

MOTIVAR

¿CÓMO PRODUCEN LECHE EN ISRAEL?

Desde Tel Aviv, el referente de Allflex, Jacky Press, detalla el impacto del manejo individual y bienestar de los animales.
Pág. 18 a 20.

¿QUÉ PASA CON LOS REGISTROS Y EL SENASA?

El presidente de Clamevet, Jorge Dale, describe la problemática actual ligada a la renovación de "productos conocidos".
Pág. 28 a 30.

WHATSNEWS MOTIVAR Sebastián Maresca

"Aplicado durante la gestación, el cobre impulsa la ganancia de peso del ternero".

34 y 35. 

AGROINSUMOS: UNA HISTORIA CON SUSTENTO

Entrevistamos a Cristina Morrone y sus hijos Martín y María, para conocer los planes del laboratorio.
Pág. 58 a 60.

EL DÍA DESPUÉS DE MAÑANA

Con foco en un mercado brasilero que consolida las tendencias globales, los referentes de la industria de laboratorios veterinarios en la región participaron del Animal Health Innovation Latam, adelantando su visión sobre los tiempos que vienen en el mundo de la Sanidad Animal. **Páginas 12 a 16.**

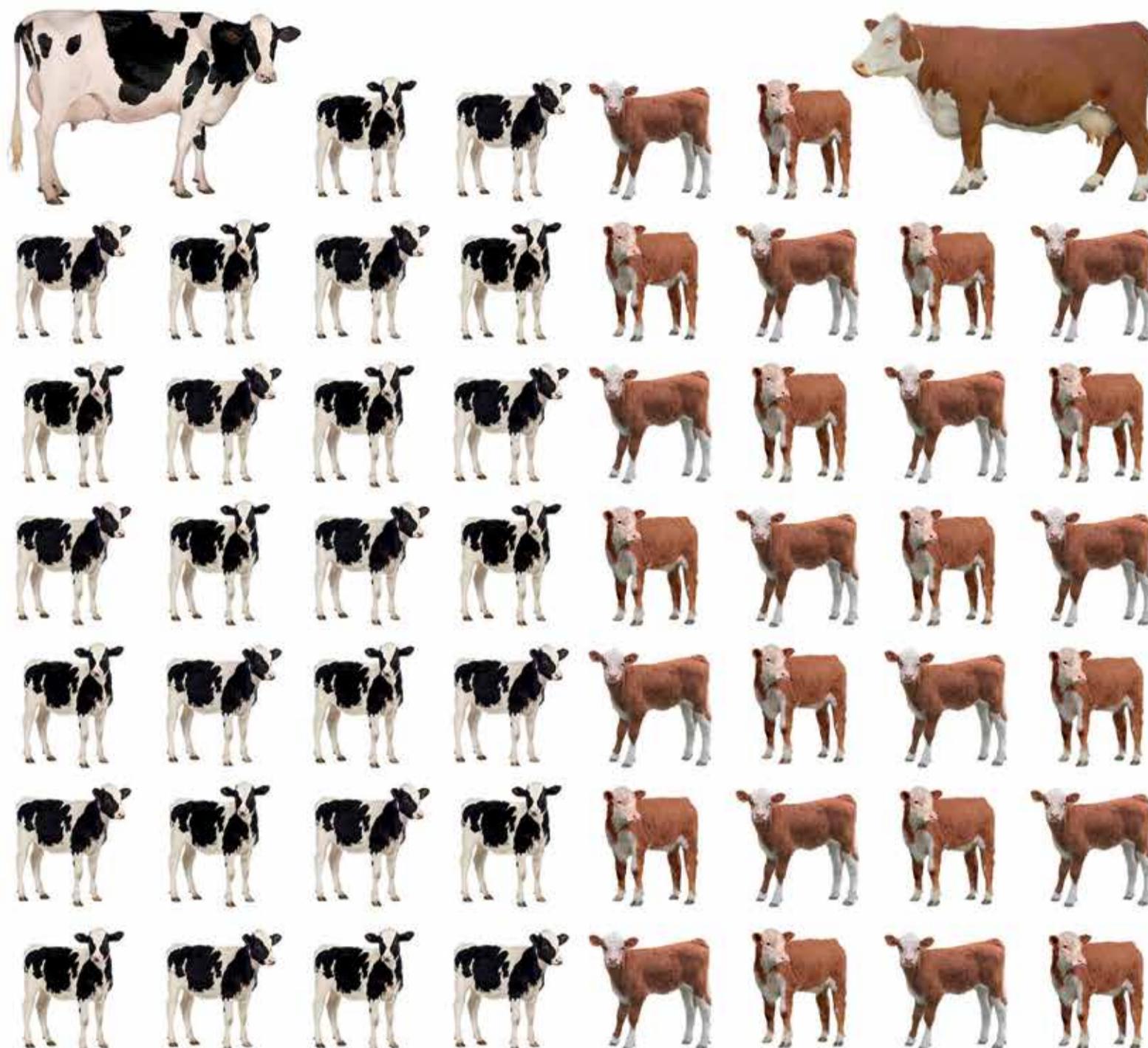


Consulta con tu médico veterinario

UBREDEM

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





50 TRATAMIENTOS

- 1 APLICADOR SINCROVER
- 5 BOLSAS DE SINCROVER 1000
- 1 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
- 1 ESTROSINC X 100 ML
- 5 PROSTAL X 20 ML



100 TRATAMIENTOS

- 1 APLICADOR SINCROVER
- 10 BOLSAS DE SINCROVER 700
- 2 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
- 1 ESTROSINC X 100 ML
- 10 PROSTAL X 20 ML

KITS REPRODUCTIVOS OVER

www.over.com.ar  

over[®]
MEDICINA VETERINARIA



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

HILO PARA ARROLLADORA

Resistencia a la tracción / Tratamiento U.V.



Campo Argentino

/ 3.000 mts. 210 unid. por pallet
/ 4.500 mts. 160 unid. por pallet

Prado Verde

/ 3.000 mts. 216 unid. por pallet
/ 4.500 mts. 150 unid. por pallet

MALLA PARA ARROLLADORA

Resistencia a la tracción / Polietileno de alta densidad /
Con tratamiento U.V. / Duración a la intemperie: 18 meses



Medidas

2.745 x 1.70 mts (51 kg. aprox.) / 3.000 x 1.30 mts (41 kg. aprox.)

LA RESERVA

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

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

📍 **SUCURSAL CORRIENTES**
Chacabuco 1577
Corrientes 0379 4430716

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

CARAVANAS ELECTRÓNICA OFICIAL TRAZA



Desde Carreteles Rafaela tenemos el agrado de informar que nuestra **CARAVANA ELECTRÓNICA TRAZA** ha logrado superar los más altos estándares de calidad exigidos por el SENASA.

Se nos ha otorgado la **certificación N° 301-02237** extendida por el INTI. La cual nos habilita a comercializar **CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES** para ser utilizadas en producción ganadera, de acuerdo a la nueva **resolución 1698-2019** de SENASA.

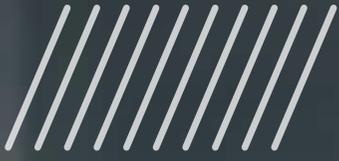


 **SUCURSAL BAHIA BLANCA**
Pedro Pico 52
Bahía Blanca 03492 15668650

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



www.carretelesrafaela.com.ar    



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

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



“

Veo día a día la necesidad de materializar mi decisión de **invertir en equipamiento para mi negocio**, no solo por el potencial comercial de una veterinaria de pequeños animales aquí en el pueblo donde vivo, sino por la posibilidad de **crecimiento profesional**.

”

Mirta Acevedo | HUELLITAS DEL NORTE | Alberdi, Buenos Aires.



¡Vos podés ser el próximo!

Sumate al Club  +54 9 221 6374218

BROUWER



zoovet

TECNOVAX
Sanidad Animal

Old Prince
ESPECIALISTA EN PROTEÍNAS NOVELES





¿Es todo un cuento?

La actividad humana impacta sobre el ambiente y esto puede verse reflejado en acciones como la extensión de los tejidos urbanos sin planificación adecuada o incluso la pérdida de los ecosistemas marinos. Sin embargo, es la actividad productiva -a través de sus emisiones de gases de efecto invernadero- la que genera un aumento de la temperatura de la Tierra que trae como consecuencia la alteración de los patrones climáticos.

Esto no es un cuento.

De hecho, así lo definió la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) allá por 1992.

Claro que estos eventos climáticos son multicausales. Se trata de fenómenos naturales que se intensifican o incrementan como consecuencia del calentamiento global.

Un ejemplo de esto es la rápida intensificación del Huracán Ida, que azotó a los Estados Unidos, con vientos de aproximadamente 240 kilómetros por hora. Aquí, vale reflexionar sobre lo que ya la comunidad científica ha ratificado: el aumento de las temperaturas juega un papel fundamental en la generación de huracanes más poderosos.

También podríamos hablar de las inundaciones en Alemania y Bélgica, el pasado mes de julio. La aparición de un fenómeno tan extremo en estas regiones ha sido hasta nueve veces más probable debido al calentamiento inducido por la actividad humana.

De hecho, según el World Weather Attribution (WWA), el cambio climático ha "aumentado

la cantidad de lluvia durante un día entre un 3% y un 19%". ¿Quieren ir al ámbito local?

Podríamos hablar entonces de la baja en el caudal del río Paraná, la cual provocó múltiples inconvenientes y se hizo evidente en el desolador paisaje, por ejemplo, de las Cataratas del Iguazú hace semanas. "Es típicamente un problema ambiental multicausal", aseguraron aquí también los expertos.

Olas de calor en Europa, favoreciendo la propagación de incendios forestales o los efectos adversos que sufre la fauna silvestre son otros ejemplos reales.

Pretender omitir esta realidad es como querer tapar el sol con las manos.

Y lo mismo ocurre en otros tantos temas de tratamiento "incómodo" para el sector de producción primaria de alimentos como el bienestar animal, el impacto ambiental y una reversionada opinión pública que, aún en el caso de quienes no son veganos, cuestiona las formas tradicionales de producción, traslado y faena animal.

"La vaca lechera que nos enseñaron de chiquitos es puro cuento". "No necesitamos tomar la leche de otros mamíferos" y otras frases de este estilo fueron las que viralizó la cantante argentina María Becerra recientemente, insistiendo en que no "no estaba

bajando línea, ni vendiendo nada" pero que nos invitaba a todos a "reflexionar sobre el consumo de proteínas animales".

No es la primera, ni será la última vez.

Bienestar animal, medio ambiente y cambio climático. Existen como temas y el peor de los errores sería negarlos e incluso minimizarlos. "Si, la ganadería impacta sobre el ambiente, pero menos que otras industrias" ... "No, pero vos..."

"En realidad, hay un análisis de un alumno de la Facultad de "X", que demuestra que..."

Excusas. Sería interesante que los líderes de opinión del sector se involucren de una manera distinta... colaborativa y sincera.

¿Existe regulación que de soporte a los productores en estos temas? Muy poca.

¿Se incentiva impositiva o económicamente a quienes cumplen con buenas prácticas? Claro que no. Podríamos sí destacar el camino iniciado en este sentido por el Ministerio de Producción de Córdoba, pero sería injusto ya plantearlo como una solución definitiva.

Es complejo, pero debemos actuar en consecuencia. Todos al menos deberíamos valorizar el tema e intentarlo en lo que nos toca.

Un ejemplo es lo que hizo un grupo de productores lecheros locales bajo el #DesafíoTambero. ¿Qué hacen? Buscan -por medio de Twitter, principalmente- vincular el consumo de leche no solo con la alimentación sino también con el concepto integral de vida sana... Incluso por medio de entida-



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 Ceava Aviar LABYES EQUIDIET John Martin Lf LABORATORIO Insumos kume:K

Pretender omitir el impacto del cambio climático sobre el planeta es como querer tapar el sol con las manos. Y lo mismo ocurre con otros temas como el bienestar animal, el impacto ambiental y una reversionada opinión pública.

LECTURA SUGERIDA



tino" en el canal televisivo América, en un diálogo imperdible con una activista vegana sobre el impacto de las producciones intensivas. Los veterinarios y la industria de productos veterinarios no deberían permanecer al margen de esta situación.

"Tenemos que dejar de mirar a la producción primaria como una máquina y reconocer que interactúa con el ambiente y las personas", nos decía el médico veterinario Matías Fernández

Madero recientemente en el marco de La Vaca alrededor de la Uber, que organizó Aprocal. Y agregaba: "Tampoco deberíamos ver a las vacas solo como un animal; es clave comprender la integración de todo el sistema en la búsqueda de la sustentabilidad".

¿Qué les parece?

¿Es necesario explicar que la cantidad y

calidad del agua que consumen los animales es clave para su bienestar y por ende para su productividad?

Los tiempos cambiaron.

Las costumbres y las tradiciones deberán aggiornarse y mostrar una nueva versión. Sustentada en evidencia científica, claro, pero también en la convicción de que todo lo que podamos hacer para minimizar el impacto de nuestras actividades sea cada vez mejor.

Capacitarse, dialogar e informarse responsablemente. Las fuentes de información sobre estos temas son hoy muy diversas.

El mundo profesional no debe caer en la tentación de un retuit o un follower más. Se debe nutrir de evidencias certeras y validadas tanto puertas adentro del sector (con informes como el recientemente publicado por el INTA Manfredi en cuanto a la huella de carbono que dejan los sistemas mixtos de producción de carne, como también con referentes validados de otros ámbitos.

Es cierto, hay muchos intereses en juego; entre ellos, los de la propia producción de proteínas animales. No todo es un cuento.

Durante agosto, el Área de Economía de CREA publicó un completo informe sobre el sector lácteo, destacando aspectos de la producción primaria, precios al productor y un análisis "insumo - producto" que permitirá agilizar la toma de decisiones. También tiene información de mercados externos.



ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL DOCUMENTO COMPLETO EN PDF



MOTIVAR



pmotivar



pmotivar



pmotivar



motivarok



Periódico MOTIVAR



+54 911 6425 3333

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:

1/9/2021

**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!

Acompañamos tu compromiso por la Sanidad y Bienestar animal



www.insupec.com

NUEVOS LANZAMIENTOS LLEGARÁN AL MERCADO

Investigación y desarrollo, desde la sanidad animal para preservar la salud humana



NOTA DE OPINIÓN POR:
Ricardo Capece
Presidente de Agropharma



se destaca la ganadería bovina, donde -por ejemplo- somos uno de los principales elaboradores de vacunas contra la brucelosis.

En nuestra empresa se desempeñan hoy 120 colaboradores, de los cuales 30 se encuentran abocados a Investigación y Desarrollo, y control de calidad.

Uno de los primeros desafíos que se planteó el equipo de I + D fue la investigación con el fin último de minimizar la utilización de principios activos, fundamentalmente en antibióticos, con el objetivo de no generar resistencia en los animales y del mismo modo como puede afectar la salud humana.

Todo en concordancia con las exigencias y recomendaciones de la OIE.

Diversificados

Vale aprovechar estas líneas también para remarcar que nuestro equipo de I + D se encuentra trabajando en productos enfocados específicamente en la lechería y la reproducción bovina, entre otros.

En este marco y hasta el momento que los productos sean finalmente aprobados por el Senasa, lo que podemos decir es que las soluciones que presentará Agropharma serán

de utilidad en la producción láctea con el consecuente beneficio para el productor tambero.

Esto se verá reflejado en la sanidad de los animales, en la calidad del producto y, obviamente, en los beneficios económicos consecuentes para el establecimiento.

También en reproducción animal se están registrando productos que al final de los días traerán aparejado lo que tanto se cuestiona desde la producción, como es el aumento del rodeo vacuno de la Argentina.

Con los productos de Agropharma que están en vías de ser registrados, podremos aumentar las pariciones y, por lo tanto, la eficiencia de los productores ganaderos de Argentina y la región.

Este es un viejo desafío que, con nuevas tecnologías, podrá sin dudas concretarse.

Cabe destacar que la inversión realizada por nuestra empresa en últimos años ha sido de aproximadamente US\$ 10 millones, fundamentalmente

todo Latinoamérica.

Se ha hecho foco en la exportación, abriendo nuevos mercados que permiten que Agropharma esté presente en casi todos los países de la región, ocupando un lugar preponderante. Actualmente, nos encontramos también en una etapa de proyección internacional, con la mirada en los mercados de Asia y África.

Siendo Agropharma una empresa familiar con más de 100 años de trayectoria en la Argentina, nos hemos propuesto trascender a las actuales generaciones, preparándonos adecuadamente y estando en formación continua todos los integrantes de la empresa.

Buscamos convertirnos en una empresa sustentable en el tiempo y para ello es clave seguir invirtiendo tanto en investigación y desarrollo, como en el cumplimiento de las normas internacionales de calidad e incrementando nuestra participación en el mercado internacional.

Estos son los desafíos y buscaremos cumplirlos.

Un paso alentador en este sentido ha tenido que ver con la reciente publicación de una encuesta por parte de la consultora Froggy Bottom a principios de este año,

en la cual se encuestó a productores ganaderos, distribuidores y veterinarios de todo el país respecto del posicionamiento de los laboratorios veterinarios con productos destinados a la producción bovina en el país.

Allí, Agropharma ocupó el segundo lugar de reconocimiento, destacándose entre otras grandes empresas de nuestro país.

Esto nos demuestra que estamos en el camino correcto para seguir avanzando en brindar cada vez más y mejores soluciones a los productores ganaderos de nuestro país. **AR**

Una de las maneras de impulsar nuestro crecimiento, es incentivando áreas estratégicas como lo es el Departamento de I + D.

destinados a adaptar todas las áreas del laboratorio a las normas nacionales e internacionales vigentes.

Mejorar los estándares y adaptarlos a las exigencias actuales es uno de nuestros objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Esto sin dudas nos permitirá establecer bases sólidas para la expansión que pretendemos a futuro.

Mirando a la región

Las inversiones se han realizado en todas las áreas, con el fin de ocupar una posición de liderazgo en

En los últimos años, hemos invertido aproximadamente US\$ 10 millones, adaptando todas las áreas del laboratorio a las normas nacionales e internacionales vigentes.

MOTIVAR

#PrimeroLoPrimero

MOTIVAR

Si no recibiste la edición impresa de agosto 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.

MOTIVAR FUE MEDIA SPONSOR DEL EVENTO QUE SE REALIZÓ ON LINE

Con tendencias consolidadas, la industria anticipa el mercado que se viene

» El Animal Health Innovation Latam contó con una fuerte participación de empresas que operan en Brasil y planteó temas relevantes de cara al futuro del sector de la Sanidad Animal en la región y el mundo.



Conectados. Calan Smith (Kisaco Research); Kleber Gomes (Ouro Fino); Marcel Duarte (IDEXX); Ricardo Vicalvi (Zoetis); Delair Bolis (MSD Salud Animal) y Luis Rojas (Zoetis).

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano

Una vez más, la firma Kisaco Research realizó el Animal Health Innovation Latam, encuentro en el que participaron referentes de la industria de laboratorios veterinarios de la región y del que **MOTIVAR** fue Media Partner para Argentina.

Si bien por segundo año consecutivo debió desarrollarse de manera virtual, el evento logró mantener la dinámica que supimos disfrutar quienes pre-pandemia viajábamos a San Pablo, Brasil, a formar parte de la iniciativa, con un networking destacado y el “mano a mano” con directivos de distintos países.

“En 2020 el mercado veterinario para mascotas en Brasil fue mayor

que el de aves y cerdos juntos. Tal vez de aquí a 10 años, estemos discutiendo los drivers que lo llevaron a crecer más que el de rumiantes”. Así de concreta fue la contextualización que propuso Delair Bolis, director de MSD Salud Animal para Brasil, país con 55 millones de perros y casi 40 millones de gatos. Y agregó: “Más que de la Humanización de las mascotas, ya deberíamos estar hablando de la “Petsalización” de las personas”.

Vale recordar que, en 2020, tal como informara el SINDAN, el mercado brasileño de productos veterinarios para todas

las especies alcanzó el récord de R\$ 7.500 millones totales, algo así como US\$ 1.600 millones (casi 4 veces el argentino), de los cuales un 22% (R\$ 1.600 millones) fue generado por el segmento Pet.

¿Qué rubro lidera este ranking? Todavía por mucho, el de rumiantes, con un 51% del total de las ventas en facturación.

Más allá de esto, el Animal Health Innovation Latam compartió la visión de otros referentes ya no solo sobre lo ocurrido durante la pandemia, sino también proyectando tendencias a futuro.

Se destacó la necesidad de que la industria esté cerca de los veterinarios, ya no

solo aportando a su capacitación técnica, sino también en su rol de emprendedores.

Manejo eficiente del tiempo, formas inteligentes de relacionamiento, liderazgo y marketing, fueron algunos de los tópicos destacados con la mirada en el futuro, siempre dejando en claro central: el cómo llevar adelante su “día a día” es el gran desafío de los veterinarios.

