

MOTIVAR

NO SUBESTIMAR LA SARNA EN BOVINOS

Desde el INTA, Mercedes Lloberas destacó las pérdidas que genera una enfermedad que avanza en los rodeos. **Pág. 12 a 14.**

40 AÑOS DE VETERINARIA TECNOTAMBO

Repasamos junto al MV Marcelo Formica las distintas realidades que atravesó la empresa radicada en General Villegas, Buenos Aires. **Pág. 28 a 30.**

EL FEEDLOT MÁS GRANDE DEL MUNDO

WHATSNEWS MOTIVAR Marcela Leiva

"Buscamos asegurar la continuidad de los tambos de baja escala".

44 y 45. 

CHINFIELD: UNA HISTORIA DE CALIDAD

Junto a Susana y Enrique Fischer, repasamos el pasado, presente y los desafíos de la empresa local. **Pág. 60 a 62.**

En exclusiva, dialogamos con los referentes de Five Rivers Cattle Feeding, empresa que con presencia en 6 estados norteamericanos logra comercializar más de 2 millones de cabezas al año. ¿Cómo lo hace? ¿Cuáles son sus desafíos sanitarios, nutricionales y ambientales? **Páginas 16, 17 y 18.**



BIOABORTOGEN® H asegura la máxima cantidad de preñeces y pariciones en tu rodeo.

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[®]
Biológicos

Mejore sus índices de preñez

Providean Repro 12 y Providean DVB AT, las vacunas más potentes y seguras para la prevención de enfermedades reproductivas.



- ✓ **Providean Repro 12**
Vacuna con 12 antígenos virales y bacterianos.
- ✓ **Providean DVB AT**
Primera vacuna de alto título contra el virus de la Diarrea Viral Bovina (DVB).



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

S/ NUMERAR



NUMERADA



C/ LOGO



LLAVERO



**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 ●



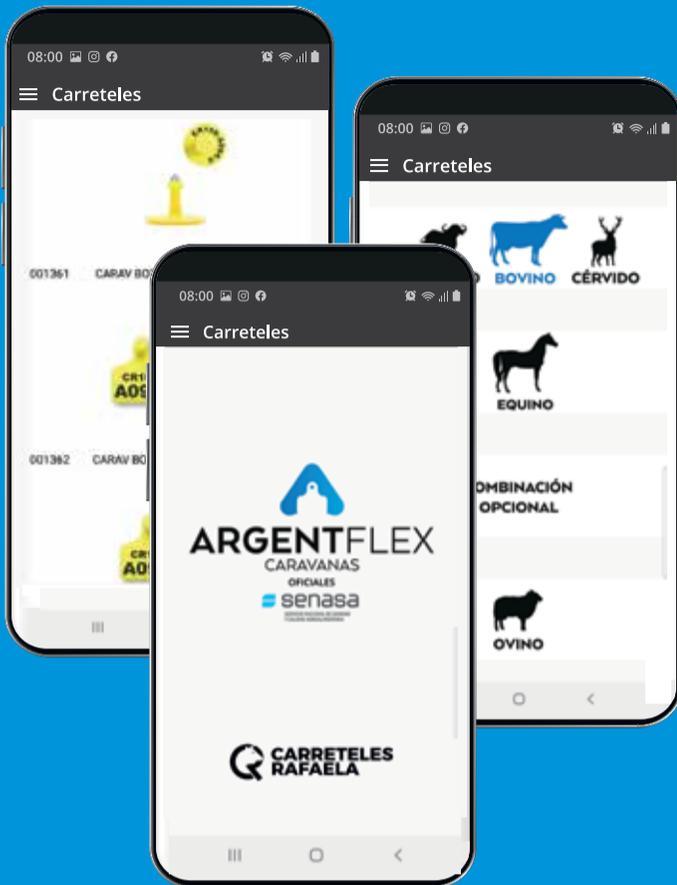


SEGUIMOS INNOVANDO

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.



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

Descarga GRATUITA

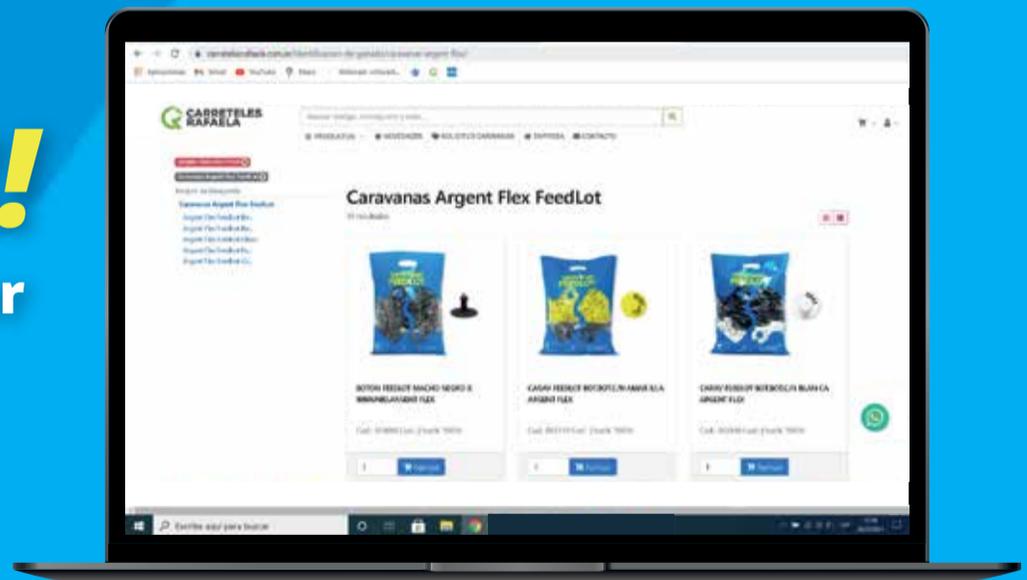


Y RECORDÁ QUE PODÉS REALIZAR TUS PEDIDOS EN

NUESTRA PÁGINA WEB!

www.carretelesrafaela.com.ar

FÁCIL Y RÁPIDO!



www.carretelesrafaela.com.ar



CASA CENTRAL RAFAELA
Cpto. Elías Zurbriggen 395
(Esq. Eloy Gaitán) 03492 423695
430265

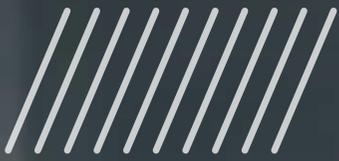
SUCURSAL CORRIENTES
Chacabuco 1577
Corrientes 0379 4430716

SUCURSAL BAHIA BLANCA
Pedro Pico 52
Bahía Blanca 03492 15668650

SUCURSAL BUENOS AIRES
Corrales 3243/45. 1437 Villa Soldati
Capital Federal 011 49195198

SUCURSAL RIO CUARTO
Obispo L. Buteler (Este) 458
Córdoba 0358 4650805

SUCURSAL CARLOS CASARES
Acceso Roberto Mouras 304
Buenos Aires 02395 15433602



BIENVENIDOS
ABIERTO

Siempre hay una
PRIMERA VEZ...

Y en tu PRIMERA VETERINARIA,
te acompaña Krönen.



kronenvet



kronen.distribuidora

www.kronenvet.com.ar | ventas@kronenvet.com.ar | Línea gratuita: 0800 222 1729 / 0810 666 1155


VETERINARY SUPPLIER
krönenTM

Marcos ya es parte del Club Emprendedor y nos cuenta su experiencia



“

La posibilidad de comprar a **precio mayorista**, sin la necesidad de hacer inversiones abismales, me permite **crecer** de manera rentable y con variedad de productos. El Club Emprendedor de Krönen tiene **muchos beneficios** que ojalá todos puedan **aprovechar**.

Marcos Trebino | CLÍNICA VETERINARIA BERISSO | Beriso, La Plata.

”



¡Vos podés ser el próximo!

Sumate al Club  +54 9 221 6374218

BROUWER 



zoovet

TECNOVAX
Sanidad Animal

Old Prince
ESPECIALISTA EN PROTEÍNAS NOVELES





De traccionar ventas a generar demanda, ¿qué cambió?

Siempre con el objetivo de analizar y poner sobre el tapete situaciones que por la dinámica del día a día se suelen pasar por alto, insistimos en enunciar las distintas transformaciones que evidencia el sector veterinario nacional en el último tiempo. Y vaya que es importante la que mencionaremos en esta edición imperdible de **MOTIVAR**. Nos centraremos en un hecho que estaba mucho más cerca de la utopía que de la realidad hace no muchos años atrás: romper la estacionalidad en la venta de productos y asesoramiento veterinario. "Independientemente del rubro al que hagamos alusión, pasamos de tener que traccionar todas las ventas, a enfocarnos en oportunidades de mejora para cumplir con el abastecimiento continuo y pensar en seguir creciendo", coincidían en diálogo con este medio muchos de los referentes de los laboratorios y distribuidoras que operan en el país. Claro que hay excepciones. Sin dudas que no a todas las empresas del sector les resulta sencillo cumplir los objetivos. Pero el punto aquí es otro. ¿Qué cambió para que los veterinarios dedicados a animales de compañía tuvieran una frecuencia de visita mucho mayor de sus pacientes en los últimos meses de lo que ocurría prepandemia? ¿Sólo el contexto?

Obviamente, pero elegimos creer que también ha pesado el arduo trabajo de los y las profesionales de todo el país retomando un diálogo mucho más fructífero con sus clientes. Recordatorios de vacunaciones, principalmente contra la rabia, más diagnóstico, inversiones en infraestructura y capacitaciones cada vez más a la medida de las problemáticas nacionales. ¿Cómo fue que los veterinarios que forman parte de la actividad ganadera ya no van solo a los campos a hacer cesáreas o aten-

der urgencias? Nos quedaremos con la respuesta más romántica de todas: tanto esfuerzo dio sus frutos. ¿Ustedes? ¿Qué otra explicación encuentran? La nuestra tiene que ver con la vitalidad del trabajo profesional a campo y el soporte en la difusión que desde las distribuidoras y los laboratorios se ha volcado al sector tanto en formatos digitales, como -cada vez más- también de manera presencial.

¿CHAU SERRUCHO?
Con picos en los meses cálidos y caídas

en los más fríos del año, los registros en las ventas de productos veterinarios planteaban grandes desafíos para las empresas, como para los profesionales. Para ser más gráficos: con lo que se trabajaba en 4 o 5 meses, había que "tirar" todo el año. Y eso está cambiando o al menos eso pareciera. El piso se elevó. El hecho de que el trabajo de los asesores veterinarios se haya estabilizado en el tiempo sin dudas impulsa otra dinámica para el resto de los actores. Pero eso no es todo. Sería injusto no reconocer la inversión que todo el sector (desde el laboratorio más grandes, hasta la veterinaria más modesta, pasando por todo el canal distribuidor) ha venido realizando en la promoción de mensajes estratégicos para con sus distintos públicos. Y este dato no es menor. La segmentación de públicos y mensajes es un hecho



INSUPEC

INSUMOS PECUARIOS

zoetis over MEDICINA VETERINARIA Biogénesis Bagó MSD Salud Animal CALIER velanco LABORATORIO VETUÉ Especialidades Veterinarias

Boehringer Ingelheim TECNOFARM von franken Laboratorios NORT Phibro Elanco

VILLANUEVA Holliday Richmond Vet Pharma INDALAC ARSA gentos TECNOVAX Sanidad Animal CHINFIELD AGROPHARMA

FASCO AP OSSPRET Ceva Aviar LABYES EQUIDIET John Martin L LABORATORIO Insumos kume

¿Qué hay que hacer? ¿Cuándo y por qué hay que hacerlo? Tres preguntas que, en múltiples formatos y propuestas, hoy llegan tanto a tenedores de mascotas como a productores agropecuarios que se interiorizan, "aprenden" y accionan.

LECTURA SUGERIDA

real, que demandó mucho esfuerzo por parte de cada actor de la cadena.

A partir de aquí, incluso los avances serán mayores, logrando incrementar la difusión de mensajes tan concretos como que la felicidad y el bienestar de perros y gatos están atados a su buena salud, tanto como que la mayor productividad de las especies animales se daría sí, y solo sí, los mismos no padecen enfermedades que les impidan explotar su máximo potencial en la producción de alimentos.

¿Qué hay que hacer? ¿Cuándo y por qué hay que hacerlo? Tres preguntas que, en múltiples formatos y propuestas, hoy llegan tanto a tenedores de mascotas como a productores agropecuarios que se interiorizan, "aprenden" y accionan.

Es evidente que las cosas no pasan por arte de magia.

Es real que no todas son color de rosas y sobran desafíos por delante, pero la realidad, es la realidad y, al menos desde aquí, se la percibe de esta manera.

EL SEGUNDO SEMESTRE

Elecciones legislativas por medio, ingresamos ya en la segunda parte de este año 2021. En esa etapa en la cual -prepandemia- se venían los trabajos fuertes en el campo y la mayor afluencia de clientes a las veterinarias de animales de compañía.

¿Caerá la demanda o el sector pegará otro salto en su desempeño?

A como vienen las cosas y en base a las múltiples acciones que ya hay en marcha, se podría decir que lo que viene también será bueno, que habrá que estar preparados y afrontar la nueva realidad del rubro. Capacitar, informar, justificar y accionar. Como siempre se intentó, como queda claro que funciona.

Y **MOTIVAR** no se quedará atrás.

Es por ello que sumamos más páginas en nuestra edición de papel que ya casi supera los 6.000 suscriptores en todo el país.

Redoblamos los esfuerzos en nuestras plataformas digitales, incentivando como

nunca los contenidos disponibles en nuestro Canal de YouTube www.youtube.com/pmotivar, donde podrán encontrar distintos materiales.

Noticias semanales en 60 segundos; Entrevistas en primera persona y diálogos exclusivos generados en vivo todos los martes a las 16 horas desde nuestra cuenta de Instagram @motivarok.

El sector avanza y nosotros buscaremos hacer lo mismo.

Con el entusiasmo de siempre y la convicción de que el motor de la actividad es y serán los médicos veterinarios. Son ellos y ellas quienes pueden propiciar un salto exponencial en la generación de demanda tanto para su trabajo profesional, como para la venta de fármacos y vacunas para las distintas especies animales.

Si esto sucede con el soporte de la industria y el canal distribuidor, las posibilidades de crecimiento serán incluso mayores.

¿Qué cambió en la industria veterinaria? Mucho cambió...

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la FAO generaron un documento en el cual se detallan las Perspectivas Agrícolas 2020 - 2029. Allí se evalúan los mercados de productos básicos agrícolas y pesqueros de las distintas regiones del mundo.



ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL DOCUMENTO COMPLETO EN PDF

**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:
30/7/2021

**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

25 Años

¡Celebremos juntos!

LA EMPRESA AVANZA TANTO A NIVEL INTERNACIONAL, COMO CON SU FILIAL EN ARGENTINA

“Desarrollar una sólida imagen de marca ha sido clave para nuestro crecimiento”



NOTA DE OPINIÓN POR:

Alan Wauters

Gerente General - Calier Argentina



desarrollar una sólida imagen de marca ha sido clave para alcanzar este crecimiento de la mano de los veterinarios, la cadena de distribución y todo nuestro equipo de trabajo. Y también han sido clave los diversos acuerdos generados con partners locales para ampliar y profesionalizar nuestra cartera de productos farmacológicos.

Ya consolidados en el sector de los porcinos por la fuerte presencia de la marca con sus productos en toda la región, estas alianzas fueron clave por ejemplo para poder disponer de una de las más completas líneas de antibióticos para bovinos y así ofrecer asesoramiento técnico y transferencia de tecnología de manera profesional, sin direccionar la indicación a un producto en particular, sino a moléculas con distintos alcances y características.

Asesoramiento técnico profesional y confianza, dos atributos ineludibles a la hora de mostrarnos frente a todos nuestros clientes. Pensamos productos a la medida de las necesidades locales, tal como lo hicimos con nuestra línea de hormonales, heredada ya en 1998 tras la compra la línea veterinaria del laboratorio italiano Serono y sus productos (Pluset, Veteglan y Vetecor, entre otros), a los cuales adaptamos a la ganadería bovina les sumamos ecg y el kit reproductivo -en acuerdo inicial con Syntex-, que hoy ya de manera independiente, marca el pulso del segmento.

En Argentina y en el mundo, Calier se ha logrado constituir en una marca registrada en el campo de la salud animal.

Y esto no ha sido casualidad.

Es el fruto de una serie de decisiones que siempre pusieron su foco en la transferencia de tecnología hacia los veterinarios para, por medio de ellos, arribar con nuestras propuestas tecnológicas a los productores.

Con una mirada positiva sobre lo que fue el regreso de nuestra filial al país tras la crisis de 2001 y el impulso recibido en los 5 años que nuestra línea se comercializó bajo la estructura de Biogénesis Bagó, hoy Calier lidera distintos segmentos del mercado veterinario local en diferentes especies animales.

Fueron años de mucho análisis y aprendizajes, los que nos llevaron a impulsar la facturación local de forma exponencial para convertirnos hoy en una de las filiales más importantes de Calier a nivel global.

Sin dudas que el hecho de haber podido

Decidimos estar siempre muy cerca de los profesionales veterinarios con capacitaciones de calidad. Entendemos que es la forma de devolverles todo lo que nos da a nivel de campo referenciando nuestra línea de productos.

Ya en 2016 decidimos también impulsar nuestra participación en la lechería nacional, rubro que apuntala el éxito del Calier actual en Argentina.

Contamos con una de las líneas más grandes, completas y reconocidas de pomos para mastitis y para secado, como así también productos nutricionales y mineralizantes que colaboran con la producción de leche de calidad.

Una estrategia global

A nivel corporativo, Calier ha puesto su foco en la elaboración y comercialización de biológicos de alta calidad.

De hecho y además de la planta de productos antiparasitarios con la que contamos en Uruguay, la adquisición de Laverlam en Colombia y la reciente inversión de más de 20 millones de euros en una planta de alta tecnología en la zona de León (España) ponen su foco en la producción de biológicos.

Y esto claro que se replica en Argentina con la reciente aprobación ante el Senasa de la vacuna Primun Salmonella E contra la Salmonella enteritidis, que es la que más preocupa a la salud humana.

Si bien lo mismo ocurrirá en el corto plazo en nuestro país, vale destacar que la vacuna Primun Salmonella E de Calier se ha convertido en la primera y única vacuna del mercado que ha recibido la autorización de uso en puesta por parte de la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios (AEMPS).

Esto es clave para que las vacunas garantizaran una protección completa durante todo el proceso productivo. Una muestra más del compromiso con la prevención de enfermedades y la seguridad alimentaria que muestra nuestra compañía a nivel global.

Esta vocación se ve reflejada en el marco de nuestra política de Responsabilidad Social Empresaria, por medio de la cual Calier se ha comprometido con 5 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible que promueve la Organización Mundial de la Salud.

Estas decisiones también refuerzan la imagen de nuestra marca. Tanto como lo hace el hecho de avanzar en la cada vez mayor toma de conciencia de productores y veterinarios en cuanto a la real trascendencia de avanzar en las buenas prácticas para el uso racional de los antibióticos en los animales.

Junto a los veterinarios

Sin dudas que la pandemia modificó los paradigmas en la transferencia de tecnología desde los laboratorios hacia los profesionales. Desde siempre supimos que para impulsar nuestra marca e imagen debíamos estar cerca, acompañando a los veterinarios con capacitaciones de calidad: es la única forma de devolverles todo lo que nos da a nivel de campo referenciando nuestra línea de productos. Lo hacemos en el campo de la reproducción bovina y también con aquellos especialistas en bienestar y sanidad animal en los tambos.

En este último tiempo no pudimos volver a reunirnos de manera presencial, pero sí la compañía ha invertido en la puesta en marcha de la plataforma digital www.calierformacion.com, desde la cual ofrecemos a los profesionales una actualización técnica continuada, de la mano de reconocidos expertos en diferentes ámbitos de la salud animal.

Nuestro objetivo es estar cerca de los especialistas y ayudarles a estar actualizados sobre las últimas novedades y tendencias del sector, no solo en Argentina, sino también en todos los países donde nuestra empresa se encuentra presente alrededor del mundo.

Desde el año 1997 y hasta el día de hoy, Calier ha logrado crecer y consolidarse en todo el mundo y también en Argentina, donde en base al trabajo profesional de todo nuestro equipo administrativo, comercial y técnico, sumado al cumplimiento de objetivos realistas y genuinos, pudimos lograr posicionar nuestra marca entre profesionales veterinarios y productores. **AR**

#PrimeroLoPrimero

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



**Nuevas tecnologías
IBM para la fabricación
de todas nuestras líneas
de envases para inyectables.**



Total estandarización de atributos dimensionales y de peso.



Posibilidad de mejora en el proceso de llenado.



Incremento de productividad.

DE OLVIDADO A PROBLEMA VIGENTE EN LA GANADRÍA

“En general, se subestiman las pérdidas producidas por la sarna en los bovinos”

» Así lo destacó la Dra. Mercedes Lloberas (INTA), en el marco de un encuentro virtual organizado por el Colegio de Veterinarios de la provincia de Buenos Aires. ¿Por qué es tan importante y en qué fallamos?



Lloberas. La referente remarcó la importancia de intensificar los diagnósticos a campo para limitar el impacto de la enfermedad.

