas

SUPLENUT® previene la carencia de cobre en la madre y genera **reserva hepática** en el ternero por nacer.

Consultá con tu médico veterinario





Eprinover pour-on

EFICACIA Y SEGURIDAD PARA EL
CONTROL DE PARASITOSIS EN
SU GANADO DE CARNE Y LECHE

0 **DÍAS** SIN PERÍODO DE RETIRO EN LECHE

over 40
MEDICINA VETERINARIA AÑOS

CIENCIA PARA LA SALUD | www.over.com.ar  



Providean[®]

ENTERO PLUS 7

Vacune a la madre para proteger al ternero

Providean Entero Plus 7, contiene 7 antígenos virales y bacterianos para prevenir la diarrea neonatal de los terneros (DNT).



CALIDAD TECNOVAX
PARA EL MUNDO

TECNOVAX
Sanidad Animal

CARAVANAS ELECTRÓNICAS



CARAVANAS OFICIALES SENASA



COMBINACIÓN OPCIONAL
/ BOTÓN OFICIAL MAS TARJETA MANEJO CHICA, GRANDE, EXTRA MAXI O PREMIUM.
/ TEXTO SUPERIOR 8 CARACTERES MÁXIMO.
/ NÚMERO INFERIOR 4 DÍGITOS MÁXIMO O COPIA RANGO.

BOTÓN HEMBRA Y MACHO

14 COLORES DISPONIBLES



BOTÓN CON TARJETA
ZONA VACUNACIÓN AFTOSA



GRANDE PREMIUM

BOTÓN CON TARJETA
ZONA SIN VACUNACIÓN AFTOSA



GRANDE PREMIUM

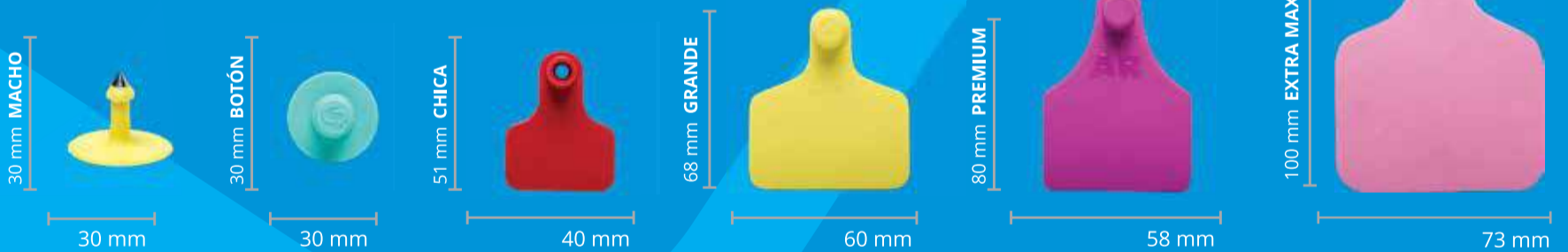
TARJETA CUE
CIRCUITO UNIÓN EUROPEA



GRANDE PREMIUM

CARAVANAS DE MANEJO

13 COLORES



IMPRESIONES



IMPRESIÓN LÁSER CARAVANAS
LIC. N° 67-40793 /
LIC. N° 67/38020
DISP. SENASA 1325/2006

caravanas FEEDLOT

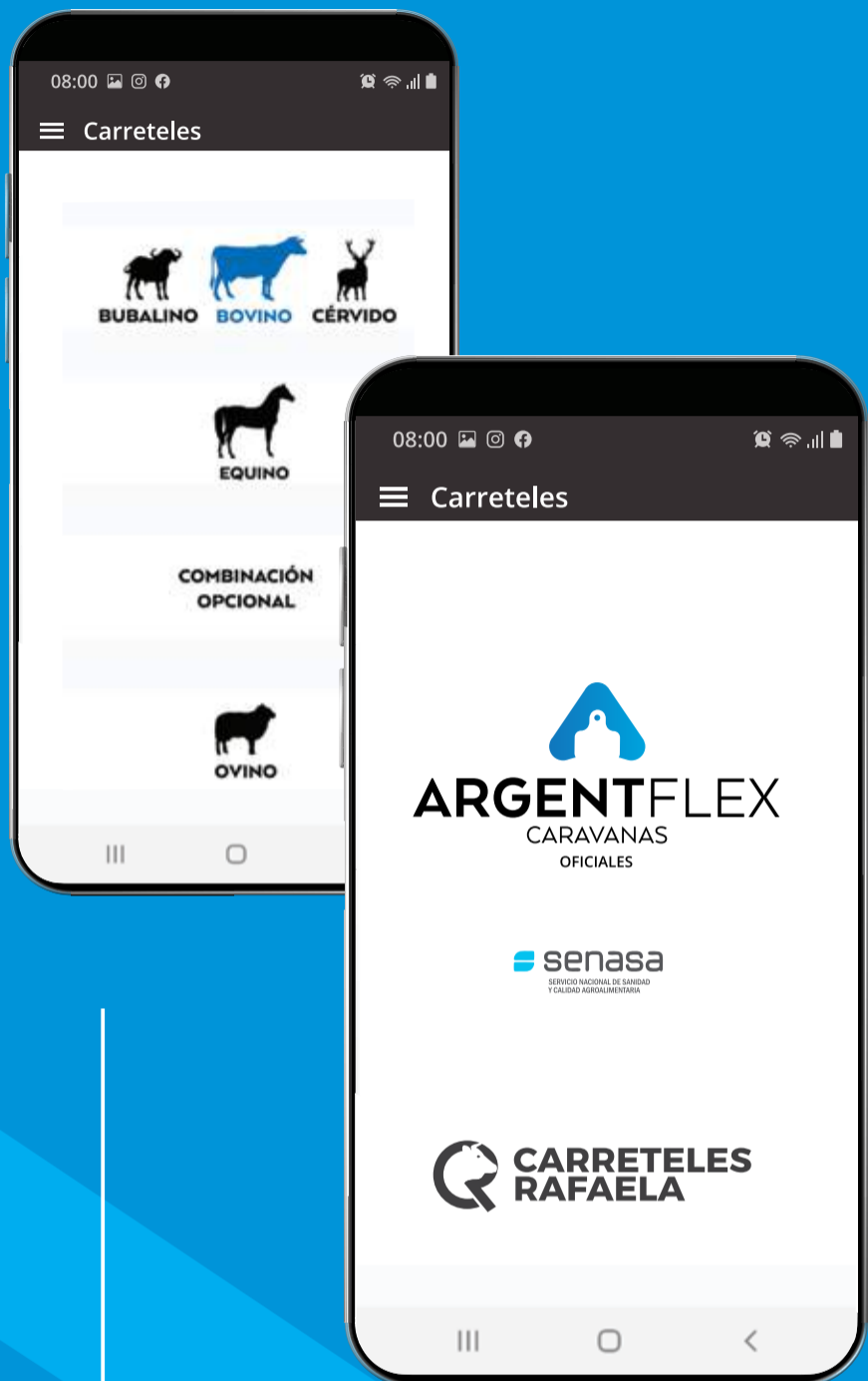
SOLICÍTALA A TU VETERINARIA DE CONFIANZA

COLORES CARAV.
COLOR MACHO





SEGUIMOS INNOVANDO



NUEVA 2021 APP!

PRIMER APLICACIÓN PARA SOLICITAR CARAVANAS ARGENT FLEX OFICIALES

Desarrollo exclusivo para **clientes de Carreteles Rafaela**, con el objetivo de agilizar el pedido.

Descarga GRATUITA



INSTALACIÓN

Una vez instalada la App en su celular ingrese con el mismo usuario y contraseña que utiliza para ingresar a nuestra página web, www.carretelesrafaela.com.ar, de no contar con usuario y contraseña solicítelo a: sistemas@carretelesrafaela.com.ar.

www.carretelesrafaela.com.ar
f @ y t



CASA CENTRAL RAFAELA
Cpto. Elías Zurbriggen 395
(ESQ. ELOY GAITÁN) . 03492 423695
430265 / 578205 / 578733

SUCURSAL CORRIENTES
Chacabuco 1577
Corrientes . 0379 4430716

SUCURSAL BAHÍA BLANCA
Pedro Pico 52
Bahía Blanca . 03492 15668650

SUCURSAL BUENOS AIRES
Corrales 3243/45 . 1437 Villa Soldati
Capital Federal . 011 4919 5198

SUCURSAL RÍO CUARTO
Roma 2550, esq. RN A005

SUCURSAL CARLOS CASARES
Acceso Roberto Mouras 304
Buenos Aires . 02395 15433602

A male veterinarian with a beard and dark hair, wearing teal scrubs, is smiling and looking upwards. He is holding a white sign with a chain that says "BIENVENIDOS" and "ABIERTO" in bold black letters. The background shows a veterinary clinic with green walls and a dog's head visible in the bottom right corner.

BIENVENIDOS
ABIERTO

Siempre hay una
PRIMERA VEZ...

Y en tu PRIMERA VETERINARIA,
te acompaña Krönen.



Krönen te acompaña EN TU PRIMERA VETERINARIA



Precio mayorista sin volumen de compra.



Financiación y facilidades de pago.



Sistema de Gestión **MyVete.**



Amplio portfolio de **laboratorios.**

Sumate al Club  +54 9 221 6374218





Entre el acostumbramiento y las falencias, ¿está la base para crecer?

Resulta complejo esbozar un análisis de lo ocurrido en la industria de la sanidad animal durante el pasado mes de mayo en Argentina. Entre los picos de contagios y muertes diarias por COVID19, hasta el cierre de las exportaciones de carne bovina, pasando el fallecimiento de una persona a causa de rabia humana en Buenos Aires, pasó de todo.

Y en ese contexto se siguieron llevando adelante cientos de visitas a campo, miles de consultas a clínicas veterinarias y otras tantas de ventas de productos veterinarios y alimentos balanceados en distintos puntos de todo el país.

Con el sinsabor del constante "ir y volver" de lo físico a lo digital; con la tristeza y la angustia de las personas cercanas que se enferman; con la alegría de los que se vacunan y la esperanza de que todo pase... otra vez.

Pero ¿va a pasar? ¿Cuándo?

¿Ya es la "nueva normalidad"?

Parece que no. Si bien en los últimos dos a tres meses muchos volvimos a establecer alguna reunión presencial, algún viaje, una visita a "un cliente importante" y alguna salida social, la realidad volvió a prevalecer.

No son pocos los laboratorios, ni los distribuidores que en las últimas semanas vieron afectada su operatoria por la aparición de casos de COVID19 y la correspondiente suspensión de actividades.

La situación es aún más compleja que en 2020 y afecta, ya no solo a las empresas del Gran Buenos Aires y CABA, sino que se expande con fuerza en todo el país.

Veterinarias que el año pasado habían desarrollado protocolos específicos de trabajo tanto en la atención de pequeños y grandes animales, debieron volver a ajustar procesos y extremar los cuidados.

En el medio, el negocio sigue firme; pujante, aunque sin la espectacularidad de 2020. Los sentimientos son encontrados y los desafíos diversos.

TOMAR DECISIONES

En medio de la segunda / tercera ola de la pandemia, con aislamientos intermitentes y en las vísperas de las elecciones legislativas de este año, la industria de la sanidad animal avanza.

Lo hacen los laboratorios, ajustando sus burbujas, su personal y sus estrategias de elaboración de fármacos y vacunas, no solo para el mercado interno, sino también para un sostenido comercio internacional en el cual los laboratorios veterinarios argentinos son cada vez más protagonistas. Avanzan también los distri-

buidores con más inversiones en depósitos y sucursales a lo largo de toda la Argentina, buscando sostener su servicio en el marco también de una mayor cantidad de contagios y el retorno de trabas en los accesos internos de las grandes ciudades.

Con incrementos de precios que, fundamentalmente en el rubro de los animales de compañía, parecería seguir el ritmo del Dólar oficial, las empresas del sector también han confirmado la tendencia creciente del costo de sus materias primas, sean estas importadas o incluso nacionales.

En este marco, "hay que salir a generar demanda, porque hay que vender".

Así de claro es el mensaje. ¿Pero salir cómo?



Chemo, un paso adelante.

El mejor servicio del mercado

Materias primas de última generación para la industria farmacéutica, veterinaria, nutrición animal y agroquímicos.

Antibióticos, Antiinflamatorios, Antiparasitarios, Coccidiostatos, Insecticidas, Hormonales, Vitaminas.



Romikin S.A.U.

Paraguay 1535 C1061ABC
Buenos Aires, Argentina
T (54 11) 4872 1200
F (54 11) 4872 1201
consultas@romikin.com
www.romikin.com.ar

Es responsabilidad del Estado prevenir, vigilar y controlar las enfermedades zoonóticas, pero todos los actores de la industria de la sanidad animal en el país deberían sentirse tocados por la muerte de una persona a causa de rabia.

Datos actualizados

¿Generar demanda dónde? ¿Quiénes? ¿En qué formato? ¿Qué día? ¿A qué hora?

Tomar decisiones es algo que también hacen los veterinarios de todo el país.

Ya sea en sus clínicas de pequeños animales, como en sus locales comerciales abasteciendo al sector de la ganadería bovina (carne y leche) y cada vez más también al de porcinos, en cada vez más regiones de nuestro país.

¿Qué decisiones? De todo tipo. Internas de la propia veterinaria (¿qué protocolo aplicamos? ¿recibimos proveedores? ¿volvemos a hacer domicilios? ¿seguimos pagando con cheques electrónicos?) y también externas, vinculadas con el propio asesoramiento que se les brinda a los clientes, la comunicación que se emplea y los múltiples nuevos desafíos a los que se enfrenta la profesión.

¿BASES SÓLIDAS?

El combo se presenta insuperable: COVID19, plataformas digitales, nuevas generaciones, adopción de nuevas tecnologías y un renovado Ranking de actividades llama-

das a crecer en el mediano plazo, como lo es la sanidad animal en su conjunto.

Sin embargo, los cimientos de ese crecimiento aún no están sólidos. Y muestra de ello ha sido la triste noticia del fallecimiento de una mujer en Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires, tras ser mordida por un gato meses atrás.

Ningún sector puede proyectar seguir creciendo en adopción de tecnologías, si no logra controlar una enfermedad tan antigua como la rabia.

Claro que es responsabilidad del Estado prevenir, vigilar y controlar las enfermedades zoonóticas. Más allá de esto, todos y cada uno de los distintos actores que conforman la industria de la sanidad animal en nuestro país deberían sentirse tocados por este hecho tan lamentable como evitable.

Difícil será también crecer en el rubro ganadero, aumentar la producción y sumar más kilos de carne si se mantienen las pérdidas que año tras año la industria de laboratorios reporta por la falta de inver-

sión en planes sanitarios.

Tan sencillos de comprender, como difíciles de poner en práctica, los conceptos vinculados al impacto de prevenir enfermedades no solo sobre el propio animal, sino también sobre las personas, el medio ambiente y la economía de los países deben seguir siendo puestos sobre el tapete.

Lo hacemos en esta imperdible edición impresa y también con una nueva batería de propuestas y formatos informativos, como los que estamos presentando a través de nuestro Canal www.youtube.com/pmotivar, las Entrevistas en Vivo y los Resúmenes semanales en 60 Segundos que ya están en marcha en el Instagram de @motivarok.

Aún en este contexto, las perspectivas para el sector de la sanidad animal están por sobre la media de otras actividades económicas, también en Argentina.

Una de las claves para poder aprovecharlas sin dudas pasará por conocer las nuevas tendencias, pero sobre la base de haber saldado deudas internas que aún perduran.

FE DE ERRATAS

En la edición impresa de **MOTIVAR** en abril, se publicó con un error el artículo "Fármacos y biológicos: se comercializaron 26 millones de unidades". El dato correcto respecto del mercado de animales de compañía es: "las dosis de vacunas crecieron de las 6,6 millones en 2019 a las 7,5 millones comercializadas en 2020, con un crecimiento de alrededor del 35% y una facturación que pasó de los \$466 millones, a \$1.045 millones (+100%)".

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ MÁS INFORMACIÓN SOBRE EL TEMA



MOTIVAR



Director

Luciano Esteban Aba
(011) 15-5014-1296
luciano@motivar.com.ar

Diseño y fotografía

Nicolás de la Fuente
(011) 15-6131-9954
nicolas@motivar.com.ar

Dirección de Marketing

Margarita Briceño
(011) 15-7045-7170
margarita@motivar.com.ar

Publicidad

publicidad@motivar.com.ar
(011) 4717-2153

Impresión Mariano Mas SA

Redactores

Solana Sommantico
solana@motivar.com.ar
Guadalupe Varelli
guadalupe@motivar.com.ar
Facundo Sonatti
redaccion@motivar.com.ar

Fecha de cierre de esta edición:
28/5/2021

Asociación
de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Monseñor Larumbe 1750, Martínez (B1640GYJ), Buenos Aires, Argentina. Tel/fax: (011) 4717-2153.

Los artículos firmados no representan necesariamente la opinión de esta publicación, como así tampoco los contenidos vertidos en las publicidades. Los editores no asumen responsabilidad alguna por su contenido o autoría. Prohibida la reproducción total o parcial de todo material incluido en esta publicación sin previa autorización escrita de la editorial.

ISSN: 1667-0566. RPI N°: 732146



estapal



ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y VETERINARIA DESDE 1936.

Cumpliendo con los requerimientos indispensables de calidad e inocuidad.



Línea para vacuna antiaftosa



Productos personalizables



Compromiso con el medioambiente

Visítanos en www.estapal.com.ar

EN BASE A UN ENFOQUE MULTICULTURAL

“Buscamos ampliar horizontes, innovando para proteger la salud de los animales”



NOTA DE OPINIÓN POR:

Laura Villarreal

Responsable de la Región Sur de MSD Salud Animal (Argentina y Chile).



MSD
Salud Animal

que se adaptan y acoplan a una nueva realidad donde, además de ser vanguardia tecnológica, se expresa el fondo humano como prioridad. Durante este año, la compañía ha logrado sortear los obstáculos del confinamiento con creces y se ha determinado a trabajar reforzando una mirada: la de la protección.

Innovar para proteger es el lema fundacional del trabajo cotidiano.

Mediante productos de vanguardia, MSD protege la salud de los animales, con el efecto abarcativo de trasladar ese resguardo a las personas y al planeta.

Parte de la familia

La interacción con las mascotas hace parte de nuestra esencia como seres humanos. En estos tiempos de pandemia eso aún es más fuerte. Perros y gatos nos han ayudado a controlar el miedo, la depresión, la agresividad y a pasar mejor estos tiempos difíciles. Cuidarlos es parte de nuestra misión de mejorar la vida de las personas y su entorno.

Según nuestra investigación, continúa el crecimiento de mascotas en los hogares entre perros y gatos: durante el año pasado fue del 19% en relación al anterior.

Si bien el crecimiento vegetativo del mercado argentino en cuanto a número de mascotas es de un 4,5% anual, durante el 2020 se vio aumentada la cantidad de adquisiciones o adopciones con el fin de acompañar a las personas en pandemia. Un dato extra que se reveló en dicha encuesta es que, tal como ocurre en el mundo, sigue bajando la edad promedio de los dueños. Las dos categorías que más han crecido son las franjas etarias de 18 a 24 y la de 25 a 34 años.

El 80% de los hogares en la Argentina

*Queremos agregar valor.
No es nuestra vocación seguir
haciendo rutinariamente lo
mismo sin más.*

tienen al menos una mascota, y el 31% de ellos tienen un perro y un gato.

Un pie en la tendencia

Para la compañía, el tiempo de pandemia impuso un compromiso de desarrollo y crecimiento responsable con el alma puesta en el concepto global de “Una Salud” como una luz guía.

Este mantra propone proteger la salud de las mascotas y evitar la zoonosis.

Al mismo tiempo, la amplia línea de biológicos de MSD ayuda a prevenir enfermedades y a reducir el uso de antibióticos en los animales de producción.

Esto respalda la tendencia mundial de disminuir su uso para ayudar a prevenir la resistencia antimicrobiana que adquiere suma importancia en la salud pública.

Al tener animales de producción sanos y libres de enfermedades, la protección trasciende esta instancia, e involucra a quienes consumen los alimentos, asegurándoles proteína de alta calidad y seguridad en las mesas familiares.

Animales acogidos con respeto tendrán a contar con mejores sistemas inmunes, lo que se refleja en una disminución de los índices de enfermedad.

El bienestar animal es parte de nuestro deber, ya sea apostando a la investigación, en la granja o con una mascota.

Como empresa biofarmacéutica líder enfocada en la salud de los animales, creemos que el bienestar es una parte fundamental de lo que hacemos. Nuestra misión es “la ciencia de los animales más sanos”, y esa es nuestra base.

Más allá de cualquier crisis, debemos seguir trabajando e incorporando innovaciones en nuestros mercados.

Nuestro horizonte es poder producir

más y mejor. Para ello es que lanzaremos innovaciones que próximamente estarán disponibles tanto en Argentina, como también en Chile.

Todo bajo la vocación de redoblar la fortaleza de MSD Salud Animal en la región. Trabajamos creativamente, proponiéndonos pensar los negocios de un modo diferente, ayudando a que nuestros clientes sean cada vez más fuertes y relevantes. Queremos agregar valor.

No es nuestra vocación seguir haciendo rutinariamente lo mismo sin más.

En concordancia a este propósito, MSD Salud Animal acaba de incorporar grandes empresas de tecnología que se sumarán a la diversa cartera de productos biológicos y farmacológicos que ya ostenta.