Unidos y organizados

Como dijo también en su participación Luiz Luccas (Alpha HLD),

Continúa »»

/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



ESPERANZA
DISTRIBUCIONES

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



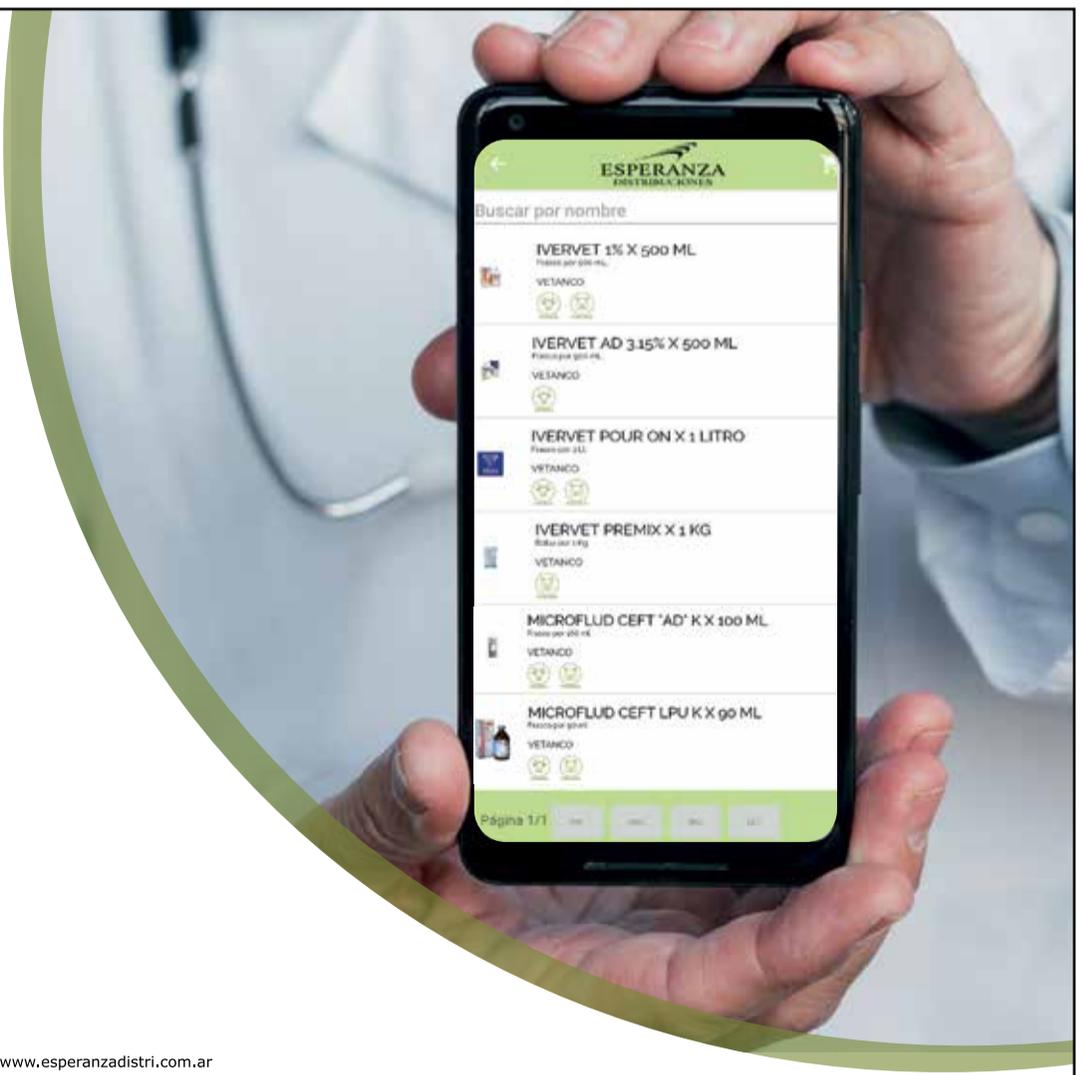
Brigadier López 25, Esperanza Santa Fe.



03496-426815



www.esperanzadistri.com.ar



#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



“otro de los desafíos es lograr sostener el crecimiento de manera ordenada y colaborativa como sector”.

En Brasil, en Argentina y otros países de la región y el mundo, el rubro de la sanidad animal “explotó” durante la Pandemia y las empresas que lo conforman pujan volver a encontrar un punto de equilibrio entre la eficiencia en materia de producción y logística, los nuevos proyectos y el bienestar de sus colaboradores.

Interesante fue también asistir al panel enfocado en temas regulatorios, donde Bernardo Otero (Nexus Animal Health) moderó los minutos en que expertos analizaron los principales desafíos que enfrentan aquellas empresas que buscan exportar sus productos veterinarios al gigante sudamericano.

“Ya se ha dicho varias veces, pero es real: Brasil no es para principiantes”, manifestó Luis Azevedo (The Yield Lab), dándole paso también a la visión de Daniel Ibri, de Mindset Ventures.

“Podemos hablar de 3 desafíos bien concretos para ingresar a este mercado: el “go to market” (sin buenos distribuidores es complejo); la conformación de equipos locales que conozcan obviamente el idioma, pero también la idiosincrasia y cuestiones regulatorias vinculadas al registro no solo de los productos, sino también de las empresas”.

Rumiantes que buscan eficiencia

“Si no se habla de aftosa, no es un panel de salud animal”, rompió el hielo Delair Bolis, de MSD Salud Animal, en el debate por el avance de diversos estados de Brasil en cuanto a dejar de vacu-

Continúa >>>

DEPENDEN DEL AVANCE EN EL GRADO DE MEDICALIZACIÓN DE LAS MASCOTAS

China puede multiplicar hasta por 10 el tamaño de su mercado

FACUNDO SONATTI
facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



El mercado chino de productos veterinarios orientados a pequeños animales ascendió a US\$ 596 millones, en 2020, donde los medicamentos importados representaron un 44% del total, según las cifras oficiales que compartió el Dr. Tony Tan, fundador de la consultora especializada en la industria de pequeños animales Z-Link Biotech, de China.

Los gigantes globales de la industria, como Zoetis, Boehringer Ingelheim, MSD y Elanco dominan el grueso de la escena con tasas de crecimiento de dos dígitos.

“Si el mercado creciera tanto en el ratio de medicalización como lo que consumen los propietarios de mascotas en cada visita a los niveles de los Estados Unidos, China multiplicaría por 10 el monto en dólares que factura cada año la industria veterinaria”, adelantó el Dr. Tan, en el marco de la edición 2021 del Animal Health Latam.

No hay que perder de vista que China es el segundo mercado en el mundo en número de propietarios de gatos con 48,6 millones y tercero si se trata de perros con 52,2 millones, solo detrás de los Estados Unidos y Brasil, según las cifras oficiales de la Chinese

Pet Industry Whitepaper.

La industria en números

El ratio de crecimiento de la industria de medicamentos veterinarios ascendió al 16,7% interanual solo en 2020 siempre según datos oficiales. La categoría de productos parasitarios es la más importante con US\$ 334 millones en ingresos, es decir, 56% del total.

Será de US\$ 388 millones en 2023, según las proyecciones vertidas por el Dr. Tan en su presentación. Mientras tanto, las vacunas solo aportan un 15,7% o algo así como US\$ 94 millones. En este caso, el 87% de los productos son importados.

A la hora de ponerle nombre propio, Boehringer Ingelheim domina el mercado en el segmento de mayor facturación con marcas globales, como Frontline y Nexgard, y ventas por US\$ 62 millones, solo el último año. En ese segmento, es seguido por Zoetis (US\$ 37 millones) y Elanco (US\$ 28 millones), todos laboratorios multinacionales.

En el mercado de vacunas, Zoetis (Fel-O-Vac, Vanguard) es “el rey de China” con US\$ 58 millones en ventas. Más atrás, MSD (Nobivac) generó ingresos por US\$ 7,3 millones y Boehringer Ingelheim por US\$ 4,2 millones. Solo para que se tome dimensión de la presencia de laboratorios locales, las empresas chinas

tienen menos del 6% de ese segmento del mercado veterinario.

“Muchas compañías de capitales chinos están ingresando a la producción de medicamentos y se estima que, en los próximos años, hasta un 80% de los productos sean producidos localmente o al menos 50% en el caso de las vacunas”, advirtió el Dr. Tan y aportó algunos nombres a tener en cuenta: “CAHIC, Ringpu, SinoVet y Pulike son solo algunos de los laboratorios chinos que están creciendo en el segmento de pequeños animales”.

A lo largo de la presentación en el Animal Health Latam 2021, el Dr. Tan señaló que, el ratio de medicalización e incluso la visita regular a la clínica en China aún es baja comparado a mercados más desarrollados. “Tanto en perros como gatos oscila en torno al 25% mientras que en Japón, Estados Unidos e Inglaterra supera el 80% e incluso en Brasil, ronda el 50%”, comparó.

Misma observación hizo sobre el gasto por visita que en China ronda los US\$ 14 versus los 26 de Japón o 60 en mercados aún más desarrollados, como España y Australia.

“Partiendo de esos indicadores y sabiendo que aún están alejados de lo que sucede por ejemplo en los Estados Unidos, son muchos los cambios que se avecinan”, adelantó el especialista de la firma Z-Link Biotech



LABORATORIOS
agro
Insumos

PROBIOS BAC GEL ORAL

Laboratorios Agroinsumos
presenta nuevos probióticos para terneros

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

MÚLTIPLE ACCIÓN

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



Jerigas dosificadoras que
contienen 34g de producto

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**

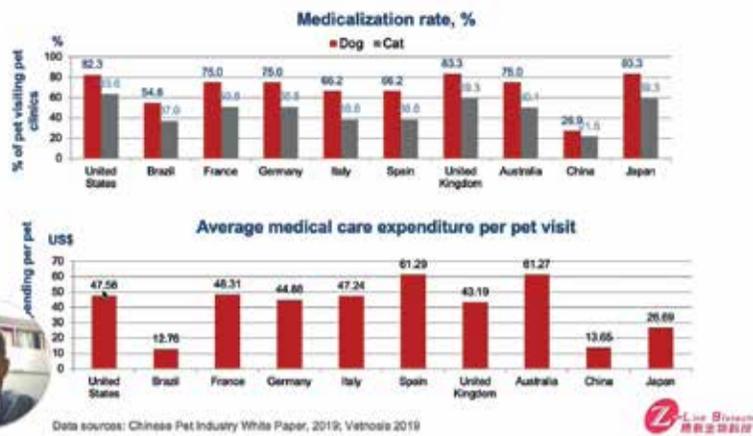


bravecto.com.ar



1 The companion animal health market

Room to grow in medicalization & expenditure



Fundamentos. Los datos fueron compartidos por el Dr. Tony Tan (Z-Link Biotech), de China.

nar contra la fiebre aftosa (negocio que representa entre un 6 y 7% de la facturación total del mercado veterinario). Y agregó: “Gracias a la vacunación hoy el país exporta a más de 160 países y tuvimos la posibilidad de manejar la hacienda en la manga al menos dos veces al año. Nos permitió incluso avanzar en productividad y en el control de los parásitos. La oportunidad ahora es hacerlo ahora sobre enfermedades clostridiales, respiratorias y reproductivas, entre otras”.

“Ojalá podamos tener a Brasil 100% libre de aftosa sin vacunación. Sería importante para la apertura de otros mercados de exportación de proteínas animales, más allá de la bovina”, comentó Luis Rojas, vicepresidente Senior y gerente general, de Zoetis en Brasil. Y agregó: “No debemos olvidar la relevancia de tener un plan ante cualquier caso que se genere en países vecinos”.

Sin embargo, el CEO de Ouro Fino Salud Animal, Kleber Gomes, se refirió a esta

temática dejando en claro que en su caso particular los reparos son mayores: “Veo más riesgos que oportunidades”, sentenció.

Más allá de analizar también el impacto de la Peste Porcina Africana en China y la rápida recuperación de los stocks de animales que muestra el gigante asiático, el panel coincidió en que maximizar la prevención de enfermedades mejora el bienestar de los animales y, por lo tanto, su productividad.

En este punto, los referentes sostuvieron que el camino es la extensión a campo y la democratización del conocimiento y las tecnologías que ya existen, en un país donde solo el 15% de los establecimientos ganaderos tienen hoy acceso a la misma.

Pandemic Pet

La incógnita es compartida por referentes del sector en todos los países del mundo: ¿qué pasará con el vínculo entre las personas y las mascotas en la “nueva” normalidad post pandemia? Y la respues-

ta no se hizo esperar en el Animal Health Innovation Latam: “El vínculo se va a perpetuar; el cambio es generalizado y requerirá de profesionales más capacitados. La industria tiene una gran oportunidad por delante”, sostuvo Carla Berl (VCA).

“En América Latina, el crecimiento de las adopciones de perros y gatos osciló entre un 30 y un 50% (dependiendo el país), mientras que en Estados Unidos, estuvo por encima del 75% respecto de 2019”, aportó Marcel Duarte, director Comercial de IDEXX en Brasil. Y avanzó: “Las claves a futuro en este sector pasan por lograr diagnósticos cada vez más precisos y avanzar en la prevención de las enfermedades de las mascotas”.

Por su parte, Daniel Hato (Hospital Veterinario Hato) profundizó la mirada a futuro y aseguró que el desafío es trabajar con los tutores para que entren en un modelo de prescripción. “El mercado es grande y está a pedir del veterinario. No lo podemos dejar en manos de otros”, completó.

Más que interesante fue también escucharlo a Leonardo Brandao (COMAC), quien presentó una descripción general del efecto de la pandemia en el mercado de animales de compañía en Brasil.

Allí, quedó en claro que el proceso de adopción de mascotas fue relevante y donde no solo se modificó el perfil de los tutores de los animales, sino que también otros paradigmas históricos del rubro.

“Previo a la pandemia, los perros y los gatos eran mayormente adultos, mientras que esto quedó atrás, contando hoy con más cachorros cuyos tutores buscan acercar cada vez más a la consulta veterinaria”, aseguró Brandao para luego profundizar: “Las personas que más avanzaron en la adopción de mascotas fueron las que viven solas (en el caso de los perros), y las

que viven en pareja pero sin hijos (en el caso de los gatos)”.

Más allá de esto, el estudio presentado mostró algunos cambios sustanciales en los tutores de perros y gatos: 1) aumento de compras on line 2) aprovechar más la compañía de los pet; 3) pasar más tiempo en Internet, 4) aprovechar mejor la compañía de las personas y 5) Home Office.

“Si bien los pet shops y las veterinarias físicas siguen dominando las ventas de productos veterinarios en Brasil, la parte on line quedó en segundo lugar el año pasado. El 74% de los encuestados por COMAC afirmó que realizaron más compras on line en 2020 y el 90% lo siguió haciendo en 2021”, reforzó el disertante para luego destacar que el 49% de los veterinarios encuestados dijo que creció su facturación (entre un 20 y 30% un 49%), un 16% dijo que siguió igual y un 35% que cayó.

Con el e-commerce en la mira

Otro de los paneles destacados en el Animal Health Innovation Latam organizado por Kisaco Research fue el que tuvo que ver con analizar las Barreras de entrada en el mercado Agtech de América Latina, y más precisamente en Brasil.

Si bien en las próximas ediciones de MOTIVAR estaremos profundizando en este tema, fue relevante escuchar cómo la tecnología, los market place y fundamentalmente el e-commerce desafían no solo a las empresas, sino también al sector regulatorio oficial.

Frente a esto, los panelistas coincidieron en la necesidad “de poner un límite”, dejando siempre en claro un concepto estratégico: “los productos veterinarios no se pueden comercializar del mismo modo que otro, destinado al consumo masivo”. **AR**

Esta vez, tus beneficios serán Múltiples.



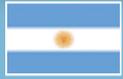
► **IR9** Vacuna Clostridial Múltiple
Vacuná, combatí la Clostridiosis y multiplicá tus beneficios.



✉ 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.



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**



CON EL FOCO PUESTO EN EL MONITOREO INDIVIDUAL DE LAS VACAS

¿Cómo resolvió Israel el desafío de producir leche en el desierto?

» De la mano del experto Jacky Press, gerente global de Marketing para la división Lechería de Allflex, repasamos los elementos que explican la proeza israelí en la industria láctea. ¿Se los puede imitar?



Maximizar las inversiones. La lechería de Israel se sustenta en la incorporación de tecnologías.



Global. Jacky Press, gerente de Marketing para la división de Lechería de Allflex.

FACUNDO SONATTI

facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



Jacky Press “recibe” a **MOTIVAR** al estilo que se realizan los encuentros en tiempos de COVID19: a la distancia, vía Zoom. Él, desde Netanya, entre Tel Aviv y Haifa, en Israel y quien escribe para este periódico, desde Belgrano, en Buenos Aires.

Press agradece la invitación para repasar la producción lechera en Israel, país en el que reside desde hace más de tres décadas.

Nacido en Colombia, pero criado en un Kibbutz (tradicionales comunas agrícolas israelíes), nuestro entrevistado ocupa la gerencia global de Marketing para la división Lechería de Allflex y es especialista en el manejo individual de las vacas lecheras.

En un mano a mano con **MOTIVAR** repasa la actualidad de la producción láctea

en este territorio que tiene más de un 60% de su superficie cubierta por tierras desérticas.

“La industria lechera israelí es admirable y un verdadero milagro. Estamos en un país que no solo es pequeño y árido, sino que no hay agua”, admite Press, licenciado en ingeniería agrícola por el Rupin Institute.

“La seguridad alimentaria ha sido central desde siempre debido a que no podemos depender del comercio exterior”, señala el ejecutivo que conoce de primera mano lo que también ocurre en la Argentina, donde la firma global es representada por Villanueva, con sede en Villa María, Córdoba.

La base del modelo productivo

En Israel hay dos tipos de explotacio-

nes de producción lechera: los Kibbutz y los tambos familiares más pequeños. Los primeros son comunidades agrícolas que tienen entre 300 y 500 vacas en ordeño y explican el 60% de la oferta de leche; mientras que el sector familiar tiene en promedio entre 50 y 100 vacas por familia propietaria.

“Todos tienen su cuota anual asignada y eso previene que haya sobreoferta de leche; también evita la escasez”, reafirma el hombre de Allflex en diálogo con **MOTIVAR** y agrega: “no existe el pastoreo sino que todos los tambos están estabulados”.

Con solo 120.000 vacas en ordeño, Press asegura que son muy productivas. “El promedio de litros por vaca ronda los 12.300 en los 305 días de producción anual”, afirma.

Y agrega: “hay granjas con vacas que elevan esa cifra a 15.000 litros anuales. Y todo esto se debe a múltiples factores que explican el desempeño de la lechería en Israel”.

Ahondando en esas variables, Press explica que, la eficacia en la producción lechera se desprende de algunos conceptos desarrollados en Israel y otros que fueron imitados de otros países. “Uno de los más relevantes es el manejo individual, es decir, cada vaca es una unidad de producción y la monitoreamos constantemente desde cuánto produce, la calidad, porcentaje de grasa, proteína, células somáticas, detectamos los celos y su sanidad. Todo gira en torno al manejo individual, a diferencia de los sistemas extensivos que se pueden observar en países



ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS PCR REAL TIME

Laboratorio®
9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario

- ✓ MAYOR SENSIBILIDAD
- ✓ MENOS MUESTREOS



Escaneá este código para iniciar un chat con nosotros



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar

como los Estados Unidos”, señala Press que para ponerlo en perspectiva recuerda que en el gigante americano son más de 8 millones las vacas lecheras.

Pero hay otro punto a tener en cuenta a la hora de entender la dinámica israelí.

“El ganadero no puede producir toda la leche que quiere y puede, sino que hay cuotas asignadas reguladas por el Gobierno que a su vez establece el precio de la leche”, acota Press. “Si tengo una cuota de un millón de litros anuales me multan si superó ese techo, pero de no producir eficientemente no llegó a cubrir ese monto y también terminó perjudicado. El objetivo es lograr la mayor productividad y por eso se pone el foco en cada vaca para excluir rápidamente las improproductivas y buscar optimizar la producción individual”, resume el experto global.

El manejo individual es un concepto que nació en Israel y consiste en dotar a cada vaca de un equipo de monitoreo 24/7 para hacerse de toda la información referida no solo a la producción sino incluso al bienestar de los animales.

“Solo en el caso de Allflex, tenemos 6 millones de collares alrededor de todo el mundo y en la Argentina, hay decenas de miles, porque si bien en Israel se trata de un política de Estado, el manejo individual es replicable en cada establecimiento alrededor del mundo”, alienta Press.

Los aliados del productor

Si bien la producción en Israel ronda los 1.500 millones de litros al año, un 15% de lo que se produce en Argentina, la oferta explica más del 80% del consumo interno.

“Los productos importados son principalmente quesos duros, pero nunca supera el 20% de la demanda interna”, advierte Press. Y amplía: “Sin embargo, el mayor desafío que enfrenta el sector es una posible importación de productos lácteos por parte del Gobierno en busca de reducir los precios al consumidor. Eso generará una disrupción en el mercado. Se teme que el perjuicio pueda ser absorbido por los productores con una baja en el precio del litro en el campo, poniendo en riesgo el balance de cuotas y

A producir. El manejo individual de la hacienda permite monitorear factores estratégicos.



precios que rige desde hace décadas”.

Una baja en el precio puede traer múltiples consecuencias.

Para Press, “esto puede llevar al cierre a muchos pequeños productores, fomentando la concentración y hasta condicionando las inversiones para sostener los

volúmenes de producción y el cuidado del medio ambiente, por citar solo algunos ejemplos. A su vez, puede generar fluctuaciones en la oferta que promuevan escasez o sobreoferta, según el momento”.

Continúa »»

50 ANOS

PROAGRO
Laboratorio Veterinario

LOS PRECIOS MÁS BAJOS DEL MERCADO

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.
DISOLVENTE

Dexametasona Proagro

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

Hoy, los productores no están solos y hacen del acceso a los datos un culto.

“La sociedad nacional de ganaderos y una compañía genética (inseminación artificial) ofrecen servicios de forma transversal a los productores sin importar su tamaño”, asegura Press. Y agrega: “el 80% de las vacas del país tienen pedigree y se puede saber generacionalmente a qué rama pertenece. Esto facilita el mejoramiento continuo de la genética a partir del acceso a la información”.

Una vez al mes se mide la productividad de la leche de cada vaca y así se puede saber cuál es la calidad y no solo el volumen.

Para el hombre de Allflex, la información es transparente para todos y si bien es algo difícil de replicar a gran escala en la Argentina, es un ejercicio que pueden establecer los establecimientos individualmente.

En el caso de la sanidad, el soporte que reciben los ganaderos en Israel incluye el asesoramiento del veterinario, a través de una rutina de hasta 3 visitas por semana y ofrecen servicios adicionales de laboratorio y análisis de datos.

“Además, una vez al año se hace una bajada completa del manejo de datos, a partir de una perspectiva nacional... Es decir, una especie de consultoría que incluye todo el tema sanitario y es cubierto a través de una mensualidad que no es muy representativa en los costos de producción, porque más del 60% se destina a la nutrición”, comparte.

Todo tiene precio

“Si bien la nutrición es el principal factor para explicar la eficiencia productiva de las vacas, no es el único”, advierte Press.



Heatime Pro. La tecnología de Allflex se expande en el mundo.

La genética es otro tema muy importante. “La raza Holstein israelí que se desarrolló hace décadas en el país permite producir en gran escala a pesar del clima caluroso. Luego, el manejo individual pasa a ser clave y esto contempla también la sanidad, el confort y bienestar de la vaca, ofreciéndole todo lo necesario para atravesar los períodos de mayor temperatura, a partir de ventiladores con aspersores que casi todos los productores utilizan diariamente”, repasa.