Grupos químicos y su uso aprobado por SENASA

Druga	Forma de administración	Sarna	Melófolos	Piejos Masticadores	Piejos Chupadores
Ivermectina 2,5%	Inyectable	X	X		
Ivermectina 3,15%	Inyectable	X	X		X
Ivermectina 1%	Inyectable	X	X		X
Doramectina 1,1%	Inyectable	X	X		X
Oxolinán	Inmersion	X	X	X	X
Diazinón	Aspersión		X		
Operectrina	Pour on		X	X	X
Operectrina	Inmersion	X	X	X	X
Operectrina	Aspersión		X		
Delbametrina	Inmersion	X	X		
Imidacloprid	Pour on		X		

Larrosa, Marcela INTA Bariloche

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar

A fines de julio se llevó a cabo un encuentro virtual sobre la Sarna, una enfermedad sumamente relevante en bovinos y ovinos.

Organizado por el Colegio de Veterinarios de la provincia de Buenos Aires, quien estuvo a cargo de la disertación fue la Dra. Mercedes Lloberas, referente del laboratorio de Parasitología del INTA Balcarce.

En ese marco y de manera online, Lloberas destacó que en los últimos años han surgido muchos casos, lo cual presenta cierto tipo de alerta y atención para los productores y veterinarios debido a las importantes pérdidas que causa.

La sarna es de distribución mundial, y resulta curioso saber que, si retroce-

demos en la historia, hay reportes de sarna desde el año 700 antes de Cristo, pero en ovinos; y bovinos se empezó a estudiar recién en el 1780.

Los años pasan y sigue latente el mismo problema...

Como todas las enfermedades, para tratarlas hay que entenderlas y saber que su manifestación depende de un agente causal -en este caso es el ácaro de la sarna-, un hospedante -pueden ser bovinos u ovinos- y el ambiente.

“Con respecto al agente, hay tres familias importantes. La sarna demodexica da una lesión de tipo profunda; después está la sarna sarcóptica, que genera lesiones de tipo cavernosas, y la más importante de mayor prevalencia,

es la familia de la sarna psoróptica que tiene determinadas características diferenciales que causan lesiones importantes”, sostuvo Lloberas.

Para establecer el método de control, la experta asegura que es importante conocer el ciclo de vida.

“Tenemos que saber que es un parásito obligado y el ciclo completo tarda entre 10 a 12 días. Muchas veces nos consultan cuánto tiempo está en el ambiente, y la duración fuera del huésped es de 12 a 15 días, cuestión que también hay que tener en cuenta”.

La lesión que produce en el hospedador es una dermatitis pruriginosa, exudativa, hiperquerostática, y muy contagiosa.

“Las primeras lesiones aparecen a las 2-3 semanas de infestación en unos pocos animales. Cuando pasamos la mano por el bovino podemos palpar microúlceras producidas por los ácaros y una reacción de hipersensibilidad inmediata”, resaltó.

Y agregó: “Es muy contagiosa la enfermedad y lo que genera es un intenso prurito, provocando que el bovino deje de moverse y comer para rascarse, sumado a lesiones generalizadas en la piel -costras, pápulas, excoriaciones-. Las localizaciones típicas son en la región de la cruz y el nacimiento de la cola; y más tarde el dorso y los flancos”.

Continúa »»




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

Laboratorios AgroInsumos S.A.
www.laboratoriosagroinsumos.com

Dirección: Caldas 175, CABA, República Argentina
Teléfono: (+5411) 4855-9410



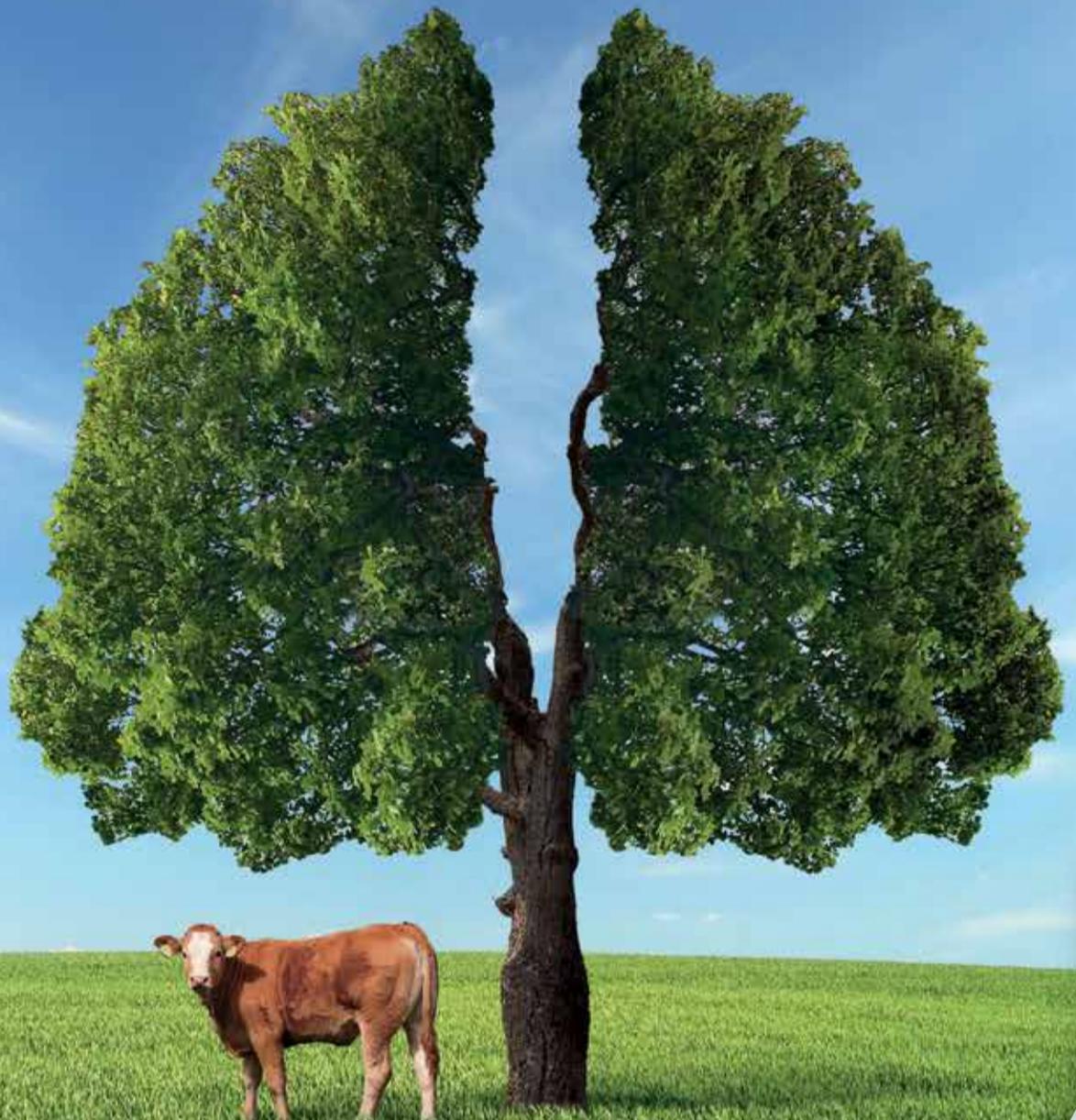
/LaboratoriosAgroInsumosSA

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



Impacto económico

Estas lesiones en la piel no causan únicamente daños superficiales, sino que desencadenan en una secuencia de malestares que puede llegar hasta provocar la muerte del animal. “Las pérdidas económicas son de diferente grado dependiendo de hasta donde lleguen las lesiones, la superficie corporal afectada y también las infecciones u otras enfermedades que predisponen la sarna. Esto, sumado a la pérdida de peso y estado, los medicamentos utilizados, los tratamientos antisármicos, las instalaciones que tienen que mantenerse, mano de obra y movimiento de hacienda”, explicó Lloberas. Y subrayó que siempre van a depender del grado de importancia que tenga el brote de sarna.

“La evidencia muestra que en general uno subestima las pérdidas producidas por la sarna. Cuando el grado de infestación es leve, las pérdidas estimadas por animal son de 2 a 10 kg; cuando es moderada, la infestación se estima entre 15-20 kg y cuando es grave de 25 a 50 kg. También es interesante saber cómo disminuye el consumo cuando comienza el brote. Luego del tratamiento, vuelve a repuntar”.

Para evitar estas pérdidas económicas, la referente del INTA considera importante hacer un correcto diagnóstico para diferenciarla de otras enfermedades.

“El diagnóstico se realiza mediante el raspado de la zona afectada, pero otra

forma es utilizando como muestra una botella con agua caliente -para favorecer el movimiento de los ácaros- con una tela o papel color negro con una lupa común. es un dispositivo fácil y eficaz para armar si están en el campo”.

¿Cómo y cuándo controlar?

No hay una receta de control ya que cada campo es diferente, pero sí Lloberas destaca que hay algo casi seguro para todos los casos: hacer un control integrado. Dentro de este control, existen distintos tratamientos:

- » **Tratamientos preventivos:** “Los recomendamos al ingreso de los animales. Se debería utilizar un endectocida -que podría ser una ivermectina- pensando en sarna y en piojos chupadores; sumarle un levamisol y un piojicida. En el caso de feedlot, tratamos de que los animales vayan a corrales de acostumbramiento ya que esto actúa como cuarentena”.
- » **Tratamientos curativos:** “Son los que se aplican directamente cuando efectivamente se hace un diagnóstico de sarna. Se pueden hacer con distintos grupos químicos -fosforados orgánicos, amidas cíclicas, piretroides sintéticos, lactonas macrocíclicas-. En el caso de utilizar baños de inmersión, se recomiendan dos aplicaciones con 10 días de intervalo. Con endectocidas, siempre recomiendan una aplicación, pero muchas veces es conve-

“Cuando el grado de infestación es leve, las pérdidas estimadas por animal a causa de sarna son de 2 a 10 kg; cuando es moderada la infestación, se estima entre 15 a 20 kg y cuando es grave impacta con disminuciones de entre 25 a 50 kg”.

¿POR QUÉ PUEDEN FALLAR LOS TRATAMIENTOS?

Durante su presentación, Mercedes Lloberas expuso un estudio realizado en 2016, en el cual se inspeccionaron 83 establecimientos donde los productores declararon tener problemas para controlar la sarna. Las principales causas de falla de los tratamientos fueron las siguientes:

- » **28%:** Error de repetición: no daban segundas dosis en el momento apropiado.
- » **25%:** Error en la dosis empleada.
- » **22%:** Fallas por instrumental en mal estado.
- » **19%:** Errores por utilizar productos no aprobados.
- » **3%:** Fallas por realizar un tratamiento equivocado.

Además, hay varios otros errores comunes que se dan en los tratamientos.



Estos pueden ser, por ejemplo, no coordinar tratamientos con los establecimientos linderos; mezclar productos o utilizar aquellos no indicados; realizar intervalos entre tratamientos incorrectos; no marcar correctamente los animales tratados; no contar con el personal necesario y el uso de jeringas mal calibradas y/o agujas inapropiadas.

niente realizar dos aplicaciones para evitar tener problemas por una mala administración o también por fallas en el primer tratamiento”.

“Los tratamientos también pueden ser por aspersión, aunque aquí las causas de falla son muy comunes. Puede suceder que haya un mojado incompleto, presión excesiva o volumen de mojado insuficiente. En ovinos tampoco se recomienda, se usa para los piojos y malófagos”, detalló Mercedes Lloberas en su presentación.

Y continuó: “Otro tratamiento es el de inmersión, que, si uno puede elegir, es la mejor forma para tratar. Dos baños con tres hundimientos de cabeza por cada animal para que queden bien mojados.

Teniendo en cuenta todos los recaudos, es la mejor manera, pero los bañaderos ya no quedan y es bastante difícil ponerlo en práctica hoy en día”.

Finalmente, la profesional explicó que el tratamiento sistémico es el más práctico y utilizado. “En este caso también puede haber fallas de tratamiento por sobredosisación, tratamiento solo de lesionados, falla en la técnica de inyección y el intervalo entre tratamientos es fundamental”.

En resumen, la profesional del INTA generó un interesante repaso con profesionales veterinarios respecto de la sarna, una problemática olvidada que volvió a estar presente. **AR**

/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



Dispocel



LA LÍNEA
REPRODUCTIVA
MÁS COMPLETA



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

f fatrovonfranken

@ fatrovonfranken

HABLANDO DE GRAN ESCALA...

Estados Unidos: ¿cómo produce carne el feedlot más grande del mundo?

» El Dr. Tony C. Bryant, director de Nutrición, Investigación y Análisis de Five Rivers Cattle Feeding, comparte información exclusiva de este gigante que termina más de 2 millones de cabezas bovinas por año.



Expansión. Five Rivers Cattle Feeding cuenta con 11 corrales de engorde repartidos en seis estados norteamericanos, con una capacidad instantánea de 950.000 cabezas bovinas.



Tony Bryant. Referente de la firma perteneciente al fondo Pinnacle Asset Management.

FACUNDO SONATTI
 facundo@redaccion.com.ar
 @facusonatti

En los Estados Unidos más de cuatro de cada diez kilómetros cuadrados de su superficie terrestre se destina al pastoreo de ganado bovino. Son alrededor de 320 millones de hectáreas, más que toda la superficie de la Argentina.

Sin embargo, el grueso de la producción se termina en corrales de engorde.

A diferencia de la cría, los feedlots están mucho más concentrados geográficamente: más del 72% de la producción se desarrolla en los estados de Nebraska (19,8%), Texas (18,9%), Kansas (17,5%), Iowa (9%) y Colorado (7,1%).

La concentración de los corrales de engorde se debe en gran medida al acceso a cereales y subproductos que predominan

en las dietas del ganado.

En el censo agrícola más reciente de ese país se informó un estimado de 26.586 corrales de engorde de todos los tamaños, pero el 77% del ganado se produjo en feedlots con capacidad superior a 1.000 animales.

En ese escenario, Five Rivers Cattle Feeding se presenta como la mayor compañía del rubro compuesta de 11 corrales de engorde repartidos en 6 estados: Texas, Kansas, Colorado, Idaho, Oklahoma y Arizona.

Five Rivers tiene una capacidad instantánea de alrededor de 950.000 cabezas de ganado y comercializa más de 2 millones de cabezas por año, equivalentes al 8% de la producción de los Estados Unidos.

¿Y si se compara con la faena anual en la Argentina? Estaremos cerca del 16%.

En diálogo exclusivo con **MOTIVAR**, el Dr. Tony C. Bryant, director de Nutrición, Investigación y Análisis de Five Rivers Cattle Feeding repasa desde Estados Unidos las peculiaridades de este gigante cárnico perteneciente desde 2018 al fondo Pinnacle Asset Management que lo adquirió por US\$ 200 millones tras haber sido parte del conglomerado brasileño JBS durante una década.

Para Bryant, Five Rivers es una empresa líder en investigación ganadera en las áreas de salud, nutrición y desarrollo, por lo que siempre prueba diferentes estrategias de gestión, así como productos para garantizar que la mejor nutrición, salud y

manejo del ganado. “Five Rivers destina gran parte de su presupuesto cada año a mejoras de capital para que las instalaciones se mantengan a la vanguardia de tecnología y eficiencias”, sostiene el ejecutivo. Y agrega: “Los corrales de alimentación más grandes suelen tener un funcionamiento con costos mucho más bajos y la mayoría se centra en alimentar ganado de su propiedad por encima del ganado de terceros”.

El rol de la información

La compañía evidentemente tiene el foco puesto en ser algo más que un clásico corral de engorde a gran escala. Bryant lo pone en los siguientes términos: “Analizamos un amplio espectro de datos en nues-

Hoy, a la distancia, pero más cerca que nunca, brindamos por la sanidad, la nutrición y el bienestar animal, la salud humana y el cuidado del ambiente y, sobre todo, **por la vocación veterinaria ¡Salud!**



¡Gracias!

6 de Agosto - Feliz día para la gran comunidad veterinaria argentina

La pandemia demostró el inigualable valor de su trabajo. Por todo esto, nuestro reconocimiento hoy y cada día del año.

BROUWER

tros sistemas y hemos invertido mucho en desarrollar bases de datos y software para capturar, recuperar y analizarlos. Los sistemas tienen un fuerte énfasis en la salud, la nutrición, el crecimiento, la energía y aspectos de la ganadería relacionados con el medio ambiente”.

En ese sentido, asegura que, “utilizamos muchas tecnologías y siempre estamos evaluando cómo reducir la morbilidad y la mortalidad animal, para ayudar a utilizar nuestros recursos laborales de manera óptima”.

En Five Cattle las instalaciones están diseñadas para el manejo de ganado en pos de un bajo estrés. “Nos esforzamos para proporcionar un gran hogar para ganado bajo nuestro cuidado. Utilizamos vaqueros para evaluar la salud de cada corral todos

los días. Todos los animales que reciben terapia médica se rastrean con una identificación de animal individual única. Tenemos un programa de software robusto para administrar y rastrear datos sobre los animales por corrales”, señala el ejecutivo.

En cuanto a la alimentación, asegura que estructuran los programas de nutrición de manera diferente según los antecedentes, la edad y la salud del ganado.

“Nuestro software permite asignar fácilmente diferentes tipos de programas de nutrición para cada rodeo. Contamos con personal especializado, nutricionistas y veterinarios con una estrecha relación de trabajo donde tratamos de optimizar tanto la salud como la nutrición. Nosotros siempre estamos realizando investigaciones en las áreas de nutrición



Generación de energía. Esta es una de las unidades de investigación de la empresa, a partir de las distintas alternativas que ofrece su sistema de producción.

“Five Rivers es una empresa líder en investigación ganadera en las áreas de salud, nutrición y crecimiento, por lo que siempre están probando diferentes estrategias de gestión”. Dr. Tony C. Bryant, director de Nutrición, Investigación y Análisis de Five Rivers Cattle Feeding.



Recursos eficientes. Este esquema productivo busca recuperar, reciclar y purificar el agua para destinarla nuevamente a los animales.

y salud”, comenta Bryant.

La principal preocupación de salud del ganado en los Estados Unidos, al igual que en la Argentina, es la enfermedad respiratoria bovina (BRD, por sus siglas en inglés).

“Nos esforzamos por prevenir la morbilidad animal a través de programas de nutrición y salud específicos, tecnologías de monitoreo de los animales y en la contratación de personas con impulso y pasión de trabajar juntos en una atmósfera de equipo para poner el cuidado de los animales como la máxima prioridad”, explica Bryant a **MOTIVAR**.

Y agrega: “Prácticamente todo lo que hacemos tiene algún impacto en la salud de los animales. Los costos de los medicamentos administrados, tanto para la prevención (por ejemplo, vacunación contra antígenos virales y bacterianos, antihelmínticos, etc.), como los administrados para uso terapéutico (es decir, el tratamiento de una dolencia) son menos del 3% del total de los costos de alimentación”.

El futuro de las regulaciones

“Dedicamos una cantidad significativa de tiempo y nos enfocamos en usar nuestros recursos de manera inteligente y de manera más eficiente”, asegura Bryant en diálogo con **MOTIVAR**. “Invertimos en recursos sustanciales para analizar la generación de energía, por ejemplo, a partir de la quema de estiércol. Mientras tanto, hacemos abono con gran parte del estiércol producido en los corrales. Y estamos siempre evaluando otras fuentes de energía como la eólica y solar”.

Otro recurso vital es el agua. En los Estados Unidos la temperatura cae por debajo del punto de congelación en los meses de invierno por lo cual deben prevenir la congelación de los tanques de agua. En el caso de los feedlots, las empresas generalmente calientan los tanques de agua o permiten que los mismos desbordan de agua a través de una tubería de drenaje.

“Nosotros capturamos el agua que se desborda para luego reciclarla, purificarla y devolvérsela al ganado”, señala Bryant.

Continúa »»

Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado


CHEMO
ROMIKIN



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

Romikin SAU
Paraguay 1535 C1061ABC Buenos Aires, Argentina
T (011) 4872-1200 / Cel: (+ 54911) 6936-3287
consultasvet@romikin.com

www.romikin.com.ar

“Estamos regulados por agencias ambientales tanto federales como también estatales. Hemos comprometido recursos y capital en gastos para asegurarnos de que nuestras instalaciones no solo cumplan con los requisitos reglamentarios, sino que los superen significativamente”, resume.

“Obtenemos numerosas certificaciones cada año y las dos primarias se centran en el bienestar animal, tanto BQA (Beef Quality Assurance), como Certified Humane. Además, muchas de estas agencias reguladoras capacitan a sus inspectores en nuestras instalaciones”, agrega.

“A pesar de la falsa narrativa y propaganda sobre los efectos del ganado en la medio ambiente y las emisiones de gases de efecto invernadero, el consumo de carne seguirá aumentando en el mundo a medida que más personas salen de la pobreza y pueden permitirse mejorar sus dietas para incluir carne bovina, producida a partir de ganado que recicla los nutrientes”, reflexiona Bryant sobre uno de los debates más importantes que enfrenta el sector.

“Tendremos la presión y el escrutinio continuo de una población que se está volviendo cada vez más urbana y cada vez más desconectada de la agricultura”, agrega.