MSD Animal Health Intelligence surge de la fusión de MSD junto con las empresas Vaki, Identigen, Biomark Y Allflex, corporaciones líderes en el análisis de datos, monitoreo, rastreabilidad e inteligencia. Estamos invirtiendo en tecnología que, combinada con nuestros principios, permite el acceso a información y datos procesables en tiempo real para ayudar, y mejorar la gestión y los objetivos. La tecnología para ayudar en la identificación, monitoreo y trazabilidad del ganado -desde la granja hasta la mesa- permite rangos más elevados de salubridad y productividad. Esto, además de facilitar el cuidado uno a uno, incluso dentro de un rodeo, asegurando que cada animal sea evaluado individualmente, asegurando así la salud de todos: cada animal, el rodeo y la calidad del producto entregado al consumidor.

Para las mascotas, la tecnología ayuda a ofrecerles una vida más larga y saludable y enriquecer la experiencia de cuidarlos.

Un valor que también se profundizó en pandemia es el concepto del rebaño. Y no sólo en términos de inmunidad, sino en creatividad conjunta que compromete a todos los integrantes del mismo universo.

Nunca es cuestión de hacerlo solos. **AR**

En MSD Animal Health, durante 130 años hemos representado un nuevo horizonte en salud animal.

2+2 MI NEGOCIO VETERINARIO

#PrimeroLoPrimero

2+2 MI NEGOCIO VETERINARIO

Si no recibiste la edición impresa de mayo 2021, descargala en PDF



Esterilización por Óxido de Etileno y Vapor de Agua Servicio de Envasado



STERILOX[®]
Servicio Integral de Esterilización

APOYANDO EL BIENESTAR ANIMAL



¿HACIA DÓNDE VA LA LECHERÍA MODERNA? ¿Y LOS VETERINARIOS?

“Deberemos trabajar más con inteligencia artificial y menos con hormonas”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LA ENTREVISTA COMPLETA EN VIDEO



» Dialogamos con Giovanni Gnemmi, referente internacional que analiza los cambios en las tendencias globales ligadas al manejo reproductivo de la vaca lechera. Además, repasa los principales desafíos para la profesión.

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



La pandemia nos representó un gran impacto. Muy duro al comienzo, cuando en marzo de 2020 prácticamente desapareció todo nuestro trabajo vinculado a la consultoría de establecimientos y capacitación”.

Así de contundente fue el médico veterinario italiano y referente en el manejo reproductivo de rodeos lecheros, Gio-

vanni Gnemmi, en contacto directo con **MOTIVAR**.

Si bien los interesados en ver el video con la entrevista completa podrán acceder a la misma desde el Canal www.youtube.com/pmotivar o bien escaneando con el celular el Código QR que figura en la firma de este artículo, aquí repasamos lo más destacado de nuestro encuentro virtual.

“Hemos buscado siempre la parte positiva de la pandemia, seleccionando la calidad del trabajo e intentando construir relaciones nuevas con clientes que se han adaptado bien a la formación del personal a la distancia. Pudimos avanzar con pequeños grupos, capacitando y mejorando distintas situaciones en las guacheras, los partos y los distintos programas y manejos reproductivos. Todo a la distancia, recibiendo los datos por medio de distintos tipos de softwares”, puntualizó Giovanni Gnemmi, quien con Cristina Maraboli, lleva adelante Bovinevet (www.bovinevet.com), empresa que ofrece servicios de ultrasonido bovino y gestión de los rodeos lecheros.

Y agregó: “En los últimos 3 meses ya empezamos a movernos bien, con mucho cuidado en los países de Europa; aunque



Gnemmi. “Las vacas son las únicas que saben perfectamente lo que deben hacer. Todo lo que las rodea es lo que necesita ayuda”.

seguimos trabajando a la distancia con nuestros clientes de América Latina, el sudeste asiático y principalmente China, donde asesoramos establecimientos de 50 mil, 70 mil y 120 mil vacas en ordeño”.

Más allá de esto, el también docente de la Universidad Católica de Valencia, España (país donde reside), destacó que si bien se está acostumbrando a la nueva realidad y los resultados son buenos, el retorno físico a los establecimientos representó un momento emocionante en su vida. “Tanto es así que tengo guardada de recuerdo una foto en la que estoy junto a una vaca después de 5 o 6 meses. Nunca

en mis 40 años de trayectoria había estado más de 2 o 3 días sin contacto con los animales”.

MOTIVAR: ¿Qué tendencias nos podés compartir en el manejo de la reproducción en rodeos lecheros?

Giovanni Gnemmi: Una característica común de la lechería moderna es la calidad del trabajo. La gente ha comprendido que, si quiere tener resultados, es necesario manejar bien a las vacas.

Esto significa confort, sanidad, nutrición y el trabajo con las personas. Las vacas son las únicas que saben perfectamente

qué hay que hacer. Todo lo que la rodea es lo que necesita de ayuda.

Vemos que la mayoría de los tambeos tienen como objetivo la prevención.

Han entendido que, para sobrevivir en el mercado, no se puede tener vacas enfermas. El costo de hacerlo es muy alto y no se lo pueden permitir.

Se dieron cuenta de la importancia de la inversión y de los aspectos económicos y financieros. Antes solamente se hablaba de vacas, de costos y precio de la leche.

Ahora se empieza a planificar y pro-

Continúa »»



LABORATORIOS
agro
Insumos

PROBIOS BAC GEL ORAL

Laboratorios Agroinsumos presenta nuevos probióticos para terneros

La mejor y más moderna forma de prevenir y tratar las diarreas

MÚLTIPLE ACCIÓN

- Impide la adherencia y desarrollo de patógenos.
- Mejora la actividad inmunológica intestinal.
- Práctico y simple de aplicar.



CHR HANSEN

Jerigas dosificadoras que contienen 34g de producto

PROMO LECHE



FATROXIMIN ESPUMA



MICOSPECTONE X 250



**CEFAXIMIN-L
X 20JGAS**



**FATROXIMIN SECADO
X 60 JGAS**



**CON LA COMPRA DE
10 UNIDADES LLEVATE:**

**AURICULARES
INALÁMBRICOS
XIAOMI REDMI 2**

*LAS UNIDADES PUEDEN SER COMBINADAS



@FATROVONFRANKEN

COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

PROMO VÁLIDA POR JUNIO-JULIO 2021

yectar el mediano y largo plazo, incluso sobre la base de distintos escenarios posibles. Se están empezando a ver los beneficios de la inversión. La pandemia ha acelerado esto y es algo positivo.

Hay una predisposición totalmente diferente a la del pasado.

En este contexto, tenemos un costo de nutrición que es increíblemente alto en el caso de la soja y el maíz. Todo esto va a crear otra selección del mercado.

Considero que será necesario revisar lo que se ha hecho en los últimos 25 años respecto del mal de la vaca loca. Hoy no tiene sentido no poder utilizar harina de pescado y harina de carne como fuente proteica.

¿Y los desafíos?

El problema no es preñar la vaca, sino mantener la preñez. Hoy nosotros estamos perdiendo entre un 60 y un 70% de las preñeces, en diferentes momentos.

Lo peor es que nos hemos acostumbrado y hasta nos parece normal que así sea.

No lo es, sino que debemos solucionarlo. Además, y luego de hacer todos un gran esfuerzo por llegar al momento del parto, es clave mejorar otros indicadores como la cantidad de terneros que vamos perdiendo previo al destete, tanto como el peso de los animales a la primera inseminación y la edad media al primer parto. Será imprescindible definir los planes sanitarios y los criterios de selección a emplear: se pierde menos al eliminar un animal que ya ha su-

frido varias enfermedades a los 60 días de nacido, que si lo hacemos a los 30/40 días de la primera lactancia.

¿Cómo ves el nuevo rol de los veterinarios en este contexto?

Soy veterinario de pies a cabeza, pero también muy crítico con mi profesión: si los veterinarios no van cambiando su chip mental están afuera del mercado.

Mantenemos un modelo de negocio que es el mismo de años atrás.

Nos llaman por una vaca enferma, la curamos y cobramos. Estamos convencidos que nuestro negocio es curar las vacas y no es así; ese es nuestro trabajo. El negocio es lograr que nuestros clientes siempre ganen más dinero por medio de una mejor producción. Si esto sucede, podrán invertir y tendrán futuro. Si, en cambio, tiene las vacas enfermas y pierde dinero, no lo tendrán.

Tenemos una oportunidad única si entendemos que no tenemos que vender servicios, sino soluciones.

Nos hemos quedado en vender un tacto, un diagnóstico, etc, pero con eso no solucionamos los problemas de la reproducción, ni de la sanidad de la urbe, ni de la guachera. Cualquier otra profesión nos puede sustituir. Tenemos la oportunidad de ser indispensables, pero tenemos que regresar a ser veterinarios.

¿Cómo es volver a ser veterinario?

Recordando de dónde salimos y po-



Clave. "Si los veterinarios no cambian su chip, estarán fuera del mercado".

niéndolo en marcha. Volviendo a escuchar y revisar la historia de los animales, generando exámenes clínicos individuales y generales, diagnósticos diferenciales, logrando un pronóstico, estableciendo una terapia. Se debe conocer la materia, la fisiopatología, la bioquímica.

Debemos tener una prospectiva.

Muchas veces nos olvidamos de ser médicos veterinarios. Un ejemplo es cuando vamos aplicando un mismo protocolo de sincronización sin saber para qué o por qué. Como ganadero eso ya se puede descargar desde Internet.

Un medio se ha puesto como fin. Hoy parece que todo el manejo reproductivo está concentrado en el programa de sincronización. Claro que es una herramienta importante, pero hoy se ha puesto como el punto fundamental.

Se necesita un relanzamiento.

¿Ese relanzamiento puede darse en nuestra región con la prohibición del Estradiol, tal como ya sucede en Uruguay?

Cuando fui por primera vez a las Jor-

nadas Taurus en Argentina, hace unos 15 años, dije que el uso de los estrógenos se iba a terminar. En nuestro caso, desde 2006 estamos sin usar benzoato o cipionato, ni progesteronas inyectables.

Lo único que podemos usar es la progesterona en dispositivos intravaginales.

No se puede usar y debemos encontrar la forma de avanzar. Estimo que, en América Latina, productores y veterinarios se adaptarán a esta realidad en no más de 2 años. Nos vamos a acostumbrar también a trabajar sin estrógenos.

¿Es el punto de inicio de una serie de restricciones en este sentido?

El plan de trabajo 2020 – 2025 que generamos desde Bovinevet se plantea el objetivo de usar hormonas (sincronizaciones) solo en animales en anestro (los patológicos). Queremos que el 70 a 80% se inseminen sin tratamientos. Pero no porque tenga un problema con las hormonas, todo lo contrario, sino porque no puedo modificar el mercado.

Si nos piden leche, quesos o carnes sin hormonas, debemos poder hacerlo.

Si quiero hacer un buen manejo reproductivo no puedo tener vacas enfermas en el puerperio. Esto significa trabajar muy bien la seca, la nutrición, la prevención de enfermedades con vacunas y desparasitación; además de manejar bien parto, el post parto y el confort de las personas y los animales.

Si no tengo vacas enfermas, no voy a tener problema en ver las vacas en celo y preñarlas. Si tengo vacas enfermas, no se preñan. Debemos acostumbrarnos más a trabajar con la inteligencia artificial y menos con las hormonas.

Todos deberemos ser muy flexibles en busca de un nuevo equilibrio. **AR**

El problema no es preñar la vaca, sino mantener la preñez. Hoy perdemos entre un 60 y un 70% de las preñeces. Lo peor es que nos hemos acostumbrado y hasta nos parece normal que así sea. No lo es y hay que solucionarlo.

 /esperanzadistribuciones

**Innovamos,
para seguir
estando cerca.**

Desarrollamos una aplicación exclusiva para nuestros más de 2400 clientes, donde pueden acceder a más de 3000 productos, promociones y descuentos. Más información: info@esperanzadistri.com.ar



**34 años al servicio
de la farmacia veterinaria.**



Brigadier López 25, Esperanza Santa Fe.



03496-426815



www.esperanzadistri.com.ar



➤ SANIDAD INTELIGENTE

CDV pioneros en la incorporación de tecnología en la **industria veterinaria.**

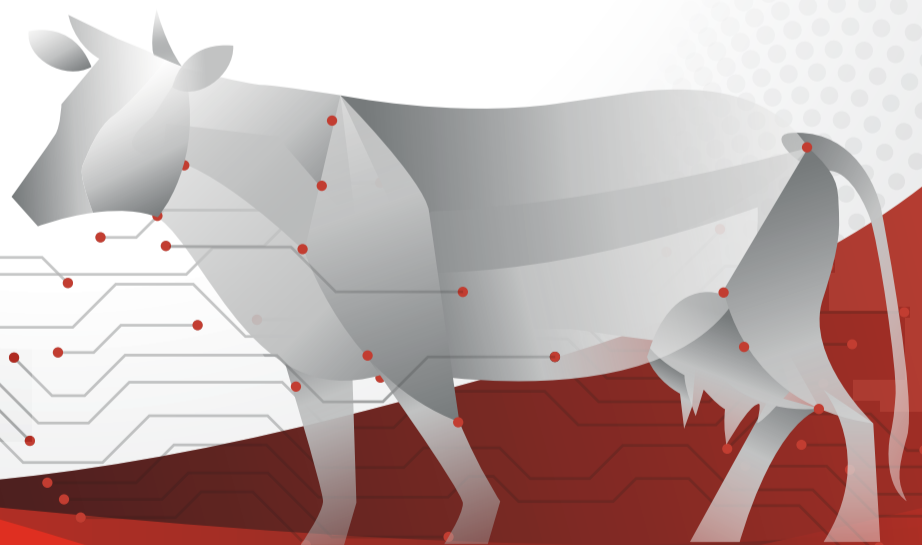


Código QR

Ahora nuestros productos tienen un Código QR con **información clave** para su aplicación. Escanealo desde tu celular.

Código Data Matrix

Es una identificación única que tiene cada producto CDV para acceder a su **trazabilidad.**



www.cdv.com.ar



011 3312 - 2CDV (238)



CDV

LA GANADERÍA LE SUMA A LA AGRICULTURA, Y A LA RENTABILIDAD

Sistemas mixtos: "Mayor diversificación es menor riesgo"

» En el marco de una Jornada a Campo (virtual) organizada por el IPCVA, **MOTIVAR** comparte las claves del caso del establecimiento "La Dorita" para aumentar la rentabilidad, gracias a la incorporación de la ganadería a los planteos agrícolas.



la familia se dedicó en profundidad al establecimiento, siempre buscando mejorar la productividad, pero también cuidando uno de los recursos más importantes para la producción, que es el suelo. El primer objetivo al que apuntan desde La Dorita es cosechar agua. Esto consiste en juntarla mediante un "pie de pato" -reconocida maquinaria antigua que fue modificada-, cuidarla mediante un cultivo de cobertura y utilizarla.

"La capacidad de reserva en nuestro campo es poca, tan solo 100 mm podemos acumular. Veíamos que los suelos se compactan por la ganadería y fue entonces que decidimos empezamos a usar la sembradora de fina vacía. De allí saltamos al "pie de paso", que se modificó para escarificar los primeros 7 cm y logramos aumentar la macroporosidad", detalló. Y siguió: "Estos suelos son franco limosos, tienden a formar una capilaridad que hace que se seque, y sumado al efecto del viento, pierde mucha humedad. Entonces sumamos el cultivo de cobertura para cuidar el agua y luego realizamos mucho doble cultivo..., y las mejores son las C4 -maíz y sorgo-".

El segundo objetivo en La Dorita es transformar residuos de cosecha en carne.

"Tenemos un rodeo de otoño. Apro-

RUMBO A UNA MAYOR ESTABILIDAD Y SUSTENTABILIDAD

El Ing. Agr. José Massigoge, especialista de la Chacra Barrow (MDA-INTA) participó de la jornada, revelando datos sobre sistemas mixtos y sustentabilidad.

Si bien los interesados podrán solicitar a redaccion@motivar.com.ar el link al video de la jornada completa, destacamos las ventajas más importantes que brindó Massigoge, respecto de los sistemas pastoriles con pasturas perennes en pos de incluirlas en las planificaciones para obtener mayor diversificación, menor riesgo y mayor estabilidad y sustentabilidad.

- Las pasturas consorciadas multiespecie aumentan la biodiversidad (siempre y cuando no haya sobrepastoreo).
- Disminuyen los riesgos de contaminación ambiental por menor uso de agroquímicos.

- Aumenta la "fertilidad" física del suelo, por aumento de la materia orgánica, sobre todo cuando se usan especies perennes.
- Mayores posibilidades de rotación de cultivos/verdeos/pasturas perennes para disminuir la incidencia de distintas plagas (enfermedades, insectos, malezas).
- Disminución de la generación de resistencia de las malezas a los herbicidas (por ejemplo, del raigrás, nabolza, etc), por menor presión de selección de los herbicidas.
- Los vacunos comen muchas especies vegetales espontáneas.
- La variación de la productividad de la ganadería no se ve tan afectada por las condiciones climáticas adversas, como sí la de los cultivos.



SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina, acompañado por el INTA, realizó una jornada en el establecimiento "La Dorita" de Pastorino, en Coronel Dorrego, Buenos Aires.

La apertura del evento virtual estuvo a cargo del presidente del IPCVA, Juan José Grigera Naón; Rolando Lugones, propietario del establecimiento y Horacio Berger, del INTA CeRBAS. "La idea es compartir las estrategias y herramientas que usamos en La Dorita para aplicar un sistema ganadero junto con uno agrícola", abrió Lugones.

Todo comenzó en 1934, gracias al abuelo de Rolando, quien lo definió como un "gran estratega y planificador". Desde entonces,

vechamos la ventana de la fina y la gruesa para producir terneros. La ventaja es que tenemos terneros en una época distinta, y muy buenos porque todo su ciclo tiene un alto nivel de proteína", sostuvo Lugones.

Tras sembrar centeno y vicia y luego maíz de segunda, utilizan una alta carga para que el bovino también se coma la maleza.

"Esto nos llevó a bajar los gastos de herbicidas. En el caso de no llegar a altos volúmenes de verdeos, entramos antes a los maíces de segunda. Los terneros se destetan en agosto, pero si la disponibilidad de pasto es importante seguimos hasta octubre -noviembre", explicó. En el establecimiento

también realizan otro modelo productivo.

"Realizamos ganadería con agricultura marginal. La vaca está sobre avena y vicia, donde pare, y a partir del primero de diciembre se destetan los terneros. Tenemos unas 100 Has. de pasturas quebradas y hacemos 100 Has. de sorgo", agregó.

El último objetivo de La Dorita es mejorar la calidad. "Buscamos eficiencia de conversión, docilidad del animal -ya que con el animal tranquilo se estresan menos, menos rotura de manga y alambrados-, mejorar a largo plazo el área de ojo de bife, y tener presente la inseminación y genómica", concluyó el ingeniero. **AR**

Líneas Rotativas:
0343 4248818 / 0343 4242171
atclientes@agropalmafuerte.com.ar

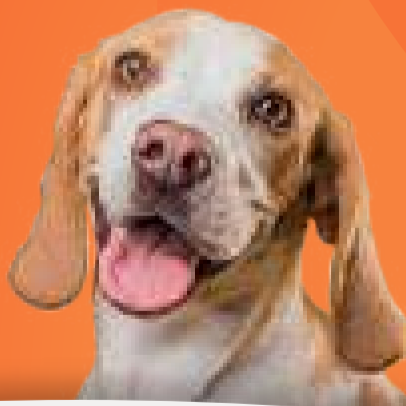


AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.

www.agropalmafuerte.com.ar

El mejor portfolio en productos veterinarios

- ✔ 38 Laboratorios en un contacto
- ✔ Precios y ofertas imperdibles
- ✔ Todo en un solo envío
- ✔ Llegamos a todo el país



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNOMAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROWER

Holliday - Von Franken - Agro Insumos - Rio de Janeiro - Agropharma - Calier - Osspret
Labyes - Biotay - Proagro - Richmond - Mayors - Mustad - Nort - Imvi - Windhoek
Camabe - Cimol - Vetue - Induvet - Invesbio - Janvier - John Martin - Kualcos - Afford
Perez hnos - Elmer - Arsa - Equi System - Calastreme - Vetec - Mandinga - Pateador

CUIDALO DESDE EL VIENTRE DE LA MADRE



Consulta con tu médico veterinario

ROTATEC J5®

Vacuná antes del parto, transmitile anticuerpos al ternero por el calostro de la madre, y prevení la muerte por diarrea neonatal.

La evolución de la salud animal.



**Biogénesis
Bagó**

AIRMIX

Máxima protección de neumonías y patologías oculares para bovinos.

Vacuna contra IBR, DVB, PI3, ERSB, Pasteurelisis, Hemofiosis y Queratoconjuntivitis Infecciosa.

Los antígenos seleccionados, sumado a los estrictos controles moleculares que aseguran la presencia de genes claves para generar altos niveles de anticuerpos, favorecen la prevención simultánea de signos clínicos de neumonías y queratoconjuntivitis reduciendo las pérdidas ocasionadas por dicha enfermedad.



Antígeno

Gen controlado

- Y IBR
- ⌚ Gen de la Glicoproteína B (gB)
- Y PI3
- ⌚ Gen de la Proteína F
- Y DVB
- ⌚ Gen de la proteína 125/80
- Y P. multocida
- ⌚ Gen KTM1

Presentación Frasco conteniendo 300 ml / 60 dosis y 125 ml / 25 dosis.