Una variable que no puede quedar fuera del análisis de este modelo productivo y que resuena constantemente entre los productores lecheros de todo el mundo es el precio por litro de leche.

“El manejo individual, a través de collares, es replicable en cada establecimiento alrededor del mundo”. Jacky Press, gerente global de Marketing para la división Lechería de Allflex.

LAS MAMUSHKAS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La farmacéutica MSD Salud Animal despidió el año 2018 con la adquisición del gigante de soluciones de monitoreo sanitario de animales Antelliq por unos 2.100 millones de euros.

Con esa operación, sumó marcas como Allflex Livestock Intelligence, Sure Petcare y Biomark. Y es así, como casi en un juego de mamushkas, SenseHub, una de las marcas de Allflex, bajo el paraguas de Antelliq y en manos de MSD tiene presencia en la Argentina, a través de la distribuidora Villanueva.



En 2019, se lanzó esta innovadora solución en el mercado argentino. Jacky Press, responsable global del Marketing de este producto de Allflex, recuerda que el sensor convierte algoritmos de movimientos de la cabeza y el cuello de

la vaca en comportamiento animal como minutos de rumia, de ingesta, actividad y jadeo. “Así, el sistema nos da información en tiempo real para la toma de decisiones del tambero que le permiten hacer más eficiente el establecimiento”, explicó.

“En este caso, es el Gobierno quien lo fija y, en teoría, permite cubrir los costos y una ganancia pequeña al productor, pero al igual que en todo el mundo existen reclamos por los bajos precios debido a que la nutrición es parcialmente importada y es muy costosa”, señala Press sin apostar un monto.

El precio que se paga al productor en Israel, según datos oficiales, es 1,96 shekels, es decir, unos 60 centavos de dólar o algo así como \$62 al tipo de cambio oficial argentino. Si bien parece un monto exorbitante que duplica lo que cobra el productor en la Argentina, Press

advierte que ese valor es cercano a los costos que cuesta producir cada litro en Israel, resaltando una vez más todos los contrastes con los cuales convive la producción lechera en ese país.

El manejo individual se logra gracias a la

tecnología a partir de sensores y el manejo de datos como se señaló previamente.

“En Allflex podemos medir los minutos de rumia, de ingesta, el estrés calórico, entre otros, y eso se traduce en un reporte y permite por ejemplo hacer una inseminación precisa”, señala el experto.

A su vez, el especialista explica en qué consiste el manejo por excepción: “el sistema detecta antes de que baje la producción ciertas situaciones que le permiten al ganadero, por ejemplo, sobre un rodeo de 100 vacas, revisar solo las tres que los indicadores le señalan. Las otras 97 se dejan tranquilas, siguen produciendo, y el productor pone la energía sobre las tres que el sistema resalta. La tecnología nos alerta sobre temas que debemos controlar rápida y eficientemente”.

Finalmente, Jacky Press cierra su diálogo con MOTIVAR, destacando que el exitoso modelo israelí de producción de leche es exportable y replicable en cada establecimiento que se lo proponga. **AR**

Al gran campo argentino, salud!

trt

DISTRIBUIDORA VETERINARIA

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

TRTSA.COM.AR

TRTvet

GURU.net.ar

CEFAXIMIN-L

C E F A C E T R I L + R I F A X I M I N A

La **MASTITIS** es una de las enfermedades de mayor implicancia económica.

¿Sabés cómo **DISMINUIR** sus **COSTOS** de tratamiento?



Eficacia comprobada con un único pomo



MENOS POMOS

MENOS DESCARTE DE LECHE

MÁXIMA EFICACIA

*Estudios técnicos avalan la eficacia de Cefaximin L incluso con un único pomo como tratamiento.

Martín Pol, Javier Chaves NMC 2017



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

f fatrovonfranken

fatrovonfranken

UNA APUESTA FAMILIAR EN EL SECTOR DE LA SANIDAD ANIMAL

La distribuidora Sivet "rompe su techo" con nuevas inversiones en La Pampa

» La compañía fundada por Miguel Pechin acaba de invertir el equivalente a \$100 millones para sumar 750 m2 en General Pico, La Pampa. ¿Cuál fue el rol de su hijo Lucas?



Juntos. Miguel Pechin y dos de sus hijos: Romina y Lucas.

Inversión. "El depósito es el corazón de la empresa", aseguraron.



FACUNDO SONATTI
 facundo@redaccion.com.ar
 @facusonatti

Miguel Pechin (71) lleva vividas varias vidas en una. Padre de cuatro y Médico Veterinario, camada 1975 de la Universidad de La Plata, hizo sus primeras armas en la distribuidora de su tío, pero terminó ejerciendo la profesión de la mano de un socio durante más de dos décadas hasta que, promediando los 40, volvió sobre sus pasos y abrió la distribuidora de productos veterinarios, Sivet.

Miguel hoy vive una nueva transición. El retorno de Lucas Pechin Castagnino, uno de sus hijos, motorizó a una empresa que parecía haber alcanzado su techo.

"La empresa creció de forma exponencial gracias a la reinversión y la formación de un gran equipo de trabajo, pero había alcanzado un estado de confort", admite el

fundador de Sivet en diálogo con **MOTIVAR**. Y agrega: "Tenía que dotarla de nuevas características y el ingreso de mi hijo significó un gran espaldarazo".

En los últimos seis años, Sivet multiplicó por tres el número de viajantes en las rutas y amplió su rango de acción llegando a nuevos destinos, como San Luis y Río Negro.

Ese crecimiento exigió inversiones.

La firma con asiento en General Pico, La Pampa, acaba de desembolsar US\$ 600.000 en un mega depósito de 750m2 para abastecer una demanda creciente. "Es el corazón de la distribuidora", resalta Pechin.

Abrir la tranquera

Si bien hoy Sivet trabaja con más de 50 proveedores, sus comienzos fueron una

pequeña extensión de la veterinaria que Pechin compartió durante 13 años con Héctor Otermin: La Tranquera. "Empecé en un local al lado de la veterinaria, en 1998", hace memoria el fundador y amplía: "Hasta cerca de los 50, trabajé como veterinario en el campo y empecé a notar que los grandes establecimientos se empezaban a dividir y el número de veterinarios crecía. Decidí dar el salto a la parte comercial sacrificando la profesión". Sin embargo, para Pechin no se trataba de un negocio completamente ajeno.

El empresario había sumado experiencia en la Distribuidora Ferrero, que pertenecía a uno de sus tíos, hasta que la firma mutó a Fedea y se volcó a la provisión de insumos para el agro. A su vez, a través de La Tranquera, perteneció al pool de compras Pa-

CoBa, que agrupaba más de 20 veterinarias entre La Pampa, Córdoba y Buenos Aires y cuyo saneamiento definitivo quedó a cargo de Pechin hacia fines de la década del '90.

"Luego de esto empecé con una pequeña distribuidora para atender su demanda con solo un teléfono y un colaborador", completa el origen de Sivet. Y agrega: "hoy estamos entre los mayores comercializadores de Zoetis en la pata de reproducción y es parte de lo que explica el crecimiento de la empresa".

El aliado más esperado

"Papá pedía a gritos que alguien venga a sucederlo porque había alcanzado un estadio de confort con la empresa, pero siempre

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

CAMPAÑA DE REPRODUCCIÓN 2021

Zoetis siempre junto al médico veterinario

COMPRANDO MÁS DE
5000 TRATAMIENTOS



TE LLEVÁS DE REGALO
UN **GAZEBO 3H**
IMPERMEABLE,
PORTÁTIL Y PLEGABLE.

EL PACK REPRODUCTIVO ES DE **zoetis**™

CIDR® | DB® | Lutalyse® | Novormon® | Cycles DL® | Cipiosyn® | Gonadiol®

*Promoción válida desde el 1/8/2021 al 30/11/2021 o hasta agotar stock, lo que suceda primero.

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

A estrenar. Las nuevas instalaciones de Sivet ya están en funcionamiento.



hubo lugar para crecer”, le confiesa Lucas Pechin Castagnino, a **MOTIVAR**. “Al principio, no sabía bien cómo iba a funcionar, pero sí que había posibilidades desde el punto de vista económico en la empresa. Si bien trabajar con los padres nunca es fácil, sobre todo porque venís a ocupar un espacio que construyó él, me dio mucha libertad en el manejo de Sivet”, asegura el joven arquitecto que, en 2014, volvió al pago que lo vio nacer desde Buenos Aires.

“Vino con otra cabeza. Le dio una vuelta de tuerca al negocio. A eso, hay que agregar que logramos armar un muy buen equipo y eso resume el éxito de la empresa”, agregó Miguel Pechin.

Hoy Sivet es una organización consolidada con 15 colaboradores, planes y en expansión. Para Lucas, este rubro siempre avanza más allá de los vaivenes de la economía. “Parte del crecimiento de la empresa se explica por el proceso de profesionalización de la sanidad animal al entender que cada explotación ganadera es una empresa”, sintetiza el joven que sumó la colaboración de su hermana Romina a comienzos de este año, siendo ya dos de los cuatro hijos de Miguel los que forman parte de Sivet.

“A pesar de la pandemia tuvimos ventas

récord en 2020 sobre todo porque el campo nunca paró y nuestro sector fue privilegiado por ser esenciales”, señala Pechin.

Y agrega: “los graves problemas de entrega debido a que muchos pueblos no nos dejaban entrar también nos terminó generando oportunidades porque muchas administraciones empezaron a comprar mercadería a sus veterinarias, cuando antes esas órdenes se originaban en Buenos Aires. Nosotros muchas veces tenemos mejores números, pero recién notaron eso con la falta de despacho desde CABA durante la cuarentena estricta. Así nos transformamos en proveedores de clientes que antes no teníamos”.

Para su hijo el futuro está puesto en consolidar este nuevo depósito y un sistema de gestión. “En este proceso de profesionalización sumamos de forma permanente a un asesor en la pata logística y pensando sumar a alguien más en administración para luego poder incrementar el número viajantes en la calle sin descartar la apertura de una nueva sucursal”, adelanta Pechin Castagnino.

“Los errores hoy cuestan, entonces tenemos que aceitar la dinámica del negocio bajo ciertos estándares”, agrega su padre y cierra: “Sivet todavía no tiene techo”. **AR**

CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES

Otro avance de Carreteles Rafaela



ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LA ENTREVISTA



» Tras lograr la certificación N° 301-02237 del INTI, está habilitada para comercializar su línea Traza, según la normativa vigente del Senasa.

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

Carreteles Rafaela informó que su caravana electrónica Traza superó los altos estándares exigidos por el Senasa. “Esto nos habilita a comercializar caravanas electrónicas oficiales (optativas) para ser utilizadas en la producción ganadera, según la nueva Resolución 1698-2019 del organismo”, destacaban desde la empresa radicada en Rafaela, Santa Fe. Al tanto de esto, **MOTIVAR** tomó contacto con Guillermo Guntern, gerente general

de la firma nacional. “Según la normativa actual, las caravanas electrónicas que son oficiales, pero por el momento optativas para los productores, deben cumplir con las exigencias ICAR Full, como lo hacen las de dos grandes firmas multinacionales, o bien certificar esta calidad por medio del INTI. Y eso fue lo que hizo Carreteles Rafaela (certificación N° 301-02237)”, resumió Guntern. Y agregó: “Las exigencias en Argentina son realmente altas. Es una alegría poder sumarnos como un proveedor más de estas tecnologías, con la misma calidad que cualquier otro. Desde fines de agosto tendremos disponibles nuestras caravanas electrónicas oficiales”.

Dejando en claro que si bien son oficiales, estas caravanas electrónicas aún son optativas, Guntern destacó la importancia de que Carreteles Rafaela ya esté listo y habilitado a comercializarlas. “Tenemos que trabajar entre todos para promocionar esta tecnología, la cual hoy es mucho más accesible que hace algunos años para los productores”, aseguró nuestro entrevistado.

Y culminó anunciando otra novedad que llegará al mercado de la mano de Carreteles Rafaela: “En el corto plazo lanzaremos un producto único en el mundo y original de nuestra empresa”. **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



LA CLAVE ESTÁ EN EL SERVICIO DE TUS VACAS

Consulta con tu médico veterinario



Aplicá en el preservicio las mejores herramientas para lograr la máxima cantidad de preñeces.

La evolución de la salud animal.



zoovet[®]

✉ ventas@zoovet.com.ar

zoovet.com.ar

2 CAMIONETAS TOYOTA

Si sos veterinario independiente y utilizás kits de reproducción, contactate con nuestra red de distribuidores para poder acceder a nuestro gran sorteo.

50
DOSIS



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



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

UN KIT DE LUJO ¡SUMATE A ESTA PROPUESTA!

Usándolos, sumás números para el gran sorteo de una camioneta Toyota[®] Hilux[®] 0km.

+54 342 504 9919 +54 342 451 1500

Consultá a tu vendedor
o distribuidor habitual

PARA NUESTROS CLIENTES



PRODUCTOS INNOVADORES
INDUSTRIA ARGENTINA



60g

15g

¡NUEVAS PRESENTACIONES!

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

¡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® 0Km.

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

UN TEMA DE ACTUALIDAD PARA LOS LABORATORIOS

¿Qué pasa con las renovaciones de certificados de productos veterinarios?

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA EN VIDEO



» Junto al presidente de Clamevet, Jorge Dale, analizamos la actualidad de los socios de la Cámara y los múltiples desafíos que vienen por delante en la vinculación del sector con el Senasa.

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



La Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios mantuvo durante el marco de la pandemia su actividad, participando -aunque de manera virtual- de diversas actividades vinculadas con la industria local.

“Esta metodología llegó para quedarse”, nos decía recientemente el presidente de Clamevet, Jorge Dale, en una entrevista que puede verse completa escaneando el

Código QR que acompaña este artículo.

“Si bien con altibajos, las empresas socias de la Cámara pudieron en estos últimos casi dos años -y por su carácter de actividad esencial- mantener el trabajo de manera casi normal, mostrando crecimientos incluso en sectores como el de los animales de compañía”, sostuvo Jorge Dale en diálogo con **MOTIVAR**.

Y agregó: “Han sido múltiples en este tiempo los encuentros que mantuvimos junto a los representantes de la Dirección de Productos Veterinarios del Senasa para el tratamiento de distintos temas. Este área del Senasa se ha adaptado y trabajado con continuidad en el contexto de pandemia, estando estrechamente vinculada al sector de la industria”.

Pero vayamos por partes, ¿cuáles son esos temas por los que la industria mayormente interactúa con el Senasa?

“En primer lugar, un tema a resolver tiene que ver con los registros en formato papel que se tramitan con el organismo, los cuales hoy podemos decir que representan entre un 70 y 80% del total”, nos adelantó en la problemática Jorge Dale. Y avanzó: “Este tema -y las demoras que trae aparejado- se estaba discutiendo, y evaluando posibilidades para la digitalización de los expedientes, pero este trabajo y su resolución quedó pendiente en el contexto de COVID19. Es un tema clave”.

Más allá de esto, destacó las dificultades para la industria por

la demora en la tramitación y resolución de expedientes, en parte porque aún la Dirección de Productos Veterinarios no ha podido sumar el personal suficiente, lo cual se complejiza al contemplar que los técnicos realizan múltiples tareas que van desde la gestión de los expedientes, habilitaciones de plantas, certificación de normas de calidad, auditoría de cantidad de pruebas a las que se someten los productos veterinarios, capacitaciones, etc.

MOTIVAR: Entendemos que hay un tema que sobresale en la agenda con el Senasa, vinculado al registro de los productos. ¿Cuál es la situación?

Jorge Dale: Efectivamente, en muchos casos ocurre que, al momento de renovar los expedientes de los productos vencidos, los técnicos del Senasa exigen nuevas pruebas de eficacia, seguridad y residuos, además de estabilidad.

Esto, incluso para productos que llevan años de ser utilizados en el mercado.

Hablamos de un punto crítico para la industria. Nos referimos a que Pymes nacionales, que cuentan con un mercado



Jorge Dale. Presidente de Clamevet.

acotado para productos que ya existen, deberían -de manera individual- afrontar pruebas que, por ejemplo en el caso de la de residuos, requieren una inversión aproximada de US\$ 40 mil.

Es realmente complejo absorber esto desde los laboratorios nacionales para productos sobradamente conocidos, sin antecedentes de rechazos en los últimos 10 a más de 20 años.

Distinto es el caso de una empresa multinacional con sede en Europa o Estados Unidos, que comercializa sus productos en distintos países, tienen un mercado

Continúa »»

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, DATA LOGGER, 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

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 combinados con las caravanas visuales y la soluciones de recolección de muestras de tejidos, permiten sistemas de trazabilidad sólidos.

**Más trazabilidad para una
#GanaderiaEficiente.**



global y sí pueden afrontar esos costos.

Aquí la situación es distinta y sin dudas que de cumplirse con esto muchos productos van a quedar fuera del mercado.

¿Son muchos los registros en esta situación? ¿De cuántos productos hablamos?

Podemos estimar que existen actualmente unos 10 mil registros de productos veterinarios en Argentina, de los cuales entre un 60 y 70% tiene más de 10 años.

Esos son sobre los cuales se debate.

Se ha generado un grupo de trabajo entre Clamevet, Caprove y el Senasa para avanzar en un proyecto específico muy bien fundamentado, para las exigencias de pruebas de residuos en las renovaciones de certificados

Incluso en países de Europa hay alguna normativa que dice que cuando son productos conocidos de muchos años se pueden evitar ciertas pruebas.

Tuvimos una reunión con el director de Productos Veterinarios, a quien esto le pareció interesante y esperamos que pronto se pueda aprobar y poner en ejecución para que, al menos inicialmente, tener un alivio en el tema de residuos y que solo deban realizar estas pruebas los nuevos registros de productos con formulaciones originales.

En cuanto a pruebas de antiparasitarios para mascotas, por ejemplo, se solicitó también que se siga ese criterio: si son productos de más de 10 años en registro y desarrollados sobre la base de drogas conocidas, no deberían volver a constatar su eficacia.

¿Cuál es la postura del Senasa?

De acuerdo con el tratamiento actual que aplican los técnicos de la DPV, si al momento de aprobarse ese producto

(hace 10 años o más) no se le realizaron las pruebas que se exigen en la actualidad, deberían repetirse.

Nuestra propuesta es que se evite en lo posible la repetición de costosas pruebas para productos de esas características.

¿Son productos genéricos o hay que tratarlos de otra manera?

En la propuesta los tratamos como productos ya conocidos.

Los genéricos en Europa deben hacer pruebas de bioequivalencia para lograr tal denominación; no es nuestra intención ir por ese camino. La resolución del tema está ya en manos del Senasa.

¿Qué grado de trascendencia tiene el tema para los socios de Clamevet?

Es realmente muy importante. Tanto como lo es también la aplicación de la interpretación de la Resolución 1642/2019 que regula los productos veterinarios en nuestro país. Tanto Clamevet, como Caprove, trabajamos en sucesivas reuniones con el Director de Productos Veterinarios para que a fin de 2019 se transforme en Ley el nuevo Marco Regulatorio.

Está todo escrito y consensuado. Sin embargo, tenemos reclamos de asociados en cuanto a que, en la práctica, las exigencias de los técnicos del Senasa son distintas o mayores a lo que es el espíritu de la regulación, como ocurre, entre otras cosas, con los Productos de Registro Simplificado.

¿Son estos temas regulatorios similares en toda la región?

Sí, lo son. Vale destacar que el Senasa fue el primer organismo de Latinoamérica en adoptar internamente toda la normativa CAMEVET que allí se acuerde.

Tal es así, que incluso el nuevo Marco

PUERTAS ADENTRO, ¿CÓMO PROYECTAN EL AÑO LOS SOCIOS DE CLAMEVET?

Avanzando en la entrevista de **MOTIVAR** con Jorge Dale, presidente de la Clamevet, tuvimos la posibilidad de evaluar el desempeño de las asociadas. "En estos meses de 2021 se logró mantener la situación de 2020, incluso en algunos casos mejoró", explicó Dale. Y avanzó: "En materia de exportaciones, hemos realizado un relevamiento (2019) que determina un aproximado de US\$ 200 millones al año de esta unidad de negocios relevante para las empresas de productos veterinarios. Otro dato indica que el valor agregado de la tonelada de productos veterinarios exportada ronda en promedio los US\$ 15 a 20 mil". Más allá de esto y de la necesidad de contar con políticas públicas que acompañen y fomenten el crecimiento del perfil exportador de la industria veterinaria, Dale agregó: "Lo que más afecta en el mercado interno son la gran cantidad de regulaciones, no solamente del Senasa, sino también

del ANMAT, de ministerios tanto nacionales como provinciales y municipales, y otros tantos estamentos oficiales, con los que buscamos vinculamos a través de nuestra participación en CAME".

Ya cerrando su diálogo con **MOTIVAR**, Jorge Dale agregó: "Fuera del aspecto regulatorio, los socios de la Cámara también están preocupados por ciertas dificultades en la adquisición de materias primas por demoras en la adjudicación de divisas para su importación, elevada y múltiple presión impositiva, en temas laborales como es la permanencia de la doble indemnización por despidos y la falta de regulación oficial para la doble vacunación contra COVID19 para los trabajadores del sector".



Regulatorio, prevé que las mismas se van a ir actualizando en sintonía con lo que ocurra en este Foro regional.

Más allá de esto, la problemática de los diferentes países es diferente. A nivel general podríamos decir que Brasil y Chile están más cerca de normativas de estilo del VICH, mientras que el resto seguimos apostando por debatir todas estas cuestiones en el marco del CAMEVET, que es donde la industria y los organismos regulatorios de nuestros países debatimos regularmente.

¿Qué otros temas tienen por delante?

El tema central en materia regulatoria pasa por avanzar junto con el Senasa en la digitalización de los expedientes en papel.

Además, será clave avanzar con nuestras reuniones periódicas para evacuar dudas y promover mejores prácticas.

Vale decir también que, en el último tiempo hemos realizado denuncias ante el organismo por cuatro empresas que utilizan productos no aprobados, ni registrados, especialmente en el rubro equinos.

En este caso, vamos a seguir los pasos que sean necesarios.