Y amplía: “Como la población en los Estados Unidos aumenta, es probable que se produzca más carne bovina también en otros países. Lo haremos buscando prácticas que hagan que la agricultura y la producción animal sean más eficientes. Habrá un enfoque continuo en la sostenibilidad, sin dudas. Con la corriente escasez de mano de obra, invertiremos mucho en tecnologías que puedan hacernos más productivos y eficientes, lo cual continuará permitiéndonos ayudar a nuestros empleados a tener un excelente ambiente de trabajo y a poder desarrollarse también en la vida personal”. **AR**

UNA MIRADA LOCAL A LA PRODUCCIÓN INTENSIVA DE CARNE BOVINA

“Nuestros feedlots están a la altura de los principales países”

Desde la Cámara Argentina de Feedlot (CAF), su gerente general, Fernando Storni analiza semejanzas y diferencias entre el mayor feedlot del mundo, radicado en los Estados Unidos, y la producción en la Argentina.

MOTIVAR: La principal preocupación de salud del ganado en los Estados Unidos es la enfermedad respiratoria bovina. ¿Cuál es la situación en la Argentina en ese sentido?

Fernando Storni: Las neumonías son también la principal causa de mortalidad en los engordes locales y demandan estrategias específicas para su control y tratamientos. Un adecuado plan sanitario, la evaluación correcta de las tropas a su ingreso y el personal capacitado para detectar de forma temprana animales que comienzan a cursar la enfermedad para que reciban el tratamiento adecuado y a tiempo, son claves para afrontar la problemática de las enfermedades respiratorias.

¿Cómo ven las tendencias en consumo de carne a futuro?

Sin duda la tendencia de consumo de carne y alimentos a nivel global presentan una oportunidad para todas las producciones de proteína animal.

En el caso de la producción intensiva se suma la ventaja de lograr una reducción en las emisiones por los tipos de dieta utilizada y su efecto en la fermentación

ruminal. Además y por ser un sistema de alta eficiencia, las emisiones por kilo de carne producida se reducen por el menor tiempo en el que se alcanza el peso de faena de los animales.

¿Cuál es la realidad con respecto a las certificaciones en la industria cárnica argentina? ¿Qué implica contar con ellas?

La Argentina cuenta desde el 2019 con una normativa de Senasa sobre bienestar animal. Además, existen otras regulaciones que de algún modo colaboran en este aspecto. Por otro lado, la producción intensiva desde su concepción y por la búsqueda constante de eficiencia tiene en cuenta el bienestar animal como una premisa para este objetivo. Independientemente de ello, tanto mercados como consumidores crecen en sus requerimientos al respecto. Hoy a las guías de buenas prácticas y auditorías de Bienestar Animal de la CAF se suma la guía de buenas prácticas de la Red de Buenas Prácticas Agropecuarias y el reciente lanzamiento del manual BienestAR, elaborado por INTA con el apoyo del IPCVA y la colaboración de la CAF (Ver página 51). Este manual incorpora a los temas de sanidad, nutrición y ambiente la evaluación de la expresión de los bovinos la expresión comportamental natural de su especie.



Storni. Referente de la Cámara Argentina de Feedlot.

¿Cuál es tu visión en cuanto a cómo influirá el bienestar animal a futuro?

Los productores son conscientes que el bienestar animal ya no solo tiene un impacto en las eficiencias del sistema, sino que son requisitos de mercado, pero más importante aún una exigencia de la sociedad para poder producir.

¿Es referencia lo que ocurre en Estados Unidos para la Argentina?

Con sus diferencias, en cuanto a los modelos productivos, tanto Estados Unidos como Australia han sido referentes mundiales en la producción de engorde a corral. Hoy la Argentina se encuentra a la altura de estos países con una gran historia en la producción intensiva y con desarrollos e investigaciones propias en todas las áreas que hacen al feedlot.

Aquellos puntos de disonancia se deben a las diferencias de los mercados para los que se produce y a aspectos reglamentarios y de coyuntura macroeconómica.



Al gran campo argentino, salud!

GURU.net.ar

- 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



trt

DISTRIBUIDORA
VETERINARIA

#sanidadinteligente

Vacuná a tus vacas, vaquillonas y toros antes del servicio para prevenir enfermedades reproductivas.

Vacunar es prevenir. Prevenir es inteligente.



ESCANEA PARA MÁS INFO



MÁS INVERSIONES EN EL RUBRO

“Debemos insistir en la importancia del diagnóstico preventivo”

» Llamas Laboratorios y Servicios incorporó un equipo Real Time PCR en Pergamino, Buenos Aires. Desde allí, su titular, Juan Ramiro Llamas destacó la relevancia de que los productores tomen esta práctica como una inversión.

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

Instalado desde hace ya 29 años en la localidad de Pergamino, Buenos Aires, el Laboratorio Llamas ofrece servicios de diagnóstico siempre con un objetivo central: la constante búsqueda de la excelencia.

“En los últimos meses logramos cumplir el viejo anhelo (por haber trabajado en el año 1998 en la Universidad de Minnesota, Estados Unidos) de incorporar la técnica de PCR a nuestros servicios”, le explicó a **MOTIVAR** el titular de la empresa, Juan Ramiro Llamas. Y agregó: “En 2020 invertimos en un equipo Real Time PCR de última generación, por medio del que podremos diagnosticar enfermedades para las que la metodología convencional no es adecuada”.

Tras destacar la capacitación recibida por parte de su personal, Llamas aseguró que la empresa trabaja con reactivos importados, algunos fruto de un convenio realizado con un laboratorio de España y otros por compra de kits importados de Holanda y Estados Unidos. Asimismo, el laboratorio emplea kits nacionales y otros métodos desarrollados “in house”.

“Muchas veces nos quedábamos con el diagnóstico presuntivo, por descarte de las patologías más sencillas de determinar. Ahora podemos dar certeza por contar con un sistema de detección ágil y preciso”, agregó Llamas. Y completó: “Tendremos mayor precisión diagnóstica en las más comúnmente analizadas en el caso de los bovinos y los porcinos, principalmente, merced al alto grado de sensibilidad y especificidad de la técnica Real Time PCR (qPCR)”.

Vale decir que aquellos interesados en conocer la disponibilidad de diagnósticos por qPCR en el Laboratorio, pueden ingresar en www.laboratoriollamas.com.ar.

“Esto viene a completar un espectro de servicios. Aún tenemos muchos diagnósticos más a incorporar, pero lo iremos haciendo con tiempo, ya que cada nueva incorpora-



Referente. Juan Ramiro Llamas.



En Pergamino. La inversión ya está en funcionamiento.

ción exige una cuidadosa puesta a punto en nuestro Laboratorio”, aseguró Juan Ramiro Llamas, quien también repasó con **MOTIVAR** el trabajo que la empresa se encuentra llevando adelante con miras a certificar la norma IRAM – ISO / IEC 17025:2017.

Mirando siempre la calidad

La empresa mantendrá activos tanto sus métodos convencionales de diagnóstico, como la de qPCR. “La intención es seguir incorporando más servicios para llegar a la “excelencia diagnóstica”, aseguró Llamas.

Y ejemplificó: “Ambas tecnologías convivirán. Por ejemplo, con el raspaje de toros, hay quienes nos piden hacerlo con PCR y otros que siguen avanzando con la técnica convencional. Ahora bien, en los diagnósticos que arrojen resultados positivos, siempre los confirmaremos por medio del PCR”.

Una inversión imprescindible

Finalmente, Juan Ramiro Llamas destacó la inversión realizada como un paso más en la búsqueda de ofrecer los mejores servicios a sus clientes y se tomó unos minutos para insistir en la necesidad de que los profesionales veterinarios sigan destacando la importancia del diagnóstico preventivo en los establecimientos productivos, con el objetivo de anticiparse a la presentación de las enfermedades y así evitar pérdidas.

“Esta concientización debe estar apuntada a tomar al diagnóstico como inversión, especialmente teniendo en cuenta que la participación de éste en el costo productivo suele ser menor al 1%”, aseguró el referente.

Y concluyó: “Debemos poder mostrar a los clientes lo que implica contar con resultados de calidad, haciendo foco en la precisión necesaria para lograr el objetivo”. **AR**

AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS VETERINARIOS PARA TODAS LAS ESPECIES

La Mejor Experiencia En Sanidad Animal



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





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**



¿CUÁLES SON LOS FACTORES CENTRALES DE LA ESTRATEGIA?

Ensayos clínicos en veterinaria, tres claves de la inversión

» Conocer el producto, apuntar a ensayos con estándares de calidad y ampliar la mirada más allá de los registros iniciales son algunos puntos que no pueden pasar por alto.

NATALIA CARDILLO

Alianza Servicios Veterinarios.
alianza.invet@gmail.com



DIEGO DÍAZ DAVID

Alianza Servicios Veterinarios.
alianza.invet@gmail.com



La realización de estudios clínicos de productos farmacéuticos veterinarios es un requisito indispensable para demostrar la eficacia, seguridad e inocuidad de los medicamentos. Esta etapa implica una inversión como parte del desarrollo de un producto, y es por eso importante considerar los factores que pueden colaborar con el árbol de decisiones de la empresa.

Conocer el producto

Con el registro de medicamentos genéricos o innovadores por combinación de principios activos, suele ocurrir que, en la urgencia de aprobar un producto y la competencia del mercado, muchas veces omitimos

pensar en lo que realmente ocurrirá con el mismo cuando se enfrente a los desafíos de su aplicación en situaciones reales. Establecer pruebas piloto abre algunas puertas como: 1) Certeza de que se comporta tal lo esperado, paso previo a una prueba a definitiva, con fines de desarrollo o registro, mejor ajuste en diseño y menor inversión. 2) Oportunidad de hacer algún cambio en la formulación que lleve a los resultados esperados, y 3) Enfoque hacia otro producto.

Una prueba piloto puede pensarse como un paso de inversión innecesaria, pero de cualquier manera, la inversión será siempre menor a embarcarse en una prueba clínica cuyos resultados sean inciertos.

Menos no siempre es más

Cuando la vara es el precio y no la calidad del servicio, se arriesga más que el registro; se arriesga la eficacia real del producto, su potencial de venta y a mediano o largo plazo, el dinero invertido en su desarrollo.

El objetivo debe ser el equilibrio entre un servicio serio y su costo, tomando como premisa los estándares de calidad. Aunque se consideren las guías nacionales e internacionales en el desarrollo de un estudio clínico, el investigador debe tener conocimiento real sobre el desarrollo de pruebas clínicas, diseños experimentales y pruebas estadísticas.

No existe solución estadística que arregle un mal diseño. Esto implica conocer, en esencia, el diseño que mejor se ajuste a cada

producto, siguiendo las normativas preestablecidas, pero optimizando los recursos.

Si bien, en primera instancia, la información de las monografías de registro de productos de referencia debe tomarse como soporte bibliográfico para el desarrollo de ensayos para productos similares, es indispensable una mirada crítica sobre la información reportada en artículos científicos.

Es el investigador Veterinario Clínico quien cuenta con las herramientas adecuadas para buscar alternativas al diseño propuesto, defender los protocolos ante las autoridades sanitarias y los resultados.

Una conocida expresión dice: "Que el árbol no impida ver el bosque".

Esto habla de conocer el objetivo del desarrollo y su potencial, ir más allá del lugar de registro inicial. La exigencia de trabajo bajo un sistema de calidad (siguiendo las buenas prácticas clínicas y de laboratorio)

Alianza Veterinaria es uno de los partners locales de Nexus Animal Health, empresa de servicios para laboratorios representada en Argentina por Asociación de Ideas.



es la herramienta que asegura trazabilidad de resultados y la seriedad del trabajo en un marco legal de responsabilidades y respaldo.

Apuntar con vara alta implica un costo que suele ser marginal respecto al potencial de registrar en otros mercados, cuando los diseños experimentales se ajustan a estándares de calidad internacionales. **AR**

**Natalia Cardillo es veterinaria. Dra. en Parasitología y Salud Pública. Con experiencia de 20 años en laboratorio clínico e investigación en estudios parasitológicos y pruebas clínicas de fármacos antiparasitarios.*

Diego Díaz David es veterinario, MSc. en Cs. Veterinarias, Dr. en Cs. Veterinarias. Profesor adjunto en la Cátedra de Farmacología (FCV-UNL) y profesor titular en la Cátedra de Farmacología Veterinaria UNER. Más de 20 años de experiencia en asesoramiento técnico de laboratorios veterinarios.

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

Pre Servicio

Richmond

Vet Pharma™

Acuprin & Prosel

Suplemente estratégicamente con Acuprin y Prosel previo al servicio.
Asegure un mayor porcentaje de preñez, celo fuertes y elimine la retención de placentas en su rodeo.

 Más información You Tube
Richmond Vet Pharma TV

Cobre | Zinc | Metionina

Selenio | Vitaminas E & A | Fósforo



richmondvet.com.ar



zoovet®

2 CAMIONETAS TOYOTA

ELABORADOS BAJO NORMAS GMP



¡PONELE FIN A LAS BICHERAS Y GANÁ!

Comprando 3 o más productos de la línea por \$25.000
obtenés una chance para el **SORTEO** de una **CAMIONETA TOYOTA® HILUX OKM.**

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



SORTEA EL 15/01/2022. SIN OBLIGACIÓN DE COMPRA. / PERÍODO DE LA ACCIÓN: 01/07/2021 AL 31/12/2021.
VÁLIDO SOLO PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA. CONSULTÁ BASES Y CONDICIONES EN WWW.ZOOVET.COM.AR/ACCIONROCHY

WWW.ZOOVET.COM.AR

PARA NUESTROS CLIENTES

- > **KIT J-SYNCH CON DIPROGEST**
PROICLAR 600 MG CON BUSERELINA
- > **KIT J-SYNCH CON PROICLAR**
PROICLAR 750 MG CON BUSERELINA
- > **KIT FULL**
PROICLAR 750 MG CON CIPIONATO
- > **KIT DIPROGEST 600**
DIPROGEST 600 MG CON CIPIONATO
- > **KIT DIPROGEST 1200**
DIPROGEST 1200 MG CON CIPIONATO



50
DOSIS

UN KIT DE LUJO ¡SUMATE A ESTA PROPUESTA!

Usándolos, sumas números para el **GRAN SORTEO** de
una **CAMIONETA TOYOTA® HILUX OKM.**

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

Sumá descuentos combinándolos con **FOLI-REC®**



SI SOS VETERINARIO INDEPENDIENTE Y UTILIZÁS KITS DE REPRODUCCIÓN, CONTACTATE CON NUESTRA RED DE DISTRIBUIDORES PARA PODER ACCEDER A NUESTRO GRAN SORTEO.

SORTEA EL 15/12/2021. SIN OBLIGACIÓN DE COMPRA. VÁLIDO SOLO PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA.
PERÍODO 01/12/20 AL 30/11/21. CONSULTÁ BASES Y CONDICIONES EN LA WEB: WWW.ZOOVET.COM.AR/UNKITDELUJO

¿Cómo impacta el edema de ubre en el tambo?

» La genética, la nutrición, el estrés oxidativo y cambios fisiológicos en las vaquillonas al parto son factores asociados a este trastorno. La dificultad para ordeñar estas vacas, alteran la sesión de ordeño.

DR. EIAL IZAK
Consultor en Mastitis y Calidad de Leche



La Dra. Temple Grandin, de la Universidad de Colorado, Estados Unidos, famosa por ser una gran defensora del bienestar de las vacas, publicó este año una revisión del edema de ubre en el Journal of Dairy Science. Vale decir que, el 30 de junio de 2015, Grandin fue nombrada doctora honoris causa por la Universidad de Buenos Aires en reconocimiento a su papel destacado en la educación y la enseñanza. El bienestar de las vacas lecheras tiene un impacto directo en la producción y sanidad de estas.

El edema de ubre es la acumulación de fluido linfático en el espacio intersticial de la glándula mamaria y los tejidos circundantes. No es el re-

sultado de una condición infecciosa como la mastitis. Sin embargo, las vacas con edema de ubre exhiben un comportamiento negativo, similar a lo observado en la mastitis, tales como ubre y pezones sensibles al tacto y "zapateo" en la sala de ordeño.

El edema de ubre puede tener efectos detrimentales en la integridad estructural de la ubre y los pezones, incrementando el riesgo de mastitis, dermatitis de la ubre, ruptura del ligamento suspensorio medio, ubre descolgada y descarte prematuro.

Ello afecta negativamente la productividad y longevidad de las vacas. Lo mencionado impacta en la sanidad y bienestar de las vacas y la rentabilidad del tambo.

Entre los factores asociados al edema de ubre se encuentran los siguientes: genéticos, nutrición, estrés oxidativo y cambios fisiológicos en las vaquillonas paridas.

Asociación entre edema de ubre e incidencia de trastornos de salud

Morrison et al. (2018), realizaron un estudio durante 1 año en 3 tambos comerciales (195 a 450 vacas en ordeño) de Canadá.

Se utilizó un sistema de puntaje de 0 a 3 para clasificar el edema de ubre (ver Figura N° 1).

Se evaluaron 1.346 vacas. El 66% de las vacas tuvieron un edema de ubre con un puntaje ≥ 2 al menos una vez.

Se observó una asociación entre la parición y edema de ubre: el 86% de las vaquillonas tuvieron edema de ubre, un 56% en la segunda parición y un 59% en la tercera parición. La prevalencia de cetosis subclínica a la segunda semana postparto fue un 83,33% superior para las vacas con edema de ubre versus las vacas sin edema de ubre (11% vs. 6%, respectivamente).

La incidencia de mastitis clínica hasta 30 días en leche se incrementó en un 136,36% en las vacas con edema de ubre, comparadas con las vacas sin edema de ubre (5,2% vs. 2,2%). La asociación entre edema de ubre y mastitis se debe a la dificultad para ordeñar estas vacas, mayor predispo-

Score - Definición

0 - Ninguno:
Sin edema.

Ejemplos



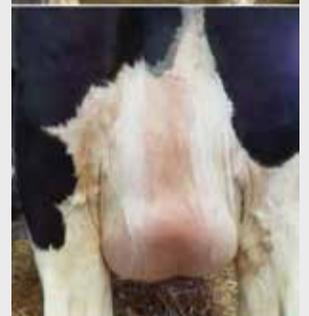
1 - Leve:

El edema comienza a reducir la apariencia del ligamento suspensorio medial; cuartos desiguales.



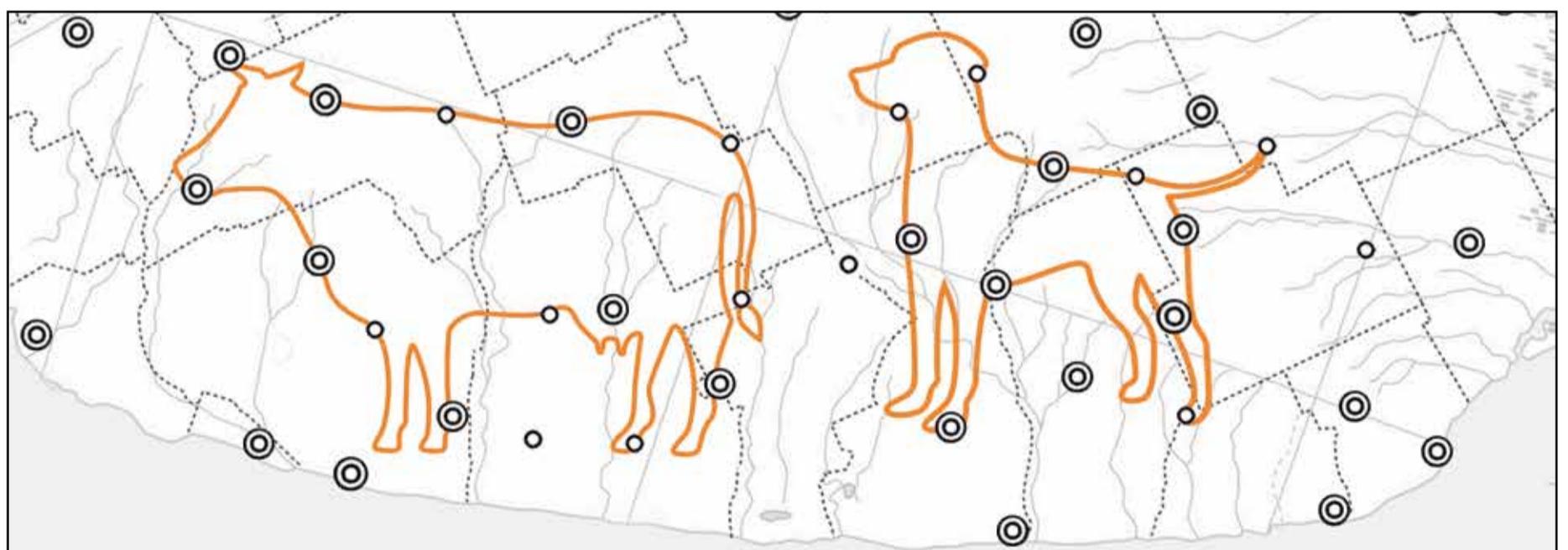
2 - Moderado:

El edema obstruye la apariencia del ligamento suspensorio medial, que comienza a extenderse hacia el frente de la ubre y a acumularse cerca del ombligo.



3 - Severo:

Edema bien pronunciado sin signos del ligamento suspensorio, que se extiende hacia la vulva y una acumulación más grande hacia el ombligo.