Tel: 0810-333-1692
 info@biochemiq.com
 www.biochemiq.com



CADISVET

CÁMARA ARGENTINA DE
DISTRIBUIDORES DE
PRODUCTOS VETERINARIOS

COBERTURA NACIONAL

Distribución
garantizada
en todo el país.

Más de
30 distribuidoras
de distintas provincias
argentinas ya son parte
de **CADISVET.**

¿Querés asociar a tu empresa?
www.cadivet.com.ar



✉ info@cadivet.com.ar 📞 +54 9 11 5488-1589



CON LA MIRADA PUESTA EN 2030

“Apuntamos a duplicar el número de madres, con más productores e integrados”

» Adolfo Franke, presidente de la Asociación Argentina de Productores Porcinos, pone reparos ante posibles mega inversiones chinas y apunta a un crecimiento sostenido de la mano de los empresarios locales.

de **MOTIVAR** que podrán repasar desde www.motivar.com.ar, analizamos cómo producen carne de cerdo tanto en países como Dinamarca o también China, dos modelos intensivos con amplia experiencia.

En este caso y en diálogo exclusivo con Adolfo Franke, presidente de la Asociación Argentina de Productores Porcinos (AAPP), compartimos las proyecciones locales de esta industria de cara a 2030.

“Muchos productores agropecuarios encontraron en la producción porcina la oportunidad de agregar valor a sus granos. Hoy, somos alrededor de 4.000 dedicados a esta actividad, donde los primeros 100 representan casi un 50% de la producción primaria”, grafica el también productor con una granja de 800 madres en el Sur de Santa Fe.

“Apuntamos a duplicar el número de madres, contagiando de entusiasmo a más productores y avanzando en los sistemas integrados para ganar escala”, adelanta Franke en su diálogo con **MOTIVAR** antes de repasar en profundidad el Plan Estratégico Porcino 2020-2030.

Luces y sombras

El año pasado, la Asociación convocó a la Fundación Agropecuaria

para el Desarrollo de la Argentina (FADA) para realizar un estudio que permita vislumbrar el camino de la industria porcina nacional con vistas a 2030. “Estamos en un nivel de evolución distinto a lo que se puede ver

en Dinamarca o China, pero tenemos una clara intención de seguir creciendo”, resalta el presidente de la AAPP.

“Los productores van a encontrar un incentivo para expandir el stock de madres y si bien inicialmente



Dato. La inversión para montar una granja con altos estándares medio ambientales asciende a cerca de US\$ 6.000 por madre y promete un retorno de la inversión en un plazo de 11 años.

“No estamos en contra de las inversiones extranjeras, pero vemos en una integración con los actores locales la forma más apropiada de llevarlas adelante”. Adolfo Franke.

FACUNDO SONATTI
 redaccion@motivar.com.ar
 @facusonatti



En la Argentina la producción de proteína animal tiene diversas variantes.

Mientras que la carne bovina está totalmente atomizada; en el otro extremo, la faena avícola muestra los más altos niveles de concentración, donde un actor tiene más del 30% del mercado.

La actividad porcina viene a trazar un carril intermedio, donde hay que reunir 500 productores para explicar el 80% de la producción primaria, aunque con claras intenciones de avanzar hacia una mayor concentración de la mano de “los integrados”.

En las ediciones de abril y mayo



Al gran campo argentino, salud!

trt
 DISTRIBUIDORA VETERINARIA

- SANTA FE · SAN JUAN 2434
0342 455 7214
- RESISTENCIA · SALTA 985
0362 443 0470
- VERA · PTE. PERÓN 853
03483 422 098
- RAFAELA · RUTA N° 34 Y VÉLEZ SARSFIELD
03492 29 0767
- TOSTADO · 12 DE OCTUBRE 1586
03491 470 544
- MAR DEL PLATA · AV. COLÓN 3725
0223 472 2540

TRTSA.COM.AR
 TRTvet

GURU.net.ar



Adolfo Franke. Presidente de la AAPP.



Crecer. La actividad avanza en el país.

cuesta dar el paso, cuando se ingresa al negocio y se obtiene rentabilidad a partir de un manejo eficiente, se puede generar un efecto contagio”, explica nuestro entrevistado.

Y completa: “En los últimos años creció la presencia de integrados, donde los productores crían lechones y acuerdan con otros actores de la cadena para hacer el engorde. Si bien aún es un modelo incipiente, apuntamos avan-

zar en ese sentido para ganar escala”.

La inversión para montar una granja con altos estándares medio ambientales asciende a cerca de US\$ 6.000 por madre y promete un retorno de la inversión en un plazo de 11 años. Sin embargo, la empresa no está exenta de contratiempos.

“Uno de los objetivos centrales de la Asociación es resolver el tema impositivo. En 2018 se bajó el IVA de

SENASA: ¿QUÉ SON LOS COMPARTIMENTOS LIBRES?

El Senasa aprobó, mediante su Resolución 192/2021, el instructivo general para el reconocimiento oficial de compartimento “libre de enfermedades que afectan a los porcinos”.

La nueva normativa permitirá a las empresas que opten por solicitar la compartimentación, una herramienta más para negociar el acceso a mercados internacionales que requieren estrictas exigencias al país, zona o establecimiento de origen de los productos importados.

“Se trata de una herramienta voluntaria, solicitada y acordada con el sector privado, la cual esperamos que impacten en la apertura de nuevos mercados, con exigencias sanitarias mayores”, explicó Alejandro Pérez, desde la dirección nacional de Sanidad Animal del Senasa. “Brinda previsibilidad para que los productores porcinos y todos los integrantes de la cadena puedan establecer una condición diferencial a los fines del comercio exterior”, agregó el funcionario.

venta del 21% a la mitad, pero nos golpeó de lleno porque se generó un desfase que nos deja un saldo de IVA que las firmas del sector terminan perdiendo”, advierte Franke.

Y agrega: “Cuando pensamos reallizar inversiones ese costo asciende al

19%. Es decir, por cada madre que sumamos tenemos un costo de IVA de US\$ 1.100 que no podemos recuperar por el saldo técnico. Estamos trabajando para resolverlo”.

Continúa »»

50 AÑOS

PROAGRO
Laboratorio Veterinario

LOS PRECIOS MÁS BAJOS DEL MERCADO

Doraprox
500ml

Irondel plus
250ml

Irondel IVA
250ml

Bicherón
Curabicheras Plata FORTE
400 ml

Acompañándonos para avanzar www.proagrolab.com.ar - info@proagrolab.com.ar - 0800-555-0008

Con los faros largos en 2030

La trayectoria reciente de la industria porcina es ascendente y desde la Asociación, que, integrada con la Federación, agrupa el 55% de la producción apuntan a sostener esa tendencia en los próximos años.

Según el estudio que elaboró FADA, la industria podría experimentar un salto de 358.000 a 700.000 madres cerdas de cara a 2030.

A su vez, la productividad por madre promedio treparía de 1.826 kilos a 3.000 en el mismo periodo.

Eso daría como resultado un crecimiento anual compuesto del 11% en los volúmenes totales alcanzando hacia el final de la década las 2,1 millones de toneladas.

En cuanto al destino de toda esa producción, el consumo interno se duplicaría y los despachos al exterior se multiplicarían por 20 hasta superar

las 800.000 toneladas anuales.

Todas estas proyecciones serán posibles solo si antes se concreta una variable indispensable: la inversión.

El trabajo de FADA para la AAPP estima en al menos US\$ 2.730 millones el desembolso conjunto de la producción primaria y el sector industrial para duplicar el número de madres y llevar el negocio hasta una facturación de US\$ 5.600 millones anuales. Para Franke las probabilidades de concreción son certeras.

“Hay muchos incentivos para que esto suceda, desde la sustitución del consumo de carne vacuna, pasando por la demanda externa creciente de proteína animal hasta la posibilidad de generar más empleo y arraigo rural”, resume solo algunas el empresario. En ese sentido, se estima en más de 93.000 los empleos directos e indirectos que puede aportar el sec-



Invertir. Según FADA se requieren inversiones por US\$ 2.730 millones para duplicar el número de madres y llevar el negocio a una facturación de US\$ 5.600 millones.

METAS PLAN ESTRATÉGICO PORCINO 2020 - 2030

2020		2030	CRECIM. % ANUAL
358.638	MADRES COMERCIALES	700.000	6%
1.826	KG/MADRE	3.000	8%
654.716	PRODUCCIÓN (TN)	2.100.051	11%
649.795	CONSUMO INTERNO (TN)*	1.300.051	7%
41.271	EXPORTACIÓN (TN)	800.000	31%
14,32	CONSUMO PER-CAPITA (KG)	26,3	8%

Fuente: FADA.

MEDIO AMBIENTE Y BIENESTAR ANIMAL, EN EL FOCO DE LO QUE VIENE

Las metas de la Asociación Argentina de Productores Porcinos son ambiciosas. En el horizonte siempre está la necesidad de seguir creciendo, pero también se presentan otros desafíos para la actual gestión que preside el también productor Adolfo Franke, director de La Elvira y con más de una década en la actividad. “El trabajo que encaramos con FADA nos permite trazar sobre bases sólidas el futuro del sector con objetivos ambiciosos, pero posibles porque el margen de crecimiento es importante”,

resume Franke y abre el juego. “La idea de ampliar la representatividad consiste en poder transformar la Asociación en una federación que integre las distintas asociaciones provinciales de productores. Avanzaremos en los temas de la cadena de valor, medio ambiente y bienestar animal porque los productores hemos dado un salto importante, pero no así la industria que no acompañó la tendencia en cuanto a capacidad y calidad de procesamiento”.

tor de cara a 2030.

“El sector puede crecer aún más si llegan las famosas y tan anunciadas inversiones chinas. Sin embargo, nuestra posición es que nosotros podemos concretar estos proyectos y las inversiones chinas podrían llegar vía financiamiento o asociaciones estratégicas. Tenemos el know how y los recursos para hacerlo de forma eficiente”, afirma Franke.

Y sigue: “Eso no quiere decir que

estamos en contra de las inversiones extranjeras, pero vemos en una integración con los actores locales la forma más apropiada de llevarlas a cabo. No podemos perder de vista que gracias al trabajo del Senasa tenemos un alto status sanitario y esa ventaja competitiva se debe mantener. Es por eso que un crecimiento razonable permite sostener las excelentes condiciones sanitarias y de bienestar animal que demanda la sociedad”. **AR**

AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS VETERINARIOS PARA TODAS LAS ESPECIES

La Mejor Experiencia En Sanidad Animal



Visitanos en www.burnet.com.ar
Seguinos @LaboratoriosBurnet





Identificación y trazabilidad. El futuro de la ganadería.

Las soluciones de identificación electrónica de Allflex Livestock Intelligence, están diseñadas para adaptarse a las necesidades específicas de cada sistema ganadero.

Los productos Allflex garantizan resultados óptimos de implementación, retención y velocidad de lectura.

Las soluciones RFID combinadas con las caravanas visuales y las soluciones de recolección de muestras de tejidos, permiten sistemas de trazabilidad sólidos.

**Más trazabilidad para una
#GanaderiaEficiente.**



PROMUEVEN LA IMPLEMENTACIÓN DE PLANES SANITARIOS PREVENTIVOS

“Se considera la buena sanidad como algo adquirido, pero en la práctica no es así”

» A través de la Revista MDA del Ministerio de Desarrollo Agrario de Buenos Aires, Caprove difundió el impacto de las enfermedades sobre la productividad de la ganadería y llamó a reforzar la adopción de tecnología.

DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR
redaccion@motivar.com.ar

Por medio de una reunión virtual de la cual participó el Ministro de Desarrollo Agrario de Buenos Aires, Javier Rodríguez (Ver Nota adjunta), se presentaron los diversos temas que ya son parte de la Revista MDA que difunde el organismo.

Allí y entre otras relevantes para la actividad, se dio la presentación del médico veterinario y vicepresidente de Caprove, Juan Carlos Aba, quien compartió la visión en cuanto a cómo puede la ganadería bovina aumentar su producción sin incrementar su stock.

Los interesados en acceder al documento completo pueden solicitarlo vía

redaccion@motivar.com.ar. Más allá de eso, compartimos algunos lineamientos de una propuesta disponible en www.gba.gob.ar y basada en el éxito de los planes sanitarios preventivos y la participación de los médicos veterinarios.

“Habitualmente, se habla de aumentar la productividad como sinónimo de incrementar el stock ganadero. Sin embargo, desde el punto de vista de la eficiencia, es necesario cambiar este paradigma y pensar a la productividad ganadera como la cantidad de kilos producidos por hectárea de manera independiente al stock del establecimiento”, inició su participación el vicepresidente de la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios.

Y avanzó: “Hoy localmente se producen unos 14 millones de terneros, mientras que los técnicos indican que faltan alrededor de otros 2 millones de terneros para abastecer tanto el mercado interno, como el externo. Y eso lo podemos lograr incrementando el índice de destete: pasando del 61 % al 71% se generaría un 10% extra en productividad y se lograrían los 2.3 millones de terneros que le faltan a la ganadería para afrontar los nuevos desafíos que se vienen”.

Durante su participación, Juan Carlos Aba hizo referencia a que históricamente se han considerado a la nutrición, la genética y al manejo como los



Saludables. La cámara de laboratorios asegura que los animales sanos producen más.

pilares estratégicos de la producción, basados en una situación sanitaria que permitiera expresar el potencial productivo de los animales.

“Sin embargo, la realidad nos muestra que la ganadería mejoró sustancialmente la genética, la nutrición y el manejo, pero aun así los índices productivos siguen en sus niveles históricos. Todas estas mejoras representan un aumento de la eficiencia siempre que se pongan en práctica sobre animales sanos. Y es en este punto donde encontramos una falla estructural del sistema productivo ganadero: se con-

sidera a la sanidad como algo adquirido y logrado, pero sin darle en la práctica la trascendencia que se merece”, agregó.

Un ejemplo gráfico

En la Revista MDA del Ministerio de Desarrollo Agrario de Buenos Aires, el referente de Caprove compartió un ejemplo para graficar su explicación.

Todos los años, y por cada 100 vacas de cría, se preñan en Argentina solo 76. De las 24 que quedaron vacías, 7

Continúa »»

krönen
VETERINARY SUPPLIER



¡Comprá en KrönenVet App!

COMPRANDO

15 UNIDADES de ADE + SELENIO y ZINC, FÓSFORO + COBRE PLUS, BOROGLUCONATO DE CALCIO 50%, COBRE + ZINC.

*Misma presentación o combinados

TE REGALAMOS

✓ **1 Capa Impermeable de Lluvia.**

*Imágenes a modo ilustrativo

C
CHINFIELD



Equipate con **Richmond** Vet Pharma™

hasta agotar stock

TRENTO
Cada **\$20.000**
Cuchillo Navaja
¡de regalo!
Últimas unidades disponibles

TRENTO
Cada **\$30.000**
Pinza Multiuso
¡de regalo!
Últimas unidades disponibles

lagomarsino
Cada **\$15.000**
Boina
¡de regalo!
Últimas unidades disponibles

BLACK+DECKER
Cada **\$50.000**
Compresor Inflador
¡de regalo!
Últimas unidades disponibles

Cada **\$7.500**
Portaplanillas
¡de regalo!
600 unidades disponibles

Línea Nutricional

Convierten carencias en Ganancias



BASES Y CONDICIONES: Promoción válida para todo el territorio nacional y hasta agotar stock.

Solicitalo a tu distribuidor oficial

no se preñan por problemas sanitarios, como la presencia de tricomoniasis, vibriosis, IBR, DVB u otras patologías de la reproducción. Una vez preñadas, aquellas 76 vacas inician una gestación, a través de la cual nacen solo 70 terneros, y aquí nuevamente entra en juego el rol de la sanidad: 5 de los 6 restantes no nacen por inconvenientes ligados a brucelosis, IBR, DVB, leptospirosis y otras patologías. Pero esto no es todo, ya que de los 70 terneros que comienzan su crianza al pie de la madre, 9 mueren por problemas de diarrea o neumonía, llegando al destete solo 61 terneros.

“Quizás lo más importante de este análisis es que el 21% de los terneros que quedaron en el camino, no nacieron por problemas 100% sanitarios”, reforzó Juan Carlos Aba. Y agregó: “Si a esta situación le sumamos los perjuicios generados por las parasitosis no tratadas o tratadas de manera incorrecta en los bovinos, las pérdidas por las enfermedades metabólicas, como son las carencias vitamínico-minerales, habituales en las zonas de cría, las enfermedades perinatales y víricas y bacterianas en general, se estima que las pérdidas totales a nivel nacional llegaron a los \$80.000.000.000 en 2020”.

Más allá de esto y al mencionar los datos de la Cámara, Aba aseguró que el uso de antiparasitarios en bovinos es de alrededor del 50% de las dosis necesarias y que el 80% de las mismas corresponden a ivermectina, el 15% a bencimidazoles y solo el 5% a levamisol.

“Esto nos muestra que solo se desparasita el 50% de lo que debería desparasitarse. En el caso de la recría, unos 14.000.000 de terneros dejarán de ganar durante este período al menos 15 kilos por animal lo que representan 210 millones de kilos,

210 mil toneladas de carne, alrededor de \$32.000.000.000”, agregó el veterinario.

Una pérdida de todos los años

La propuesta de Caprove asegura que los ganaderos invirtieron durante 2020 -en Argentina- un promedio de \$250 por animal en productos veterinarios.

De ese total, solo \$187 corresponden a fármacos y biológicos que se usan de manera preventiva, cuando en realidad la implementación de correctos planes sanitarios productivos necesita de una inversión de \$347 por animal para los rodeos de cría. Los antiparasitarios se usan en aproximadamente el 50% de lo necesario y las vacunas reproductivas en un 35%.

La de carbunco es una vacuna fundamental en nuestra ganadería: se producen alrededor de 30 millones de dosis anuales para una población a vacunar de más de 42 millones de animales, con la obligatoriedad de uso en Buenos Aires y Santa Fe.

¿Otro ejemplo? En enfermedades como la queratoconjuntivitis solo se protege eficientemente a un 25 % de los animales que se debería.

“Sobre la base del supuesto que venimos manejando, y en promedio, la realización de un correcto Plan Sanitario Productivo requiere una inversión extra en medicamentos de \$ 160 por animal y por año”, le explicó Juan Carlos Aba a los funcionarios de la cartera agraria bonaerense. Y avanzó: “Esta inversión extra, que a nivel país sería de \$ 8.500.000.000 nos permitiría evitar pérdidas por valor de \$ 80.000.000.000; lo que implica una rentabilidad de \$9,40 por cada peso de inversión extra que se realice. Debemos hacer eficiente el stock actual e inclusive disminuir el número de madres impro-

PLAN BONAERENSE "PARA LAS ENFERMEDADES VENÉREAS"

“Apuntamos a lograr 800 mil terneros más”

El ministro de Desarrollo Agrario, Javier Rodríguez, presentó de manera virtual los detalles del Plan Oficial de Prevención de enfermedades venéreas en bovinos para este año. “Dada la diversidad de productores ganaderos, es importante que los pequeños y medianos tengan una asistencia técnica y acompañamiento para incentivar el control de diagnósticos. Considero como elemento fundamental promover el reemplazo de aquellos machos reproductores que en los análisis de venéreas hayan dado positivo”, señaló el titular de la cartera agraria.

Y agregó: “En el 2020 se sumaron 80 municipios a esta campaña, y a partir de esto se generó un material sintético y simple para poder llegar a los productores y explicarles las ventajas que tiene la prevención de venéreas. Nosotros apuntamos a lograr 800 mil terneros más, algo que es muy importante para la provincia y todos los productores ganaderos”.

En la actualidad, sólo el 50% de los establecimientos productivos bonaerenses realiza prevención de venéreas y ello ha favorecido la persistencia de la circulación de los agentes

causales de las ETS a lo largo del tiempo. Estas enfermedades pueden generar una reducción en los porcentajes de preñez entre un 15% y un 25%, impactando directamente sobre la productividad del rodeo.

Para el año 2021, la cartera agraria continuará brindando análisis de diagnóstico gratuitos o con descuentos a los productores en los laboratorios del Ministerio y en la red de establecimientos adheridos al Plan Oficial.

Los productores con un rodeo de hasta 100 animales accederán a un máximo de 5 testeos por raspaje de forma gratuita, mientras que los que superen esa cantidad, tendrán 2 test sin costo alguno.

Este año además se implementarán líneas de crédito para reposición de toros, con un monto máximo de hasta \$1.000.000, destinadas a productores ganaderos que no posean más de 150 vacas y con al menos un toro con diagnóstico positivo a ETS.