Más allá de esto, seguiremos también trabajando en el marco de nuestra representación en CAME y continuamos las reuniones con la Cámara de Distribuidores (Cadivvet) respecto a una posible unificación de códigos de lectura en los productos veterinarios. **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

Visítanos en www.estapal.com.ar

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



MEDIO CD 4CELL®BHK-21

Adaptación de células BHK-21 a la suspensión con un medio químicamente definido

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ENCONTRÁ MÁS INFORMACIÓN



» En comparación con otras alternativas de medios libres de suero y de origen animal, se demostró que esta formulación estimula la producción tanto celular como viral en las células BHK-21 adaptadas a la suspensión.

Las cepas de células BHK-21 se han utilizado durante años como plataforma para las vacunas veterinarias y la fabricación de proteínas recombinantes.

Sin embargo, estas células dependen del anclaje, lo que requiere el uso de agentes de disociación que ralentizan y son traumáticos para las células, al tiempo que crean limitaciones de escalamiento.

Por el contrario, la cultura en suspensión facilita los procesos a gran escala, ofrece opciones para la intensificación del proceso y contribuye a reducir los

costos de fabricación debido a la menor complejidad del proceso. Las células en suspensión BHK-21 cultivadas en medios sin suero que producen altos títulos de virus son deseables para desarrollar vacunas asequibles en todo el mundo.

Aunque algunas líneas celulares utilizadas en la producción de vacunas todavía requieren suplementos de suero, se ha demostrado que los cultivos de BHK-21 se propagan en medios sin suero.

El deseo de eliminar del cultivo los posibles contaminantes no controlados, productos naturales y subproductos condujo al desarrollo de medios más complejos. Dichos medios químicamente definidos demostraron que el suero se podía omitir, sin adaptación celular, si se realizaban las modificaciones nutricionales y hormonales apropiadas.

La propuesta de Sartorius

En un estudio realizado por Sartorius (al cual se puede acceder desde el Código QR que complementa este artículo) se adaptó con éxito las células BHK-21 dependientes del suero de anclaje a la suspensión en un medio Sartorius sin suero, químicamente definido (CD).

Esto fue desarrollado para un rendimiento más consistente, una purificación más fácil y un procesamiento posterior que cumple con los requisitos reglamentarios y permite una produc-

ción de vacunas rentable.

En sus conclusiones, este trabajo asegura que el suero utilizado en la industria biofarmacéutica ha proporcionado durante mucho tiempo una multitud de beneficios en muchos procesos con su composición única de factores de crecimiento y componentes auxiliares. Aunque el uso de suero trae muchos beneficios, también tiene su parte de desafíos.

El mayor es la calidad y consistencia del producto (por ejemplo, variación de lote a lote, calidad, fuente, riesgo de contaminación, etc.).

Debido a discrepancias desconocidas con el uso de suero, la detección de rutina para micoplasmas y virus también se ha vuelto importante.

El riesgo asociado con cualquiera de estos contaminantes puede influir negativamente en el cultivo, ya sea implicando falsamente la idoneidad de los medios o, en el peor de los casos, alterando el producto final planteando problemas de seguridad para el uso clínico.

Como resultado, la industria se ha movido hacia materiales y medios de origen no animal, definidos químicamente.

Sartorius 4Cell® BHK-21 CD Me-



Sartorius. BIostat®A utilizado para el cultivo de células en suspensión BHK-21 y medio CD 4Cell® BHK-21.

dium ofrece esta alternativa.

Este estudio probó la solidez y la eficacia de la adaptación de las células BHK-21 adherentes a la suspensión y posterior crecimiento en medio 4Cell® BHK-21 CD químicamente definido y sin suero. La adaptación de las células BHK-21 adherentes a este medio permitió un proceso de escalado más fácil y fue capaz de soportar el crecimiento celular a altas densidades y viabilidad, con resultados iniciales que sugieren que el medio 4Cell® BHK-21 CD puede proporcionar una opción viable para el producción de virus de la rabia de títulos altos. **AR**

Fuente: Sartorius Argentina.

E-Mail: Bps-requests@sartorius.com.



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

Esterilización
para terceros por
OXIDO DE ETILENO
y **VAPOR DE AGUA**

Acompañando la salud animal



España N° 3475, Villa Lynch (CP 1650) San Martín 4753.2414 // 4754.0743
BPF Aprobados por ANMAT . Certificación ISO 9001:2015

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

2.500 razones

para recibir esta PRIMAVERA con



COMPRANDO

Power Ultra/Met/Spot on (20 unidades + bm)
Power Comprimidos (20 unidades + bm)



TE REGALAMOS

\$2.500 en cupones de PedidosYa
Consultar bases y condiciones.





Cobre durante la gestación y ganancia de peso

Sebastián Maresca
Médico veterinario, PhD,
Investigador INTA EEA Cuenca
del Salado.

Por Solana Sommantico
solana@motivar.com.ar

1 ¿En qué contexto se determinó comenzar este trabajo?

Hace casi 10 años que empezamos a trabajar en la nutrición de la vaca durante la gestación y su posible impacto en la descendencia. Vemos que nuestros rodeos de cría sufren restricciones nutricionales severas, especialmente durante el invierno coincidiendo con la segunda mitad de gestación. Un 45% de las vacas en la Cuenca del Salado llegan al parto con un estado corporal por debajo del óptimo y la situación es mucho más grave en el resto de las regiones del país, donde la cría se desarrolla en condiciones de suelos y clima marginales.

Durante años, se priorizó mejorar el porcentaje de preñez y sabemos que podemos lograr buenos índices si después del parto mejoramos la nutrición. Sin embargo, hasta hace poco no conocíamos qué impacto puede tener la restricción nutricional sobre el desarrollo del feto y el crecimiento del ternero a largo plazo.

2 ¿Cuál es la meta de la investigación?

En el caso particular de los minerales, trabajamos con Cobre y Selenio que son muy deficientes en nuestros rodeos. Más del 50% de los rodeos tienen algún grado de deficiencia y por ese motivo el efecto de la suplementación con estos minerales ha sido un tema de estudio desde hace varias décadas.

De todas maneras, nuestro objetivo está centrado en evaluar el impacto que provocan las deficiencias que observamos en las madres sobre el desarrollo y crecimiento del feto, ya que este es un punto que no se ha evaluado.

3 ¿Dónde fue publicado el trabajo y quienes participaron?

El ensayo lo realizamos junto con Alejandro Rodríguez y Sebastián López Valiente del INTA Cuenca del Salado y tuvimos para este caso particular la colaboración de Guillermo Mattioli de la Facultad de Veterinaria de la UNLP. El estudio completo que realizamos sobre la deficiencia de Cobre lo publicamos en una revista internacional con referato llamada Research y Veterinary Science, pero también presentamos resúmenes del trabajo en el Congreso Argentino de Producción Animal (AAPA).

En épocas de pariciones, el clima juega un papel determinante para la producción ganadera. La nutrición es un factor esencial para lograr que se transite un parto exitoso, manteniendo la sanidad de la madre como también, del futuro ternero.

¿Sabían que un 45% de las vacas en la Cuenca del Salado llegan al parto con un estado corporal por debajo del óptimo? Ni mencionar en regiones con condiciones de suelos y clima más severas.

Es por ello que, un grupo de especialistas dentro del cual participó el PhD Sebastián Maresca, médico veterinario e investigador del INTA Cuenca del Salado, decidió avanzar en este campo, evaluando el impacto que provocan las deficiencias de energía, proteína y minerales en las madres sobre el desarrollo y crecimiento del feto.

¿Los resultados de este estudio publicado en la revista científica Research y Veterinary Science? No te pierdas la entrevista con MOTIVAR.



 **Baldini**
veterinaria

DISTRIBUIDORA EQUINA
envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

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

SAN ANTONIO DE ARECO
Alvear 241 02326 454142

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



4

¿Cuáles fueron las conclusiones principales?

Nos propusimos una serie de ensayos para evaluar cómo impacta la deficiencia de energía, proteína y minerales en el crecimiento, desarrollo reproductivo y calidad de la carne de la descendencia.

En este mismo trabajo, también vimos que la suplementación con Cobre vía parenteral es fundamental para lograr buenos niveles en los terneros desde el nacimiento y hasta los 160 días de vida.

El ternero depende exclusivamente de las reservas de cobre que recibe de la madre durante la gestación.

Los terneros hijos de vacas suplementadas con Cobre durante la gestación tuvieron mayores ganancias de peso durante el primer tercio de la lactancia.

En rodeos con deficiencias severas, deberíamos comenzar con suplementaciones a los terneros a partir de los 75 días de vida.

5

¿Se afectó la inmunología del ternero por suministrar cobre a las madres?

La hematología y la función inmunológica de los terneros no se vieron influenciadas por la inyección de Cu en las hembras.

Lo que provocó la inyección fue un aumento de rendimiento sobre los terneros y un aumento de la concentración sérica de Cu en terneros hasta al menos los 160 días de edad.

De todas maneras, es válido dejar en claro que nuestro objetivo está centrado en evaluar el impacto que provocan las deficiencias que observamos en las madres sobre el desarrollo y crecimiento del feto, ya que este es un punto que no se ha evaluado.

6

¿Qué otro aporte sobre el tema compartirías con nuestros lectores?

En el ensayo observamos también que las estrategias de suplementación comúnmente usadas pueden no ser suficientes para llevar las concentraciones de cobre a valores óptimos.

Por lo tanto, recomendamos a los veterinarios hacer un buen diagnóstico para ajustar la frecuencia de suplementación, especialmente si hay sospechas de deficiencias severas.

Un 45% de las vacas en la Cuenca del Salado llegan al parto con un estado corporal por debajo del óptimo y la situación es mucho más grave en el resto de las regiones del país, donde la cría se desarrolla en condiciones de suelos y clima marginales.

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



Veterinarias Integradas de Argentina S.A.

DISTRIBUYENDO CONFIANZA

VETERINARIAS
INTEGRADAS
DE ARGENTINA

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

VENTA EXCLUSIVA EN VETERINARIAS

Comunicate
con nosotros:

Tel: (03388) 420777 / 420514 / 424877

Fax: 0800-7777-842 (VIA)

ventas@veterinariasintegradas.com

www.veterinariasintegradas.com

informate acerca de nuestra promociones vigentes:

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES



Veterinarias Integradas de Argentina S.A.

© 2016 - Todos los derechos reservados

LA INICIATIVA YA ESTÁ EN MARCHA

Elanco y la UNCPBA avanzan en su programa de becas

» La Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires y la firma multinacional acordaron un programa destinado a estudiantes de la Facultad de Ciencias Veterinarias (Tandil).

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

La trascendencia del convenio rubricado entre la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires y Elanco Animal Health para estudiantes de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil radica tanto en el monto de sus becas, como también en la prioridad en la selección de sus destinatarios.

“Este Programa fue pensado desde el concepto de igualdad. Tiene en cuenta la selección socioeconómica, con una exigencia académica apenas superior al promedio histórico”, reforzó también la Lic. Sandra Pantusa, a cargo del Área Social de la Secretaría de Bienestar Estudiantil.

Y agregó: “También contempla la incorporación de alumnos, sin asistencia monetaria, que apliquen al Mérito Aca-

démico. En este caso, acceden a las capacitaciones, mentorías y vínculos que la empresa genere al igual que los becarios”.

Más allá de esto, Pantusa dejó en claro que el aporte monetario de la beca completa permite al alumno afrontar la totalidad de sus gastos académicos y personales, sumado a las capacitaciones y posibilidades laborales futuras, que sin duda marcan un punto de inflexión en su vida.

El alumno que obtiene beca parcial accede a las mismas condiciones formativas y de oportunidad que la beca completa.

“En cuanto a la opción del Mérito académico, si es la primera vez que nos damos una estrategia que posibilite a aquellos alumnos que, sin necesitar asistencia monetaria, desean ser beneficiarios del resto de las oportunidades que brinda este Programa. El mérito no necesariamente es el mejor promedio, la selección apuntó a un alto desempeño académico, capacidad para integrar esos conocimientos y poder comunicarlos asertivamente”, reforzó nuestra entrevistada.

“Estamos orgullosos de poner en marcha una iniciativa de este estilo, profundizando el vínculo entre la industria y las casas de estudio. De este modo, logramos reconocer e impulsar a los alumnos seleccionados durante su cursada y también ampliando su visión sobre la salud animal”, le explicó a **MOTIVAR** el gerente general de Elanco para el Cono Sur, Juan Pablo Zingoni, uno de los

impulsores de la iniciativa.

Los alumnos seleccionados inicialmente para avanzar con el programa son:

» **Becarios 3° año:** Lautaro Rodríguez y Sofía Montero. Beca al “**Mérito Académico 2021**”: Milagros Corte.

» **Becarios 4° año:** Pilar Cayssials y Florencia Navarro. Beca al “**Mérito Académico 2021**”: Milagros Moran.

MOTIVAR: ¿Cuál es la situación actual en general de los alumnos y la necesidad de este tipo de programas de becas?

Sandra Pantusa: Observamos con preocupación el impacto de la Pandemia y del contexto económico en la población estudiantil. Si bien en el primer período costó la adaptación a la virtualidad, hoy podemos ver que las familias han priorizado con mucho esfuerzo, el acceso a la conectividad en el presupuesto familiar. Esto ha permitido la permanencia en el sistema educativo. La incertidumbre está puesta en la instancia de retomar esquemas que contemplen la presencialidad.

La Universidad Nacional del Centro se caracteriza por implementar políticas de bienestar que garanticen la inclusión de los alumnos con situaciones económicas desfavorables y que cumplan con un rendimiento académico que implique el avance curricular. Son ejemplo de ello sus Residencias estudiantiles, comedor autogestionado, becas propias, atención sanitaria gratuita.

¿Qué representa este Programa Becas?

Fue un desafío que nos propusimos en plena cuarentena.

Fue gestionar un voto de confianza en nuestra excelencia académica y en la capacidad de nuestros equipos técnicos para seleccionar los perfiles adecuados y realizar los acompañamientos necesarios en lo que resta del trayecto académico del alumno.

El reconocimiento de Elanco Animal Health de la calidad académica de UNICEN a través de nuestros graduados que ocupan cargos directivos en la empresa, la empatía, el compromiso y la visión del gerente para el Cono Sur, Juan Pablo Zingoni, respecto de nuestra propuesta, posibilitaron la firma de este convenio, que apuesta a una ayuda económica integral de nuestros becarios, a complementar su capacitación y a acercarlos al mundo laboral futuro.

Abreva también al posicionamiento de nuestra Universidad ante el reconocimiento de la calidad académica de nuestros alumnos y graduados.

¿Cuál fue la reacción de los alumnos seleccionados?

La reacción fue emoción pura. Es difícil de explicar. En contexto de pandemia, cuando la vida se complica, de pronto una de las Multinationales en salud animal más importantes y tu Universidad, te eligen y premian tu esfuerzo, se acercan y apuestan a tu futuro, es muy fuerte y movilizador. **AR**

AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS VETERINARIOS PARA TODAS LAS ESPECIES

La Mejor Experiencia En Sanidad Animal



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



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

CEVA CUMPLIÓ 10 AÑOS DE PRESENCIA EN NUESTRO PAÍS

“Estamos orgullosos del camino recorrido en Argentina”

» En exclusiva, entrevistamos al director para el Cono Sur de CEVA Salud Animal, Hernán Lopez Cepero, en un encuentro del que participaron Martín Díaz, Sergio Bautista y Ramiro Narbón Alegre, líderes de las unidades de negocio de Avícola, de Porcinos y Rumiantes de la compañía, respectivamente.

talentos, siempre pensando en mantenernos como una empresa ágil y flexible”, nos explicó Hernán Lopez Cepero, quien ingresó a la compañía multinacional de origen francés en 2014 y desde 2020 se desempeña como director para el Cono Sur de CevaA Salud Animal.

“Siempre con el objetivo de llevar adelante un negocio sano en la región, seguimos los principios globales de la compañía, enfocados no solo en el concepto de Una sola Salud, sino también en otros como ayudar a alimentar al mundo asegurando recursos suficientes y saludables, respetando siempre el bienestar animal y apoyando la biodiversidad, la prevención de las zoonosis, preservar el vínculo vital entre humanos y animales en nuestra sociedad cada vez más urbanizada y el uso racional de los antimicrobianos en las producciones animales”, aseguró quien desde Argentina coordina también las operaciones en Uruguay, Paraguay, Bolivia y Chile, donde recientemente la empresa abrió una filial.

Vale aquí destacar que Ceva es una compañía global, enfocada 100% en el mercado de salud animal, con una facturación que supera el billón de euros (impulsado fuertemente por el negocio avícola) y que cuenta con más de 6 mil empleados y más de 30



Lopez Cepero. “Buscaremos seguir creciendo en el mercado local”.

adquirió el Instituto de Sanidad Ganadera y a partir de allí pudimos demostrar todo nuestro potencial. Si bien teníamos un representante en Argentina debimos poner en marcha una estructura propia y avanzar en los proyectos”, nos explicó.

Y agregó: “Ceva desde el lugar del mundo donde se encuentren los expertos es una empresa ágil y lo hemos demostrado. Por ejemplo, este año el sector local vive una problemática ligada con la hepatitis y somos la primera empresa en llegar con una vacuna al mercado. La agilidad,

la innovación y la adaptabilidad a los cambios hacen la diferencia”.

Más allá de producir sus propios equipos de vacunación y de estar ya avanzando con la tecnología Smart Glases para dar soporte en tiempo real (vía Wifi) a sus clientes tanto en las granjas, como en las plantas avícolas, Ceva se prepara también para lanzar el año que viene su nueva vacuna de coccidiosis y otra contra la Salmonella, reforzando así su compromiso no solo con la producción avícola, sino también con la seguridad y calidad alimentaria.

También fue relevante repasar con Martín Díaz el éxito alcanzado a través del Ceva

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano

Ceva Salud Animal cumplió 10 años de presencia en nuestro país y este fue motivo suficiente para que **MOTIVAR** se trasladara a sus oficinas de Puerto Madero (CABA), con el objetivo de entrevistar a los principales referentes de sus distintas unidades de negocio.

“Estamos muy orgullosos del recorrido realizado desde 2011 por Ceva en Argentina, un país estratégico para la expansión de la compañía. En este tiempo hemos logrado crecer, construir relaciones y sumar nuevos

plantas alrededor del mundo.

“Tenemos el desafío de seguir tomando cada vez una mayor participación del mercado mundial y para ello es relevante también avanzar en América Latina”, aseguró Lopez Cepero. Y completó: “Argentina es uno de los principales jugadores en el mercado regional de proteínas animales y más allá de sus distintos ciclos económicos, sigue siendo muy atractiva para todas las firmas multinacionales”.

El peso de la avicultura

De nuestro encuentro también participó Martín Díaz, director de la unidad de negocios Avícola de Ceva para el Cono Sur. “A los dos días de sumarme a la compañía, se

Continúa »»

Celebramos

50 AÑOS

Tu mayor seguridad es nuestra trayectoria.

El Torito S.A.

<p>Buenos Aires buenosaires@eltoritosa.com.ar (011) 4327 0932 / 4327 2174 Suipacha 211 Piso 20 D CP 1008</p>	<p>Santiago del Estero sgo@eltoritosa.com.ar (0385) 425 9035 Rep. del Líbano 2035 CP 4200</p>	<p>Vera vera@eltoritosa.com.ar (03483) 420 238 / 420 410 Eugenio Alemán 1738 CP 3550</p>	<p>Resistencia resistencia@eltoritosa.com.ar (0362) 442 4485 / 443 3954 Ameghino 247 CP 3500</p>
---	--	---	---



LUIS
PASTEUR

Cuidamos tu salud

Tu mejor elección
en cobertura médica



#SiemprePodemosEstarMejor

oslpasteur.com.ar



Díaz. "Nos caracterizamos por estar cerca de nuestros clientes, aportando junto a un gran equipo de profesionales".



Bautista. "Tenemos muchas expectativas puestas en la llegada de nuevos lanzamientos a la Argentina".



Narbón Alegre. "Buscamos estar cada vez más cerca de veterinarios y productores".

Business Program, por medio del cual -a través de un acuerdo con la Universidad Torcuato Di Tella-, desde hace años se capacita a los referentes de la industria avícola en distintos temas de management.

"Nos caracterizamos por estar cerca de nuestros clientes brindando un servicio que va desde soporte técnico en las plantas de incubación, hasta seguimiento en las granjas junto a un grupo de veterinarios", resaltó Martín Díaz. Y completó. "En todos estos años hemos logrado crecer y desarrollarnos, con un equipo que se capacita y avanza en conjunto, como una gran familia".

Expectativas en el sector porcino

Por su parte, **MOTIVAR** tomó contacto con el director de la Unidad de Negocio Porcino para el Cono Sur de Ceva, Sergio Bautista, quien destacó los pasos que se dieron en este tiempo para que la firma avance en la incorporación de nuevas tecnologías para los productores de Argentina.

"Desde hace 4 años ya funcionamos como una unidad independiente, que busca seguir la exitosa línea de trabajo de la unidad Avícola". Y se explicó: "Esto se logra

avanzando en una línea con productos diferenciales y una oferta de servicios que nos permita seguir siendo una opción válida para los productores. Sin dudas, en el corto plazo y con la llegada al país de nuevas tecnologías, iremos ampliando nuestra participación tanto en el mercado argentino, como también en otros de la región".

Más allá de esto, el referente dejó en claro que las tecnologías que desarrolla CEVA están pensadas para darle el seguimiento al productor y a la granja.

"Contamos con el servicio Ceva Lung Program (CLP) que es un sistema preciso, objetivo y práctico para la valoración de lesiones pulmonares en frigorífico, además de la App PSM (Programa de Servicios a Medida) que desarrollamos localmente para para, entre otras cosas, optimizar los costos del plan sanitario, medición de uso de antibióticos y vacunación estratégica. También estamos avanzando con el programa de asesoramiento y capacitación en buenas prácticas de vacunación del lechón al destete, identificando puntos de mejora, facilitando y asegurando una correcta vacunación de los animales.", completó Sergio Bautista.

Un mix de soluciones en la ganadería

Más allá de esto y también en el marco de la entrevista que realizamos con las autoridades de CEVA por los 10 años de la compañía multinacional en Argentina, pudimos dialogar con Ramiro Narbon, gerente nacional de ventas de Rumiantes.