Llegamos a quienes tenemos que llegar

Hace más de 40 años nos dedicamos a agregar valor a la industria veterinaria. Nuestra filosofía siempre se basó en la innovación, la capacitación y la eficiencia. Hoy más que nunca renovamos nuestro compromiso en todo el país y apostamos al progreso de toda la cadena productiva, para poder llegar mejor a nuestros proveedores y clientes.

www.drovet.com



sición a lesiones de pezón y alteración del cierre del esfínter del pezón.

Por su parte, Santos et al. (2004), determinaron que la reducción del edema de ubre impactaba en la disminución del recuento individual de células somáticas.

Asimismo, Waage et al. (2001), demostraron que el edema de ubre al parto estaba positivamente correlacionado con un incremento del riesgo de mastitis clínica, goteo de leche, sangre en la leche y dermatitis de la ubre.

Meléndez et al. (2006), reportaron que la producción de leche al primer control fue de 3,6 kg menos en las vacas con edema de ubre.

Prevención y tratamiento

Compton et al. (2008), demostraron que las vaquillonas que eran ordeñadas antes de las 12 hs. postparto, comparadas con las ordeñadas a las 24 hs. postparto redujeron en un 35% la probabilidad de edema de ubre y en un 45% de

mastitis clínica.

Desde una perspectiva nutricional, el edema de ubre está vinculado al metabolismo mineral (Block et al., 2010).

Se debe evitar el acceso ilimitado a cloruro de sodio en la gestación tardía debido a que ésta sal aumenta el riesgo de edema mamario (Goff et al., 2008), de igual forma el exceso de potasio en la dieta puede incrementar la incidencia y agravar el grado de edema (Sanders et al., 1981).

Mueller et al. (1998), recomiendan el suministro de antioxidantes como vitamina E y selenio, como así también Vitamina A, β -Caroteno, cobre, zinc y manganeso, para prevenir el edema de ubre. Los mismos pueden ser cubiertos mediante el suministro de un suplemen-

to vitamínico (Adaptador VIT Biogénesis Bagó; Vitamina A y E) y mineral (Adaptador MIN; Cu, Zn, Mn y Se).

La administración de combinaciones de diuréticos y corticoides inyectables es el tratamiento recomendado, el cual brinda excelentes resultados en la mayoría de los casos. Mitchel et al. (1976), demostraron que esa combinación

no afectó el rendimiento lechero en los primeros 40 días en leche y no redujo el número de días requeridos para alcanzar el pico de producción de leche. Como ejemplo encontramos combinaciones de furosemida y dexametasona (Ubredem, Biogénesis Bagó).

El edema de ubre es un trastorno metabólico no infeccioso, presente en

un alto porcentaje de animales.

La genética, la nutrición, el estrés oxidativo y cambios fisiológicos en las vaquillonas al parto son factores asociados a este trastorno.

La dificultad para ordeñar estas vacas, alteran la sesión de ordeño.

La mayor predisposición a mastitis impacta en la producción y la calidad de leche. Si se afectan los ligamentos suspensorios de la ubre, predisponemos a vacas con ubres descolgadas y un desarte prematuro.

El manejo nutricional y la suplementación vitamínico-mineral previenen el edema de ubre.

El tratamiento de elección es el uso de combinaciones de diuréticos y corticoides, para la eliminación de líquidos y un efecto antiinflamatorio.

Vale decir que, en su revisión, Grandin concluye que el edema de ubre, puede ser un problema emergente, que tiene el potencial para afectar seriamente el bienestar de las vacas lecheras. **AR**

Las vacas con edema de ubre exhiben un comportamiento negativo, similar a lo observado en la mastitis, tales como ubre y pezones sensibles al tacto y "zapateo" en la sala de ordeño.

50 ANOS

PROAGRO
Laboratorio Veterinario

Bicherón
Curabicheras Plata
FORTE
Uso en Medicina Veterinaria

DoraproxA D3E

Penicilina Estrepto Proagro
5.000.000 U.I.
POLVO

Penicilina Estrepto Proagro
5.000.000 U.I.
SOLVENTE

Dexametasona Proagro

LOS PRECIOS MÁS BAJOS DEL MERCADO

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

EN PRIMERA PERSONA

Tecnotambo: 40 años de transformaciones y piensa en nuevos desafíos

» Desde General Villegas, Buenos Aires, el médico veterinario Marcelo Formica destaca la actualidad de su veterinaria, enumera los principales hitos de su historia y plantea cómo será la continuidad a futuro.



Marcelo Formica. Referente en Tecnotambo, Villegas, Buenos Aires.



Activos La veterinaria sigue ofreciendo sus servicios y productos

NICOLÁS DE LA FUENTE
redaccion@motivar.com.ar



Ameses de cumplir 65 años, el médico veterinario Marcelo Formica festeja también las 4 décadas de su veterinaria Tecnotambo, en General Villegas, Buenos Aires, un símbolo del desarrollo de la actividad lechera de una zona que hoy ve transformado su perfil a la invernada de hacienda y la producción porcina.

“Son 40 años de trabajar arduamente en una actividad que me apasiona como es la veterinaria”, le contaba a **MOTIVAR** el profesional egresado de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Plata en 1980, para comenzar su repaso por el

presente y la historia de su empresa.

“Luego de cursar la Carrera durante años muy difíciles para nuestro país, golpe de Estado mediante y con una cursada con las características propias de la época, me recibí y decidí viajar por distintos países de Europa para seguir capacitándome en el rubro de grandes animales, y principalmente en el campo de la reproducción bovina”, nos aseguró Formica, quien recuerda como si fuera hoy la disyuntiva a la que se enfrentó en aquel momento.

“Tenía que decidir entre quedarme en España o volver; y volví. Al principio para trabajar en el campo de mi familia

y luego comenzar algunos trabajos de sanidad en establecimientos vecinos”, repasó nuestro entrevistado.

Y destacó que fue en ese momento cuando Luis La Forgia y Raúl Julián Correa lo invitan a formar parte de Tecnotambo y sumar la parte veterinaria a un emprendimiento que tenía el firme objetivo de abastecer de insumos a una región que llegó a tener 180 tambos en 80 kilómetros a la redonda.

“Fueron años de mucho crecimiento, extensión y asesoramiento. Los grupos de asistencia técnica a productores generados en aquel entonces por Luis Mercenaro revolucionaron la lechería de la

Cuenca lechera del Abasto y la del Oeste que estaba conformada por Trenque Lauquen, Ameghino, América, Rufino y Villegas”, repasó nuestro entrevistado.

Y siguió: “Empezamos a hablar de nutrición, de reproducción, de controles periódicos y fundamentalmente a llevar información. Asistíamos tambos en una zona muy amplia y con un caudal de trabajo realmente importante”.

Claro que desde el aspecto comercial, Tecnotambo también marcó toda una época.

No son pocos los recuerdan cómo

Continúa »»



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



+54 9 221 621-0113

FENITIDINA Sport Horse analgésico con protector gástrico



2 en 1

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

BIENESTAR
EQUINO

HEPATO-RENAL Sport Horse protector hepato renal



2 en 1

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

011 4293-6916  +54 9 221 621-0113

www.sport-horse.com.ar



sport horse argentina



Sport Horse - Argentina

info@sport-horse.com.ar

desde allí se enviaban los insumos veterinarios, de higiene y limpieza por medio de los camiones de La Serenísima con el objetivo de llegar a todos y cada uno de los tambos en cuestión.

Ya habiendo comprado el 100% de la empresa, Marcelo Formica buscó aliados entre los cuales recuerda a laboratorios como Tecnofarm, Pfizer, Merial y Merck, además del soporte recibido inicialmente por la distribuidora DROVET.

Con todos fue desarrollando un vínculo estrecho, el cual también le permitió ser

parte de grupos como UNIVET y MEDEUM, en los cuales también pudo profundizar su visión comercial.

“Agradezco enormemente haber conocido a todas esas personas que hoy son líderes en la industria, quienes nos apoyaron y guiaron a lo largo de todos estos años”, menciona Marcelo Formica.

El tiempo transcurrió y fue en 2006 que el profesional logró otro de sus objetivos: “Ya casado, con 5 hijas y habiendo construido la casa propia, adquirimos un terreno en el acceso de Villegas donde montar e inaugurar un local más cómodo, que es donde actualmente seguimos ofreciendo nuestros servicios”, nos explicó Formica, para luego destacar que Tecnotambo tiene mucha vida por delante, adecuándose a los tiempos que corren.

“La veterinaria fue creciendo en la medida que pudimos. Sin dudas volvería a recorrer el mismo camino, aunque quizás organizando mejor los tiempos entre el trabajo y la vida personal”, le explicó a MOTIVAR.

Vivir la transformación

Fue durante la década del 90 que Tecnotambo comenzó a vivir un periodo de transformación, vinculado a la drástica reducción en la cantidad de tambos de la zona, la cual se profundizó con la crisis local del año 2001.

“Si en aquel entonces teníamos 180 tambos en un radio de 80 kilómetros, hoy me animo a decir que no son más

“Tenemos que dejar el mensaje de que más allá de los avatares de nuestro país, debemos seguir preparando gente para un trabajo tan genuino y transparente como lo es el trabajo de campo”.

de 40. El rodeo lechero sigue siendo el mismo, pero en menos unidades que se quedaron con las vacas y sostuvieron la producción”, nos explicó Marcelo Formica, para luego compartir su visión respecto de esta realidad. “Esto mismo ya había ocurrido en Estados Unidos en la década del 60. Es un fenómeno que se da por una mezcla de falta de eficiencia y competitividad, pero que también está muy ligado al factor humano, al recambio generacional y la división de las tierras”.

Frente a esta situación, Tecnotambo se reconvirtió con un servicio de alta calidad en establecimientos orientados a la invernada bovina. “Igual despunto el vicio con 7 tambos: en el de Escuela Agraria soy contratado y voy hace 20 años; pero a ese sumo otros dos que están cerca del INTA de Villegas y otro integrado con fábrica

de quesos, por ejemplo”, refozó Marcelo Formica, quien también destacó el soporte recibido en estos años (2004 – 2005), por el Programa de Educación Continua al que accedió en la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil. “Allí encontré otra visión que me cambió la cabeza, además de un gran grupo de compañeros, actualicé conocimientos muy relevantes. Sin dudas que todos los veterinarios de campo

deberían hacer este programa”, sostuvo nuestro entrevistado. Y también compartió su visión sobre el avance que muestran las veterinarias

dedicadas a los animales de compañía en todo nuestro país.

“Está buenísimo que avancen. Han profesionalizado la profesión, llevándola a otro nivel en diagnóstico, cirugía. Es una evolución bienvenida. La pena es que se van los de grandes animales a Australia, Nueva Zelanda, a Europa por tambos”, agregó.

“La Veterinaria es una de las profesiones más lindas y más amplias que existen. Abarcamos desde la inocuidad de los alimentos, la ecología, hasta trabajar en un parque nacional, en virología o manejar una pandemia como la hace hoy un veterinario en Alemania”.

Un mensajista optimista

Interesante fue también repasar junto a Marcelo Formica su vocación por aportar también desde el ámbito político a la comunidad de General Villegas.

Desde sus primeros años en la Juventud Radical, habiendo sido concejal, presidente del consejo deliberante

(a los 27 años) y candidato a diputado provincial, su vocación sigue intacta.

“Tenemos que dejar el mensaje de que más allá de los avatares de nuestro país, debemos seguir preparando gente para este trabajo tan genuino y transparente como lo es el trabajo de campo. Es clave que los jóvenes se vengán a trabajar al campo, que se preparen para dedicarse también a grandes animales. Este país no va a ser siempre tan cambiante, vamos a lograr estabilidad”, aseguró.

Y completó: “La Veterinaria es una de las profesiones más lindas y más amplias que existen. Nos ocupamos desde la inocuidad de los alimentos, o la ecología, hasta trabajar en un parque nacional, en virología o manejar una pandemia como la hace hoy un veterinario en Alemania. Y si, mezclo la profesión con el trabajo rural porque hemos formado gente que luego nos ha enseñado a trabajar. Sus padres a nosotros y nosotros a sus hijos”.

Finalmente, nuestro entrevistado destacó los múltiples desafíos que tiene por delante no solo la

actividad ganadera nacional, sino todo el entramado laboral que depende de finalmente avanzar en su crecimiento potencial.

“Solamente con exigir la parte sanitaria y un mínimo estándar reproductivo en los rodeos de cría que tiene Buenos Aires (tal como lo hacen La Pampa o San Luis); con incentivar y exigir eso, generarás trabajo para un montón de gente”, concluyó Marcelo Formica. **AR**

krönen VETERINARY SUPPLIER



¡Continúa el invierno!
Qué mejor manera de no pasar frío en la manga.

COMPRANDO

3 KITS Reproductivo Full x 50 dosis (150 dosis) + FOLI-REC x 30 ml.

Consulta bases y condiciones.

TE REGALAMOS

✓ 1 Chaleco Cire Pampero.

*Imágenes a modo ilustrativo. Hasta agotar stock. Talles sujeto a disponibilidad.

zoovet



BRAVECTO®

EN INVIERNO LAS PULGAS Y GARRAPATAS SE MUDAN AL INTERIOR DE TU CASA.



Protegé a tu mascota con Bravecto®, que dura hasta 3 veces más que cualquier pipeta o comprimido del mercado contra pulgas, garrapatas y sarnas.

ESCANEA EL CÓDIGO QR

**Y ENTERATE
MÁS SOBRE
ESTA HISTORIA**



12

DOCE SEMANAS
DE PROTECCIÓN

bravecto.com.ar





Consulta con tu médico veterinario



UBREDEM BIOGÉNESIS BAGÓ

ASOCIACIÓN DIURÉTICO CORTICOIDE
ANTIINFLAMATORIO - ANTIEDEMATOSO

Inyectable
Para Bovinos


VENTA BAJO RECETA
USO VETERINARIO


Biogénesis Bagó

25 mL
CONTENIDO NETO

INDUSTRIA ARGENTINA

UBREDEM

La solución más elegida para el tratamiento de edemas de ubre, ahora con la calidad y el respaldo que nos caracteriza.

La evolución de la salud animal.



**El diurético más usado,
ahora de Biogénesis Bagó.**



**Biogénesis
Bagó**

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

“Orgullosos de nuestros asociados”

» Caprove felicita a Biogénesis Bagó por la nueva planta de vacunas antiaftosa que construirá en Arabia Saudita, mediante una alianza con socios locales.

Las empresas asociadas la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios trabajan para que en nuestro país estén disponibles las últimas innovaciones en materia de salud animal, al tiempo que desde aquí exportan todo ese valor agregado a distintas regiones del mundo.

Hoy Caprove felicita a nuestro asociado Biogénesis Bagó tras haber sido anunciada una nueva planta de vacunas antiaftosa en Arabia Saudita, la cual se suma a la ampliación de las capacidades de almacenamiento de antígeno y a su planta de producción en Argentina y también China.

Con tres premios nobel en Ciencias, Argentina cuenta con empresas que de-

sarrollan fármacos de última generación, integrados al flujo internacional; tecnologías para la producción de moléculas transgénicas, capacidad para trabajar con virus exóticos y una marca mundial en control de fiebre aftosa.

Es también un mercado exigente donde los laboratorios internacionales líderes en todo el mundo vuelcan también sus innovaciones para la mejora de la salud y la producción animal.

Vivimos una demostración más de los altos estándares de calidad que las empresas asociadas a Caprove ofrecen a la salud y la producción animal.

Desde el mundo para Argentina y desde Argentina para el mundo.

Somos Caprove y sin dudas que, por medio de nuestros asociados, seguimos creciendo. **AR**

Fuente: Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove).



PRESENTACIÓN DE BALANCES Y REPASO DE HITOS

CADISVET renueva a sus autoridades

» A fines de agosto se realiza, de manera virtual, la Asamblea Anual Ordinaria de la Cámara Argentina de Distribuidores de Productos Veterinarios.

El consejo directivo de CADISVET anunció que la Asamblea Anual Ordinaria se realizará el próximo 24 de agosto, a través de plataforma digital Zoom.

El principal objetivo es renovar la lista de autoridades establecida en el año 2018 y que hasta el momento estaba conformada por:

- » Presidente: Daniel R. Otamendi.
- » Vicepresidente: Julio E. Montoya.
- » Secretario: Osvaldo R. Fraga.
- » Tesorero: Gustavo C. Muñoz.
- » Vocal Titular: Sebastián Bechara Arcuri.
- » Revisor de cuentas: Sergio Bustamante.

En ese marco, también se llevará adelante la presentación de Balances y un repaso por los principales hitos alcanzados por la Cámara durante esta última gestión que logró congregar cerca de 30 socios vinculados a los rubros de grandes y pequeños animales, principalmente; con alcance nacional.

Desafíos y expectativas

“En la actualidad se hace visible el ingreso de nuevas cadenas comerciales al mercado, utilizando el “delivery”, operando como mayoristas sin serlo, adquiriendo productos con precios y condiciones de distribuidor, vendiendo directamente al público y sin tener los requerimientos legales que se le obligan a los distribuidores”, destacaron en un comunicado oficial recientemente desde Cadisvet.

Y agregaron: “Esto, sumado a la exigencia de laboratorios a dar información sensible de la distribuidora para mantener un descuento comercial, la incursión de portales de venta digital o a distancia y el siempre latente arribo de droguerías de medicina humana, no hace más que reforzar el trabajo y compromiso de Cadisvet”.

Finalmente, desde la Cámara aseguraron que resulta un objetivo específico para el próximo periodo encausar y avanzar en la codificación de barras de los productos veterinarios en su totalidad y digitalizar integral y completamente el sistema de abastecimiento de Ketamina y Estradiol.

“De la misma manera, seguir el trabajo en el acceso a información (construcción de indicadores) y capacitación (entrenamientos, preparación y formación)”, completaron. **AR**

Fuente: www.cadivet.com.ar.



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

Visitanos en www.estapal.com.ar



TODAS LAS MARCAS.UNA SOLA EMPRESA.

Autorizado por la Dirección de
Productos Veterinarios de la Red



QUIMICA



PROVISION INTEGRAL PARA LABORATORIOS

CERTIFICADO ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



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



Ing. Agr. Marcela Leiva
Extensionista
Agencia de Extensión Rural
INTA Brinkmann

Por Solana Sommantico
solana@motivar.com.ar

“Buscamos asegurar la continuidad de los tambos”

1 ¿Cuál es el contexto actual en la zona por el cual tomaron la iniciativa de realizar este programa?

Tomamos una determinada cantidad de tambos y productores tamberos de menos de 2.300 litros por departamento para comenzar a trabajar con ellos. El proyecto alcanza las áreas de influencia de las agencias de extensión rural del INTA en Brinkmann (Córdoba), Ceres, San Cristóbal, Rafaela, Esperanza, Carlos Pellegrini y Malbrán (Santiago del Estero). Trabajamos con 1.716 tambos, distribuidos en estas zonas. Son productores que, en promedio, cuentan con 159 vacas totales; 119 vacas en ordeño y una producción diaria que no supera los 2.270 litros. Entre otras características, hablamos de tambos que tienen una productividad de 6.633 litros por hectárea al año.

2 ¿De qué se trata el proyecto y quiénes forman parte?

El proyecto básicamente se trata de acompañar a estas explotaciones en su proceso de fortalecimiento para asegurar su continuidad en la actividad, ya que la producción lechera es central para el dinamismo y desarrollo de la economía regional. La estrategia de intervención se basa en la extensión rural (trabajo a campo).

3 ¿Cuáles consideran que son los principales motivos por los que desaparecen los pequeños productores?

Son varios los motivos por los cuales desaparecen los tambos, pero los principales considero que son la baja rentabilidad y edad de sus propietarios o problemas de continuidad (inexistencia de sucesores). La tasa promedio anual de salida es del 3,2%.

El sector lechero argentino sigue luchando por mejorar sus estadísticas, pero pareciera ser que cada vez es más difícil. Difícil por sus bajas rentabilidades, aumentos de precios, falta de infraestructura, terceras generaciones desinteresadas, y mucho más. Pero en este camino no están solos. Siete Agencias de Extensión Rural (AER) del INTA ubicadas en Córdoba (Brinkmann), Santa Fe (Rafaela, Esperanza, Carlos Pellegrini, San Cristóbal y Ceres) y Santiago del Estero (Malbrán), comenzaron a trabajar en el proyecto “Desarrollo sostenible de productores de leche bovina de baja escala en la cuenca lechera central argentina”. La iniciativa, que tiene un plazo de ejecución de dos años, es coordinada por la AER de Brinkmann y tiene como objetivo relevar las condiciones productivas actuales de establecimientos que tengan hasta 120 vacas y una producción diaria de hasta 2.500 litros de leche y acompañarlos mediante un trabajo de extensión. Desde MOTIVAR dialogamos con la Ing. Agr. Marcela Leiva, extensionista y coordinadora del Proyecto local, comentó el contexto actual, cómo trabajan y quienes pueden participar.



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

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



4

¿De qué manera se involucrarán en estos establecimientos?

Cada agencia de extensión involucrada (7) trabajará con una muestra (o más) de 5 productores, que será acompañada por un asesor extensionista puente. Habrá instancias de trabajo individual y grupal. La muestra deberá determinar una o dos problemáticas comunes para ser trabajadas en el tiempo que dura el proyecto (dos años).

A su vez, cada muestra deberá acordar un tambo de referencia de su región con el cual establecerán contacto, a fin de favorecer la determinación de objetivos individuales.