Si bien el objetivo principal será la reposición de aquellos toros enfermos, los créditos podrán ser ampliados para financiamiento de instalaciones ganaderas: mangas y bretes.

ductivas en favor de mejorar los índices a través de programas que contemplen a la producción como un proceso multifactorial,

donde las acciones no sean aisladas, sino que se realicen de manera estratégica y con sustento técnico”. **AR**



recupere la
PRODUCTIVIDAD 
del rodeo

- COBRE**
- MEJORA
 - los índices de ganancia de peso
 - la respuesta a los antígenos vacunales
 - los índices reproductivos
- DISMINUYE
 - la presentación de enfermedades infecto - contagiosas como Queratoconjuntivitis
- ZINC**
- MEJORA
 - la maduración sexual
 - la función inmune
- DISMINUYE
 - la presencia de enfermedades como la Pododermatitis Proliferativa Plantar
- MANGANESO**
- MEJORA
 - el desarrollo óseo
 - el crecimiento corporal
 - la función reproductiva de machos y hembras

 tecnofarmsrl
 www.tecnofarm.com.ar
 tecnofarm srl
 contacto@tecnofarm.com.ar

ELABORADOS BAJO
NORMAS GMP

zoovet®

WWW.ZOOVET.COM.AR

NEUMOXINA®

Tulatromicina 10% / SOLUCIÓN INYECTABLE
ANTIMICROBIANO - ANTIBIÓTICO - MACRÓLIDO



M.V. MAXIMILIANO PIANETTI
PROMOTOR FEED LOT / CERDOS
promotorfeedlot@zoovet.com.ar
342 6 335 781

EXCELENTE BIODISPONIBILIDAD Y EFICACIA. LARGA ACCIÓN ¡A PRECIO ARGENTINO!

- ✓ Tratamiento de infecciones del tracto respiratorio asociada a agentes bacterianos susceptibles a la tulatromicina.
- ✓ Metafilaxia del complejo respiratorio bovino asociado a agentes sensibles a la tulatromicina.
- ✓ Tratamiento de la queratoconjuntivitis infecciosa bovina.
- ✓ Tiempo de retiro pre-faena: 21 días en bovinos y 12 días en porcinos.
- ✓ No usar en bovinos de leche.

WADE

ME

CUM

GRANDES y PEQUEÑOS ANIMALES



generarlab.com.ar

 **Generar**
Laboratorio Veterinario

Neumogen **GOLD**

Tulatromicina 10%

Llegó, la opción más esperada.

Tratamiento completo contra el complejo respiratorio Bovino y Porcino.

Tratamiento de queratoconjuntivitis infecciosa bovina asociada a *Moraxella bovis*. Uso terapéutico y metafiláctico.

Indicaciones: Bovinos: Tratamiento de infecciones del tracto respiratorio asociada a *Pasteurella* spp., *Histophilus somni* y *Mycoplasma bovis*. Tratamiento de queratoconjuntivitis infecciosa bovina asociada a *Moraxella bovis*.

Porcinos: Tratamiento de infecciones del tracto respiratorio asociadas a *Actinobacillus pleuropneumoniae*, *Pasteurella multocida*, *Mycoplasma hyopneumoniae*, *Bordetella bronchiseptica* y *Haemophilus parasuis*.



Dosis única de larga duración!

cada día somos más

Laboratorio Generar - Ruta 9 Km 280,5 Lote 124 S2126 Alvear, Santa Fe - Argentina
(54-341) 5580303 - generarlab.com.ar - INDUSTRIA ARGENTINA

 **Generar**
Laboratorio Veterinario

UNA PÉRDIDA QUE SE PODRÍA HABER EVITADO

Iba a pasar y pasó: muere una persona de rabia en Buenos Aires

» El hecho ocurrió en la localidad de Coronel Suárez. Zaira Del Giorgio, de 33 años, falleció meses después de haber sido mordida por un gato en la calle. Repercusiones desde Zoonosis Urbana y el Colegio de Veterinarios.

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



El fracaso del sistema sanitario argentino vinculado con la prevención, vigilancia y control de las enfermedades zoonóticas se hizo visible durante el mes de mayo, tras conocerse la muerte por rabia humana de Zaira Del Giorgio (de 33 años y con dos hijos), meses después de haber sido mordida por un gato en la localidad bonaerense de Coronel Suárez.

“Estamos en presencia de un hecho lamentable, que se podría haber evitado”, le aseguró a **MOTIVAR** el presidente del Colegio de Médicos Veterinarios de la provincia de Buenos Aires, Osvaldo Rinaldi.

Y completó: “Realmente no sabemos cómo va a seguir el tema, pero sí sabemos qué debería ocurrir. Esto debiera plantear un antes y un después en la lucha contra la rabia, obligándonos a recapitular y volver a hacer las cosas como corresponde”.

Vale recordar que el último caso de muerte por rabia humana en Buenos Aires había sido en González Catán, hace 40 años; mientras que a nivel nacional no se registraba este triste acontecimiento desde 2008, en Jujuy, cuando falleció un niño tras ser mordido por un perro.

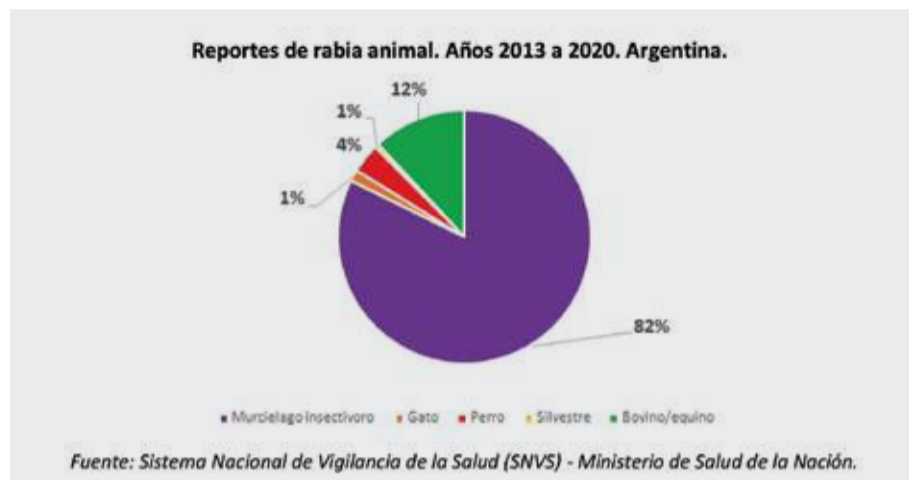
No es normal. No está bien y mucho menos deberíamos acostumbrarnos a convivir con este tipo de acontecimientos. Claro que el impacto de la pandemia por el COVID19 es notorio y alarmante en todo el mundo y también en Argentina, pero no por eso puede pasar desapercibido lo ocurrido en Coronel Suárez el pasado 13 de mayo.

Vayamos por partes. ¿Cómo fueron los hechos?

A mediados de abril, Zaira De Giorgio comenzó a manifestar síntomas como debilidad en miembros superiores y alteración de la sensibilidad.

Luego agregó síntomas de excitación psicomotriz, cefalea, fotofobia, alteración sensorial y midriasis, que evolucionó al estado de coma.

“En la primera consulta realizada a mediados de abril no dijo haber sido



mordida por un gato y por ello en un primer momento no se pensó en la posibilidad de rabia”, le explicó a **MOTIVAR** el MV Gustavo Martínez, de Zoonosis Urbana de Buenos Aires.

Y completó: “Fue cuando ya estaba en coma que su pareja manifestó que había sido mordida en marzo por un gato, herida que se le curó al poco tiempo sin haberla denunciado, ni acercarse a un centro de salud para ser evaluada”. Más allá de esto, Martínez destacó que en ese lapso y por la alta sospecha clínica pasados los días, se realizó un diagnóstico in vivo, serología y PCR, análisis que dieron negativos a rabia.

“En ese momento, se empezó a hacer el trabajo de campo, emitimos el alerta y

lamentablemente a la semana, esta mujer fallece; autorizan la autopsia y allí sí se detecta virus rábico, variante murciélago insectívoro”, repasa Martínez en diálogo con **MOTIVAR** para luego analizar: “La principal diferencia con los casos de rabia es el tiempo de sobrevida desde el contagio. Pasaron casi 40 días, cuando este tipo suele ser considerablemente menor. La hipótesis es que el doble paso de especies (murciélago – gato – humano) pudo haber modificado la letalidad”.

¿Nada cambia?

Son muchas las cosas que se saben y realmente pocas las que se hacen.

Continúa »»

 **Baldini**
veterinaria

DISTRIBUIDORA EQUINA
envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

LA PLATA 41 esq.120
tel/fax 0221425-5729/427-3246

SAN ANTONIO DE ARECO
Alvear 241 02326 454142

+549221 463-4363 Veterinaria Baldini vetebaldini
info@veterinariabaldini.com.ar www.veterinariabaldini.com.ar



SEGUIMOS CRECIENDO

AHORA TAMBIÉN EN GATOS GIGANTES



Te presentamos
Bravecto® Spot ON
para gatos de hasta **12 Kg.**



**DURA HASTA 3 VECES MÁS QUE CUALQUIER PIPETA
O COMPRIMIDO DEL MERCADO**

No es sorpresa. Sabemos que en Argentina se registran principalmente cinco variantes de virus rábico: variantes 1 y 2 (canina), variante 3 (murciélagos hematófago) y variantes 4 y 6 (murciélagos insectívoros). De hecho, entre 2013 y 2020 se registraron en nuestro país 31 casos de rabia canina.

En relación con la rabia felina, en ese mismo lapso se reportaron 12 casos en gatos en Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe, Salta, La Rioja y Tucumán.

Para dar más precisión y en base a datos aportados por el Sistema Nacional de Vigilancia de la Salud, en la Figura 1 podrán observar que el 82% de los casos de rabia animal reportados en estos años corresponden a murciélagos insectívoros. Además, un 12% fueron notificaciones de rabia en bovinos y equinos, un 4% fueron perros, un 1% gatos y 1% en otros animales silvestres.

Pero esto no es todo.

También sabemos que la rabia en murciélagos es endémica en la Argentina y que la principal medida con la que contamos

para evitar la muerte de personas es la vacunación sistemática de las mascotas.

Lo sabemos, pero no lo hacemos.

De hecho, las vacunas antirrábicas que elabora el Estado provincial alcanzan el millón de dosis, lo cual serviría para vacunar algo así como al 15% de la población de animales domésticos.

Claro que si a esto sumamos el aporte que se realiza a la vacunación desde las veterinarias privadas, la cifra aumenta, pero en cualquier caso no sería superior al 35% que se sostiene a nivel nacional.

Como si esto fuera poco, en el marco del casi año y medio de pandemia que llevamos, las campañas de vacunación antirrábicas oficiales disminuyeron considerablemente. “Sin dudas que sentimos esto como un fracaso. Vemos hoy el virus circulando, en un contexto de baja percepción de la sociedad en cuanto al riesgo real que representa la rabia humana y sin una estructura acorde para tener una actividad a campo importante”, agregó Gustavo Martínez, desde Zoonosis Urbana de la provincia de Buenos Aires.

Frente a esto, Osvaldo Rinaldi remarcó desde el Colegio de Veterinarios que la entidad hace más de 20 años viene cuestionando el rol de los Centros de Zoonosis y proponiendo proyectos en pos de una verdadera gestión, con el objetivo que asuman su real misión y que no sean solo centros de castraciones.

“Estos centros deberían ser el primer alerta que tiene la sociedad frente a enfermedades emergentes y reemergentes. Son la herramienta que nos van a permitir cumplir con aquello de que prevenir es mejor que curar”, nos explicó el profesional.

Y explicó que desde la Comisión de Zoonosis del Colegio se presentó una Propuesta de Estructura y Gestión para los Centros de Zoonosis, a fin de generar una base operativa común en el Gran Buenos Aires, que permita la instauración de una red abarcativa tanto del ámbito local como del provincial.

“Consideramos de suma importancia que los mismos se encuentren bajo la órbita de la Secretaría de Salud y dispongan de instalaciones que faciliten la atención integral de la problemática zoonótica”, agregó nuestro entrevistado para luego avanzar: “La Jefatura debe estar a cargo de un médico, veterinario o médico veterinario; y se debe contar con un servicio asistencial médico veterinario para cubrir un amplio espectro: control de animales internados sospechosos de patología

zoonótica; castraciones; promoción de la salud y tenencia responsable de animales domésticos; equipo de acción en terreno; laboratorio de diagnóstico de patologías zoonóticas; y un servicio asistencial de atención médica humana”.

¿Un compromiso de todos?

En resumen, sabíamos que era posible que pasara y pasó. La falta de estrategia y coordinación en materia de prevención de zoonosis es evidente.

No es un hecho más la muerte de una persona por rabia humana en la provincia en pleno Siglo XXI.

Si bien es cierto que han ocurrido otros en nuestro continente (Ver recuadro), esta representa una mancha para todo el sistema sanitario nacional y obviamente, provincial. Es responsabilidad del Estado, pero debería ser un compromiso de todos.

La rabia todavía mata. **AR**



Mapa. Casos de rabia en humanos en la región – Año 2020.

UN TRISTE DATO PARA TODA LA REGIÓN

La rabia está presente en todos los continentes, afecta a más de 150 países y es responsable por cerca de 60.000 muertes en humanos, tal como lo advierte la propia Organización Mundial de la Salud.

Una gran mayoría de los casos ocurren en Asia, que representa el 60% de las muertes, y África, que suma el 36%. Y la India sufre un 35% de las muertes humanas por rabia, más que cualquier otro país.

En este contexto, los países de las Américas han logrado reducir drásticamente

la incidencia de la rabia humana transmitida principalmente por perros a cerca de un 98%, con alrededor de 300 casos en 1983, a 2 casos humanos transmitidos por perros en 2020. El caso ocurrido este año en Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires, sin dudas que será considerado como un alerta regional, no solo por tratarse de un acontecimiento evitable, sino también porque fue un gato el animal doméstico involucrado en la transmisión del virus.

LLEGAMOS DONDE VOS MÁS NOS NECESITÁS.

Caminos Distribuciones S.R.L.

Insumos y productos veterinarios, avalados por más de 100 laboratorios.

Tel.: 011 4738 1113/1973 | ventas@caminosdistribucion.com.ar | www.caminosdistribucion.com.ar

ARTROSAN[®]

CANINOS y FELINOS

(Pentosan Polisulfato Sódico)



EN LA PREVENCIÓN Y TRATAMIENTO DE LA OSTEOARTRITIS CANINA

Reduce el dolor y la inflamación.

Mejora la irrigación subcondral.

Restaura la lubricación de las articulaciones.

Regenera y protege el cartilago y los tejidos articulares.

1 TRATAMIENTO, 3 MESES DE PROTECCIÓN ARTICULAR

EN EL TRATAMIENTO DE LA CISTITIS IDIOPÁTICA FELINA

Restaura y regenera la mucosa vesical.

Reduce el dolor y la inflamación en el tractor urinario bajo.

Previene reincidencias.



EFFECTIVIDAD CLÍNICAMENTE COMPROBADA

WWW.ARTROSAN.COM

[f /ARTROSAN](https://www.facebook.com/ARTROSAN)

WWW.KONIGLAB.COM

[f /LABORATORIOKONIG](https://www.facebook.com/LABORATORIOKONIG)

[i /KONIGLAB](https://www.instagram.com/KONIGLAB)

 **König**

CON EL OBJETIVO DE AMPLIFICAR LA DIFUSIÓN DE CONTENIDOS TÉCNICOS

La WSAVA crea el Grupo de Trabajo en Oncología Veterinaria

ESCANÉA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA EN VIDEO



» El chairman designado es el médico veterinario argentino, Martín Soberano.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



Semanas atrás se conoció otra buena noticia para la oncología veterinaria: la Asociación Mundial de Veterinarios Especialistas en Animales de Compañía creó su primer Grupo de Trabajo orientado a la especialidad y designó como chairman al argentino, Martín Soberano.

Según comunicó la WSAVA, 1 de cada 4 perros y 1 de 5 gatos desarrollarán cáncer en su vida. Casi el 50% de los perros mayores de 10 años desarrollan la enfermedad.

“La práctica de la oncología veterinaria recibe un impulso para crear conciencia sobre los últimos conocimientos en la terapia oncológica y promover las mejores prácticas a nivel mundial”, aseguraron desde la entidad que representa a más de 200.000 veterinarios en todo el mundo a través de sus 115

asociaciones miembros.

Al tanto de la novedad, **MOTIVAR** tomó contacto con el MV. Martín Soberano en una entrevista que ya está disponible en www.youtube.com/pmotivar y a la cual se puede acceder también escaneando el Código QR que figura en la firma de este artículo.

“Es la primera vez en más de 40 años que la oncología logra un espacio propio en la Asociación. Es un logro fruto del trabajo colectivo”, explicó Martín Soberano, en un contexto en el que los dueños de las mascotas están dispuestos a invertir en veterinarios oncólogos en caso de ser necesario.

“La misión de este grupo de trabajo es ayudar a superar los grados asimétricos del desarrollo de la oncología veterinaria regional, las limitaciones de recursos y la comunicación activa”, nos explicó quien también es editor de *El Cronista Veterinario* y titular

de *VeteBooks*. Y amplió: “Uno de nuestros objetivos más prácticos, es comunicar de forma gratuita y abierta bajo el concepto de Guías y Recomendaciones de Oncología, tal como ocurre en otras áreas como el manejo del dolor, las vacunaciones, etc. Buscamos dar luz hacia lugares donde muchas veces estaba solo el especialista y se limitaba un poco el trabajo. La idea es tener guías de linfomas, tratamientos, y demás”.

Por otro lado, nuestro entrevistado destacó la importancia de generar conexiones con otros comités, como por ejemplo, el de dolor, nutrición, drogas, etc. “La idea es, por ejemplo, abrir el camino para ver cómo los veterinarios podemos hacer para tener drogas oncológicas en todos los países. Hay graves problemas con esto por un tema de trazabilidad”, sostuvo Soberano, pionero en oncología veterinaria en América Latina:

¿CÓMO SE CONFORMA EL EQUIPO DE TRABAJO?

El Grupo de Oncología de la WSAVA comenzó a trabajar en el desarrollo de un conjunto de directrices fáciles y accesibles. Mientras están en desarrollo, el Grupo creará herramientas prácticas para mejorar los estándares de tratamiento y educar a los propietarios sobre el cáncer en las mascotas. El Grupo incluye especialistas de todo el mundo, como la Dra. Jolle Kirpensteijn, ex presidenta de la Sociedad Veterinaria de Oncología Quirúrgica y está presi-

dido por el veterinario y especialista argentino, Martín Soberano. Los demás miembros son: Dr. Nick Bacon (Reino Unido); Dr. Pachi Clemente-Vicario (España); Dr. Antonio Guiliano (Italia - Hong Kong); Dra. Ann Hohenhaus (EE. UU.); Dra. Natalia Ignatenko (Alemania)- La Dra. Felisbina Queiroga, miembro del Consejo Ejecutivo de la WSAVA servirá como Enlace entre el Grupo de Trabajo de Oncología y la Junta. Más información en: www.wsava.org.



Juntos. Martín Soberano junto a Marcela Valenzuela y Marcela Pérez de Tudela (Chile).

fundador y presidente de la Sociedad Latinoamericana de Oncología Veterinaria.

La información da poder

Modernizar la comunicación de la oncología mediante el uso estratégico de campañas de marketing y redes sociales también es un punto a atacar. “En Argentina tenemos mucha información desarrollada, pero en otros lugares del mundo no. La información da poder, y la WSAVA busca que todos tengan acceso libre y gratuito a la información”, aseguró Martín Soberano.

Por último, el profesional argentino se mostró agradecido por el nombramiento, y remarcó el apoyo de sus colegas “callejeros”.

“Como muchos de ellos, me considero un veterinario práctico. Muchas veces no había un espacio institucional para nosotros y es por ello que necesitamos de parte de la WSAVA cosas aplicables, que resuelvan problemas; ir más al punto en cuestiones prácticas”, concluyó nuestro entrevistado. **AR**

CONDROvet[®]
PERROS
Y GATOS **FORCE HA**



La fórmula ganadora
en Condrotección

b
BIOIBERICA
VETERINARIA

PRODUCTOS INTERNACIONALMENTE PROBADOS, CONTROLADOS, SEGUROS



WWW.VETANCO.COM

[vetancoargentina](https://www.instagram.com/vetancoargentina)



vetscan

LÍNEA DE DIAGNÓSTICO ZOETIS

Innovación, tecnología y resultados rápidos en tus manos.

- ✓ Resultados en el momento.
- ✓ Diagnósticos y tratamientos más efectivos.
- ✓ Servicios que generan valor y que pueden salvar vidas.



Para más información ingresá en ar.zoetis.com



UNA FAMILIA, UNA SALUD.

zoetis

NUEVAS ENTREGAS DE MOTIVARLIVE EN INSTAGRAM

“Estoy convencido: el talento se desarrolla”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LA ENTREVISTA COMPLETA EN VIDEO



» En un nuevo mano a mano con Sean Scally, el presidente de Caprove y referente regional de Zoetis, ahondó en la virtuosidad de atraer talentos de diversas industrias al negocio veterinario local.

FACUNDO SONATTI
facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



En la industria veterinaria se tiene pasión por lo que se hace y eso es un gran aliciente para atraer nuevos talentos al sector”, rompió el hielo Sean Scally, presidente de la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove), con 11 años de trayectoria en Zoetis Argentina, siendo referente también a nivel regional.

En un nuevo **MOTIVAR Live** y bajo el lema de “Cazatalentos en la industria veterinaria”, Scally ahondó en los aspectos que hacen atractivo al sector para sumar nuevos profesionales de diversos rubros y cuáles son las virtudes de una persona para convertirse en un buen líder. Esto, en el contexto de una serie de entrevistas en vivo que se realizan los días martes a las 16 horas desde la cuenta de Instagram de @motivarak. Los interesados en ver el video de este mano a mano en particular, pueden también escanear el código QR que figura en la firma de este artículo.