"Contamos con productos biológicos reconocidos en el mercado, a los cuales hemos comenzado a sumar un completo portafolio de fármacos, como Fluron Gold, Zeleris y otros tantos que iremos presentando este año y en 2022, con foco en las producciones intensivas de carne y leche", sostuvo. Y reforzó: "Estamos en desarrollo y expansión luego de la adquisición en Brasil de una planta propia, la cual nos permitirá avanzar en productos como lo es el caso de la PPD".

El desafío de CEVA está en generar esa llegada a campo necesaria para estar más cerca de productores y veterinarios.

"También hemos lanzado un Programa de Capacitación para personal de mostrador tanto en distribuidoras como veterinarias clientes, por medio del cual buscamos avanzar en la capacitación en ventas, gestión del tiempo y otros tópicos de este estilo, con

el objetivo de brindar herramientas concretas, adaptadas a los desafíos actuales", resumió Ramiro Narbón Alegre.

Una mirada a largo plazo

"Claramente hoy es un gran desafío seguir consolidando el liderazgo de la empresa en el sector avícola, así como también impulsar nuestro crecimiento en el rubro porcino y en el de rumiantes. Además, vemos un potencial relevante en el caso de los animales de compañía, rubro en el que este año lanzamos Adaptil y Feliway, enfocados en el tratamiento con feromonas del comportamiento animal. Con el tiempo iremos incorporando productos de la completa línea que tiene Ceva en el mundo para perros y gatos", sostuvo Hernán López Cepero.

Y concluyó: "Sabemos que la pandemia aceleró nuestra transformación digital y en eso estamos trabajando, tanto como en el arribo al país de tecnologías que hoy no están validadas pero que entendemos son relevantes para los tiempos que vienen. Con foco en brindar el mejor servicio, tecnología de punta y la agilidad que nos caracteriza, buscaremos seguir creciendo". **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)

 (549) 2477 603790

 www.laboratoriollamas.com.ar

 llamaslaboratorio

 info@laboratoriollamas.com.ar

 laboratoriollamas

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



Santos Dumont 4345 CABA C1427EIS Argentina Tel: (54)011-4855-6374 / 4854-0282 aviar@laboratoriosaviar.com.ar www.laboratoriosaviar.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

UNA INICIATIVA QUE AVANZA EN EL MERCADO

Más veterinarios se suman al Club Emprendedor de Krönen

» Con repercusiones en distintas localidades, la propuesta de la distribuidora de productos veterinarios y alimentos balanceados suma nuevos miembros y sigue ofreciendo beneficios.

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

Desde hace un tiempo decidimos invertir no solo en la profesionalización de toda nuestra estructura, sino también en acciones de difusión y marketing que fomenten una mayor vinculación con los veterinarios, como puede ser nuestro desarrollo en redes sociales, página Web, App con posibilidad de compra y, claro está, nuestro ya afianzado Club Emprendedor destinado a profesionales que están buscando abrir su primera veterinaria”.

Así de concreto fue Daniel Otamendi, socio gerente de Krönen, en diálogo con **MOTIVAR**, al momento de repasar las acciones que la distribuidora de productos veterinarios y alimentos ba-

lanceados viene realizando desde hace un tiempo.

Lanzado a comienzos de este 2020, el Club Emprendedor de Krönen avanza en su posicionamiento vía redes sociales y publicidades, así como principalmente por el impulso de la fuerza de ventas de la empresa.

Pero eso no es todo. Ya son cerca de 30 los profesionales que se han sumado a la propuesta que otorga beneficios concretos a todos aquellos que se entusiasman con abrir su primera veterinaria.

Vale recordar que todos los beneficios se encuentran disponibles en la sección “Club Emprendedor” dentro de la Web de www.kronenvet.com.

Ellos son:

- » Precio mayorista sin volumen de compra.
- » Financiación y facilidades de pago.
- » Amplio portfolio de laboratorios.
- » Acceso al Sistema de Gestión My-Vete.

“Además, nos diferenciamos por el asesoramiento personalizado y por generar para los miembros del Club Emprendedor charlas con especialistas y líderes de opinión. Es claro que contamos con apoyo de laboratorios nacionales, no solo con sus productos y acompañamiento, sino también por medio de sorteos y premios”, completó Daniel Otamendi.



Palabra de los veterinarios

“Es una excelente iniciativa. Cuando uno se inicia en el negocio no puede competir contra veterinarias de mayor trayectoria. Esta propuesta nos permite mejorar nuestras condiciones”, aseguró Agustín Roca, egresado de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Esperanza (UNL), desde Veterinaria Roma, ubicada en Villaguay, Entre Ríos (bovinos y clínica de pequeños animales).

Asimismo, Ariel Corvalán, de la Veterinaria Corvalán, en Ensenada, Buenos Aires dejó en claro la razón por la que se sumó al Club Emprendedor de Kronen:

“Los excelentes precios que me ofrecieron, sin un mínimo de unidades de compra, eso facilitó mucho tener un stock variado de medicamentos, de muy buena calidad y a precios competitivos”, explicó el egresado de la UNLP. Y completó: “La veterinaria tuvo un impulso impor-

tante, dado que me ofrecieron contar con los mejores laboratorios del mercado. Y eso se ve reflejado en un aumento de los clientes, ya que ven respaldada la salud de sus mascotas, con laboratorios veterinarios muy reconocidos”. Además de esto, el profesional destacó que “Tener el respaldo de la distribuidora, contar con los muy buenos laboratorios que cuenta el programa, y saber que está siendo bien asesorado al realizar una compra, es una tranquilidad para poder encarar un emprendimiento, cómo es una veterinaria”. Y cerró: “Hay que sumarse al programa, contar con el apoyo de la distribuidora y de los laboratorios, es una gran ayuda al momento de ponerse al frente de su propia veterinaria”.

“La posibilidad de comprar a precio mayorista sin necesidad de inversiones abismales, me permite crecer, hacer más rentable y con variedad de productos”,



Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

LA RED DE LABORATORIOS DE DIAGNÓSTICO VETERINARIO
MÁS GRANDE Y SEGURA DEL PAÍS

Listado de Laboratorios con Convenio de Transferencia de Tecnología y Asistencia Técnica bajo normas de Laboratorio Azul Diagnóstico S.A.

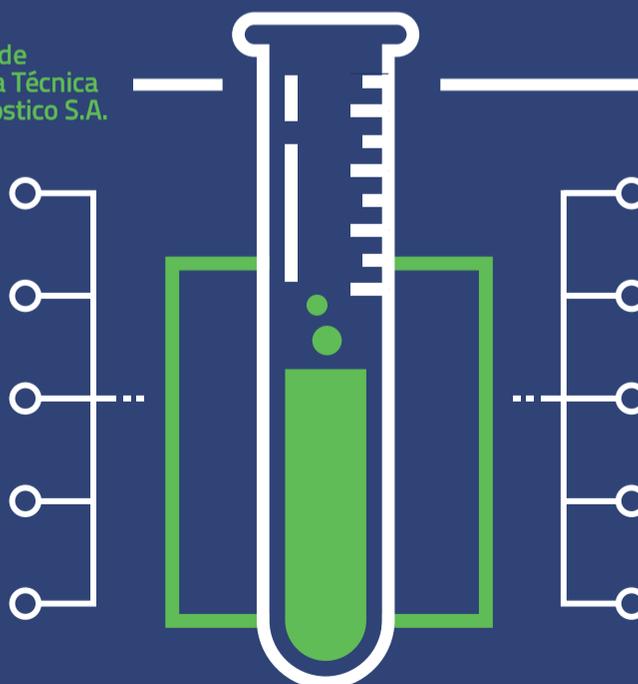
1. LABORATORIO DIAGNÓSTICO CORRIENTES
Tacuarí 1133 CP3400 (Corrientes, Corrientes)
Tel. (0379) 47 3587 / ladvco@gmail.com

2. LABORATORIO PREVIR
Belgrano 287 CP3187 (San José de Feliciano, Entre Ríos)
Tel. (03458) 420131 / laboratorio@previr.com.ar

3. DIAGNÓSTICO VETERINARIO LA PLATA
Calle 69 N° 936 PB "A" CP1900 (La Plata, Buenos Aires)
Tel. (0221) 452 5817 / diagnosticoveterinariolp@gmail.com

4. LABORATORIO LOBOS
Rivadavia 365 CP7240 (Lobos, Buenos Aires)
Tel. (02227) 42 1546 / lablobos@outlook.com

5. DIAGNÓSTICO VETERINARIO DEL SUDESTE
Carmona 336 CP7100 (Dolores, Buenos Aires)
Tel. (02245) 440358 / labsudeste@gmail.com



6. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO TANDIL
Caseros 736-738 CP7000 (Tandil, Buenos Aires)
Tel. (0249) 443 0418 / labdiagvettandil@infovia.com.ar

7. LABORATORIO VETEST S.H.
Belgrano 1288 CP7414 (Laprida, Buenos Aires)
Tel. (02285) 421222 / vetest@laprida.net

8. LABORATORIO DIAGNÓSTICO OLAVARRÍA
España 2251 CP7400 (Olavarría, Buenos Aires)
Tel. (02284) 44 5747 / ldolavarría@gmail.com

9. LABORATORIO SAN JOSÉ
G. del Solar 756 CP6450 (Pehuajó, Buenos Aires)
Tel. (02396) 47 0580 / laboratoriosanjose@hotmail.com.ar

10. LABORATORIO BALCARCE DIAGNÓSTICO VETERINARIO
Calle 22 850 esq 25 CP7620 (Balcarce, Buenos Aires)
(02266) 49 4441 / labvetbalcarce@gmail.com



Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

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



MV. Ariel Corvalán. Desde Villaguay, Entre Ríos.



MV. Mirta Luján Acevedo. En Alberdi, Buenos Aires.



Clínica Veterinaria Berisso. MV. Marcos Trebino Llambías.

aseguró el médico veterinario Marcos Trebino Llambías, de la Clínica Veterinaria Berisso, también en Buenos Aires. Y aseguró: “He logrado ampliar el stock y vender otro tipo de productos que no tenía en la farmacia”.

Por su parte, Mirta del Lujan Acevedo,

de Huellitas del Norte, veterinaria ubicada en la localidad bonaerense de Juan Bautista Alberdi resaltó la importancia de recibir también herramientas de trabajo como recetarios, lapiceras, agendas, chaquetas, etc, entre otros beneficios del Club.

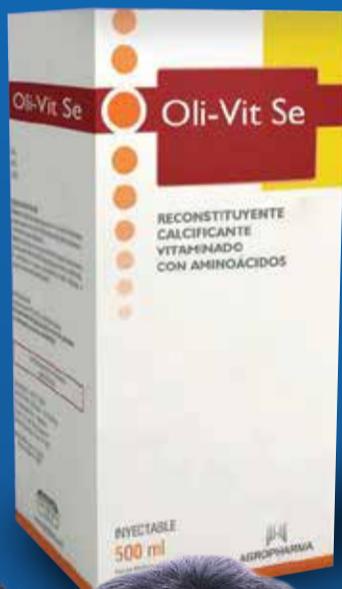
Y amplió su visión: “La propuesta en

principio hace la diferencia porque acá no hay quién la haga y por otra parte es necesario para mí porque estoy lejos de las principales ciudades donde hay más ofertas para aquellos que necesitan emprender. Les diría que se sumen porque es bueno tener a gente que apoye el pro-

yecto de Emprender, sobre todo a aquellos que vienen del interior del país como yo”, agregó la egresada de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional del Nordeste. **AR**

Fuente de la información: www.kronenvet.com.

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

SE LLEVÓ ADELANTE EL EVENTO ANUAL DEL IRAC

“La rentabilidad de los rodeos de cría se basa en una reproducción eficiente”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LAS CONFERENCIAS



» No te pierdas la cobertura de las Jornadas Virtuales 2021 de Reproducción Bovina organizadas por el IRAC. Protocolos, recomendaciones y experiencias de profesionales nacionales e internacionales, a continuación.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



Los días 25, 26 y 27 de agosto se llevaron a cabo las “Jornadas Virtuales 2021 de Reproducción Bovina” del IRAC vía Zoom. No es sorpresa la cantidad de profesionales que participaron del evento, ya que se trata de una jornada anual que reúne a los de especialistas en la materia y que cuenta con información otorgada por referen-



Anfitrión. El referente Gabriel Bó, participó activamente.



Baruselli. El brasileño volvió a decir presente en el IRAC.

tes locales e internacionales donde a la vez, se abre un lugar de intercambio y debate valioso.

Brasil, Estados Unidos, Canadá y Argentina fueron las locaciones donde los referentes expusieron temáticas en un marco técnico, siguiendo siempre el mismo foco: ¿qué?, ¿cómo? y ¿cuándo utilizar las herramientas y protocolos para eficientizar el proceso reproductivo?.

Y como todos los años, no podía faltar la cobertura de **MOTIVAR**.

La apertura estuvo a cargo del presidente del Instituto de Reproducción Animal Córdoba (IRAC), el Dr. Gabriel Bó, quien agradeció a todos los involucrados que hicieron posible este evento, sobre todo a los disertantes y a las empresas patrocinadoras.

Novedades en IATF

Si bien se puede acceder a la Jornada completa en formato video desde el Código QR que acompaña este artículo, a continuación resumiremos algunos de sus puntos destacados.

“Como todos saben, la IATF ha tenido una difusión muy importante en Latinoamérica. En el mundo se emplean dos tipos de protocolos: los que utilizan GnRh y los que utilizan estradiol. La idea fue tratar de simplificar los protocolos y llegar a un número máximo ideal de encierre para que el mismo sea factible”, sostuvo Bó.

Y continuó: “El manejo debe involucrar tres etapas: una para iniciar, otra para quitar el dispositivo y colocar prostaglandina, y la última, para hacer la inseminación a tiempo fijo propiamente dicha. Esto es lo que acep-

ta en general el mercado”.

Con énfasis, el referente internacional remarcó a los participantes que, si el objetivo es obtener la mejor efectividad de los protocolos, se debe tener muy en cuenta la fisiología del ciclo estral.

“Tenemos que tener protocolos que maximicen la probabilidad de que se preñen las vacas, y para eso debemos tener altos niveles de progesterona en la fase nutricional previa, luego tiene que bajar rápidamente para que dé lugar al estradiol, allí debe crecer y luego tener un cuerpo lúteo que se forme rápidamente que produzca alta progesterona para que favorezca el desarrollo del embrión”.

Sin más vueltas, Bó concluyó con al-

Continúa »»

línea de **ANTIPARASITARIOS**
Bencimidazoles

herramientas para una **PRODUCCIÓN EFICIENTE**
TECNOFARM

BAXEN
Albendazol 10%



FAXER BOVINOS
Triclabendazol 10%



FENTEC S/C INYECTABLE
Ricobendazol 15%



FENTEC
Fenbendazol 10%



 tecnofarmsrl

 www.tecnofarm.com.ar

 tecnofarm srl

 contacto@tecnofarm.com.ar

40 AÑOS PRODUCIENDO CIENCIA PARA LA SALUD

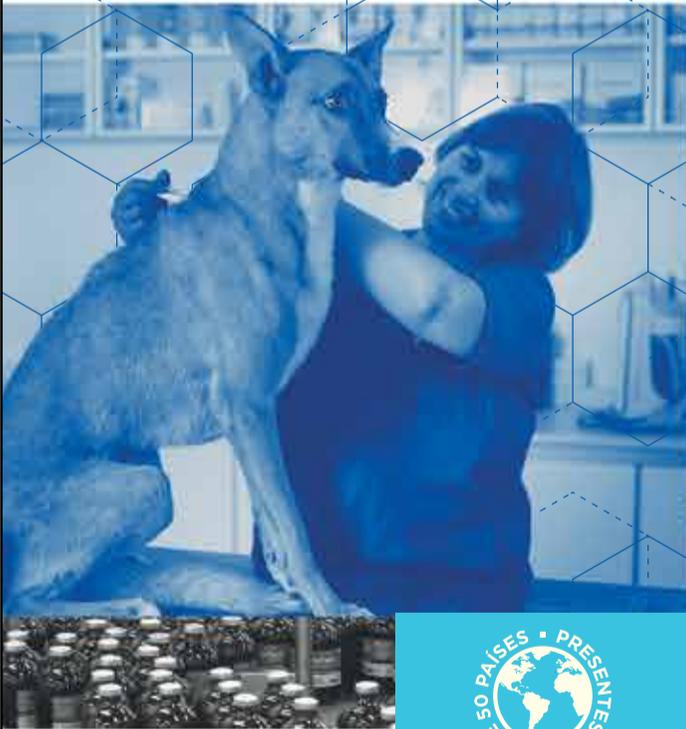


1981

2021



www.over.com.ar



over® 40 AÑOS
 MEDICINA VETERINARIA

gunos mensajes finales, entre los cuales se destacan que “la rentabilidad de los rodeos de cría se basa en una reproducción eficiente y una alta tasa de destete”; así como también que “la utilización con tratamientos de progesterona, estradiol y eCG son las herramientas más eficaces para inducir ciclicidad y preñar vacas en anestro posparto”.

Además, sostuvo que “el efecto de la eCG es más significativo en las vacas en anestro profundo” y que “la utilización de pinturas o parches para identificar a los animales en celo y la aplicación estratégica de GnRH a las vacas sin celo (pintadas) mejora las tasas de preñez a la IATF”.

EEUU: las estrategias para aumentar el desempeño productivo

El DVM, Ms, PhD de la Universidad de Cornell (USA) Julio Giordano, expuso sobre las estrategias para abordar un manejo reproductivo eficiente en sistemas intensivos de producción lechera.

Comenzando con una reseña histórica, el argentino manifestó: “Ha habido una mejora drástica en el desempeño productivo de los rodeos bien manejados. Esto significa que se le da importancia al manejo reproductivo y que realmente se promueve la eficiencia productiva”.

Y agregó: “Cuando pensamos en la eficiencia reproductiva, tenemos los parámetros tradicionales como fertilidad, tasas de preñez, etc; pero si uno observa también los cambios que se están dando alrededor, se le está dando más relevancia a otros aspectos, por ejemplo, a la eficiencia del manejo -cantidad de horas hombre para llevar adelante un programa reproductivo, horas vaca, número de intervenciones- y a la eficiencia económica -costo por IA, rentabilidad del

CICLO DE ALTA FERTILIDAD EN VACAS LECHERAS

Otro de los speakers con los que contó la Jornada de Reproducción organizada por el IRAC, fue el reconocido MV. Roberto Sartori, de la Universidad de San Pablo, Brasil.

Índices zootécnicos productivos, la importancia del período de transición, el ciclo de la alta fertilidad, los programas de reproducción PCR/ESALQ y los resultados preliminares del experimento con programas de fertilidad, fueron los temas que marcaron su hoja de ruta en esta disertación.

Desde **MOTIVAR**, brindaremos a los lectores un breve resumen acerca de cómo el intervalo entre partos puede influir directamente en la rentabilidad del establecimiento lechero.

Quienes deseen ver la jornada completa pueden escanear el Código QR que acompaña este artículo y acceder a todas las presentaciones desde el Canal de YouTube del IRAC.

Para ejemplificar el impacto que provoca ser eficiente en la reproducción, el MV Sartori presentó una figura en la que se puede observar la curva de producción de leche de un caso de un establecimiento que produce en total 40 kg/día, y a la vez se observa la producción de leche por día de intervalo entre partos. El punto importante de este trabajo fue entender que cuanto más corto es el intervalo entre partos, mayor es la producción de leche diaria por vaca.

“Si se mejora el manejo reproductivo de modificar el intervalo entre partos de 14.5 meses a 12.4 meses, aumentaría un 1,5 kg de leche por vaca por día. Es decir 498 kg de leche al año, en este caso”, resaltó Sartori.

Y agregó: “Si se nos atrasa la tasa de preñez del 15%, pero luego de cuatro años pasa a ser del 21%, esto significa que se disminuye 79 días de intervalo entre partos, aumentado 2 kilos la producción de leche promedio por vaca”.

Cabe aclarar que este establecimiento que menciona Sartori tiene 400 vacas en ordeño, el precio de la leche es de 1,90 reales por litro, por lo cual ese aumento de 2 litros se verá traducido en una ganancia de medio millón de reales por año. Pero no perdamos de vista el tema central.

El período de transición es el más importante para la reproducción, que comprende 21 días antes del parto y 21 días después. “Es una etapa de mucho estrés para la vaca. Podemos encontrar problemas en el parto, balance energético negativo, retención de placenta, desplazamiento del abomaso, mastitis, problemas metabólicos y es el período donde más se pierden las vacas, por mortalidad o descarte”, detalló el mé-

dico veterinario de Brasil.

Además, recaló: “Tenemos que intentar inseminar lo más temprano posible. Con esto obtendremos una mejor eficiencia reproductiva, más vacas preñadas, más vacas en el inicio de lactación, sumado a que cuando se tiene una buena reproducción se descartan las vacas con problemáticas de mastitis, aquellas que no se preñaron, etc”.

Finalmente, el referente internacional concluyó: “Si se logran manejar estas variables y prestar mucha atención al período de transición en cuanto al manejo, tomando registros y realizando capacitaciones constantes a los recursos humanos, el resultado será claro: mayor producción de leche por vaca por año y en consecuencia, mejor rentabilidad”.



rodeo, rentabilidad del sistema”.

En adición, Giordano remarcó aquellos factores y estrategias no hormonales que contribuyen a mejorar la eficiencia de los sistemas lecheros. Entre ellos se encuentran: optimizar la salud, nutrición y confort de la vaca; optimizar la exactitud de la detección del celo y la técnica de IA; selección genética; y el más importante, la sistematización de procesos -considera

indiscutible la necesidad del uso de software para generar listas de acción de un programa sistematizado-.

Concluyendo, el referente no dudó en dejar recomendaciones para poder aumentar los índices y brindar un mejor servicio a los clientes ganaderos.