El equipo actual de asesores puente es de 17 profesionales.

5

¿Cuáles son sus proyecciones y qué esperan lograr tras finalizar el proyecto?

En primer lugar, entender cuáles son las dinámicas que sostienen ciertos comportamientos que ponen en peligro la continuidad de estas empresas, en su mayoría familiares. Además, anticipar efectos hacia la economía y bienestar regional (la concentración de la tierra y la producción, el éxodo rural, la aparición de círculos de pobreza urbana de exempleados rurales, el desarraigo y la pérdida de valores culturales). Además, co crear con los responsables de estas explotaciones, contextos y herramientas que favorezcan su continuidad sobre bases firmes, aún con la misma escala. Y finalmente, integrarlos a un sistema inclusivo, que contemple y respete sus necesidades, vocaciones y posibilidades.

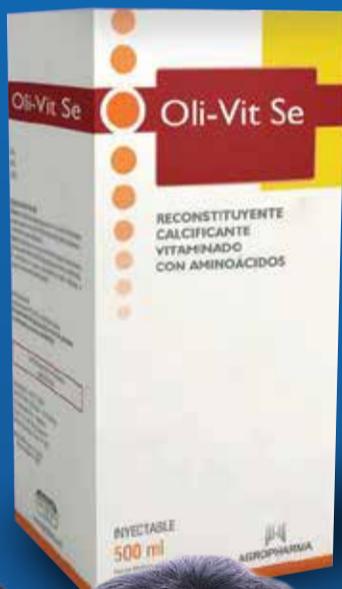
6

¿Qué requisitos deben cumplir los productores que quieran sumarse?

Se debe tratar de tambos con menos de 120 vacas y producción de hasta 2.500 litros de leche diarios. Será clave que tengan interés en la evolución de la empresa y de permanencia en el sector (satisfacción de demandas crecientes del grupo familiar, metas de crecimiento) y una fuerte vocación con que "el tambo debe seguir". Asimismo, el tambo debe ser el ingreso principal y sostenga el consumo familiar. Bajos o nulos ingresos extraprediales. Clave será también la participación de jóvenes en la toma de decisiones o perspectiva segura de un potencial sucesor.

Sumate a nuestra
Red WhatsApp
de MOTIVAR
+54 911 6425 3333

NO DESPERDICIE ONDAS DE CRECIMIENTO



Oli-Vit Se

FUERZA ACTIVADORA DE CRECIMIENTO y PRODUCCIÓN

Cría y Recría

Mejores Terneros,
Corderos, Lechones
Mayor Fertilidad
Más Carne, Leche, Lana



agropharma.net



AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

UNA NUEVA TRANSMISIÓN DE MOTIVAR LIVE POR INSTAGRAM

“Las SGR somos un puente entre el mercado de capitales y las Pymes”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LA ENTREVISTA COMPLETA EN VIDEO



» Cristian Villarroel, vicepresidente de Mills SGR, compartió los beneficios que representan para las empresas ampliar sus oportunidades de financiamiento local en la Bolsa porteña.

FACUNDO SONATTI
facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



El común de los empresarios Pyme cree que en el mercado de capitales solo se transan acciones de grandes firmas, pero son 22.000 las pequeñas y medianas empresas que ya recurrieron a la Bolsa en busca de financiamiento”, resumió Cristian Villarroel, vicepresidente de Mills SGR, una de las más de 40 sociedades de garantía recíproca que existen en el país.

En un nuevo **MOTIVAR Live** emitido los días martes a las 16 Hs. desde la cuenta de Instagram @motivarok, Villarroel esclare-

ció el paso a paso y los beneficios de recurrir al mercado de capitales en busca de financiamiento, alentando a que más Pymes se sumen. “Las Pymes que deciden recurrir al mercado de capitales son aquellas que en principio cuentan con un organigrama más allá del certificado que otorga la AFIP”, señaló. Y agregó: “El cheque es el primer instrumento que suelen utilizar para operar en el mercado. Las sociedades de garantía recíproca (SGR) somos un vehículo para facilitar esta inclusión financiera”.

La Bolsa tiene futuro Pyme

En la Argentina hay cerca de un millón de Pymes, pero solo 550.000 cuentan con el primer requisito para acercarse al mercado de capitales: el certificado Pyme de la AFIP.

Para Villarroel, “si pensamos que las empresas que tienen oferta pública son 87 de casi 1.500 que se consideran grandes por facturación, ese segmento se puede multiplicar por 15. En el caso de las pequeñas y medianas, puede crecer más de 40 veces: el futuro del mercado local de capitales es Pyme”.

El siguiente paso para una empresa que quiera aterrizar a la Bolsa de la mano de

una SGR son los tres últimos balances auditados. “Evaluamos la capacidad de pago debido a que al final del día lo que hacemos es otorgar un aval para el financiamiento, del mismo modo que un propietario solicita una garantía a la hora de alquilar una vivienda”, le explicó Villarroel a **MOTIVAR**.

El rol del descuento de cheques

Solo en junio se vendieron cheques por unos \$18.000 millones en el mercado de capitales. Es decir, el 80% de los avales que otorgan habitualmente las SGR se utilizan para descontar cheques en la Bolsa. “A igual tasa el costo financiero total, es menor en el mercado de capitales que en un banco porque en el primero -en materia fiscal- el interés del descuento de un cheque está exento de IVA. A su vez, en el banco muchas veces al depositar el dinero se activan las retenciones de ingresos brutos, entre otros y esto no sucede en la cuenta comitente”, afirmó.

“Algo similar ocurre con el impuesto al sello en el caso de tener que constituir una hipoteca a favor del banco que llega a tener un costo global del 5%. cosa que no ocurre con las SGR porque está exenta de sellos



CRISTIAN VILLARROEL
Vicepresidente de Mills SGR

que representa un 3% directo. A su vez, existe una brecha en las tasas, que en el mercado de capitales suele estar hasta 5 puntos más abajo que en bancos de primera línea”, aseguró. Más allá de las cuentas que una Pyme pueda abrir en diversos bancos, existe cupo sistémico que no le permite ampliar la capacidad de endeudamiento, algo que puede cambiar si decide recurrir a una SGR.

“Complementamos la oferta de crédito bancaria al acceder al mercado de capitales; le permitimos aumentar sus líneas de financiamiento disponibles”, comentó el vicepresidente de Mills SGR. Y agregó: “por cada cheque que se vende en la Bolsa solo es visible la SGR y la Pyme conserva su anonimato. No cobramos comisiones directas sino una tasa nominal anual que ronda el 3% mensual. Se cobra durante el tiempo del aval; es decir, a medida que se amortiza el costo, lógicamente se reduce”. **AR**

SGR Mills otorgará una bonificación a las Pymes del sector veterinario que se contacten luego de leer este artículo, a fin de brindar asesoramiento y tener un costo marginal en la primera operación en el mercado de capitales.

Celebramos

50 AÑOS

Tu mayor seguridad es
nuestra trayectoria.



El Torito S.A.

Buenos Aires

buenosaires@eltoritosa.com.ar
(011) 4327 0932 / 4327 2174
Suipacha 211 Piso 20 D CP 1008

Santiago del Estero

sgo@eltoritosa.com.ar
(0385) 425 9035
Rep. del Líbano 2035 CP 4200

Vera

vera@eltoritosa.com.ar
(03483) 420 238 / 420 410
Eugenio Alemán 1738 CP 3550

Resistencia

resistencia@eltoritosa.com.ar
(0362) 442 4485 / 443 3954
Ameghino 247 CP 3500

40 AÑOS PRODUCIENDO CIENCIA PARA LA SALUD





www.over.com.ar



over® 40 AÑOS
 MEDICINA VETERINARIA

MOTIVAR LIVE, TODOS LOS MARTES A LAS 16 HORAS DESDE @MOTIVAROK

“Es inteligente aumentar la utilización de planes sanitarios en los rodeos”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LA ENTREVISTA COMPLETA EN VIDEO



» El MV. Nicolás Palacio brinda ejemplos para mejorar el rendimiento de la ganadería. ¿Por qué si se necesita mayor eficiencia no se emplean las vacunas suficientes para prevenir enfermedades de impacto negativo comprobado?



nario Nicolás Palacio, coordinador del Servicio Técnico del Laboratorio CDV, empresa que comercializa reactivos y vacunas veterinarias, incluida la de Fiebre Aftosa, además de su completo servicio de Diagnóstico Veterinario.

El concepto impulsado desde CDV para incrementar la adopción de asesoramiento y tecnologías a campo inició con el anuncio de la incorporación de Códigos Inteligentes en los rótulos de sus productos.

“Somos la primera empresa del mercado veterinario local que suma en todas sus vacunas para bovinos dos tipos de códigos. En primer lugar, un QR que facilita el acceso a la información técnica del producto y su



Códigos inteligentes. “Somos la primera empresa del mercado local que suma en todas sus vacunas para bovinos un Código QR y otro Datamatrix”, sostuvo Nicolás Palacio.

correcta forma de uso, así como también claves a considerar para aplicar planes sanitarios en las distintas épocas del año y un contacto directo vía WhatsApp con nuestro Servicio Técnico”, explicó el profesional.

Y agregó: “También sumamos un Código Data Matrix, orientado a facilitar y dar seguimiento a la trazabilidad de los productos”.

Decisiones inteligentes

Durante la entrevista realizada en **MOTIVAR Live**, Palacio destacó que en

nuestro país la utilización de vacunas veterinarias no supera al 35% de su potencial uso en la prevención de enfermedades del total de los bovinos.

“Sería una decisión inteligente incrementar la adopción de estas tecnologías para evitar pérdidas y mejorar el bienestar de los animales y de las personas que trabajan en los campos”, aseguró.

Y remarcó que más allá del cumplimiento de las vacunaciones contra la fiebre aftosa, la vacuna contra la brucelosis

Continúa »»

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

El concepto de Sanidad Inteligente agrupa una serie de acciones que profesionales y laboratorios veterinarios debemos impulsar para que los ganaderos sepan cuándo y cómo aplicar planes acordes a las características de sus rodeos bovinos”.

De esta manera inició su diálogo con **MOTIVAR Live** (vía el Instagram de @MOTIVARok), el médico veteri-





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



En Brouwer,
sabemos que
más salud
es **más producción**



Los **antimicrobianos**
que tus **animales necesitan**

Consultá a tu promotor de confianza

Seguinos en redes



BROUWER 
www.brouwer.com.ar

(obligatoria) es la de mayor uso, seguida de clostridiales y muchos más atrás las respiratorias; carbunco (obligatoria en Buenos Aires y Santa Fe), vacunas reproductivas y contra las diarreas neonatales, entre tantas otras, incluso zoonóticas como la rabia pasesiente.

“Si prevenimos las enfermedades, los bovinos podrán expresar su máximo potencial productivo”, agregó Palacio.

Y reforzó: “Sería inteligente utilizar con mayor énfasis los servicios de diagnóstico para prevenir problemas y así incrementar los magros porcentajes de preñeces, pariciones y destetes a nivel nacional. Claro que con esto solo no alcanza, por eso desde CDV fomentamos un mayor seguimiento de las tareas sanitarias, actualizando calendarios, recolectando información y analizándola en favor de tomar medidas concretas”.

Ejemplos concretos

Según explicara Nicolás Palacio, las principales enfermedades que los animales sufren en los feedlots son las clostridiales y respiratorias.

“Ya lo sabemos. Sería inteligente obrar en consecuencia y trabajar con planes de vacunación específicos en los terneros que ingresan al sistema, logrando inmunidad frente a los múltiples desafíos que plantea el propio estrés de la actividad”, comentó.

Y reforzó: “Otro caso concreto tiene que ver con las diarreas de los terneros y su impacto negativo sobre la producción. No olvidemos que el valor económico del tratamiento de un ternero afectado es equivalente a haber vacunado aproximadamente 20 vacas a doble dosis. Sería inteligente analizar estas situaciones para eficientizar el sistema”.

Mirando a los próximos meses, la época de servicios y tratamientos de IATF que se vienen, el Coordinador del Servicio Técnico de CDV destacó la importancia de trabajar correctamente con las vaquillonas que entran a primer servicio, aplicando la vacuna reproductiva y refuerzo de clostridiales.

“También con las vacas debemos tomar esta decisión. En esta época del año, deberíamos ya tener casi listo el control de los toros, además de empezar a pensar en las vacunas reproductivas y carbunco.”, agregó para luego avanzar en su justificación: “Lo ideal es empezar en junio julio, pero si aun no se hizo, es la última chance de realizar dos raspajes con diferencia de 7 - 10 días, les hacemos también el diagnóstico de tuberculosis, revisamos aplomos, dientes, testículos para que, llegado al caso de tener que eliminar por algún problema, tener tiempo para que ingrese un toro nuevo al rodeo”.

Finalmente, y luego de destacar la importancia de aumentar la utilización de vacunas preventivas en el rodeo nacional, Nicolás Palacio reforzó el concepto de Sanidad Inteligente que promueve CDV. “Debemos poder establecer cuáles son los momentos claves de la producción, contemplando las distintas etapas y adelantándonos a cada proceso con una estrategia adecuada”, aseguró.

Y concluyó: “También es una decisión inteligente la de saber preguntar, consultar y dejarse guiar. Somos muchos los que estamos a disposición de los productores en favor de las mejoras productivas. El trabajo en conjunto entre profesionales, ganaderos y la industria, conociendo los objetivos productivos del establecimiento y armando estrategias para alcanzarlos, es clave. Esta es la propuesta de CDV: trabajar juntos por una sanidad inteligente”. **AR**

PRODUCCIÓN DE BÚFALOS

Búfalos: “Es bajo el número de hembras que termina en faena”

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA EN VIDEO



» Marcelo Breard, productor y delegado para Corrientes de la Asociación Argentina de Criadores de Búfalos analizó el momento de la actividad.



FACUNDO SONATTI
facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



Los rodeos de búfalos a los costados de la ruta empiezan a ser habituales en Corrientes y eso habla del crecimiento de la actividad. Por esto, en “**MOTIVAR Live**”, hablamos con el productor y delegado para esta provincia dentro de la Asociación Argentina de Criadores de Búfalos, Marcelo Breard.

“El dato más alentador es que son muy bajas las hembras que terminan en la faena y eso ratifica el crecimiento de los planteles”, afirmó durante el ciclo de entrevistas

que **MOTIVAR** realiza los martes a las 16 Hs. desde su Instagram (@motivarok).

Entre un 30% y 40% de la superficie de la mayoría de los campos en Corrientes tienen anegabilidad donde la vaca solo sobrevive y no puede expresar todo su potencial.

“Siempre hay que trabajar con la calculadora como socio; es la información la que permite tomar buenas decisiones, como la de incorporar búfalos como complemento en la producción pecuaria. Esto optimiza la producción de kilos de carne por hectárea, se desarrolla, vive (ya no sobrevive) en esa topografía de campos anegables y pastos de baja calidad”, explicó. Y agregó: “Con buenos cuidados y manejo se logran índices productivos al destete que rozan los 250 y 270 kilos promedio con precocidad”.

¿La entrevista completa? En www.youtube.com/pmotivar. **AR**

TOVER

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

ARTRO(SAN)[®]

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 cartílago 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 tracto urinario bajo.

Previene reincidencias.



EFFECTIVIDAD CLÍNICAMENTE COMPROBADA

WWW.ARTROSAN.COM

f /ARTROSAN

WWW.KONIGLAB.COM

f /LABORATORIOKONIG

ig /KONIGLAB

König

Ectogen 3010

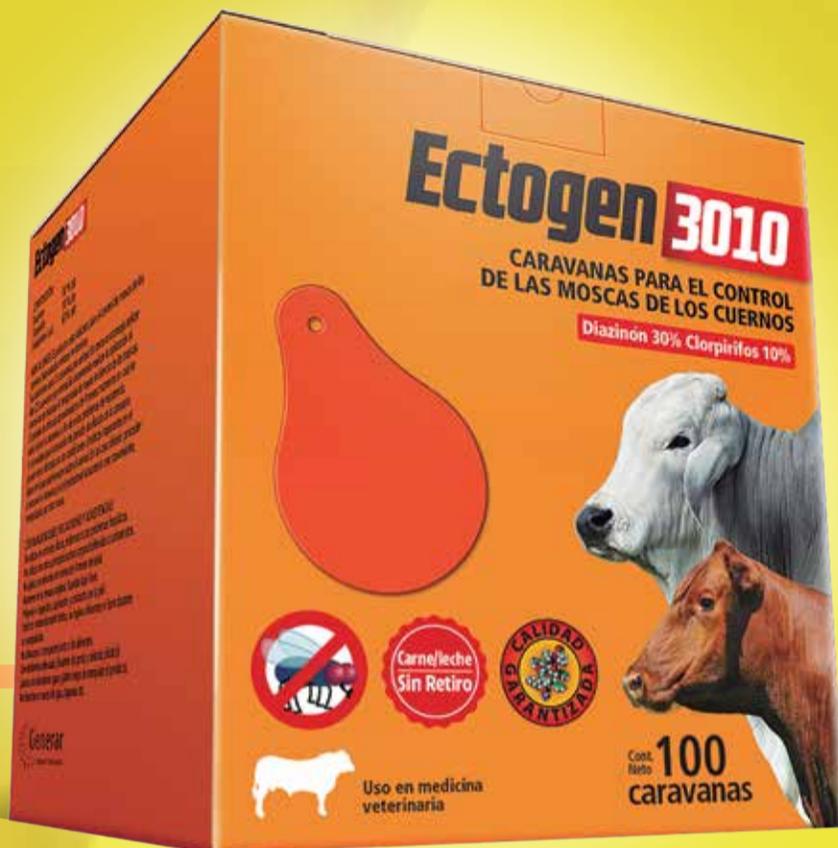
Diazinón 30% Clorpirifós 10%

CARAVANAS PARA EL CONTROL DE LAS MOSCAS DE LOS CUERNOS



La opción más inteligente

Por qué aplicar **Ectogen 3010**



- ✓ 4 meses de eficacia
- ✓ Menor costo operativo, reduciendo el encierre de los animales
- ✓ Práctica y fácil aplicación, igual que una caravana de trazabilidad
- ✓ Liberación lenta y prolongada
- ✓ 1 sola caravana por animal
- ✓ Sin restricciones de uso en Carne y Leche

La opción más inteligente

Ectogen 3010

CARAVANAS PARA EL CONTROL DE MOSCAS DE LOS CUERNOS

COMPOSICIÓN:

Diazinón 30 % p/p / Clorpirifós 10 % p/p
Excipientes c.s.p. 60 % p/p

INDICACIONES: El producto está indicado para el control de mosca de los cuernos (*Haematobia irritans*) en bovinos. Se administra una (1) caravana por animal. En toros se aconseja aplicar dos (2) caravanas por animal.

Se recomienda realizar la aplicación al momento de iniciarse la temporada de mayor incidencia de las moscas.

El período de eficacia aproximada es de 4 meses, momento en cual se debe retirar la caravana, a fin de evitar problemas de resistencia.

Se aplica igual que una caravana de trazabilidad, utilizando la misma pinza.

CONTRAINDICACIONES, PRECAUCIONES

Y ADVERTENCIAS: No utilizar en animales flacos, enfermos o con problemas hepáticos.

No aplicar en animales de menos de 4 meses de edad.

NUEVA RELACIÓN ENTRE LABORATORIOS Y DISTRIBUIDORES

“Quedó claro que la presión por los objetivos y los stocks no funciona”

» Desde Paraná, Entre Ríos, Daniel Della Schiava repasa la actualidad de Agropecuaria Almafuerite S.A. y analiza el desempeño del mercado de productos veterinarios. ¿Cuáles son los desafíos de la empresa?



Ya en 1972 visitaba la veterinaria en la que su padre trabajaba y que, tiempo después adquiriría en la ciudad de San Jorge, Santa Fe. Años más tarde y con título en mano, el MV. Daniel Della Schiava ponía en marcha Agropecuaria Almafuerite, asentada hoy en la ciudad de Paraná, Entre Ríos.

“No tengo dudas: si volviera a nacer seguiría el mismo camino, vinculado al sector veterinario”. Con esta frase iniciaba Della Schiava su diálogo con **MOTIVAR**, a fin de destacar la trayectoria y la actualidad de la empresa, además de compartir su visión sobre la dinámica actual

del mercado argentino. Atrás quedaron los tiempos en que se enfocaba en la venta de productos balanceados por medio de un acuerdo con Cargill. Hoy, Agropecuaria Almafuerite se posiciona como una de las distribuidoras de productos veterinarios de mayor peso en el litoral argentino, focalizada en la provisión de productos veterinarios (fármacos y biológicos) tanto para grandes animales, como para animales de compañía y equinos deportivos.

Cuenta con su casa central en Paraná, Entre Ríos, y sucursales en Santa Fe capital, Reconquista y Angélica, desde donde atiende a veterinarios de toda la Mesopotamia, representando a marcas líderes.

“En estos años hemos logrado profesionalizar nuestro trabajo y acompañar la aparición de nuevas tecnologías, combinaciones de drogas y demás insumos que se orientan a prevenir y tratar la salud de los animales. Hace 30 años nos centrábamos en antiparasitarios, antibióticos y alguna dexametazona, mientras que hoy las necesidades y la especialización de los veterinarios nos ha llevado a crecer ampliamente en el portafolio de soluciones específicas”, nos explicaba

Daniel Della Schiava, para luego destacar el crecimiento vivido también en el rubro de animales de compañía, en el cual la empresa participa con producción propia y comercialización de accesorios.