“Como industria veterinaria somos parte de una cadena, por ejemplo, en lo que es producción de carne intervenimos tanto a través de la provisión de vacunas, fármacos y servicios, colaboramos a través de los veterinarios y también hacemos nuestro aporte en las múltiples veterinarias de todo el país para atender las necesidades de los animales de compañía, entre otros”, relata el presidente de la Cámara que explica

más del 50% de la industria de la mano de 27 socios. “Más allá de las tareas que un veterinario o una veterinaria puedan realizar ofreciendo sus servicios en la atención de las mascotas o las distintas producciones animales, la industria también involucra a laboratorios nacionales y multinacionales, grandes y pequeños, que podemos ofrecer buenas oportunidades para sumarse a nuestro negocio”.

A su vez, Scally señaló que más allá de los equipos técnicos que integran los laboratorios veterinarios en el país, también existe una diversidad de responsabilidades que pasan por la logística y la comercialización, tanto en el mercado interno, como externo. Es ahí donde hay una gran oportunidad para atraer a profesionales de otras industrias, como el supermercado, la banca y la logística.

Estos últimos rubros son clave si la industria quiere atender la demanda de clientes, formados por una generación que utiliza nuevas tecnologías y pretende que sus proveedores también lo hagan.

En cuanto a si las empresas del sector, ya están haciendo ese ejercicio y nuestro entrevistado asegura que se están llevando adelante este tipo de incorporaciones, con un resultado positivo. “Si bien la industria brinda equipos técnicos muy sólidos, hay oportunidades de hacerla crecer con estos talentos de otras áreas”, refuerza.

Líder se hace

Un pasaje importante del **MOTIVAR Live** pasó por el valor de los liderazgos en



las organizaciones. En ese sentido, Sean Scally asegura que todas aquellas personas que han crecido profesionalmente lo han podido hacer por un manager o jefe que lo ha promovido a distintas posiciones. “Esto lo digo en primera persona: si estoy donde estoy es porque alguien me dio la oportunidad. De ese modo, es importante promover la rotación a aquellas personas que están en campo pueden volver a la oficina y tener un grupo de personas a cargo y viceversa”, completa Scally.

Asimismo, asegura que la intención de hacer carrera debe nacer de cada colaborador. “Uno tiene que pensar hoy cómo quiere ser en 5 años; es decir, qué experiencias quiero sumar para verme como el líder del futuro. Y eso es algo que siempre existió”, sostiene. Además de liderar el negocio, el jefe tiene un rol central.

Scally está convencido que el talento se desarrolla.

“Uno trabaja con un equipo en el cual



ClameVet

Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

Trabajamos para promover, prestigiar y defender la industria medicinal veterinaria argentina.



ClameVet. Av. Maipú 1536, 1° Florida Vicente López Teléfono: (54 11) 4796 4397 info@clamevet.com.ar www.clamevet.com.ar

Miembro fundador de FLAIVET



Federación Latinoamericana de la Industria Veterinaria

tenes grandes contribuidores y un porcentaje de talentos identificados, entre el 10 y 15%, que tienen diversas oportunidades; pero algo que es central es empezar a preguntarle qué quieren hacer porque si no podemos sorprendernos”, advierte. Y agrega: “Muchas veces decimos tal o cual andaría muy bien en tal o cual puesto, pero primero hay que mirar y preguntar”.

En cuanto a la búsqueda de talentos, el presidente de Caprove asegura que, los líderes de equipo deben tener esa tarea de forma continua y eso significa que quizás hoy no hay un lugar para uno, pero sí mañana y aunque estés en otra empresa te puedo convocar en el futuro.

“Si bien todo el mundo sabe la buena calidad de carne que produce la Argentina y también el rol que han adquirido otras industrias como la de pollos y cerdos, como así también la adopción de la mascotas en el hogar, tenemos desde la Cámara un desafío enorme de comunicar más y mejor sobre lo atractiva que es la industria que aporta valor a todas esas cadenas”. **AR**

ANIMALES DE COMPAÑÍA

“El perfil del consumidor en el rubro pet es muy heterogéneo”

La industria de nutrición animal no es ajena a las tendencias globales y es por eso que incluso los cambios se traducen hasta en el vocabulario. “Dueños de mascotas: ¿cuál es su ADN hoy?”, el título del **MOTIVAR Live** con Marcos Giordano, gerente de Marketing de Agroindustrias Baires, se puede traducir como “Pet Lover: si tu gato o perro son parte de tu familia, no podés perderte esta charla”.

Para Giordano, los cambios vienen de la mano de la primera generación en adoptar perros y gatos como parte de la familia y hasta enorgullecerse por eso hasta hacerlos dormir en su cama.

En cuanto al perfil de los propietarios de perros y gatos en la Argentina, Gior-

dano sostiene que si hace 3 años hablábamos de una mujer de 40 años; hoy es indistinto el género y probablemente la mayoría oscile entre los 30 y 40 años. En otras palabras, hoy el perfil del consumidor en el rubro pet es muy heterogéneo.

Si pensamos geográficamente, también hay diferencias. “Si estás en el interior del país o incluso el Conurbano bonaerense y comprás alimento suelto, hablemos de una persona de más de 50 años, pero si mirás que lo que sucede con las plataformas online en grandes ciudades, como Mendoza, Córdoba o CABA, el perfil es otro”, compara.

Y suma: “En general, el dueño promedio de pet-shop y clínica veterinaria,



MARCOS GIORDANO
Gerente de Marketing de Agroindustrias Baires

trabaja más en función de un cliente inmaduro y sobre las necesidades que el cliente cree que tiene y no tanto en las verdaderas necesidades de su perro o gato. Sin embargo, hay excepciones y algunos puntos de venta saben cuál es el perfil de su cliente y el tipo de atenciones que demandan”. **AR**

PRÓXIMO
LANZAMIENTO



Iversol Duo

Ecto Endo Parasiticide Injectable

LEVAMISOL + IVERMECTINA

Ovicida - Larvicida - Adulticida
Inhibidor de la Postura
Actúa contra Cepas Resistentes

**EL ENDECTOCIDA
ESTRATÉGICO**

**ÚNICA FORMULACIÓN
COMBINADA**

Cada 100 ml contiene
Levamisol Clorhidrato 18,75 g. (I)
Ivermectina..... 1,00 g.
Excipientes c.s.p 100 ml.
(I) equivalente a levamisol fosfato 22,3 g.

www.agropharma.net

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

AVANZAN LAS PROPUESTAS DIGITALES

“Buscamos generar comunidad para seguir difundiendo la propuesta de valor”

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA EN VIDEO



» Así lo expresó el gerente comercial de Biogénesis Bagó, Martín Mascarenhas. A días de la puesta en marcha de BioConecta, la plataforma ya había registrado a más de 700 productores.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



A comienzos de mayo, Biogénesis Bagó lanzó BioConecta, una plataforma colaborativa de descuentos exclusivos para productos veterinarios específicos de cada época del año, a los que podrán acceder productores ganaderos.

Desde la compañía sostienen que la herramienta digital busca fomentar la implementación de planes sanitarios.

A fin de profundizar en la propuesta, el gerente comercial de Biogénesis Bagó dialogó con **MOTIVAR**, en una entrevista disponible en www.youtube.com/pmotivar y a la

que se puede acceder escaneando el código QR que figura en la firma de este artículo.

A cargo de la gerencia comercial desde abril, Martín Mascarenhas destacó que BioConecta fue pensada para seguir generando conversaciones con los usuarios de sus productos. “La pandemia aceleró la adopción de tecnología en el sector y eso nos impulsó a avanzar con BioConecta. Buscamos generar comunidad para seguir difundiendo la propuesta de valor y generar, en formato de precampañas, beneficios específicos”, agregó.

MOTIVAR: ¿Cómo podrías resumir el funcionamiento de la plataforma?

Martín Mascarenhas: Se trata de una herramienta intuitiva y sencilla de navegar, que cuenta con un diseño bien característico de un Marketplace. Ingresando en www.biocnecta.biogenesibago.com, los productores de Argentina se registran, definen sus necesidades y establecen los datos del comercio en el cual van a materializar la compra.

Los productores conocen el precio de referencia y el potencial descuento a alcanzar a medida que se suman más operaciones, hasta un monto determinado y definido en el 15%. Si bien se plantea un beneficio comercial, buscamos que estas acciones sean un recordatorio de las tareas sanitarias a realizar en los establecimientos ganaderos.

Queremos instalar una conversación con ellos desde este lugar.

¿Cómo se estructuran esos descuentos?

Desde hace un tiempo empezamos a informar al canal los precios de referencia, buscando ser cada día más transparentes y respetuosos de toda la cadena comercial.

Los descuentos de BioConecta se realizan sobre el precio de referencia, generando luego acciones promocionales puntuales a lo largo del año.

La operatoria es simple: culminada la acción, el productor descarga su certificado con el descuento final y se dirige a la veterinaria seleccionada, la cual emite la factura con el descuento, contra la cual Biogénesis Bagó emite una nota de crédito por exactamente el mismo importe. Si la veterinaria es atendida por una distribuidora, recibe un certificado en formato de “cheque” para canjear en futuras operaciones.

¿Qué repercusiones tuvieron?

Muy buenas. Las veterinarias que trabajan con Biogénesis Bagó siguen reconociendo nuestra decisión de avanzar en distintos recursos para generar demanda y seguir con la difusión e incorporación de nuestros productos en los planes sanitarios.

¿Avanzan con la capacitación a distancia?

Así es. Seguimos trabajando para generar contenidos de alto valor que ofrezcan soluciones concretas tanto a los productores, como al canal comercial y los profesionales veterinarios.



Mascarenhas. “Queremos establecer recordatorios de las tareas sanitarias”.

Y todo esto va en línea con el esquema de capacitaciones digitales que seguimos generando también en este 2021.

Seguramente la plataforma BioConecta irá paulatinamente sumando este tipo de contenido técnico, más allá de la parte comercial, haciendo foco sobre cuál es el valor que aporta el uso de esa tecnología.

¿Hay una expectativa comercial?

Nuestro objetivo para este 2021 es estabilizar la herramienta, sabiendo que el proceso de mejora es continuo.

Las expectativas son muy buenas, cuando después de la primera semana promocional ya contamos con más de 700 productores registrados. Esto nos hace pensar que el futuro es promisorio. **AR**

copreva S.A.I.C.
ATMÓSFERAS ESTABLES

INDUSTRIA
ARGENTINA
ORGULLO NACIONAL

Llevamos más de 50 años en el mercado fabricando tecnología de punta

CÁMARAS Y CUARTOS DE ESTABILIDAD CON PLC, DATALOGGER, REGISTRADORES GRÁFICOS



Hornos de Secado de Granulado, Estufas de Cultivo y Esterilización, Heladeras y Freezer hasta -25°C.

www.coprevasaic.com.ar | info@coprevasaic.com.ar | tel.:(+5411) 4502-5184



Nuestra familia de productos



Línea de boca rosca



Cobertores de envases



Línea de frascos cilíndricos



Línea vacuna hombro redondo



Línea de frascos rectangulares PVC



Línea de frascos rectangulares PP

www.labplasticos.com.ar
info@labplasticos.com.ar
Tel.: (0054-221) 452 8242 | 451 8197
Calle 123 n° 2174 | Berisso | Pcia. de Buenos Aires

BUSCANDO EL PUNTO DE EQUILIBRIO

A los números: ¿cuándo se repaga una vaca en el tambo?

» El correcto manejo reproductivo de los bovinos de leche es lo que genera mayor cantidad de nacimientos y, por lo tanto, es allí donde comienza la cadena para satisfacer la reposición.



Clave. La recria de vaquillonas es una inversión que no genera retorno hasta después de un parto o una venta.



MBA VET. GUILLERMO VENERANDA
(La Sibila)

MBA VET. ANTONIO JOSÉ CASTELLETTI
(Zoetis Argentina)
MV LUIS FILIPPI
(La Sibila)

La intensificación de los sistemas de producción de leche trae aparejado un porcentaje de descartes mayor, por lo que la demanda de vaquillonas de reemplazo ha venido aumentando en los últimos años. Sumado a eso, la falta de eficiencia en las diferentes etapas de crianza - recria no hace más que agravar el problema, impidiendo que los rodeos puedan crecer.

El correcto manejo reproductivo de los bovinos de leche es lo que genera mayor cantidad de nacimientos y, por

lo tanto, es allí donde comienza la cadena para satisfacer la reposición.

No es el propósito de este artículo analizar la eficiencia de cada etapa desde el punto de vista técnico, sino dar un enfoque económico que permita visualizar la importancia de considerarla una verdadera inversión.

El seguimiento de los números económicos y financieros en el tambo es parte fundamental para la toma de decisiones. Un dato que muchas veces no se tiene de manera detallada es el costo de cada categoría y cómo estos impactan en el repago de la vaca de tambo.

La recria de vaquillonas es una inversión que no genera retorno hasta

después de un parto o una venta.

Es por ello que el objetivo planteado aquí es el de determinar concretamente ¿cuándo se repaga una vaca en el tambo?

Metodología

Se determinaron los costos por categoría animal a lo largo de la vida productiva y la duración (días/meses) de cada etapa productiva de establecimientos ubicados en la provincia de Córdoba y Santa Fe.

Las producciones promedio de litros por vaca de estos establecimientos dependiendo de la lactancia fueron de 25 a 27 litros.

» **Guachera:** la inversión en esta etapa fue de \$18.234, con una duración de 3 meses (Ver Gráfico N° 1).

» **Recria 1:** la inversión en esta etapa fue de \$8.101, con una duración de 4 meses (Ver Gráfico N° 2).

» **Recria 2:** el costo de esta etapa fue de \$46.481, con una duración de 4 meses (Ver Gráfico N° 3).

Vale también mencionar que el análisis de los datos económicos corresponde a recrias encerradas a corral. Si observamos los números de una recria pastoril los costos se reducen, pero se demoran más tiempos en llegar en condiciones adecuadas al primer parto. Por lo tanto, esto impacta en el flujo de caja.

Continúa »»





Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

Diagnóstico de Tricomonosis y Campylobacteriosis Bovina

Nueva estrategia de diagnóstico que combina técnicas tradicionales y PCR en tiempo real involucrando a los animales compañeros



Mayor Sensibilidad y Especificidad

Eficiencia probada en los años 2019 y 2020 sobre 20.820 muestras procesadas en paralelo y sin costos adicionales.

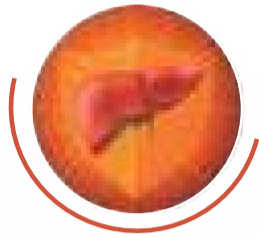


Tel. 02281 43-1771 (rotativas) / info@laboratorioazul.com.ar
Av. 25 de Mayo 479 - Azul, Pcia. de Buenos Aires, Argentina (CP 7300)

2281 575794 LaboratorioAzul LaboratorioAzul
www.laboratorioazul.com.ar

VITALIDAD Y MÁXIMO RENDIMIENTO PARA CADA ETAPA DEL CRECIMIENTO

BEDGEN 40® **BEDGEN 40® Plus**
+ PREBIÓTICO



Fisiología hepática

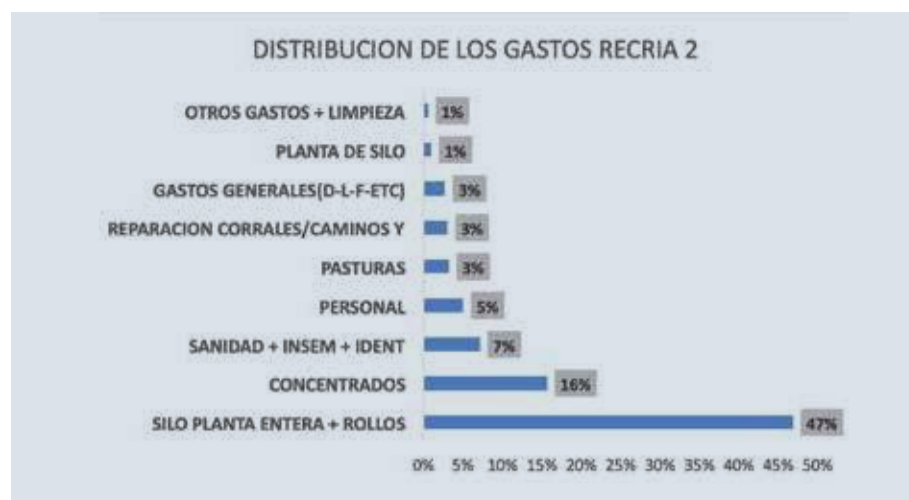


Aprovechamiento de los nutrientes del alimento

Mejor salud e integridad gastrointestinal **Plus**

Refuerzo del sistema inmunológico - Galt **Plus**
(gut associated lymphoid tissue)

RETORNO DE INVERSIÓN



Resumen de todas las etapas

Los datos relevados a marzo de 2021, con precio del Dólar a \$95 y el de la leche en \$25 por litro, se presentan en la Tabla N° 1, donde también puede verse que la participación total de los costos totales de la guachera al primer parto se divide de la siguiente manera:

- » Recría 2: 64%.
- » Guachera: 25%.
- » Recría 1: 11%

Para el análisis del momento en que se paga una vaquillona se utilizó la metodología de flujo de caja desde el nacimiento hasta el 4 parto.

El análisis muestra también un flujo de caja negativo hasta que el animal empieza a generar ingresos (producir leche). En este caso en particular y con los costos evaluados, el punto de equilibrio se da luego del 3° parto, en el mes 64 de vida del animal.

Es donde el flujo de caja se iguala a cero. En este punto es donde se

igualan los costos de todas las etapas anteriores quedan cubiertos.

De esta manera nos podemos responder: ¿cuántos pesos por mes significan mantener una vaca un mes más en su vida productiva? Esta respuesta se puede determinar con la siguiente ecuación, los costos totales de producir una vaquillona en mi campo restando el valor residual (KG del animal x \$/KG).

La vida productiva es el tiempo desde el primer parto hasta el descarte del animal: (costo de vaquillona - valor residual) / vida productiva.

Se calcula a la inversa del % de descarte. Ejemplo: Descarte 28% = $1/0,28 = 3,57$ años - 42,8 meses.

Conclusiones

Alcanzar el parto a una temprana edad reduce el período improductivo de la vaquillona, lo cual redundará en reducir la cantidad de alimento consumido durante esta etapa. Al ser la alimentación uno de los rubros de mayor peso en el costo total

Tabla N° 1

	Costo / Mes	Meses	Costo total	Dólares por etapa	Dólares día
COSTO GUACHERA	\$6,078,12	3	\$18.234	\$ (191,94)	-2,13
COSTO RECRÍA 1	\$2,025,28	4	\$8.101	\$ (85,27)	-0,71
COSTO RECRÍA 2	\$2,446,36	19	\$46.481	\$ (489,27)	-0,86
		26	\$72.816	\$ (766,49)	-0,98

de la recría, disminuirlo tiene un impacto positivo en el flujo de fondos.

La eficiencia reproductiva es clave en alcanzar el objetivo anterior, ya que determina el momento que va a ocurrir el primer parto. No solo teniendo en cuenta al animal para reposición, sino que también al preñarla generamos un cambio de categoría que modifica rotundamente el valor de mercado.

No debemos perder de vista que las variables durante la lactancia que más influyen el repago son: pre-

cio de la leche; costo de producción; nivel de producción; intervalo entre partos; duración de la lactancia y vida útil del animal.

Si además tenemos en cuenta a los animales que no llegan a producir leche por haber quedado en el camino (mortandad o descarte), el costo de reposición aumenta por haber menos animales que ayudan a diluirlo. Es importante también en el caso de compra de vaquillonas preñadas donde muy pocas veces se realiza este análisis para determinar cómo se repaga la inversión. **AR**

fórmulas originales

FENITIDINA
analgésico con protector gástrico
2en1

Fenilbutazona 20g. con Ranitidina 11g.
ORAL 10ml. para 500kg.p.v. MULTIDOSIS.
Frasco plástico de 100ml.

HEPATO-RENAL
protector hepato renal
2en1

Ac. Tioctico 0,5g.
Urotropina 40g.
25ml. EV.
Frasco de 100ml.