“Combinar programas de fertilidad y PEV más extensos es una alternativa comprobada para mejorar la fertilidad del primer servicio. Además, los pro-

gramas que combinan IACD+IATF no maximizan la fertilidad al primer servicio, pero pueden resultar en la misma o incluso mayor tasa de preñez que los programas de IATF y PEV extendido”, aseguró. Y concluyó: “Los programas basados en el estatus ovárico en el momento de diagnóstico de preñez son efectivos para reducir los días a la preñez y optimizar otros parámetros de eficiencia. **AR**

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

zoetis

CHINFIELD

König
koniglab.com

Biogénesis
Bagó

BIOCHEMIQ

Boehringer
Ingelheim

Elanco

CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SALUD ANIMAL

MSD
Salud Animal

Richmond
Vet Pharma



LÍNEA REPRODUCTIVA

Pluselar 1,2

Pluselar 0,6

Dispositivos intavaginales
con progesterona

Pluset FSH - LH

Veteglan d-cloprestenol

Vetegon R (NUEVO LANZAMIENTO)

Gonadotrofina Coriónica equina Recombinante

Vetegon eCG

Gonadotrofina Coriónica equina

Benzoato de estradiol

Cipionato de estradiol

Pluserelina Buserelina acetato

FORMACIÓN ABIERTA A PROFESIONALES VETERINARIOS

A través de nuestra plataforma digital **calierformación** 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.calierformacion.com



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



CALIER

INFORMACIÓN RELEVANTE

Hasta la fecha: ¿qué aprendimos sobre el COVID19 y las mascotas?

» Realizamos un breve pero importante repaso sobre la información científica disponible y los reportes que vinculan a perros y gatos con este virus que afecta al mundo entero.

PABLO J. BORRAS
Vet. Esp. MSc.
pablojesusborras@gmail.com



Al momento de analizar el tema que nos incumbe en esta edición, debemos seguir recalando que, hasta la fecha, no hay evidencias científicas en cuanto a que los perros y los gatos sean fuente de infección del COVID19 para las personas, como nos aseguran organismos internacionales como lo es la OIE (Organización Mundial de Sanidad Animal).

Conocer lo que pasa

Aunque hay algunos pocos reportes de infección por COVID19 en perros, la mayoría han sido asintomáticos y los mismos serían más resistentes a la infección (Shi et al., 2020).

Se han descrito signos respiratorios leves en algunos de esos perros.

La fuente de infección ha sido por el contacto estrecho con sus tutores (Decaro et al., 2021).

Aunque los gatos son más susceptibles a la infección por este virus debido, entre otras cosas, a que el receptor ACE2 presenta una gran similitud al de los humanos (Stout et al., 2020), los casos reportados en felinos han sido esporádicos, en su mayoría asintomáticos (Gaudreault et al., 2020; Shi et al., 2020; Barrs et al., 2020), y sólo algunos con cuadros respiratorios y/o gastrointestinales leves de rápida resolución (Garigliany et al., 2020; Fuentealba et al., 2021).

Probablemente, la fuente de infección sería el contacto estrecho con personas positivas al virus como ocurrió con los tigres y leones del zoo del Bronx, Estados Unidos (McAloose et al., 2020).

Aunque la transmisión entre gatos se ha demostrado en condiciones de laboratorio (Halfmann et al., 2020), no siempre ocurre en condiciones naturales (Newmann et al., 2020).

Los gatos podrían actuar como hospedadores terminales del virus ya que el mismo pierde transmisibilidad en los sucesivos pasajes (Bao et al., 2021)

A tener en cuenta

Considerando la información disponible hasta la fecha, la vacunación

NUEVO PODCAST CON PABLO BORRAS

Los interesados en escuchar más sobre las evidencias y aportes que existen en la actualidad sobre el vínculo entre el COVID19 y las mascotas, pueden escanear este Código QR y acceder a un nuevo Podcast de Pablo Borras para la **Revista 2+2**, Mi Negocio Veterinario. Allí encontrarán información actualizada en un formato ágil que sin dudas te servirá en el día a día de

tu profesión. Para más información sobre otros Podcasts de la **Revista 2+2**: info@dosmasdos.com.ar. De ese modo podremos compartir más información, la cual también ya está disponible en Spotify como "Mi Negocio Veterinario".



de perros y gatos contra el COVID19 no sería necesaria ya que no es un riesgo para ellos ni para los tutores (WSAVA, 2021).

Si tenés COVID19 y mascotas es clave que sigas estas recomendaciones:

- » Usar barbijo cuando estás con ellas.
- » Lavar bien los utensilios y las manos

antes y después de tocar a la mascota.

» Si es posible, que la cuide otra persona, pero si no, simplemente cumplir con estas indicaciones.

No lo olvides, frente a cualquier duda lo importante es siempre fomentar la consulta con los veterinarios de cabecera. **AR**

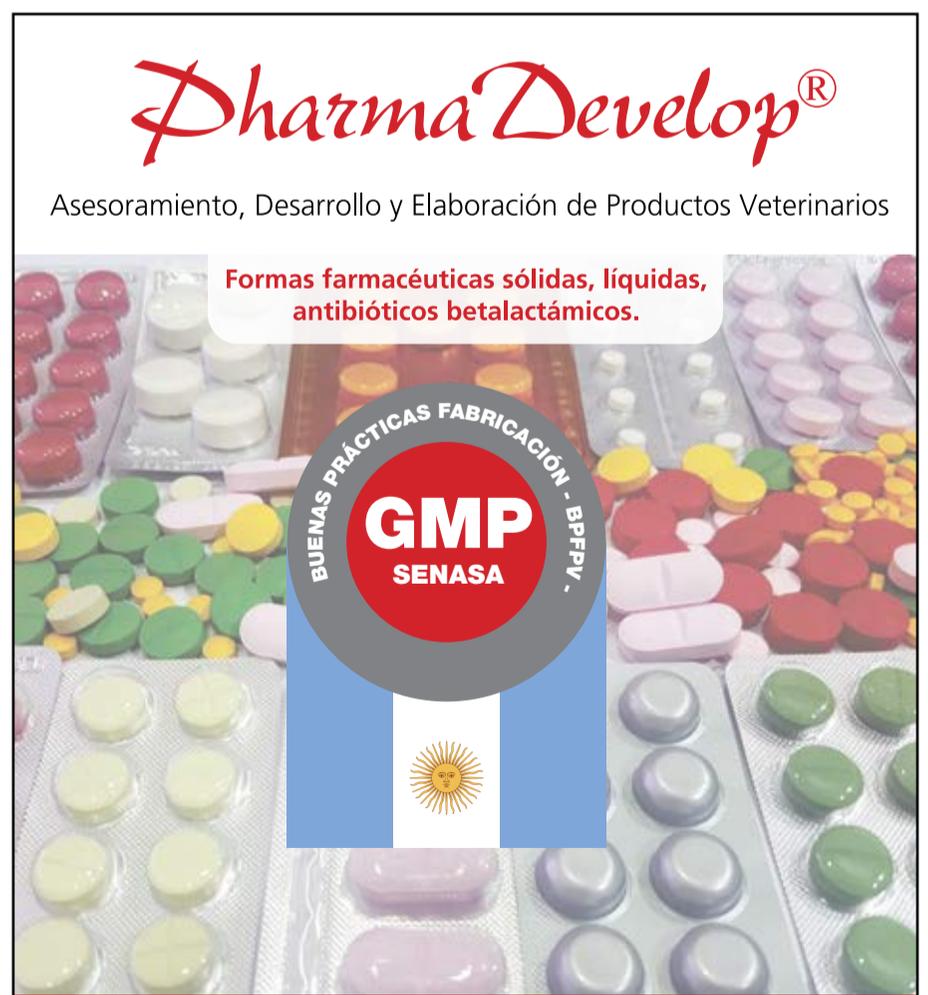


ENVITAP S.A.

Buenas Prácticas de Fabricación Veterinarias
VIDRIO TIPO II

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

Teléfonos: (011) 4713-1815 / 4752-9316 / 4753-5601
www.envitap.com.ar | ventas@envitap.com.ar |  /Envitap SA



Pharma Develop®

Asesoramiento, Desarrollo y Elaboración de Productos Veterinarios

Formas farmacéuticas sólidas, líquidas, antibióticos betalactámicos.

BUENAS PRÁCTICAS FABRICACIÓN - BPFV - GMP SENASA

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

vermiplex[®] plus



500

Combinación perfecta contra parásitos resistentes

(Mebendazol 12,5 g%. - Closantel 11,8 g%.)



ANTIPARASITARIO EN PASTA DE DOSIFICACIÓN EXACTA HASTA 500 KG. EFICAZ CONTRA:

Principales parasitosis
gastrointestinales y pulmonares.

Formas inmaduras y
adultas de los parásitos.



Apto para potrillos y yeguas preñadas a partir del tercer mes de gestación.

WWW.KONIGLAB.COM

 /LABORATORIOKONIG

 /KONIGLAB

 **König**

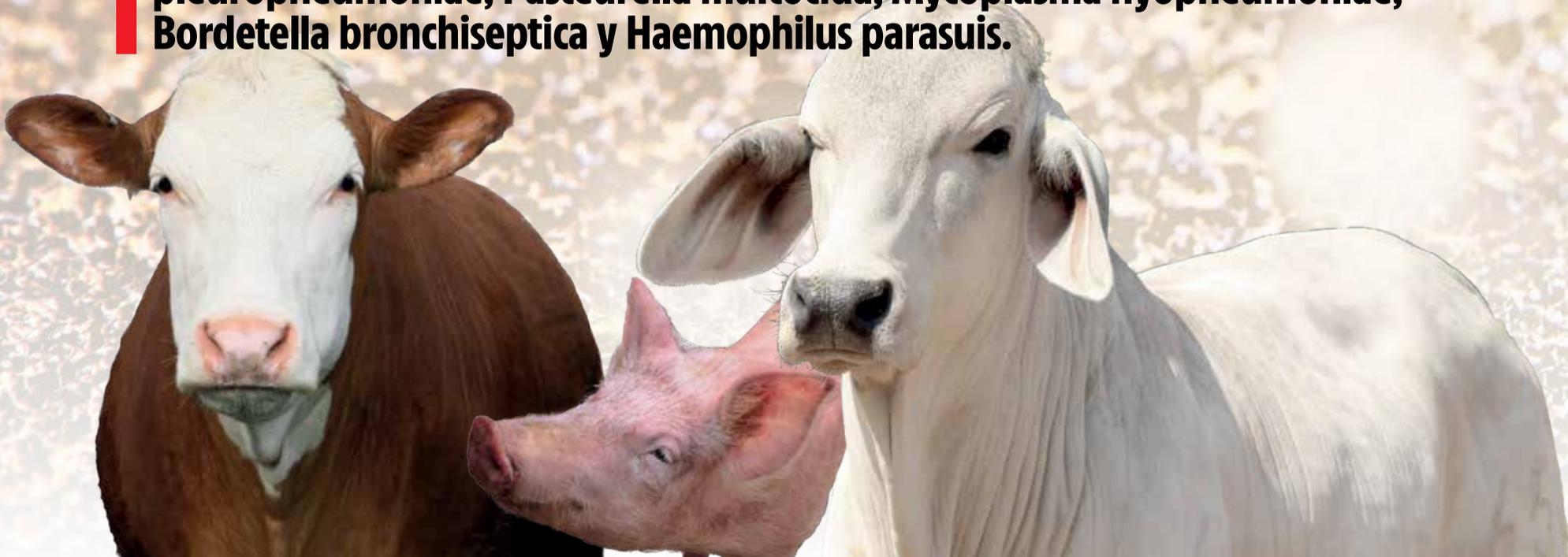
Neumogen **GOLD**

Tulatromicina 10%

**Llegó, la opción
más esperada.**

**Tratamiento completo contra el complejo respiratorio Bovino y Porcino. Tratamiento de queratoconjuntivitis infecciosa bovina asociada a *Moraxella bovis*.
Uso terapéutico y metafiláctico.**

Indicaciones: Bovinos: Tratamiento de infecciones del tracto respiratorio asociada a *Pasteurella* spp., *Histophilus somni* y *Mycoplasma bovis*. Tratamiento de queratoconjuntivitis infecciosa bovina asociada a *Moraxella bovis*. Porcinos: Tratamiento de infecciones del tracto respiratorio asociadas a *Actinobacillus pleuropneumoniae*, *Pasteurella multocida*, *Mycoplasma hyopneumoniae*, *Bordetella bronchiseptica* y *Haemophilus parasuis*.





**Dosis única
de larga
duración!**

cada día somos más



“El costo de una administración eficiente es menor al riesgo de no tenerla”

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA



» Lo aseguró Ezequiel Cruz, del Grupo Cencerro, firma que acompaña a los productores con el soporte económico y financiero de sus establecimientos.

FACUNDO SONATTI
facundo@redaccion.com.ar
@facusonatti



La publicación del último Censo Agropecuario Nacional coincide con el nacimiento del Grupo Cencerro. En 2018 quedó en evidencia la supremacía de los pequeños y medianos establecimientos que hacen a la producción agropecuaria en la Argentina.

Y si bien se trata de parcelas productivas, se puede inferir que el número de productores asciende a cerca de 100.000 y es sobre ese vasto universo donde aterrizaron los socios fundadores de Grupo

Cencerro, Ezequiel Cruz y Juan Balles-ter, para poder acompañar al productor en la administración económica-financiera de esos establecimientos.

En una nueva entrega de **MOTIVAR Live**, Ezequiel Cruz, socio comercial de la compañía, repasó los beneficios de incorporar una gestión profesional de la empresa agropecuaria. “Con solo 15 horas al mes un productor puede hacer gestión agropecuaria siempre que se deje ayudar. A partir de una mesa chica donde participan los hermanos, el fundador e incluso un sobrino se pueden analizar los datos y tomar decisiones a partir de nuestro asesoramiento”, aseguró.

“Nosotros partimos de la base que el 95% de las empresas agropecuarias son familiares y eso per se significa una dinámica muy especial e intentamos jugar en la misma entendiendo que las grandes empresas ya tienen sus departamentos de gestión”, agregó Cruz.

Y completó: “sólo uno de cada 10 productores conoce la rentabilidad proyectada de su campaña. Eso muchas veces no se tiene en cuenta y es central para tomar decisiones, como por ejemplo qué área destinarán a soja de primera o no. En principio hay que planificar la campaña y proyectar cuál será la ganancia del ejercicio y tratar de seguir de cerca las variables para alcanzar esos objetivos”.

¿Cómo lo hacen?

Para Cruz existen dos grandes paradigmas: el antiguo, donde usualmente el productor lleva todo en la cabeza, las facturas en una “cajita” y llama una vez al mes al contador; y uno nuevo donde se decide avanzar en un manejo integral de la veta económico-financiera de la empresa a partir de sistemas de gestión.

“A partir de los datos se pueden lograr mejoras”, afirmó y siguió: “el costo de una administración eficiente es muchísimo menor al riesgo que corre el productor que lleva todo en su cabeza. Una de las primeras recomendaciones para aquellos que se dedican a la producción agrícola sobre campo propio es que compute entre los costos el precio potencial de un arrendamiento a la hora de evaluar cuál es el verdadero margen de ganancia en cada campaña”.

En el paso a paso, la metodología de gestión se resume en cuantificar todo lo que sucede en los ámbitos productivos, económicos, financieros y contables de una empresa agropecuaria, resumió el invitado a **MOTIVAR Live**.

“En la práctica hay una relación cotidiana con los productores, a partir del manejo de datos, donde en los primeros meses, hacemos un proceso de reconocimiento para luego avanzar en reuniones semanales de gestión para que en un plazo razonable de seis meses el productor



EZEQUIEL CRUZ
Socio Comercial de Grupo Cencerro

pueda allanar sus procesos”, comentó el socio comercial de Grupo Cencerro.

“Así puede lograr un ida y vuelta de información donde ofrecemos un análisis estratégico ante la toma de decisiones desde qué porcentaje del suelo se destinará a tal o cual cultivo, compra o venta de animales, un tractor o si se puede escalar sumando una nueva unidad de negocios. Nada de eso es posible si antes no se organiza el día a día de la gestión de la empresa agropecuaria”, señaló.

“Hace décadas los productores miraban con cierto recelo a los ingenieros agrónomos y hoy es impensado producir sin contar con el asesoramiento de uno. Creo que nuestro rol vivirá el mismo proceso y con el paso de los años todas las explotaciones tendrán un asesor económico-financiero”, cerró Cruz. **AR**

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

zoovet®

PRODUCTOS INNOVADORES
INDUSTRIA ARGENTINA

¡COMPRÁ ZOOVET Y GANÁ!

Pets-Protector

spinoma dúo



T.I. / FIP FORTE / PIP PLUS / PI

Comprando 100 unidades de antiparasitarios externos obtenés una chance para el sorteo de un Toyota® Yaris® 0Km.

Modelo Toyota® Yaris®
XLS 1.5 CVT 4p (patentado).

**CONSULTÁ A TU VENDEDOR
O DISTRIBUIDOR HABITUAL**



IMAGEN ILUSTRATIVA. SORTEA EL 30/03/2022 POR PÁGINA SORTEA2 BAJO SUPERVISIÓN DE ESCRIBANO PÚBLICO. VÁLIDO SÓLO PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA. PERÍODO 01/06/21 AL 28/02/22. ESCANEÁ EL CÓDIGO QR Y CONSULTÁ BASES Y CONDICIONES.

✉ ventas@zoovet.com.ar ☎ +54 342 504 9919 ☎ +54 342 451 1500

   zoovet.com.ar

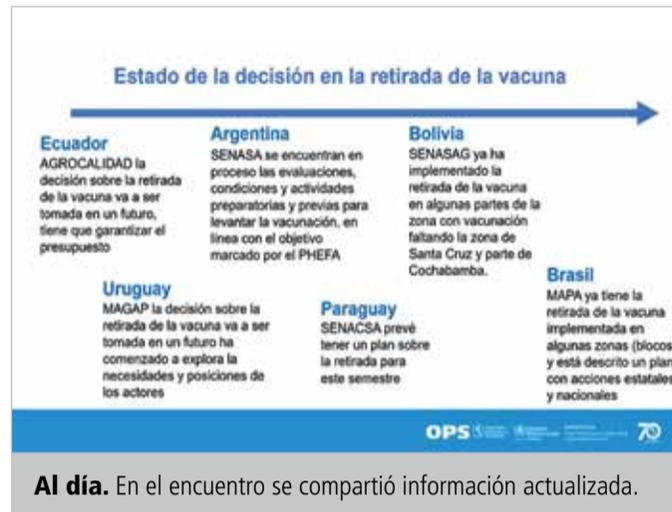
DESTACADA PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA

¿En qué situación se encuentra la región con respecto a la fiebre aftosa?

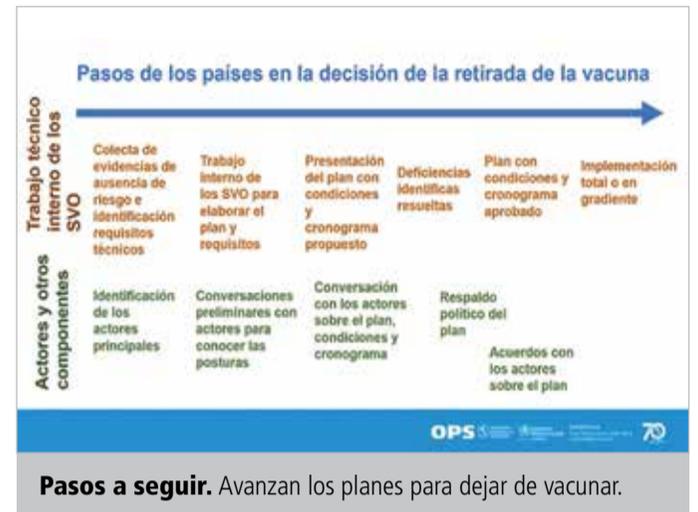
ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LAS CONFERENCIAS DEL SEMINARIO



» La 48ª Reunión Ordinaria de la Comisión Sudamericana de Lucha contra la Fiebre Aftosa (COSALFA) mostró los avances hacia la erradicación de la enfermedad del continente para 2025.



Al día. En el encuentro se compartió información actualizada.



Pasos a seguir. Avanzan los planes para dejar de vacunar.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



Como todos los años, se llevó a cabo la Reunión Ordinaria de la Comisión Sudamericana de Lucha contra la Fiebre Aftosa (COSALFA) de la cual participaron referentes de toda la región en dos jornadas que dieron mucho que hablar.

Estas reuniones se llevan adelante desde 1973 y el motor que las impulsa es la importancia de fortalecer la relación y el trabajo conjunto entre el sector público y privado para seguir avanzando en el control y erradicación de la fiebre aftosa de Sudamérica.

En esta última edición llevada ade-

lante el mes pasado, Ximena Melón, directora nacional de Sanidad Animal del Senasa tuvo una participación destacada y fue la voz que representó a la Argentina frente a los demás países.

Informe de situación de Sudamérica y Panamá en 2020

La presentación del DVM PhD Manuel Sánchez Vázquez, coordinador del Área de Epidemiología, resumió los logros, la situación de cada país y los avances frente a esta problemática.

“Voy a comenzar destacando lo que considero que fueron los logros más importantes del año”, comenzó diciendo el especialista y remarcó que “nuestros ojos

con respecto al riesgo están puestos en Venezuela, aunque considero que la consolidación de la iniciativa público-privada para la lucha contra la fiebre aftosa es un punto a destacar”.

Otros logros que mencionó Sánchez fueron el reconocimiento de las nuevas zonas de Brasil libres de vacunación, el reconocimiento de una nueva zona de Colombia como libre de vacunación, y también considera como un gran logro que se haya mantenido el estatus y progreso en las discusiones internas hacia la retirada de la vacuna.

Sin embargo, la pregunta que más resuena es: ¿cuántos años son suficientes para dejar atrás el riesgo? Según el referente de Panaftosa, esto depende de diversas varia-

bles, de la estrategia de vacunación, de su implementación y la capacidad de los países para prevenir nuevos brotes, entre otras.

“En este contexto es interesante presentar un estudio realizado por el Dr. Aurelio Cabezas del Departamento de Estatus Sanitario de la OIE período 1996-2020 ya que es una manera de poner números a la respuesta de la pregunta”, sostuvo.

Y continuó: “Lo que podemos ver es que el 80% de los países o zonas pierden el estatus entre los primeros 6 años tras el reconocimiento; que todos los países o zonas que han perdido el reconocimiento de libre lo ha hecho dentro de 12 años y

Continúa »»

SARTORIUS

Simplifying Progress

Medio 4Cell® BHK-21 CD

Diseñado para ser utilizado en la producción de vacunas virales en la industria veterinaria.