“Buscamos brindar el mejor servicio, concepto en el que podemos englobar la disponibilidad inmediata de productos, así como la mayor eficiencia en su preparación y entrega. Claro que a ello debemos sumar la calidad, dedicación y empatía de nuestros representantes”, destacó nuestro entrevistado.

Y profundizó: “Lo hacemos siempre cuidando a los veterinarios, tanto desde el aspecto técnico, como comercial, y manteniéndonos alejados de situaciones poco claras en cuanto al canal comercial y su desempeño”.

MOTIVAR: ¿Cómo definirías la actualidad de la empresa?

Daniel Della Schiava: Estamos más sólidos que nunca y contentos por la respuesta que damos a nuestros proveedores y clientes.

Tenemos un proyecto avanzado para avanzar en la puesta en marcha de un centro de distribución y logística propio,



Daniel Della Schiava. Referente en Agropecuaria Almafuerite.

también en Paraná, aunque analizando en detalle los momentos, en base a la actual incertidumbre política y económica.

Más allá de esto, hemos invertido en la reinauguración de la sucursal de Reconquista, Santa Fe, situación que seguramente repliquemos en nuestra sede de Paraná, en Entre Ríos.

Sumamos personal, vehículos y cada vez un trabajo más focalizado en nuestra imagen digital y presencia en redes sociales.

Todo esto también tiene que ver con brindar cada vez un mejor servicio.

“El mejor negocio hoy es trabajar junto con los laboratorios en la generación de demanda y el acceso a los clientes”.

Continúa »»

LÍNEA REPRODUCTIVA

Investigación, desarrollo y compromiso con la reproducción animal.

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



LÍNEA REPRODUCTIVA

Pluselar 0,6

Pluselar 1,2

Dispositivos intavaginales
con progesterona

Pluset FSH - LH

Veteglan

d-cloprestenol

Vetegon eCG

Gonadotrofina Coriónica equina

Benzoato de estradiol

Cipionato de estradiol

Pluserelina Buserelina acetato

Pincelar

Pintura para detección de celo

FORMACIÓN ABIERTA A PROFESIONALES VETERINARIOS

A través de nuestra plataforma digital **calierformacion** ofrecemos a los profesionales veterinarios formación continuada de la mano de reconocidos expertos en diferentes ámbitos de la salud animal. Nuestro objetivo es estar cerca de los especialistas y ayudarles a estar actualizados sobre las últimas novedades y tendencias del sector de la salud animal.

Consulta los próximos eventos abiertos disponibles en:

www.calierformación.com



ENTERATE MÁS,
SEGUINOS EN LAS REDES.
WWW.CALIER.COM.AR



CALIER

¿Y en cuanto al negocio en sí?

Incluso en el año de la pandemia hemos crecido por sobre la inflación en todos los rubros. Y lo seguimos haciendo en este 2021 también. Se siguieron generando oportunidades en el rubro. Específicamente en el caso de la ganadería y acompañados de una situación climática sin grandes variaciones, vimos que los productores han invertido en la incorporación de tecnologías y planes sanitarios a cargo de veterinarios.

Tanto el año pasado como estos primeros meses del corriente, se percibió un fuerte crecimiento en el sector de vacunas. Agropecuaria Almafuerde más que duplicó la cantidad de dosis comercializadas en este tiempo.

Esto sin dudas tiene que ver con nuestro trabajo y también con la muy buena relación que entablamos con los tres principales laboratorios de biológicos en el país.

Es un orgullo que nos elijan como representantes de sus marcas por nuestra presencia, conducta y calidad de trabajo.

Sin dudas que este ha sido un pilar estratégico de nuestro crecimiento.

¿Afectan las variaciones de precios de los productos al canal distribuidor?

Por su puesto que lo hacen. Más allá de eso, destaco que los laboratorios están realizando acciones concretas para solucionarlo. No creo que sea positivas las acciones de "cierre de zonas", pero sí en el ordenamiento de los actores en cada una de ellas, independientemente de lo cual las políticas claras y el respeto por los compromisos asumidos son claves en el normal

desempeño de toda la cadena.

Quedó claro que la presión por los acuerdos comerciales y los sobre stocks no funcionan. Desde Agropecuaria Almafuerde siempre confiamos en crecer de manera genuina, en base a una política financiera estable y prolija. Claro que podríamos avanzar en mejorar los tiempos de cobranzas y así no perder márgenes contra la inflación, pero no es una acción sencilla de aplicar con éxito. Por eso es tan relevante contar con una estructura y una espalda financiera que nos sostenga en el tiempo, como parte de nuestro servicio.

Tenemos mucho por avanzar como canal distribuidor en este sentido. ¿Por qué tenemos que negociar cada precio con cada cliente? No debería ser así.

¿Cuál es hoy el mejor negocio para una distribuidora?

Sin dudas trabajar junto con los laboratorios en la generación de demanda y el acceso a los clientes. Entiendo que hoy muchos estamos de acuerdo con esta situación. Sin cupos y trabajando juntos con mayor tranquilidad y compromiso.

No vamos a la guerra de precio.

No nos interesa cambiar productos por nada.



Renovación. La empresa se encuentra actualizando la imagen de sus sucursales y casa central.

"TENEMOS QUE APOYAR EL TRABAJO DE CADISVET"

Más allá de repasar la trayectoria de Agropecuaria Almafuerde y analizar junto a MOTIVAR la actualidad del canal comercial veterinario, Daniel Della Schiava se tomó unos minutos para revalorizar el rol de la Cámara Argentina de Distribuidores de Productos Veterinarios.

"Tenemos que apoyar y acompañar el trabajo de CADISVET para que cobre toda la trascendencia posible en todo el país", aseguró Della Schiava. Y agregó: "La Cámara está bien estructurada, con una gerencia activa y manteniendo activos distintos temas relevantes por los canales correspondientes".

Asimismo, nuestro entrevistado destacó el trabajo que la Cámara lleva adelante en un tema relevante como lo es la incorporación de código de barras en los productos veterinarios. "Además, existen temas legales y ca-

pacitaciones específicas que la entidad puede llevar adelante en beneficio de todos los asociados. Ya se nota su actividad y presencia", completó Della Schiava.

Más allá de esto y consultado por MOTIVAR, el titular de Agropecuaria Almafuerde coincidió en que la actualidad encuentra a los distintos actores de la cadena comercial con un mayor diálogo que en el pasado.

"Esto es así, fundamentalmente desde que un grupo de laboratorios líderes comenzó a realizar acciones de capacitación comunes a todos. Podemos no coincidir en nuestras estrategias comerciales, pero sí dialogar y pensar las mejores maneras posibles de trabajo", describió Daniel Della Schiava.

Y concluyó: "Estas son acciones que le hacen bien a todo el sector".

¿Ves un avance de modelos hacia la comercialización exclusiva?

Es lo que algunos jugadores del sector pretenden a futuro, pero en lo particular creo que falta un tiempo para que eso suceda. No están dadas las condiciones.

¿Cuál es tu visión sobre la explosión de los medios digitales en el rubro?

Agradezco que los productos veterinarios no puedan venderse por Mercado Libre. Empresas como la nuestra, que buscan cuidar los márgenes, no existirían si esto no fuera así. En este punto, espero que la Cámara Argentina de Distribuidores de Productos Veterinarios cumpla su función (Ver recuadro). Hablamos de medicamentos, no de televisores. Debemos poder trabajar de una manera profesional de la mano de los veterinarios.

Más allá de esto, sí considero que las herramientas digitales sirven y suman a la promoción de los productos, de la mano al trabajo de todos nuestros colaboradores de manera presencial.

Hoy en Agropecuaria Almafuerde trabajan más de 30 personas y es nuestra prioridad trabajar junto con ellos en una mayor profesionalización.

Somos apasionados por el sector, contamos con la experiencia de quienes nos acompañan desde hace años y el empuje de los jóvenes que se van sumando. Tengo una gran confianza en nuestro equipo de trabajo, por eso seguimos apostando e invirtiendo. Argentina es un país ganadero; las vacas no se van a ir, pero todo el sector necesita de tranquilidad económica y política para avanzar en todo su potencial.

Podemos seguir creciendo. **AR**

Acompañando la salud animal



Esterilización para terceros por OXIDO DE ETILENO y VAPOR DE AGUA



STERILOX[®]
Servicio Integral de Esterilización de Grupo Quality S.A.

www.sterilox.com.ar
info@sterilox.com.ar

BPF Aprobados por ANMAT . Certificación ISO 9001:2015

España N° 3475, Villa Lynch
CP 1650. San Martín
4753.2414 // 4754.0743

LA COMBINACIÓN PERFECTA PARA GANARLE DE MANO A LAS MICOTOXINAS



DESCARGA NUESTRA APP

Y calcula la dosificación de todos los productos

Google Play Store

Apple Store



¡NUEVO!

SINATOP®

TU ESTRATEGIA COMPLEMENTARIA CONTRA LAS MICOTOXINAS

ADITIVO ALIMENTICIO NO NUTRICIONAL



BENEFICIOS

- Mejor respuesta hepática ante toxinas
- Estímulo del metabolismo hepático
- Mejor salud gastrointestinal
- Mejor digestibilidad y absorción de la energía del alimento
- Mejor absorción de vitaminas liposolubles (A, D, E y K)
- Adsorción de micotoxinas
- Inmunomodulador

Principales actividades realizadas por CLAMEVET 2020 / 2021

Ante la situación derivada de la pandemia en curso, la Comisión Directiva de la Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios ha sumado una serie de herramientas y plataformas para seguir adelante con sus objetivos.

En ese sentido, se mantuvieron las reuniones virtuales de la CD en forma ininterrumpida, todos los martes a las 17 horas. Asimismo, se generaron grupos de WhatsApp con todas las empresas asociadas, a fin de mantenerlos informados de las novedades.

Por iniciativa de CLAMEVET también se realizó durante el primer semestre de 2021 una reunión virtual con el director de la Dirección de Productos Veterinarios (DPV) del Senasa, Dr. Federico Luna, para confirmar los días de atención presencial en el organismo y tramitaciones varias: Impo/expo, trámites en formatos electrónicos, expedientes en papel, firma digital holográfica, habilitación de Depósitos en casos especiales, y las prórrogas hasta la finalización del DNU de las renovaciones de Certificados o de BPV.

Asimismo, se dispuso el uso de Zoom para reuniones y consultas con los Técnicos de la Dirección de Productos Veterinarios del Senasa.

Temas, actividades y proyectos gestionados en 2020

A pesar del contexto general, las restricciones y exigencias del sector tanto a nivel local, como internacional, el año pasado CLAMEVET se mantuvo activa en diferentes aspectos de relevancia para sus asociados:

- + Trabajo de investigación sobre las exportaciones e importaciones del sector, a fin de conocer los valores de la tonelada exportada / importada por la industria veterinaria y su impacto en la economía del país.
- + Gestiones varias en apoyo de la Industria del Turf.
- + Presentaciones ante el Senasa por exigencias técnicas de la DPV, especialmente en productos de registro simplificado.
- + Constante presencia del representante de CLAMEVET en CAME y gestiones realizadas ante CAME y el Ministerio de Desarrollo Productivo por el Decreto 310 / 2020 y 317/2020 sobre permisos de exportación de los principios activos Ivermectina y Azitromicina con resultado exitoso.
- + Denuncia ante el Senasa por la comercialización de productos no registrados destinados a Equinos que se

promocionan en forma digital, ante lo cual el organismo inició acciones legales contra 3 firmas ilegales.

- + Reunión con representantes del Laboratorio Quiral para avanzar en un convenio por la provisión de estándares secundarios.
- Más allá de esto, a lo largo de todo el año pasado, la Cámara concretó acciones que vale la pena destacar:
- + Organización junto con el Senasa y CAPROVE de una Jornada sobre Rotulado de productos veterinarios, según la Res. 1642/2019.
- + Participación de una Jornada sobre Resistencia Antimicrobiana a cargo del Dr. Federico Luna (Senasa).
- + Reunión con los Socios a fin de informar sobre las actividades llevadas a cabo por la Comisión Directiva durante el año y el detalle de gastos.
- + Reunión informativa con todos los socios, sobre COVID19 y sus vacunas, contando la participación del Dr. Roberto Debbag como disertante.
- + Organización junto con el Senasa y CAPROVE de una Jornada sobre Registro simplificado para productos por Declaración jurada y Complementos dietarios.
- + Participación en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina -CIVA2020-, evento organizado por MOTIVAR en modalidad virtual.
- + Hacia fines de año, representantes de la CD intervinieron en una reunión presencial organizada por el Ministerio de Desarrollo Productivo, a efectos de promover la Industria Nacional.

Acciones realizadas durante 2021

Entre los distintos temas propuestos y generados desde CLAMEVET, se destacan los que compartimos a continuación: Consultas y propuestas enviadas a la DPV del Senasa sobre:

- + Márgenes de Tolerancia de principios activos en registro.
- + Reconocimiento de Genéricos sin exigencias de pruebas de bioequivalencia (según EMA).
- + Trámites virtuales para documentos de importación / exportación.
- + Rotulado de ectoparasiticidas en pequeñas cámulas para mascotas.
- + Elaboración de betalactámicos en campaña.
- + Propuesta para una Jornada de capacitación sobre "Formulario de inscripción de productos farmacológi-

ClameVet

Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

cos, aspectos de detalle" y pasos para diferentes trámites.

Asimismo, también se llevaron adelante reiterados pedidos ante ANMAT y otras reparticiones que demoran las gestiones y perjudican el funcionamiento de la industria veterinaria demorando la generación de inversiones y trabajo genuino.

Por otra parte, el Grupo de trabajo de CLAMEVET elaboró y presentó un documento al Senasa sobre las exigencias de pruebas de residuos para productos con principios activos conocidos.

En esta misma línea, en el transcurso del año se han llevado adelante distintas actividades de enero a esta parte:

- + Reunión virtual informativa con el Dr. Federico Luna (Senasa) sobre las inspecciones de BPMV (GMP) y su modalidad, considerando las limitaciones impuestas por la actual situación sanitaria.
- + Renovación del contrato de alquiler de las oficinas de CLAMEVET en la sede de la Cámara de Vicente López.
- + Debido a la renuncia del Dr. Bruno Forti a la vicepresidencia de la CD de la Cámara, fue reemplazado como representante en CAME por el Dr. Horacio Arturo y como integrante de FLAIVET, por el Dr. Carlos Rufrano.
- + Participación en la reunión organizada por el Programa Equino de la Dirección de Sanidad Animal sobre la necesidad de contar con disponibilidad de vacunas de Influenza Equina.
- + Se informó a los socios el inicio de un proceso de digitalización de expedientes de firma en la DPV del Senasa: se dejó en claro cómo realizarlo y a quién dirigirse.
- + Gestiones ante el Ministerio de la Producción / Subsecretaría de Medicamentos del Ministerio de Salud por el Decreto 317/20 "Incorporación de dos principios activos Midazolam y Propofol".
- + Reunión con representantes de CADISVET respecto al empleo de código de barras de los productos veterinarios.





LUIS
PASTEUR

Cuidamos tu salud

Tu mejor elección
en cobertura médica



#SiemprePodemosEstarMejor

oslpasteur.com.ar

UN DESAFÍO ESTRATÉGICO PARA LA GANADERÍA

¿Se puede estabilizar la ganancia de peso diario en sistemas extensivos?

» La suplementación estratégica de los bovinos en ciclo completo avanza en distintas regiones del país, buscando la máxima eficiencia por medio de innovaciones que arriban al mercado nacional.

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

Uno de los principales desafíos de la ganadería extensiva en nuestro país tiene que ver con lograr una mayor estabilidad en las ganancias de peso diarias de los bovinos -en sus distintas categorías- a lo largo de todo el año.

¿Se imaginan salir del efecto “serrucho” que a nivel general lleva a la actividad a lograr buenos resultados solo en algunas épocas del año con condiciones climáticas favorables? ¿Cuánto se puede mejorar la competitividad?

Para responder estos interrogantes, **MOTIVAR** dialogó con el médico veterinario Oscar Ferrero, especialis-

ta en producción bovina y consultor externo de Elanco.

“En un contexto donde la invernada es más cara que el gordo y el maíz tiene un precio elevado para la terminación, será clave que los campos ganaderos extensivos de ciclo completo impulsen la ganancia de kilos diarios de los bovinos, acortando los tiempos de terminación y mejorando así el resultado general”, nos explicó el profesional cuya zona de influencia abarca las provincias del NOA y el NEA, así como también Santa Fe.

Ferrero dejó en claro que la suplementación a campo promueve una mejora en la eficiencia de conversión y en sostener una curva de crecimiento estabilizada durante todo el año.

“Fundamentalmente en el NOA y el NEA logramos muy buenos resultados en verano (cuando tenemos pastos verdes y de buena calidad). Sin embargo, en invierno la realidad es bien distinta. De allí la importancia de avanzar con suplementaciones proteicas o complementos que aumenten la digestibilidad de esos pastos e impulsen ganancias diarias acordes al rendimiento esperado de cada raza”, agregó.

Y avanzó: “De la misma manera, es clave incorporar tecnologías que nos permitan obtener el mejor estado corporal de las vacas, promoviendo su desarrollo ideal al primer servicio, libe-

Objetivos concretos. Productores y asesores buscan avanzar en mejoras en la eficiencia de conversión y en sostener una curva estabilizada de crecimiento durante todo el año.



rándonos también así de las preocupaciones del segundo servicio”.

Estabilidad y eficiencia

En diálogo con **MOTIVAR**, fue el también médico veterinario Juan Pablo Zingoni -gerente general de Elanco para el Cono Sur- quien compartió su visión sobre el tema.

“La ganadería extensiva es un sistema de baja ganancia de peso y son al menos tres los factores por los que esto ocurre. En primer lugar, la variación anual en la cantidad y calidad de recursos: en la única estación en la que se dan condiciones para tener una ganancia de peso elevada es en la primavera. En segundo lugar, sin

dudas debemos destacar los desafíos ambientales y fundamentalmente sanitarios a los que están expuestos los animales. Finalmente, la propia vocación del productor de producir, la cual lo lleva a agregarle aún más carga al sistema”, nos explicó Zingoni.

Y agregó: “Para que los sistemas ganaderos ya sean de ciclo completo o integrados sean competitivos deben solucionar la baja ganancia de peso de los animales y es por ello que Elanco lanza Zimprova en Argentina. Un producto que, suministrado por vía oral, en conjunto con un suplemento mineral, proteico y/o energético aumenta la ganancia de peso en 82 gramos por día”.

Vale decir que Zimprova es un aditi-

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 | f /Envitap SA

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

vo ionóforo que incorpora una molécula desarrollada por Elanco (Narasina) y ya fue utilizado en más de 3 millones de cabezas en todas las categorías animales, en todos los sistemas de producción, orientado a aquellos extensivos.

“El producto que no deprime el consumo de los animales, ni tiene período de resguardo y cuenta con Límites Máximos de Residuos establecidos en los distintos mercados. No tiene ninguna restricción a su uso en la producción para la exportación”, agregó Zingoni para luego referirse específicamente al impacto de su utilización en los planteos ganaderos.

“Un productor que hoy está en una recria con ganancias de 300 o 400 gramos, va a incrementar un 20% la ganancia de peso de los animales”, ejemplificó. Y agregó: “La hembra de reposición suplementada con Zimprova va a ganar en el primer año 29 kilos más (82 gramos diarios). Los productores podrán adelantar o llegar al servicio con una hembra más pesada”.

Vale decir que el lanzamiento de Zimprova en Argentina por parte de Elanco se llevará adelante en distintas etapas. Por un lado, se ha puesto en marcha el trabajo con 25 empresas partners de la compañía, en cuyos establecimientos se está realizando la experiencia y los ajustes locales, reuniendo más de 3.000 cabezas bovinas.

En segunda instancia y junto con asesores nutricionistas y veterinarios de todo el país, Elanco buscará abordar a un segundo grupo de productores más amplio, en torno a las 2 millones de cabezas, y luego sí el producto avanzará en la cadena comercial tradicional.

Más allá de esto y a la hora de reforzar otros conceptos claves sobre Zimprova, Oscar Ferrero destacó su respuesta productiva ante la posibilidad de consumo infrecuente por parte de los animales. “Es un producto que se vehiculiza por medio de sales o complementos proteicos y energéticos, el cual ha demostrado también excelentes

“NO HAY DISCUSIÓN EN CUANTO AL IMPACTO PRODUCTIVO DE LA SUPLEMENTACIÓN A CAMPO”

En Diálogo con **MOTIVAR**, el médico veterinario Oscar Ferrero compartió un ejemplo del impacto de la suplementación estratégica a campo en el caso de un productor de Goya, Corrientes (entre 6.000 y 7.000 madres Braford).

“En ese establecimiento se hace destete precoz combinado con el tradicional y cuando alcanzan los 150 a 170 kilos, los machos viajan a un campo de recria en Formosa”, nos relató el veterinario. Y agregó: “Normalmente este productor ganaba entre 200 y 220 gramos por día y terminaba animales de 300 a 320 kilos, con un año y medio o dos de edad. Cuando aplicamos la tecnología, avanzamos también en recibir a los terneros en una primera etapa con suplementación sobre

gatton panic diferido y, en una segunda, con silo de autoconsumo y suplementación con productos como Zimprova. De este modo, aumentamos la ganancia diaria de 200 - 220 gramos a 520 gramos diario en seis meses”.