011 4293-6916 +54 9 221 621-0113
info@sport-horse.com.ar

sport horse argentina
www.sport-horse.com.ar

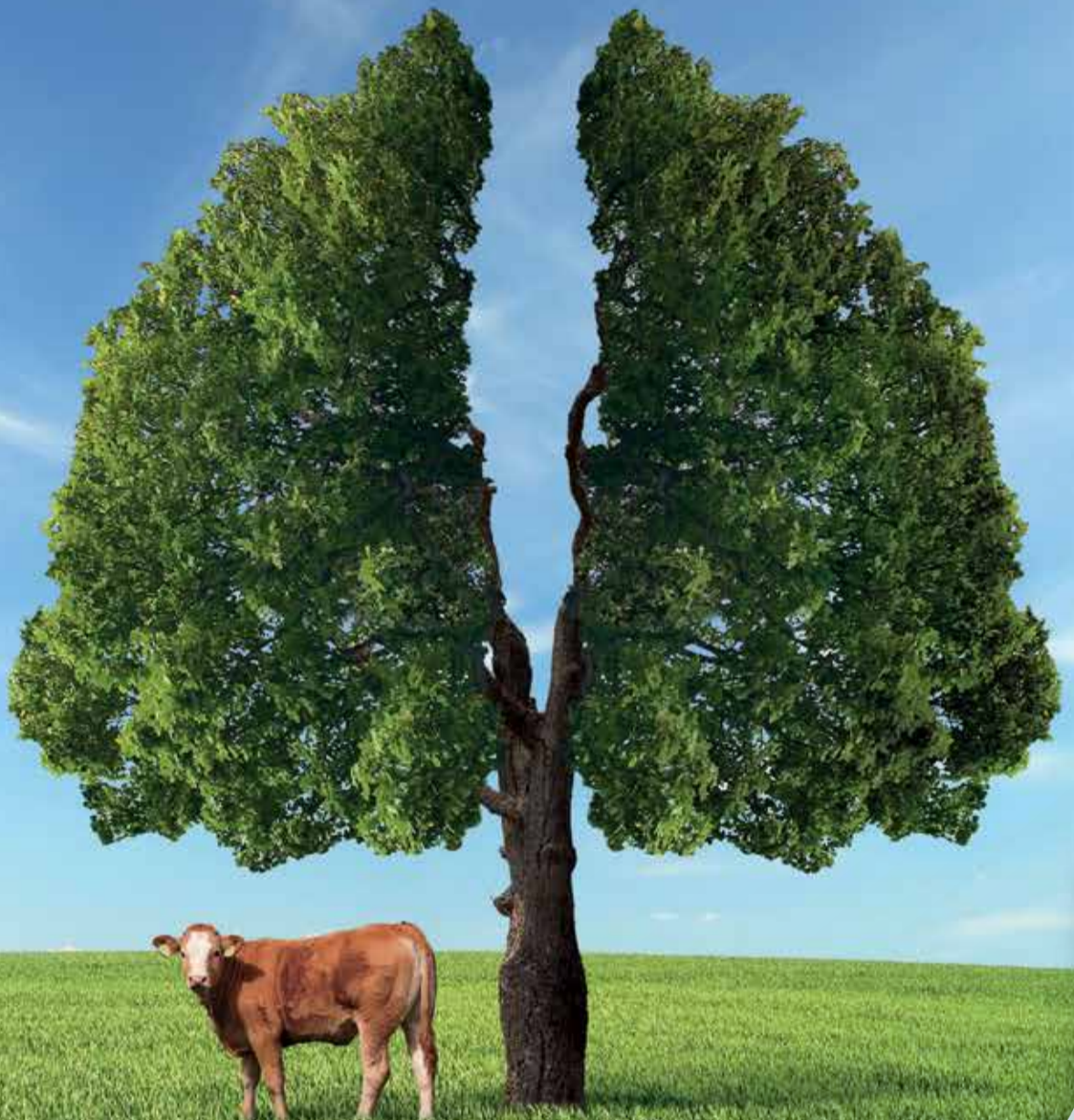
Sport Horse - Argentina

ZELERIS®

[florfenicol 40% + meloxicam]



ZELERIS®
CRB
 EL TRATAMIENTO POR
naturaleza



1. Abra la cámara de su celular.
2. Enfoque el código QR.
3. Haga click en el link.

cevolution
 THE RESPONSIBLE INNOVATION



Juntos, más allá de la Salud Animal

www.ceva.com.ar





Equinos: Nueva crema contra una enfermedad venérea

M.V Aldana Vissani.

Responsable del Servicio de diagnóstico del laboratorio de Virus Equinos; investigadora INTA y CONICET. Docente de enfermedades infecciosas en USAL.

Por Solana Sommantico

solana@motivar.com.ar

1 ¿Hay alguna cura para la enfermedad causada por Alfaherpesvirus equino 3 (EHV3)?

La enfermedad causada por la infección con el virus Alfaherpesvirus equino 3 (EHV3) se caracteriza por la formación de pápulas, vesículas, pústulas y úlceras en los genitales externos de yeguas y padrillos. Su transmisión es por vía venérea y una vez que el animal se infecta, el virus permanece en forma latente en el organismo de por vida, pudiendo reactivarse ante situaciones de estrés. No hay ningún tratamiento específico, los tratamientos que existen son paliativos, con antibióticos, local, astringente y limpieza diaria de la zona para promover la no contaminación secundaria y disminuir el dolor. Por eso también se dan antiinflamatorios por vía venosa.

2 ¿Cómo afecta a la industria hípica?

El mayor impacto se da en la reproducción, ya que se deben suspender temporalmente los servicios de yeguas y padrillos. La mayor afección se produce para los padrillos, ya que si está 15 días fuera de la reproducción se generan grandes pérdidas. Habrá una menor cantidad de potrillos provenientes de ese padrillo y para la raza sangre pura de carrera, esto es muy relevante. En el caso de las yeguas sucede lo mismo. Se suspende el servicio y se pierde la posibilidad de servirla en ese celo, dando lugar a nacimientos de potrillos posteriores a la temporada.

3 ¿Qué objetivos persiguieron a la hora de elaborar la crema?

Nuestro objetivo era lograr un producto tópico, que se pueda aplicar en la zona genital para combatir específicamente al virus. Para esto, se utilizó un antiviral que inhibe la replicación del virus. Con la aplicación de esta crema se inhibe la replicación del virus, lo que trae como aparejando una disminución de la liberación de virus al ambiente, reduciendo las posibilidades de contagio, y por otro lado, que haya una evolución favorable acortando los tiempos de cicatrización y de mejoría. Al disminuir la replicación del virus, no solo se disminuye la excreción al ambiente, sino que también se acorta el tiempo de resolución de la enfermedad.

La enfermedad producida por el Alfaherpesvirus equino 3 (EHV3) se conoce como Exantema Coital Equino y produce lesiones en la zona genital tanto de yeguas como padrillos. Si bien la enfermedad es benigna, con un curso de 2-3 semanas de evolución, el impacto que tiene sobre la industria hípica es muy grave, ya que se deben suspender los servicios de aquellos animales afectados. En este marco, MOTIVAR dialogó con la M.V Aldana Vissani -responsable del Servicio de diagnóstico del laboratorio de Virus Equinos, investigadora INTA y CONICET, y docente de enfermedades infecciosas en USAL-, quien nos detalló el origen de este proyecto, cómo la crema ahora podrá mitigar esas pérdidas económicas generadas en los establecimientos de cría en la etapa reproductiva, y en qué consiste la segunda etapa que involucra anticuerpos IgY provenientes de gallinas. Solo queda esperar la aprobación del Senasa.



PAUL®

Fidelidad es cuidar las defensas de quien nos defiende.

Paulferón

Único interferón recombinante alfa humano tipo 2b desarrollado para pequeños animales.

Protege sus defensas

Enfermedades Inmunosupresoras
Enfermedades Crónicas - Destetes
Periparto - Gerontes - Virostático - Estrés



4

¿En qué etapa se encuentra actualmente este desarrollo?

Hasta el momento ya hemos realizado una prueba in vivo experimental y también una prueba a campo en un brote natural de la enfermedad.

Ahora nos queda realizar el registro para presentar en Senasa y esperar la aprobación oficial.

Cómo una segunda parte de este proyecto, hemos desarrollado anticuerpos IgY -que provienen de las yemas de huevo- a partir de gallinas que fueron vacunadas contra este virus.

Con estos anticuerpos, el trayecto es poder incluirlos en la crema, de forma tal de tener dos vías de acción sobre el virus: una con el antiviral inhibiendo la replicación, y una segunda vía neutralizando el ingreso de nuevas partículas de virus a las células.

Esta fase del proyecto aún está en fase de prueba.

5

¿De qué manera logran detectar las yeguas infectadas por esta enfermedad?

Es muy importante poder ser claros en este punto en particular.

Durante la temporada reproductiva, el diagnóstico se realiza clínicamente en el momento de la inspección de las yeguas pre-servicio -diagnóstico clínico-.

La confirmación del diagnóstico se lleva adelante mediante la técnica de qPCR -en tiempo real-, con lo cual es posible obtener los resultados en el mismo día.

Lo que se hace, entonces, es mantener segregada a la yegua del servicio y, en base a los resultados recogidos del análisis de PCR, se decide si ese animal puede o no ir al servicio.

6

¿Consideran este desarrollo como una pieza clave para controlar los brotes?

Estamos muy satisfechos con los avances logrados hasta este momento.

Sabemos que la implementación tanto del diagnóstico etiológico -confirmación del estado clínico mediante qPCR-, asociado al uso de la crema, son piezas fundamentales para controlar el brote de Exantema Coital Equino.

En ese sentido, vale también destacar el aporte en la disminución del impacto negativo de la presentación de un brote en un establecimiento de cría en la temporada reproductiva.

Sumate a nuestra Red WhatsApp de MOTIVAR

+54 911 6425 3333

Nutrekid | Triválico

Suplementos vitamínicos-minerales con la calidad y experiencia Rosenbusch, desde siempre.

ROSENBUSCH

EXPERIENCIA EN SANIDAD ANIMAL



Triválico A.D.E. 5

Para estados deficitarios vitamínicos-minerales, alimentarios o fisiológicos (preñez) en bovinos. Vitaminas A, D3 y E + Calcio + Magnesio + Selenio.



Nutrekid V.M. 10

Para tratamientos de deficiencias de oligoelementos y vitaminas en terneros. Especialmente indicado para prevenir el stress en el momento del destete.

Vitaminas A, D3 y E + Selenio + Cobre + Cobalto + Zinc + Caseína.

Contactanos

ventas@rosenbusch.com | +54 9 11 5598 5959

ESTA REGIÓN YA ABASTECE EL 50% DEL CONSUMO PROVINCIAL

¿Qué plan sanitario propone el INTA para el Valle Inferior del Río Chubut?

» La propuesta requiere de una inversión de entre 2 y 2.5 kilos de carne por animal al año para una zona en crecimiento, con más de 300 emprendimientos ganaderos que crían y engordan 80 mil terneros al año.

ANDRÉS JUAN LA TORRACA
E.E.A. Chubut

Entre los meses de abril y junio se produce gran parte del ingreso de los terneros para la cría y el engorde, producto del destete de animales que se realiza en esta época del año en el oeste de Chubut, y procedentes de Buenos Aires (Patagones), Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego, principalmente.

Si bien el VIRCh (Valle Inferior del Río Chubut) posee condiciones ambientales favorables para la actividad, la implementación de un Plan Sanitario y un manejo adecuado de los animales al ingreso será clave para evitar y reducir pérdidas económicas durante la cría y terminación de animales. Considerar el manejo previo al arribo, y durante los primeros días de su llegada, es de gran valor para una adecuada inmunidad y

la futura sanidad de los animales. Si bien no existe una única receta, se debe diferenciar los campos que realicen cría sobre pasturas de aquellos otros que realizan la cría y terminación totalmente a corral.

Es importante comprender que los terneros son sometidos a un conjunto de factores estresantes previos al arribo, como el destete, el encierre para la carga, traslado desde el establecimiento de origen con largos viajes, que muchas veces superan los 400 a 600 kilómetros. También debemos considerar el ayuno prolongado de los animales y el cambio de dieta que significará pasar de un ternero de 5 a 6 meses al pie de la vaca a un animal destetado que inicia su cría en un nuevo ambiente y con nuevos forrajes.

La adaptación de estos terneros a las condiciones del VIRCh, resultará menos traumática en sistemas pastoriles respecto a sistemas más intensivos como el feedlot, ya que los animales en pastoreo recibirán forrajes voluminosos más semejantes a los disponibles durante la etapa de cría o en origen.

Sin embargo, el acceso a pasturas de alta productividad o a alfalfares en crecimiento requerirá un acostumbamiento paulatino y acceso a rollos o fardos de baja calidad (preferentemente previo al pastoreo).

A vacunar

En el caso de animales destinados a la cría y engorde a corral, el cambio de dieta

deberá realizarse en forma gradual con unos 2 a 3 días de dieta de forrajes voluminosos y, posteriormente, la incorporación progresiva de alimentos concentrados como balanceados, granos, etc.

Estos conceptos son de gran importancia para posibilitar reducir el estrés de los animales y así poder iniciar la aplicación exitosa de vacunas, antiparasitarios y otros productos (complejos vitamínicos y minerales, etc.) a partir de las 48 a 72 horas de su arribo.

Si bien éste resulta el manejo más frecuentemente utilizado en el VIRCh, sería recomendable y más efectivo que el plan de vacunación se iniciara en el establecimiento de origen de los terneros. Para ello, es recomendable que transcurran unos 15 a 20 días luego de la segunda dosis (refuerzo de vacunación) previo a la carga de los terneros.

En nuestra región se recomienda como vacunas, dentro del plan de salud, la aplicación del tratamiento contra “enfermedades clostridiales” y “enfermedades respiratorias” de los bovinos.

Ambas vacunas requieren, para una adecuada protección, la aplicación de 2 dosis con un intervalo entre la primera y segunda dosis de 20 a 30 días.

Existen en el mercado distintas marcas



Vacunar y desparasitar. Claves para favorecer la mejor adaptación de la hacienda a la zona.

con diferentes componentes, lo cual determinará una mayor o menor cobertura dentro de las enfermedades clostridiales y respiratorias. Asimismo, distintos laboratorios fabrican vacunas combinadas que incluyen otras enfermedades como queratoconjuntivitis, muerte súbita, etc.

Y desparasitar

La desparasitación de animales luego de su llegada es otro tratamiento recomendado. Es importante conocer el origen de los animales, ya que ello hace posible la elección, junto a un profesional que nos asesora, del antiparasitario adecuado.

No resultará de igual efectividad el uso de antiparasitarios endectocidas inyectables (ivermectina y otras quinolonas), que el uso de productos saguapicidas, bencimidazoles u otros antiparasitarios que en su formulación combinan más de un principio activo.

Continúa »»

¿Pensando en una escapadita?

No hay chance con un Agrotronic que le marque los límites.

Agrotronic

ELECTRIFICADORES RURALES

ALTA POTENCIA PARA MUCHOS METROS DE ALAMBRE

+54 9 2314 48-4402 - Fabricados en Daireaux. Industria Argentina - AGROTRONIC.COM.AR



energo-mag®

21

- DÍAS -

EFEECTO PROLONGADO

Evite la muerte súbita en su rodeo



INYECTABLE PARA EL TRATAMIENTO DEL SÍNDROME HIPOENERGÉTICO Y LA TETANIA MAGNESIO DEPENDIENTE EN BOVINOS Y OVINOS.

Exclusiva formulación a base de *Pirrolidón Carboxilato de magnesio* que corrige el déficit energético y la hipomagnesemia.

Efecto prolongado de hasta 21 días.



WWW.KONIGLAB.COM

 /LABORATORIOKONIG

 /KONIGLAB

 **König**

El uso de un complejo vitamínico o mineral podrá colaborar para cubrir posibles carencias de oligoelementos.

Conocer el origen de los animales y potenciales carencias, hoy diagnosticadas y conocidas en nuestra provincia y región, pueden resultar de utilidad para la elección del producto y dosis a utilizar.

En el caso de engordes a gran escala y/o feedlots, que incorporan tropas de distintos orígenes, se recomienda la evaluación de cada tropa al momento de la descarga y de ser posible el manejo en corrales separados durante la adaptación.

Este proceso de “evaluación de tropas”, permite detectar grupos de animales, o algún animal sospechoso, con signos o síntomas de enfermedad (decaimiento, secreciones mucosas, fiebre, etc.) para apartar y realizar un tratamiento específico (metafilaxis antibiótica u otro tratamiento).

El uso preventivo y sistemático (profiláctico) de antibiótico en todos los animales o tropas completas (ya sea inyectable o en la ración) no es recomendado, ya que puede generar resistencia microbianas y representar un potencial riesgo para la salud humana. En engordes de esta escala, el asesoramiento profesional de un Veterinario es esencial para evitar pérdidas de animales o menores eficiencias en las etapas de recría y engorde de animales.

El costo de la implementación de este plan sanitario inicial podrá variar, dependiendo de las distintas calidades y presentaciones de productos elegidos, entre 2 y 2,5 kg de carne por animal, resultando de bajo impacto económico respecto a las pérdidas ocasionadas por la potencial muerte de animales, retraso en la salida o venta por disminución en la ganancia diaria de peso de animales que enferman en forma clínica o subclínica. **AR**

INCLUYENDO LOS PRINCIPALES 4 COSTOS DE LA PRODUCCIÓN

“El monto invertido en la ternera al salir de la crianza es de \$10.663”

La crianza de terneras, dentro del tambo, es una actividad demandante de mano de obra e insumos y así lo han destacado los Ing. Agr. Federico Demateis y Alicia Otero en una comunicación del INTA Gral. Villegas (Buenos Aires), que los interesados podrán solicitar completa vía redaccion@motivar.com.ar.

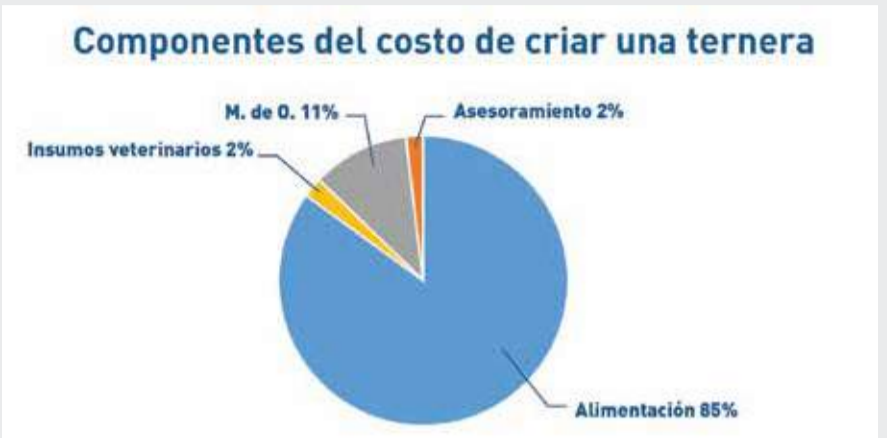
Allí, los referentes montaron un cálculo de costo sobre una propuesta de manejo que catalogaron como “ejemplo” y que no representa una receta a seguir: un esquema en el que las terneras salen de crianza a la edad de 60 días, consumen 6 litros diarios de leche y 500 g. de balanceado en el promedio de todo el período.

Alimentación, sanidad y mano de obra

Para la dieta propuesta, el costo de alimentación en los 60 días de crianza suma un total de 9.075 \$/ternera, donde la leche representa el 87%. Mientras que el manejo sanitario (2 dosis de una vacuna para diarrea neonatal a la vaca, desparasitación de la ternera al salir de crianza y 2 dosis de vacuna para mancha y gangrena) significaron 237 \$/ternera.

A esto, se le suma un operario a cargo de la crianza de 100 terneros, con un sueldo de \$ 40.000 (UATRE) más un 50% de cargas sociales lo que resulta en un gasto de 1.200 \$/ternera.

Asimismo, el asesoramiento pro-



fesional consideró el costo de un asesor que visita a la crianza una vez al mes dedicándole medio día profesional, lo cual representa \$ 7750 mensuales (Colegio de Veterinarios de Buenos Aires).

“El monto total invertido en la ternera al salir de la crianza es de \$10.663”, asegura el documento del INTA (publicado en marzo 2021).

Y agrega: “Este cálculo no incluye la amortización de las instalaciones, los insumos invertidos en los animales que mueren y los medicamentos para tratar a los enfermos”.

El Gráfico N° 1 muestra que la alimentación es el gasto principal (85% del total), seguido por la mano de obra (11%), mientras que los gastos veterinarios y el asesoramiento pro-

fesional tienen un peso mucho menor, siendo este del 2% para cada uno.

“Para calcular el valor de la ternera recién nacida se puede estimar a partir del valor del kilo de la vaquillona próxima a parir. Considerando que la vaquillona vale \$120.000 y pesa 550 kg, la ternera al nacer valdría unos \$8.300”, agregaron los referentes.

Y detallaron: “Sumando el valor de la ternera recién nacida el monto invertido en la ternera al salir de la crianza resulta de \$18.963 u 862 litros de leche.

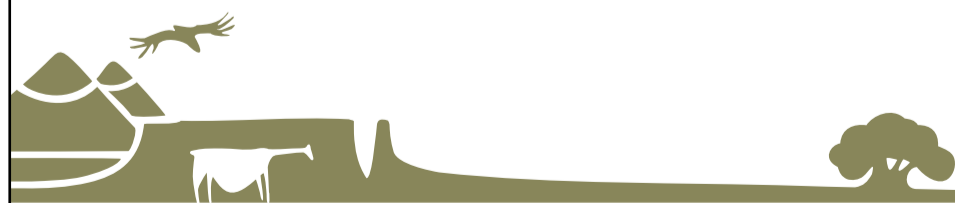
Al analizar los costos no hay que olvidar que la ternera será la futura vaca en producción y por lo tanto debemos criarla de tal forma que pueda expresar su potencial”.



Patagonia y Pampa

**DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS VETERINARIOS
Y SANIDAD ANIMAL**

**Transformando crisis
en Fortalezas!!!**



Patagonia y Pampa

9 de Julio 654 - (8400) - S.C. de Bariloche
Tel: 0294 - 4435532 - 4432250 - Fax: 4427932
patagoniaypampa@speedy.com.ar



Línea Mineral Chinfield

LA DEFICIENCIAS MINERALES SUBCLÍNICAS pasan desapercibidas para el productor pero ocasionan enormes pérdidas económicas al provocar: bajos porcentajes de preñez, abortos, retenciones placentarias, distocias, baja producción de leche, disminución del ritmo de crecimiento de la recria y el engorde, entre otras.