Beneficios de su uso:

- Listo para usar
- Químicamente definido
- Sin suero
- Sin componentes animales
- Sin antibióticos y sin hidrolizados.
- Soportar el crecimiento
- Alcanzar y mantener altas densidades celulares en cultivos en suspensión

Descubra Más, Visite https://www.sartorius.com/shop/ww/en/us-d/4cell%20AE-bhk-cd-medium/c/M_4Cell_BHK-21#product-facets

BPS-Requests@Sartorius.com

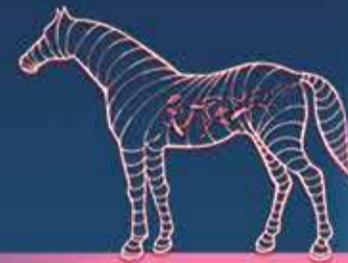




Feliz primavera!!!

Desparasitando con
PRIVE L

(ivermectina y praziquantel)
GEL MULTIDOSIS
Mayor rendimiento y ajuste de dosis.
Rinde 30 Caballos de 500 Kg.



Comprando 4 PRIVE L
accedes a un **25%**
en estos productos
(4 + 1 sin cargo)

PROMOCION PARA
VETERINARIA
Consulte a su distribuidor

AMINOACIDOS

x 250ml. (9 aminoácidos con fructosa y glucosa)
PARA LA MEJOR RECUPERACIÓN, DESINTOXICANTE.



ANTI-ANEMICO

X 100ml. (ácido fólico con hierro) MAS GLOBULOS ROJOS.



DX-4

X 50ml. (dexametasona 4 mg.) CORTICOIDE, ANTIINFLAMATORIO.



FENITIDINA

x 100ml. (fenilbutazona y rantidina) ORAL, ANALGESICO CON PROTECCION GASTRICA.



REHIDRATANTE B12

x 500ml. (sol. electrolítica, vitaminas y aminoácidos con B12) PARA LA MEJOR RECUPERACIÓN.



011 4293-6916
+54 9 221 621-0113

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



Sport Horse - Argentina
info@sport-horse.com.ar

dentro de 8 en el caso con vacunación”.

Sobre las acciones de vigilancia, los países y zonas ya reconocidas como libres con vacunación mantienen estrategias de vigilancia y prevención para consolidar y mantener ese estatus, como también para progresar de acuerdo a la estrategia marcada por el PHEFA para la retirada de la vacuna.

En las estrategias de vigilancia, los muestreos son un complemento de la que contribuye a demostrar la ausencia de circulación viral en los territorios y a evaluar la efectividad de las campañas de vacunación.

Las distintas estrategias

Recorriendo Sudamérica, **MOTIVAR** detallará a continuación un breve repaso por la situación actual de algunos países que conforman la región. Los interesados en profundizar el tema pueden ver las conferencias completas escaneando el Código QR que complementa este artículo.

CHILE: Cumple 40 años de la declaración de país libre de fiebre aftosa. A lo largo del 2020, se mejoró la sensibilidad del sistema de vigilancia incluyendo varias fuentes de datos, se crearon notificaciones a través de aplicaciones móviles y formularios en línea y a las vez crearon el Reporte Cero (R0) que es un formulario de captura de datos en terreno por un médico veterinario oficial o un médico veterinario autorizado.

PERÚ: El 100% de las sospechas de enfermedad vascular fueron atendidas en menos de 24 horas. Aún mantiene muestreos serológicos de fiebre aftosa. Realizaron 67 eventos de capacitaciones a nivel nacional con el objetivo de fortalecer la participa-

ción del sector privado en las actividades sanitarias de prevención, como sensores de vigilancia y en el proceso de ejecución de los programas de sanidad animal.

VENEZUELA: Es un país no libre de fiebre aftosa. El compromiso con la erradicación de la enfermedad se mantiene por parte de las autoridades veterinarias, con un soporte estratégico por parte del sector privado ganadero. Es importante destacar la creación de la iniciativa público-privada FUNVESSA que nace con un primer objetivo de contribuir a una mejora en la inmunización del rebaño frente a la fiebre aftosa.

La caída de la cobertura de vacunación se mantiene:

- » En 2020, la cobertura de bovinos ronda entre el 40-44%+
- » Los niveles de inmunidad serán más bajos
- » Recordamos que en 2019 se reportó una cobertura del 50-60% de los bovinos, en 2018 del 53% de los bovinos, en 2017 era del 80.3%, en el 2016 del 84,4% y en el 2015 del 92%.

También hay deficiencias en la confirmación/descarte de sospechas de la enfermedad vascular.

BOLIVIA: Se mantiene como zona con vacunación el área de Santa Cruz y parte de Cochabamba, en el resto del país ya no se vacuna. Combina vigilancia pasiva a través de denuncias, en centros de concentración de ganado, en mataderos ante y post mortem y en predios de riesgo.

BRASIL: Las nuevas zonas reconocidas como libres sin vacunación en el estado de Paraná y en la zona formada por los esta-

¿Y EN ARGENTINA? LA PALABRA DE LA XIMENA MELÓN

La directora de Sanidad Animal del Senasa tuvo una destacada participación en la 48° edición de la COSALFA, dejando en claro que “Argentina, en su zona libre de vacunación contra la aftosa, además del muestreo de inmunidad realiza el muestreo de circulación viral, anualmente. Estamos actualizando la estrategia basados en riesgos. Lo hacemos a través de animales centinelas, en terneros previo a recibir su vacunación, y no solo en la zona central del país sino también se extiende a provincias y departamentos del Norte”.

Más allá de esto y a la hora de referirse a la situación en Venezuela, Melón enfatizó: “Observamos que los mandatos de la COSALFA 47 para el avance en este país se han visto en su mayoría enlentecidos debido a las restricciones de la pandemia, pero también a limitaciones presupuestarias. Para Argentina, esto representa una preocupación latente y afecta directamente a la planificación de lo que son los objetivos estratégicos de toda la región”.

Y agregó: “Es preocupante esta falta de avance en la subregión andina porque no es sincrónica con el avance de los objetivos en otros territorios. Considero que los objetivos de la región en su conjunto se ven afectados y genera seguramente riesgos no contemplados si no se avanza de manera sinérgica”.



Desde Argentina. Ximena Melón.

Durante el encuentro también, se analizaron los avances y desafíos del Programa de Fiebre aftosa de Venezuela y la visión de los países sobre el Banco Regional de Antígenos y Vacunas (BANVACO) incorporando también una sesión completa sobre la acción de los organismos internacionales y regionales en apoyo a las actividades del Plan PHEFA.

En tal sentido la directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, expresó que “la Argentina tiene un Banco Nacional de antígenos crioconservados y de vacunas contra la fiebre aftosa, con capacidad instalada y experiencia desde hace más de 20 años, que pone a disposición de manera complementaria a Panaftosa para los países de la región”.

dos de Acre y Rondonia y municipios de los estados de Amazonas y Mato Grosso, y Rio Grande do Sul. Estos estados suman alrededor de 40 millones de bovinos, que junto con los 4.6 millones de Santa Catarina (ya reconocida como libre) representa casi el 20% de los bovinos del país.

ARGENTINA: Se revisa la norma sobre la notificación de enfermedades de declaración obligatoria, así como la lista

de enfermedades y el abanico de medidas sanitarias disponibles (Resolución N° 153/2021).

Notificaciones de sospechas:

- » Oficinas del Senasa
- » Aplicación de dispositivos móviles “Notificaciones Senasa”
- » Por correo electrónico.

Muestreo de inmunidades para evaluar 17 planes considerados de importancia para el programa. **AR**

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).

PAUL Fieles a la salud animal desde 1902

www.laboratoriopaul.com.ar info@laboratoriopaul.com.ar (5411) 4686-2090/2190

¿Está pensando
en aumentar
su producción
y mejorar
sus índices
reproductivos?

¡Cobrexilin Plus
a su servicio!

+ TERNEROS
+ KILOS

Aplicando **Cobrexilin Plus**
los terneros **pesan 9 kg**
más a los 59 días

Podés solicitar este trabajo técnico a tu
asesor habitual

Fórmula

Cada 100 ml contiene:

Cobre (Como Edetato disódico) 1,5 g
Zinc (Como Edetato disódico dihidrato)..... 5,0 g
Selenio (Como sal sódica)..... 0,5 g
Excipientes, c.s.p. 100,0 mL



Seguinos en redes



BROUWER
www.brouwer.com.ar

Agroinsumos: un amplio recorrido de los suplementos a los probióticos

» Los hermanos Barros Morrone continúan el legado de su abuelo bajo la tutela de su madre, Cristina Morrone. Planes de inversión y nuevos mercados en la mira para este laboratorio fundado en 1977.

FACUNDO SONATTI
redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



Las aguas que tuvo que transitar la familia Morrone entre 2013 y 2015 fueron las más turbulentas en la prolongada historia de Laboratorios Agroinsumos.

La muerte del fundador y referente de la compañía, Dr. José Eduardo Morrone, llevó a que sus hijas, Cristina y Claudia, convivieran en una transición hasta que la primera adquirió la parte de la segunda.

“Papá fue una persona que dejó mucha estela, dejó su marca, fue un pionero, sin dudas. Siempre fue integrador y colaborador con la familia y eso me llevó a participar del área de comercio exterior en los 2000. Lo sentí como una invitación. Me sumé a Agroinsumos, me empapé de lo que era la empresa y sentí que todo esto no se podía terminar con su partida”, resume Cristina Morrone que, escoltada por sus hijos, los hermanos Martín y María Barros Morrone, conduce los destinos de la empresa por aguas

más calmas desde 2015.

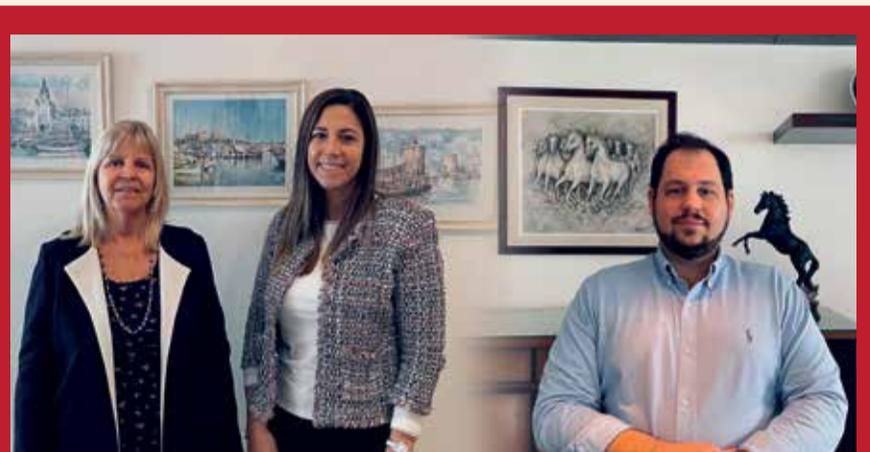
Laboratorios Agroinsumos ofrece una gama amplia de cerca de 50 productos que van desde los suplementos minerales, con los que nació la firma, hasta una alianza con el gigante Chr. Hansen para comercializar Probios Bac en el país.

Con planta propia en la Chacarita, Buenos Aires, y alrededor de 30 colaboradores, la firma que exporta un 50% de su producción está embarcada en una ampliación por más de un millón de dólares y a la caza de nuevos mercados.

La nueva generación

“Cuando me incorporé a Agroinsumos, en 2009, me encontré con el típico caso de empresa dirigida por el self-made-man que podés ver en cualquier manual del mundo”, dispara Martín Barros Morrone en diálogo con **MOTIVAR** en un nuevo especial de empresas de familia. “Mi abuelo controlaba absolutamente todo desde la planta, pasando por compras y ventas hasta la administración, todo pasaba por él. Es por eso que el gran desafío era profesionalizar la compañía que tenía una estructura de alrededor de 20 colaboradores y un 50% de las ventas ya se generaban por exportaciones”, repasa. Y completa: “el proceso fue lento porque el Dr. Morrone tenía una personalidad muy fuerte y como los clásicos fundadores de antes era reacio a los cambios: “si a mí me fue tan bien por qué voy a cambiar algo”, repetía”.

María Barros Morrone, se sumó hace solo tres años, después de estudiar economía empresarial en la Uni-



CON FOCO EN EL CRECIMIENTO, LA INVERSIÓN Y EL POSICIONAMIENTO

Cristina Morrone lidera junto a sus hijos María y Martín los destinos del laboratorio fundado allá en 1977 por el recordado José Eduardo Morrone. Con nuevos proyectos en mente y un acuerdo internacional que le permite repensar sus líneas, Agroinsumos apuesta por seguir invirtiendo en el país.

versidad Torcuato Di Tella.

“Decidí hacer carrera en una empresa ajena a la familia, sumé experiencia en el área de compras de Wal Mart y tras ese paso, me incorporé a Agroinsumos donde empecé a enfocar mi trabajo, lo que me permitió aprender mucho sobre la dinámica de la empresa”, asegura.

“Con mi hermana nos complementamos muy bien. Estoy en busca de nuevos proyectos y ella pone mis ideas

en orden. A su vez, me ocupo de las ventas y María de las finanzas”, explica Martín los roles.

Para su madre, la formación universitaria de sus hijos facilitó el proceso de transición y profesionalización.

“Hasta el momento lo hicimos todo sin asesores externos”, afirma Morrone que, si bien promete dejar pronto el día a día, porque confía ciegamente en sus hijos, hace las veces de “moderadora” y aún colabora en la empresa.



En equipo. De 2015 a esta parte, Agroinsumos a consolidado su staff de colaboradores.

“Participar de la industria veterinaria es lo que sabemos hacer y la verdad que el laboratorio nos ha dado muchas satisfacciones”.

Cristina Morrone.

2+2 MI NEGOCIO VETERINARIO

#PrimeroLoPrimero

2+2 MI NEGOCIO VETERINARIO

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





Inversiones. La empresa proyecta seguir creciendo.



Producción. Desde la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la empresa abastece al mercado local e internacional.

Vuelta de página

La transición desde el fallecimiento del Dr. Morrone hasta la consolidación del capital accionario en manos de Cristina y sus hijos fue la mayor crisis que vivió el laboratorio.

“Todo ese proceso estuvo repleto de incertidumbre no solo para nosotros sino también para nuestros colabora-

dores; pero la inmensa mayoría acompañó y hoy esas dudas se disiparon”, asegura Cristina Morrone que, previo a su ingreso a la compañía familiar, fue docente universitaria en la UBA y de posgrado, en la Asociación Odontológica Argentina.

“Participar de la industria veterinaria es lo que sabemos hacer y la verdad

que el laboratorio nos ha dado muchas satisfacciones. A partir de 2015 la política fue de reinversión y crecimiento en el mercado externo, sin perder el posicionamiento local”, dicen a coro los miembros de la familia en este mano a mano con **MOTIVAR**.

Para Cristina, el optimismo y el diálogo con sus hijos para decidir cómo

salir adelante son elementos claves para explicar el presente de la firma.

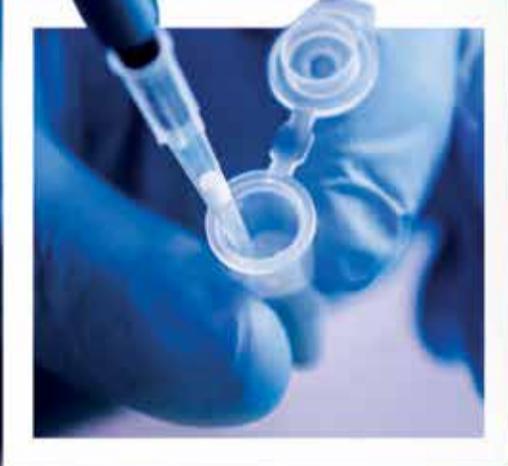
Además, sostiene: “estoy muy orgullosa de los hijos que tengo porque con sólo 27 y 31 años son muy responsables a cargo de la empresa que crearon sus abuelos”.

Para Martín, “el Dr. Morrone” fue un gran referente.

“A principios de los años ‘60, le hicieron estudiar Marketing y cómo posicionar una marca algo que era muy novedoso para la época”, señala y aporta un recuerdo: “fue de los pocos laboratorios que tuvo un cabezal en el diario La Nación haciendo recomendaciones semanales, en su momento, fue muy trascendental para el posicionamiento de la marca de la mano de un buen producto con el respeto por la calidad”.

Los tiempos cambiaron, pero la necesidad de la inversión continua sigue vigente.

Continúa »»





Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

Diagnóstico de Tricomonosis y Campylobacteriosis Bovina

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



Mayor Sensibilidad y Especificidad

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



Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

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

JOSÉ EDUARDO MORRONE: EL HOMBRE DETRÁS DE LA MARCA

El Dr. José Eduardo Morrone construyó su reputación al calor de las innovaciones, la calidad, pero sobre todo, a partir de las relaciones. Su primer contacto con la industria veterinaria fue cuando se incorporó a la filial local de la estadounidense Upjohn. Allí, sumó experiencia, incluida su primera capacitación de marketing en México. Al abandonar la empresa, Morrone comenzó su nuevo camino a partir de una distribuidora que, luego, mutó a laboratorio. Los primeros suplementos minerales que lan-



zó al mercado se los produjo Laboratorios Apucro, de un tío, en Mercedes. Agroinsumos vio la luz en 1977 con una innovación para la época. Siempre tuvo intención de desarrollar nuevos productos, trabajó a la par de especialistas del INTA y profesores de múltiples universidades en busca de atender las distintas carencias y enfocado en las necesidades de cada región. En resumen, fue un gran viajero, rol que ahora ocupa su nieto: Martín Barros Morrone.

“Hoy, estamos creciendo con recursos propios y acabamos de sumar un terreno lindero a la planta ubicada en el barrio de Chacarita, donde podemos sumar 1500 m2 cubiertos adicionales en pos de ampliar la capacidad instalada”, adelanta el empresario que destinará al menos un millón de dólares en esa nueva jugada pensada para la trascendencia.

Los próximos pasos

Laboratorios Agroinsumos tiene

múltiples desafíos de cara a los próximos años. Inversiones, nuevos mercados y la evaluación de más productos están entre los más importantes.

“La apertura de nuestra oficina comercial en México está proyectada para mediados de 2022”, adelanta María Barros Morrone.

Y amplía: “si bien trabajamos durante un tiempo como fabricantes para un gigante de ese país, la intención es tener el registro de nuestros productos a través de una filial allí”.

“Cuando me incorporé a Agroinsumos, en 2009, me encontré con el típico caso de empresa dirigida por el self-made-man que puedes ver en cualquier manual del mundo”.

Martín Barros Morrone.

“La apertura de nuestra oficina comercial en México está proyectada para mediados del año 2022”.

María Barros Morrone.

La presencia internacional de la compañía data de 1995, cuando desembarcaron en Paraguay. Hoy, Agroinsumos está presente en al menos una docena de mercados que van desde países limítrofes hasta Qatar y Arabia Saudita. “A su vez, estuvimos en Brasil, pero no fue lo que esperábamos y ahora volamos a México, porque es otro de los grandes mercados de América latina, no tenemos barrera idiomática y conocemos el mercado”, agrega Martín.

“Prepandemia, visitamos Dubai y estamos pronto a registrar productos en Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Arabia Saudita para abastecer y ampliar nuestra oferta en un gran mercado tanto de camélidos como equinos”, explica el joven empresario. Y completa: “ahí nuestro caballito de batallas es la línea Viterra pensada para equinos sobre todo porque hay mucho médico

veterinario argentino trabajando en esa región y eso allanó el camino para el desembarco de los laboratorios locales”.

La empresa no solo piensa crecer en unidades a partir de la apertura de nuevos mercados sino también con nuevas líneas de productos.

En ese sentido, los hermanos Barros Morrone aseguran haber identificado oportunidades en donde no hay guerra de precios.

“Justo antes del comienzo de la pandemia, sellamos una alianza con el gigante Chr. Hansen para comercializar Probios Bac, un probiótico para brindar una solución práctica, segura y rentable con un alto grado de innovación en el tratamiento y aplicación en el mercado argentino”, ejemplifica Martín. Y adelanta: “Este año vamos a duplicar las importaciones de ese producto”. **AR**



A futuro. La firma nacional buscará reforzar la llegada de sus productos principalmente a mercados como el de México y Medio Oriente.