Más allá de esto, Ferrero destacó que la hembra que quedó en el campo de Corrientes se suplementa estratégicamente sobre pastos como la brachiaria, permitiendo preñarla a los 18 meses (330 / 340 kilos), cuando antes se preñaban a los 24 o 30 meses. Y culminó: “No hay discusión en cuanto al impacto positivo de la suplementación a campo. La solución a la baja ganancia de peso en nuestras manos y tenemos las tecnologías disponibles para hacerlo”.

resultados en administraciones cada 2 o 3 días”, explicó el veterinario.

Y concluyó: “Estos productores que ya administran minerales para

suplir falencias zonales pueden sumar Zimprova y avanzar también en una mejor digestibilidad de los pastos y eficiencia productiva”. **AR**

Esta vez, tus beneficios serán Múltiples.

ROSENBUSCH

EXPERIENCIA EN SANIDAD ANIMAL



► **IR9** Vacuna Clostridial Múltiple
Vacuná, combatí las Clostridiosis y multiplicá tus beneficios.

✉ ventas@rosenbusch.com ☎ +54 9 11 5598 5959



Escaneá para saber más sobre las enfermedades Clostridiales
 Agentes etiológicos, Signos Clínicos, Lesiones y Material a remitir para diagnóstico.

TRABAJO CONJUNTO ENTRE EL IPCV, EL INTA Y EL SENASA

Bienestar animal en feedlots: ¿cómo lograr competitividad y calidad ética?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ EL MANUAL COMPLETO EN FORMATO PDF



» Cerca del 40% de los bovinos del país pasan por sistemas de engorde a corral, por lo que resulta clave contar con un protocolo ajustado a esta actividad. ¿De qué se trata el nuevo manual?

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



En los últimos años el bienestar animal fue tomando gran trascendencia en todo el mundo, principalmente en los países donde es considerado no sólo como un bien público, sino como un elemento imprescindible para desarrollar sistemas de producción sustentables.

Por esto es clave conocer aquellas variables que inciden directamente sobre el ambiente en el que se encuentran los animales.

La aplicación de un protocolo de evaluación de bienestar animal constituye una herramienta de diagnóstico que exhibe la situación en la que se encuentra el estableci-

miento y los aspectos en los que se requiere poner atención para favorecer la mejora del grado de bienestar de los bovinos.

De esta manera, las libertades del bienestar animal que se vean comprometidas podrán identificarse y, mediante el desarrollo de un plan específico, lograr mejoras tangibles tanto en términos de diseño y mantenimiento de las instalaciones, como en el manejo realizado por el personal involucrado.

Hace un tiempo **MOTIVAR** publicó la Resolución N° 1697/2019 del Senasa, que establece los requisitos obligatorios para el Bienestar Animal en el ámbito pecuario productivo y deportivo nacional. Pero esta vez, daremos a conocer un manual específico para los feedlots, creado por el Instituto de Promoción de Carne Vacuna Argentina (IPCVA) y el INTA, bajo el nombre "Bienest.AR, Protocolo de evaluación de bienestar animal en bovinos de engorde a corral".

Es una herramienta capaz de realizar un diagnóstico de bienestar animal en los engordes a corral, brindando información rápida para la toma de decisiones.

¿Qué mirar?

El protocolo dispone de cuatro categorías: buena alimentación, alojamiento y sectores de manejo adecuados, buena salud y comportamiento apropiado. En la primera, se evaluará la ausencia de hambre prolongada mediante un score de condición corporal y frente de comedero

disponible; y la ausencia de sed prolongada a través de la disponibilidad de los bebederos en conjunto con su limpieza.

Sobre el alojamiento, se destaca la importancia de garantizar confort general en el corral, sumado a un confort térmico y facilidad de movimiento.

En este caso, los indicadores serán la condición de anegamiento de los corrales, la presencia de moscas, el score de jadeo, la disponibilidad de recursos para bajar el estrés térmico, la capacidad de los corrales y las condiciones de la zona de carga y descarga.

La buena salud no puede faltar

Desde **MOTIVAR** sabemos que no es fácil, pero con conocimiento, manejo y regularidad se podrá lograr. Para esto, se contemplan en el manual tres criterios.

En primer lugar, la ausencia de lesiones, cuyos indicadores se centran en la evaluación de cojeras y en las alteraciones en el tegumento o estructuras subyacentes. Las primeras constituyen uno de los principales problemas asociados al bienestar animal y causal de dolor y alteraciones en el comportamiento de los bovinos.

El segundo indicador apunta a los parches pelados, lesiones e inflamaciones.

La ausencia de enfermedades es otro de los criterios que, a través del protocolo, se responde recurriendo a indicadores tales como presencia de tos, respiración dificultosa, descarga nasal, estado ocular (principalmente

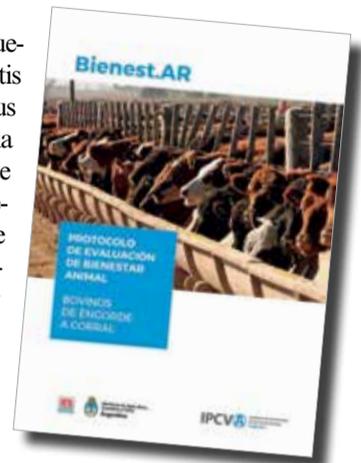
asociado a queratoconjuntivitis infecciosa y sus secuelas), la evaluación de las heces mediante el score fecal que permita detectar desórdenes nutricionales (principalmente la acidosis aguda)

y de presencia de diarrea, de meteorización y de la identificación de animales que necesitan mayor cuidado.

Todas cuestiones que pueden causar dolor y/o estados afectivos negativos, o incluso la muerte de animales.

El tercero de los criterios pone foco en la ausencia de procedimientos que sean potencialmente causales de dolor. En este sentido, se arribará a la evaluación de posibles prácticas que puedan llevarse a cabo en el establecimiento, como el desmoche / descorne y la castración, así como los tratamientos involucrados en tales intervenciones.

Por último, el protocolo exige evaluar el comportamiento apropiado, como la expresión de conductas sociales y la buena relación humano-animal, tomando como indicador el manejo abusivo y las vocalizaciones. Todo un desafío. **AR**



Biguaderm

Sellador efecto barrera

Sellador post dipping con efecto barrera.

Protege contra los agentes causantes de mastitis sin utilizar iodo.



WEIZUR

www.weizur.com



Dominal[®] PIPETA *max*

PRIMERO TU ANIMAL



Acción pulgucida y garrapaticida



Control ambiental



Repelente de mosquitos



Protección asegurada por 30 días.



CON LA MIRADA PUESTA EN EFICIENTIZAR LA PRODUCCIÓN

“Las inversiones son imprescindibles y deben ser permanentes”

» En el encuentro organizado por CAPIA y CEPA por el Día de la Avicultura, se destacó la necesidad de avanzar en inversiones que impulsen una mayor incorporación de tecnología en granjas, plantas de incubación y frigoríficos.

De manera virtual y con la participación de los principales referentes públicos y privados vinculados a la actividad, la Cámara Argentina de Producciones Avícolas (CAPIA) y el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) concretaron un encuentro del cual **MOTIVAR** también fue parte.

Ante la presencia del ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca, Luis Basterra, los anfitriones tuvieron la oportunidad de explayarse en sus necesidades, oportunidades y debilidades, a la vez de intercambiar opiniones y plantear los desafíos a futuro en favor de mejorar y sostener el crecimiento.

“La suma del consumo de carne de pollo y huevos ha convertido a la producción avícola en la proteína animal más consumida en nuestro país”, aseguró en su discurso inaugural el presidente de CEPA, Roberto Domenech.

Y puntualizó: “Hablamos de 60 kilos por habitante por año, que están compuestos de 48,5 kilos de pollo y 19,5 de huevo”. Tan interesante es este último dato, que lo ampliamos: en Ar-



Contexto. El presidente de CEPA, Roberto Domenech, destacó los desafíos de la avicultura nacional en un evento conducido por Adalberto Rossi y Ricardo Bindi.

gentina se consumen 306 huevos por persona cada 12 meses, con productos que llegan a todo el país y a todos los extractos sociales con calidad, poder nutritivo y, principalmente, por su accesibilidad en el precio.

Al ser protagonistas indiscutidos en la mesa de los argentinos, Domenech aseguró que el desafío actual es sostener el crecimiento y mantener la actualización tecnológica para seguir mejorando, tanto la calidad, como los resultados productivos y económicos. “Buenos costos, alta eficiencia y precios competitivos han hecho de la industria avícola a nivel mundial en 60 años la mayor oferente de proteína animal. Es imprescindible mantenerse

al día con los avances tecnológicos ya sean productivos, como los tenemos (ya sea genética, sanidad, alimentos balanceados, manejo), como también en el equipamiento en granjas, plantas de incubación y frigoríficos. Estamos hoy muy abocados en la recuperación de desechos con el tratamiento de efluentes y la incorporación en granjas y frigoríficos de generación de energías renovables”, declaró Domenech.

Y continuó: “Si bien vamos avanzando, lo hacemos muy lento, al límite del atraso. Las inversiones son imprescindibles y deben ser permanentes y para esto necesitamos líneas de inver-

Continúa »»

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



La relevancia del sector avícola para nuestro país queda demostrada en el trabajo diario de las miles de personas que se desempeñan en la actividad. Sin embargo, es cada 2 de julio, desde 1963, que se impone el Día de la Avicultura, momento oportuno para conocer la actualidad del sector. Y este año no fue la excepción.

“Estoy anhelando una Argentina que en los próximos diez años exporte la mitad de lo que exporta en maíz y soja; y diez veces más de ese maíz y soja procesada, principalmente en pollo y huevo”.

Javier Prida, presidente de CAPIA.

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

ZOOVET

YA SOMOS MÁS DE 200 PERSONAS HACIENDO DE NUESTRA RECETA, LA MEJOR RECETA.

JERARQUIZAMOS EL CRECIMIENTO
CON **NUEVOS** PUESTOS CLAVES

- Gerente Técnico
- Coordinador de Promotores Técnicos
- Supervisor de Procesos Industriales



zoovet®

Julio 2021

WWW.ZOOVET.COM.AR

[▶](#) [📷](#) [f](#) ZOOVETAR

sión acordes y ágiles en su concreción. La búsqueda de eficiencia, la incorporación de tecnología, la inversión e investigación son los ejes del presente y el futuro y en este terreno se disputa gran parte de la competitividad”.

Los interesados en acceder a la jornada completa en video pueden ingresar en www.eventosagr.com/avicultura/. Allí, también podrán encontrar el análisis de Sergio Berensztein respecto de la coyuntura político – institucional de la Argentina, así como también la participación y visión a futuro del secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Nación, Jorge Neme.

Exportaciones: una necesidad que no puede esperar más

En cuanto al mercado internacional, el sector actualmente mantiene activos más de 75 mercados, con un esfuerzo de más de 20 años con continuidad. “El camino de la exportación no tiene retorno. Necesitamos fomentar las exportaciones de huevo procesado -en forma líquida o polvo- para poder lograr en esta línea también generar valor agregado”, comentó Domenech.

Cabe destacar que Argentina es el noveno país exportador y productor de carne aviar, y el quinto consumidor mundial de huevo.

Según datos de 2020, en nuestro país se producen cerca de 14 mil millones de huevos en 18 provincias.

“El mercado interno de carnes está completamente abastecido. Más consumo no podemos pretender y todo se inclina en la exportación. De no ser así, nos mantendremos en una crisis recurrente producto de una sobre oferta, que conduce a reducción de la produc-

ción, inevitablemente”, contextualizó Domenech. Hacia el final, además de referirse a la competitividad, exportaciones, inversiones y la necesidad de incorporar tecnologías, el presidente de CEPA realizó un pedido especial: que se incluya el huevo -en cualquiera de sus formas- en los planes alimentarios y comedores escolares, ya que se trata de una proteína de primera calidad envasada en origen.

La palabra del Gobierno nacional: ¿buenas noticias?

El ministro de Desarrollo Productivo de la Nación, Matías Kulfas, fue quien tomó la palabra y reconoció la importancia del sector avícola para el país. “Argentina puede exportar más siempre cuidando el mercado interno y creo que la actividad avícola está en condiciones de hacerlo”, sostuvo Kulfas.

Y agregó: “Quiero anunciarles que ya estamos en las últimas etapas para poner en marcha una línea de financiamiento específica para el desarrollo de la inversión en la cadena avícola. Es una línea donde esperamos, en el segundo semestre del año, disponer de \$2 mil millones como primer cupo para trabajar con las 25 entidades financieras que ya están hoy adheridas a la línea de inversiones productivas y la línea de inversión estratégica del Banco Nación”.

“Son líneas que permiten acceder con tasas que se ubican entre el 22 y 24% anual, lo cual significa un estímulo al financiamiento. Estamos terminando de trabajarlo con el sector metal mecánico”, detalló Kulfas. Y avanzó: “Si logramos que estas inversiones se realicen utilizando insumos de esta industria, cierra el circuito. Es más pro-

PANEL: COMPETIR EN IGUALDAD DE CONDICIONES

El evento online organizado en el marco del Día de la Avicultura por CAPIA y CEPA también contó con una mesa de debate sobre los mercados de la carne de pollo y huevo, analizando temas del mercado doméstico, los de exportación y las inversiones. Coordinados por Ricardo Bindi y Adalberto Rossi, expusieron sus ideas el presidente de CAPIA, Javier Prida, y los referentes de Grupo Granja Tres Arroyos (Joaquín De Grazia), Grupo Soychú (Francisco Santangelo) y Ovoprot (Santiago Perea), además de CalISA (Augusto Motta) y Ovobrand (Octavio Gaspar).

“Necesitamos avanzar con la Ley de Warrants que diseñó, en la cámara de diputados, el ministro Bastera, ya que será una herramienta fundamental. Además, pedirle que nos sentemos nuevamente a hablar para igualar al huevo a las otras proteínas animales con relación al IVA (seguimos pagando el 21%), ya que esto distorsiona el mercado y genera informalidad. También será clave que el gobierno tenga en cuenta a los clusters productivos, ya que permitirán a los pequeños y medianos productores clasificar y empacar los huevos para tener proyección exportadora”, solicitó Prida.

En el caso de De Grazia y más allá de su vi-

sión en torno a la actualidad de la industria, se mostró interesado en lograr estímulos para impulsar la exportación en base a reglas claras y un tipo de cambio competitivo, sumado a la posibilidad de invertir mediante créditos que otros países tienen y Argentina no.

“Es central competir en igualdad de condiciones. Argentina no lo hace por los impuestos, las leyes laborales, tasas, y demás cuestiones. Tenemos la mejor tecnología a nivel mundial y lamentablemente no competimos. Nuestra proteína animal es la más barata y la más sana”, comentó por su lado Perea.

Dando lugar también a la palabra de Santangelo: “Necesitamos créditos para crecer en las plantas industriales, pero lo más necesario es transformar las granjas, que el 95% corresponden a otros productores proveedores de servicios, y de estos el 70% deben ser empresarios Pymes y pequeños productores que tienen difícil acceso a los créditos. No solo necesitamos créditos específicos, con costos razonables, para que puedan acceder, sino también la garantía, los plazos, etc”.

Los interesados en acceder a la jornada completa en video pueden ingresar en www.eventosagr.com/avicultura/.

ducción nacional, con bienes de capital fabricados en el país, con trabajo argentino y para exportar”.

Por último, recaló el deseo de que el sector se modernice con estas tasas bajas, subsidiadas, y también habló sobre el Fondo de Garantías Argentino lanzado en pandemia, que capitalizaron con más de \$80 mil millones. Aseguró que esto significa que el Estado ayuda a generar garantías para el acceso al crédito.

El cierre de la jornada estuvo a cargo de Javier Prida, presidente de CAPIA. “Esperamos que el Gobierno escuche las propuestas para que este país crezca, que el sector sea más grande y brinde más oportunidades de trabajo. Estoy anhelando una Argentina que en los próximos diez años exporte la mitad de lo que exporta en maíz y soja; y diez veces más de ese maíz y soja procesada, principalmente en pollo y huevo”. **AR**



Diagnóstico Molecular

NUEVOS SERVICIOS

Diagnóstico por qPCR (Real Time PCR): **patógenos de la reproducción**

* *Trichomonosis y Campylobacteriosis (en raspajes prepuciales y muestras de abortos)*

* *Brucella, Leptospira, DVB, Neospora, Chlamydia (en muestras de abortos)*

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

Chinfield: el laboratorio que tiene al “pura sangre” argentino como embajador

» La compañía que lideran Susana y Enrique Fischer, madre e hijo, tiene más de medio siglo de trayectoria y genera un 50% de sus ingresos a través de las exportaciones a 30 mercados.

FACUNDO SONATTI
redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



Si el empresario Enrique Fischer encarnó los primeros pasos de Chinfield en la industria farmacéutica orientada a equinos, es en el rol de su esposa, Susana, donde se explica la presencia internacional del laboratorio argentino y su paulatina consolidación en el mercado.

Ahora, está en las manos de Enrique, su único hijo, el futuro de esta compañía que es sinónimo indiscutible de salud animal.

“Uno de los grandes desafíos es lograr que Chinfield sea visto como un laboratorio veterinario integral más allá de la especialización en equinos”, adelanta el joven empresario en diálogo exclusivo con **MOTIVAR**, en el marco del repaso de las historias de empresas de familia que hacen a la industria local.

Chinfield comenzó a trotar en 1966 con un origen muy peculiar relacionado a la cría de chinchillas. Sin embargo, ese segmento no dio los frutos esperados (Ver recuadro) y muy pronto el incipiente laboratorio mutó a desarrollar líneas de productos orientadas a caballos, otra de

las pasiones de don Enrique.

Hoy, la dupla formada por Susana y Enrique (h) lidera un negocio que tiene un portafolio de 80 productos y suma 50 colaboradores en su planta de 1.700 m2 cubiertos en Munro, Buenos Aires.

En la historia reciente, a pesar de una caída del 20% en sus ventas durante 2020, la empresa proyecta una clara recuperación para el actual ejercicio, donde espera superar los US\$ 4 millones en ingresos generados en partes iguales entre el mercado interno y la presencia internacional.

Al galope

El “pura sangre” argentino fue siempre el gran embajador de los productos de Chinfield alrededor del mundo, una característica no menor para un laboratorio que siempre tuvo a la exportación como una pata estratégica del negocio.

“No podemos perder de vista que aún hoy la Argentina está entre los cuatro mayores exportadores de caballos del planeta. Muchos clientes locales relacionados a la práctica del polo o el pato utilizaban nuestros productos localmente y, al viajar, también se los llevaban. Eso se transformó en una excelente manera de acceder a nuevos mercados”, resume los comienzos Susana Fischer, en un mano a mano exclusivo con **MOTIVAR**.

“Argentina tiene muy buenos veterinarios de caballos alrededor del mundo



Con el foco en la calidad, Chinfield busca nuevos desafíos.

Susana y Enrique Fischer (h) destacan el trabajo realizado por el laboratorio argentino desde sus inicios y refuerzan su vocación por seguir ofreciendo productos veterinarios de calidad para las distintas especies animales tanto en Argentina, como en el resto del mundo.

y aquellos que conocieron la marca y confían en nuestros productos se dieron cuenta que querían seguir utilizándolos incluso fronteras afuera. De ese modo, muchas veces nos abrieron mercados que supimos retener”, asegura la co-fundadora del laboratorio que entre sus productos estrellas cuenta con etiquetas como MV Chinfield, Batacas y Anartrítico en equinos y Yodacalcio B12D para ganadería.

“Si bien siempre nos vimos y buscamos consolidarnos como una empresa activa, hubo mercados que por la competencia, la lejanía y los costos argentinos resultaron imposibles para Chinfield, como por ejemplo, Australia”, confiesa Susana Fischer.

Y agrega: “la mayoría de nuestros productos son inyectables y esto hace que no puedan ser administrados por cualquier persona. De allí la relevancia de haber tenido siempre a los médicos veterinarios como aliados estratégicos”.

Enrique (h) recuerda que su padre

dedicó muchos años a armar botiquines con productos que mensualmente entregaba a 150 médicos veterinarios repartidos en los principales hipódromos del país.

“Al mismo tiempo, visitaba a los estudiantes de Veterinaria para compartir sus experiencias y eso generó una relación especial con muchísimos profesionales que, con los años, fueron ganando posiciones en distintas entidades. Esto fue clave para hacer de Chinfield una marca reconocida”, confiesan a coro madre e hijo.

“A su vez, permitió desarrollar productos a partir de la relación fluida que logró la empresa con muchos médicos veterinarios referentes”, agrega el actual presidente de la compañía.

A medida que fueron llegando nuevos laboratorios

a la industria, la respuesta de Chinfield nunca fue de verlos como rivales sino trabajar siempre sobre una sana competencia entre empresas que, en su mayoría eran también familiares.

Más allá de esto, Susana Fischer asegura que existía un halo de secretismo sobre los desarrollos y estrategias de cada firma por aquellos años.