**IMPACTO ECONÓMICO NEGATIVO – PÉRDIDAS PRODUCTIVAS
PREVÉNGALAS...
ES MÁS ECONÓMICO QUE CURAR**



EL RELEVAMIENTO SE REALIZÓ DURANTE LA PRIMERA CAMPAÑA DE AFTOSA 2020

Estado productivo de la ganadería bovina en Santa Fe

» Los resultados del trabajo realizado revelaron una baja utilización de métodos de diagnóstico de preñez (33%), utilización de vacunas reproductivas (34%), e implantación de pasturas (49%).

DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR
redaccion@motivar.com.ar

Del análisis de las cifras se observó un insuficiente manejo nutricional, reproductivo y sanitario de los rodeos, aunque los sistemas productivos cuentan con la infraestructura necesaria para su implementación: el 93% de los establecimientos utilizan manga, y cepo el 84%. Contundentes son las cifras del estudio difundidas por el Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología de Santa Fe, a través de la Secretaría de Agroalimentos.

Impulsado por las Unidades Ejecutoras Locales (UEL), el Senasa, el Colegio de Médicos Veterinarios de Santa Fe y numerosos corresponsables sanitarios, el trabajo presentó datos relevados en establecimientos ganaderos, durante la campaña de vacunación antiaftosa 2020 y permitió arro-

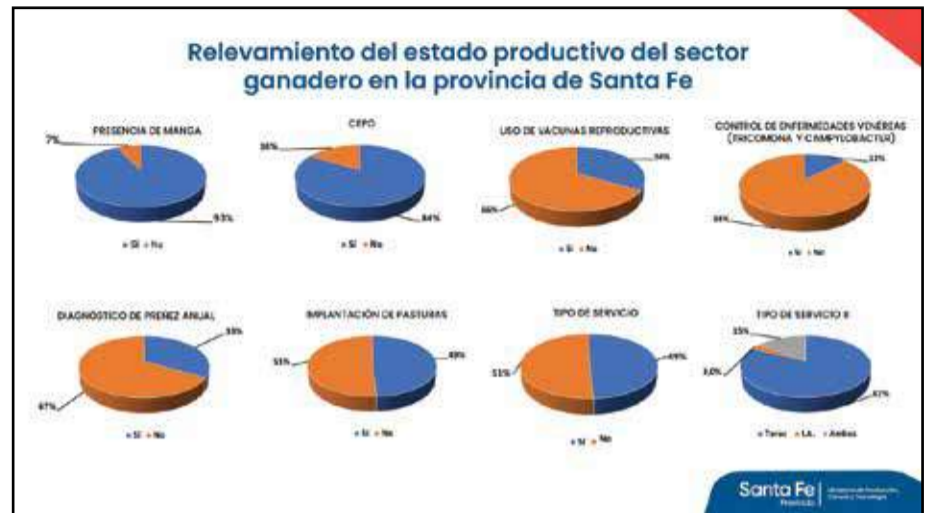
jar un panorama del estado productivo del sector en cada departamento provincial.

La situación actual

El estudio contempló la consulta a los establecimientos productivos sobre las variables de utilización de manga (instalación donde confluyen todas las tareas vinculadas a sanidad, movimientos, entrada y salida de hacienda del campo, etc.), uso de cepo (para sujetar a los animales), aplicación de vacunas reproductivas, diagnóstico de preñez anual, control de enfermedades venéreas (Campylobacter y Tricomonirosis), implantación de pasturas y sistema de servicio (natural, inseminación artificial o ambos).

Frente a ello, los resultados revelaron una baja utilización de métodos de diagnóstico de preñez (33%), utilización de vacunas reproductivas (34%), e implantación de pasturas (49%). Respecto a los tipos de servicios utilizados, el informe demuestra que el 82% de los establecimientos recurre a la reproducción natural, pero sólo el 12% realiza control de enfermedades venéreas.

Al evaluar la situación, el secretario de



Agroalimentos de Santa Fe, Jorge Torelli, explicó que “no vemos como debilidades o deficiencias la información recogida, sino como una gran oportunidad de mejora”.

A partir de esta información, la cartera productiva comenzó a delinear políticas públicas vinculadas al sector, implementando un cronograma de actividades de capacitación y extensión asociadas a mejorar el manejo sanitario, reproductivo y nutricional de

los rodeos ganaderos en toda la provincia.

El secretario de Agroalimentos agregó que “estas actividades se enmarcan en el Plan Ganadero Santafesino, que contempla esquemas de financiamiento al sector y además tendrá una fuerte impronta de jornadas de capacitación y extensión hacia los productores con el acompañamiento de disertantes provinciales y nacionales”.

Las capacitaciones harán hincapié en la importancia de implantación de pasturas, confección de reservas forrajeras, manejo de rodeo de cría, cumplimiento de los planes sanitarios, asesoramiento profesional (ingenieros agrónomos y/o médicos veterinarios), bienestar animal (sombras, aguadas, manejo de animales), y manejo reproductivo (técnicas de servicios, entre otros). **AR**

Del análisis de la información se observó un insuficiente manejo nutricional, reproductivo y sanitario de los rodeos, aunque los sistemas productivos cuentan con la infraestructura necesaria para su implementación.

Nuevo!!

LIMPIA UBRE

Paños húmedos indicados para la limpieza de pezones de vacas lecheras

VENTAJAS

- Muy fáciles de Usar
- Mejoran Resultados Tiempo-Producción
- Suaves y no irritantes
- Una Toallita por vaca, previenen la contaminación cruzada

Rinde Hasta 900 vacas

Aviar LABORATORIOS

Santos Dumont 4345 CABA CI427EIS Argentina Tel: (54)011-4855-6374 / 4854-0282. aviar@laboratoriosaviar.com.ar www.laboratoriosaviar.com

Laboratorio®
9 DE JULIO

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS PCR REAL TIME

✓ MAYOR SENSIBILIDAD
✓ MENOS MUESTREOS

Escaneá este código para iniciar un chat con nosotros

Laboratorio9dejulio www.lab9dejulio.com.ar

40 AÑOS PRODUCIENDO CIENCIA PARA LA SALUD





www.over.com.ar



over® 40 AÑOS
 MEDICINA VETERINARIA

ELABORADOS BAJO
NORMAS GMP

WWW.ZOOVET.COM.AR

LAS MEJORES OPCIONES NACIONALES LAS TIENE **ZOOVET.**



I+D
R&D



ANALGÉSICO - ESPASMOLÍTICO

ENTERO RELAX DÚO[®]

FÓRMULA: Hioscina Butilbromuro 0,4%, Flunixin Meglumine 2,2%.

✔ FORMULACIÓN IDEAL PARA CÓLICOS Y DIARREAS ✔ PARA TODAS LAS ESPECIES



DR. DIEGO SCÁNDOLO
PROMOTOR TAMBO
promotortambo@zoovet.com.ar
342 4 460 852

✉ VENTAS@ZOOVET.COM.AR 📞 +54 342 504 9919 📱 +54 0342 451 1500

zoovet[®]

PROBADAS Y CONFIABLES.



ANTIINFLAMATORIO - ANALGÉSICO - ANTIPIRÉTICO

ALGICAM[®]

SOLUCIÓN INYECTABLE: Meloxicam 2% - 20 ml / 50 ml

✔ ALTA ACTIVIDAD ANTIINFLAMATORIA ✔ SIN REACCIONES COLATERALES ✔ MUY BUENA APLICABILIDAD

De Castelar a San Pablo: el laboratorio que cuida también las mascotas de Brasil

» Labyes genera el 70% de sus ingresos fuera de Argentina y es el gigante brasileño quien aporta la mayor parte de su facturación. En 2021 la empresa de la familia Corrales duplicará su presencia en México y apunta al Sudeste Asiático.

FACUNDO SONATTI
redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



La ventanilla del avión dejaba entrever una mole gris, interminable, desconocida. San Pablo, la capital industrial y económica de Brasil, despertaba un desafío, pero también una gran oportunidad para Carlos Corrales y Viviana Mazer, su familia y su empresa.

Corría el año 1997 y el laboratorio que habían fundado solo 12 años antes contaba con una planta de 250 m², un staff que no superaba las 15 personas y las ventas arañaban el primer millón. Ese viaje era el pasaporte para duplicar el mercado.

La estrategia la habían planeado juntos durante meses, tras varios viajes al interior de nuestro país en los que dilucidaron que el esfuerzo por conquistar provincias argentinas se podría condensar en un “one shot” fronteras afuera.

Y la visión fue acertada.

Brasil es hoy el principal mercado para el laboratorio veterinario Labyes.

Ese salto que parece instantáneo no

estuvo exento de turbulencias. Una incontable cantidad de viajes para aterrizar en más países, el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, los sinsabores de una batalla judicial, la incesante agresividad comercial y la reinversión constante, trazaron la historia que ubican a este laboratorio argentino especializado en el cuidado de las mascotas en un lugar destacado.

“Cuando tenía la clínica veterinaria en Castelar, abría la caja y había dinero; en cambio con Labyes los inicios fueron un pozo negro donde se reinvertía todo el tiempo, apostando a que, en algún momento, íbamos a ver los resultados”, resume la historia su fundador, Carlos Corrales, en diálogo con **MOTIVAR**. Hoy, la empresa suma cerca de 140 colaboradores, oficinas comerciales propias en Argentina, Brasil y México, dos plantas industriales que atienden la demanda de 20 países e ingresos multimillonarios que provienen en un 70% por esa presencia en mercados externos.

En portugués

Viviana Mazer siempre visitó a sus familiares radicados en Brasil, por lo que conserva dotes para el “portugués” que allanaron el camino del matrimonio Corrales en su desembarco comercial. Si bien San Pablo era el gran bocado, la primera escala fue Porto Alegre. En un hotel pintón de esta ciudad del estado de Río Grande del Sur, la dupla supo por primera vez que el



Viviana Mazer y Carlos Corrales, fundadores de Labyes, en la filial de la empresa en Brasil.

“Cada vez que pensamos en un nuevo producto debemos considerar no solo a la Argentina, sino también el mercado regional o global. Es un trabajo en el cual sin dudas la agilidad y el compromiso de Esteban ha sido determinante”.

sueño que habían compartido en la pequeña veterinaria de Castelar en los albores del retorno a la Democracia se estaba materializando. “Ahí hice el clic: en ese momento supimos que el laboratorio que habíamos fundado tomaba un camino diferente”.

Así sintetiza Carlos lo que fue para Labyes el cambio de status a empresa.

Su esposa y socia de la vida recuerda con lujo de detalles esa misión a Brasil.

“Íbamos con la idea de comercializar, pero el primer paso era dar con una persona que creyera en nuestro producto estrella, Osteocart, en un contexto donde prácticamente no existían productos osteoarticulares, ni tampoco ocupaban un rol central en el portfolio de muchos laboratorios como ocurre hoy en día”, afirma Mazer. Y agrega: “Teníamos el contacto de Carlos Lieberknecht, un veterinario que nos recibió en su casa un sábado y Carlos durante tres horas le explicó de qué se trataba el producto inicialmente sin respuesta alguna”.

Al parecer fue convincente porque luego, este colega los referenció para

evaluar el producto en una universidad dando su visto bueno al producto. Hoy uno de los diferenciales de Labyes con respecto al resto de las industrias locales del rubro es su fuerte presencia en Brasil.

Con depósito y oficinas propias, desde 2016 es la principal plaza de la compañía en ventas donde suma 30 colaboradores.

Para Carlos Corrales, Brasil es la síntesis del sueño que tuvieron inicialmente.

“Lieberknecht nos recomendó con una colega, criadora de ovejeros alemanes, y en San Pablo, nos referenció con el veterinario Edgar Sommer, una eminencia en la ciudad. A su vez, allí vimos a Carlos Larsson que se dedicaba a dermatología y tenía mucho peso en lo que sería la AVEACA de ese país”,

rememora el fundador de Labyes.

Y resalta: “Larsson nos recibió como si fuese una de las personas más importantes del mundo y fue algo muy especial porque a mí no me conocía nadie”.

Con Sommer pasó algo similar. El matrimonio Corrales-Mazer visitó su veterinaria y recorrieron el centro de diagnóstico más grande de San Pablo.

“Luego nos invitó a almorzar a la afamada parrilla Fogo de Chão, un clásico de la ciudad, y le dejamos los productos para que prueben. Semanas más tarde llegó una carta certificada membretada elogiando nuestro producto y la consulta para representarnos en su país. Esa fue la verdadera carta de entrada a Brasil”, afirma Mazer.

No te cases, ni te embarques

Los martes 13 se asocian a la mala suerte, pero para la familia Corrales, desde noviembre de 2012 tienen una connotación diferente.

En esa fecha una sentencia judicial esfumó la mitad de los ingresos y más de la

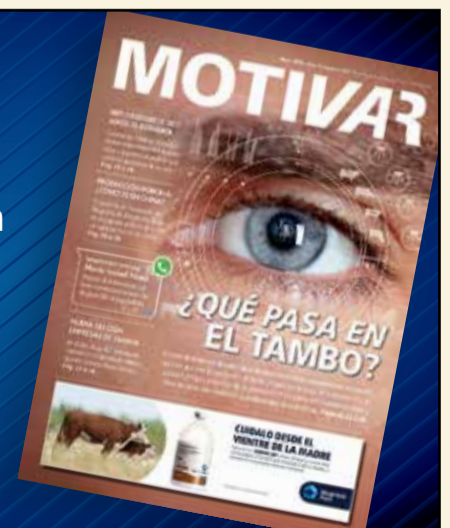
“Labyes por definición desde su origen se dedica al segmento de mascotas y a su vez pensamos en productos de nicho, es por eso que para crecer debemos expandirnos geográficamente”. Esteban Corrales.

MOTIVAR

#PrimeroLoPrimero

MOTIVAR

Si no recibiste la edición impresa de mayo 2021, descargala en PDF





Esteban y Carlos. La segunda generación lidera las transformaciones.



En equipo. El staff de la empresa crece en toda la región.

mitad de las ganancias de Labyes en la Argentina. La disputa con la multinacional Merial por el uso de una patente en el segmento de pipetas llegó a su fin y el fallo obligó a la compañía argentina a discontinuar la comercialización del producto de forma inmediata en plena temporada alta.

Los Corrales no se amedrentaron. Había un plan de contingencia esperando la peor

noticia e inmediatamente se puso en práctica para revertir la situación. En tan solo cuatro años, Labyes invirtió más de US\$ 6 millones, duplicó su staff y recuperó con creces las ventas anuales en el mercado local.

“En simultáneo con el manejo de la situación de crisis en la Argentina, consolidamos nuestra posición en Brasil y seguimos con la expansión regional”,

asegura Esteban Corrales, director de la compañía y uno de los tres herederos del matrimonio fundador.

“Vine a la Argentina desde Paraguay a los 11 años y soy un fanático de este país. Lo que pasó con la Justicia en el litigio con Merial me dolió y sigue doliendo. Fue una enorme desilusión porque no se hizo justicia. Salimos indemnes y fue una etapa muy importante: pasamos de ser un laboratorio de nicho a tener un producto masivo donde dimos una batalla en la cual me divertí mucho y ganamos una porción importante de mercado. Fue una experiencia muy linda que terminó muy mal por el fallo de la Justicia”, sentencia Carlos Corrales.

Y completa: “Fue un salto cualitativo y cuantitativo enorme. Si bien en los inicios no fue sencillo comercializar la pipeta, la colaboración de Osvaldo Fraga y el Dr. Roberto Dughetti desde la distribuidora Panacea, pensando estrategias para ganar mercado nos ayudó mucho. Además, esa gran entrada de dinero nos permitió tra-

bajar fuerte en las normas de calidad en el laboratorio y fortaleció la organización y forma de trabajo profesionalizando la compañía. Si bien fue dañino en lo emocional, en lo empresarial esa disputa con Merial fue muy positiva”.

Para Esteban fue una bisagra para la historia de Labyes porque no solo fue un gran aprendizaje sobre la agresividad comercial a la hora de salir a vender este tipo de productos, sino también haber curtido la piel de los ataques regulatorios y judiciales y generado una inmensa masa crítica en el mercado local. “Si bien teníamos un plan de contingencia fue un shock a todo nivel que nos reforzó la idea tanto de diversificar el portafolio como el alcance geográfico”, afirma quien también junto a **MOTIVAR** recordó sus primeros pasos en la compañía.

Los faros largos

Tracción a sangre, sudor y lágrimas; así se puede resumir en palabras de su funda-

Continúa »»



DISTRIBUYENDO CONFIANZA

VETERINARIAS INTEGRADAS DE ARGENTINA

Representamos y distribuimos a más de 70 laboratorios nacionales y multinacionales.

VENTA EXCLUSIVA EN VETERINARIAS

Comunicate con nosotros:

Tel: (03388) 420777 / 420514 / 424877
Fax: 0800-7777-842 (VIA)
ventas@veterinariasintegradas.com
www.veterinariasintegradas.com

informate acerca de nuestra promociones vigentes:

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES



Veterinarias Integradas de Argentina S.A.
© 2016 - Todos los derechos reservados



Pioneros. Viajando para abrir mercados.



En China. Sigue la expansión de Labyes.



Presente. Los primeros pasos de la empresa.

dor el desafío que significó para Labyes salir a exportar. “Siempre digo que no hay que fijarse lo que pasa en el país, sino qué hace uno con lo que pasa en el país”, avanzó Carlos Corrales”. Y siguió: “En la crisis de 2001 ya contábamos con el aprendizaje de lo que había sido la pérdida de buena parte de nuestros ahorros en 1989. Tomamos recaudos y pudimos proteger los

activos y avanzar en el exterior. Siempre habrá crisis y hay que tener reflejos para saber dónde pararse”, analiza el fundador de la firma que, en 2001 ya tenía presencia en 5 países y generaba menos del 10% de sus ingresos por exportaciones.

Hoy Labyes es la única empresa de origen argentino orientada a los animales de compañía que tiene equipos comerciales propios en los tres mercados más importantes de América Latina.

“Seguiremos concentrado la manufactura en la Argentina porque es la manera que encontramos de tener un mayor nivel de control y es donde nos sentimos seguros, sin perder de vista que los niveles de exigencias a la hora de habilitar una planta en cualquier parte del mundo demanda una inversión muy importante”, aclara Esteban Corrales.

Y completa: “Desde aquí abastecemos 20 países. Ya pusimos un pie en China, además de otros países del Sudeste Asiático, donde hacemos nuestra mayor apuesta. A su vez, hace tres años que estamos en México y no solo duplicamos las ventas en el último ejercicio, sino que esperamos que en un par de años ese mercado se consolide como el segundo para Labyes”.

Esa impronta exportadora también trae nuevos desafíos puertas adentro: asumir que no ya no es una empresa argentina sino una compañía regional.

“Cada vez que pensamos en un nuevo producto debemos considerar no solo a la Argentina sino también el mercado regional o global. Es un trabajo en el cual sin dudas la agilidad y el compromiso de Esteban ha sido determinante”, confiesa Carlos. “El mercado de productos veterinarios para animales de compañía factura mucho menos que el de medicina humana, pero con regulaciones similares”, advierte el empresario.

Es así como Labyes planea desembol-

¿CÓMO FUE LA PRUEBA PILOTO?

Carlos Corrales nació en Paraguay y llegó a la Argentina con tan solo 11 años. Ya como médico veterinario hacía clínica de pequeños en Castelar, (GBA) cuando a mediados de los '80 conoció a un colega que tenía un pequeño laboratorio destinado a grandes animales. A su vez, tenía amigos en la investigación, en instituciones como el INTA y el Conicet para el cual criaba conejos con fines académicos.

La investigación siempre ocupaba gran parte de su interés y seguía de cerca todos los temas que surgían para aplicarlos en el mercado de pequeños animales.

En ese momento, era un mercado prácticamente marginal y para cubrir las necesidades de los clínicos en la camilla es que, junto a su esposa, Viviana Mazer, se le ocurre crear su propio laboratorio.

En el advenimiento de la Democracia argentina, la economía se basó en la especulación financiera, pero su sueño era no solo producir sino transformarse en un referente. A priori un sueño que puede parecer alocado, pero que se fue concretando paso a paso. En ese momento, no había gran presencia de multinacionales en el mercado

local y los recursos humanos eran altamente calificados por lo cual pudo sentar las bases de lo que hoy se conoce como Labyes.

Los inicios no fueron sencillos. Los desafíos vinculados a las ventas y el desarrollo de acciones de marketing aumentaban con el tiempo. En un momento, un amigo de Corrales que trabajaba en el laboratorio Chemotecnica Sintyal, de la familia Gold, lo puso en contacto con un entomólogo que lo adoptó casi como a un hijo y desarrolló una fórmula que era por lejos el mejor pulguicida de la Argentina. Sintió que con ese “invento” había llegado a la cima, pero quizás por la maduración del mercado, las ventas no prosperaron. Hasta ese momento eran muy pocos los referentes locales en el rubro de pequeños animales que además exportaran. Uno de ellos era Holliday Scott, que inspiró al matrimonio Corrales-Mazer incluso para salir fronteras afuera apoyado en la muy buena reputación de este laboratorio argentino. Con los años llegaría Brasil, México, China y los hijos del matrimonio fundador al frente de Labyes Argentina.

sar otros US\$ 6 millones entre este año y 2023 para satisfacer la demanda creciente de sus nuevos mercados, apuntando al crecimiento. “Labyes por definición, desde su origen se dedica al segmento de mascotas y a su vez pensamos en productos de nicho. Es por eso que para crecer debemos expandirnos geográficamente”, resume la estrategia la cabeza de la segunda generación de la empresa de familia.