**WhatsNews
MOTIVAR**

Sumate a nuestra red WhatsApp

+ 54 9 11 6425 3333

Mantenete actualizado de las últimas noticias de la industria de la sanidad animal

AL INSTANTE! //



**FABRICA DE ETIQUETAS
AUTOADHESIVAS
EN BOBINA**



**Etiquetas para envases
Desarrollos especiales**

- Sistema Letterpress 9 colores - Laca UV
- Laminados - Relieve Stamping - Hologramas
- Etiquetas de seguridad Etiquetas “Librito”

Rosales 4276 (B1672APN) Villa Lynch - San Martín
Pcia. de Buenos Aires - (54-11) 4755-3213
www.ipl.com.ar / ipl@ipl.com.ar



CADISVET

CÁMARA ARGENTINA DE
DISTRIBUIDORES DE
PRODUCTOS VETERINARIOS

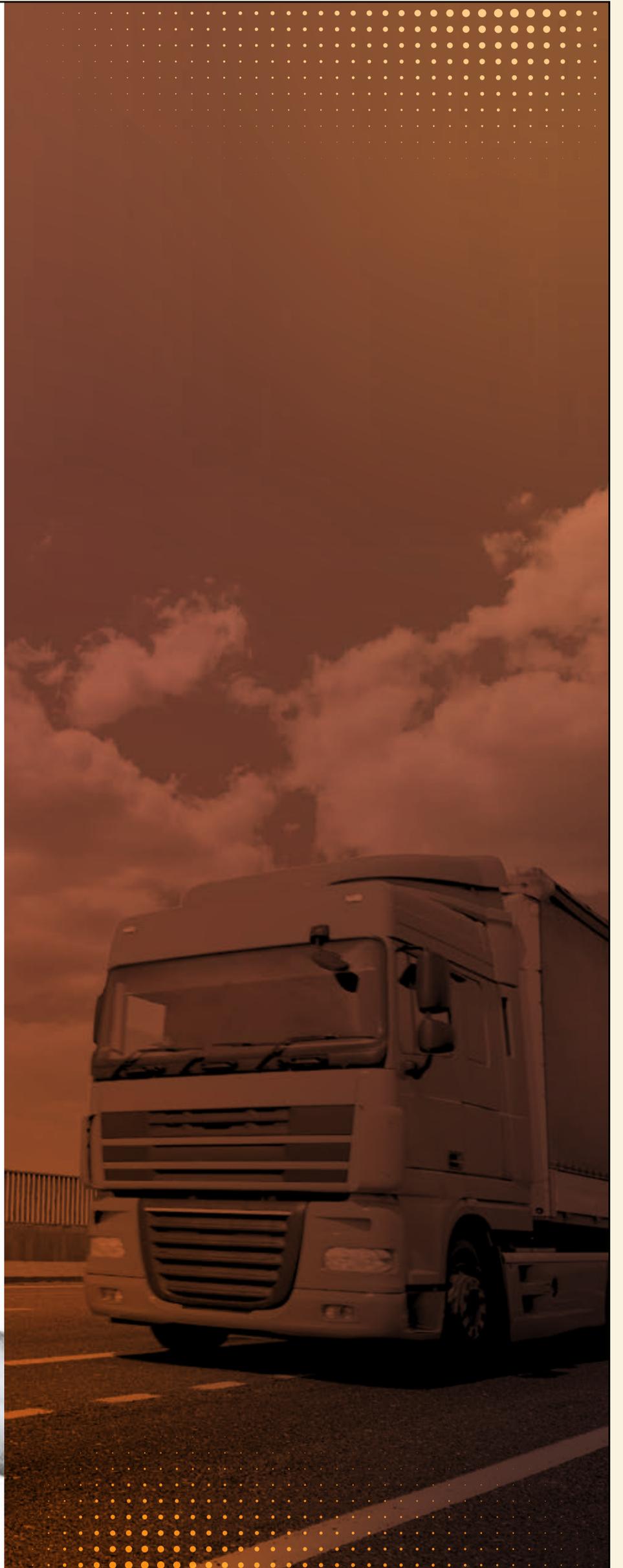
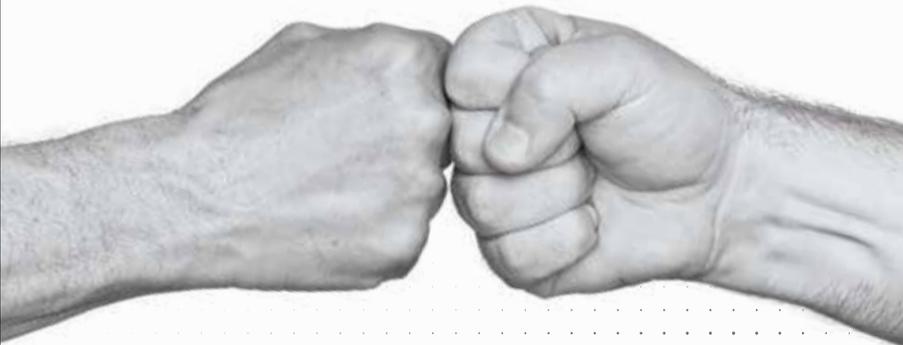
CADA VEZ SOMOS MÁS

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



LLEGÓ EL MOMENTO DE HACER NÚMEROS

IATF: ¿qué variables se deben evaluar?

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y MIRÁ
LA ENTREVISTA
COMPLETA



» En una nueva edición de MOTIVAR Live, Fernando Herrero -responsable Técnico de la línea Dispocel de Fatro Von Franken- explicó las claves sobre las que sustenta el beneficio de invertir en la técnica.

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

Se acerca la época de servicios y surgen muchas dudas: ¿Conviene hacer servicio natural o IATF? ¿En qué me baso para tomar esta decisión? ¿Es un buen momento?

Desde Corrientes, en una entrevista exclusiva en el marco de nuestra sección "MOTIVAR Live" que realizamos todos los martes a las 16 horas por la plataforma de Instagram (@motivarok), Fernando Herrero -responsable Técnico de la línea Dispocel de Fatro Von Franken- despejó estos interrogantes y brindó aún más información.

En un comienzo, Herrero destacó que el objetivo es tener un ternero por vacas más allá de las coyunturas políticas, económicas y climáticas.

"El resultado de un establecimiento se da por la cantidad de kilos por hectárea para ser eficiente, y para eso debemos pensar a la ganadería como a la agricultura de precisión", sostuvo.

El concepto de "tenedor de vacas" es algo que alarma a Herrero, y sostiene que debe mutar a "productores ganaderos profesionalizados".

"El tenedor de vacas es el que tiene por tener y no invierte en mejorar. Siempre hay que seguir reinvertiendo, al menos esa es mi convicción y la idea que trato de transmitir a la gente, de poner más pasión al trabajo", declaró.

Ahora bien, ¿porque es un buen momento para hacer IATF?

Herrero no dudó en destacar que hay al menos tres motivos, en una entrevista que puede verse completa al escanear el Código QR que complementa este artículo.

"Por un lado, hay una mayor cantidad de vacas en el campo debido a que se cerraron las exportaciones y las vacas no se vendieron. Por otro lado, tuvimos un mayor porcentaje de retención de vaquillonas que no fueron a frigorífico ni invernada ya que cayó el precio".

Y agregó: "Tenemos un 10% menos de precio en valor real que al mismo mes del año pasado, con lo cual hubo retención de vientres en los campos y quedaron con

mayor cantidad de haciendo, por ende necesitamos más toros para garantizar un buen porcentaje de preñez".

Allí se debe considerar el precio de los toros. "Cuando el valor histórico estaba entre 1300-1500 kg de ternero por toro, hoy estamos viendo que ronda los 2000 kilos, lo cual el productor medio-chico no es que va a salir a comprar más toros por la retención de vientres, por que no le va a alcanzar. Ahí nuevamente la opción es la inseminación".

Pero esto no es todo, este año tenemos otra particularidad, que es la seca.

"Esto ha hecho que el forraje ofrecido en el campo haya disminuido. Si bien la hacienda está en buen estado, si la seca se prolonga la hacienda se va a ver castigada y la condición corporal es la que determina el éxito en la reproducción natural", aseguró.

Y continuó: "Acá tenemos un dato más a favor de la IATF o el uso hormonal. Muchos de los animales que van a estar en anestro por cuestión ambiental-nutricional, los vamos a sacar del anestro con IATF. Es decir, arrancar con IATF nos asegura un cierto porcentaje de éxito en la preñez que no íbamos a obtener con el servicio natural".

Novedades en la línea Dispocel

Fatro Von Franken lanzó al mercado "Dispocel Monouso Vaquillas" en base a una problemática que me remarcaban constantemente los veterinarios: la incomodidad que le ge-



FERNANDO HERRERO

Responsable Técnico línea Dispocel de Fatro Von Franken.

neraba el dispositivo a rodeos chicos. Sobre todo, teniendo en cuenta que cada vez se trabaja más con animales de un año, año y medio.

Este nuevo dispositivo brinda mayor flexibilidad, mayor confort y evita lesiones, a diferencia de los dispositivos que están en el mercado.

Este año también sumaron un acetato de bucerelina, que es una GnRH, una bucerelina nacional (bucerelin) y una ECG nacional.

En adición, se siguen incorporando profesionales.

"Sumamos dos nuevos técnicos veterinarios al plantel. Una profesional que está en Buenos Aires brindando más apoyo a la línea de lechería. Y otro veterinario de Córdoba para abarcar esa zona y la de Santa Fe, como veterinario dando asistencia técnica y ayudando a la fuerza de ventas que no son veterinarios. **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

AIRMIX

Máxima protección de neumonías y patologías oculares para bovinos.

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

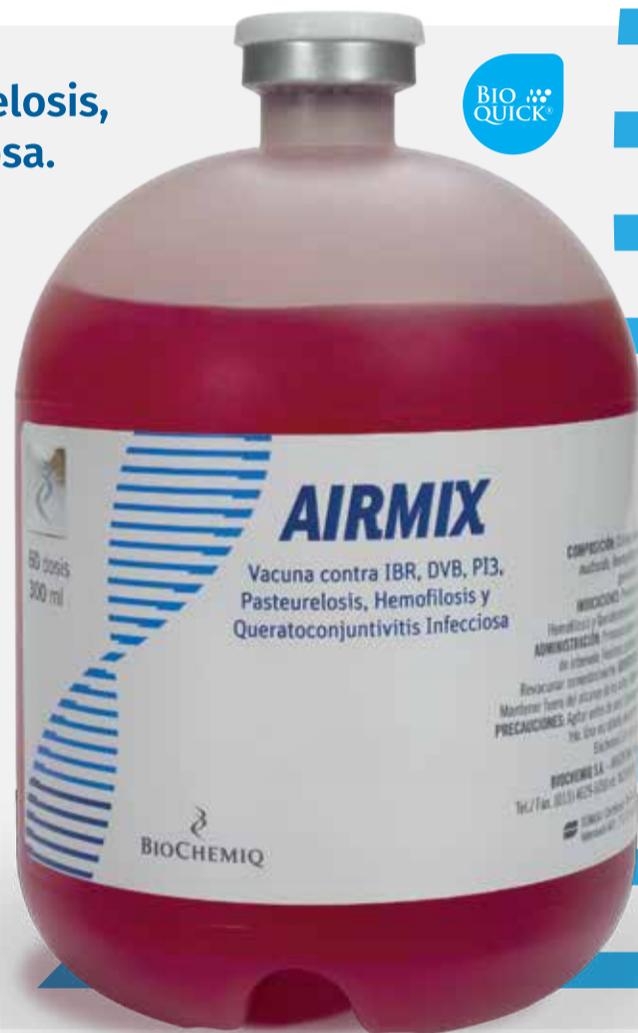
Gen controlado

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

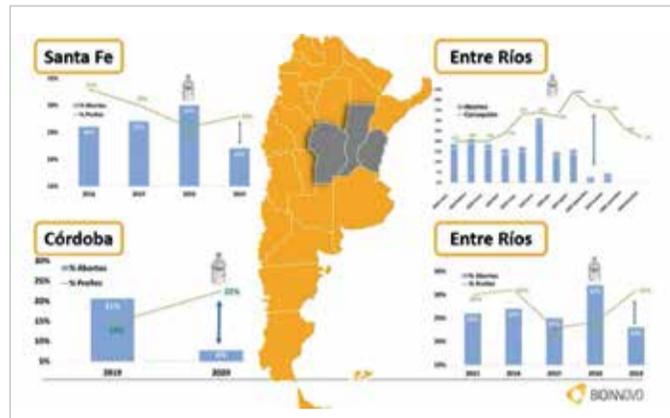
UNA PROBLEMÁTICA QUE CAUSA MILES DE ABORTOS EN ARGENTINA

“La vacunación reduce el riesgo de infección fetal 7 veces en relación a los no vacunados”

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRÁ LAS CONFERENCIAS



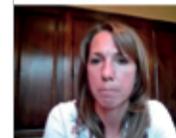
» Así lo sostuvo la referente estadounidense Shollie Falkenberg (USDA), en el marco del Congreso Internacional del Virus de la Diarrea Viral Bovina organizado por Bioinnovo de manera virtual.



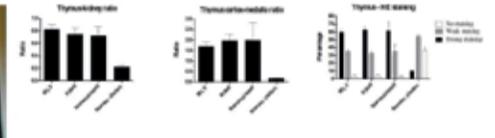
A las pruebas. Vetanco compartió los trabajos realizados en distintas partes del país con su vacuna Vedevax Block.

Impacto Inmune de la vacunación con VDVV

Grupos	Cambios en la Vacunación			Cambios en el Desafío		
	DPV	Max % reducción Cel Sanguíneas	Proporción	DPD	Max % reducción Cel Sanguíneas	Proporción
Controles sin infectar			0/2			0/2
Controles infectados			0/2	2-13 / 2-13	40%	2/2
MOV-Subcutánea	6,9,11 / 9	22 / 23%	2/4			0/4
MOV-Inasal	6,11 / 11 / 6,9,11	37 / 25 / 40%	3/4	4	21%	1/4
Inactivadas	6	38%	3/4	6 / 4,6 / 4,6,9	27 / 30 / 43 %	3/4



Falkenberg. “Debemos trabajar sobre las necesidades particulares de cada establecimiento productivo”.



SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



Bioinnovo, la empresa público-privada formada por Vetanco y el INTA, organizó el Primer Congreso Internacional del Virus de la Diarrea Viral Bovina, el cual se dictó en dos bloques, de manera virtual.

En la primera jornada, disertó una de las mayores referentes mundiales en VDVD, la Dra. Julia Ridpath, y el principal referente nacional e internacional en VDVB y enfermedades virales de los bovinos, el Dr. Anselmo Odeón, del INTA y

director del Área de Posgrado en Producción y Sanidad Animal de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata.

“La inmunosupresión es la marca registrada de estos virus”, graficó Ridpath, quien trabajó en el Centro Nacional de Enfermedades Animales (NADC), entidad dependiente del (USDA). Entre otros conceptos que pueden verse en las presentaciones completas disponibles escaneando el Código QR que acompaña este artículo, Ridpath indicó que es un virus que “puede replicar en células del sistema digestivo, respiratorio y reproductivo, pero realmente le gusta replicar en los tejidos del sistema inmune. En estos casos, llega a provocar de 35% a 75% de pérdida

del tejido inmune”.

Más allá de esto, la jornada destacó que -con su grupo de trabajo del INTA Balcarce- Anselmo Odeón estudió el efecto del VDVV en la reproducción in vitro de embriones en vaquillonas P.I., en las cuales resultó que presentaban “una diferencia importante entre cantidad de ovocitos divididos y embriones logrados”, respecto de un lote de control. “Esto limita la posibilidad de crecer de esos embriones y en consecuencia esos animales poseen una menor fertilidad”.

En cuanto a la mortalidad embrionaria, el referente citó estudios que demostraron que cuando el virus infecta al embrión ocurren diferencias en la concepción al primer servicio, pérdidas embrionarias

y menores tasas de gestación. En el caso de los abortos aclaró que el DVB “no es de mucha incidencia y muchas infecciones no terminan en aborto”, ya que “el feto bovino es capaz de contener o manejar la infección”, aseguró. Y cerró su participación: “El impacto económico de tener un P.I. en el rodeo es directo: los porcentajes de preñez son menores, hay menor producción y mayor mortandad de terneros. Una pequeña diferencia de preñez implica 650.000 pesos anuales”.

Vacunas y estrategias

Ya en el segundo bloque del Congreso virtual organizado por Bioinnovo, se pro-

Continúa »»

LÍNEA REPRODUCTIVA

Investigación, desarrollo y compromiso con la reproducción animal.



ALLIGNANI

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



ASPERSIN

Garrapaticida para baños de inmersión

Acción sinérgica:

**+ Cipermetrina
+ Clorpirifós**

**100% poder de
volteo**

Fácil preparación



Consultá con tu médico veterinario

La evolución de la salud animal



**Biogénesis
Bagó**

fundizó el abordaje integral de los problemas que genera el virus de la diarrea bovina, que está presente en más del 80% de los establecimientos de Argentina y provoca más de 42 mil abortos cada año.

Del mismo participó la estadounidense Shollie Falkenberg, investigadora en microbiología del USDA, indicando que “hay que tener en cuenta la respuesta inmune y la duración de esta. Pero, que hay que partir de las necesidades particulares de cada establecimiento”. Asimismo, resaltó que a la hora de diseñar la estrategia de vacunación, “hay que prevenir la infección aguda y los síntomas y pérdidas asociados” y, sobre todo, “enfocarse en prevenir la infección fetal”.

Además, Falkenberg remarcó luego que “la vacunación es una gran forma de control y reduce el riesgo de infección fetal 7 veces en relación a los animales no vacunados”, pero hizo una diferenciación entre las vacunas MLV (atenuadas o ‘vivas’) y las inactivadas (muertas). “Las vacunas vivas disminuyen el riesgo 10 veces; y las inactivadas 5”, señaló.

La vacuna argentina, única a nivel mundial

Finalmente, el Dr. Demian Bellido, líder del proyecto de vacunas recombinantes bovinas de Bioinnovo, presentó los resultados a campo de la vacuna Vedevax Block, la primera contra el VDVB a “subunidad direccionada, que combina la potencia de las vacunas vivas, con la seguridad de las vacunas inactivadas”.

“Destetar terneros es lo que más in-

Resumen de variables a considerar cuando se selecciona una vacuna o programa de vacunación



Todas estas consideraciones son potenciales causas de fallas de vacunas a campo

Resumen. La estadounidense destacó principios básicos a considerar por los asesores veterinarios frente a DVV.

fluye en la rentabilidad en un establecimiento de cría, porque es la materia prima”, describió Bellido, quien agregó que “la diarrea viral bovina es una causa muy importante de problemas reproductivos: el VDVB es el microorganismo que más se detecta en el síndrome de vaca vacía, y en los abortos del 1er, 2do y 3er tercio de gestación”.

Bellido repasó luego los ensayos a campo de la vacuna tanto en tambos como en rodeos de cría. En un campo de Córdoba con 1.000 vacas de cría donde había mermas de 8% por VDVB, con 2 dosis de Vedevax Block bajaron a 4%. En otro establecimiento de cría cordobés, con mermas del 9%, vacunaron con una sola dosis y bajaron al 6% y luego al 3% de merma.

“El encargado del campo nos comentó que desde que aplicaron la vacuna dejaron de nacer terneros deformes”. A su vez, el equipo de Bioinnovo hizo un seguimiento sobre más de 4000 animales en dos establecimientos de la provincia de Salta. En uno de los establecimientos el porcentaje de preñez de las vaquillonas pasó del 81 a 88%. La merma total entre tacto/destete disminuyó de 14% a 6%, que implicó un logro

de 189 terneros terminados (de 314 perdidos en 2018 a sólo 125 en 2019).

“En el cálculo de ternero destetado y valor del kilo de carne es mucha la diferencia económica que se consigue con el uso de la vacuna”, remarcó.

Con respecto a los resultados de tambo, se presentaron cuatro casos de tambos de tres provincias distintas (Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba). El tambo de Santa Fe, que fue el que se analizó en más detalle,

era muy interesante, ya que el mismo establecimiento tenía cuatro tambos en la misma zona. En uno de ellos, el que peor resultados reproductivos presentaba, se aplicó la vacuna y se dejaron los otros tres tambos como control. Luego de la aplicación de la vacuna mejoraron la tasa de concepción, que pasó del 26 al 28% y sobre todo se vio una disminución muy marcada en los abortos, que pasaron del 30% en el año previo al 22%, luego de la aplicación de la vacuna Vedevax Block. En dos de los otros tres tambos del establecimiento, los abortos aumentaron entre un 12 y 20% y en el tercero, se mantuvieron en el mismo valor que el año anterior. De esta manera el tambo en el que se aplicó la vacuna pasó de ser el peor de los cuatro a ser el que presentó la mejor performance reproductiva.

Destacando que se dieron resultados similares se observaron en otros dos tambos de Entre Ríos y en uno de Córdoba, Bellido enfatizó que Vedevax Block “tiene una potente respuesta celular y también de anticuerpos” porque al ser direccionada va en busca del sistema inmune (al revés de las vacunas tradicionales). **AR**

Falleció Occhi

Imagen tomada por MOTIVAR en 2013.



» Tristeza por la partida del decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Esperanza.

La comunidad de la Facultad de Ciencias Veterinarias lamenta profundamente el fallecimiento de su Decano MSc. M.V. Humberto Luis José Occhi. Compartimos el espíritu de consternación y dolor ante tan irreparable pérdida”. Con estas palabras, la cuenta de Instagram de la FCV de la Universidad Nacional del Litoral comunicaba el pasado viernes 20 de agosto la triste noticia que sacudió a la comunidad profesional en su conjunto.

Nacido en Santa Fe, el Mgter. Humberto Luis José Occhi tenía 64 y desde 2014 se desempeñaba como decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UNL. Entre otros reconocimientos y cargos, fue también presidente del Consejo Nacional de Decanos de Veterinarias (CONADEV).

Desde **MOTIVAR**, saludamos a sus familiares y amigos. **AR**

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

MISIÓN: PRECISIÓN

EPRINOMECTINA INYECTABLE



INYECTAR!



VACAS DE
LECHE TRATADAS

JUGADOR 1

EL ÚNICO ENDECTOCIDA INYECTABLE con cero horas de período de retiro en leche

- EPRINOMECTINA: AMPLIO ESPECTRO PARA PARÁSITOS INTERNOS Y EXTERNOS
- PRECISIÓN EN LA DOSIS
- MÍNIMO VOLUMEN Y ALTA JERINGABILIDAD

Eprecis[®]



Más información

EPRECIS 2%[®] solución inyectable para bovinos. Composición: Cada ml contiene: eprinomectina 20,0 mg. Indicaciones: EPRECIS 2%[®] está indicado para el tratamiento y control de infestaciones por parásitos internos y externos en ganado bovino de carne y de leche incluyendo vacas en gestación y lactación, ocasionados por las siguientes especies: Parásitos gastrointestinales: Helminths: Trichostrongylus axei, Cooperia pectinata, Cooperia punctata, Bunostomum phlebotomum. Larvas de moscas: Dermatobia hominis. Moscas del cuerno: Haematobia irritans. Administración y dosis: Administrar únicamente por vía subcutánea. Administrar 0.5 ml de la solución por cada 50 kg de peso corporal, (equivalente a 0.2 mg de eprinomectina por kg de peso corporal). Advertencias: Conservar fuera del alcance de los niños y animales domésticos. Mantener el producto a temperatura ambiente (entre 15 y 30°C) y al abrigo de la luz solar. Una vez abierto el envase, el producto puede ser utilizado durante los siguientes 6 meses. Período de retiro: Carne y vísceras 47 días, Leche: 0 días. Presentación: Frascos de plástico de 50 y 500 ml. Reg. SENASA 20-144 - USO VETERINARIO - CONSULTE A SU VETERINARIO

CEVA SALUD ANIMAL SRL
Camila O'Gorman 412, Piso 12º C1107 Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 3724 7700
www.ceva.com.ar



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



EG Laboratorios
EL GIGANTE

Elanco



Laboratorio Azul



BURNET



imvi
laboratorios



¡Felicidades!



MSD

Salud Animal

Hoy **Caprove** felicita a nuestro asociado **MSD Salud Animal** por el lanzamiento de una innovadora tecnología para la **identificación y trazabilidad individual de los animales**, facilitando la recolección y el análisis de datos inteligentes que ayudan en la gestión productiva y el cuidado sanitario del ganado bovino, los peces y las mascotas.



www.caprove.com.ar