Madre y empresaria al frente

“El primer llamado que recibí con las condolencias por la muerte de mi esposo fue una oferta de compra y dije que el laboratorio no estaba a la venta”, confiesa tajante Susana Fischer, en diálogo con **MOTIVAR**. “La extensa enfermedad de mi marido me permitió prepararme para la transición”, agrega la mujer que despidió a su aliado de toda la vida en 1999.

Poco tiempo después, un laboratorio importante de Brasil también acercó una oferta que puso en duda la continuidad de Chinfield en manos de la familia Fischer.

“Uno de mis grandes desafíos es lograr que Chinfield sea visto como un laboratorio veterinario integral, más allá de la especialización en equinos”. Enrique Fischer (h), presidente de Chinfield.

MOTIVAR

#PrimeroLoPrimero

MOTIVAR

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





Enrique Fischer. Un pionero en el sector.

laboratorio generaba solo un 23% de sus ventas en la exportación.

“El Dr. Juan Carlos Sosa es un técnico referente de la compañía que me acompañó en las misiones comerciales hasta 2006 cuando logramos la certificación GMP. Desde ese entonces, me aboque a los números de la empresa”, aclara Susana que claramente sigue atenta el día a día de su compañía.

“Certificar estas normativas representó un gran proceso de aprendizaje para todos, más allá de las inversiones que demandó”, agrega quien, en un viaje entre Túnez y el Líbano, comenzó a ser consultada respecto de este tipo de certificaciones de calidad por primera vez.

“Al volver, convencí a mi marido de hacerlo y si bien llevó años de trabajo, lo logramos”, asegura esta mujer que en base a “organización y ganas” transita con éxito su doble rol de madre y empresaria.

Hoy, Enrique (h) tiene tres hijos, miembros de la tercera generación de la familia Fischer en la industria veterinaria y ase-

“Estábamos a mitad de camino en materia de conquistar mercados y consolidar la empresa. Por suerte, mi hijo visualizó que había mucho por hacer y que la empresa era el futuro de la familia; así que seguimos adelante”, resume aquellos años decisivos, en los cuales el



Inversión permanente. La empresa sigue generando mejoras y sumando tecnologías en su departamento de Calidad y en distintas áreas productivas.

gura que el laboratorio no está en venta.

“Mi primer recuerdo es más bien lúdico, cuando venía con mi padre a jugar con las tapitas de los productos. Me encantaba el olor de la ropa cuando se impregnaba con el aroma de las materias primas. Ya de adolescente, comencé a realizar algunas tareas esporádicas, para tiempo más tarde entrar definitivamente a la empresa”, resume sus primeros pasos en la compañía que desde hace dos años preside.

“La industria del caballo es de élite; todos los valores que se manejan son muy altos y la rentabilidad de ese segmento para nosotros como proveedores de la industria equina es importante”, agrega el heredero de Chinfield que genera un 80% de sus ventas en ese segmento y el resto a través de la ganadería bovina.

“El mercado externo es muy impor-

Continúa »»



DISTRIBUYENDO CONFIANZA

Veterinarias Integradas de Argentina S.A.

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



Certificado GMP. La planta de elaboración de productos veterinarios de Chinfield está ubicada en Munro, provincia de Buenos Aires.

tante porque son clientes fieles. Si bien requieren de una adaptación constante, hoy es más rentable que las ventas al mercado local. Por eso lo vemos como un canal estratégico, al punto tal que nos permite concretar el grueso de las inversiones”, asegura Fischer a lo que su madre aporta: “Conservar esos mercados tiene que ver con la calidad de productos y el famoso “face to face”: hay que estar y no perder presencia. Por eso, en el departamento que más hemos invertido es el de control de calidad. Este es uno de los secretos de Chinfield, garantizar la calidad de los productos”.



Garantía. En sus instalaciones, Chinfield cuenta con el equipamiento para asegurar la calidad de sus productos.

Todos los años la firma invierte millones de pesos en lograr una mejora continua. “Una vez que te embarcas en las mejoras es difícil detener las inversiones porque también el mercado lo demanda. Todo el tiempo están subiendo la vara y si no se invierte constantemente hay mercados que no se pueden conservar”, explica el presidente de Chinfield.

Y detalla el destino de los últimos desembolsos: “Invertimos US\$ 2 millones en líneas automáticas de inyectables, estufas de despirogenado, autoclaves, generador de vapor y de aire limpio”.

En cuanto al futuro los desafíos que presenta el mundo, la industria y su propia empresa son múltiples. Para Susana, las medidas restrictivas en la Argentina dificultan la operatoria tanto para la compra de insumos, como el pago de todo tipo de aranceles internacionales por lo cual es muy difícil planificar el futuro.

Sin embargo, cree que la demanda global de proteína animal continuará en expansión y piensan crecer en ese segmento.

“Si hoy la ganadería representa una pata del negocio, aspira-

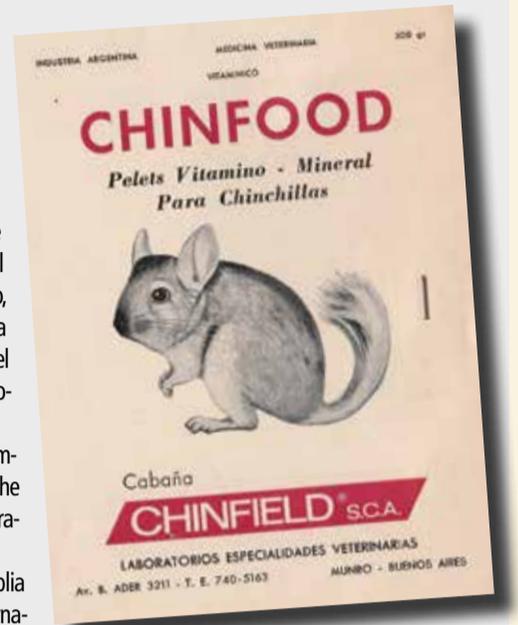
EL SECRETO DE LAS CHINCHILLAS

En la mitad de los años 60, la cría de chinchillas vivió su pequeño boom en la Argentina. En aquellos tiempos, Enrique Fischer cerraba una etapa en la industria farmacéutica de humana, retirándose de una firma en la cual participaba como accionista minoritario. De la mano de su esposa, Susana, buscó alternativas para volver a emprender y fue así como se subieron al boom de las chinchillas. La aventura los llevó a importar estos roedores desde Alemania e invertir en el desarrollo de productos farmacológicos orientados a este segmento durante al menos dos años, pero pronto quedaron en pie solo un par de criaderos y en simultáneo Enrique decidió reorientar la producción de su incipiente laboratorio hacia el rubro equino. Si bien el crecimiento en esta nueva área fue paulatino, pasaría a convertirse en el core business de la firma. Las chinchillas no solo quedaron en el recuerdo, también forjaron el nombre del laboratorio: Chinfield.

No es otra cosa que la fusión inglesa de “campo de chinchillas”, idea que surgió una noche de primavera de 1966 cuando Susana aún trabajaba para una empresa inglesa.

En la década del 60, la competencia era amplia y con la presencia de muchos actores interna-

cionales, pero estaba todo por hacerse. El mercado argentino representó la experimentación y el lanzamiento, pero el mercado externo fue el objetivo de Chinfield desde el inicio. Se comenzó por los países limítrofes, pero la presencia en ferias internacionales permitió transmitir los beneficios de sus productos.



mos a que sean dos en cinco años; es decir, duplicar su participación”, adelanta Enrique Fischer. Y agrega: “Otro desafío para mí como miembro de la segunda generación es poder patentar algunos de nuestros productos en Europa”.

A su vez, en cuanto a la visión del mercado local por donde pasan la mitad de sus ventas, ambos creen que es inminente un proceso de fusiones en la industria veterinaria. “Es una tendencia global ante las

exigencias en materia de inversiones a propósito de las regulaciones globales. Nosotros estamos dispuestos a evaluar todo tipo de alianzas en ese sentido porque somos referentes en un segmento específico que puede resultar de interés para otras compañías”, explica Enrique Fischer (h), que sumó experiencia en el manejo del negocio pasando por las distintas áreas de la empresa y sumando una década en la dirección general previo a tomar la presidencia. **AR**

CONDROvet[®] FORCE HA

Líderes en condroprotección gracias a nuestra fórmula ganadora de siempre.

Eficiencia comprobada

150 Publicaciones
60 Estudios Preclínicos
20 Estudios Clínicos



PRODUCTOS INTERNACIONALMENTE PROBADOS, CONTROLADOS, SEGUROS.
www.vetanco.com



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.**



¿CUÁL ES EL ROL DE LOS VETERINARIOS?

“No podemos detener la resistencia a los antimicrobianos, pero sí controlarla”

» En el Día del Uso Racional de Antibióticos se resaltó el papel de los establecimientos agropecuarios en la generación y transmisión de resistencias en el ambiente y el riesgo que puede suponer para la salud humana.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



Lo que en principio pareciera ser la solución muchas veces termina convirtiéndose en un problema. ¿A qué nos referimos?

La generación de resistencia a antibióticos cada vez es más común y tiene una vinculación directa con el mal uso de estos agentes terapéuticos.

Se estima que el 50% de todos los antimicrobianos que se prescriben son innecesarios o se usan de manera inadecuada. Las causas de esto son, entre otras, la indicación de antibióticos en infecciones que no lo requieren, la falta de pruebas apropiadas de diagnóstico y el uso de antimicrobianos con fines no terapéuticos.

Es por ello que, desde el 2015, se conmemora el Día Nacional del Uso Responsable de Antibióticos, para concientizar sobre esta problemática.

En ese marco y con un evento online organizado por un consorcio académico argentino / británico entre la Universidad Nacional de La Plata, la Universidad Nacional de Río Cuarto, el Senasa, la Universidad de Bristol y el King's College London del Reino Unido que trabajan dentro del marco del Proyecto de Investigación FARMS-SAFE; distintos referentes expusieron sobre el uso responsable de antibióticos.

Además, compartieron estudios de casos y el uso de datos relevantes y los desafíos dentro del contexto argentino.

La moderadora del evento fue la Dra. Nora Mestorino, Profesora de Farmacología de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Plata, quien conversó con MOTIVAR y resumió el foco de esta temática.

MOTIVAR: ¿Cuál es la problemática actual en cuanto al uso de antibióticos en animales en nuestro país? ¿Cuál es el rol de los veterinarios?

Nora Mestorino: Debido al uso excesivo o inadecuado de los antibióticos, se observa una disminución de la

eficacia de los mismos en el tratamiento de las infecciones.

La aparición de nuevos mecanismos de resistencia a los antibióticos que se propagan a nivel mundial o la aparición de bacterias resistentes a los antibióticos que antes eran sensibles, ponen en peligro nuestra capacidad para tratar enfermedades infecciosas comunes. Como veterinarios, productores, funcionarios públicos e investigadores que trabajamos en el uso de antibióticos en animales, tenemos la responsabilidad de preservar la eficacia de los antibióticos disponibles y a su vez reducir la cantidad de bacterias resistentes peligrosas para el humano, mediante la realización de un uso racional de los mismos.

En cuanto a qué sabemos respecto al uso de antibióticos en Argentina, si bien en los últimos años se ha avanzado mucho, aún existen áreas de las que no tenemos suficiente conocimiento.

Por ejemplo, no contamos con información sobre cuantificación de las tasas de transmisión de resistencia, ni tampoco sobre el impacto que pueden tener intervenciones específicas del uso de antibióticos en los animales sobre el uso de antibióticos en los humanos.

En cuanto a datos existentes, en el in-



Mestorino. “El uso excesivo o inadecuado de los antibióticos lleva a fallas en su eficiencia”.

forme de la OIE 2021 aparece América como la región con la segunda cifra más alta en cantidad de antibióticos ajustada por biomasa animal utilizada.

En Argentina actualmente existen normativas relacionadas con el uso de ATM en animales, incluida la Estrategia Nacional para el Control de la Resistencia Antimicrobiana. Sin embargo, no existen datos de lo que ocurre a nivel ambiental y qué papel juegan los establecimientos agropecuarios en

Continúa »»

Él tiene la posibilidad de vacunarse.

AYUDALO, AYUDATE, VACUNALO.



PAULVAC

Pioneros en la lucha contra la rabia.



10 DOSIS

Estuche conteniendo 10 frascos de 1ml (monodosis).



CADISVET

CÁMARA ARGENTINA DE
DISTRIBUIDORES DE
PRODUCTOS VETERINARIOS

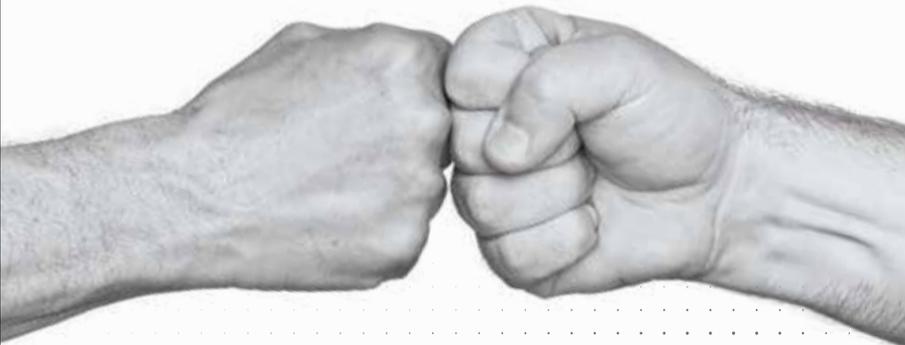
CADA VEZ SOMOS MÁS

Ya somos casi
30 distribuidoras
de distintas provincias
las que forman parte
de la red **CADISVET**.

¿Querés asociar a tu empresa?

Visítanos en:

www.cadivet.com.ar



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



UNA TRISTE NOTICIA PARA TODO EL SECTOR

Falleció Mario Sirvén

» Con mucho dolor, despedimos al médico veterinario que impulsó avances en materia de Calidad de Leche y Bienestar Animal en los tambos de Argentina y la región.



En 2006. Primera entrevista con MOTIVAR.

El legado de Mario Sirvén perdurará entre todos quienes tuvieron la posibilidad de escuchar sus conferencias, leer sus libros o compartir un momento con quien, sin dudas, fue uno de los impulsores en la capacitación sobre Calidad de Leche y Bienestar Animal en el ámbito de la lechería argentina y de la región.

Fue el pasado 24 de julio por la mañana cuando amanecimos con esta triste noticia: había fallecido Mario Sirvén. Y más allá de enviar los saludos de todo nuestro equipo a su familia y seres queridos, destacamos la generosidad y buena predisposición que siempre sostuvo con MOTIVAR.

Sirven se egresó en 1975 de la FCV de la UBA, entidad donde ejerció la docencia tanto como en la Universidad Católica Argentina. Lo entrevistamos por primera vez a mediados de 2006 (foto) cuando presidía la Asociación Pro Calidad de Leche (APROCAL), de la cual fue cofundador; viajamos con él a Mercoláctea, lo acompañamos en su participación en los Premios Mamyzin, en sus travesías junto a Elanco, Boehringer Ingelheim y otras líderes del rubro, entre las diversas acciones de difusión

que impulsaba, incluyendo los cursos On Line que dictó en tiempos de pandemia.

“El trabajo me va a dejar a mí, pero yo no a él seguro que no”, nos decía hace poco más de un año en la última entrevista que realizamos desde MOTIVAR.

Generoso y apasionado por la lechería, el profesional hoy reconocido por sus colegas como “una gran persona y un gran extensionista” dejó su marca en el sector.

Nos enseñó mucho. Desde cuando nos decía que pocos veterinarios y productores relacionaban el bienestar de los animales con su inmunidad, hasta las reiteradas veces en las que nos hacía insistir un punto quizás hoy difundido pero que hace años buscaba eco en el rubro: “La falta de bienestar es un factor de pérdidas económicas”.

Hoy nos toca recordarlo como un apasionado de la lechería, de los protocolos y de la permanente capacitación del personal en los tambos. Mario Sirvén fue un visionario sobre cuyos sus conceptos y enseñanzas crecieron muchos de los hoy grandes referentes de la medicina veterinaria enfocada en la producción láctea de nuestro país. En ellos veremos reflejado su legado. AR



Manos a la obra. Así se trabaja en la obtención de muestras en los tambos.

la generación y transmisión de resistencias en el ambiente y el riesgo que puede suponer para la salud humana.

¿Hay investigaciones o trabajos en marcha para abordar esta problemática? ¿Cuál es su situación actual?

El equipo de investigación realiza actividades de campo y de laboratorio que se enfocan en comprender factores que influyen en el uso de antimicrobianos (UAM) y el riesgo de RAM; medir el UAM y otros medicamentos veterinarios; cuantificar niveles de antimicrobianos y metales pesados en el ambiente de tambos y granjas porcinas; correlacionar el uso de antimicrobianos con resistencia e identificar prácticas de manejo asociadas. Así mismo, el proyecto busca aportar al actual sistema de vigilancia y regulación de RAM.

La presentación de resultados preliminares del pilotaje se realizó el pasado mes de febrero de 2021 y la recolección de muestras y cuantificación de UAM en Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos se inició en marzo 2021, para continuar durante todo el año a lo largo de las diferentes estaciones.

¿Qué le aconsejarías a los veterinarios?

Debemos saber que todo tratamiento antimicrobiano, inclusive cuando logramos el éxito terapéutico al curar una enfermedad infecciosa, estará también seleccionando resistencia. La resistencia antimicrobiana (RAM) es un fenómeno global al que ya no podemos detener, pero si podemos poner todo nuestro esfuerzo para mantenerla en niveles controlables, para lo cual es muy importante tomar conciencia sobre la gravedad de la problemática.

Como mencionamos la clave está en prevenir la terapia antibiótica, quiere decir que el mejor tratamiento es aquel que no hacemos porque los animales están sanos. Para lo cual es fundamental la prevención (plan sanitario, nutrición), aplicación de buenas prácticas de manejo animal e invertir en bienestar animal y bioseguridad. Ahora bien, de ser necesario un tratamiento antibiótico, este debe estar basado en un correcto diagnóstico previo y un posterior uso prudente de los compuestos antimicrobianos, tratando de no utilizar aquellos antibióticos que son de primera elección para el tratamiento de infecciones bacterianas producidas en el hombre. AR

¿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

AIRMIX

Máxima protección de neumonías y patologías oculares para bovinos.

Vacuna contra IBR, DVB, PI3, ERSB, Pasteurelosis, 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.

MBS Molecular[®]
Biology
Supported

Antígeno

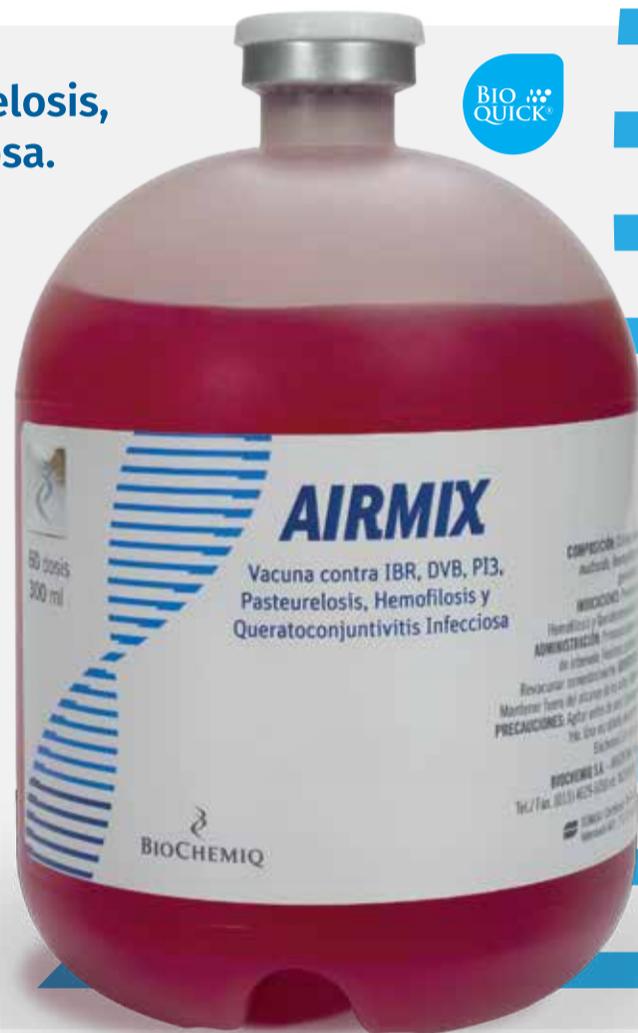
Gen controlado

IBR
Gen de la Glicoproteína B (gB)

PI3
Gen de la Proteína F

DVB
Gen de la proteína 125/80

P. multocida
Gen KTM1



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


BIOCHEMIQ
Mejorando el presente

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

CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS



Desde el mundo para Argentina y de Argentina para el mundo.



Biogénesis
Bagó



Boehringer
Ingelheim

BROUWER



CALIER



CDV



Laboratorios
EL GIGANTE



Laboratorio Azul



BURNET



laboratorios



TECNOFARM



¡Felicidades!



Biogénesis Bagó

Hoy Caprove felicita a nuestro asociado **Biogénesis Bagó** tras haber sido anunciada una nueva planta de vacunas antiaftosa en **Arabia Saudita**, la cual se suma a la ampliación de las capacidades de almacenamiento de antígeno y a su planta de producción **en Argentina y también China**.



www.caprove.com.ar