“La visión que tenemos es que siga siendo una empresa familiar y para seguir creciendo hay que tener cierta escala y estándares de calidad para ganar nuevos mercados. A su vez, a nivel regulatorio

las barreras son más altas y estamos justo en un nivel donde podemos alcanzarlas a través de estas inversiones para seguir hacia adelante”, asegura Esteban Corrales.

Sus padres no dudan de esta visión y no ocultan su satisfacción por el camino recorrido y las buenas perspectivas a futuro: “Haber mantenido un objetivo y un sueño durante todas estas décadas con la idea de ofrecer productos diferentes y de alta calidad que, de la mano siempre de los médicos veterinarios, nos convirtieron en un referente no sólo en la Argentina sino también en mercados como Brasil y México. Eso también es muy gratificante”, reforzaron. **AR**



Líneas de envasados para líquidos y polvos

Equipos compactos, con rápido cambio de formato de envases, aptos para trabajar envases cilíndricos y de base rectangular.

- Equipos lineales, monoblocks y con desplazamiento orbital
- Velocidades entre 1500 y 6000 unidades por hora
- Dosificado de líquidos entre 0,5 y 500ml y polvos entre 60mg y 1kg
- Equipos diseñados de acuerdo a cada necesidad y al tamaño del área
- Soporte por video conferencia y asistencia presencial de nuestros técnicos

Última tecnología en movimiento servoasistido. Diseño GMP. Cumpliendo con las normas sanitarias vigentes para el sector veterinario.

Dr. Carlos Casazza 243 (B1870EEE), Villa Domínico, Pcia. Buenos Aires, Argentina
www.tover.com.ar

info@tover.com.ar | ventas@tover.com.ar
+54 11 4207 4043 | +54 911 3572 0485

TODAS LAS MARCAS. UNA SOLA EMPRESA.

Autorizado por la Dirección de Productos Veterinarios de la Red



QUIMICA



PROVISION INTEGRAL PARA LABORATORIOS

CERTIFICADO ISO 9001



VIALES, MEMBRANAS



MATERIAL PLÁSTICO



INSTRUMENTAL



MATERIAL DE VIDIO



FILTRACIÓN



REACTIVOS

EQUIPOS



BIOLOGÍA MOLECULAR



DISTRIBUIDORES



REPRESENTANTES



IMPORTADOR DIRECTO **SOLICITE CATÁLOGO**



Leiva 4676 (1427) CABA • Tel./Fax: 011 4857-5418 / 011 4854-6620 (Lin. Rot.)
Tel.: 011 4856-7788 • e-mail: quimicafenix@quimicafenix.com.ar
www.quimicafenix.com.ar

CON LA MIRADA PUESTA EN LA SUSTENTABILIDAD DEL SISTEMA

Industria, salud pública y economía: ¿cómo impactan los residuos en la leche?

» El Club de Buenas Prácticas llevó a cabo este encuentro virtual donde se debatió el dilema de los antibióticos, con el foco en cuatro puntos a tener en cuenta para evitar que los residuos lleguen al producto final.

DANIELA MATTIUSSI
danielamattiussi@gmail.com



Atentos. Los referentes llamaron a prevenir situaciones indeseadas sobre la base del conocimiento.

A mediados de mayo se llevó a cabo el octavo encuentro Virtual del Club de Buenas Prácticas bajo el lema “El dilema de los antibióticos. Prevenir, manejar, capacitar”.

El evento fue organizado por FunPEL (Fundación para la promoción y el desarrollo de la cadena alimenticia de la Cadena Láctea Argentina); el Club de Buenas Prácticas Tamberas; la Red de Buenas Prácticas Agropecuarias y el INTA Lechero.

La bienvenida estuvo a cargo de Daniela Costamagna, de Grupo Calidad y Leche Agroindustria – INTA, quien comenzó la jornada mostrando los resultados de una encuesta realizada a los participantes del encuentro en don-

de la consigna a validar era la siguiente: “Hay que tender a ir dejando de utilizar antibióticos en los tratamientos”.

Sobre la base de esa afirmación, se dieron las siguientes respuestas:

- » “Estoy totalmente de acuerdo” – 28,3%.
- » “Estoy de acuerdo, pero es imposible en este momento” – 17,4%.
- » “Estoy de acuerdo, pero desconocemos las alternativas” – 46,7%.
- » “No estoy de acuerdo” – 7,6%.

Luego, se sumaron a la jornada Luis Calvino y Verónica Neder, del Grupo Sanidad Animal – INTA Rafaela, quienes brindaron detalles sobre los residuos de antibióticos.

En un primer momento, remarca-

ron que al hablar de “residuos” se hace alusión a cualquier elemento que va a quedar en la leche a partir del uso de una droga, en este caso los antibióticos, destacando tres motivos fundamentales para que esto no ocurra: el impacto en la salud pública, el procesamiento industrial, las exportaciones y el impacto económico en el productor lechero.

Respecto al impacto en la salud pública, detallaron que puede ser que eventualmente alguien esté consumiendo una leche que tenga residuo de antibiótico y eso podría llegar a causar algún tipo de sensibilidad o alergia.

“Cualquier persona desde el punto de vista ético tiene que exigir tomar

una leche que no tenga ningún tipo de contaminante”, manifestaron.

Por otro lado, aparece el impacto en el procesamiento industrial de la leche, ya que los productos fermentados tienen cultivos que son bacterias beneficiosas y que van a intervenir en el proceso industrial. Estas bacterias son muy sensibles a los antibióticos y, al estar presentes, un residuo de antibiótico puede estar inhibiendo un proceso industrial.

Respecto al impacto en las exportaciones de lácteos ya que las industrias que las realizan exportaciones tienen una serie de controles externos y adicionales.

Por último, pero no menos importante, el impacto económico en el productor lechero al detectarse presencia de residuos en la leche.

“El productor lechero que tiene un residuo de antibiótico, es penalizado duramente. En algunas instancias no solamente con el decomiso de su leche sino con el pago de toda una cisterna la cual contenía toda la leche de ese tambo”, añadieron.

Por otro lado, los expertos del Grupo de Sanidad Animal del INTA Rafaela explicaron que son múltiples las causas más frecuentes por la cual aparecen residuos de antibióticos en la leche:

- » Incorrecto registro del tratamiento AM.

Continúa »»

WEIZUR
www.weizur.com

Para prevenir la mastitis

Ahorrando tiempo y dinero

Ultraseal
Subnitrato de bismuto



WEIZUR

Calle 474 n°87 • City Bell • Pcia. de Buenos Aires
Tel. (0221) 480 - 0010 • info@weizur.com

BUSCANOS
EN FACEBOOK



TOMAR MATE SIEMPRE
ES UNA BUENA IDEA.

¡ELEGIR
TILMEC
TAMBIÉN!



Consulte con su promotor por las promociones vigentes

TILMEC ofrece grandes ventajas:



Máxima absorción desde
el sitio de administración



Una única administración



Máxima calidad

Tilmec se utiliza para combatir
afecciones como:



Pérdida por mortalidad
(principalmente en neumonías)



Pérdidas en la producción
(pietín, queratoconjuntivitis, etc)



**Pérdidas por un aumento
del movimiento de hacienda**

BROUWER 
www.brouwer.com.ar

- » Mezcla fortuita con leche contaminada con AM.
- » No respetar el tiempo de retiro (por falta de información u omisión).
- » Descarte de leche solamente del cuarto tratado con AM.
- » Contaminación en envase o recipiente de la leche.
- » Adelanto de la fecha de parto en vacas tratadas con AM para vaca seca.
- » Ordeño accidental de leche de vacas con tratamiento de antibiótico.

Detección y pruebas

Los especialistas brindaron detalles sobre el LMR (Límite Máximo de Residuo) en la que el Codex Alimentarius establece la cantidad máxima o tolerable de un residuo de producto veterinario que puede estar presente en el alimento que se va a consumir y que no genera ningún riesgo toxicológico para la salud humana.

En base a este límite, es que se va a ponderar la leche y los kits de detección se van a ajustar al mismo.

Sin embargo, es necesario conocer cuáles son los tipos de pruebas que existen: screening y confirmatorias.

El screening es una prueba cualitativa e indica presencia o ausencia; mientras que las confirmatorias son cualitativas, por lo que indican en qué cantidad está presente el antibiótico y de qué tipo.

“Estas técnicas incluyen equipamiento sofisticado, personal altamente entrenado y son más costosas; por lo tanto, se dejan más para investigación que para el análisis de laboratorio. No obstante, se usan eventualmente cuando tenemos alguna disputa entre el productor y la

industria lechera”, añadieron.

Respecto a las técnicas a nivel de tambo y laboratorio, existen las microbiológicas que son relativamente rápidas porque necesitan una incubación de 2 a 3 horas para llegar a un resultado.

Estas van a indicar qué droga está presente, son económicas y fácil de utilizar; pero tiene la desventaja que, si hay alguna sustancia inhibidora natural en la leche, puede llegar a dar un falso positivo.

En cambio, las llamadas técnicas rápidas tienen un tiempo de determinación de entre 5 y 15 minutos según el kit que se utilice.

Son técnicas inmunológicas, más específicas y competitivas (se pueden determinar grupos de antibióticos) y son las que más se utilizan en el tambo.

“Los test microbiológicos sirven para detectar residuos de betalactámicos en la leche, pero no de tetraciclina, ni aminoglucósidos. En cuanto a las técnicas rápidas, ya detectan grupos de antibióticos por lo tanto algunas son específicas o dos o tres grupos de familias”, manifestaron.

¿Cómo evitarlo?

Concluyendo, tanto Luis Calvinho como Verónica Nader indicaron que una vez que exista la presencia de residuos de antibióticos en la leche, el círculo que se genera es complejo.

Recomendaron centrarse en la prevención de esta cuestión y brindaron algunos parámetros a tener en cuenta para evitar que esto suceda:

- » Uso de drogas aprobadas: dosis, tiempo de retiro, almacenamiento.
- » Identificación y almacenamiento adecuado de los fármacos.

EN CÓRDOBA

Presentan una aplicación que evalúa las buenas prácticas en los tambos

Se trata de CheqTambo, una herramienta digital pensada para asegurar la calidad en los establecimientos lecheros.

Diseñada por el INTA, la FCA de Córdoba y la empresa BIT, la nueva App será incorporada al Programa de Buenas Prácticas Agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Córdoba.

“Las Buenas Prácticas Agropecuarias constituyen una política de Estado”, señaló Sergio Busso, ministro de Agricultura y Ganadería de Córdoba, y agregó que, si bien la App es de uso nacional, el Programa de Buenas Prácticas Agropecuarias de la provincia incorporará su uso.

Es decir, que el usuario podrá generar un código que será reconocido por el Programa.

“En 2010 comenzamos a trabajar en la línea de las buenas prácticas en tambos y pudimos, desarrollar una guía con el consenso de los diferentes actores del sector, en primera instancia, y, ahora, basándonos en ese documento, esta App CheqTambo”,

explicó Livia Negri, responsable del proyecto e investigadora del INTA.

Al igual que aquella guía, la aplicación permite relevar las buenas prácticas en los establecimientos lecheros y conocer el nivel de cumplimiento por temas, como higiene y ordeño, sanidad animal, bienestar animal, alimentación, ambiente y condiciones del trabajo y de los trabajadores.

“Hasta ahora no existía una herramienta digital que facilitara la implementación de buenas prácticas”, sostuvo Negri y agregó: “Es estratégico para lograr la adopción de las mismas en los tambos, entendiendo que la cantidad de planillas que debían completarse era un factor limitante”.

En otras palabras, la aplicación reemplaza aquella guía en papel y el uso de planillas, al tiempo que responde a la necesidad de los productores que requerían de una herramienta pública, de fácil acceso y con consenso del sector.

Además, permite que el usuario disponga de los resultados del relevamiento en el mismo momento que la utiliza.

- » Identificación y orden de ordeño de los animales tratados.
- » Registro de los tratamientos (dosis, fecha, tiempo de retiro).
- » Información y capacitación continua de todas las personas que utilizan AM.
- » Implementación de planes sanitarios preventivos. **AR**

LÍNEA REPRODUCTIVA

RÍO DE JANEIRO

Investigación, desarrollo y compromiso con la reproducción animal.

DISPROG BOVINO

PMSG

ESTRADIOL

GnRH

Plantilla Santa Fe: Balcarce 951 - Tel. (0342) 4538777 • Plantilla La Plata: Ruta 36 esq 78
Tel. (0221) 4962392 - www.allignanihnos.com.ar | allignanihnos@ciudad.com.ar

GMP ARGENTINA



Línea lechería

Programa de protección eficaz contra las mastitis



PREVENCIÓN,
TRATAMIENTO Y CUIDADO
DE LAS MASTITIS
www.calier.com



BAJO EL ENFOQUE DE UNA SOLA SALUD

La UE vuelve a las bases: "Mejor prevenir que curar"

» Desde abril está vigente la nueva Ley de Sanidad Animal que impacta en los países de la Unión Europea. ¿Cuáles son sus fundamentos? ¿Qué dice sobre el rol de los veterinarios, las vacunas y los medicamentos?



Ahora. El nuevo reglamento rige desde el 21 de abril.

LISTADO DE ENFERMEDADES INVOLUCRADAS EN EL NUEVO REGLAMENTO

Las normas para la prevención y el control de enfermedades que se establecen en el Reglamento (UE) se aplicarán a fiebre aftosa, peste porcina clásica, peste porcina africana, gripe aviar altamente patógena, peste equina africana y una serie de otras enfermedades entre las que se desta-

can: Newcastle, Tuberculosis bovina, Brucelosis bovina, ovina y caprina, carbunco, rabia, EET, Campilobacteriosis y salmonelosis, entre otras. Podés solicitar el Reglamento completo de la nueva Ley de Sanidad Animal que rige en la Unión Europea vía redaccion@motivar.com.ar.

DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR
redaccion@motivar.com.ar

Con el objetivo de hacer realidad el principio de "salud compartida" y consolidar jurídicamente una política zoonosanitaria común de la Unión Europea a través de un marco regulador único, simplificado y flexible en materia de sanidad animal, el reglamento vigente desde el 21 de abril pone su foco en una estrategia basada en el concepto de "Una Salud".

Si bien los interesados en recibir la nueva Ley de Sanidad Animal para los países de la UE pueden solicitarla vía redaccion@motivar.com.ar, describimos algunas claves de una iniciativa propuesta en 2013 y que se hace realidad destacando un principio básico pero trascendental a la hora de combatir

las enfermedades de los animales y sus múltiples impactos: es mejor prevenir que curar.

Un reglamento a la europea

En sus considerandos y previo a aprobar el Reglamento 2016/429, el Parlamento Europeo destacó el impacto de las enfermedades transmisibles de los animales sobre su propia salud, sino también sobre las personas y el medio ambiente. Deja en claro el rol que tienen los problemas sanitarios en el marco de la economía de la Comunidad.

Si bien no contiene disposiciones que regulen el Bienestar Animal, asegura que la salud y el bienestar de los animales están absolutamente vinculados. A la vez, se plantea un Plan de acción contra la amenaza "creciente" de las resistencias bacterianas, haciendo hincapié en la función preventiva y en la consiguiente reducción que se espera se

haga del uso de antibióticos en los animales.

La normativa europea pone el foco sobre conceptos estratégicos como la denuncia de enfermedades, el rol de los veterinarios y la vigilancia epidemiológica como instrumento central.

"La vigilancia es un elemento clave de la política de control de enfermedades. Debe permitir la detección temprana y su notificación eficaz", asegura el documento.

Productos veterinarios

En la evaluación de impacto para la adopción del presente Reglamento se pone de relieve la importancia de las vacunas como herramienta para la prevención, el control y la erradicación de las enfermedades de los animales.

"Sin embargo, en las estrategias de control de algunas enfermedades transmisibles

de los animales es necesario prohibir o restringir el uso de determinados medicamentos veterinarios, ya que afectaría a la eficacia de las estrategias en cuestión", agrega el reglamento. Y profundiza: "Por ejemplo, determinados medicamentos veterinarios pueden ocultar la manifestación de una enfermedad, imposibilitar la detección de un agente patógeno o dificultar un diagnóstico diferencial rápido, haciendo peligrar la correcta detección de la enfermedad".

Asimismo, y en el caso de las enfermedades involucradas en la Lista de referencia (Ver recuadro), la Comisión podrá crear un banco de antígenos, vacunas y reactivos de diagnóstico para el almacenamiento y la reposición de existencias de uno o varios de los productos biológicos (antígenos, vacunas, lotes de siembra de referencia para cepas de vacunas, reactivos de diagnóstico). **AR**

PharmaDevelop®

Asesoramiento, Desarrollo y Elaboración de Productos Veterinarios

Formas farmacéuticas sólidas, líquidas, antibióticos betalactámicos.



Arregui 3910 (C1417) - Capital Federal - República Argentina
Tel./Fax: 4566-9205 - e-mail: info@pharmadevelop.com.ar

ENVITAP S.A.


Buenas Prácticas de Fabricación Veterinarias
VIDRIO TIPO II



El fabricante de productos veterinarios debe ser el responsable de la elaboración. Un proceso clave en la elaboración es el envasado y para ello se debe contar con el envase adecuado. Debido a su composición, el envase de vidrio posee moderada resistencia hidrolítica. No dejes que la calidad de tu producto se vea afectada por desprendimientos alcalinos. Nosotros realizamos el tratamiento de los envases de vidrio para alcanzar un vidrio Tipo II, indispensable para polvos liofilizados, soluciones oleosas y acuosas.

Teléfonos: (011) 4713-1815 / 4752-9316 / 4753-5601

www.envitap.com.ar | ventas@envitap.com.ar | /Envitap SA



Encontraste la manera de que
descubra su talento.

ENCONTRÁ EL PLAN MÉDICO CON
EL QUE TE GUSTARÍA CUIDARLO.



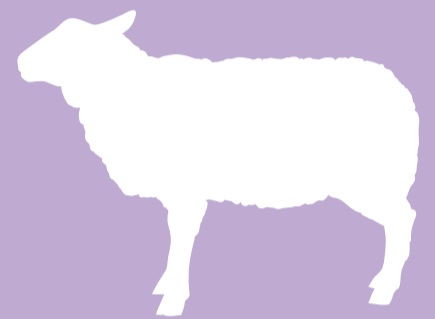
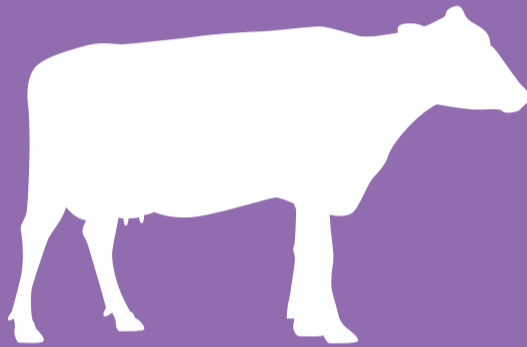
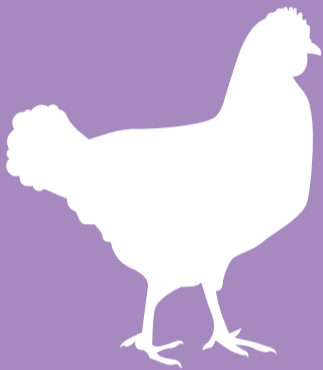
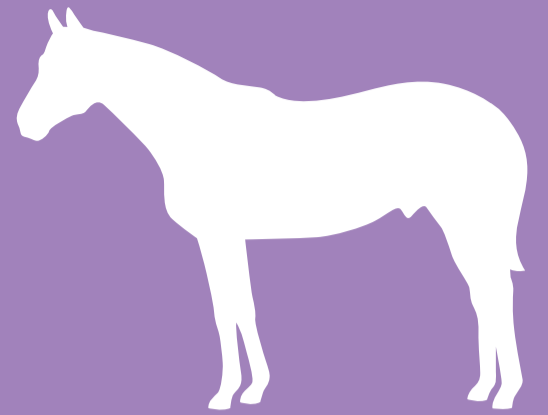
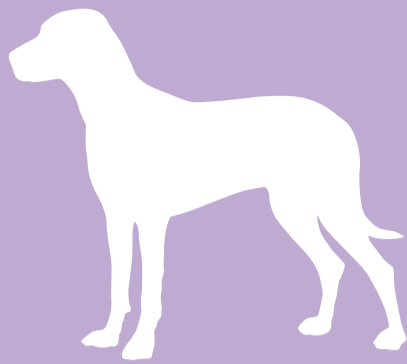
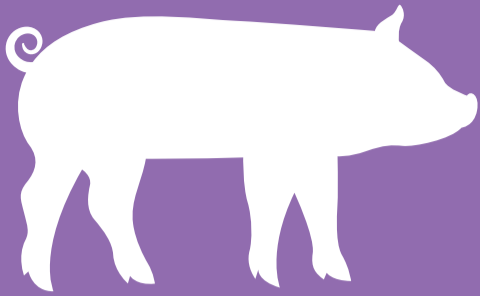
LUIS
PASTEUR

Cuidamos tu salud

oslpasteur.com.ar



#SiemprePodemosEstarMejor



CAPROVE,

más de 70 años trabajando junto al médico veterinario por una mayor sanidad y bienestar animal para el país y el mundo.



www.caprove.com.ar

CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

